

Documento Informativo de Incorporación al segmento de negociación BME Growth de BME MTF Equity de las acciones de Santa Ana Global Enterprises, S.A.

Diciembre 2024



El presente Documento Informativo de Incorporación al Mercado (el "**Documento Informativo**", "**Documento**", "**DIIM**") ha sido preparado con ocasión de la incorporación al segmento de negociación BME Growth de BME MTF Equity (en adelante, "**BME Growth**" o el "**Mercado**") de la totalidad de las acciones de Santa Ana Global Enterprises, S.A. (en adelante, "**Santa Ana**", la "**Sociedad**", la "**Compañía**", el "**Grupo**" o el "**Emisor**") y ha sido redactado de conformidad con el modelo previsto en el Anexo de la Circular 1/2020, de BME Growth, de 30 de julio, sobre los requisitos y procedimiento aplicables a la incorporación y exclusión en el segmento de negociación BME Growth de BME MTF Equity, y la Circular 2/2022 de BME Growth de 22 de julio, sobre la modificación de la Circular 1/2020 de 30 de julio, sobre los requisitos y procedimiento aplicables a la incorporación y exclusión en el segmento de negociación BME Growth de BME MTF Equity (en conjunto ambas circulares en lo adelante "**Circular 1/2020**"), designándose a Orbyn Capital Markets, S.L.U. como asesor registrado (el "**Asesor Registrado**"), en cumplimiento de lo establecido en la Circular 1/2020 y en la Circular de BME Growth 4/2020, de 30 de julio, sobre el Asesor Registrado en el segmento de negociación BME Growth de BME MTF Equity (en adelante, "**Circular 4/2020**").

Los inversores en las empresas negociadas en BME Growth deben ser conscientes de que asumen un riesgo mayor que el que supone la inversión en empresas que cotizan en Bolsa. La inversión en acciones de empresas negociadas en BME Growth debe contar con el asesoramiento adecuado de un asesor independiente.

Se recomienda al inversor leer íntegra y cuidadosamente el presente Documento Informativo de Incorporación al Mercado con anterioridad a cualquier decisión de inversión relativa a las acciones de la Sociedad.

Ni la Sociedad Rectora de BME MTF Equity ni la Comisión Nacional del Mercado de Valores (la "**CNMV**") han aprobado o efectuado ningún tipo de verificación o comprobación en relación con el contenido de este Documento Informativo. La responsabilidad de la información publicada corresponde, al menos, al Emisor y a sus administradores. El Mercado se limita a revisar que la información es completa, consistente y comprensible.

Orbyn Capital Markets S.L.U. con domicilio a estos efectos en Calle de Lagasca 120, portal oficinas, 28006, Madrid y provisto de N.I.F. N.º B-88122825, debidamente inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, Hoja M-673958, Folio 51, Tomo 37837, Inscripción 1ra, Asesor Registrado en BME Growth, actuando en tal condición respecto de la Sociedad, y a los efectos previstos en la Circular 4/2020 de BME Growth.

DECLARA

Primero. Después de llevar a cabo las actuaciones que ha considerado necesarias para ello, siguiendo criterios de mercado generalmente aceptados, ha comprobado que Santa Ana cumple con los requisitos exigidos para que sus acciones puedan ser incorporadas al Mercado.

Segundo. Ha asistido y colaborado con la Sociedad en la preparación y redacción del Documento Informativo, exigido por la Circular 1/2020.

Tercero. Ha revisado la información que la Compañía ha reunido y publicado y entiende que cumple la normativa y las exigencias de contenido, precisión y calidad que le son aplicables, no omite datos relevantes y no induce a confusión a los inversores.

Cuarto. Ha asesorado a la Sociedad acerca de los hechos que pudiesen afectar al cumplimiento de las obligaciones que la Sociedad ha asumido por razón de su incorporación en el segmento de BME Growth de BME MTF Equity, así como de la mejor forma de tratar tales hechos y de evitar incumplimientos de tales obligaciones.

Contenido

1. Resumen.....	9
1.1. Responsabilidad sobre el Documento Informativo.....	9
1.2. Información utilizada para la determinación del precio de referencia por acción	9
1.3. Principales factores de riesgo.....	10
1.4. Breve descripción de la compañía, del negocio del Emisor y de su estrategia	15
1.5. Información financiera, tendencias significativas y, en su caso, previsiones o estimaciones. Recogerá las cifras claves que resuman la situación financiera del emisor	17
1.6. Administradores y altos directivos del emisor	19
1.7. Composición accionarial.....	20
1.8. Información relativa a las acciones.....	21
1.9. Información adicional.....	21
2. Información general y relativa a la compañía y su negocio	23
2.1. Persona o personas, que deberán tener la condición de administrador, responsables de la información contenida en el Documento. Declaración por su parte de que la misma, según su conocimiento, es conforme con la realidad y de que no aprecian ninguna omisión relevante.....	23
2.2. Auditor de cuentas de la sociedad	23
2.3. Identificación completa de la sociedad.....	24
2.4. Breve exposición sobre la historia de la empresa, incluyendo referencia a los hitos más relevantes	25
2.4.1. Aspectos jurídicos.....	25
2.4.2. Evolución del capital social	26
2.4.3. Acontecimientos más importantes.....	28
2.5. Razones por las que se ha decidido solicitar la incorporación a negociación en el segmento BME Growth.....	32
2.6. Descripción general del negocio del emisor, con particular referencia a las actividades que desarrolla, a las características de sus productos o servicios y a su posición en los mercados en los que opera.....	32
2.6.1. Descripción del negocio del emisor.....	32
2.6.2. Informe de valoración realizado por un experto independiente de acuerdo con criterios internacionalmente aceptados, salvo que dentro de los seis meses previos a la solicitud se haya realizado una colocación de acciones o una operación financiera que resalten relevantes para determinar un primer precio de referencia para el inicio de la contratación de las acciones de la sociedad.....	63
2.7. Estrategia y ventajas competitivas del emisor	68
2.7.1. Política de inversión	68
2.7.2. Estrategia del emisor	69
2.7.3. Ventajas competitivas del emisor	70

2.8. Breve descripción del grupo de sociedades del emisor. Dependencia de otras entidades del grupo. Descripción de las características y actividad de las filiales con efecto significativo en la valoración o situación del Emisor.....	73
2.9. En su caso, dependencia con respecto a patentes, licencias o similares.....	74
2.10. Nivel de diversificación (contratos relevantes con proveedores o clientes, información sobre posible concentración en determinados productos...)	74
2.11. Referencia a los aspectos medioambientales que puedan afectar a la actividad del emisor	76
2.11.1. Chile: aspectos medioambientales.....	76
2.11.2. Panamá: aspectos medioambientales	76
2.11.3. Colombia: aspectos medioambientales.....	77
2.11.4. Referencia a las acciones de mitigación	77
2.12. Información financiera.....	78
2.12.1. Información financiera correspondiente a los dos últimos ejercicios (o al período más corto de actividad del emisor), con el informe de auditoría correspondiente a cada año. Las cuentas anuales deberán estar formuladas con sujeción a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), estándar contable nacional o US GAAP, según el caso, de acuerdo con la Circular de Requisitos y Procedimientos de Incorporación. (Balance, cuenta de pérdidas y ganancias).....	78
2.12.2. En caso de que los informes de auditoría contengan opiniones con salvedades, desfavorables o denegadas, se informará de los motivos, actuaciones conducentes a su subsanación y plazo previsto para ello	83
2.12.3. Descripción de la política de dividendos.....	84
2.12.4. Información financiera proforma. En el caso de un cambio bruto significativo, descripción de cómo la operación podría haber afectado a los activos, pasivos y al resultado del emisor	84
2.12.5. Información sobre litigios que puedan tener un efecto significativo sobre el emisor.....	84
2.13. Indicadores clave de resultados. En la medida en que no se hayan revelado en otra parte del Documento y cuando el emisor haya publicado indicadores clave de resultados, de tipo financiero y/u operativo, o decida incluirlos en el Documento, deberá incluir en este una descripción de los indicadores clave de resultados del emisor por cada ejercicio del período cubierto por la información financiera histórica. Los indicadores clave de resultados deben calcularse sobre una base comparable. Cuando los indicadores clave de resultados hayan sido examinados por los auditores, deberá indicarse este hecho.....	84
2.14. Información sobre tendencias significativas en cuanto a producción, ventas y costes del emisor desde el cierre del último ejercicio hasta la fecha del Documento. Descripción de todo cambio significativo en la posición financiera del emisor durante ese período o declaración negativa correspondiente. Asimismo, descripción de la financiación prevista para el desarrollo de la actividad del emisor.....	84
2.15. Principales inversiones del emisor en cada uno de los ejercicios cubiertos por la información financiera aportada (ver punto 2.12 y 2.14), ejercicio en curso y principales inversiones futuras ya comprometidas a la fecha del Documento. En el caso de que exista oferta de suscripción de acciones previa a la incorporación, descripción de la finalidad de la misma y destino de los fondos que vayan a obtenerse.....	86
2.16. Información relativa a operaciones vinculadas.....	87
2.16.1. Operaciones realizadas con los accionistas significativos	88
2.16.2. Operaciones realizadas con administradores y directivos	88
2.16.3. Operaciones realizadas entre empresas del grupo	88

2.17. Previsiones o estimaciones de carácter numérico sobre ingresos y costes futuros (ingresos o ventas, costes, gastos generales, gastos financieros, amortizaciones y beneficio antes de impuestos)89

2.17.1. Declaración de que se han preparado utilizando criterios comparables a los utilizados para la información financiera histórica y que enumere los principales supuestos en los que el emisor haya basado su previsión o estimación..... 90

2.17.2. Asunciones y factores principales que podrían afectar sustancialmente al cumplimiento de las previsiones o estimaciones 91

2.17.3. Aprobación del Consejo de Administración de estas previsiones o estimaciones, con indicación detallada, en su caso, de los votos en contra..... 93

2.18. Información relativa a los administradores y altos directivos del emisor..... 93

2.18.1. Características del órgano de administración (estructura, composición, duración del mandato de los administradores), que habrá de ser un Consejo de Administración. 93

2.18.2. Trayectoria y perfil profesional de los administradores y, en el caso, de que el principal o los principales directivos no ostenten la condición de administrador, del principal o los principales directivos..... 96

2.18.3. Régimen de retribución de los administradores y de los altos directivos. Importe de la remuneración pagada. Existencia o no de cláusulas de garantía o “blindaje” de administradores o altos directivos para casos de extinción de sus contratos, despido o cambio de control. 99

2.18.4. Con respecto a las personas que forman los órganos de administración, de gestión y alta dirección información de su participación accionarial y cualquier opción de compra de acciones con el emisor a la fecha del Documento..... 101

2.18.5. Conflicto de intereses de los órganos de administración, de gestión y de la alta dirección101

2.19. Empleados. Número total; categorías y distribución geográfica 102

2.20. Número de accionistas y, en particular, detalle de los accionistas principales, entendiéndose por tales aquellos que tengan una participación, directa o indirectamente, igual o superior al 5% del capital social, incluyendo número de acciones y porcentaje sobre el capital..... 103

2.21. Declaración sobre el capital circulante..... 103

2.22. Declaración sobre la estructura organizativa de la compañía..... 103

2.23. Factores de riesgo 104

2.23.1. Riesgos operacionales propios del Emisor 104

2.23.2. Riesgos relacionados con el sector inmobiliario 106

2.23.3. Riesgos financieros y económicos 111

2.23.4. Riesgos generales del mercado 113

2.23.5. Riesgos ligados a las acciones..... 115

2.23.6. Otros riesgos..... 117

3. Información relativa a las acciones 119

3.1. Número de acciones cuya incorporación se solicita, valor nominal de las mismas. Capital social, indicación de si existen otras clases o series de acciones y de si se han emitido valores que den derecho a suscribir o adquirir acciones. Acuerdos sociales adoptados para la incorporación 119

3.2. Grado de difusión de los valores negociables. Descripción, en su caso, de la posible oferta previa a la incorporación que se haya realizado y de su resultado 119

3.3. Características principales de las acciones y los derechos que incorporan. Incluyendo mención a posibles limitaciones del derecho de asistencia, voto y nombramiento de administradores por el sistema proporcional.....	120
3.4. Pactos parasociales entre accionistas o entre la sociedad y accionistas que limiten la transmisión de acciones o que afecten al derecho de voto.....	121
3.4.1. Pacto Parasocial suscrito por Santa Ana Global Enterprises con accionistas Core - 18 de julio de 2024.....	122
3.4.2. Pacto Parasocial suscrito por Santa Ana Global Enterprises con accionistas Minoritarios - 18 de julio de 2024.....	124
3.5. Compromisos de no venta o transmisión, o de no emisión, asumidos por accionistas o por la Sociedad con ocasión de la incorporación a negociación en el segmento BME Growth.....	127
3.6. Las previsiones estatutarias requeridas por la regulación del Mercado relativas a la obligación de comunicar participaciones significativas, pactos parasociales, requisitos exigibles a la solicitud de exclusión de negociación en el segmento BME Growth de BME MTF Equity y cambios de control de la sociedad.....	127
3.7. Descripción del funcionamiento de la Junta General.....	129
3.8. Proveedor de liquidez con quien se haya firmado el correspondiente contrato de liquidez y breve descripción de su función	134
4. Otras informaciones de interés	137
4.1. Reglamento Interno de Conducta	137
5. Asesor Registrado y otros expertos o asesores.....	139
5.1. Información relativa al Asesor Registrado, incluyendo las posibles relaciones y vinculaciones con el emisor.....	139
5.2. En caso de que el documento incluya alguna declaración o informe de tercero emitido en calidad de experto se deberá hacer constar, incluyendo el nombre, domicilio profesional, cualificaciones y, en su caso, cualquier interés relevante que el tercero teng en el emisor	139
5.3. Información relativa a otros asesores que hayan colaborado en el proceso de incorporación ...	140
6. Tratamiento de datos de carácter personal	142
Anexos.....	144
Anexo I: Cuentas Intermedias Consolidadas Auditadas de Santa Ana y sociedades dependientes correspondientes al ejercicio terminado el 31 de julio de 2024	144
Anexo II: Cuentas Intermedias Auditadas Abreviadas de Santa Ana correspondientes al ejercicio terminado el 31 de julio de 2024	145
Anexo III: Informe de Valoración de Santa Ana Global Enterprises, S.A.	180
Anexo IV: Documento Informativo Gobierno Corporativo de Santa Ana Global Enterprises, S.A.	215

1. Resumen



1. Resumen

En cumplimiento de lo previsto en la Circular 1/2020 de BME Growth, Santa Ana presenta este Documento Informativo, con el contenido ajustado al Anexo de la citada circular con relación a la incorporación de sus acciones en el segmento BME Growth de BME MTF Equity.

El presente resumen debe leerse como introducción al Documento Informativo; por tanto, toda decisión de inversión debe estar basada en la consideración por parte del inversor del Documento Informativo en su conjunto, así como en la información pública de la Sociedad disponible en cada momento.

1.1. Responsabilidad sobre el Documento Informativo

El presidente del Consejo de Administración, la entidad ABUBILLA-4, S.L., representada por D. José Antonio Fernández Gallar, el Vicepresidente del Consejo de Administración, la entidad Gem Capital Luxembourg, S.à.r.l. representada por D. Gregorio Esteban Martínez, y el Consejero Delegado D. Jaime Garbisu Miñón en nombre y representación de la Sociedad, en virtud de la delegación expresa conferida a su favor por el Consejo de Administración de la Sociedad en su reunión de 21 de noviembre de 2024, asumen la responsabilidad del contenido del presente Documento Informativo, cuyo formato se ajusta al Anexo de la Circular 1/2020 de BME Growth.

D. Jaime Garbisu Miñón, la entidad ABUBILLA-4, S.L., representada por D. José Antonio Fernández Gallar, la entidad Gem Capital Luxembourg, S.à.r.l. representada por D. Gregorio Esteban Martínez, como responsables del presente Documento Informativo declaran, tras comportarse con la diligencia razonable para garantizar que así es, que la información contenida en él es, según su conocimiento, conforme con la realidad y no incurre en ninguna omisión relevante.

1.2. Información utilizada para la determinación del precio de referencia por acción

Orbyn Research, S.L.U. ("**Orbyn Research**") ha elaborado, data 28 de junio de 2024, un informe de valoración de las acciones de Santa Ana Global Enterprises a 31 de mayo de 2024, que ha sido tomado como base por el Consejo de Administración de la Sociedad para fijar el precio de referencia de las acciones. En dicho informe, Orbyn Research concluye un rango de valor razonable para el 100% de las acciones de la Sociedad de entre 81,78 millones de euros y 93,11 millones de euros. El informe completo está disponible en el Anexo III de este mismo documento.

Al igual que Orbyn Capital Markets, S.L.U., Orbyn Research forma parte del Grupo Orbyn, lo que podría dar lugar a un posible conflicto de interés entre ambas sociedades. No obstante, el Grupo Orbyn tiene mecanismos para abordar esta situación, ya que tanto Orbyn Capital Markets como Orbyn Research son entidades constituidas de forma independiente, cada una operando bajo su propio liderazgo y con un CEO distinto al frente.

Ambas empresas gestionan sus operaciones de manera autónoma, garantizando que se mantenga su independencia en todos los aspectos de su funcionamiento, a pesar de ser parte del mismo grupo corporativo. Esta estructura refleja el compromiso de las empresas con la libertad operativa y el enfoque especializado de cada una en su respectivo campo. De cara a asegurar esta independencia entre Orbyn Research y Orbyn Capital Markets están establecidos, entre otros procedimientos, los siguientes procedimientos internos tales como independencia en los siguientes ámbitos: contractual, de equipos, procesos internos, requerimiento y manejo de información,

análisis y conclusiones. En el apartado 2.6.2. del presente Documento Informativo, se desglosa a mayor profundidad la independencia de los procedimientos internos.

Para la determinación del rango de valoración, Orbyn Research ha revisado la estrategia de negocio de la Sociedad, el plan de negocio (2024-2035) proporcionado por el equipo gestor de Santa Ana, que incluye estimaciones a futuro de la compañía, la estructura de capital y cualquier otra información relevante relativa a la Sociedad, como son: su liquidez actual, sus necesidades de capital, su posición competitiva en la industria y sus perspectivas de crecimiento futuro.

La valoración de la empresa se ha realizado mediante el método de Descuento de Flujo de Caja, aplicado al flujo de caja libre para el accionista. Este indicador refleja el dinero que la empresa podría distribuir a sus accionistas después de cubrir los gastos de capital necesarios para mantener y expandir su negocio, representando así el efectivo disponible para crear valor a largo plazo. El método se fundamenta en la estimación de los flujos de caja futuros esperados y su conversión a valor presente mediante una tasa de descuento adecuada, lo que permite a inversores y desarrolladores determinar el valor actual del proyecto, considerando tanto los ingresos futuros proyectados como los riesgos asociados. Este enfoque facilita la toma de decisiones financieras y estratégicas basada en unos fundamentos sólidos.

En la sección 2.6.2. de este documento informativo se hallan las hipótesis realizadas y los métodos utilizados en el informe de valoración.

Basándose en lo anterior, el Consejo de Administración de la Sociedad celebrado el 03 de diciembre de 2024 ha fijado un precio de referencia de cada una de las acciones de la Sociedad a fecha del presente Documento Informativo, 6.521.073 acciones, de 13,50 euros por acción, lo que supone un valor total de la Sociedad de 88.034.485,50 euros. Para la fijación de dicho valor total, se ha tomado en consideración la valoración realizada por Orbyn Research, S.L.U. (véase el siguiente riesgo “El precio de referencia podría no corresponderse con el precio de negociación de las acciones tras su incorporación a BME Growth” en los apartados 1.3 y 2.23.5. del presente DIIM).

1.3. Principales factores de riesgo

Las actividades y los resultados de Santa Ana Enterprises están condicionados tanto por factores intrínsecos exclusivos de la Sociedad, tal y como se describe a lo largo de este Documento Informativo, como por otros determinados factores exógenos, que son comunes a cualquier empresa de los sectores en los que opera. Es por lo que, antes de adoptar cualquier decisión de inversión sobre las acciones de la Sociedad, los accionistas o potenciales inversores deberán sopesar detenidamente, entre otros, los factores de riesgo que se exponen a continuación y en la sección 2.23 del Documento Informativo, así como toda información pública de la Sociedad que esté disponible en cada momento.

Los riesgos incluidos en esta sección 1.3. son una selección de los factores de riesgo a los que se encuentra expuesto el Grupo, explicados detalladamente en la sección 2.23.

Adicionalmente, estos riesgos y el resto de los riesgos mencionados en la sección 2.23 no son los únicos a los que el Grupo podría enfrentarse. Existen otros riesgos que (i) por su mayor obviedad, (ii) por ser actualmente desconocidos, o (iii) por no ser considerados como relevantes por la Sociedad en el momento actual, no se han incluido en el presente Documento Informativo, pudiendo tener un impacto sustancial en las actividades o en la situación financiera de Santa Ana.

La materialización de cualquiera de los factores de riesgo podría afectar de forma adversa al negocio, los resultados, las perspectivas o la situación financiera, económica o patrimonial del Grupo, así como al precio de las acciones de Santa Ana, pudiendo causar una pérdida parcial o total de la inversión realizada.

Los accionistas o potenciales inversores deberán estudiar detenidamente si la inversión en las acciones de la Compañía es adecuada para ellos, teniendo en cuenta sus circunstancias personales, la información contenida en el presente Documento Informativo y la información pública del Emisor disponible en cada momento. En consecuencia, los accionistas o potenciales inversores en las acciones de la Sociedad deberán leer cuidadosamente esta sección de manera conjunta con el resto del presente Documento Informativo. De igual manera, se recomienda a los accionistas o potenciales inversores que consulten con sus asesores financieros, legales y fiscales, antes de llevar a cabo cualquier decisión de inversión, en relación con las acciones de la Sociedad.

Riesgos relacionados al modelo de negocio de la sociedad

A pesar de la experiencia del equipo gestor, los riesgos comerciales y de construcción son inherentes al modelo de negocio de Santa Ana en el desarrollo inmobiliario. El riesgo comercial surge de la dificultad para medir, asumir y controlar la incertidumbre derivada de la falta de información en el mercado inmobiliario, así como la posibilidad de que un proyecto específico no tenga éxito en cuanto a las ventas. Por otro lado, los riesgos de construcción, que incluyen sobrecostos, retrasos y otras vicisitudes durante la ejecución de las obras, están ligadas a la complejidad técnica de las obras y a la experiencia del equipo de ejecución. Ambos riesgos podrían presentar desafíos significativos para Santa Ana en la implementación exitosa de sus proyectos inmobiliarios pudiendo afectar al resultado final de su ejecución.

La Sociedad ha implementado, e implementa, exhaustivos estudios de mercado previos a cada proyecto, lo que asegura que las decisiones estén fundamentadas en información precisa y actualizada, minimizando la posible e incertidumbre en la venta. Además, Santa Ana mantiene alianzas estratégicas con proveedores y contratistas de confianza, junto con un riguroso control de costes y plazos en cada etapa de la construcción, lo que les permite estratégicamente planificar los posibles riesgos de sobrecostos y retrasos. La experiencia y capacidad técnica del equipo también respaldan una gestión eficiente y adaptada a las necesidades de cada proyecto.

Riesgos relacionados con la inestabilidad social y un estado de emergencia económica

La sociedad está expuesta a riesgos sistémicos que afectan al entorno económico de los países en los que desarrolla su actividad en Latinoamérica. Estos riesgos se incluyen intrínsecamente, pero no se limitan a: i) cambios en la estabilidad política de los países, el régimen regulatorio del sistema financiero junto con posibles fallos judiciales relacionados en el sector; o ii) eventos imprevisibles sobre los cuales las instituciones de crédito no tienen control, ya que afectan al sistema financiero, pudiendo afectar de manera sustancial y negativa a las operaciones de las instituciones de crédito.

Santa Ana ha adoptado un modelo de negocio basado en la diversificación de riesgos a través de una estructura de sociedades independientes, cada una establecida y operativa en los distintos países donde la compañía tiene presencia. Al poseer el 100% del capital en cada una de estas filiales nacionales, Santa Ana respalda un control total sobre sus operaciones locales, lo que permite una gestión de riesgos más precisa y adaptada a las condiciones particulares de cada mercado. Esta estructura no solo minimiza la dependencia de un único país, sino que, en caso de que surgieran problemas operativos o regulatorios en una región, el impacto no repercutiría directamente en el resto de las operaciones, preservando así la estabilidad general de la compañía. Además, el contar con una presencia directa y controlada en cada país facilita el cumplimiento normativo y mejora la capacidad de respuesta a cambios regulatorios locales, haciendo el proceso de gestión de riesgos más eficiente y efectivo.

Riesgo como consecuencia de que la Sociedad ha sido recientemente constituida

Dado que la Sociedad ha sido recientemente constituida, es posible que se enfrente a una serie de desafíos, que, de no gestionarse adecuadamente, podrían llegar a generar efectos adversos.

Al tratarse de una empresa de nueva constitución, es probable que algunos inversores y socios puedan percibir un mayor riesgo, ya que aún no cuentan con un historial operativo consolidado, sistemas de control financiero o un cumplimiento. Al no haber sido puestos a prueba, podrían incrementar el riesgo de fallos operativos o incumplimiento normativo.

No obstante, Santa Ana ha implementado medidas sólidas para mitigar estos riesgos. A través de un equipo debidamente capacitado y experimentado que gestiona los procesos para avalar una operativa eficiente. A su vez, se ha establecido una gobernanza que permite que cualquier incidencia o error sea detectada y corregida a tiempo.

A medida que la Sociedad crezca y evolucione, los controles y sistemas operativos serán actualizados y ajustados para que estén alineados con las mejores prácticas y así responder a los cambios regulatorios, promoviendo la sostenibilidad y el cumplimiento normativo a largo plazo.

El precio de referencia podría no corresponderse con el precio de negociación de las acciones tras su incorporación a BME Growth

Orbyn Research, S.L.U. ha elaborado, con fecha 28 de junio de 2024, un informe de valoración de las acciones de Santa Ana Global Enterprises a 31 de mayo de 2024, que ha sido tomado como base por el Consejo de Administración de la Sociedad para fijar el precio de referencia de las acciones.

Al igual que Orbyn Capital Markets, S.L.U., Orbyn Research forma parte del Grupo Orbyn, lo que podría dar lugar a un posible conflicto de interés entre ambas sociedades. No obstante, el Grupo Orbyn tiene mecanismos para abordar esta situación, ya que tanto Orbyn Capital Markets como Orbyn Research son entidades constituidas de forma independiente, cada una operando bajo su propio liderazgo y con un CEO distinto al frente.

Ambas empresas gestionan sus operaciones de manera autónoma, garantizando que se mantenga su independencia en todos los aspectos de su funcionamiento, a pesar de ser parte del mismo grupo corporativo. Esta estructura refleja el compromiso de las empresas con la libertad operativa y el enfoque especializado de cada una en su respectivo campo. De cara a asegurar esta independencia entre Orbyn Research y Orbyn Capital Markets están establecidos, entre otros procedimientos, los siguientes procedimientos internos tales como independencia en los siguientes ámbitos: contractual, de equipos, procesos internos, requerimiento y manejo de información, análisis y conclusiones. En el apartado 2.6.2. del presente Documento Informativo, se desglosa a mayor profundidad la independencia de los procedimientos internos.

En el informe de valoración de la Sociedad se han analizado diversas metodologías considerando la metodología de valoración basada en el descuento de flujos de caja (DFC), es decir, la actualización, con una tasa de descuento, de la caja futura que se estima va a generar el negocio, como mejor método de valoración por la estabilidad y predictibilidad de los flujos de caja de la compañía. La valoración por DCF de la Sociedad se ha basado, por tanto, en la elaboración de proyecciones financieras sobre una serie de hipótesis facilitadas por la propia compañía con un grado de incertidumbre que debe ser tomado en consideración.

En la elaboración del informe de valoración, Orbyn Research ha asumido que la información que ha sido facilitada o comunicada por Santa Ana es exacta y completa, sin que se haya realizado una verificación independiente de la misma. De igual forma, las proyecciones de ingresos y gastos utilizadas en la valoración correspondiente al ejercicio 2025, que se detallan en el Anexo II del presente Documento Informativo, difieren de las previsiones aprobadas el 25 de Noviembre de 2024 por el Consejo de Administración de la Sociedad para ese mismo ejercicio y se encuentran detalladas en el apartado 2.17 del presente Documento.

La valoración realizada, no es, ni pretende ser, una evaluación específica de los activos o del negocio de la Sociedad.

Por todo lo anterior, en caso de que los ingresos y gastos de la Sociedad no evolucionaran conforme a las hipótesis de ese informe de valoración, esto podría llegar a impactar en el valor de la propia Sociedad.

No pudiendo asegurar que las acciones de la Sociedad vayan a cotizar a un precio igual o superior al precio de referencia fijado en la salida, por lo que el inversor podría perder parte o toda su inversión.

La Sociedad no puede asegurar que no vaya a necesitar capital o financiación adicional en el futuro y que se pueda obtener.

A la fecha del presente Documento Informativo, Santa Ana no ha comenzado a facturar y, aunque no tiene previsto necesitar capital o deuda financiera adicionales en el corto plazo, existe la posibilidad de que en el futuro surjan necesidades de financiación debido a una evolución negativa del negocio o a la decisión de realizar inversiones significativas para impulsar el crecimiento. En este contexto, no se puede avalar que se disponga de recursos financieros de terceros o que estos se obtengan en condiciones favorables. Si dichos recursos no estuvieran disponibles, la Sociedad podría verse obligada a posponer o cancelar algunas de sus inversiones estratégicas, lo que podría generar impactos adversos en sus resultados, perspectivas, y situación financiera o patrimonial.

Vulnerabilidad a las fluctuaciones del tipo de cambio

Los proyectos que la Sociedad está desarrollando, se encuentran ubicados en diferentes países, cada uno con una divisa distinta. Lo que provoca que Santa Ana se enfrente al riesgo de que haya cambios sensibles en los valores relativos de las respectivas monedas con los mercados internacionales.

Estas fluctuaciones en los tipos de cambio podrían afectar el valor de los activos y pasivos en moneda extranjera cuando se consoliden los estados financieros, pudiendo crear volatilidad en los resultados financieros reportados. Además, los beneficios pueden verse de igual manera afectados provocando una disminución en los posibles beneficios obtenidos.

Con el fin de gestionar la volatilidad de las fluctuaciones del tipo de cambio, Santa Ana realiza una evaluación continua, monitorizando constantemente los mercados de divisas y ajustando sus estrategias financieras y operativas en función de las condiciones cambiantes del mercado. Además, en cada país, afrontan negociaciones y operaciones en la misma moneda en la que se obtienen los ingresos, para así reducir la exposición al tipo de cambio. En el futuro próximo, la Sociedad pretende mitigar el riesgo mediante la incorporación de uso de derivados o productos financieros, con los que pueda fijar el tipo de cambio futuro y protegerse contra la volatilidad.

Riesgos derivados del acuerdo firmado con LDA Capital

El acuerdo firmado con LDA Capital Limited representa una oportunidad estratégica para el crecimiento de Santa Ana; sin embargo, también implica riesgos específicos que han sido evaluados detenidamente para respaldar la protección de la Sociedad y sus accionistas.

Entre los principales riesgos identificados se incluyen: el incumplimiento de obligaciones por parte de LDA Capital en las llamadas de capital y los riesgos asociados a este incumplimiento en la estrategia de la compañía, riesgos reputacionales y potenciales impactos en la estabilidad del precio de mercado de Santa Ana. No obstante, el contrato firmado prevé cláusulas robustas para mitigar estos riesgos y proteger a la compañía y los inversores, incluyendo cláusulas de control del precio de venta y de los volúmenes, mecanismos de terminación anticipada, indemnización por daños y procedimientos específicos de resolución de disputas. Asimismo, se han definido disposiciones para comprometer el cumplimiento normativo por parte de LDA Capital y evitar cualquier interferencia en el funcionamiento del mercado.

Santa Ana se ha asegurado de que los intereses de LDA Capital estén alineados con los de la Sociedad, fomentando una colaboración que priorice el crecimiento sostenible y la generación de valor para todos los accionistas. Además, la diversificación de las fuentes de financiación y la supervisión activa de los equipos de gestión y *compliance* refuerzan la capacidad de Santa Ana para afrontar y mitigar cualquier eventualidad.

Riesgo derivado de la contratación de proveedores y subcontratación de servicios, que surgen del desarrollo de proyectos

La actividad de promoción inmobiliaria depende de factores exógenos derivados del cumplimiento, en tiempo y forma, de obras contratadas o profesionales subcontratados y terceros.

Bajo algunas circunstancias, los profesionales y subcontratados podrían no cumplir con sus compromisos, retrasando así las entregas. Esto podría provocar que la sociedad atravesara por dificultades financieras que no permitieran la ejecución en tiempo y forma, resultando en que la Sociedad necesite asignar recursos adicionales, y así cambiar las tasas de rentabilidad esperadas. Además, estos retrasos podrían provocar que los posibles compradores que hayan formalizado contratos presenten reclamaciones por daños y perjuicios o penalizaciones. Todo esto podría tener un impacto adverso en las actividades, resultados y situación financiera de la Sociedad.

Santa Ana, con el objetivo de mitigar los riesgos anteriormente mencionados, realiza una selección y evaluación de proveedores y subcontratistas con una sólida reputación en la geografía y experiencia comprobada en proyectos similares, revisando referencias, certificaciones y el historial de cumplimiento de estándares, seguido de una monitorización y control continuo. Además, implementan un sistema de supervisión y control para verificar que el trabajo realizado y los materiales entregados cumplan con los estándares de calidad y los plazos establecidos. Siempre, manteniendo una comunicación constante y efectiva con los subcontratistas y proveedores para intentar evitar malentendidos y resolver problemas de forma eficaz.

Retrasos en la obtención de licencias, permisos y autorizaciones

El modelo de negocio de la Sociedad depende de la obtención de licencias, permisos y autorizaciones pertinentes para su actividad. Cualquier retraso supone un riesgo significativo para el desarrollo inmobiliario, ya que pueden afectar gravemente a la viabilidad y plazos de los proyectos.

En algunas ocasiones, estos retrasos pueden ser causados por ineficiencias de las autoridades, errores e inconsistencias en la documentación o por la propia complejidad del marco regulatorio. Como resultado, podría afectar negativamente a la viabilidad de los proyectos causando retrasos en la construcción, pérdida de oportunidades de mercado e incrementos en los costes, generando un impacto negativo en la reputación de la Sociedad.

Los retrasos suponen alterar la fecha esperada de venta de activos, lo que podría provocar que los compradores presenten reclamaciones de daños y perjuicios contra la Sociedad, pudiendo verse afectada por penalizaciones, y de igual manera, impactar negativamente en las tasas de retorno esperadas.

Para poder planificar y anteponerse a estos riesgos, Santa Ana realiza una planificación anticipada mediante un estudio previo de las normativas y de la documentación requerida, junto con una gestión proactiva de las relaciones con las autoridades locales.

Es importante destacar que, actualmente, Santa Ana está desarrollando tres proyectos, para los cuales ha obtenido todas las licencias y permisos necesarios en cada jurisdicción. Gracias a este cumplimiento normativo, el riesgo asociado a la falta de autorizaciones se encuentra completamente mitigado, asegurando que los proyectos avancen de acuerdo con las regulaciones vigentes y en los plazos establecidos. De igual forma, el Emisor cuenta con un equipo legal en cada país que opera, encargado de asesorarlo en cada proceso regulatorio. En este sentido, es importante resaltar que, los asesores legales de la Sociedad poseen una vasta experiencia en el sector, brindando asesoría especializada y asegurando el cumplimiento riguroso de todos los aspectos legales. Esto incluye la revisión constante de la normativa vigente y la implementación de medidas para adaptarse a posibles cambios en la legislación, lo que refuerza el cumplimiento normativo y protege a Santa Ana de posibles contingencias legales.

Además, es importante considerar que el Emisor opera en un mercado con una oferta inmobiliaria limitada para la clase media, un sector que presenta una alta demanda de primeras viviendas. Este contexto, sumado a regulaciones de urbanización favorables al desarrollo inmobiliario, facilita la obtención de licencias que permitan abordar y cubrir esta necesidad.

Dependencia de la Sociedad en el equipo directivo

La actividad de la Sociedad depende de la experiencia, criterio y desempeño de su equipo directivo. Más específicamente, de su juicio, experiencia y habilidad al identificar, seleccionar, negociar, ejecutar y gestionar las inversiones adecuadas. El éxito de la estrategia de inversión dependerá de la capacidad del equipo directivo para crear una cartera de activos que genere tasas de retorno atractivas, al gestionar adecuadamente la venta de activos.

En este sentido, no se puede asegurar que el equipo directivo cumplirá satisfactoriamente los objetivos establecidos en su plan de negocio. Cualquier error en el juicio, ya sea parcial o total, podría tener un efecto negativo en los resultados y la situación financiera de la Sociedad.

Para mitigar este riesgo, Santa Ana promueve la colaboración interna con el objetivo de asegurar una toma de decisiones informada y estratégica. Además, cuenta con un equipo experimentado de respaldo que puede asumir responsabilidades clave en caso de cambios inesperados, lo que avala la estabilidad en la gestión y ejecución de los proyectos.

1.4. Breve descripción de la compañía, del negocio del Emisor y de su estrategia

Santa Ana Global Enterprises, S.A. fue constituida el 22 de marzo de 2024 bajo la legislación española con el número de identificación fiscal (NIF) A-70941299. Su actividad principal es la planificación, gestión y desarrollo de proyectos urbanísticos e inmobiliarios integrales en Latinoamérica, sobre el concepto de microciudades sostenibles.

Actúa como sociedad *holding* y es la matriz de tres sociedades ubicadas en Chile, Panamá y Colombia, de las cuales posee el 100% del capital social. En el caso de Colombia, la filial es propietaria del 100% del capital social de otra compañía que gestiona uno de los proyectos inmobiliarios, lo que convierte a esta última en una filial indirecta de Santa Ana, sumando así un total de cuatro sociedades bajo su control; que en conjunto forman el Grupo Santa Ana.

Santa Ana presenta un modelo de negocio con integración vertical a través de cinco componentes clave: la adquisición de terrenos; la construcción de infraestructuras y desarrollo inmobiliario; el mantenimiento de los inmuebles; la operación de servicios hídricos y energéticos; y, la administración de activos inmobiliarios. Este enfoque integral permite a Santa Ana captar valor en cada fase del proceso, proyectando ingresos recurrentes y predecibles al final de cada etapa de desarrollo, siempre con un firme compromiso con la sostenibilidad ambiental.

Para lograr esto, el Emisor ha desarrollado una estrategia de inversión enfocada en consolidarse como líder en el desarrollo de infraestructura y construcción de comunidades en Latinoamérica, con miras a expandir sus operaciones en diferentes regiones.

El enfoque principal de Santa Ana es la construcción de primeras residencias para la creciente clase media latinoamericana. Sin embargo, la Sociedad también ha identificado buenas oportunidades en el mercado de segundas residencias, lo que ha llevado a que este se convierta en su enfoque complementario. Este segmento será desarrollado de manera estratégica, tomando en cuenta las necesidades del sector, la ubicación específica de cada proyecto y la demanda del mercado en cada área, abriendo la oportunidad de desarrollos turísticos y de ocio. Además, esta diversificación permite a la Sociedad aprovechar nuevas oportunidades sin descuidar su objetivo principal, abarcando las dos principales necesidades de la clase media latinoamericana: el acceso a la adquisición de una vivienda de calidad que se ajuste a sus necesidades, y la posibilidad de adquirir una segunda residencia, principalmente en entornos vacacionales.

Para desarrollar su actividad, Santa Ana se respalda en sus cuatro filiales, las cuales, actuarán como sociedades *holding*, poseyendo el 100% de las acciones de sus respectivas subsidiarias:

Chile

Santa Ana Global Chile Holdings, SpA ("**SAGE Chile**") es una sociedad por acciones constituida bajo la legislación chilena, registrada con el número de identificación tributaria 77.919.688-7, con sede en la ciudad de Santiago de Chile. La constitución de la entidad se llevó a cabo el 28 de junio de 2024, fecha en la que quedó inscrita en el Registro de Comercio correspondiente, cumpliendo con todas las normativas legales aplicables para su creación y operación en el territorio chileno.

Se prevé que actúe como la sociedad matriz una vez se constituyeran otras sociedades en el país.

Panamá

Sage Panamá Global Holdings, Inc. ("**SAGE Panamá**") es una entidad jurídica constituida conforme a las leyes de la República de Panamá. Inscrita bajo el número de registro 155753682-2-2024, con sede oficial en la Ciudad de Panamá. La constitución de SAGE Panamá se realizó el 26 de junio de 2024, cumpliendo con todos los requisitos legales necesarios para su establecimiento y funcionamiento en territorio panameño, y quedando debidamente inscrita en el Registro Público de Panamá.

Se prevé que actúe como la sociedad matriz una vez se constituyeran otras sociedades en el país.

Colombia

Sage Colombia Holdings, S.A.S. ("**SAGE Colombia**") es una sociedad legalmente constituida bajo las leyes de la República de Colombia. Identificada con el número de registro 901.831.458-3 y sede principal en la ciudad de Bogotá, en el departamento de Cundinamarca, Colombia. La constitución de SAGE Colombia se llevó a cabo el 15 de mayo de 2024, fecha en la que fue debidamente inscrita en el registro mercantil correspondiente, cumpliendo con todos los requisitos legales necesarios para su creación y operación dentro del marco normativo colombiano.

En fecha 28 de junio de 2024, SAGE Colombia adquirió el 100% del capital social de Laguna Grande, S.A.S., esta última convirtiéndose en su subsidiaria. Laguna Grande es una sociedad comercial de derecho privado, constituida como una sociedad por acciones simplificada con número de registro 901.153.008-3 y sede en Cartagena, Bolívar, Colombia. La compañía fue inscrita en la Cámara de Comercio de Cartagena el 2 de febrero 2018 bajo el número 137961 del Libro IX, bajo la denominación Miraval Barú, S.A.S.; el 10 de octubre del 2023 realizó el cambio de razón social a Santa Ana Barú Club, S.A.S., mediante acta de la Asamblea Extraordinaria de Accionistas, inscrita en la Cámara de Comercio de Cartagena el 24 de octubre de 2023. En fecha 13 de noviembre de 2024, la sociedad realizó un nuevo cambio de razón social, adoptando la denominación que actualmente ostenta, mediante acta de la Asamblea General de Accionista.

Santa Ana tiene previsto continuar su expansión en Latinoamérica, con la finalidad de llevar su modelo de negocio a nuevos mercados en el futuro y generar valor para sus accionistas. Para ello, se enfocará en formar alianzas estratégicas y en identificar oportunidades en distintos nichos de mercado que faciliten su entrada en nuevos países. Estos planes de expansión se centran en establecer conexiones sólidas con socios locales y atraer clientes en sectores clave, aprovechando su experiencia en la integración vertical.

1.5. Información financiera, tendencias significativas y, en su caso, previsiones o estimaciones. Recogerá las cifras claves que resuman la situación financiera del emisor

Información financiera histórica

Los Estados Financieros Intermedios Consolidados de la Sociedad corresponden al periodo comprendido desde la creación de la sociedad el 22 marzo de 2024 al 31 de julio de 2024 han sido formulados por el Consejo de Administración de la Sociedad.

Los principios contables y criterios de valoración que rigen estas cuentas han sido preparados de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) adoptadas por la Unión Europea y demás disposiciones del marco normativo aplicable al Grupo en España de forma que muestren la imagen fiel del patrimonio y la situación financiera del Grupo al 31 de julio de 2024, así como el resultado de las operaciones de la compañía que se han producido durante el ejercicio hasta esa fecha.

En el apartado 2.12. del presente Documento Informativo se analiza en detalle la evolución de las diferentes partidas y epígrafes del balance de situación consolidado de la Sociedad.

Activo

ACTIVO (€)	31/07/2024
ACTIVO NO CORRIENTE	12.116
Inmovilizado material	4.516
Inversiones financieras a largo plazo	7.600
ACTIVO CORRIENTE	1.063.348
Existencias	320.160
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	33.988
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	709.200
TOTAL ACTIVO	1.075.464

Patrimonio Neto y Pasivo

PATRIMONIO NETO Y PASIVO (€)	31/07/2024
PATRIMONIO NETO	949.670
Capital	64.875
Prima de emisión	1.096.836
Resultado del ejercicio	(212.041)
PASIVO NO CORRIENTE	0
PASIVO CORRIENTE	125.794
Pasivos vinculados mantenidos para la venta	86
Deudas a corto plazo	52.664
Acreeedores comer. y otras cuentas a pagar	73.043
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	1.075.464

Cuentas de Pérdidas y Ganancias

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (€)	31/07/2024
GASTOS DE PERSONAL	(9.599)
Sueldos y salarios	(8.045)
Cargas sociales	(1.554)
OTROS GASTOS DE EXPLOTACIÓN	(204.114)
Otros gastos de gestión corriente	(204.114)
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	(213.713)
Diferencias de cambio	1.672
RESULTADOS FINANCIEROS	1.672
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	(212.041)
RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	(212.041)

Los informes de auditoría emitidos por Moore Ibérica de Auditoría, S.L.P., corresponden a las cuentas intermedias consolidadas auditadas para el ejercicio 31 de julio de 2024, no presentan salvedades ni opiniones desfavorables o denegadas. La fecha del informe de auditoría es el 9 de octubre de 2024.

Tendencias significativas

Actualmente, la Compañía está en su fase inicial, habiendo sido constituida en marzo de 2024; por lo tanto, no existen resultados del ejercicio anterior. De igual forma, vista la incipiente fase en la que se encuentra no es posible apreciar tendencias significativas en cuanto a producción, ventas y costes en estos primeros meses de actividad del grupo.

Previsiones

Las proyecciones financieras preparadas por Santa Ana Global Enterprises corresponden a un consolidado a nivel de empresa matriz, ofreciendo una visión integral de las expectativas y objetivos globales.

Proyecciones Santa Ana Global Enterprises, S.A.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias (€)	Ejercicio 2024	Ejercicio 2025
Ventas	0	35.962
Coste de construcción	0	(29.234)
Margen Bruto	0	6.728
Coste inversiones	(275)	(7.537)
Costes indirectos	0	(343)
Costes administrativos	(218)	(1.232)
Coste comercial	0	(1.090)
Otros costes	0	(1.730)
Costes holding	(545)	(511)
Costes preventa y lotes	0	(2.370)
EBITDA	(1.037)	(8.085)
Margen EBITDA		(22%)

Depreciación y Amortización	0	0
EBIT	(1.037)	(8.085)
Margen EBIT		(22%)
Resultado financiero	(2)	(1.677)
Impuesto de sociedades	0	0
Resultado Neto	(1.039)	(9.762)

1.6. Administradores y altos directivos del emisor

A la fecha del presente Documento, el Consejo de Administración de Santa Ana está compuesto por los siguientes siete (7) miembros, todos ellos nombrados por un período de duración de seis (6) años:

Nombre	Cargo	Fecha de nombramiento	Naturaleza
D. Jaime Garbisu Miñón	Consejero Delegado	14 junio 2024	Dominical / Ejecutivo
ABUBILLA-4, S.L. (Rte. D. José Antonio Fernández Gallar)	Presidente	14 junio 2024	Dominical / No ejecutivo
GEM Capital Luxembourg, s.à.r.l. (Rte. D. Gregorio Esteban Martínez)	Vicepresidente	14 junio 2024	Dominical / No ejecutivo
D. Rafael Guardans Cambó	Vocal	29 julio 2024	Dominical / No ejecutivo
Dentol Capital, S.L. (Rte. D. David José Devesa Rodríguez)	Vocal	29 julio 2024	Independiente / No ejecutivo
Global Legal Investment, S.L. (Rte. D. Guillermo García Ruiz)	Vocal	29 julio 2024	Independiente / No ejecutivo
D. Emilio de la Guardia Gascañana	Vocal	29 julio 2024	Independiente / No ejecutivo

La Secretaria no Consejera del Consejo de Administración es Dña. Isabel Cano Galant, quien, en fecha 14 de junio de 2024, fue nombrada para el ejercicio de dicho cargo por el plazo estatutario de seis (6) años. De igual forma, en esta misma fecha, D. Javier Belmonte Ruiz fue designado como Vicesecretario no Consejero del Consejo de Administración por el plazo estatutario de seis (6) años.

Comité de Auditoría

A la fecha del presente Documento, la Comisión de Auditoría está compuesta por tres (3) miembros del Consejo de Administración:

Nombre	Cargo	Fecha de nombramiento	Naturaleza
D. Emilio de la Guardia Gascañana	Presidente	29 julio 2024	Independiente / No ejecutivo
Dentol Capital, S.L. (Rte. D. David José Devesa Rodríguez)	Secretario	29 julio 2024	Independiente / No ejecutivo
D. Rafael Guardans Cambó	Vocal	29 julio 2024	Dominical / No ejecutivo

Comité Ejecutivo

A fecha del presente Documento, Santa Ana no cuenta con altos directivos en su estructura, ya que la dirección del Grupo se organiza de manera que las subsidiarias estén lideradas por un *country manager*, quien es el responsable de dirigir las operaciones en el país que opere. De esta forma, cada país o región está gestionado por un *country manager*, que, junto con el Consejero Delegado de la Sociedad, forman parte del Comité Ejecutivo del Grupo.

A nivel operativo, el Comité Ejecutivo es el órgano con mayor responsabilidad dentro de la Sociedad, y es presidido por el Consejero Delegado. Sus miembros, además de contar con una larga trayectoria y poseer un poder de decisión significativo en sus respectivos ámbitos operativos, están completamente comprometidos con el Grupo Santa Ana.

A la fecha del presente documento, el Comité Ejecutivo está compuesto por tres (3) miembros:

Nombre	Cargo	Sociedad / país en el que opera
D. Jaime Garbisu Miñón	Presidente	Consejero Delegado Santa Ana Global Enterprises
D. Pablo Fernando Núñez Soto	Miembro	<i>Country manager</i> Chile
D. Pablo Samur	Miembro	<i>Country manager</i> Panamá y Colombia

En el apartado 2.18.2.1. del presente Documento Informativo se detalla la trayectoria y perfil profesional de los administradores y en el apartado 2.18.4. se presenta su participación accionarial.

1.7. Composición accionarial

A la fecha del presente Documento Informativo, la estructura de propiedad de la Sociedad está formada por cincuenta y dos (52) accionistas, de los cuales, tres (3) poseen una participación accionarial igual o superior al 5% del capital social de la Sociedad:

Accionista	Número de acciones	Porcentaje de capital directo	Porcentaje de capital indirecta
GEM Capital Luxembourg, s.à.r.l. (Rte. D. Gregorio Esteban Martínez*)	3.382.200	51,87%	0%
D. Gregorio Esteban Martínez	0	0%	51,87%
ABUBILLA-4, S.L. (Rte. D. José Antonio Fernández Gallar**)	676.704	10,38%	0%
D. José Antonio Fernández Gallar	0	0%	10,38%
D. Rafael Guardans Cambó	416.142	6,38%	0%
Otros***	2.046.027	31,38%	0%
TOTAL	6.521.073	100%	

*D. Gregorio Esteban Martínez posee el 100% de las acciones de GEM Capital Luxembourg, s.à.r.l.

**D. José Antonio Fernández Gallar posee el 100% de las participaciones sociales de ABUBILLA-4, S.L.

***Accionistas con una participación en el capital de la Sociedad, inferior al 5%.

1.8. Información relativa a las acciones

A la fecha del presente Documento Informativo, el capital social de Santa Ana es de SESENTA Y CINCO MIL DOSCIENTOS DIEZ EUROS CON SETENTA Y TRES CÉNTIMOS (65.210,73€), dividido en SEIS MILLONES QUINIENTOS VEINTIÚN MIL SETENTA Y TRES ACCIONES (6.521.073) de UN CÉNTIMO (0,01€) de valor nominal cada una de ellas, numeradas correlativamente del 1 al 6.521.073, ambos inclusive. Todas las acciones pertenecen a una única clase y serie, y confieren a sus titulares idénticos derechos políticos y económicos. Todas las acciones se encuentran íntegramente suscritas y han sido íntegramente desembolsadas.

Las acciones nominativas y denominadas en euros estarán dadas de alta y representadas por medio de anotaciones en cuenta y estarán inscritas en los correspondientes registros contables a cargo de la Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores, S.A. Unipersonal ("Iberclear") con domicilio en Madrid, Plaza Lealtad, 1.

Asimismo, en fecha 3 de octubre de 2024 la Junta General Extraordinaria y Universal de Accionistas de la Sociedad acordó solicitar la incorporación a negociación en BME Growth de la totalidad de las acciones representativas del capital social de la Sociedad (incluyendo las acciones actualmente en circulación, así como todas aquellas acciones que se emitan hasta la fecha de efectiva incorporación de las acciones en el Mercado), facultando expresamente al Consejo de Administración para solicitar en nombre y representación de la Sociedad la incorporación de la totalidad de las acciones de la Sociedad en BME Growth.

A la fecha del presente Documento Informativo, tal y como se detalla en el apartado 3.2., los accionistas de la Sociedad con una participación directa o indirecta **inferior** al 5% del capital son cuarenta y nueve (49). Dichos accionistas poseen en conjunto un total de 2.046.027 acciones (31,38% del capital), cuyo valor asciende a 27.621.364,50 euros tomando el precio de referencia de 13,50 euros por acción acordado por el Consejo de Administración en su reunión de fecha 03 de diciembre de 2024 para la incorporación a BME Growth.

El objetivo del presente Documento Informativo es la incorporación a negociación del 100% de las acciones del Emisor en el Mercado, sin la realización previa de una oferta de venta ni de suscripción de acciones, dado que la Sociedad ya goza de una distribución accionarial suficiente.

Con fecha 03 de diciembre de 2024, la Sociedad ha formalizado un contrato de liquidez con Singular Bank, S.A.U. En el apartado 3.8 se puede encontrar más información al respecto.

1.9. Información adicional

El día **18 de julio del 2024** se acordaron los pactos parasociales entre accionistas. En el apartado 3.4. del presente Documento Informativo se detallan ambos pactos parasociales entre accionistas, cuyo texto íntegro se incluye en el apartado 3.4. del presente Documento Informativo.

En fecha **31 de septiembre de 2024**, fue firmado un acuerdo de una línea de suscripción de acciones (*Standby Subscription Facility*) con LDA Capital Limited. Esta operación se explica a mayor detalle en el apartado 2.4.3. del presente Documento Informativo.

2. Información general y relativa a la compañía y su negocio



2. Información general y relativa a la compañía y su negocio

2.1. Persona o personas, que deberán tener la condición de administrador, responsables de la información contenida en el Documento. Declaración por su parte de que la misma, según su conocimiento, es conforme con la realidad y de que no aprecian ninguna omisión relevante

El presidente del Consejo de Administración, la entidad ABUBILLA-4, S.L., representada por D. José Antonio Fernández Gallar, el Vicepresidente del Consejo de Administración, la entidad Gem Capital Luxembourg, S.à.r.l. representada por D. Gregorio Esteban Martínez, y el Consejero Delegado D. Jaime Garbisu Miñón en nombre y representación de la Sociedad, en virtud de la delegación expresa conferida a su favor por el Consejo de Administración de la Sociedad en su reunión de 21 de noviembre de 2024, asumen la responsabilidad del contenido del presente Documento Informativo, cuyo formato se ajusta al Anexo de la Circular 1/2020 de BME Growth.

D. Jaime Garbisu Miñón, la entidad ABUBILLA-4, S.L., representada por D. José Antonio Fernández Gallar, la entidad Gem Capital Luxembourg, S.à.r.l. representada por D. Gregorio Esteban Martínez, como responsables del presente Documento Informativo declaran, tras comportarse con la diligencia razonable para garantizar que así es, que la información contenida en él es, según su conocimiento, conforme con la realidad y no incurre en ninguna omisión relevante.

2.2. Auditor de cuentas de la sociedad

Los estados financieros intermedios consolidados de la Sociedad y sus sociedades dependientes, así como los estados financieros intermedios individuales correspondientes al periodo de cinco meses finalizado el 31 de julio de 2024, adjuntado en los Anexos I y II del presente Documento han sido auditados por Moore Ibérica de Auditoría, S.L.P. (“**Moore**”), con NIF B79441994, con domicilio en Paseo de la Castellana 143, planta 7, 28046, Madrid, inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona, Tomo 34035, Folio 84, Hoja B-239443; y en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas (ROAC) con el número S0359.

Moore ha sido designado auditor de cuentas de la Sociedad por acuerdo de la Junta General Extraordinaria y Universal de Accionistas de la Sociedad, adoptado con fecha 3 de octubre de 2024, para llevar a cabo la auditoría de las cuentas anuales individuales y consolidadas para el ejercicio social finalizado en 2024.

Dicho acuerdo es elevado a público en virtud de la escritura pública autorizada el 9 de octubre de 2024 por el Notario de Madrid, D. Jaime Recarte Casanova, con el número 6.765 de su protocolo, inscrita el 6 de noviembre de 2024 en el Registro Mercantil de Madrid en el Tomo 0, Folio 0, Hoja M-820821, inscripción 7.

2.3. Identificación completa de la sociedad

Santa Ana Global Enterprises, S.A., es una sociedad anónima, constituida por una duración indefinida y domiciliada en la calle Velázquez, 59, 2º izquierda, 28001, Madrid, España, con NIF A-70941299 e identificador de entidad jurídica (LEI, por sus siglas en inglés) número 959800VJWS58CRPQMJ78.

El objeto social de la Sociedad está incluido en el artículo 2º de sus Estatutos Sociales, cuyo texto se transcribe a continuación:

‘Artículo 2º - Objeto.

1.- La Sociedad tiene por objeto:

- *La prestación de servicios de asesoramiento jurídico, económico, administrativo, comercial e industrial; así como actividades de tenencia, adquisición, enajenación y compraventa de valores mobiliarios, de participaciones sociales o acciones en el capital de todo tipo de sociedades.*
- *La dirección, gestión y administración de las sociedades participadas por la misma.*
- *La adquisición, tenencia, disfrute y rentabilización, ya sea por su administración, arrendamiento, cesión de uso o venta de derechos, ya sean reales o de crédito, incluso derechos de propiedad intelectual o industrial, bienes inmuebles.*
- *La compraventa, administración y explotación de todo tipo de activos inmobiliarios, rústicos y urbanos, incluido el arrendamiento de los inmuebles que sean propiedad de la sociedad, y, en general, los servicios relativos a la propiedad inmobiliaria.*
- *La construcción de edificios, su promoción, remodelación y la realización de obras de cualquier naturaleza, ya sea sobre bienes propios o ajenos, de forma indirecta, utilizando para ello colaboradores o subcontratistas.*

2.- CNAE actividad principal: 7010 Actividades de las sedes centrales

3. - *Se excluyen del objeto social aquellas actividades que, mediante legislación específica, son atribuidas con carácter exclusivo a personas o entidades concretas o que necesiten cumplir requisitos que la sociedad no cumpla, en particular, se excluyen todas Inactividades que las leyes reserven a las Instituciones de Inversión Colectiva o a las Empresas de Servicios de Inversión, y las reservadas a la ley 2/2007, de 15 de marzo, de sociedades profesionales.*

4.- *Respecto a aquellas actividades comprendidas en el objeto social que requieran cualificación profesional, solo podrán ser realizadas, bien por medio de una sociedad profesional, siendo ejecutados los actos directamente bajo la razón o denominación social, bien mediante una sociedad de medios, comunicación o ganancia, que sirva de comunicación entre cliente y el profesional que desarrolla la actividad vinculada a la sociedad por cualquier medio.*

5.- *Las actividades integrantes del objeto social podrán ser desarrolladas por la sociedad total o parcialmente de modo indirecto, mediante la titularidad de participaciones sociales o acciones en sociedades con objeto idéntico o análogo, o en colaboración con terceras partes.”*

El sitio web de la sociedad es <https://www.santaana.global/>

2.4. Breve exposición sobre la historia de la empresa, incluyendo referencia a los hitos más relevantes

2.4.1. Aspectos jurídicos

Santa Ana Global Enterprises se constituye el 22 de marzo del 2024, bajo la denominación social "Santa Ana Global Enterprises, S.A.", mediante escritura pública autorizada por el Notario de Madrid, D. Francisco Javier Gardeazabal Del Río, con el número 1.254 de su protocolo, inscrita en el Registro Mercantil de Madrid en el Tomo 46.763, Folio 70, Hoja M- 820821, inscripción 1.

El enfoque principal de la Sociedad es la construcción de primeras residencias para la creciente clase media en Latinoamérica, aunque también ha identificado oportunidades en el mercado de segundas residencias.

El **15 de mayo de 2024**, se constituye su primera filial, Sage Colombia Holdings con sede en Bogotá, Colombia, con el número de registro 901.831.458-3, filial al 100% de Santa Ana Global Enterprises, con el objeto de desarrollar el modelo de negocio de la Sociedad en Colombia. SAGE Colombia fue constituida con un capital social inicial de 1.000.000 pesos colombianos, representado por 1.000 acciones nominativas, con un valor nominal de 1.000 pesos colombianos.

El **26 de junio de 2024**, se constituye su segunda filial, Sage Panamá Global Holdings con sede en la Ciudad de Panamá, Panamá, registrada bajo el número 155753682-2-2024, filial al 100 % de Santa Ana Global Enterprises, con el objeto de desarrollar el modelo de negocio de la Sociedad en la República de Panamá. SAGE Panamá fue constituida con un capital social inicial de 1.000 dólares estadounidenses, representado por 1.000 acciones nominativas, con un valor nominal de 1,00 dólar estadounidense.

El **28 de junio de 2024**, se constituye la tercera filial, Santa Ana Global Chile Holdings con sede en Santiago de Chile, Chile, con el número de identificación tributaria 77.919.688-7, filial al 100 % de Santa Ana Global Enterprises, con el objeto de desarrollar el modelo de negocio de la Sociedad en Chile. SAGE Chile fue constituida con un capital social inicial de 1.000 euros, representado por 1.000 acciones.

El **28 de junio de 2024**, SAGE Colombia adquiere la empresa Laguna Grande con sede en Cartagena, Bolívar, Colombia, registrada bajo el número 901.153.008-3, filial 100% de SAGE Colombia. Laguna Grande fue constituida en febrero del 2018 bajo la denominación social Miraval Barú con un capital social de 100.000.000 pesos colombianos, divididos en 100 acciones, con un valor nominal de 1.000.000 pesos colombianos cada una. En octubre del 2023 la compañía realizó el cambio de su razón social a Santa Ana Barú Club, y, en fecha 13 de noviembre de 2024, la sociedad realizó un nuevo cambio de razón social, adoptando la denominación que actualmente ostenta.

2.4.2. Evolución del capital social

La evolución del capital social de Santa Ana se resume en la siguiente tabla:

Acto Jurídico	Fecha	Acciones nuevas	Total de acciones	Valor nominal (€)	Prima de emisión (€)	Total resultante de la prima (€)	Capital social (€)
Constitución	22/03/2024	1.030.000	1.030.000	0,06	N/A	N/A	61.800,00
Venta de acciones	29/05/2024	1.030.000	1.030.000	0,06	N/A	N/A	61.800,00
Ampliación de capital	16/07/2024	27.955	1.057.955	0,06	21,40	598.237,00	63.477,30
Ampliación de capital	31/07/2024	23.299	1.081.254	0,06	21,40	498.598,60	64.875,24
Split	31/10/2024	N/A	6.487.524	0,01	N/A	N/A	64.875,24
Ampliación de capital	21/11/2024	27.932	6.515.456	0,01	3,57	99.717,42	65.154,56
Ampliación de capital	21/11/2024	5.617	6.521.073	0,01	13,44	75.492,48	65.210,73

Constitución de la Sociedad

Al momento de su constitución, el capital social del Emisor se fijó en 61.800 euros. Los accionistas suscribieron un total de 1.030.000 acciones, numeradas del 1 al 1.030.000, ambas inclusive, con un valor nominal de 0,06 euros cada una. Se desembolsó inicialmente el 25% del capital, es decir, 15.450 euros, acordándose que el 75% restante, equivalente a 46.350 euros, sería desembolsado en un plazo máximo de 5 años a partir de la fecha de constitución.

En fecha 16 de julio de 2024, el Consejo de Administración de la Sociedad formalizó una escritura pública autorizada por el Notario de Madrid, D. Jaime Recarte Casanova, bajo el número 5.145 de su protocolo. En ella, se declaró el desembolso de los dividendos pasivos pendientes por un total de 46.350 euros, completando así el desembolso total del capital social de la Sociedad. Dicha escritura fue inscrita en el Registro Mercantil de Madrid el 16 de agosto de 2024 en el Tomo 0, Folio 0, Hoja M-820821, inscripción 3.

Compraventa de acciones 29 de mayo de 2024

El 29 de mayo de 2024, GEM Capital Luxembourg, accionista mayoritario de la Sociedad, realizó una compraventa de acciones sociales, transfiriendo un total de 282.488 acciones, que representan el 27,43% del capital social, a diversas personas y entidades externas que no ostentaban inicialmente la condición de accionista y 8.712 acciones, representativas del 0,85%, entre los accionistas fundadores de la Sociedad, para un total de 291.200 acciones vendidas.

En virtud de las operaciones descritas, la estructura accionarial de la Sociedad queda de la siguiente manera: GEM Capital Luxembourg ostenta 563.700 acciones, equivalentes al 54,73% del capital social; ABUBILLA 4, S.L. ostenta 108.125 acciones, representativas del 10,50%, D. Jaime Garbisu Miñón ostenta 54.062 acciones, representativas del 5,25%, D. Rafael Guardans Cambó ostenta 69.357 acciones, representativas del 6,73%. De esta manera, el capital social restante de 22,79% queda dividido entre 22 accionistas minoritarios.

Esta operación fue aprobada por la Junta General Extraordinaria y Universal de Accionistas celebrada en fecha 30 de abril del 2024. Dicho acuerdo fue protocolizado el día 29 de octubre de 2024 por el Notario de Madrid, D. Jaime Recarte Casanova, con el número 7.223 de su protocolo.

Ampliación 16 de julio de 2024

En la Junta General de Accionistas de la Sociedad celebrada el 16 de julio de 2024, se acordó una ampliación del capital social por un total de 1.677,30 euros, mediante la emisión de 27.955 nuevas acciones numeradas correlativamente con las ya existentes. Tras esta ampliación, el capital social quedó fijado en 63.477,30 euros, dividido en 1.057.955 acciones, cada una con un valor nominal de 0,06 euros. Las acciones fueron emitidas con una prima de emisión de 21,40 euros por acción.

Tras este aumento de capital social, la estructura accionarial de la Sociedad queda de la siguiente manera: GEM Capital Luxembourg ostenta de 563.700 acciones, equivalentes al 53,28% del capital social; ABUBILLA 4, S.L. ostenta de 112.784 acciones, representativas del 10,66%, D. Jaime Garbisu Miñón ostenta de 54.062 acciones, representativas del 5,11%, D. Rafael Guardans Cambó ostenta de 69.357 acciones, representativas del 6,56%, estando dividido el capital social restante correspondiente al 24,39%, entre 26 accionistas minoritarios.

Dicho acuerdo es elevado a público en virtud de la escritura pública del 16 de julio de 2024 autorizada por el Notario de Madrid, D. Jaime Recarte Casanova, con el número 5.146 de su protocolo, inscrita el 30 de agosto de 2024 en el Registro Mercantil de Madrid en el Tomo 0, Folio 0, Hoja M-820821, inscripción 4.

Ampliación 31 de julio 2024

En la Junta General de Accionistas celebrada el 31 de julio de 2024 se acordó una ampliación del capital social por un total de 1.397,94 euros, mediante la creación y suscripción de 23.299 nuevas acciones, numeradas correlativamente con las ya existentes. Tras este aumento, el capital social se fijó en 64.875,24 euros, dividido en 1.081.254 acciones, cada una con un valor nominal de 0,06 euros y emitidas con una prima de emisión de 21,40 euros por acción.

Tras el segundo aumento de capital social, la estructura accionarial de la Sociedad queda de la siguiente manera: GEM Capital Luxembourg ostenta de 563.700 acciones, equivalentes al 52,13% del capital social; ABUBILLA 4, S.L. ostenta de 112.784 acciones, representativas del 10,43%, D. Jaime Garbisu Miñón ostenta de 54.062 acciones, representativas del 5,00%, D. Rafael Guardans Cambó ostenta de 69.357 acciones, representativas del 6,41%, estando dividido el 26,02%, restante del capital social entre 27 accionistas minoritarios.

Dicho acuerdo es elevado a público en virtud de la escritura pública del 31 de julio de 2024 autorizada por el Notario de Madrid, D. Jaime Recarte Casanova, con el número 5.599 de su protocolo, inscrita el 05 de septiembre de 2024 en el Registro Mercantil de Madrid en el Tomo 0, Folio 0, Hoja M-820821, inscripción 5.

Reestructuración del capital social (split) - 31 de octubre de 2024

En virtud de Junta General Extraordinaria de fecha 31 de octubre de 2024, la Sociedad acordó desdoblar el número de acciones en que se divide el capital social de la Sociedad. Dicho desdoblamiento se acuerda en la proporción de 6 acciones nuevas por cada acción antigua, mediante la reducción de su valor nominal de 0,06 céntimos de euros a 0,01 céntimos de euros por acción, sin modificación de la cifra del capital social.

Como resultado, la Sociedad mantiene el capital social de 64.875,24 euros, presentado por un total de 6.487.524 acciones de 0,01 céntimos de euros de valor nominal, cada una de ellas, numeradas correlativamente con los números 1 a 6.487.524, ambos inclusive, todas las cuales son de una serie, de igual valor y confieren los mismos derechos y obligaciones.

Dicho acuerdo es elevado a público en virtud de la escritura pública del 12 de noviembre de 2024 autorizada por el Notario de Madrid, D. Jaime Recarte Casanova, con el número 7.637 de su protocolo, inscrita el 27 de noviembre de 2024 en el Registro Mercantil de Madrid en el Tomo 0, Folio 0, Hoja M-820821, inscripción 8.

Ampliación 21 de noviembre de 2024

En virtud de la delegación de la Junta General de Accionistas de la Sociedad de fecha 31 de octubre de 2024, el Consejo de Administración celebrado en fecha 21 de noviembre de 2024 acordó realizar una ampliación de capital social por un importe de 279,32 euros, mediante la creación y suscripción de 27.932 nuevas acciones, numeradas correlativamente con las ya existentes. Tras este aumento, el capital social se fijó en 65.154,56 euros, dividido en 6.515.456 acciones, cada una con un valor nominal de 0,01 euros y emitidas con una prima de emisión de 3,57 euros por acción. Todas las acciones suscritas fueron conferidas al accionista D. Rafael Pola Mínguez,

Tras el segundo aumento de capital social, la estructura accionarial de la Sociedad queda de la siguiente manera: GEM Capital Luxembourg ostenta de 3.382.200 acciones, equivalentes al 52,13% del capital social; ABUBILLA 4, S.L. ostenta de 676.704 acciones, representativas del 10,43%, D. Jaime Garbisu Miñón ostenta de 324.372 acciones, representativas del 5,00%, D. Rafael Guardans Cambó ostenta de 416.142 acciones, representativas del 6,41%, estando dividido el 26,02%, restante del capital social entre 27 accionistas minoritarios.

Dicho acuerdo es elevado a público en virtud de la escritura pública del 22 de noviembre de 2024 autorizada por el Notario de Madrid, D. Jaime Recarte Casanova, con el número 7.926 de su protocolo, inscrita el 27 de noviembre de 2024 en el Registro Mercantil de Madrid en el Folio electrónico IRUS: 1000424331248, Hoja M-820821, inscripción 9.

Segunda ampliación 31 de noviembre de 2024

En virtud de la delegación de la Junta General de Accionistas de la Sociedad de fecha 31 de octubre de 2024, el Consejo de Administración celebrado en fecha 21 de noviembre de 2024 acordó realizar una ampliación de capital social por un importe de 56,17 euros, mediante la creación y suscripción de 5.617 nuevas acciones, numeradas correlativamente con las ya existentes. Tras este aumento, el capital social se fijó en 65.210,73 euros, dividido en 6.521.073 acciones, cada una con un valor nominal de 0,01 euros y emitidas con una prima de emisión de 13,44 euros por acción.

Tras el tercer aumento de capital social, la estructura accionarial de la Sociedad queda de la siguiente manera: GEM Capital Luxembourg ostenta de 3.382.200 acciones, equivalentes al 51,86% del capital social; ABUBILLA 4, S.L. ostenta de 676.704 acciones, representativas del 10,37%, D. Rafael Guardans Cambó ostenta de 416.142 acciones, representativas del 6,38%, estando dividido el 31,38%, restante del capital social entre 49 accionistas minoritarios.

Dicho acuerdo es elevado a público en virtud de la escritura pública del 22 de noviembre de 2024 autorizada por el Notario de Madrid, D. Jaime Recarte Casanova, con el número 7.927 de su protocolo, inscrita el 27 de noviembre de 2024 en el Registro Mercantil de Madrid en el Folio electrónico IRUS: 1000424331248, Hoja M-820821, inscripción 10.

2.4.3. Acontecimientos más importantes

A pesar de la breve trayectoria que presenta Santa Ana, ha logrado alcanzar importantes hitos que han impulsado la consolidación de la Sociedad. Reflejando su compromiso con el crecimiento y la excelencia, además de reforzando su posición dentro de su plan estratégico. A continuación, se destacan los más relevantes:

Adquisición de la compañía colombiana Laguna Grande

El 28 de junio de 2024 fue concretada la adquisición de la compañía colombiana Laguna Grande, S.A.S., anteriormente denominada Santa Ana Barú Club, S.A.S. Esta compra fue clave para fortalecer la posición de la Sociedad en la industria, ampliar su oferta y consolidar su presencia en Colombia.

Alianza estratégica con Marriott International

Mediante la filial SAGE Colombia, Santa Ana firmó un contrato de franquicia con Marriott International, Inc. (“**Marriott International**”), una de las cadenas hoteleras más importantes a nivel global. Esta colaboración le permite a la Sociedad consolidar su presencia en el sector hotelero y contribuir al desarrollo de microciudades sostenibles, las cuales son poblaciones urbanas de pequeña escala diseñadas para fomentar un equilibrio entre la infraestructura, los servicios, y las actividades económicas, todo ello bajo principios de sostenibilidad.

Como parte de la alianza, Marriott International ha otorgado a Santa Ana una licencia para construir y operar un hotel bajo los estándares de su marca Courtyard Resort. La gestión de este hotel será realizada por Santa Ana en colaboración con Aimbridge Hospitality una reconocida empresa de gestión hotelera que opera más de 1,500 propiedades a nivel mundial. Aimbridge Hospitality se especializa en maximizar la rentabilidad y el rendimiento de los hoteles, brindando un enfoque integral en la gestión operativa, comercialización y atención al cliente. Esta asociación respalda que el hotel cumpla con los altos estándares de calidad y servicio que caracterizan a la marca Marriott.

Según los términos del contrato, el hotel estará ubicado dentro del proyecto de la Sociedad en Cartagena, Colombia, siendo el primer resort de Marriott International en la Isla de Barú (ver más detalles en el apartado 2.6.1.2) y el primer Courtyard Resort en Colombia, con una capacidad de 180 habitaciones.

Línea de suscripción de acciones con LDA Capital Limited

El 13 de septiembre de 2024, Santa Ana Global Enterprises S.A. firmó un acuerdo de línea de suscripción de acciones (*Standby Subscription Facility*) con LDA Capital Limited (en adelante, “**LDA Capital**”), un instrumento financiero clave diseñado para inyectar recursos en la empresa, impulsar su crecimiento y facilitar su expansión en nuevos mercados y sectores estratégicos. Este acuerdo tiene como objetivo proporcionar una estructura flexible de financiación basada en capital, adaptada a las necesidades de la Sociedad.

Detalles del Acuerdo

Importe de la Línea y Plazo

El acuerdo establece una línea de suscripción de acciones de hasta 20 millones de euros, que la Sociedad podrá utilizar a discreción durante un periodo máximo de cuatro años, una vez que las acciones de Santa Ana comiencen a cotizar en el mercado BME Growth.

Para habilitar esta línea de financiación, Santa Ana acordó abonar el equivalente al 2% del capital máximo disponible, es decir, 400.000 euros. El pago se estructura en dos plazos:

- 50% dentro de los primeros seis meses tras la cotización de las acciones.
- El resto dentro de un plazo máximo de 12 meses tras la fecha de cotización.

Este pago deberá realizarse independientemente del volumen de fondos dispuestos por la Sociedad en el marco de este acuerdo.

Modalidades de Suscripción

La valoración para la suscripción de acciones en la ampliación de capital se calculará en función del precio promedio ponderado por volumen (VWAP). En este punto, Santa Ana tiene tres opciones para llevar a cabo la ampliación, con total libertad para seleccionar la que considere más conveniente:

- Opción A: LDA Capital adquiere las acciones con un descuento del 10% sobre el VWAP.

- Opción B: LDA Capital obtiene un 10% de descuento, con un 9% aplicado en acciones y Santa Ana cubriendo el 1% restante en efectivo.
- Opción C: LDA Capital obtiene el 10% de descuento íntegramente en efectivo, sin descuento en acciones.

Condiciones Relativas a Warrants

- LDA Capital recibirá warrants equivalentes al 2,5% del capital completamente diluido de Santa Ana, al momento de su salida a bolsa.
- LDA obtendrá 0.1% de warrants adicionales por cada €1m dispuesto hasta un máximo del 2% adicional.
 - En caso de que Santa Ana decida rescindir el acuerdo, deberá compensar a LDA Capital por los warrants no dispuestos mediante una penalización calculada según el modelo Black-Scholes.

Procedimiento

- Activación del contrato: El contrato entra en vigor una vez que Santa Ana cumpla con la condición de cotizar en el mercado BME Growth.
- Solicitud de uso de la línea: Una vez que el contrato esté activado, Santa Ana puede disponer de los fondos según sus necesidades, hasta un máximo de 20 millones de euros durante un periodo de cuatro años. Esto se realiza mediante el envío de una Notificación de Suscripción (Subscription Notice) a LDA Capital, que incluye:
 - i. Número de acciones que Santa Ana desea que LDA Capital suscriba (Draw Down Amount).
 - ii. Precio mínimo (Floor Price) por debajo del cual no está dispuesta a emitir las acciones.
 - iii. Modalidad de suscripción seleccionada entre las opciones A, B o C (descuentos en acciones o efectivo).

Cada Notificación de Suscripción es irrevocable y debe ser entregada en un Día de Negociación (Trading Day) durante el periodo de cuatro años.

- Determinación del precio de las acciones: Tras recibir la notificación, comienza un Periodo de Fijación de Precio (Pricing Period) de 30 Días de Negociación. Durante este periodo, se calcula el precio final de las acciones en función del VWAP (precio promedio ponderado por volumen) diario de las acciones en el mercado BME Growth.

Santa Ana tiene tres opciones para definir los términos de la suscripción:

- Opción A: Las acciones se venden con un descuento del 10% sobre el VWAP.
- Opción B: LDA Capital recibe un descuento del 9% sobre el VWAP, y el 1% restante se paga en efectivo.
- Opción C: El descuento total del 10% se paga en efectivo, y las acciones se suscriben a su precio completo.

Este método asegura que el precio de suscripción sea transparente y basado en el mercado, protegiendo el valor de las acciones existentes.

- Emisión y entrega de las acciones: Finalizado el periodo de fijación de precio, se determina el número de acciones a emitir y el precio final. Los pasos siguientes son:

- i. Desembolso por parte de LDA Capital: LDA Capital transfiere los fondos correspondientes a Santa Ana según los términos acordados.
- ii. Emisión de acciones: Santa Ana emite las acciones necesarias y las registra en el sistema de anotaciones en cuenta del mercado BME Growth.
- iii. Entrega de acciones: Las acciones son transferidas a la cuenta de LDA Capital.

Este proceso es supervisado para garantizar transparencia y cumplimiento con la normativa de mercado.

Cláusulas de Respaldo

El acuerdo incluye disposiciones específicas que otorgan flexibilidad y seguridad tanto para Santa Ana como para LDA Capital. Entre ellas:

- La Junta General de Accionistas (JGA) debe aprobar la emisión de las acciones necesarias bajo este contrato y excluir los derechos de suscripción preferente de los accionistas actuales.
- Santa Ana podrá realizar aumentos de capital delegando dichas decisiones en el Consejo de Administración, lo que asegura agilidad en la implementación de los términos del contrato.
- La empresa tendrá la posibilidad de cancelar el contrato con una notificación previa y abonando la compensación correspondiente a los warrants pendientes.

Importancia Estratégica y protección a accionistas

Este acuerdo constituye un paso fundamental en la estrategia de crecimiento de Santa Ana. No solo asegura una fuente de financiación significativa y flexible, sino que también refuerza la capacidad de la empresa para responder rápidamente a oportunidades de mercado y financiar su expansión hacia sectores estratégicos.

El acuerdo también establece salvaguardas que protegen a los futuros accionistas. En primer lugar, el método de valoración basado en VWAP asegura que la ampliación de capital sea transparente y que los precios reflejen condiciones reales de mercado. Esto evita diluciones injustas del valor de las acciones existentes.

Además, LDA Capital recibe warrants equivalentes al 2,5% del capital completamente diluido al momento de la salida a bolsa de Santa Ana, **a un precio que se calculará sobre la base de una valoración de la Sociedad al 120% de la valoración post money de la última ronda de financiación**. Estos warrants representan un incentivo alineado con el desempeño de la empresa, asegurando que LDA Capital tenga un interés directo en el éxito de Santa Ana en el mercado. Sin embargo, la empresa tiene la opción de cancelar el acuerdo en cualquier momento mediante el pago de una penalización calculada según el modelo Black-Scholes, garantizando flexibilidad operativa y protección para los accionistas si las condiciones cambian.

Compromiso de LDA Capital con Santa Ana

El acuerdo demuestra que LDA Capital busca activamente el éxito de Santa Ana y protege los intereses de sus accionistas. Al estructurar la línea de suscripción de acciones de manera flexible y basada en criterios de mercado, LDA Capital asegura que sus propios beneficios estén intrínsecamente ligados al desempeño de la empresa. La disposición de recursos por tramos, junto con la implementación de mecanismos claros para la valoración de acciones y warrants, evita conflictos de interés y establece una relación basada en la confianza y en objetivos compartidos.

2.5. Razones por las que se ha decidido solicitar la incorporación a negociación en el segmento BME Growth

Las principales razones que han llevado a Santa Ana Global Enterprises a solicitar la incorporación de la totalidad de sus acciones a BME Growth son las siguientes:

- Fortalecimiento de la gobernanza corporativa. Avanzar en el compromiso de la Sociedad en cuanto a transparencia y excelencia de gestión, adhiriendo voluntariamente la Compañía a un conjunto de normas y buen gobierno con el objetivo de convertir a Santa Ana en una compañía atractiva para los inversores, clientes, empleados e instituciones públicas.
- Aumento de visibilidad. Elevar la presencia de la Sociedad en el mercado, fortaleciendo la credibilidad de Santa Ana ante inversores, clientes y socios estratégicos; así como aumentar la confianza de clientes, proveedores e instituciones.
- Atracción de nuevos inversores. Captar el interés de inversores institucionales y minoristas que buscan invertir en empresas con un modelo de negocio sólido y un potencial de crecimiento como el de Santa Ana.
- Valoración clara y transparente. Proporcionar un mecanismo de valoración objetiva de las acciones a los accionistas actuales, como de nuevos accionistas, y con ello contribuir a que puedan ejercer con libertad y flexibilidad su deseo de seguir, o no, contribuyendo en el crecimiento de la Sociedad.
- Acceso a financiación para crecimiento. Habilitar un mecanismo que facilite a la Sociedad captar recursos financieros que diversifiquen sus fuentes de financiación, de cara a desarrollar su política de crecimiento orgánico e inorgánico, aprovechando las nuevas oportunidades que están surgiendo en los mercados en los que opera.
- Provisión de liquidez para los accionistas. Al estar las acciones negociadas en BME Growth, la Sociedad podrá proporcionar una plataforma donde sus accionistas podrán negociar sus participaciones, asegurando una mayor liquidez y sencillez a los inversores.

2.6. Descripción general del negocio del emisor, con particular referencia a las actividades que desarrolla, a las características de sus productos o servicios y a su posición en los mercados en los que opera

2.6.1. Descripción del negocio del emisor

2.6.1.1. Modelo de negocio

Santa Ana ha desarrollado una estrategia de inversión enfocada en su consolidación como líder en el desarrollo de infraestructura y construcción de comunidades en Latinoamérica para la creciente clase media, con miras a expandir sus operaciones en diferentes regiones. Su modelo de negocio se centra en la realización de proyectos inmobiliarios sostenibles denominados microciudades. Estas microciudades representan un enfoque integral en el desarrollo residencial a gran escala, donde se combinan un elevado número de unidades habitacionales con una amplia gama de servicios recreativos y comerciales, dirigidos a satisfacer las necesidades de un segmento de demanda aspiracional.

Los proyectos contemplan la gestión el mantenimiento de las infraestructuras necesarias para que las microciudades puedan funcionar de manera óptima.

Además de la construcción de viviendas, el modelo de la Sociedad incluye la provisión y el mantenimiento de infraestructuras críticas, que sirven como base para el desarrollo e implementación de servicios básicos, tales como redes de electricidad y agua potable. Este enfoque no solo mejora la calidad de vida dentro de la microciudad, sino que también promueve una mayor eficiencia en la gestión de recursos.

La Sociedad opera bajo un modelo de subcontratación que prioriza la colaboración con profesionales especializados en áreas clave para el desarrollo de microciudades sostenibles, como la construcción, el diseño urbano, la eficiencia energética y la gestión medioambiental.

El proceso de subcontratación se lleva a cabo mediante un procedimiento riguroso de licitación, en el cual participan al menos tres licitantes. Durante este proceso, se evalúan tanto las propuestas económicas como la trayectoria de las empresas postulantes. Además, se analizan aspectos críticos como el equipo profesional asignado por cada empresa y la viabilidad técnica de las propuestas presentadas. Este método no solo asegura la transparencia en la selección de socios estratégicos, sino también la optimización de recursos para alcanzar los objetivos del proyecto de manera eficiente y sostenible.

En un mercado caracterizado por su comportamiento cíclico, la Sociedad ha diseñado una estrategia de expansión internacional basada en la adquisición estratégica de suelos para acelerar la oferta de sus microciudades. Este enfoque no solo atiende las tendencias macroeconómicas actuales, sino que también asegura una mayor resiliencia frente a los ciclos económicos adversos.

De igual forma, Santa Ana no solo se especializa en la creación de microciudades, sino que también se compromete con un desarrollo inmobiliario sostenible que abarca tanto la construcción, como el impacto ambiental y la integración con el entorno. Este enfoque integral permite a la Compañía liderar en la creación de espacios urbanos que combinan *confort* y funcionalidad con prácticas sociales y ambientales responsables. La Sociedad prevé un aumento significativo en el número de clientes de sus microciudades, a quienes se les ofrecerán servicios de electricidad generada a partir de energías limpias y soluciones para la conservación integral del agua.

En este sentido, el modelo de negocio de Santa Ana se basa en la integración vertical, optimizando la generación y diversificación de ingresos. Santa Ana no solo obtiene ingresos a través de la venta de viviendas, sino que también busca establecer fuentes de ingresos recurrentes y predecibles mediante diversos servicios relacionados con la gestión de la microciudad.

Entre estas principales fuentes de ingresos se encuentran el desarrollo de proyectos comerciales y hoteleros, diseñados para generar flujos de efectivo sostenibles a largo plazo. Santa Ana tiene previsto gestionar directamente algunos de estos proyectos, sin embargo, para aquellos que requieren una especialización adicional, optará por la subcontratación a empresas expertas en el sector.

En el caso de unidades comerciales, dependiendo de las necesidades y alcance del proyecto, la Sociedad podrá delegar la gestión a empresas subcontratadas. En el ámbito hotelero, Santa Ana colaborará con operadores hoteleros de renombre, como es el caso de la alianza con Marriot International, Inc., en donde la gestión del hotel se llevará a cabo en conjunto con Aimbridge Hospitality. De esta manera, la Sociedad se asegura de que cada unidad no solo cumpla con los estándares de calidad exigidos, sino que también maximice su potencial de rentabilidad.

Este enfoque estratégico fortalecerá la posición financiera de la empresa promoviendo un desarrollo cohesivo y sostenible de la microciudad, alineado con los intereses de los residentes, los comerciantes y los inversionistas.

Además, la Compañía gestionará los suministros de servicios básicos dentro de sus microciudades, como electricidad y agua potable, generando ingresos continuos a través de la facturación de estos servicios. Esta combinación de ingresos puntuales y recurrentes, refuerzan la estabilidad financiera y la resiliencia económica de Santa Ana, consolidando su posición en el mercado.

Para desarrollar los proyectos previstos, Santa Ana tiene previsto una inversión estimada de aproximadamente 730 millones de euros, distribuidos de la siguiente manera:

- 254 millones para Colombia,
- 75 millones para Panamá, y;
- 405 millones para Chile.

La compañía prevé tener acceso a diversas fuentes de financiación, siendo el crédito bancario comercial una de las opciones más viable. Esta financiación se destinará a cubrir los costes directos de construcción, que se activará una vez se alcance el 70% de las preventas. Esta práctica, común en la región, reduce el riesgo financiero al permitir un nivel sólido de ventas antes de realizar inversiones significativas en el proyecto.

Por tanto, el capital circulante generado a partir de las preventas será el principal motor financiero. Este se complementará con la financiación bancaria tradicional, que en Latinoamérica ofrecen una financiación de hasta el 100% de los costes de construcción. Asimismo, en caso de ser necesario, para agilizar los procesos de construcción y expansión, se podría considerar la posibilidad de realizar ampliaciones de capital posteriores tanto con LDA como con otros agentes del mercado. Esto podría complementarse con la emisión de deuda en mercado público y otras fuentes de financiación alternativas.

Desarrollo integral sostenible

La planificación y desarrollo integral sostenible del Emisor incluyen acciones específicas en cada etapa del desarrollo de las microciudades. Estas acciones no solo optimizan y mejoran la eficiencia de los procesos, sino que también consideran los efectos indirectos de las actividades de la Sociedad en los ámbitos sociales, económicos y medioambientales.

En este sentido, y tomando como base la realidad social de las ciudades latinoamericanas, Santa Ana pone un especial énfasis en los aspectos sociales de las prácticas sostenibles. Por consiguiente, uno de los pilares de su estrategia de sostenibilidad es el Objetivo de Desarrollo Sostenible número 8 promovido por la Organización de las Naciones Unidas ("ONU") en el marco de la Agenda 2030. Esta agenda, adoptada por todos los Estados miembros de la ONU en 2015, establece un conjunto de 17 objetivos globales destinados a abordar los principales desafíos que enfrenta el mundo, incluyendo la pobreza, la desigualdad y el cambio climático. El ODS 8 busca promover el **crecimiento económico inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo, y el trabajo decente**. En vista de ello, Santa Ana complementa sus proyectos con el apoyo a pequeñas y medianas empresas locales, la promoción de economías formales en países con altos índices de informalidad, la protección de los derechos laborales y la creación de entornos de trabajo seguros, mediante un riguroso control y seguimiento de las empresas subcontratadas, desde su selección, hasta la ejecución de los contratos.

Además, desde el punto de vista jurídico, se asegura de que existan garantías reales tanto para la Sociedad en su faceta de contratante, como para las empresas aliadas y sus empleados.

Siguiendo esta línea, Santa Ana incluye en cada proyecto una estrategia de integración y sostenibilidad, cuyo objetivo principal es la creación de entornos que mejoren la calidad de vida de los habitantes mediante infraestructuras y servicios de calidad, así como espacios seguros y resilientes. De igual manera, estas estrategias tienen como común denominador fomentar y apoyar el desarrollo social y económico de las comunidades cercanas, a través de acciones orientadas a sus necesidades reales.

Desde el punto de vista del **desarrollo de las microciudades**, las acciones de sostenibilidad parten desde la adquisición de los terrenos, donde se realiza un análisis de las áreas de influencia a nivel socioambiental y se plantea

un plan de mitigación y acción, hasta la integración de infraestructura resiliente, servicios públicos de calidad, y estrategias de mantenimiento de los complejos urbanos tales como el cuidado del agua y el autoconsumo.

Por su parte, el desarrollo de las infraestructuras cuenta con la adopción de prácticas como el BIM (*building information modeling*), una metodología basada en la creación y gestión de modelos digitales de infraestructuras a lo largo de su ciclo de vida. Esto permite un monitoreo del proyecto desde sus primeras etapas para optimizar la eficiencia en el diseño, y evaluar el rendimiento energético y medioambiental de las edificaciones desde fases tempranas. Este servicio es subcontratado por Santa Ana a estudios certificados de ingeniería y arquitectura de primera división, cuidadosamente seleccionados en los países respectivos en donde la Sociedad se encuentre operando. La diversificación de proveedores actual que mantiene en el apartado 2.10 del presente Documento Informativo.

Uno de los componentes que permiten a Santa Ana hablar de desarrollo urbano integral y sostenible, más allá de la integración vertical, es su visión a largo plazo con respecto a los proyectos que desarrollara. Esta visión es un elemento clave para generar durabilidad en sus acciones de responsabilidad social, las cuales están profundamente vinculadas con actividad urbanística. Al adoptar un enfoque a largo plazo, la empresa buscara integrar de manera efectiva sistemas y tecnologías adaptadas a las características específicas de los terrenos en Latinoamérica, promoviendo soluciones sostenibles que respeten el entorno local y optimicen los recursos.

Además, los proyectos de Santa Ana, por su naturaleza de gran escala, requieren de su presencia por más de cinco años, lo que permitirá no solo la optimización de los procesos desde cero en beneficio de los futuros residentes, sino también la generación de ingresos recurrentes más allá de la venta de inmuebles. Este enfoque facilita una gestión integral del desarrollo y la implementación de infraestructuras que perduran en el tiempo, asegurando un impacto positivo tanto para la comunidad como para el medio ambiente.

Como ejemplo de ello, la sostenibilidad dentro del desarrollo inmobiliario sostenible varía significativamente en los proyectos de la Sociedad debido a las diferencias geográficas y regulatorias de las ciudades donde se encuentran los terrenos.

En Panamá, la estrategia de sostenibilidad se enfocará en la optimización de la distribución y almacenamiento de recursos hídricos y energéticos. Esto será posible gracias a la infraestructura de primer nivel con la que contará la urbanización, que provee servicios básicos de alta calidad. Sin embargo, la región se encuentra en proceso de formulación de su plan de ordenamiento territorial, lo que implica responsabilidades con las áreas de influencia alrededor del proyecto. Esto incluye la necesidad de acompañar los procesos de planificación con un enfoque en la conservación del medio ambiente y la protección de especies autóctonas de la zona.

En el caso de Chile, más allá de establecer una infraestructura de servicios públicos, la estrategia prioriza el desarrollo de infraestructura resiliente e inclusiva que permita un transporte eficiente e integre espacios verdes y recreativos accesibles. Además, se presta especial atención a la correcta disposición y cuidado de aguas residuales y otros residuos para proteger los cauces naturales.

En Colombia, la sostenibilidad se enfocará en generar entornos en armonía con la naturaleza y preservar áreas no urbanizadas. Se enfocará la estrategia de protección y conservación de estas zonas, con el objetivo de fomentar el crecimiento de las áreas adyacentes, dependientes del sector turístico.

Ciclo del desarrollo inmobiliario

El ciclo de negocio en el desarrollo de proyectos inmobiliarios se compone de varias fases claramente definidas, cada una con su propio marco temporal, que varía según la magnitud y características urbanísticas del proyecto, y por el estado en el que se encuentre el suelo adquirido y las necesidades que presente. Este ciclo integral tiene como objetivo asegurar la planificación efectiva y optimización de recursos a lo largo de todas las etapas del desarrollo inmobiliario.

El proceso comienza con la adquisición del terreno y la implementación de una estrategia jurídica que asegure los derechos de explotación.

Luego, se inicia la fase de preventa, destinada a generar interés y asegurar la venta inicial de las unidades. Esta fase puede coincidir con la fase de ventas, en la que se comercializan las propiedades. La duración de esta etapa varía entre 12 y 18 meses dependiendo de las características del proyecto y el nicho al que se dirige. De manera paralela, se lleva a cabo la construcción del proyecto.

Una vez completada la construcción, se procede a la entrega de las propiedades y, cuando aplica, su administración. La duración de esta fase varía según la complejidad del proyecto y la cantidad de unidades.

Debido a que el modelo del Emisor contempla, en la mayoría de los casos, el desarrollo de proyectos en zonas de expansión y crecimiento urbano donde es necesario un desarrollo planificado, usualmente los terrenos suelen encontrarse sin urbanizar.

En estos casos, Santa Ana implementa un plan parcial de desarrollo del terreno, diseñado desde las primeras etapas de estudios de prefactibilidad del proyecto. Dicho plan se basa en la viabilidad técnica y económica para el desarrollo de infraestructura básica, y se complementa con un estudio detallado del terreno. El plan incluye procesos para la construcción de vías y redes internas, considerando la capacidad edificable y la orografía, con el fin de disponer de la infraestructura necesaria para el suministro de agua, luz y saneamiento.

Actualmente, los proyectos inmobiliarios de Chile y Colombia están ubicados en zonas sin urbanizar, lo que permite a la Sociedad desarrollar infraestructuras adaptadas a las necesidades de cada proyecto yendo más allá de las exigencias básicas de la legislación nacional. Esto posibilita a Santa Ana establecer estándares de calidad con criterios de sostenibilidad desde las fases iniciales de cada desarrollo.

Es importante señalar que ambos proyectos están ubicados en suelos urbanizables, lo que les otorga la capacidad de edificación necesaria para los fines propuestos. Además, cumplen con los requisitos establecidos en la normativa de planificación y gestión del territorio, y la Sociedad cuenta con las licencias urbanísticas y la aprobación de las entidades locales correspondientes.

Ciclo del desarrollo de infraestructuras

El ciclo de desarrollo de infraestructura para los proyectos de Santa Ana se distingue por su enfoque integral y anticipado, asegurando que todos los sistemas necesarios para el funcionamiento óptimo de las microciudades estén implementados desde el inicio de las obras de las unidades residenciales, comerciales y recreativas.

Para ello, Santa Ana tiene previsto realizar la construcción de las infraestructuras mediante etapas, dando prioridad a las zonas recreativas, para luego proceder con la construcción de las infraestructuras de las zonas comerciales. Una vez finalizada la construcción de estas últimas, se iniciará su proceso de comercialización, mediante el cual se cederán los derechos de explotación de los inmuebles construidos a las sociedades interesadas en establecer sus comercios dentro del proyecto.

Después de hacerse efectiva la adquisición de los derechos de explotación del terreno y consolidación de la estrategia jurídica, de manera paralela a la fase de preventa del proyecto, la Sociedad lleva a cabo la implementación del plan de urbanismo de infraestructura básica necesaria para asegurar un acceso y conectividad adecuados, junto con la distribución de servicios esenciales como agua y electricidad.

La infraestructura destinada a la **gestión eficiente de los recursos hídricos** abarcará la extracción, purificación, procesamiento y distribución del agua potable, así como la recolección y reciclaje de aguas residuales. Además, se

implementarán sistemas de tratamiento de aguas orgánicas para establecer un funcionamiento sostenible a largo plazo, con un mantenimiento continuo de todos los sistemas involucrados.

En el **área energética**, Santa Ana plantea el desarrollo de la infraestructura necesaria para la instalación de plantas productoras de energía (principales y de respaldo) que aseguren el suministro de energía en un 100%, cubriendo cualquier eventualidad ante posibles cortes eléctricos. Dependiendo de las características del terreno y de una evaluación previa, se determinará la fuente de energía renovable, y acorde a eso, los sistemas de almacenamiento de electricidad para comprometer la flexibilidad del sistema y mitigar la variabilidad de la fuente. A esto se suman sistemas internos avanzados para el control de calidad energética, garantizando que la distribución de electricidad sea segura y eficiente.

La inclusión de infraestructura necesaria para el almacenamiento de energía proveniente de fuentes renovables garantiza el uso eficiente de los recursos energéticos para sus habitantes y así mismo a corto plazo representa una disminución de costes para las etapas de construcción más avanzadas que se pueden proveer de estos servicios, es por ello por lo que la visión a medio y largo plazo de la Sociedad generara ahorro en los costes y un mejor manejo de la inversión.

Una característica esencial de este modelo es que, en base al desarrollo de cada fase del proyecto, toda la infraestructura necesaria para su desarrollo se construye y queda operativa desde los primeros momentos de la etapa de construcción, es decir, antes de que se lleve a cabo la construcción de las edificaciones del complejo residencial, ya se ha establecido de manera previa su infraestructura.

Dentro de este modelo, se prioriza la infraestructura de las áreas comunes y recreativas, lo cual permite que, al materializarse el desarrollo residencial por fases, el proyecto cuente desde el inicio con todas las facilidades necesarias para su pleno funcionamiento, optimizando tanto el proceso de construcción como la operación futura del desarrollo.

Siendo así, todas las obras de infraestructura relacionadas con agua y electricidad se desarrollan en base al plan de urbanismo por fases y no completamente desde el principio, priorizando las áreas comunes y recreativas.

2.6.1.2. Estructura jurídica del negocio por país

Para el desarrollo de su negocio, Santa Ana se apoya en sus filiales, cada una constituida y registrada en los respectivos países en los que opera. Actualmente, la Compañía cuenta con presencia en tres países: Chile, Panamá y Colombia. En cada uno de ellos, las entidades locales son responsables de la ejecución de los proyectos de microciudades, asegurando un enfoque adaptado a las necesidades y regulaciones específicas de cada mercado.

I. Santa Ana en Chile

A través de su filial, Santa Ana Global Chile Holdings, en fecha 15 de agosto de 2024, firmó un contrato para la adquisición de derechos de explotación, el cual se ejecutará a partir de marzo de 2025, de un terreno situado a 10 km de la comuna de Lampa, que forma parte de la Región Metropolitana de Santiago y pertenece administrativamente a la Provincia de Chacabuco, con la finalidad de desarrollar el proyecto "**Lipangue**". Para su desarrollo, en marzo del 2025 SAGE Chile tiene previsto constituir una Sociedad de Propósito Especial ("**SPV**" por sus siglas en inglés) en forma de Sociedad por Acciones ("**SpA**"). Esta estructura, que ofrece responsabilidad limitada a sus accionistas, permite aislar y mitigar riesgos financieros y jurídicos en Chile.

El contrato de adquisición de derecho de explotación establece que la sociedad, ya sea SAGE Chile o la SPV creada, adquirirá los derechos de explotación del terreno mediante un esquema de precios fijos y variables.

El **precio fijo** se determinará por un tasador independiente el primer trimestre del 2025 y será negociado entre ambas partes, tomando como referencia los siguientes factores:

- La evolución del mercado inmobiliario periférico y sus tendencias emergentes.
- Las tendencias de los indicadores macroeconómicos directamente relacionados, como las tasas hipotecarias.
- Las proyecciones comerciales segmentadas por el público objetivo.

Por otro lado, el **precio de la tasa variable** se vincula a las ventas brutas generadas por el Informacproyecto y se establece al iniciar la etapa de comercialización de las unidades residenciales. Es decir, el precio variable se calcula como un porcentaje de las ventas brutas. Para definir este porcentaje, se incluyen los siguientes pasos:

1. **Análisis de Competencia:** Se realiza un estudio de los proyectos en la zona identificados como competencia del proyecto Lipangue, analizando indicadores del mercado en un periodo de 12 meses previos a la fecha de inicio de comercialización.
2. **Cálculo de la Media:** A partir de este estudio, se calcula la media del precio por metro vendible utilizando tres fuentes independientes.
3. **Negociación del Porcentaje:** Con base en la media del precio por metro vendible, se negocia un porcentaje que refleje la repercusión del suelo.
4. **Pago del Porcentaje:** Una vez que el proyecto comience a generar ingresos, la compañía pagará el porcentaje pactado sobre las ventas brutas generadas.

Las condiciones pueden ser modificadas si las partes involucradas lo consideran conveniente, adaptándose a las necesidades y circunstancias que surjan durante su desarrollo. Tanto el precio variable como el fijo se abonarán únicamente después de haber avanzado en el desarrollo del proyecto, cuando el proyecto comience a generar ingresos. De igual forma, este esquema de precios fijos y variables permite ajustar los precios de los activos financieros según las fluctuaciones de factores económicos y de mercado, proporcionando una mayor flexibilidad ante los cambios en el entorno.

Una de las principales ventajas del modelo de Sociedad por Acciones es su flexibilidad, que ha llevado a su adopción como el modelo predilecto en el desarrollo inmobiliario en Chile durante los últimos 15 años. Este modelo ha sustituido a las Sociedades de Responsabilidad Limitada debido a su capacidad para permitir un único accionista con el 100% de las acciones. La estructura de a través de una SPV facilita la gestión de riesgos regulatorios y legales específicos del sector inmobiliario y de la construcción, proporcionando un marco claro y bien comprendido para compradores, bancos y constructores.

Esto es, debido a que las SPVs permiten aislar los activos y pasivos asociados a un proyecto determinado, protegiendo así el patrimonio de la empresa matriz y minimizando el impacto de eventuales contingencias legales o regulatorias. Además, facilita el cumplimiento de normativas locales, ya que permite a la entidad enfocarse exclusivamente en las regulaciones aplicables a ese proyecto inmobiliario, evitando complicaciones legales que puedan derivarse de la combinación de múltiples operaciones.

Asimismo, las SPVs optimizan la eficiencia fiscal al aprovechar los incentivos y exenciones específicas disponibles en el marco regulatorio chileno tanto a nivel nacional, como a nivel local a la vez que ofrecen mayor transparencia y seguridad a inversores y acreedores. Estas entidades también simplifican la transferencia o venta de activos, dado que encapsulan el proyecto inmobiliario en una estructura clara y autónoma, facilitando su gestión y potencial enajenación. En conjunto, el uso de SPVs no solo mitiga los riesgos regulatorios, sino que también mejora la flexibilidad operativa y asegura una gestión más eficiente de los proyectos inmobiliarios en un entorno normativo como el de Chile.

Además, cumple con todos los requisitos legales y económicos aplicables. Los compradores finales están vinculados únicamente a la sociedad instrumental y no a la empresa matriz.

II. Santa Ana en Panamá

A través de su filial, Sage Panamá Global Holdings, en fecha del 3 de julio de 2024, la Sociedad firmó una carta de intención y posterior a ello un contrato de opción de compra para la adquisición de derechos de explotación de terreno. Este acuerdo se refiere al desarrollo del proyecto "**Panamá Norte**", situado al norte de la capital panameña, a 20 km del centro de la ciudad y a 12 km del Aeropuerto Internacional Tocumen. El proyecto se localiza específicamente en la Provincia de Panamá, en el Distrito de San Miguelito, conocido como ciudad-distrito.

Su desarrollo se llevará a cabo mediante una Sociedad Anónima panameña, entidad caracterizada por estar dividida en acciones. La carta de intención y el contrato de compraventa establecen que la sociedad anónima (que puede ser inicialmente la SAGE Panamá o una empresa subsidiaria a ella) adquirirá el terreno a un precio fijo previamente acordado de 5,354 millones de euros (5,842 millones de Balboas panameños)

El uso de la estructura de sociedad anónima para desarrollos inmobiliarios ha sido ampliamente adoptado en Panamá durante décadas, ofreciendo a la empresa matriz la capacidad de gestionar eficazmente los riesgos regulatorios y legales específicos del sector inmobiliario y de la construcción.

Esto se debe a que, al operar como una entidad independiente, la sociedad anónima permite aislar legalmente los riesgos asociados al proyecto inmobiliario, protegiendo el patrimonio y la responsabilidad de la matriz. Esta separación facilita el cumplimiento de las normativas locales y sectoriales, ya que la sociedad anónima puede adaptarse de manera específica a las exigencias regulatorias panameñas, como licencias de construcción, permisos ambientales y normativas de zonificación.

Además, la estructura de gobierno corporativo que requiere una sociedad anónima, con sus obligaciones de transparencia y supervisión, refuerza el control sobre el proyecto, reduciendo el riesgo de sanciones o incumplimientos. Asimismo, la estructura permite aprovechar incentivos fiscales y condiciones impositivas favorables en Panamá, lo que contribuye a una planificación financiera más eficiente, asegurando un manejo riguroso de los riesgos legales y regulatorios sin comprometer a la empresa matriz.

De igual forma, la estructura de sociedades anónimas proporciona un marco operativo claro y conocido por las partes involucradas en el desarrollo, como compradores, instituciones financieras y constructores, asegurando el cumplimiento de los requisitos legales y económicos inherentes al negocio. Una vez formalizado el acuerdo, las parcelas se depositan en un fideicomiso de garantía.

Un **fideicomiso de garantía** es creado para garantizar el cumplimiento de una obligación, generalmente un préstamo o una deuda. Este tipo de fideicomiso se utiliza principalmente para proteger a las partes involucradas en un acuerdo, asegurando que se cumplan condiciones pactadas. En este caso, el fideicomiso está diseñado para asegurar las obligaciones establecidas en los contratos suscritos por SAGE Panamá.

El proceso comienza cuando el **fideicomitente** (la persona o entidad que establece el fideicomiso) transfiere activos al fideicomiso. Estos activos pueden incluir propiedades, dinero o valores, y se utilizan como garantía para asegurar que una obligación sea cumplida. El fideicomitente define las condiciones bajo las cuales estos activos serán administrados y utilizados.

El **fideicomisario** (la entidad o persona encargada de administrar el fideicomiso) recibe y gestiona estos activos. Su función es asegurar que los términos del fideicomiso se cumplan. Esto incluye la administración de los activos de acuerdo con el contrato de fideicomiso y la protección de los intereses de las partes involucradas por parte de SAGE Panamá. Si el deudor, que es la parte obligada a cumplir con la obligación pactada, no cumple con sus compromisos,

el fideicomisario utilizará los activos del fideicomiso para satisfacer la deuda o compensar al beneficiario (la persona o entidad que recibe la garantía).

El fideicomisario tiene la responsabilidad de actuar en el mejor interés del beneficiario y de cumplir con las condiciones acordadas en el contrato de fideicomiso. Si el deudor cumple con sus obligaciones, el fideicomisario administra los activos según lo acordado, y estos activos pueden ser devueltos al fideicomitente o al deudor según los términos del fideicomiso.

Los compradores finales se vinculan al fideicomiso antes del inicio de las obras, realizando pagos en una cuenta de depósito en garantía. El fideicomiso protege los bienes, verifica la viabilidad financiera del proyecto y asegura que todas las licencias y permisos estén en regla antes de liberar fondos a los constructores. Los contratos fiduciarios pueden incluir fideicomisos de tierra, de preventas, de depósitos en garantía y de gestión de propiedades, adaptándose a medida que avanza el proyecto.

Para el proyecto de Panamá Norte, SAGE Panamá (fideicomitente) contratará los servicios de la fiduciaria Swiss ARIFA Trust Company (fideicomisario), entidad financiera local de amplia experiencia, quien será el encargado de administrar el fideicomiso del proyecto. En el acuerdo pactado se estableció que el fideicomiso tendrá una duración vinculada a los tiempos de ejecución del contrato de compraventa. El desarrollo del proyecto está dividido en cinco etapas, las cuales se llevan a cabo a través del fideicomiso, teniendo en cuenta los abonos realizados por parte de SAGE Panamá y su plan estratégico.

Según se cumpla con las especificaciones del fideicomiso y se realicen de manera progresiva y por etapa los pagos de las obligaciones adquiridas, el fideicomitente liberará de igual manera los terrenos, los cuales serán transferidos a SAGE Panamá. Los beneficios del fideicomiso de garantía incluyen:

- Rapidez en la Ejecución: Garantiza que los activos estén disponibles para cumplir con los compromisos financieros.
- Seguridad Jurídica: Ofrece una estructura legal clara y segura para todas las partes involucradas.
- Transparencia y Control: El fideicomisario administra los activos de manera clara y ordenada.
- Facilita la Reestructuración Financiera: Ayuda en la negociación con acreedores y en la reestructuración financiera.
- Protección Legal: Ofrece un marco legal claro en caso de disputas o incumplimientos.
- Flexibilidad: Se adapta a diversos tipos de proyectos y necesidades financieras.

En Panamá, la legislación sobre fideicomisos inicia con la Ley No. 9 de 1925, convirtiendo al país en uno de los primeros en Latinoamérica en regular esta figura jurídica.

En resumen, el fideicomiso de garantía es una herramienta financiera clave en el sector inmobiliario. Ya que facilita el inicio del desarrollo antes de completar el pago total y protege los intereses de vendedores y compradores. Además, los compradores finales solo están vinculados a la sociedad instrumental y no a la empresa matriz ni al fideicomiso de garantía.

III. Santa Ana en Colombia

Para implementar su modelo de negocio en Colombia, la Sociedad actúa mediante su filial Sage Colombia Holdings, que gestiona el desarrollo del proyecto mediante su subsidiaria Laguna Grande.

A través de esta subsidiaria, SAGE Colombia firmó un contrato de fideicomiso para la adquisición de los derechos de explotación de terreno, específicamente para el desarrollo del proyecto "**Santa Ana Barú Club**", situado al sur de la ciudad de Cartagena de Indias, a 30 km del centro de la ciudad y a 35 km del Aeropuerto Internacional Rafael Núñez. El proyecto se localiza a las afueras del corregimiento de Santa Ana, en el departamento de Bolívar, que está bajo la jurisdicción de la Isla de Barú.

La estructuración del proyecto se realiza mediante la creación de un fideicomiso para asegurar transparencia y seguridad a todas las partes involucradas, incluidos compradores, bancos y constructores.

Un **fideicomiso** es una figura legal establecida para la administración y gestión de bienes en beneficio de personas o entidades, utilizada para diversos fines como la planificación patrimonial o la protección de activos. **A diferencia del fideicomiso de garantía**, que se establece específicamente para asegurar el cumplimiento de una obligación financiera colocando activos como garantía, un **fideicomiso general** se centra en la administración de activos según las instrucciones del fideicomitente.

El proceso comienza cuando el **fideicomitente** (la persona o entidad que crea el fideicomiso) transfiere bienes, que pueden incluir propiedades, dinero, valores u otros activos, al fideicomiso. Estos activos son gestionados y administrados por el **fideicomisario** (la entidad o persona encargada de manejar el fideicomiso) de acuerdo con las instrucciones especificadas en el contrato del fideicomiso. Para el desarrollo de Santa Ana Barú Club, fue contratado como fideicomisario la entidad Fiduciaria Central, S.A. (Fiducentral).

El fideicomitente define las condiciones bajo las cuales los activos serán administrados y distribuidos, estableciendo los derechos y responsabilidades del fideicomisario. El fideicomisario tiene la responsabilidad de gestionar los activos conforme a las condiciones establecidas, actuando en el mejor interés de los beneficiarios (las personas o entidades que recibirán los beneficios del fideicomiso).

El fideicomisario debe cumplir con todas las condiciones acordadas en el contrato de fideicomiso y actuar de manera fiduciaria, es decir, con un alto nivel de cuidado y lealtad hacia los beneficiarios. Al finalizar el periodo del fideicomiso, o al cumplir con los objetivos establecidos, los activos pueden ser distribuidos a los beneficiarios de acuerdo con los términos del fideicomiso.

Este modelo fiduciario, implementado en Colombia desde 1990, requiere que el desarrollador establezca un fideicomiso para cada proyecto, al que se transfieren los recursos y terrenos necesarios. Reguladas por circulares emitidas por la Superintendencia Financiera de Colombia, estas estructuras financieras y legales aseguran que los compradores finales solo estén vinculados al fideicomiso, con pagos gestionados en la cuenta de depósito en garantía hasta que el proyecto alcance su punto de equilibrio financiero, respaldando así su viabilidad.

De igual forma, es importante resaltar que los contratos fiduciarios se estructuran en fideicomisos de tierras, fideicomisos de preventa y fideicomisos de administración de propiedades, evolucionando de un tipo de contrato fiduciario a otro a medida que avanza el desarrollo del proyecto.

Los beneficios del fideicomiso incluyen:

- **Planificación Patrimonial:** Facilita la transferencia de bienes de manera organizada según los deseos del fideicomitente.
- **Protección de Activos:** Permite proteger los activos frente a riesgos y asegurar su adecuada administración.
- **Flexibilidad en la Gestión:** Se adapta a diferentes objetivos, como la inversión, el ahorro o la distribución de bienes.

- **Transparencia y Control:** El fideicomisario administra los activos con claridad, ofreciendo un seguimiento transparente de las decisiones y movimientos.
- **Seguridad Jurídica:** Proporciona una estructura legal sólida que respalde el cumplimiento de las instrucciones del fideicomitente y protege los intereses de los beneficiarios.
- **Beneficio a Largo Plazo:** Permite una gestión continua y eficiente de los activos a lo largo del tiempo, beneficiando a los beneficiarios de manera sostenida.

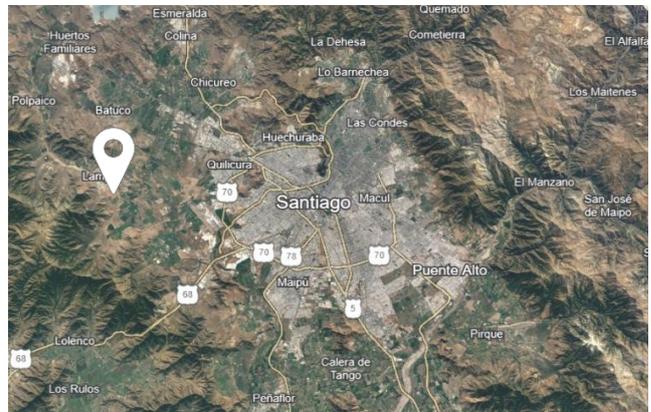
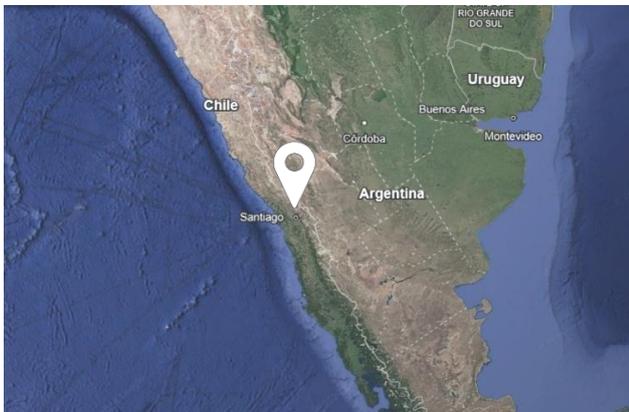
En el caso de Laguna Grande, se acordó un contrato de fideicomiso con fiduciaria de cobertura a nivel nacional, encargada de administrar el fideicomiso del proyecto. Es importante destacar que la duración del contrato de fideicomiso es ilimitada, lo que reduce el riesgo de ejecución del proyecto de la compañía.

2.6.1.3. Desarrollo de los proyectos inmobiliarios

I. Santa Ana en Chile - Proyecto Lipangue

a. Ubicación

El proyecto Lipangue está situado a 20 km del centro de Santiago de Chile y a 10 km de la comuna de Lampa, que forma parte de la Región Metropolitana de Santiago y pertenece administrativamente a la Provincia de Chacabuco. Además, se localiza a 120 km de la ciudad portuaria de Valparaíso y a 19 km del Aeropuerto Internacional Arturo Merino Benítez.



Lipangue abarca un área de más de 100 hectáreas, dentro de las cuales 67,88 hectáreas corresponden a “Área Prioritaria de Desarrollo Urbano (AUDP)”, es decir, zonas identificadas como prioritarias para el desarrollo urbanístico en Chile. En el caso de Lipangue, estas 67,88 hectáreas pertenecientes a AUDP están designadas al desarrollo de 2.000 unidades residenciales. El área vendible correspondiente a este proyecto alcanza los 160.000 m².

b. Plan de desarrollo del proyecto

El proyecto Lipangue sigue un modelo de integración vertical que permitirá mantener un control de cada fase del proceso, desde la construcción de complejos residenciales y servicios de primera necesidad, hasta la ejecución del diseño, planificación y construcción. Actualmente, el proyecto se encuentra en proceso de planificación urbanística y de infraestructuras con el objetivo de desarrollar 2.000 unidades residenciales. La primera fase de preventa está proyectada para el año 2025.

Este proyecto está diseñado para atender a la creciente población urbana de Santiago de Chile, enfocándose especialmente en la clase media y en aquellas personas que buscan su primera vivienda. Se dirige a aquellos interesados en sectores que ofrezcan equipamiento, conectividad y servicios de calidad, asegurando así una experiencia de vida integral y accesible.

La conectividad actual de Lampa, que incluye acceso al centro y al núcleo empresarial de Santiago a través de la Ruta 5 Norte, la convierte en una opción atractiva para familias y personas interesadas en adosados, casas u otras tipologías de construcción horizontal. Dada la densidad poblacional de Santiago, la zona norte del área metropolitana se presenta como una alternativa viable. Además, el marco regulatorio aplicable a Lampa permite una densificación controlada en altura, lo que atrae a la creciente clase media aspiracional de la ciudad.

El master plan del proyecto contempla parques, zonas comerciales y zonas deportivas; además de la infraestructura necesaria para espacios públicos como vías principales, ciclovías, y calles peatonales. De igual forma, al igual que en todos los proyectos de Santa Ana, se contempla la provisión de servicios básicos como acueducto, alcantarillado y electricidad. Como parte de su visión a largo plazo, se encuentra prevista la gestión y mantenimiento de la microciudad en su totalidad.

c. Estrategia de integración y sostenibilidad

Desde la perspectiva de SAGE Chile, la implementación de medidas sostenibles en el desarrollo del proyecto es fundamental para respaldar un impacto positivo en la comunidad y el medio ambiente. Es por ello por lo que se compromete a crear una infraestructura resiliente e inclusiva que facilite un transporte eficiente e integre espacios verdes y recreativos accesibles para todos.

Entre las medidas adoptadas, se destaca la conservación de los cauces naturales periféricos al terreno, asegurando la correcta disposición de aguas residuales y otros residuos. Esto no solo protege los ecosistemas locales, sino que también promueve la salud y el bienestar de los habitantes. Al fomentar un entorno sostenible y habitable, SAGE Chile busca diferenciar su proyecto como un modelo a seguir en el desarrollo urbano desde la planificación anticipada, contribuyendo así a la calidad de vida de la comunidad.

d. Plan de Ordenamiento Territorial del terreno

La región de Lampa se encuentra al norte de Santiago de Chile. Es conocida por ser una zona con un desarrollo urbano y rural mixto. A lo largo de los años, ha experimentado un crecimiento significativo debido a su proximidad a la capital y a la expansión de la zona metropolitana. En este sentido, Lampa ha visto un incremento en la construcción de residencias y en la inversión en infraestructura debido a su desarrollo como una opción atractiva para quienes buscan vivir cerca de Santiago, pero en un entorno menos congestionado, tomando en consideración la demanda existente de población creciente dentro de la comuna de Lampa y sus alrededores.

A pesar de que actualmente no existe un instrumento de planificación propio de la Comunidad de Lampa a nivel geográfico que regule el desarrollo y crecimiento de las áreas urbanas, la regulación ha sido gestionada mediante el Plan Regulador Metropolitano de Santiago (PRMS), en vigor desde diciembre de 1997, momento en el que incorporó a la provincia de Chacabuco, la cual abarca las regiones de Colina, Lampa y Til-Til. Esta actualización introdujo el concepto de "condicionamiento" para este territorio, estableciendo las ZUDC y AUDP, descritas a continuación:

- **Zonas Urbanizables de Desarrollo Condicionado (ZUDC):** que son áreas urbanizables sujetas a condiciones específicas que deben cumplirse antes de su desarrollo.
- **Áreas Urbanizables de Desarrollo Prioritario (AUDP):** que son áreas urbanizables identificadas como prioritarias para el desarrollo, con un enfoque en acelerar su urbanización y facilitar el crecimiento ubicadas en torno a las ciudades existentes. Siendo esta última la normativa aplicable para el proyecto Lipangue.

Este nuevo enfoque tiene como objetivo establecer reglas claras para megaproyectos cuya envergadura implique la creación de nuevas ciudades. Teniendo esto en cuenta, el suelo donde se ubica el terreno del Proyecto Lipangue se encuentra dentro del límite de extensión urbana y bajo la normativa de Área Urbana de Desarrollo Prioritario (AUDP) caracterizada por ser áreas prioritarias para el desarrollo urbanístico, lo que promueve un entorno óptimo para el rápido desarrollo del proyecto y define a sí mismo un nicho de mercado focalizado en primera vivienda.

Cabe destacar que el Plan Regulatorio aplicable a la región de Lampa contempla actualizaciones en la planificación del uso de suelo, así como en la normativa de edificación y subdivisión. En el caso específico de la comuna, que hasta entonces contaba con una sola localidad urbana, se definieron nuevos límites urbanos para las localidades de Batuco, Sol de Septiembre y Estación Colina, además de la ampliación del límite urbano existente en la localidad de Lampa.

Actualmente, el Plan Regulatorio Metropolitano de Santiago abarca la totalidad del terreno dentro de los límites de extensión urbana calificados como AUDP, que se visualizan en la imagen como el área en color amarillo. Este plan también designa áreas paralelas para parques metropolitanos e intercomunales. Las zonas fronterizas están contempladas como áreas de protección ecológica, con un desarrollo controlado y zonas de interés agropecuario exclusivo, lo que contribuye a un desarrollo sostenible y a la preservación del entorno natural.

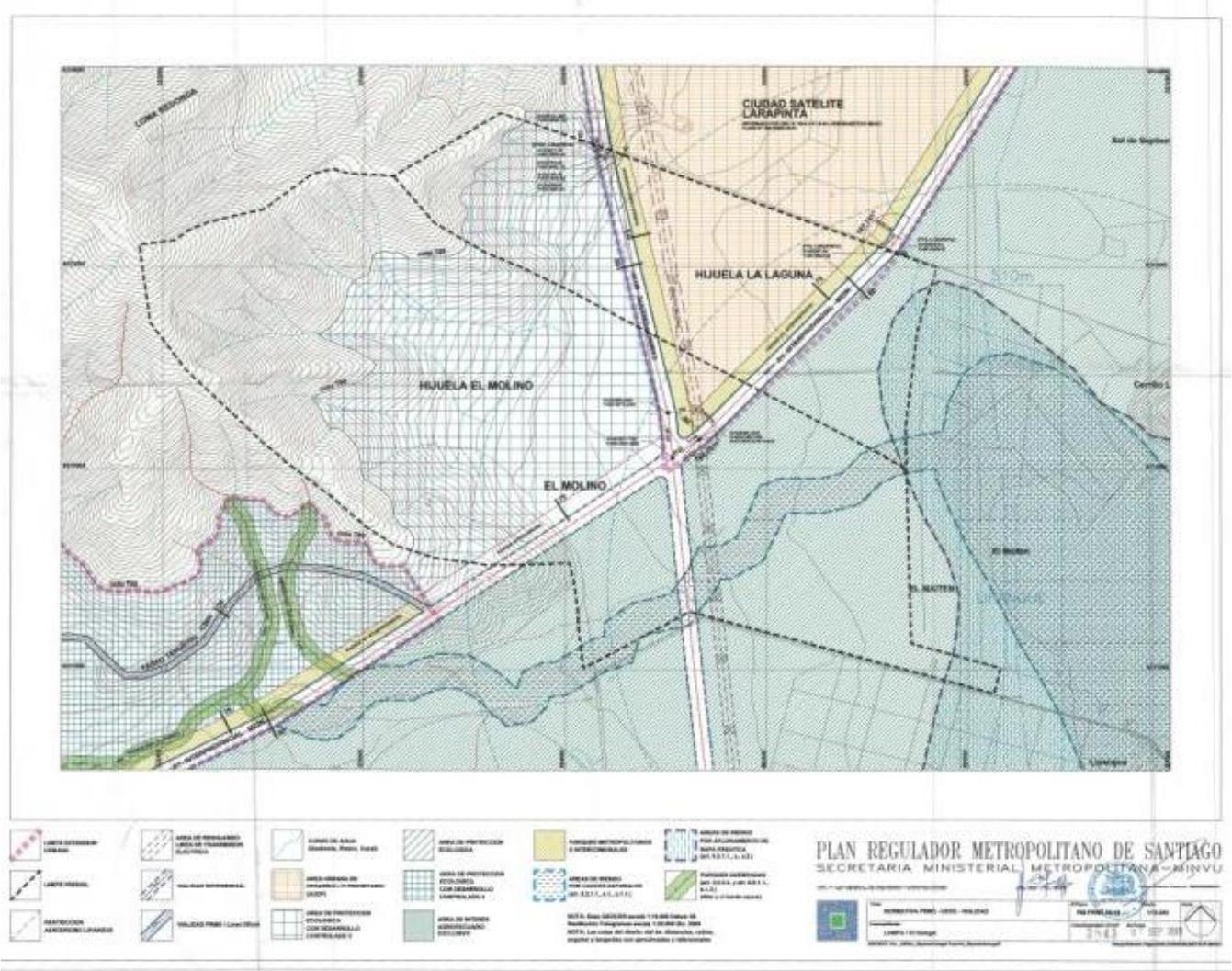


Imagen - Plan regulador metropolitano de Santiago aplicable al terreno del Proyecto Lipangue

Este plan, con sus actualizaciones en la zonificación del uso de suelo, así como en las normativas de edificación y subdivisión, abre nuevas oportunidades para Santa Ana en el desarrollo de microciudades. La definición de nuevos límites urbanos en Batuco, Sol de Septiembre y Estación Colina, junto con la expansión del límite urbano en Lampa, permite a la Sociedad explorar terrenos estratégicos para el crecimiento de proyectos inmobiliarios. Estas modificaciones pueden facilitar la construcción de viviendas e infraestructuras necesarias para atraer nuevas inversiones.

e. Diseño preliminar del Proyecto Lipangue

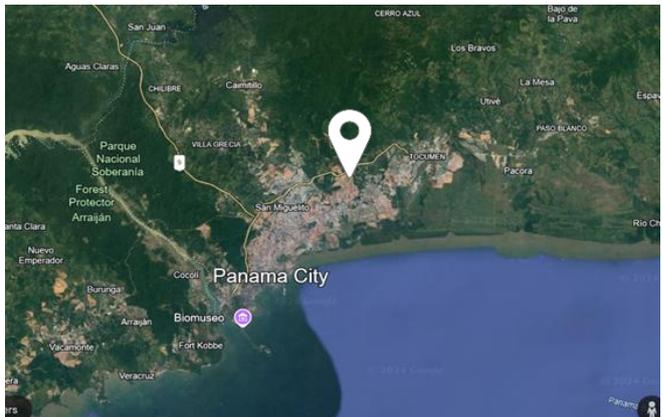


Considerando el crecimiento urbano y las necesidades de planificación para el desarrollo inmobiliario en la zona, el diseño preliminar contemporáneo propuesto para el Proyecto Lipangue se integra armónicamente con los espacios centrales de la urbanización, como las áreas deportivas y recreativas. Esta interconexión no solo refuerza la cohesión del proyecto con su entorno, sino que también promueve la conservación de espacios verdes y seguros, creando un equilibrio entre el desarrollo y el respeto por el medio ambiente.

II. Santa Ana en Panamá - Proyecto Panamá Norte

a. Ubicación

El proyecto Panamá Norte se localiza a 20 km del centro de la Ciudad de Panamá, en el Distrito de San Miguelito, que pertenece administrativamente a la Provincia de Panamá. Está situado a 12 km del Aeropuerto Internacional Tocumen y a 70 km de la ciudad de Colón.



Panamá Norte abarca en una superficie de más de 12.000 m² dentro de las cuales la totalidad corresponde a suelo residencial de alta densidad. El área vendible correspondiente a este proyecto alcanza los 37.500 m².

b. Plan de desarrollo del proyecto

El proyecto Panamá Norte sigue un modelo de integración vertical que permite a la empresa controlar cada fase del proceso, desde la ejecución del diseño y la planificación, hasta la construcción de complejos residenciales, servicios asociados, y la futura gestión y administración de la microciudad. Actualmente, el proyecto se encuentra en proceso de planificación urbanística y diseño con el objetivo de desarrollar 600 unidades residenciales, cuya primera fase de preventa está prevista para el año 2025.

Panamá Norte es un proyecto mixto, que abarca diversas tipologías residenciales en su mayoría de construcción vertical, adaptándose a diversos perfiles de demanda. Ofrece un entorno seguro y armonioso con la naturaleza, ideal para familias de clase media y media-alta de la ciudad de Panamá que busquen adquirir su primera vivienda, así como para residentes extranjeros interesados en segunda vivienda. Además de la construcción de viviendas, el proyecto incluye el desarrollo de infraestructura para servicios públicos esenciales, como acueducto y electricidad, asegurando el funcionamiento integral de todas las fases del proyecto.

El terreno cuenta con infraestructura de primer nivel con uso de suelo residencial de alta densidad, teniendo en cuenta su ubicación en la zona metropolitana de Panamá. Como se estableció previamente, el área vendible corresponde a 37.500 m², destinados en su mayoría a la construcción de viviendas, mientras que el resto del terreno está asignado al desarrollo de espacios recreativos, como parques infantiles, piscinas y salones de usos múltiples.

c. Estrategia de integración y sostenibilidad

SAGE Panamá se compromete a implementar medidas sostenibles en el desarrollo del proyecto, centrandose en la optimización de la distribución y almacenamiento de recursos hídricos y energéticos. Dado que el terreno ya cuenta con infraestructura de primer nivel, la planificación se enfoca en sistemas de optimización para la correcta gestión de los recursos hídricos y energéticos a largo plazo, considerando el área colindante.

Además, teniendo en cuenta que el terreno se encuentra bajo la jurisdicción del actual Plan de Ordenamiento Territorial del Distrito de Panamá, y que el crecimiento del Distrito de San Miguelito se regirá también bajo los lineamientos del Plan Local de Ordenamiento Territorial, SAGE Panamá priorizará sus actividades de responsabilidad social a la activa en la gestión y monitoreo de las áreas de influencia circundantes, asegurando que los procesos de planificación prioricen la conservación y protección del medio ambiente, así como de las especies autóctonas. Las medidas adoptadas no solo contribuirán a la sostenibilidad del ecosistema local, sino que también fortalecerán la resiliencia de la comunidad, ofreciendo un entorno más saludable y habitable para todos los residentes.

d. Plan de ordenamiento territorial del terreno del proyecto

Bajo la regulación del Plan Local de Ordenamiento Territorial, el terreno se caracteriza por ser área urbanizable de alta densidad en mayor parte, la cual permite dúplex, viviendas multifamiliares y desarrollos de viviendas en filas. La densidad máxima y los metros cuadrados mínimos para cada codificación de zona son:

Codificación de la zona	Terrenos (m ²)	Personas por cada 10.000 m ²)
RM:	600	600
RM-1:	600	750
RM-2:	800	1.000
RM-3:	800	1.500

Los Residenciales Multifamiliares (RM) se catalogan de la siguiente manera:

- **Residencial de Alta Densidad (R-M) y (R-M1) Usos permitidos:** construcción, reconstrucción o modificación de edificaciones multifamiliares, viviendas bifamiliares y casas en hileras. Se permitirá las construcciones complementarias tales como: de edificios docentes, religiosos, institucionales, culturales, filantrópicos, asistenciales y oficinas, siempre que dichas estructuras no constituyan perjuicios para los vecinos o afecten en forma adversa el carácter residencial multifamiliar de la zona. Se permiten locales comerciales en la planta baja de los edificios para el expendio de artículos de consumo general. Usos compatibles: casetas, pequeños depósitos, bohíos, piscinas, siempre que dichos usos y sus estructuras no constituyan perjuicio a los vecinos o afecten el carácter residencial de la zona. Densidad neta: 600hab/ha Área mínima del lote: 600 m² por edificios de apartamentos Área de ocupación máxima: 60% del área del lote Área libre mínima: 40% del área del lote.
- **Residencial de Alta Densidad (R-M2) Usos permitidos:** sólo se permitirá la construcción, reconstrucción o modificación de edificaciones multifamiliares, viviendas bifamiliares y casas en hileras. Se permitirá la construcción de edificios docentes, religiosos, institucionales, culturales, filantrópicos, asistenciales y oficinas siempre que dichas estructuras no constituyan perjuicios para los vecinos o afecten en forma adversa el carácter residencial multifamiliar de la zona. Se permiten locales comerciales en la planta baja de los edificios para el expendio de artículos de consumo en general. Usos compatibles: casetas, pequeños depósitos, bohíos, piscinas, siempre que dichos usos y sus estructuras no constituyan perjuicio a los vecinos o afecten el carácter residencial de la zona. Densidad neta: 1,000hab/ha Área mínima del lote: 800 m² por edificio de apartamentos Área de ocupación máxima: 100% del área de construcción por retiro en planta baja Área libre mínima: la que resulte al aplicar los retiros.
- **Residencial de Alta Densidad (R-M3) Usos permitidos:** los mismos que para el R-M2 Usos compatibles: los mismos que para el R-M2 Densidad neta: 1,500hab/ha Área mínima del lote: 800 m² por edificio de apartamentos Área de ocupación máxima: 100% del área de construcción por retiros en planta baja Área libre mínima: la que resulte al aplicar los retiros.

Por otro lado, un porcentaje menor se denomina bajo la codificación de zona residencial combinada, lo que permite construir para las viviendas, áreas comunes para la recreación, sociales, verdes, o áreas de jardines que crean un entorno de vida agradable y de conservación del entorno natural.

El desarrollo urbanístico del distrito de San Miguelito se verá influenciado e impulsado por los proyectos de infraestructuras como la construcción del metro cable, favoreciendo aún más la conectividad de la zona. En este sentido, el gobierno contempla a nivel administrativo un plan de ordenamiento territorial a futuro como instrumento de planificación que permitirá a San Miguelito, la ordenación de los perímetros de las obras proyectadas.

e. Diseño preliminar Proyecto Panamá Norte

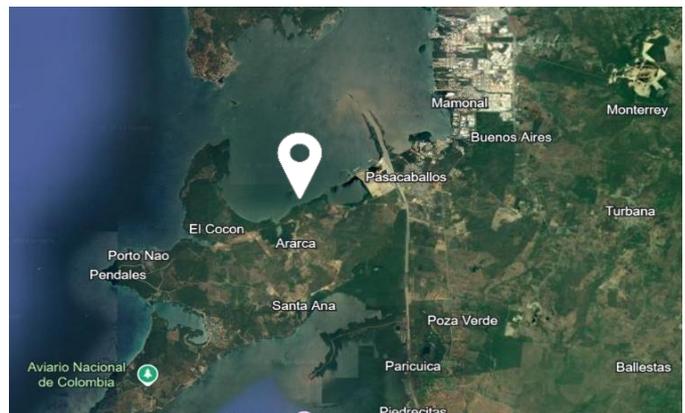
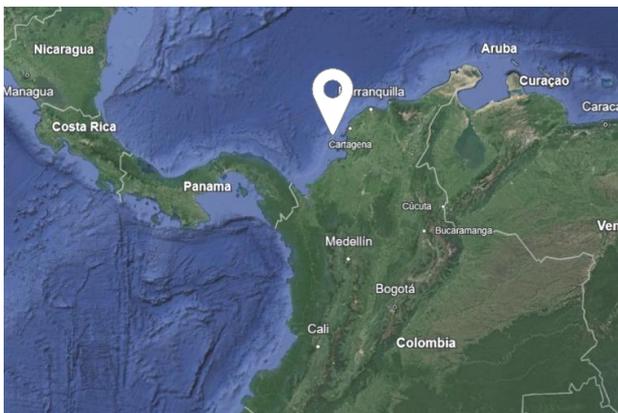


En este contexto, el concepto urbanístico del proyecto Panamá Norte genera una imagen de ciudad contemporánea y de alta calidad arquitectónica, otorgando una identidad distintiva al conjunto. Se destaca el enfoque caribeño, con especial atención al paisaje y a la integración con la naturaleza. La preservación y gestión del agua son aspectos clave, y la urbanización se organizará de manera orgánica para armonizar con el entorno natural.

III. Santa Ana en Colombia - Proyecto Santa Ana Barú Club

a. Ubicación

El proyecto Santa Ana Barú Club se está desarrollando en la ciudad de Cartagena de Indias. El proyecto Santa Ana Barú Club se ubica a 30 km del centro de la ciudad costera de Cartagena de Indias. Pertenece administrativamente al corregimiento de Santa Ana, en el departamento de Bolívar, bajo la jurisdicción de la isla de Barú, y se encuentra a 35 km del Aeropuerto Internacional Rafael Núñez.

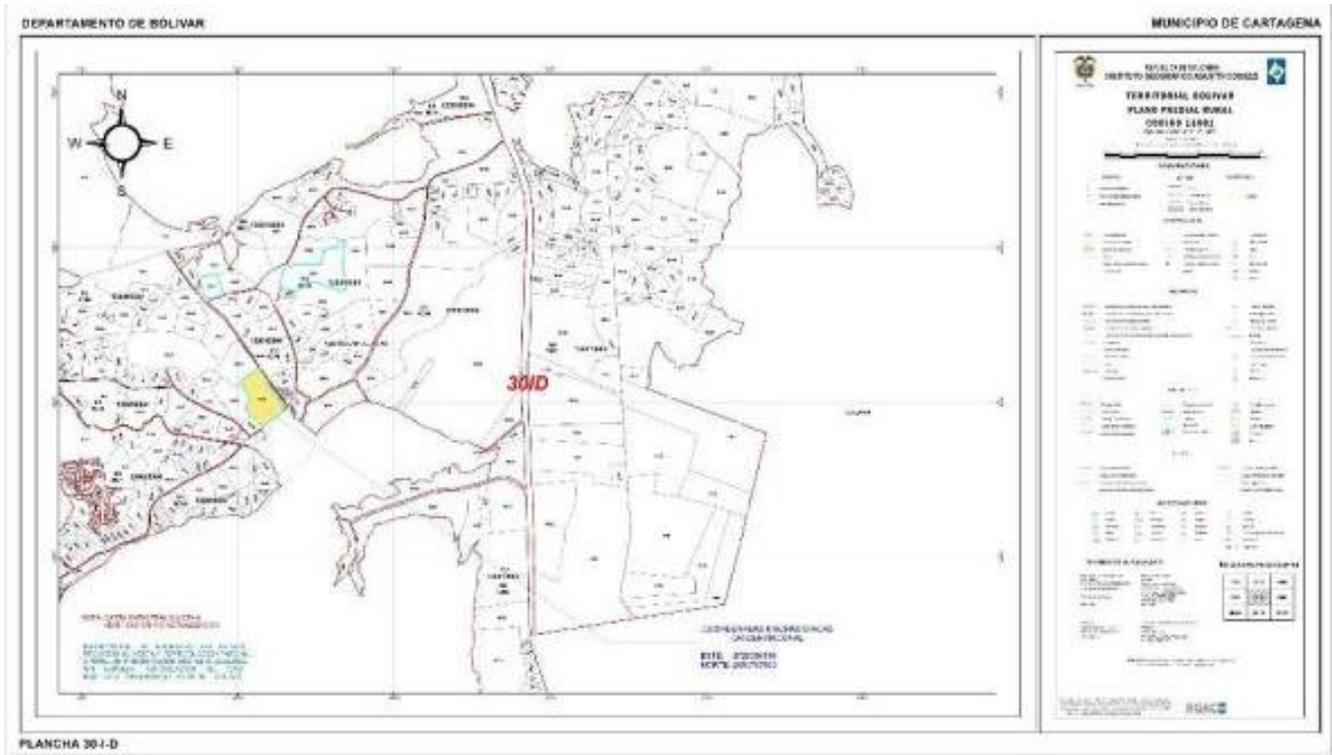


El proyecto abarca un área de más de 40 hectáreas, de las cuales 10,8 hectáreas son destinadas al área urbanizable. Además, el área vendible asociada a este proyecto asciende a 165.000 m².

b. Plan de desarrollo del proyecto

Este proyecto sigue un modelo de integración vertical que permitirá controlar cada fase del proceso, desde la construcción de complejos residenciales y servicios asociados, hasta la ejecución del diseño, planificación y construcción.

Actualmente se encuentra en proceso de diseño y estrategia de comercialización para el desarrollo de más de 1.500 unidades residenciales. La primera fase de preventa está proyectada para el primer trimestre del 2025.



Proyecto Santa Ana Barú Club - Carta catastral de la Isla de Barú

El proyecto está destinado a la creciente población urbana de clase media de las ciudades principales e intermedias de la costa colombiana, interesada en primera vivienda con espacios amplios que provean seguridad y servicios básicos ininterrumpidos y de calidad. Así como viviendas con entornos recreativos y comerciales los cuales contemplan zonas recreativas y deportivas para niños y adultos, y locales comerciales.

Además, se identifica un segundo nicho de mercado: la población aspiracional que busca una segunda vivienda recreacional, compuesta por residentes de las principales ciudades del país y por extranjeros interesados en inversiones inmobiliarias.

Para potenciar su atractivo, a través de su filial SAGE Colombia, Santa Ana firmó un contrato de franquicia con Marriott International, Inc. (“**Marriott International**”), una de las cadenas hoteleras más importantes a nivel global. Esta colaboración le permite a la Sociedad consolidar su presencia en el sector hotelero y contribuir al desarrollo de microciudades sostenibles.

Como parte de la alianza, Marriott International ha otorgado a Santa Ana una licencia para construir y operar un hotel bajo los estándares de su marca Courtyard Resort. La gestión de este hotel será realizada por Santa Ana en colaboración con Aimbridge Hospitality una reconocida empresa de gestión hotelera que opera más de 1.500 propiedades a nivel mundial. Aimbridge Hospitality se especializa en maximizar la rentabilidad y el rendimiento de los hoteles, brindando un enfoque integral en la gestión operativa, comercialización y atención al cliente. Esta asociación busca que el hotel cumpla con los altos estándares de calidad y servicio que caracterizan a la marca Marriot.

El hotel estará ubicado dentro del proyecto Santa Ana Barú Club siendo el primer resort de Marriott International en la Isla de Barú y el primer Courtyard Resort en Colombia, con una capacidad de 180 habitaciones.

Las áreas comunes del hotel están diseñadas para complementar los entornos del proyecto destinados al ocio, y estará al servicio de todos los propietarios o arrendatarios, ofreciendo una categoría especial de alojamiento residencial con el lujo y la calidad distintivos de la marca hotelera.

En este sentido, las zonas comunes del proyecto incluyen áreas comerciales, playas privadas, club social y un cerro mirador. Estas características añadirán un atractivo significativo al proyecto al proporcionar servicios y entretenimiento de alta calidad para los residentes de Santa Ana Barú Club.

c. Estrategia de integración y sostenibilidad

En el desarrollo del proyecto en Colombia, SAGE Colombia se compromete a implementar medidas sostenibles que generen entornos en armonía con la naturaleza y preserven los espacios no urbanizados y no urbanizables. Este enfoque incluye la creación de áreas de protección y conservación en el terreno, lo cual es un pilar estratégico de la iniciativa. Para garantizar la correcta conservación y reciclaje de los recursos hídricos dentro del complejo urbano, se incorporarán tecnologías avanzadas de filtración de agua y materiales biodegradables para su tratamiento.

Además, SAGE Colombia planea fomentar el crecimiento de las zonas aledañas, particularmente aquellas dependientes del sector turístico, a través de apoyo directo a las comunidades locales y la formación de alianzas estratégicas. Este enfoque no solo beneficiará a las comunidades, sino que también enriquecerá el proyecto, al integrar a la población local en el proceso de desarrollo y asegurar un impacto positivo en la economía regional. Así, la empresa se posiciona como un agente de cambio que promueve la sostenibilidad y la cohesión social.

d. Plan de ordenamiento territorial del terreno del proyecto

La visión 2023-2035 para la ciudad de Cartagena se enfoca en el desarrollo de un territorio sostenible, donde la población disfrute de una alta calidad de vida, manteniendo una relación armónica con el entorno ambiental y patrimonial, y gestionando eficazmente los riesgos. Este objetivo se enmarca en el Plan de Ordenamiento Territorial (2023-2035), que actualmente está en proceso de formulación y se tiene previsto que la adopción inicie a mediados del año 2025. El modelo de ocupación territorial propuesto reconoce las interacciones funcionales distritales y metropolitanas, abordando los hechos territoriales urbanos, rurales e insulares. El plan articula estos elementos mediante el uso del agua como factor estructurante y catalizador para las actividades turísticas, portuarias e industriales, en sinergia con la riqueza cultural, étnica y patrimonial. Además, se integrará con la Estructura Ecológica Principal para proteger y conservar el sistema ambiental, contribuyendo a un territorio resiliente que se adapta al cambio climático y se revitaliza.

El Plan también prevé potenciar el uso del suelo para un desarrollo compacto, apoyado en la consolidación de centralidades urbanas y rurales. Esto diversificará la oferta de bienes y servicios y se articulará mediante un sistema de transporte multimodal que mejorará la movilidad y conectividad, promoviendo un territorio equilibrado y sostenible que crece en armonía con su entorno.

Con estas medidas, se presenta una oportunidad estratégica para Santa Ana de alinear sus proyectos de microciudades con los objetivos de desarrollo sostenible planteados en el Plan de Ordenamiento Territorial (POT). El enfoque del plan en promover la sostenibilidad, con una gestión eficiente de los riesgos, presenta un escenario favorable para Santa Ana, que prioriza la creación de comunidades autosuficientes y sostenibles. Al incorporar prácticas de construcción ecológica y resiliencia frente a riesgos ambientales, la empresa podrá no solo cumplir con la alineación del POT, sino también obtener ventajas competitivas en el mercado, especialmente en áreas rurales e insulares, donde el plan propone la expansión.

No obstante, será crucial que Santa Ana ajuste sus proyectos a las normativas emergentes y gestione eficazmente los riesgos asociados. Esto le permitirá aprovechar el potencial de desarrollo sin enfrentar contratiempos regulatorios o ambientales, consolidando su papel en la modernización de la infraestructura urbana de Cartagena.

e. Diseño preliminar Santa Ana Barú Club



Para este proyecto, el tratamiento paisajístico que integra la arquitectura con la naturaleza se convierte en un valor añadido significativo, a través de la integración del agua y una arquitectura de alta calidad para enriquecer el entorno. En un condominio de estas características, Santa Ana ve fundamental ofrecer una variedad de productos de diferentes tipologías para satisfacer las diversas necesidades y preferencias de los residentes.

2.6.1.4. Proyectos futuros del Emisor

La Sociedad ha definido una visión estratégica claramente orientada hacia la expansión y el desarrollo del sector inmobiliario en la región. El objetivo de Santa Ana es fortalecer su presencia a nivel internacional, con un plan de negocio enfocado en la diversificación regional a través de la apertura de nuevas geografías. Así, Santa Ana, tiene como objetivo preliminar desplegar alrededor de ocho proyectos inmobiliarios estratégicamente ubicados entre 2024 y 2028. Este plan podría verse modificado en función de las oportunidades estratégicas que la Compañía pueda identificar.

El plan de expansión de la Sociedad refleja un compromiso sólido con el crecimiento sostenible y la diversificación de su portafolio, maximizando su presencia en el mercado global. Con este plan, la Sociedad no solo busca aumentar su capacidad operativa, sino también consolidar su posición como un actor clave en la industria.

Cabe destacar, que cada proyecto es cuidadosamente seleccionado para alinearse con las tendencias del mercado y las demandas del entorno, comprometiendo una ejecución eficaz y contribuyendo significativamente al crecimiento de la Sociedad. Este enfoque estratégico asegurará el desarrollo de proyectos que generen el mayor valor para sus comunidades e inversores, subrayando su compromiso con el crecimiento y la optimización de su portafolio.

Para ampliar su portafolio, Santa Ana utiliza un método de selección diseñado para asegurar que cada proyecto seleccionado maximice el retorno de la inversión, minimice los riesgos y se alinee con los objetivos estratégicos de crecimiento y sostenibilidad. Los procesos que conforman el método de selección son:

a. Estudios de mercado macroeconómicos

Para cada posible proyecto, se realizan estudios de mercado macroeconómicos que analizan las condiciones económicas generales del país o región en la que se desarrollará. Estos estudios evalúan indicadores clave, tales como:

- Crecimiento económico y estabilidad política.
- Tasas de interés y acceso a financiación.
- Tendencias de demanda y oferta inmobiliaria.
- Comportamiento de los precios de venta y alquiler.

Estos análisis permiten determinar si las condiciones macroeconómicas son favorables para el desarrollo de nuevos proyectos y su potencial para generar retornos sostenibles a largo plazo.

b. Modelo de scoring

Este modelo evalúa diversos criterios clave, asignándoles un puntaje ponderado que permite priorizar aquellos proyectos que ofrecen mejores perspectivas financieras y estratégicas. Los criterios incluyen:

- **Rentabilidad proyectada:** Retorno sobre la inversión, flujo de caja esperado.
- **Riesgo asociado:** Evaluación de riesgos financieros, técnicos, jurídicos y operativos.
- **Impacto en la cartera:** Diversificación geográfica, tipología de proyecto.
- **Viabilidad técnica:** Calidad del suelo, infraestructura existente.

c. Proyectos de referencia

Se realiza un análisis exhaustivo de proyectos de referencia en la misma zona geográfica. Este análisis tiene como objetivo comparar el proyecto propuesto con desarrollos exitosos similares, para entender factores como:

- **Demanda y tipo de clientes:** Especificidades según tipo de desarrollo: residencial, turístico, comercial.
- **Precios de venta y rentabilidad:** Evaluación en proyectos de características comparables.
- **Tiempo de absorción en el mercado:** Plazo necesario para vender o alquilar todas las unidades.

Este *benchmarking* busca que los proyectos seleccionados puedan competir efectivamente en el mercado y ofrezcan una propuesta de valor diferenciada.

d. Análisis socioeconómico

Uno de los elementos clave en la selección de nuevos proyectos es el análisis socioeconómico de la zona, que proporciona información sobre las características demográficas y sociales del área donde se desarrollará el proyecto. Este análisis incluye:

- **Perfil demográfico:** Edad, nivel educativo y estructura familiar.
- **Nivel de ingresos:** Capacidad de compra de los habitantes de la zona.
- **Infraestructura y servicios públicos disponibles:** Transporte, educación y sanidad.

- **Tendencias de urbanización:** Crecimiento poblacional y desarrollo de áreas cercanas.

Este estudio no solo ayuda a identificar la demanda potencial de los proyectos, sino que también permite adaptar el diseño y las características del desarrollo inmobiliario a las necesidades específicas de la población local.

Además, el análisis socioeconómico es crucial para detectar oportunidades de alianzas estratégicas con actores locales, como empresas constructoras, proveedores de servicios y administraciones locales. Estas alianzas facilitan el desarrollo del proyecto y mejoran la integración de la compañía en el entorno social y económico de la zona.

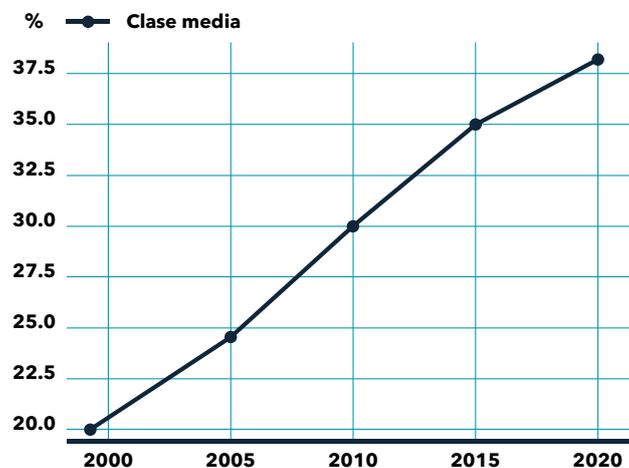
El análisis integral e interseccional de los informes generados en cada uno de estos procesos, por parte del equipo directivo de la Sociedad, considerando su amplia experiencia en el sector y en la región, permiten seleccionar los proyectos de manera estratégica.

2.6.1.5. Economía de la región en el que opera el Emisor

I. Latinoamérica

Mercado inmobiliario

Según las cifras del Banco Mundial, la clase media en Latinoamérica ha mostrado un crecimiento significativo, pasando de representar el 20% de la población en el año 2000 al 37,5% en 2020, marcando un hito histórico. Los expertos asocian este crecimiento a un aumento en la creación de trabajos, y la incorporación de 70 millones de mujeres al mercado laboral, reduciendo notoriamente la pobreza y fortaleciendo la economía de clase media.



Banco Mundial: Crecimiento % de la clase media en Latinoamérica

Sin embargo, la crisis económica provocada por la pandemia de COVID-19 ha presentado nuevos desafíos. Un informe del Banco Mundial indica que, en 2022, aproximadamente el 34% de la población de la región pertenecía a la clase media, reflejando una ligera disminución en comparación con 2020. A pesar de los desafíos económicos recientes, los expertos proyectan que la recuperación y el crecimiento de la clase media pueden continuar en los próximos años, siempre y cuando se implementen políticas públicas efectivas que fomenten el empleo y mejoren las condiciones laborales.

El incremento de la clase media ha generado una creciente demanda en el sector inmobiliario, que prevé ampliar su oferta para cubrir las necesidades de la clase media emergente, que busca viviendas asequibles con altos estándares de calidad. Actualmente, la oferta es insuficiente para satisfacer esta demanda.

Según estimaciones de BBVA Research, el mercado inmobiliario en la región podría crecer de 478 billones de dólares en 2024 a 712 billones en 2029, lo que implica una tasa de crecimiento anual compuesta del 8,3%. Este crecimiento se debe principalmente a dos factores clave: la mayor urbanización y el desarrollo de una clase media más próspera. Se espera que el 90% de la población de Latinoamérica resida en áreas urbanas para 2025, frente al 81% actual.

La construcción de infraestructuras y viviendas en Latinoamérica es crucial para que continúe enriqueciéndose y desarrollándose económicamente la región. Entre sus principales impactos se incluyen:

- **Crecimiento Económico y Empleo:** Contribuyendo significativamente al crecimiento del PIB y generando miles de empleos en la construcción, operación y mantenimiento de inmuebles.
- **Atracción de Inversión Extranjera:** Países como Chile, Panamá y Colombia también han experimentado un notable crecimiento en la atracción de inversión extranjera en el sector inmobiliario. En Chile, la estabilidad económica y el marco regulatorio han incentivado nuevos proyectos residenciales y comerciales de gran envergadura. Panamá se ha destacado como un centro regional para inversores, impulsado por su zona libre y la expansión de su infraestructura portuaria y logística. En Colombia, las reformas en el sector han modernizado las infraestructuras, permitiendo el desarrollo de grandes proyectos inmobiliarios, especialmente en áreas urbanas clave como Bogotá y Medellín. De igual forma, países como México y Brasil han recibido importantes inversiones extranjeras en proyectos inmobiliarios, modernizando infraestructuras y dinamizando el mercado.
- **Desarrollo Urbano y Modernización:** Impulsa la expansión de infraestructuras, mejora la calidad de vida y fomenta el desarrollo de ciudades sostenibles y tecnológicamente avanzadas.
- **Estabilidad Financiera y Crecimiento de la Clase Media:** Facilita la expansión de la clase media al proporcionar acceso a la propiedad de vivienda y acumulación de patrimonio.
- **Impacto en el Mercado de Capitales:** En Chile, Colombia y Panamá, el mercado inmobiliario de inversiones se ha visto acelerado gracias a la utilización de instrumentos como los Fondos de Inversión Inmobiliaria y Fondos de Capital Privado, que permiten tanto a pequeños como grandes inversores acceder a proyectos residenciales y comerciales de alto valor. Estos vehículos financieros: Fondos de Inversión Inmobiliaria (FII) en Chile; Sociedades de Inversión Inmobiliaria en Panamá; y, Fondos de Capital Privado en Colombia han democratizado el acceso al sector, atrayendo inversión extranjera y diversificando las opciones de inversión en mercados inmobiliarios en crecimiento. Asimismo, otros países de Latinoamérica han democratizado el acceso al mercado inmobiliario para inversores, tales como los Instrumentos como Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces (FIBRAs) en México y Fondos de Inversión Inmobiliaria (FIIs) en Brasil.
- **Resiliencia y Adaptabilidad:** A pesar de desafíos económicos y políticos, el sector inmobiliario en Colombia, Chile, Panamá, México, Brasil y Argentina ha demostrado ser resiliente, adaptándose a nuevas demandas y tendencias gracias al crecimiento tecnológico.

Estos datos indican que Santa Ana se enfrenta a un problema socioeconómico con un mercado potencial todavía por satisfacer en los próximos años.

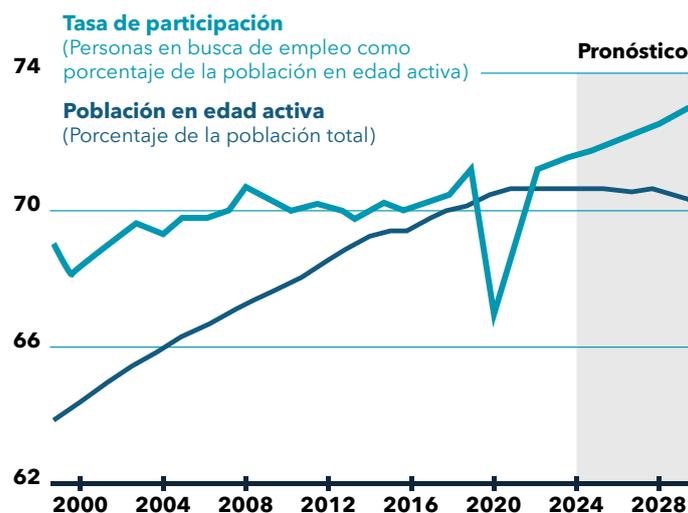
Dividendo Demográfico en Latinoamérica

La edad media de la población en Latinoamérica ha ido aumentando considerablemente en las últimas décadas debido a la combinación de una mayor esperanza de vida y una disminución en las tasas de natalidad.

En 2020, según el banco mundial, la edad media en Latinoamérica se situaba entre 30 y 35 años, con proyecciones de un incremento continuo, debido a la disminución de la población joven y el aumento de la proporción de adultos. Según informe del Observatorio Demográfico 2023 de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la población de la región ha alcanzado los 652 millones y se espera para el 2050, es que la edad media supere los 40 años en la mayoría de los países de la región.

Este envejecimiento de la población, si bien presenta desafíos, también plantea una oportunidad en términos del "dividendo demográfico". Este concepto se refiere a la ventaja económica que puede surgir cuando hay una mayor proporción de la población en edad de trabajar en relación con los dependientes (niños y ancianos). Durante este período, si se aprovecha correctamente con políticas de empleo e inversión en capital humano, el país puede experimentar un crecimiento económico acelerado, ya que más personas productivas generan mayores ingresos y aportan a la economía,

Población en edad activa y tasa de participación



Fuente: FMI - Base de datos de estimaciones y proyecciones demográficas

Oportunidades y Desafíos:

- *Nearshoring*: En la era del *nearshoring* causado posterior a la COVID, Estados Unidos busca reducir su dependencia de China acercando fábricas, de sectores críticos, a regiones más cercanas. Como expresaba *The Wall Street Journal* en 2023, un claro ejemplo de que esto está ocurriendo es el récord de inversión en construcción de fábricas en Estados Unidos, que alcanzó los 108 billones de dólares en 2022. Este cambio ofrece una alternativa de crecimiento para países próximos a Estados Unidos Siempre y cuando los países inviertan en capital humano, salud, educación y empleo productivo. Latinoamérica podría beneficiarse del *nearshoring* por su creciente clase media y economías diversificadas. Además, algunos de estos países cuentan con buenas relaciones y similitudes culturales con Estados Unidos.

- **Aumento de Inversión Extranjera Directa (IED):** Según el Reporte Anual de Inversiones Directas en América Latina y el Caribe del 2024, en 2023, la Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina experimentó una disminución del 9,9% en comparación con el año anterior, aunque se mantuvo por encima del promedio de la última década. En total, la IED alcanzó los 194.6 mil millones de dólares. En 2023, la región se destacó por mantener un crecimiento positivo en comparación con Asia y África. En cuanto a la desagregación por tipo de inversión, la IED en Latinoamérica se concentró en sectores clave como la manufacturación con un crecimiento de un 9% y los servicios con un total de inversiones de 46%, mientras que, en el Caribe, la inversión a menudo se dirigió hacia el sector turístico y bienes raíces. En términos de inversión extranjera específica, la compra de viviendas y la inversión en hoteles se clasifica dentro de bienes raíces y turismo, con un aumento del 30 % en la inversión en el sector turístico del Caribe, alcanzando aproximadamente 15 billones de dólares en 2022. Esta tendencia refleja una base de inversión sólida, y aunque 2023 cierra con un crecimiento sostenido, se prevé que la inversión continúe en ascenso en 2024, especialmente con el fortalecimiento de la demanda turística en destinos clave de la región. Con respecto a la inversión en fábricas y manufacturación, en Latinoamérica creció un 25%, sumando alrededor de 40 billones de dólares. Estos datos reflejan la diversidad y el impacto de la inversión extranjera en diferentes sectores y regiones.

II. Chile - Contexto macro y regional

a. PIB y Crecimiento Económico

Chile se ha destacado como un país referente en Latinoamérica y el Caribe, superando a muchos países en términos de ingreso per cápita y logrando uno de los mejores Índices de Desarrollo Humano en la región. En 2023, ocupó la quinta posición del listado de 33 países en Latinoamérica tanto en Producto Interno Bruto (PIB) nominal como en PIB a precios de paridad de poder adquisitivo, siendo el PIB per cápita chileno el más alto de Latinoamérica.

Proyecciones PIB de Chile para 2024:

Las previsiones de crecimiento del PIB varían entre 1,5% y 3%, con estimaciones de distintas instituciones financieras como BTG (2% a 2,25%), Bice Inversiones (2,3%), Itaú y Security (1,5%), y Scotiabank (3%).

Sectores Clave:

Electricidad, Gas, Agua y Gestión de Desechos: En Chile, el sector de infraestructuras ha mostrado avances importantes estos últimos años, con un crecimiento significativo en 2023. Estos servicios de primera necesidad son fundamentales para la sostenibilidad y el bienestar general.

Servicios de Vivienda e Inmobiliarios: Este sector ha crecido un 43,4% del 2020 a 2023, pasando de 20 billones de dólares a 29 billones de dólares, representando el 23,2% del PIB total en 2023.

b. Déficit Habitacional

En Chile, el derecho a una vivienda adecuada está respaldado por la Declaración Universal de Derechos Humanos de 1948 y el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales de 1966. Aunque el país ha logrado importantes avances en la reducción del déficit habitacional, continúan existiendo problemas significativos. Según el Informe de la Relatora Especial sobre Vivienda Adecuada de 2018, Chile ha mejorado mucho en términos de propiedad de vivienda y diversificación de instrumentos para abordar el déficit, pero todavía hay un porcentaje de la población que no ha experimentado estos beneficios.

Para 2024, La Cámara Chilena de Construcción estima que el déficit habitacional cuantitativo en el país alcanza las 939.009 viviendas. Además, el Ministerio de Vivienda y Urbanismo calcula que más de un millón de unidades habitacionales están en condiciones inadecuadas, como barrios marginales y asentamientos informales, lo que eleva el total de viviendas deficientes a 1.469.122. Esta cifra incluye viviendas con hacinamiento y falta de servicios básicos adecuados, y se mide en el marco del Objetivo de Desarrollo Sostenible 11 y la Agenda 2030.

El déficit es más agudo en la Región Metropolitana, que representa el 42% del total, con una necesidad de cerca de 400.000 viviendas. La macrozona centro sigue con un 24% y la macrozona sur con un 23%. Comparado con 2017, el déficit en la Región Metropolitana ha aumentado un 17%.

c. Mercado inmobiliario

Entre 2002 y 2017, el tamaño promedio de los hogares disminuyó de 4,4 a 3,1 personas, lo que llevó a un aumento en la necesidad de viviendas. Esta reducción en la composición familiar ha generado un aumento significativo en la demanda de viviendas, ya que un menor número de personas por hogar implica la necesidad de más unidades habitacionales para acomodar a la misma población. En concreto, en 2002, una población de un millón requería 227.000 viviendas, mientras que en 2017 esa misma población necesitaba 322.000 viviendas, lo que presenta un incremento del 42%. Este fenómeno se ha visto acentuado por el auge de las familias unipersonales, compuesta principalmente por jóvenes que optan por vivir solos, lo que a su vez contribuye a una mayor demanda de viviendas independientes y adecuadas a sus nuevas dinámicas de vida.

En las últimas décadas, los cambios demográficos en Chile han afectado significativamente la demanda y los precios de la vivienda. La Cámara Chilena de la Construcción señala que el crecimiento de la población urbana y la tendencia hacia hogares más pequeños han incrementado la demanda, especialmente en áreas densamente pobladas.

Además, se ha visto un incremento en el número de pequeños y medianos inversores en el sector inmobiliario, quienes buscan rentabilizar sus ahorros mediante inversiones en propiedades. Estos inversores pasaron de representar el 10% de la demanda habitacional a un 31% en 2019, marcando una nueva tendencia en el mercado inmobiliario.

Como resultado de estos cambios, los precios de las viviendas en Chile se mantienen en aumento, lo que representa un desafío para las familias que buscan adquirir una propiedad. La asequibilidad de la vivienda, definida por la ONU como el gasto de menos del 30% del ingreso disponible en vivienda, ha empeorado en los últimos años. En 2011, el 6,9% de los hogares enfrentaba problemas de asequibilidad, mientras que para 2022 este porcentaje aumentó al 13,7%, con un gasto promedio en vivienda que creció de 142.094 dólares a 349.833 de dólares. Esto refleja un aumento cercano al 100% en el problema de asequibilidad en 12 años.



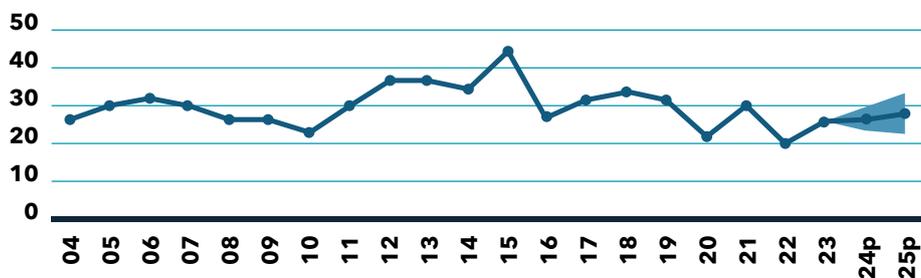
Fuente: Publicación Cámara Chilena de la Construcción A.G. Gerencia de Estudios y Políticas Públicas, marzo 2024

d. Venta de viviendas

En el primer trimestre de 2024, las ventas de viviendas en Chile cayeron un 13% en comparación con el año anterior, a pesar de una recuperación del 10% durante 2023, que se benefició de una base de comparación baja en 2022. En Gran Santiago, la venta de viviendas disminuyó un 7,5% respecto al mismo trimestre de 2023 y un 16% en comparación con el trimestre anterior. Sin embargo, el Sector Norte del área metropolitana, especialmente Lampa y Colina, continuó siendo el principal foco de ventas, concentrando el 59% del total de viviendas vendidas.

Para el segundo trimestre de 2024, se espera que las ventas en Gran Santiago fluctúen entre 1.800 y 2.200 unidades. A nivel nacional, se proyecta que las ventas de viviendas se mantendrán similares a las de 2023, con una posible mejora del 7% para 2025 o una contracción del 9% si no se observan mejoras en la oferta y la demanda. Se anticipa que las ventas acumuladas en 2024 sean entre 45.000 y 49.000 unidades.

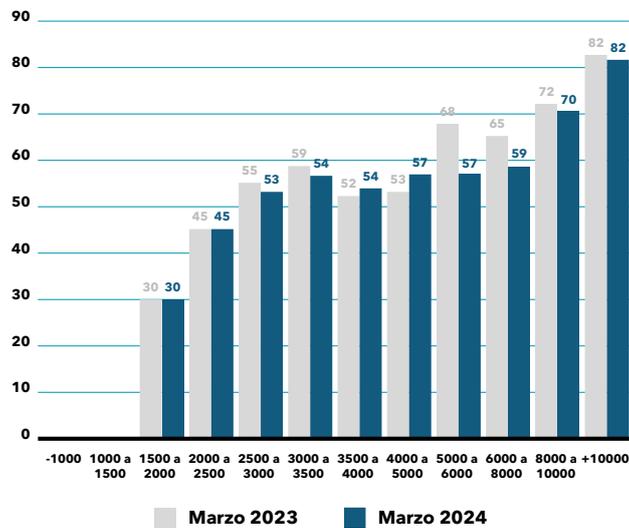
Proyección de unidades de ventas viviendas Santiago 2024 - 2025



Fuente: CChC, Informe Macroeconomía y Construcción, junio 2024

En términos de precios, a pesar de una disminución anual del 14% en marzo de 2024, el valor total de las ventas se mantuvo en el rango alto. En Gran Santiago, la mediana del precio de venta de departamentos aumentó un 2% en comparación con el año anterior. Se observaron incrementos en los precios en varios segmentos intermedios, mientras que los segmentos de menor y mayor valor experimentaron caídas. Los precios por metro cuadrado de los departamentos en tramos de metraje intermedio, entre 60 y 70 m² aumentaron un 10%, y aquellos entre 70 y 90 m² aumentaron un 12%. En el caso de las casas, el precio promedio por metro cuadrado fue un 2% más alto que el año anterior, con estabilidad general en los precios tras los picos históricos de finales de 2022. La única alza notable ocurrió en el segmento de la clase media alta que vio un incremento del 7%, mientras que otros segmentos, tanto intermedios como superiores, mostraron ajustes a la baja en sus precios.

Precio en Unidad de Fomento m² y (%) de venta por casa



Fuente: Informe inmobiliario gran Santiago, Publicación Cámara Chilena de la Construcción A.G. Gerencia de Estudios y Políticas Públicas, Marzo 2024

III. Panamá - Contexto macro y regional

a. PIB

Entre 2004 y 2015, Panamá experimentó un crecimiento económico notable del 7,6% anual, convirtiéndose en el país con el mayor ingreso per cápita en Latinoamérica. Este crecimiento ha sido impulsado por la expansión del Canal de Panamá y una fuerte inversión privada en infraestructura e inmobiliario.

Para 2024, se espera que la economía panameña crezca un 3%, superando el promedio regional. En el primer trimestre de 2024, Panamá creció un 1,7% interanual, destacando el crecimiento en hoteles y restaurantes (14,1%) y actividades inmobiliarias (9,6%). La construcción también creció un 6,5%, gracias a proyectos de infraestructura.

A pesar de estos avances, el suministro de energía sigue siendo un desafío, con solo el 20% del consumo proveniente de fuentes renovables. Además, alrededor de 100.000 familias aún no tienen acceso a electricidad pública.

b. Déficit Habitacional

Según un Informe del Banco Interamericano de Desarrollo de fecha 2023, indica que el déficit habitacional a nivel Nacional se estima en 150.000 unidades residenciales, lo que representa aproximadamente el 14% de los hogares en el país. Este déficit se compone de viviendas que requieren ser construidas (déficit cuantitativo) y de aquellas que necesitan mejoras en su calidad (déficit cualitativo) y servicios básicos.

El estudio indica que, a pesar de los esfuerzos realizados en años anteriores para reducir este déficit, como la implementación de programas de financiación y subsidios, el porcentaje de hogares con deficiencias ha aumentado. Se estima que aproximadamente 30,6% de los hogares en Panamá enfrentan algún tipo de deficiencia, lo que representa un incremento significativo en comparación con años anteriores.

Además, el informe del Banco Interamericano de Desarrollo resalta que el déficit habitacional no solo se debe a la falta de viviendas, sino también a factores como el hacinamiento y la falta de acceso a servicios básicos, lo que afecta directamente la calidad de vida de muchas familias panameñas.

Dentro del Plan Estratégico de Gobierno el Ministerio de Vivienda y Ordenamiento Territorial (MIVIOT) de Panamá se ha establecido como meta disminuir el déficit habitacional en un 30%. Para ello, una de las estrategias es ejecutar planes de inversión apoyándose en el sector privado, lo que cubriría el 57% del objetivo, es decir solventaría el déficit habitacional de 31.018 unidades en 5 años (6.204 unidades al año).

Como se expresa en la siguiente tabla, más del 50% del déficit habitacional se concentra en comarcas indígenas y la Provincia de Panamá, mientras que las 9 provincias y sectores restantes, representan menos del 10% del déficit total nacional, por ejemplo, Panamá Oeste concentra el 9,8% y Darién representa 2,5% del total nacional.

Provincia/Sector	Valores	Déficit habitacional total	Objetivo Plan estratégico MIVIOT (2024 - 2029)	Objetivo Plan estratégico MIVIOT (Anual)
Comarcas indígenas	28,20%	50.760	15.228	3.046
Panamá	24,70%	44.460	13.338	2.668
Otros sectores (9)	47,1%	84.900	25.434	5.086
Total	100%	180.000	54.000	10.800

Fuente: Ministerio De Vivienda Y Ordenamiento Territorial - Plan Estratégico Quinquenal 2024-2029

Cabe destacar, que estudios realizados por el MIVIOT en 2024 revelan que actualmente se estima que cada año se requieren alrededor de 25.000 nuevas viviendas para atender el déficit existente.

c. Mercado inmobiliario

Según un informe de Statista, en 2024, se proyecta que el mercado inmobiliario en Panamá alcance un valor de 239 billones de dólares. Durante el periodo de 2024 a 2029 se anticipa un crecimiento anual compuesto (CAGR) del 3,8%. Con base en esta tasa de crecimiento, se estima que el volumen del mercado inmobiliario alcanzará aproximadamente 287 mil millones de dólares para 2029, reflejando así una tendencia positiva en el desarrollo del sector en los próximos años.

De la totalidad del mercado, se proyecta que el segmento residencial alcance un volumen proyectado de 187 billones de dólares para el cierre del 2024, es decir un 78,4% del total del mercado inmobiliario del país. El mercado inmobiliario de Panamá está experimentando un auge en la inversión extranjera debido a sus atractivos incentivos fiscales y la creciente industria turística, dentro de los cuales se encuentran:

- **Ley de Incentivos Turísticos (Ley 80 de 2012):** Esta ley ofrece beneficios fiscales a las empresas que construyan nuevos establecimientos turísticos. Los incentivos incluyen deducciones fiscales y beneficios de exoneración de impuestos por un período determinado. Por ejemplo, se pueden otorgar hasta 250.000 dólares en incentivos para nuevas construcciones turísticas.
- **Exoneraciones fiscales:** Los inversores extranjeros disfrutan de la exoneración de impuestos sobre la renta y otros tributos en diversas zonas económicas especiales, así como en proyectos de interés turístico y en áreas de desarrollo económico.

- **Ley de Zonas Francas (Ley 32 de 2011):** Esta normativa establece un régimen especial que permite a las empresas en las zonas francas operar con beneficios fiscales significativos, lo que incluye la exención de impuestos sobre las ventas y la repatriación de ganancias.
- **Facilidades para la visa de inversionista:** El sistema panameño también ofrece una visa de inversionista, lo que facilita a los extranjeros establecerse y realizar inversiones en el país, creando un ambiente propicio para el crecimiento del sector inmobiliario.

d. Venta de viviendas

En cuanto al mercado inmobiliario en la Ciudad de Panamá, los precios se han mantenido elevados en los últimos años. Para el cierre de 2023 y principios de 2024, el precio por metro cuadrado en zonas de alto interés como Punta Pacífica y Punta Paitilla se mantiene entre los 2.000 y 3.000 dólares, dependiendo de la ubicación y las características de la propiedad. Por otro lado, en áreas como San Francisco, los precios varían entre los 1.500 y 2.700 dólares, y en Costa del Este, los precios están en el rango de los 2.300 a 3.000 dólares por metro cuadrado. Estas cifras reflejan una tendencia en el mercado de alta demanda, impulsada tanto por el desarrollo de nuevos proyectos como por la consolidación de la ciudad como un centro de atracción para inversionistas internacionales y locales (Panama Realty Zone, 2024; Preciosmundi, 2024).

Estos dos últimos años, el mercado inmobiliario en Panamá Norte ha experimentado un notable crecimiento en los últimos años, impulsado por una serie de factores clave. La mejora en la infraestructura, como la expansión del metro y las conexiones por carretera, ha facilitado el acceso a áreas como San Miguelito, Arraiján y La Chorrera, haciendo estas zonas más atractivas para nuevos residentes e inversores. Además, actualmente, se están desarrollando nuevos proyectos urbanos integrales, que combina viviendas, comercios y servicios de entretenimiento. Que intentan cubrir la demanda de un estilo de vida más conveniente y accesible adaptada a las necesidades de las nuevas generaciones. El director de investigación y análisis económico de INDESA, señala que, a cierre de septiembre de 2023, se habían vendido, de media, 30 mil residencias de 696 m² en Costa del Este Business Park; 19 mil residencias de 807 m², en Panamá Norte; 12 mil residencias de 742 m², en Loma Alegre, y 34 mil residencias de 465 m² en Punta Pacífica, además de 8 mil residencias de 798 m² en Ocean Reef Islands y 3 mil residencias de 14 m² en El Chorrillo.

Gran parte de ese dinamismo en la colocación, entendida como el proceso de vender o distribuir inmuebles residenciales en el mercado, se ve reflejado en la participación de compradores internacionales de unidades habitacionales por encima de los 120 mil dólares. Las ventas a extranjeros representaron el 43,8% del total de las ventas al cierre del segundo trimestre de 2023, la participación más alta registrada en la medición, según INDESA.

En el primer trimestre del año se registraron unas ventas totales de viviendas por 465 millones de dólares (tanto de compradores nacionales como extranjeros) que, sumadas a las ventas del segundo trimestre por 482 millones de dólares, hacen un total de 947 millones de dólares en transacciones inmobiliarias en los primeros seis meses de 2023. Las ventas de inmuebles residenciales, específicamente por parte de compradores extranjeros, aumentaron un 20,1% en el primer semestre de 2023 y representaron, en términos absolutos, transacciones por un valor de 386 millones de dólares.

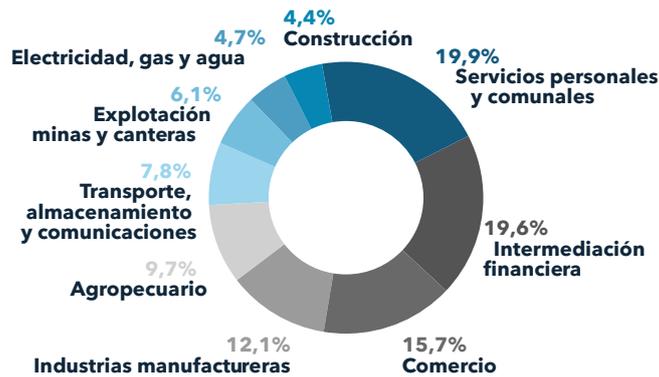
IV. Colombia - Contexto macro y regional

a. PIB

En los últimos 15 años, Colombia ha crecido a un ritmo promedio del 4,1% anual, logrando una rápida reducción de la brecha socioeconómica causada por la desigualdad en el acceso a recursos y oportunidades entre las distintas clases sociales. Entre 2002 y 2018, la pobreza disminuyó del 49,7% al 27%, donde la clase media ahora representa más del 50% de la población, un indicativo de que más personas están disfrutando de mejores condiciones de vida y acceso a servicios esenciales. En el primer trimestre de 2024, el PIB de Colombia creció un 0,65%, similar al crecimiento del cuarto trimestre de 2023 (0,3%). Sin embargo, en el segundo trimestre de 2024, el crecimiento fue del 2,1%. El Banco de la República proyecta un crecimiento de la economía del 1,4% para todo el año 2024.

Según estudio de BBVA, se espera que el crecimiento anual se acelere a más del 3% en al menos dos trimestres de 2025, impulsado por mayor oferta de viviendas. BBVA Research prevé que, a corto plazo, la inversión en obras civiles y el mejor consumo de bienes, estimularán la producción industrial y el gasto en maquinaria. Además, la baja oferta comercial favorecerá la edificación no residencial, mejorando las ventas de vivienda en 2024 que impulsarán las edificaciones en 2025.

Valor agregado del PIB por actividad económica a precios corrientes (En porcentajes) 2023



Fuente: CEPALSTAT - Bases de Datos y Publicaciones Estadísticas

En la última década, el desempeño del PIB en el sector de edificaciones residenciales y no residenciales ha sufrido mucha volatilidad. En 2020, el subsector sufrió una caída significativa del 30,1% debido a la pandemia. Sin embargo, mostró una recuperación en 2021 y 2022, con crecimientos del 13,9% y 12,0%, respectivamente, acumulando más de 4 billones (equivalente a 20 billones de pesos reales) cada año. Para 2024, se espera una ligera caída del 2%, influenciada por la disminución en el inicio de nuevas obras.

En cuanto a inflación y tasas de interés, la inflación en Colombia ha disminuido desde su máximo del 13,3% en marzo de 2023, llegando al 7,2% anual en abril de 2024. Se proyecta que la inflación promedio para el año sea del 5,6%, similar a los niveles previos a la pandemia. La política monetaria muestra señales de flexibilización, con una posible reducción de la tasa de intervención del Banco de la República al 8,5% para finales de 2024, lo que, junto con la baja en la tasa de los TES a 10 años, sugiere un entorno económico más favorable.

b. Déficit habitacional

El déficit habitacional en Colombia se clasifica en déficit cualitativo y cuantitativo, y ambos han disminuido en los últimos años. Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia (DANE), entre 2019 y 2022, el déficit total bajó de 32,8% a 30,4%, equivalente a 5,28 millones de hogares sin vivienda propia. De estos, aproximadamente 1,3 millones requieren nuevas construcciones. Entre 2018 y 2021, el déficit también se redujo en 1,8 puntos porcentuales (Ministerio de Vivienda).

Las proyecciones de la Cámara de Construcción Colombiana (CAMACOL) estiman que en la próxima década se formarán 390.000 nuevos hogares urbanos. Para eliminar el déficit cuantitativo, se necesitarían construir alrededor de 520.000 viviendas al año. Un estudio del *Massachusetts Institute of Technology* (MIT) y la *proptech* La Haus sugiere que se deberían construir 400.000 viviendas anualmente y aumentar la inversión en el sector del 2,3% al 2,75% del PIB, lo que equivale a unos 5.8 billones de dólares anuales.

c. Mercado inmobiliario

Colombia tiene actualmente una importante oferta de vivienda que les permite a los ciudadanos acceder a casas o apartamentos en todas las regiones del país. Según datos de la Cámara Colombiana de la Construcción (CAMACOL), con corte a marzo 2024, el total de unidades llega a 166.595, de las cuales el 62% son viviendas de interés social (VIS) y 28% no VIS. Esto refleja que, la vivienda social mantiene una importante participación en Colombia, teniendo en cuenta su menor valor, que para este año se encuentra en 195 millones de dólares.

Sumado a esto, los datos del gremio señalan que la oferta de vivienda VIS aumentó 2,2% a marzo frente al mismo mes del año pasado. En general, el *stock* de todos los inmuebles ha subido 2,1% en todas las regiones. Colombia mantiene una importante oferta de vivienda en todas las regiones, aunque esta se ve más marcada en las grandes zonas urbanas del país. Los datos de CAMACOL revelan que las zonas de Bogotá - Cundinamarca mantiene el liderazgo como la región con más casas o apartamentos para la venta, con 60.335 unidades (36,2%).

Le siguen Antioquia (12,3%), Valle del Cauca (9,3%), Atlántico (8%) y el *top* cinco lo completa Bolívar (6,4%). En total, estas cinco regiones agrupan a más del 70% de las viviendas en oferta para la venta en Colombia, lo cual las hace clave para los hogares que buscan adquirir una casa propia.

d. Venta de viviendas

El comportamiento indicador de comercialización que contabiliza la preventa de unidades de vivienda parte de un escenario base para 2023 de una caída de 44,5%, que se traduce en 131.794 unidades vendidas ese año, 105.818 viviendas menos que en el año 2022.

En línea con lo anterior y para el escenario medio, se espera que el 2024 tenga un desempeño también negativo en la comercialización, y las ventas disminuyan 11,9% llegando a las 116.133 unidades. No obstante, la comercialización registraría incrementos del 8,2% en un escenario con reactivación económica como el que se ha registrado a lo largo del año en curso.

2.6.2. Informe de valoración realizado por un experto independiente de acuerdo con criterios internacionalmente aceptados, salvo que dentro de los seis meses previos a la solicitud se haya realizado una colocación de acciones o una operación financiera que resulten relevantes para determinar un primer precio de referencia para el inicio de la contratación de las acciones de la sociedad

En cumplimiento de lo previsto en la Circular 1/2020 de BME Growth, Santa Ana Global Enterprises contrató a Orbyn Research, S.L.U. ("**Orbyn Research**") para que realice una valoración independiente de las acciones de la Sociedad, informe con fecha al 28 de junio de 2024, para que sirva en la determinación de un primer precio de referencia inicial que servirá para la próxima ampliación de capital y la contratación de las acciones de la Sociedad.

Al igual que Orbyn Capital Markets, S.L.U., Orbyn Research forma parte del Grupo Orbyn, lo que podría dar lugar a un posible conflicto de interés entre ambas sociedades. No obstante, el Grupo Orbyn tiene mecanismos para abordar esta situación, ya que tanto Orbyn Capital Markets como Orbyn Research son entidades constituidas de forma independiente, cada una operando bajo su propio liderazgo y con un CEO distinto al frente.

Ambas empresas gestionan sus operaciones de manera autónoma, garantizando que se mantenga su independencia en todos los aspectos de su funcionamiento, a pesar de ser parte del mismo grupo corporativo. Esta estructura refleja el compromiso de las empresas con la libertad operativa y el enfoque especializado de cada una en su respectivo campo.

De cara a asegurar esta independencia entre Orbyn Research y Orbyn Capital Markets están establecidos, entre otros procedimientos, los siguientes procedimientos internos:

1. Cada sociedad dentro del Grupo Orbyn mantiene acuerdos contractuales independientes para gestionar sus servicios. Los contratos de Orbyn Research relacionados con la valoración de la compañía no están vinculados ni condicionados por las operaciones realizadas por Orbyn Capital Markets, asegurando que ambas partes actúan bajo una plena autonomía en la ejecución de sus actividades.
2. El equipo de Orbyn Research encargado de realizar las valoraciones tiene acceso exclusivo a toda la información financiera proporcionada por el cliente. En este sentido, toda información relacionada al proceso de valoración de empresas es requerida y gestionada de forma completamente independiente por el equipo de Orbyn Research, sin la intervención de ningún personal de Orbyn Capital Markets en este proceso.
3. Todas las reuniones entre el equipo de Orbyn Research y la compañía a valorar se llevan a cabo de manera independiente, sin ningún cruce de información, documentación, comentarios ni incidencias con el equipo de Orbyn Capital Markets.
4. En el análisis de la información presentada por la compañía, que sirve como base para determinar su valor, así como en todo el proceso de valoración, conclusiones y observaciones, no interviene en ningún caso personal de Orbyn Capital Markets.

En este sentido, Orbyn Research, es la filial del grupo encargada de las soluciones corporativas. Su misión es proporcionar un enfoque integral que se adapte a las necesidades específicas de cada cliente, asegurando que cada oportunidad de inversión se gestione con precisión y profesionalismo. Dentro de sus funciones se destacan el análisis financiero estratégico y la definición de KPIs clave, alineados con el plan financiero de cada compañía para avalar una gestión eficiente. Además, realiza exhaustivos procesos de *due diligence* para asegurar que las inversiones cumplan con los objetivos del inversor. También proporciona valoraciones detalladas de las empresas en comparación con su mercado y competidores, y acompaña en rondas de inversión y reuniones con capital de riesgo. Asimismo, gestiona activamente portafolios de inversiones, optimizando rendimientos y mitigando riesgos.

Una copia del mencionado informe de valoración de fecha 28 de junio de 2024 se encuentra adjunta como Anexo III a este Documento Informativo. BME Growth no ha verificado ni comprobado las hipótesis y proyecciones realizadas ni el resultado de la valoración del citado informe. El informe se ha elaborado a petición del Emisor, y tiene el consentimiento para su inclusión. Además, la información se ha reproducido con exactitud y no se omite ningún hecho que pueda hacer la información inexacta o engañosa.

Para la determinación del rango de valoración, Orbyn Research ha revisado la estrategia de negocio de la Sociedad, el plan de negocio (2024-2035) proporcionado por el equipo gestor de Santa Ana, que incluye estimaciones a futuro de la compañía, la estructura de capital y cualquier otra información relevante relativa a la Sociedad, como su liquidez actual, sus necesidades de capital, su posición competitiva en la industria y sus perspectivas de crecimiento futuro.

En la elaboración del informe de valoración, Orbyn Research ha asumido que la información que ha sido facilitada o comunicada por la Sociedad es exacta y completa, sin que se haya realizado una verificación independiente. Asimismo, no es ni pretende ser una evaluación específica de los activos o del negocio de la Sociedad.

La valoración de la empresa se lleva a cabo mediante el método de Descuento de Flujo de Caja, aplicado sobre el flujo de caja libre para el accionista. Este indicador mide la cantidad de dinero que la empresa puede distribuir a sus accionistas después de cubrir los gastos de capital necesarios para mantener y expandir su negocio, es decir, el efectivo disponible para generar valor a largo plazo.

Este método se basa en la estimación de los flujos de caja futuros esperados y su conversión a valor presente mediante una tasa de descuento adecuada. De esta manera, inversores y desarrolladores pueden determinar el valor actual del proyecto, considerando tanto los ingresos futuros proyectados como los riesgos asociados, lo que facilita una toma de decisiones financieras y estratégicas bien fundamentada.



Para la elaboración del mencionado informe, se han considerado los planes financieros diseñados por la compañía para los tres proyectos que se desarrollarán en Chile, Panamá y Colombia. Estos planes incluyen los siguientes puntos clave:

- La construcción de los proyectos no se iniciará hasta haber alcanzado el punto de equilibrio con un 70% de preventas.
- Se obtiene una financiación del 100% del valor de los terrenos y los costes de construcción, con la devolución del principal al finalizar la ejecución completa del proyecto.
- Los costes de estructura de la matriz se han imputado entre los distintos proyectos, incluyendo los gastos asociados a la salida a bolsa.
- No se han considerado futuros proyectos que en la actualidad se encuentran en el *roadmap* y que en el futuro podrán desarrollarse y generar mayor valor para la Sociedad.
- Tampoco se han contemplado los ingresos potenciales de otras líneas de negocio, ya que aún no se cuenta con la visibilidad suficiente sobre este aspecto.

A continuación, se presenta una tabla con los parámetros generales que han sido considerados a la hora de realizar la pertinente valoración:

Parámetros	Información / Asunciones	Comentarios
Enfoque de la valoración	Descuento de Flujo de Caja (aplicado sobre el flujo de caja libre para el accionista)	El principio del método de valoración seleccionado es que el valor de Santa Ana equivale al Valor Actual de los futuros flujos de caja después de impuestos.
Fecha de la valoración	31 de mayo de 2024	Valoración realizada por Orbyn Research
Periodo proyectado	2024 – 2035	
Ingresos	Ingresos generales proyectados	Representa la previsión del patrón de ingresos a lo largo del período proyectado realizada por la dirección. Los ingresos a percibir por parte de Santa Ana incluyen todos los beneficios pendientes de la venta de los terrenos disponibles en cada una de las fases del proyecto.
Costes y Gastos	Costes y gastos generales proyectados	Los costes y gastos representan aquellos desembolsos necesarios para que pueda realizar su actividad en cada una de las fases del proyecto, desde los costes de adquisición de los terrenos y los gastos de construcción hasta los costes de comercialización y estructuración de las preventas.

Se han aplicado diferentes parámetros para cada uno de los proyectos de la Sociedad, alcanzando posteriormente una valoración conjunta de forma agregada.

Proyecto Chile:

PARÁMETRO	RESULTADO
D/(D+E)	25,43%
E/(D+E)	74,57%
Unlevered beta ajustada por caja:	0,42 (sector: desarrollo inmobiliario)
Tax rate	27%
Levered beta	0,52
Risk free rate	4,30% (bono a 10 años Estados Unidos)
Risk market premium	5,84%
Execution risk	6,68%
Size premium	5,76%
Ke	19,80%
Valoración final (millares)	41.253,90 EUR

Proyecto Panamá:

PARÁMETRO	RESULTADO
D/(D+E)	29,43%
E/(D+E)	70,57%
Unlevered beta ajustada por caja:	0,42 (sector: desarrollo inmobiliario)
Tax rate	25%
Levered beta	0,55
Risk free rate	4,30% (bono a 10 años Estados Unidos)
Risk market premium	7,38%
Execution risk	6,68%
Size premium	5,76%
Ke	20,81%
Valoración final (millares)	11.864,10 EUR

Proyecto Colombia:

PARÁMETRO	RESULTADO
D/(D+E)	19,69%
E/(D+E)	80,31%
Unlevered beta ajustada por caja:	0,42 (sector: desarrollo inmobiliario)
Tax rate	35%
Levered beta	0,49
Risk free rate	4,30% (bono a 10 años Estados Unidos)
Risk market premium	7,38%
Execution risk	6,68%
Size premium	5,76%
Ke	20,33%
Valoración final (millares)	42.217,90 EUR

El resultado de la valoración, considerando la suma de las partes valoradas previamente, sitúa el valor total estimado en un rango que va desde 81,78 millones de euros hasta 93,11 millones de euros, con un valor promedio calculado en 87,33 millones de euros.

El rango de la valoración estimado se compone de un rango bajo, uno intermedio y uno alto, entre ambos se encuentra el valor medio obtenido.

El límite inferior del rango, de 81,78 millones de euros, se establece bajo un escenario negativo. En este escenario, se proyecta un aumento del 5% en los costes de construcción. Este incremento en los costes puede derivarse de varios factores adversos, como un alza en los precios de los materiales de construcción, incrementos en los costos laborales, o problemas imprevistos en el proceso de construcción. El aumento de los costes reduce la rentabilidad esperada del proyecto y, por lo tanto, disminuye su valor total estimado.

En contraste, el límite superior del rango, de 93,11 millones de euros, se calcula bajo un escenario optimista. Este escenario asume una disminución del 5% en los costes de construcción. Una reducción en los costes puede ser resultado de factores favorables como una baja en los precios de los materiales, mejoras en la eficiencia de los procesos constructivos, o reducción de los costes laborales. La disminución en los costes de construcción mejora la rentabilidad del proyecto y, como resultado, eleva su valor total estimado.

El valor medio de 87,33 millones de euros se obtiene como un promedio ponderado entre estos dos escenarios extremos. Este valor intermedio proporciona una estimación equilibrada, considerando tanto las posibles situaciones adversas como las favorables. Representa una perspectiva neutral que asume una combinación de factores que podrían influir en los costes, ofreciendo así una referencia central para la valoración del proyecto.

En conclusión, la valoración del proyecto, que varía entre 81,78 millones de euros y 93,11 millones de euros con un valor medio de **87,33 millones de euros**, refleja un análisis exhaustivo que abarca tanto los riesgos como las oportunidades en relación con los costes derivados del desarrollo de los diferentes proyectos de la Compañía. Esta estimación permite una planificación financiera y estratégica más informada, considerando tanto los escenarios desfavorables como los más optimistas.

Basándose en lo anterior, el Consejo de Administración de la Sociedad celebrado el 03 de diciembre de 2024 ha fijado un precio de referencia de cada una de las acciones de la Sociedad a fecha del presente Documento Informativo, 6.521.073 acciones, de 13,50 euros por acción, lo que supone un valor total de la Sociedad de 88.034.485,50 euros.

Es importante señalar que, posteriormente a la valoración, Santa Ana llevó a cabo varias modificaciones de su capital social, a saber:

- El 31 de octubre de 2024, se realizó un split de acciones, aumentando el número de acciones en una proporción de 6 por 1, sin cambiar el capital social total de 64.875,24 euros.
- El 21 de noviembre de 2024, la Sociedad realizó dos ampliaciones de capital:
 - I. Una ampliación de capital de 279,32 euros mediante la creación de 27.932 nuevas acciones, elevando el capital social a 65.154,56 euros.
 - II. Una ampliación de capital por 56,17 euros, con la emisión de 5.617 nuevas acciones, fijando el capital social en 65.210,73 euros.

2.7. Estrategia y ventajas competitivas del emisor

2.7.1. Política de inversión

La política de inversión de Santa Ana se enfoca en los siguientes criterios:

- **Tipo de activo:** Terrenos aptos para el desarrollo de comunidades planificadas, que se ajusten a la estrategia de producto y demanda latente en áreas de interés.
- **Ubicación:** Zonas suburbanas de ciudades latinoamericanas, considerando futuras expansiones en Costa Rica, República Dominicana y Perú.

- **Proveedores de materiales:** Selección de proveedores locales e internacionales que se ajusten a las políticas de calidad y control de la Sociedad.
- **Criterios de apalancamiento:** La Sociedad buscará optimizar la estructura de apalancamiento para maximizar los rendimientos de los inversores. El nivel de apalancamiento no deberá exceder el 60%, calculado como el valor total de la deuda neta dividido por el valor total de los activos por cada proyecto de la Sociedad.
- **Estándares de calidad:** Los proyectos de desarrollo inmobiliario se llevarán a cabo de acuerdo con los más altos estándares de calidad, sustancialmente superiores a los establecidos en las normativas actuales, para lograr desarrollos urbanos y edificios ecológicamente eficientes, inteligentes y autosostenibles, lo que resulta en la mejora de los costes de mantenimiento y operación, logrando la lealtad de los usuarios y generando una marca asociada con productos y servicios de alta calidad.
- **Perfil del cliente final:** Grupos de ingresos medios a medio-altos con motivaciones aspiracionales.

2.7.2. Estrategia del emisor

Santa Ana ha desarrollado una estrategia de inversión enfocada en consolidarse como líder en el desarrollo de infraestructura y construcción de comunidades en Latinoamérica para la creciente clase media, con miras a expandir sus operaciones en diferentes regiones. Esta estrategia contempla la generación autónoma de proyectos atractivos en nichos de mercado específicos, la integración completa de la cadena de valor para optimizar cada etapa del negocio de la construcción, y la monetización de su *know-how* mediante la asunción de roles integrales en la gestión de proyectos.

Para lograr estos objetivos, la Sociedad basa su estrategia en pilares fundamentales como la Responsabilidad Social Corporativa, el Desarrollo del Talento Humano, y la Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i), que guían sus acciones y decisiones estratégicas, que incluyen los siguientes puntos clave:

- Especialización en nichos de mercado para proyectos de infraestructura y construcción.
- Integración vertical de procesos y equipos para asegurar la calidad de los proyectos.
- Generación de sinergias estratégicas.
- Control de calidad en procesos, ejecuciones y suministros.
- Desarrollo de proyectos sostenibles y autosuficientes.
- Enfoque en proyectos dirigidos a satisfacer la demanda aspiracional.

Es importante destacar que, la integración vertical de procesos abarca todos los procesos que implica el desarrollo de los proyectos de manera anticipada, desde el diseño, gestión y monitoreo, permitiendo la integración a medio y largo plazo de los procesos bajo una misma directriz. Esto incluye la adquisición y adaptación de terrenos, asegurando la seguridad jurídica, la responsabilidad social y ambiental; la propiedad y construcción de la infraestructura desde la calidad e innovación; el desarrollo inmobiliario acompañado de monitoreo paralelo a la construcción; el mantenimiento, operación y administración de recursos hídricos y energéticos optimizados desde un análisis de demanda y oferta, así como por tecnologías adecuadas e innovadoras según las necesidades; y, finalmente; finalmente la administración de los activos inmobiliarios resultantes del proyecto.

Estos puntos clave facilitan la creación de valor dentro de un esquema que abarca diversas áreas de especialización y estrategias de mercado. Santa Ana integra estos elementos en tres impulsores fundamentales que conforman una estrategia de crecimiento exponencial, considerando tanto la demanda del mercado como los requisitos ambientales para la descarbonización de las ciudades y del sector de la construcción.

El enfoque principal de Santa Ana es la construcción de primeras residencias para la clase media. Sin embargo, la Sociedad ha identificado buenas oportunidades en el mercado de segundas residencias, lo que ha llevado a que este se convierta en su enfoque secundario. Este segmento será desarrollado de manera estratégica, tomando en cuenta las necesidades del sector, la ubicación específica de cada proyecto y la demanda del mercado en cada área, abriendo la oportunidad de desarrollos turísticos y de ocio. De esta manera, abarca las dos principales necesidades de la clase media latinoamericana: la adquisición de una vivienda de calidad que se ajuste a sus necesidades y capacidad de compra, y la posibilidad de adquirir una segunda residencia, usualmente en entornos costeros.

En este orden de ideas, dentro de su estrategia de expansión, abarca:

- **Control óptimo del riesgo financiero:** Estrategia de control del riesgo dirigida e implementada por el equipo directivo con probada experiencia.
- **Gestión integral del proyecto:** Desarrollo del proyecto desde la adquisición del suelo hasta la construcción y gestión de la microciudad en localizaciones de alto potencial de crecimiento urbano.
- **Modelo con integración vertical:** Maximización y diversificación de la generación de ingresos. La compañía genera ingresos puntuales mediante la venta de viviendas, e ingresos recurrentes y predecibles mediante los desarrollos comerciales / hoteleros y la gestión de los suministros de los servicios básicos.
- **Atracción de clientes de distintos nichos:** Clase media con necesidad de primera vivienda y clientes en busca de una segunda vivienda o vivienda vacacional en localizaciones atractivas.
- **Alianzas estratégicas:** Acuerdos hoteleros y comerciales con empresas internacionalmente reconocidas.

2.7.3. Ventajas competitivas del emisor

En términos generales, el enfoque en la construcción de microciudades con viviendas de calidad para la creciente clase media local otorga a la Sociedad una posición sólida, que aborda una necesidad crítica: el déficit de vivienda en la región. Además, el compromiso con la integración de soluciones tecnológicas para la transición energética y el manejo del agua en el desarrollo y funcionamiento de las microciudades resalta la capacidad para ofrecer un entorno habitable que promueva la sostenibilidad ambiental y la eficiencia energética aportando a la descarbonización del sector.

Las principales ventajas competitivas de Santa Ana son:

Equipo gestor. Experiencia del equipo directivo y el enfoque en Latinoamérica y su desarrollo sostenible de bienes raíces.

Tamaño de mercado. Se espera que el mercado inmobiliario residencial en Latinoamérica crezca de 419.039 billones de euros en 2024 a 655.564 billones de euros en 2029, con una tasa compuesta anual del 8,3% durante este periodo. Teniendo en cuenta el enfoque de la compañía en la región latinoamericana y sus planes de expansión a otros países aparte de aquellos en los que tiene presencia actualmente, la Compañía cuenta con una posición favorecedora para aprovechar el crecimiento del mercado inmobiliario en los próximos 5 años.

Reducción de costes. La construcción de edificios ecológicamente eficientes implica una reducción significativa en los costes de mantenimiento. Durante el diseño del proyecto, se hace un enfoque especial en la eficiencia energética y medioambiental que permite reducir costos de consumo energético sin comprometer rentabilidades.

Producto innovador. La empresa tiene como objetivo crear microciudades con comunidades reales concentradas que sean de alta calidad, nuevas y ecológicamente eficientes, que son escasas en las ciudades latinoamericanas.

Posición de liderazgo. Fundamentada en la trayectoria y experiencia de los gestores, como en la innovación del proyecto, siendo pionera como la primera empresa europea con enfoque en el desarrollo inmobiliario sostenible en Latinoamérica. El posicionamiento reputacional de la empresa como pionera, permite a la Sociedad diferenciarse en un mercado altamente competitivo, atrayendo inversores y clientes que valoran tanto la experiencia como la innovación sostenible, fortaleciendo su reputación como referente en el sector.

Construcción como negocio central. El avance técnico es fundamental para el desarrollo de ventajas competitivas sostenibles. Se busca ampliar el ciclo comercial siempre que sea beneficioso tanto para los clientes como para la rentabilidad de Santa Ana.

Tecnologías de vanguardia en sistemas de construcción. Se busca optimizar y mejorar los procesos de la cadena de suministro de la construcción a través de tecnologías innovadoras. La integración de dichas tecnologías en la construcción aumenta la eficiencia operativa, reduce costos y plazos de ejecución, lo que se traduce en proyectos más rentables y atractivos para los clientes con un impacto ambiental controlado.

Alianzas estratégicas. El Emisor colabora tanto a nivel nacional como internacional para acceder a conocimientos estratégicos que fortalezcan su competitividad. Lo cual permite aprovechar sinergias, diversificar riesgos y acceder a mercados, conocimientos y tecnologías que impulsan la competitividad y la sostenibilidad de los proyectos.

Flujos de caja predecibles. Modelo de negocio con una alta generación de caja y predecible en el tiempo gracias al sistema de preventas del 70%, lo cual garantiza estabilidad financiera, facilita la planificación a largo plazo y genera confianza en los inversores y socios estratégicos, traduciéndose en una ventaja al momento de planificar y consolidar proyectos.

Entorno económico favorable. En la actualidad, la Sociedad se encuentra en una posición ventajosa gracias a una serie de circunstancias propicias para su modelo de negocio en los países con proyectos en curso, como las siguientes:

- Evolución favorable de los tipos de interés.
- Evolución positiva del mercado inmobiliario.
- Déficit cualitativo y cuantitativo de viviendas en aumento.

Este entorno crea condiciones propicias para el desarrollo estable de proyectos, lo que refuerza la capacidad de la Sociedad para captar oportunidades estratégicas y generar valor sostenible a largo plazo.

Creación de valor. El modelo de negocio del Emisor crea valor para los accionistas desde la adquisición de terrenos hasta la construcción de edificios, al captar beneficios del valor generado a lo largo de la cadena inmobiliaria (desarrollo/construcción de la propiedad). Además, una vez culminado el proceso de construcción, la Sociedad puede seguir generando valor a sus accionistas mediante la gestión integral de las infraestructuras de las microciudades. Como resultado, los accionistas se benefician de diversas maneras según el estado del proyecto. Por un lado, mediante la apreciación de las propiedades durante la fase de construcción, lo que genera valor a lo

largo del proceso. Una vez finalizada la construcción, la Sociedad genera ingresos tanto por la venta de las propiedades como por la gestión de la microciudad y la provisión de servicios básicos como electricidad, agua y otros. Este enfoque busca generar ingresos recurrentes a largo plazo y asegura la calidad de vida de los residentes, lo que refuerza la sostenibilidad y el valor de las inversiones.

Producto innovador. El Emisor se enfoca en desarrollar microciudades que representen comunidades auténticas, de alta calidad, innovadoras y ecológicamente eficientes, un concepto escaso en Latinoamérica.

Gestión profesional. La responsabilidad de gestionar inversiones a lo largo de todo el ciclo de negocio recae en el Emisor, que facilita el control integral del desarrollo de los proyectos:

- Análisis de inversiones prospectivas atractivas.
- Elaboración de los diseños de construcción y planificación comunitaria.
- Coordinación, mantenimiento y control interno de los profesionales involucrados en el desarrollo de los proyectos.
- Gestión y control de los presupuestos de construcción.
- Gestión y control de los plazos de ejecución.
- Experiencia comprobada en tareas de comercialización.
- Equipo profesional integrado por técnicos y gestores dentro de la Empresa.
- Presupuesto dedicado a la inversión en tecnología y herramientas de gestión para maximizar eficiencias.

Es importante resaltar que, a la fecha del presente Documento, la Sociedad está desarrollando tres microciudades en Chile, Panamá y Colombia, adaptando la tipología de las propiedades a las necesidades específicas de cada mercado.

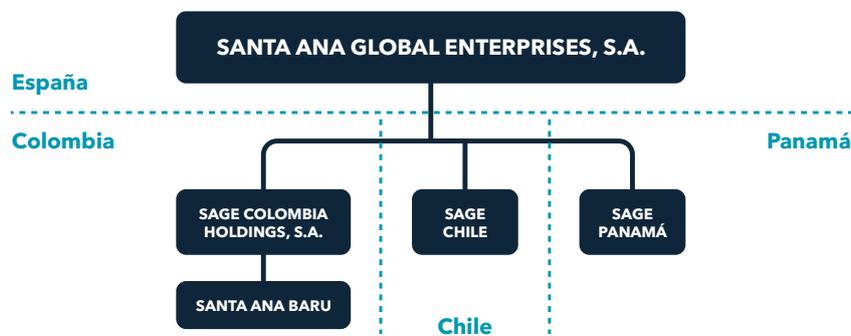
- Concentración geográfica: Se encuentra distribuido de la siguiente manera: 51% Chile, 10% Panamá, 39% Colombia.
- Tipología de propiedad: Complejos residenciales, zonas comerciales, recreativas y deportivas.

Esta combinación de diversificación geográfica y de tipologías permite que Santa Ana no dependa exclusivamente de un solo mercado o tipo de desarrollo, lo cual fortalece su posición frente a competidores que pueden estar más enfocados en una única área.

2.8. Breve descripción del grupo de sociedades del emisor. Dependencia de otras entidades del grupo. Descripción de las características y actividad de las filiales con efecto significativo en la valoración o situación del Emisor

A la fecha del presente Documento Informativo, Santa Ana es la sociedad matriz del grupo, compuesto por sus 3 filiales establecidas en Latinoamérica: Santa Ana Global Chile Holding, SpA, Sage Colombia Holdings, S.A.S., Sage Panamá Global Holdings, Inc., de las cuales el Emisor posee el 100% del capital social.

Cada filial tiene como objetivo principal el desarrollo inmobiliario en el país donde se encuentra ubicada. Para ello, se prevé que cada una cuente con una sociedad subsidiaria, de la cual poseerá el 100% del capital social, y que será responsable de la actividad operativa. Actualmente, Sage Colombia Holdings es la única filial que cuenta con una subsidiaria constituida, y se espera que Chile y Panamá adopten la misma estructura próximamente.



Descripción de las filiales con efecto significativo en la valoración o situación del emisor.

Santa Ana Global Chile Holding. Es la filial de la Sociedad constituida en Santiago de Chile con el objetivo de desarrollar microciudades en el país. A pesar de que el desarrollo inmobiliario de la filial no ha comenzado, se tiene previsto iniciar en 2025 el proyecto “Lipangue” en el área metropolitana de Santiago de Chile, en la provincia de Chacabuco que contará con un área vendible de 160.000 m² y un total de 2.000 unidades. Este proyecto espera respaldar un estándar superior en la oferta inmobiliaria de la zona.

Sage Panamá Global Holdings. Es la filial de la Sociedad constituida en la Ciudad de Panamá con el objetivo de desarrollar microciudades en el país. Se encuentran desarrollando el proyecto “Panamá Norte”, ubicado en la provincia de Panamá, distrito de San Miguelito, el cual tiene un carácter mixto incluyendo diversidad de tipologías para responder la necesidad de diversos perfiles de clientes. Este proyecto cuenta con un área de 37.500 m², compuesto por 600 unidades, y ofrece un entorno seguro y en armonía con la naturaleza, ideal para familia.

Sage Colombia Holdings. Es la filial de la Sociedad constituida en Colombia con el objetivo de desarrollar microciudades en el país. A través de su subsidiaria Laguna Grande, está desarrollando el proyecto “Santa Ana Barú Club”, ubicado en la ciudad de Cartagena de Indias compuesto por un área de 165.864 m² y un total de 1.764 unidades. A parte de construcciones residenciales, este proyecto incluye un complejo hotelero, para el cual, se realizó una alianza comercial con Marriott Internacional.

2.9. En su caso, dependencia con respecto a patentes, licencias o similares

La Sociedad, a través de sus subsidiarias en Chile, Panamá y Colombia, ha planificado el desarrollo de sus proyectos en terrenos que cuentan con una normativa de urbanización clara y definida en cada jurisdicción. Estas normativas están debidamente documentadas, respaldando el derecho de explotación por parte de Santa Ana. Los terrenos cumplen con todos los requisitos establecidos por las autoridades locales para el uso del suelo, lo que permite que la Sociedad cumpla con los derechos necesarios para proceder con la urbanización y la posterior comercialización de los desarrollos inmobiliarios.

Es importante destacar que Santa Ana no solo se dedica al desarrollo inmobiliario, sino también a la gestión integral de las microciudades. Esto abarca desde la adquisición del terreno hasta la construcción y comercialización, asegurando la correcta obtención y consolidación de las licencias, contratos y otros documentos pertinentes. Esta gestión se adapta al progreso de cada proyecto, su naturaleza, y su público objetivo, lo que permite una mayor flexibilidad y eficacia en la ejecución.

Las licencias urbanas y ambientales necesarias para el desarrollo de los proyectos han sido concebidas y estructuradas en conformidad con las regulaciones locales, reafirmando que los proyectos cumplen con las normativas vigentes en cuanto a urbanización, sostenibilidad y respeto al medio ambiente. En cada país, la Sociedad está autorizada para avanzar en el desarrollo de los proyectos conforme a los plazos establecidos.

En cuanto a patentes, debido a la naturaleza de las actividades de la empresa y su enfoque en el desarrollo inmobiliario y urbanístico, en la actualidad no se cuenta con patentes registradas, dado que no resulta aplicable a este tipo de actividad.

Por otro lado, cada una de las subsidiarias de la Sociedad dispone de los contratos necesarios desde el punto de vista legal, técnico y operativo, necesarios para llevar a cabo las actividades en sus respectivas jurisdicciones. Estos contratos incluyen, entre otros, acuerdos con proveedores, contratistas y socios estratégicos que protegen el adecuado avance de los proyectos, el cumplimiento de la normativa local y la correcta ejecución de las actividades inmobiliarias.

Toda la documentación contractual y normativa ha sido revisada y validada por la firma de abogados encargada de realizar la *due diligence* legal, asegurando que la Sociedad y sus subsidiarias cumplen con los requisitos legales necesarios para operar de manera efectiva y conforme a la ley en cada país.

2.10. Nivel de diversificación (contratos relevantes con proveedores o clientes, información sobre posible concentración en determinados productos...)

a) Diversificación por clientes

A la fecha del presente Documento Informativo, la Sociedad no cuenta con clientes debido a que los proyectos en desarrollo no han iniciado la etapa de venta ni preventa. Sin embargo, debido a la línea del modelo de negocio, se han identificado diversos segmentos de clientes potenciales para cada proyecto en cartera adaptados a las características de cada mercado y región geográfica, estimando que en su mayoría sean personas físicas, con un balance en torno a 90% personas físicas y 10% B2B.

Potenciales Clientes Identificados

- Clase Media en Ciudades Latinoamericanas: El segmento principal de potenciales clientes para los desarrollos residenciales está constituido por la creciente clase media de las principales ciudades Latinoamérica. Se proyecta una creciente demanda de viviendas de alta calidad a precios accesibles en estas áreas.

- Clientes Europeos y Norteamericanos (Sector turístico): En proyectos que incluyen servicios turísticos, como complejos hoteleros, los potenciales clientes abarcan tanto turistas nacionales como europeos, estadounidenses y canadienses. Esto se debe al reconocimiento internacional de las marcas hoteleras asociadas. Estos mercados buscan experiencias exclusivas y propiedades de alto nivel en destinos emergentes.
- Clientes Nacionales y Extranjeros: Este segmento va dirigido a extranjeros interesados en realizar inversiones en inmuebles en Latinoamérica. Estos inversionistas buscan propiedades que ofrezcan servicios y comodidades exclusivos en ubicaciones privilegiadas.

b) Variación por País y Proyecto

Las características de los clientes varían según el país y el tipo de proyecto. Por ejemplo, en Santiago de Chile, el enfoque está en la clase media urbana que busca opciones de vivienda asequibles y funcionales en el área metropolitana, mientras que, en la ciudad de Panamá, hay un mayor porcentaje de clientes no nacionales, por lo que el enfoque está más dirigido al sector turístico.

Cada proyecto se diseña considerando tanto las características geográficas como las demandas específicas del público objetivo en cada región, asegurando así que el producto se adapte a los requisitos locales y a las expectativas de los potenciales clientes.

c) Contratos Relevantes

A la fecha del presente Documento, dado que los proyectos no han alcanzado la fase de comercialización, la Sociedad no cuenta con contratos vigentes con clientes. No obstante, a medida que los proyectos avancen y las líneas de negocio se consoliden, se formalizarán las relaciones contractuales con los segmentos de clientes mencionados y con los respectivos nichos de cada línea estratégica.

d) Diversificación por proveedores

Dada la fase actual en la que se encuentra Santa Ana, los contratos relevantes que presenta se limitan a acuerdos con entidades legales y financieras, representando el 80% de los gastos de la Sociedad.

Los proveedores más relevantes del Emisor son: Orbyn Capital Markets, S.L.U., como Asesor Registrado; Singular Bank, S.A.U., en su rol de agente para operaciones financieras; y Devesa Servicios Jurídicos y Fiscales, S.L.P., como principal proveedor de servicios jurídicos y legales.

Con respecto a las filiales del grupo, los contratos vigentes se limitan a servicios de asesoría y consultoría legal:

- **SAGE Chile** utiliza los servicios legales del estudio Guerrero Olivos y mantiene contratos de asesoría arquitectónica y técnica con profesionales locales.
- **SAGE Panamá** cuenta con los servicios legales proporcionados por Arias, Fábrega & Fábrega (ARIFA) y mantiene contratos de asesoría arquitectónica con una empresa local. De igual forma, mantiene contrato con la sociedad Swiss ARIFA Trust Company, como fiduciaria de la compañía.
- **SAGE Colombia** y su subsidiaria tienen contratos de asesoría legal con Prime Legal & Partners S.A.S., y Posse Herrera Ruiz S.A.S., así como, otro tipo de contratos relacionados con el desarrollo hotelero del proyecto, como Marriot International y Martin Aquatics; además de acuerdos para servicios de asesoría técnica y arquitectónica. De igual forma, mantiene contrato con la sociedad Fiduciaria Central, (Fiducentral), como fiduciaria de la compañía.

2.11. Referencia a los aspectos medioambientales que puedan afectar a la actividad del emisor

Santa Ana no tiene pasivos, gastos, activos, provisiones o contingencias significativos de naturaleza ambiental. Por lo tanto, no se incluyen divulgaciones específicas relacionadas con cuestiones ambientales en las notas de sus estados financieros.

No obstante, y en términos generales, se identifican los siguientes aspectos medioambientales que deben ser considerados en las actividades inmobiliarias y de construcción, siendo regulados de manera específica según la normativa local aplicable:

- Uso del suelo y ordenamiento territorial.
- Áreas verdes y espacios públicos.
- Protección de recursos naturales existentes.
- Prevención de riesgos naturales.
- Uso eficiente de los recursos energéticos e hídricos.

2.11.1. Chile: aspectos medioambientales

Considerando las particularidades del territorio metropolitano de Santiago de Chile, destaca lo siguiente:

- **Calidad del Aire:** Santiago enfrenta problemas significativos de contaminación del aire, especialmente durante los meses de invierno. Por lo tanto, durante las primeras etapas del desarrollo del proyecto Lipangue es esencial implementar medidas que cumplan con la normativa vigente para la reducción de emisiones de polvo y partículas.
- **Recursos Hídricos:** La gestión del agua es crítica en Santiago debido a la escasez hídrica, lo que puede representar un riesgo para el suministro de recursos hídricos durante las etapas de desarrollo del proyecto.
- **Contaminación del Suelo:** La contaminación del suelo y la presencia de materiales peligrosos en terrenos adquiridos pueden afectar negativamente la calidad del suelo. Para mitigar estos problemas, se deben realizar estudios previos y medidas de remediación.

2.11.2. Panamá: aspectos medioambientales

Las particularidades geográficas relacionadas con las fronteras hídricas y las características del modelo económico de Panamá definen en gran medida los aspectos ambientales que afectan la actividad del Emisor:

- **Erosión del Suelo y Deslizamientos:** La erosión del suelo y los deslizamientos, exacerbados por el cambio en el uso del suelo debido a actividades de desarrollo, representan riesgos ambientales significativos. Estos fenómenos aumentan la probabilidad de desastres naturales.
- **Gestión de Recursos Hídricos:** Panamá, con sus 52 cuencas hidrográficas y una extensa red fluvial, posee un valioso patrimonio hidrológico. Sin embargo, enfrenta importantes desafíos en la gestión del agua, que pueden

afectar la potabilidad del agua y los servicios de saneamiento. Además, la gestión del agua está estrechamente relacionada con el Canal de Panamá, que es crucial para el comercio global y la economía nacional.

2.11.3. Colombia: aspectos medioambientales

Los dos aspectos cruciales a tener en cuenta en Colombia son:

- **Calidad del aire.** Las ciudades como foco de contaminación suponen un aspecto que puede afectar las actividades inmobiliarias, así como de administración de la infraestructura. Existe una normativa local para mitigar el nivel de contaminación atmosférica.
- **Seguridad del suministro energético.** Debido a la alta dependencia en la generación de energía eléctrica a través de las centrales hidroeléctricas, y los eventos climáticos extremos que afectan la disponibilidad del agua (crucial para la generación hidroeléctrica), uno de los aspectos particulares del contexto colombiano que pueden llegar a influenciar la actividad de la Sociedad desde la construcción hasta la administración de los activos, es la seguridad energética, que a su vez podría incrementar los costes.

2.11.4. Referencia a las acciones de mitigación

Aunque los aspectos descritos en los apartados anteriores pueden afectar a la futura actividad de la Sociedad (más no al patrimonio o a su posición financiera), el propio modelo de negocio sirve como principal mitigante, a través del funcionamiento de las microciudades sostenibles. Ello asegura el cumplimiento de las normativas ambientales locales y promueve un desarrollo urbano responsable, sostenible y, sobre todo, respetuoso con las particularidades medioambientales de cada región.

En ese sentido, como parte de su plan de acción, la Sociedad cumplirá con exigentes estándares ESG y contribuirá al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en el marco de la Agenda 2030, en todos los países en donde desarrolle su negocio, mencionados a continuación:

- **ODS 3 - Salud y bienestar:** Garantizar una vida sana y promover el bienestar de todos a todas las edades.
- **ODS 6 - Agua limpia y saneamiento:** Garantizar la disponibilidad de agua y su gestión sostenible y el saneamiento para todos.
- **ODS 7 - Energía asequible y no contaminante:** Garantizar el acceso a una energía asequible, segura, sostenible y moderna para todos.
- **ODS 8 - Trabajo decente y crecimiento económico:** Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos.
- **ODS 9 - Industria, innovación e infraestructura:** Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación.
- **ODS 11 - Ciudades y comunidades sostenibles:** Lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles.
- **ODS 15 - Vida de ecosistemas terrestres:** Gestionar sosteniblemente los bosques, luchar contra la desertificación, detener e invertir la degradación de las tierras y detener la pérdida de biodiversidad.

En el apartado 2.6.1.3. del presente Documento se encuentra un mayor detalle de la implementación de los principios de sostenibilidad que Santa Ana lleva a cabo por cada proyecto.

2.12. Información financiera

2.12.1. Información financiera correspondiente a los dos últimos ejercicios (o al período más corto de actividad del emisor), con el informe de auditoría correspondiente a cada año. Las cuentas anuales deberán estar formuladas con sujeción a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), estándar contable nacional o US GAAP, según el caso, de acuerdo con la Circular de Requisitos y Procedimientos de Incorporación. (Balance, cuenta de pérdidas y ganancias)

Los Estados Financieros Intermedios Consolidados de la corresponden al periodo comprendido desde la creación de la sociedad el 22 marzo de 2024 al 31 de julio de 2024, y han sido formulados por el Consejo de Administración de la Sociedad.

Los Estados Financieros Intermedios Consolidados al 31 de julio de 2024 han sido preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) adoptadas por la Unión Europea y demás disposiciones del marco normativo aplicable al Grupo en España de forma que muestren imagen fiel del patrimonio y la situación financiera del Grupo al 31 de julio de 2024, así como el resultado de las operaciones de la compañía que se han producido durante el ejercicio hasta esa fecha.

Las citadas cuentas intermedias consolidadas se han preparado en base a los registros contables de la Sociedad dominante y de las Sociedades que han sido objeto de consolidación, cerrados al 31 de julio de 2024.

Las cuentas intermedias consolidadas de la Sociedad y sus sociedades dependientes a 31 julio 2024, así como las cuentas intermedias abreviadas individuales de la Sociedad a 31 de julio de 2024, con sus correspondientes informes de auditoría emitidos el 9 de octubre de 2024 por Moore Ibérica de Auditoría, se adjuntan en el Anexo I y II.

2.12.1.1. Cuentas intermedias consolidadas de 31 julio 2024, con sus correspondientes informes de auditoría, emitidos el 9 de octubre de 2024.

En este apartado se incorpora la información financiera relativa a las cuentas intermedias consolidadas de la Sociedad y sus sociedades dependientes correspondientes al ejercicio terminado el 31 de julio de 2024, que se incorporan como Anexo I al presente documento informativo.

El detalle de sociedades dependientes de la Sociedad dominante al 31 de julio de 2024 es el siguiente:

Nombre	Domicilio Social	Método de consolidación	Auditor	Porcentaje de participación
Santa Ana Global Chile Holdings, SpA	Ciudad de Santiago de Chile, Chile	Integración global	Moore Ibérica de Auditoría	100%
Sage Panamá Global Holdings, Inc.	Ciudad de Panamá, Panamá	Integración global	Moore Ibérica de Auditoría	100%
Sage Colombia Holdings, S.A.S.	Ciudad de Bogotá, Colombia	Integración global	Moore Ibérica de Auditoría	100%
Laguna Grande, S.A.S.*	Ciudad de Cartagena de Indias, Colombia	Integración global	Moore Ibérica de Auditoría	100%

*Santa Ana Global Enterprises tiene su participación indirectamente del 100% a través de su filial Sage Colombia Holding, S.A.S., donde tiene una participación del 100%.

Balance

El balance de las cuentas intermedias consolidadas auditadas de Santa Ana Global Enterprises, S.A. y sus sociedades dependientes del ejercicio finalizado el 31 de julio de 2024 es el siguiente:

ACTIVO (€)	31/07/2024
ACTIVO NO CORRIENTE	12.116
Inmovilizado material	4.516
Inversiones financieras a largo plazo	7.600
ACTIVO CORRIENTE	1.063.348
Existencias	320.160
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	33.988
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	709.200
TOTAL ACTIVO	1.075.464

Activos financieros

El único Activo financiero a largo plazo se corresponde con la fianza entregada por importe de 7.600 euros, derivada del contrato de arrendamiento de sus oficinas. Respecto a los activos financieros a corto plazo, sólo tiene el saldo de Tesorería que asciende a 709.200 euros.

No hay activos y pasivos no corrientes mantenidos para la venta, ni, por lo tanto, resultados clasificados como operaciones interrumpidas en la cuenta de resultados.

El detalle de los saldos incluidos en la partida de existencias es el que se detalla a continuación:

(€)	31/07/2024
Producto inmobiliario en curso	293.010
Anticipos de proveedores	27.150
TOTAL	320.160

Los productos en curso y anticipos derivan de la activación de gastos o anticipos vinculados directamente al proyecto de construcción que se desarrollará en Colombia por la Sociedad Laguna Grande, S.A.S., denominada en anterioridad Santa Ana Barú Club S.A.S. (como fideicomitente desarrolladora), es por ello que se están activando los gastos directamente vinculados al mismo.

El concepto de estos gastos no es otro que gastos generales de administración, gastos de desarrollo y costes de financiación que son específicamente atribuibles al contrato en Colombia, porque se han incurrido mayoritariamente para la obtención y ejecución de ese contrato. En este sentido, todos los costes y gastos incurridos en un contrato de construcción se registran en la cuenta de activos correspondiente, se imputarán a las cuentas de resultado dependiendo de la técnica aplicada para la medición del progreso en la ejecución del contrato.

Con respecto al efectivo y otros activos líquidos equivalentes, el importe en Bancos a fecha del 31 de julio de 2024, se encuentra en cuentas corrientes.

PATRIMONIO NETO Y PASIVO (€)	31/07/2024
PATRIMONIO NETO	949.670
Capital	64.875
Prima de emisión	1.096.836
Resultado del ejercicio	(212.041)
PASIVO NO CORRIENTE	0
PASIVO CORRIENTE	125.794
Pasivos vinculados mantenidos para la venta	86
Deudas a corto plazo	52.664
Acreedores comer. y otras cuentas a pagar	73.043
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	1.075.464

Capital

El capital social de la Sociedad al 31 de julio de 2024 es el siguiente:

(€)	31/07/2024
Capital escriturado	64.875
	64.875

El capital escriturado correspondiente al periodo finalizado el 31 de julio de 2024 se compone de 1.081.254 acciones de valor nominal de 0,06 euros cada una, totalmente suscritas, desembolsadas y con iguales derechos y obligaciones. Adicionalmente, existe una prima de emisión al 31 de julio de 2024 de importe de 1.096.836€.

No existen restricciones para la libre transmisibilidad de las participaciones

Prima de emisión

Al cierre del ejercicio en fecha 31 de julio de 2024, se contó con una prima de emisión por importe de 1.096.836€.

Reservas

Al no haber transcurrido aún un ejercicio social completo, la sociedad no dispone de reservas. De igual forma, no hay dotada aún "Reserva Legal" dado que la sociedad se ha constituido en marzo de 2024.

Débitos y partidas a pagar

(€)	31/07/2024
Débitos y partidas a pagar a largo plazo	0
Total no corriente	0
Débitos y partidas a pagar a corto plazo	120.140
Acreeedores	65.217
Remuneraciones pendientes de pago	2.258
Otras deudas a corto plazo	51.592
Otros pasivos financieros	1.072
TOTAL	120.140

En el periodo finalizado el 31 de julio de 2024, Santa Ana no presenta deudas con entidades de créditos, deudas por arrendamiento financiero ni provisiones.

Cuenta de pérdidas y ganancias

A continuación, se presenta la cuenta de resultados auditada del ejercicio finalizado el 31 de julio de 2024.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (€)	31/07/2024
GASTOS DE PERSONAL	(9.599)
Sueldos y salarios	(8.045)
Cargas sociales	(1.554)
OTROS GASTOS DE EXPLOTACIÓN	(204.114)
Otros gastos de gestión corriente	(204.114)
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	(213.713)
Diferencias de cambio	1.672
RESULTADOS FINANCIEROS	1.672
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	(212.041)
RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	(212.041)

Gastos de personal

El desglose de los gastos de personal es el siguiente:

(€)	31/07/2024
Sueldos y salarios	(8.045)
Seguridad social a cargo de la empresa	(1.554)
TOTAL GASTOS DE PERSONAL	(9.599)

Durante el ejercicio finalizado el 31 de julio de 2024, el número promedio de empleados de las sociedades incluidas en la consolidación global se distribuye por categorías de la siguiente manera:

	31/07/2024
Equipo ejecutivo	3
Equipo directivo	3
Administrativos y auxiliares	8
TOTAL	14

Otros gastos de gestión corriente

(€)	31/07/2024
Arrendamientos y cánones	13.300
Servicios de profesionales independientes ¹	167.418
Servicios bancarios y similares	246
Suministros	170
Otros servicios	22.979
Otros tributos	0
TOTAL	204.114

La partida de Servicios Profesionales Independientes comprende principalmente la contratación de asesorías y consultorías especializadas que apoyan el cumplimiento de las necesidades estratégicas, legales y financieras de la Compañía.

Según lo establecido en el apartado, 2.10 letra d) del presente Documento Informativo, los proveedores principales de Santa Ana son: Orbyn Capital Markets, S.L.U., como Asesor Registrado; Singular Bank, S.A.U., en su rol de agente para operaciones financieras; y Devesa Servicios Jurídicos y Fiscales, S.L.P., como principal proveedor de servicios jurídicos y legales.

Con respecto a las filiales del grupo, los contratos vigentes se limitan a servicios de asesoría y consultoría legal:

- **SAGE Chile** utiliza los servicios legales del estudio Guerrero Olivos y mantiene contratos de asesoría arquitectónica y técnica con profesionales locales.

- **SAGE Panamá** cuenta con los servicios legales proporcionados por Arias, Fábrega & Fábrega (ARIFA) y mantiene contratos de asesoría arquitectónica con una empresa local. De igual forma, mantiene contrato con la sociedad Swiss ARIFA Trust Company, como fiduciaria de la compañía.
- **SAGE Colombia** y su subsidiaria tienen contratos de asesoría legal con Prime Legal & Partners S.A.S., y Posse Herrera Ruiz S.A.S., así como, otro tipo de contratos relacionados con el desarrollo hotelero del proyecto, como Marriot International y Martin Aquatics; además de acuerdos para servicios de asesoría técnica y arquitectónica. De igual forma, mantiene contrato con la sociedad Fiduciaria Central, (Fiducentral), como fiduciaria de la compañía.

Situación fiscal

Al haberse constituido la Sociedad dominante Santa Ana Global Enterprises, S.A. el 22 de marzo de 2024 y por tanto "el Grupo", y ser estos unos Estados financieros Intermedios al 31 de julio de 2024, ni la Sociedad matriz ni las dependientes han presentado aún Impuesto de Sociedades. No se ha provisionado importe alguno al ser negativo el resultado.

Contingencias y avales

A fecha 31 de julio de 2024, no existen contingencias ni avales, de igual forma, el Grupo no prevé que surja ningún pasivo significativo.

Compromisos

No existen compromisos firmes de compra o venta de activos financieros, ni estos se encuentran afectos por garantías, litigios, embargos, etc.

Es importante destacar que la Sociedad dominante tiene una obligación de pago con LDA. Santa Ana Global Enterprises, S.A. ha acordado una comisión fija de 400.000 euros (la "Comisión") a pagar a LDA, independientemente de si la admisión a cotización se completa o no. La Sociedad dominante se compromete a realizar dicha admisión a más tardar el 31 de diciembre de 2024 en BME Growth.

En caso de que la admisión de las Acciones Ordinarias no se lleve a cabo dentro del plazo estipulado, Santa Ana Global Enterprises, S.A. abonará la Comisión a LDA de la siguiente manera:

- Abonará el importe total del *Fee* a LDA en el plazo de 30 días a contar desde el 31 de diciembre de 2024;
- El *Fee* se abonará (siempre dentro del referido plazo de 30 días) en efectivo o en Acciones Ordinarias de la sociedad sobre la base de una valoración al 90% de la valoración *post money* de la última ronda de financiación.

2.12.2. En caso de que los informes de auditoría contengan opiniones con salvedades, desfavorables o denegadas, se informará de los motivos, actuaciones conducentes a su subsanación y plazo previsto para ello

El informe de auditoría emitido por Moore Ibérica de Auditoría, correspondiente a las cuentas intermedias consolidadas del Grupo, así como las cuentas intermedias abreviadas individuales de la Sociedad, auditadas para el ejercicio finalizado el 31 de julio de 2024, no presentan salvedades ni opiniones desfavorables o denegadas.

2.12.3. Descripción de la política de dividendos

A la fecha del Documento Informativo, la Sociedad no ha repartido dividendos y no tiene establecida una política de distribución de dividendos.

2.12.4. Información financiera proforma. En el caso de un cambio bruto significativo, descripción de cómo la operación podría haber afectado a los activos, pasivos y al resultado del emisor

No aplica.

2.12.5. Información sobre litigios que puedan tener un efecto significativo sobre el emisor

A la fecha del Documento Informativo, ni la Sociedad ni las filiales que componen al Grupo se encuentran incurso en procedimiento alguno de tipo administrativo, judicial o arbitral que pueda tener un impacto negativo significativo en el negocio del Emisor.

2.13. Indicadores clave de resultados. En la medida en que no se hayan revelado en otra parte del Documento y cuando el emisor haya publicado indicadores clave de resultados, de tipo financiero y/u operativo, o decida incluirlos en el Documento, deberá incluirse en este una descripción de los indicadores clave de resultados del emisor por cada ejercicio del periodo cubierto por la información financiera histórica. Los indicadores clave de resultados deben calcularse sobre una base comparable. Cuando los indicadores clave de resultados hayan sido examinados por los auditores, deberá indicarse este hecho

Actualmente, la Compañía está en su fase inicial, habiendo sido constituida en marzo de 2024; por lo tanto, no se dispone de información sobre indicadores clave de resultados financieros y operativos para el periodo cubierto por el Documento. Santa Ana se encuentra en las etapas iniciales de su desarrollo, enfocándose en establecer su operación y consolidar su modelo de negocio, lo que permitirá la obtención de indicadores clave en el futuro.

2.14. Información sobre tendencias significativas en cuanto a producción, ventas y costes del emisor desde el cierre del último ejercicio hasta la fecha del Documento. Descripción de todo cambio significativo en la posición financiera del emisor durante ese periodo o declaración negativa correspondiente. Asimismo, descripción de la financiación prevista para el desarrollo de la actividad del emisor.

Actualmente, la compañía está en su fase inicial, habiendo sido constituida en marzo de 2024; por lo tanto, no existen resultados del ejercicio anterior. De igual forma, visto la incipiente fase en la que se encuentra, no es posible apreciar tendencias significativas en cuanto a producción, ventas y costes en estos primeros meses de actividad del grupo.

Sin embargo, Santa Ana ha logrado concretar varios acuerdos clave que fortalecen su posición y son esenciales para el desarrollo de sus operaciones:

El **14 de agosto de 2024**, la Compañía firmó un contrato para un proyecto de desarrollo inmobiliario en Chile. A través de su filial Santa Ana Global Chile Holdings, la empresa adquirió derechos de explotación de un terreno ubicado a 10 km de la comuna de Lampa, en la Región Metropolitana de Santiago, administrativamente perteneciente a la Provincia de Chacabuco, para llevar adelante el proyecto "Lipangue".

El acuerdo establece que SAGE Chile, junto con una Sociedad de Propósito Especial (SPV) creada para el proyecto, adquirirá los derechos de explotación del terreno mediante un esquema de precios fijos y variables. El impacto económico de este acuerdo es el siguiente: el precio fijo ha sido determinado en 33.600 Unidades de Fomento (equivalentes a 1.315.000 euros según el tipo de cambio vigente en la fecha del acuerdo), importe evaluado por un tasador independiente y acordado entre ambas partes, que se desembolsará en un plazo de 8 meses, ampliable a 4 meses adicionales. En cuanto a la tasa variable, se ha establecido en el 4,8% de las ventas brutas generadas por el Proyecto Lipangue, integrando dentro de esta tasa el precio fijo.

El **13 de septiembre de 2024**, se firmó un acuerdo de ampliación de capital con LDA Capital Limited, lo que representa un paso importante para fortalecer la estructura financiera de la Sociedad. Esta operación es crucial para mejorar su posición financiera, proporcionando los recursos necesarios para potenciar su capacidad de crecimiento y facilitar la expansión hacia nuevos mercados y sectores estratégicos. El acuerdo establece que LDA Capital desembolsará hasta 20 millones de euros en un plazo de hasta cuatro años, una vez que Santa Ana inicie su cotización en bolsa, reforzando aún más su solidez financiera. En el apartado 2.4.3. del presente Documento Informativo se detalla a mayor profundidad los términos de este acuerdo.

El **2 de octubre de 2024**, la subsidiaria Sage Panamá Global Holdings, Inc. firmó un acuerdo de opción de compra sobre cinco lotes ubicados en Brisas del Golf, Distrito de San Miguelito, República de Panamá. Los lotes suman una superficie total de 12.593,37 m² y están valorados en 5.842.474,69 dólares estadounidenses (USD).

Como contraprestación por la opción concedida, válida hasta el 30 de noviembre de 2024, la empresa ha realizado un pago de 30.000 USD. El 29 de noviembre de 2024, la sociedad firmó el contrato de opción de compraventa, y posterior a la firma se procederá con el pago del abono inicial. En caso de que las partes formalicen un contrato de promesa de compraventa dentro del plazo establecido, se ha acordado que el precio y los términos de pago de los lotes serán los siguientes:

Lote	m ²	Precio por m ²	Precio
Lote N°10	3.564,718	450	US\$ 1.604.123,10
Lote N°11	2.575,914	450	USD\$ 1.159.161,30
Lote N°12	2.027,817	450	USD\$ 912.517,65
Lote N°13	2.289,418	480	USD\$ 1.098.920,64
Lote N°14	2.135,50	500	USD\$ 1.067.752,00

Dicho precio de venta será cancelado por Sage Panamá Holdings, Inc. con un abono inicial por la suma de 584.247,47 USD, que pagará al vendedor mediante transferencia bancaria a más tardar el 31 de diciembre del 2024.

El saldo restante del precio de venta, es decir, la suma de 5.258.227,22 USD será pagado mediante el siguiente calendario de pagos:

Fecha	Abono
Septiembre 2025	US\$ 1.168.494,94
Febrero 2026	US\$ 584.247,47
Agosto 2026	US\$ 1.460.618,67
Febrero 2027	US\$ 1.168.494,94
Febrero 2028	US\$ 876.371,20

En cuanto a la financiación prevista para el desarrollo de las operaciones, la Sociedad cuenta con la opción de acceder a múltiples fuentes de financiación. Si bien es probable que la principal fuente provenga de la financiación bancaria comercial, esto permitirá cubrir los costos directos de la construcción una vez que se haya alcanzado el 70% de las preventas. Esta práctica, común en la región, minimiza el riesgo financiero al comprometer una base sólida de ventas antes de comprometer grandes desembolsos en la obra.

Es relevante subrayar que el equipo gestor de la Sociedad, a lo largo de su amplia trayectoria en el sector inmobiliario en la región, ha mantenido una relación sólida y constante con estas instituciones financieras. Dicho equipo ha recurrido a este tipo de financiación en diversas ocasiones anteriores, lo que aporta confianza y solidez en la gestión de estos acuerdos financieros. Esta experiencia previa mitiga la incertidumbre y facilita el acceso a capital en condiciones favorables, contribuyendo de manera eficaz al desarrollo óptimo del proyecto.

2.15. Principales inversiones del emisor en cada uno de los ejercicios cubiertos por la información financiera aportada (ver punto 2.12 y 2.14), ejercicio en curso y principales inversiones futuras ya comprometidas a la fecha del Documento. En el caso de que exista oferta de suscripción de acciones previa a la incorporación, descripción de la finalidad de la misma y destino de los fondos que vayan a obtenerse

Dado que la Sociedad se encuentra en sus primeras etapas de desarrollo, al momento del presente Documento Informativo no presenta inversiones registradas.

En esta fase inicial, es natural que la Sociedad busque implementar movimientos estratégicos para consolidar su posición en el mercado y asegurar el crecimiento de sus proyectos. Estas decisiones son fundamentales para establecer una base sólida que facilite la expansión y sostenibilidad a largo plazo.

Durante los primeros meses, Santa Ana deberá asumir costes esenciales para iniciar sus operaciones, que incluyen gastos relacionados con estudios de viabilidad, obtención de licencias y permisos de construcción, así como inversiones en servicios de planificación y diseño (arquitectura e ingeniería). Además, deberá llevar a cabo esfuerzos de marketing y ventas que impulsen la promoción y preventa de unidades.

En el caso de la Compañía, una parte significativa de las inversiones se ha destinado a Colombia, donde las operaciones comenzaron antes que en Chile y Panamá. El primer paso de su estrategia se materializó el 28 de junio de 2024, cuando adquirió el 100% del capital social de Laguna Grande, S.A.S., anteriormente denominada Santa Ana Barú Club, S.A.S., convirtiéndola en una subsidiaria de pleno derecho. Laguna Grande, organizada bajo la figura de sociedad por acciones simplificada, posee atributos internos que la fortalecen en el mercado.

Además, Laguna Grande ha establecido una alianza estratégica con Marriott, una de las cadenas hoteleras más importantes y prestigiosas a nivel global. Esta colaboración no solo aporta credibilidad y confianza al proyecto, sino

que también permite acceder a una red internacional de clientes y a estándares de calidad reconocidos en todo el mundo.

Asimismo, la Compañía ha logrado establecer acuerdos estratégicos fundamentales para iniciar operaciones en Chile y Panamá. Estos acuerdos no solo han proporcionado los recursos necesarios para operar en estos mercados, sino que también han facilitado la adaptación a los entornos regulatorios, económicos y culturales específicos de cada país.

2.16. Información relativa a operaciones vinculadas

De acuerdo con el artículo segundo de la Orden EHA/3050/2004 de 15 de septiembre, sobre la información de las operaciones vinculadas que deben suministrar las sociedades emisoras de valores admitidos a negociación en mercados secundarios oficiales, una parte se considera vinculada a otra cuando una de ellas, o un grupo que actúa en concierto, ejerce o tiene la posibilidad de ejercer directa o indirectamente, o en virtud de pactos o acuerdos entre accionistas, el control sobre otra o una influencia significativa en la toma de decisiones financieras y operativas de la otra.

Conforme a lo establecido por el artículo tercero de la Orden EHA/3050/2004, se consideran operaciones vinculadas:

"(...) toda transferencia de recursos, servicios u obligaciones entre las partes vinculadas con independencia de que exista o no contraprestación.

2. En todo caso deberá informarse de los siguientes tipos de operaciones vinculadas: Compras o ventas de bienes, terminados o no; Compras o ventas de inmovilizado, ya sea material, intangible o financiero; Prestación o recepción de servicios; Contratos de colaboración; Contratos de arrendamiento financiero; Transferencias de investigación y desarrollo; Acuerdos sobre licencias; Acuerdos de financiación, incluyendo préstamos y aportaciones de capital, ya sean en efectivo o en especie; Intereses abonados o cargados; o aquellos devengados pero no pagados o cobrados; Dividendos y otros beneficios distribuidos; Garantías y avales; Contratos de gestión; Remuneraciones e indemnizaciones; Aportaciones a planes de pensiones y seguros de vida; Prestaciones a compensar con instrumentos financieros propios (planes de derechos de opción, obligaciones convertibles, etc.); Compromisos por opciones de compra o de venta u otros instrumentos que puedan implicar una transmisión de recursos o de obligaciones entre la sociedad y la parte vinculada; Las demás que disponga la Comisión Nacional del Mercado de Valores."

Se considera operación significativa todas aquellas cuya cuantía supere el 1% de los ingresos o fondos propios de la Sociedad. A continuación, se detallan las operaciones y saldos significativos con partes vinculadas de Santa Ana Global Enterprises, las cuales se han realizado en todo momento bajo condiciones de mercado.

(euros €)	31/07/2024
Importe neto de la cifra de negocios	0
Fondos Propios	949.670
1% Ingresos	0
1% Fondos Propios	9.496

2.16.1. Operaciones realizadas con los accionistas significativos

Desde la creación de la Sociedad y durante el ejercicio en curso existen dos operaciones realizadas entre accionistas significativos que pueden ser consideradas significativas al superar los umbrales indicados al inicio de este apartado. En ambos casos, se trata de acuerdos con GEM Capital Luxembourg, s.à.r.l., con el objetivo de regularizar una serie de pagos que la compañía asumió por Santa Ana.

- **Primer acuerdo 22 de mayo de 2024:** contrato de regularización de pagos y saldo de deudas. Durante los primeros meses de actividad de la Sociedad, fue necesario incurrir en una serie de gastos destinados a la creación de la estructura jurídica requerida para el desarrollo de su objeto social. En el momento en que estos gastos se generaron, Santa Ana aún no contaba con la estructura jurídica adecuada para asumir dichos pagos. Por esta razón, GEM Capital asumió la responsabilidad de cubrirlos.

El importe total abonado por GEM Capital por cuenta de la Sociedad fue de 14.800 dólares y 12.495,55 euros. Con el pago de la deuda por parte de la Sociedad en fecha 30 de mayo de 2024 ambas sociedades dieron por saldadas la totalidad las obligaciones existentes entre sí.

- **Segundo acuerdo 22 de septiembre de 2024:** contrato de regularización de pagos y saldo de deudas con su accionista mayoritario, GEM Capital, N0293381J.

GEM Capital, como accionista mayoritario de la Sociedad, asumió diversos gastos en nombre del Emisor, realizando pagos a terceros. Esta decisión se tomó debido a las demoras en los trámites bancarios entre España y Colombia, causadas por las normativas aplicables en el país de destino, que podían extenderse varios días. Ante la necesidad de que los pagos llegaran de forma inmediata o casi inmediata, GEM Capital efectuó, por cuenta de la Sociedad, diversas transferencias bancarias, las cuales son objeto de la presente regularización.

El importe total abonado por GEM Capital por cuenta de la Sociedad fue de 9.773,30 dólares y 9.947,45 euros. Con el pago de la deuda por parte de la Sociedad en fecha 24 de septiembre de 2024, ambas sociedades dieron por saldadas la totalidad las obligaciones existentes entre sí.

2.16.2. Operaciones realizadas con administradores y directivos

A la fecha del presente Documento Informativo, no existen operaciones vinculadas con administradores y directivos debido a que no se pueden considerar significativas al no superar los umbrales indicados al inicio de este apartado.

2.16.3. Operaciones realizadas entre empresas del grupo

La Sociedad facilitó un crédito a SAGE Colombia Holdings, que incluyó un importe de 22.589 euros destinado a la compra de la sociedad Laguna Grande, anteriormente denominada Santa Ana Barú Club. Esta adquisición fue efectuada por SAGE Colombia Holdings, aunque el pago fue cubierto por Santa Ana, debido a que la holding colombiana no contaba con los fondos necesarios.

El 27 de junio de 2024, la Sociedad estableció una línea de crédito con Laguna Grande, empresa relacionada al grupo y que opera bajo SAGE Colombia, para atender necesidades puntuales de tesorería.

Esta financiación fue necesaria para responder ante fluctuaciones en el negocio del Grupo. En el acuerdo entre las compañías, se indicó que el importe máximo total que las partes pueden disponerse mutuamente, incluyendo intereses, no podrá exceder los doscientos cincuenta mil dólares estadounidenses (250.000,00 USD).

Empresa del Grupo	Operación euros (€)
SAGE Colombia Holding	22.589
Laguna Grande	224.935

Santa Ana implementará el mismo mecanismo con las sociedades holding constituidas en cada país donde opere. Este mecanismo consistirá en formalizar una línea de crédito intergrupala, que permitirá a la sociedad española facilitar los fondos necesarios al resto de las entidades del grupo. Estas sociedades holding, a su vez, proporcionarán los recursos a las subsidiarias encargadas de gestionar gran parte de la actividad operativa de los proyectos.

Este enfoque centralizado de gestión financiera garantiza que todas las entidades del grupo tengan acceso a los fondos requeridos para su operación eficiente, evitando la necesidad de recurrir a financiación externo en cada jurisdicción. Además, al establecer líneas de crédito intergrupala, Santa Ana optimiza el uso de sus recursos financieros, mejorando la liquidez y reduciendo los costos de financiación a nivel global.

2.17. Previsiones o estimaciones de carácter numérico sobre ingresos y costes futuros (ingresos o ventas, costes, gastos generales, gastos financieros, amortizaciones y beneficio antes de impuestos)

Las proyecciones financieras preparadas por Santa Ana Global Enterprises corresponden a un consolidado a nivel de la empresa matriz, ofreciendo una visión integral de las expectativas y objetivos globales.

Proyecciones Santa Ana Global Enterprises, S.A.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias (miles €)	Ejercicio 2024	Ejercicio 2025
Ventas	0	35.962
Coste de construcción	0	(29.234)
Margen Bruto	0	6.728
Coste inversiones	(275)	(7.537)
Costes indirectos	0	(343)
Costes administrativos	(218)	(1.232)
Coste comercial	0	(1.090)
Otros costes	0	(1.730)
Costes holding	(545)	(511)
Costes preventa y lotes	0	(2.370)
EBITDA	(1.037)	(8.085)
Margen EBITDA		(22%)
Depreciación y Amortización	0	0
EBIT	(1.037)	(8.085)
Margen EBIT		(22%)

Resultado financiero	(2)	(1.677)
Impuesto de sociedades	0	0
Resultado Neto	(1.039)	(9.762)

Las previsiones presentadas en el presente apartado difieren de aquellas utilizadas en la valoración inicial de la compañía debido a los ajustes realizados desde la fecha de la valoración hasta el momento actual. Estos ajustes reflejan el compromiso de la Sociedad en ofrecer una imagen fiel de su situación actual y su capacidad para ejecutar y acelerar los objetivos planteados, tras la obtención de financiación que lo permita.

2.17.1. Declaración de que se han preparado utilizando criterios comparables a los utilizados para la información financiera histórica y que enumere los principales supuestos en los que el emisor haya basado su previsión o estimación

La información financiera incluida en el apartado 2.17 se basa en la situación económica, de mercado y regulatoria actual, y en la información que posee la Sociedad a la fecha de presentación de este Documento Informativo. Las alteraciones que puedan producirse con posterioridad a dicha fecha podrían modificar las cifras reflejadas en el mencionado apartado.

La información financiera incluida en el apartado 2.17 se incluyeron dentro de las variables utilizadas, registros históricos de variables relacionadas con el modelo de negocio y la consolidación del mismo por país (teniendo en cuenta la evolución de los entornos inflacionarios para cada uno de ellos). Entre estas variables:

- Inflación (y otros indicadores macroeconómicos)
- Número de nuevas unidades residenciales vendidas (por tipologías, área, segmento socio económico, ubicación, etc...)
- Número de lanzamiento de viviendas nuevas (por tipologías, área, segmento socio económico, ubicación, etc...)
- Número de iniciaciones de obra para vivienda (por tipologías, área, segmento socio económico, ubicación, etc...)
- Variación anual de ventas
- Rotación de inventarios
- Porcentaje de unidades terminadas por vender (UTV) de la oferta total
- Porcentaje de desistimientos de las ventas totales
- Distribución anual de los desistimientos sobre ventas
- Precio de la vivienda por metro cuadrado (segmentado)
- Evolución de las tasas hipotecarias
- Transmisión de tasas hipotecarias
- PIB (con segmentaciones y variables específicas como la Variación anual del PIB sectorial trimestral)
- Evolución de la producción de metros cúbicos de concreto (y otros materiales de construcción)
- Índice de confianza del consumidor (variaciones y por segmentos)
- Tasa de interés (de adquisición, construcción, entre otros)
- Indicadores de cartera hipotecaria
- Índices de precios y costos
- Número de licencias otorgadas para construcción

No obstante, con la información conocida hasta la fecha, Santa Ana Global Enterprises cree que las expectativas que han servido de base para la elaboración de las previsiones y estimaciones son razonables.

El Consejo de Administración de la Sociedad no garantiza las posibles desviaciones que pudieran producirse en los distintos factores ajenos a su control que influyen en los resultados futuros de la Sociedad, ni, por tanto, del cumplimiento de las perspectivas incluidas en el Plan de Negocio.

Se hace constar que ni Singular Bank, S.A.U., ni Moore Ibérica de Auditoría, S.L.P., ni Orbyn Research, S.L.U., ni Devesa Servicios Jurídicos y Fiscales S.L.P, han participado en la preparación de los estados financieros proyectados por la Sociedad y, en consecuencia, no asumen responsabilidad alguna por su contenido.

Orbyn Capital Markets, S.L.U., actuando como Asesor Registrado de la Sociedad y como parte de sus tareas, ha ayudado a Santa Ana en la compilación de la información financiera prospectiva presentada por la Sociedad en el apartado 2.17 de este Documento Informativo, si bien se hace constar que la definición de las hipótesis claves que sustentan la misma y el cumplimiento del plan de negocio son responsabilidad exclusiva de la Sociedad.

2.17.2. Asunciones y factores principales que podrían afectar sustancialmente al cumplimiento de las previsiones o estimaciones

En este sentido, las proyecciones financieras se han desarrollado tomando en consideración los siguientes supuestos clave:

a) Supuestos sobre factores bajo influencia de la Administración

- **Estructura del proyecto:** Se ha evaluado detalladamente la cantidad de bloques y el tipo de residencias para cada proyecto, así como las etapas de construcción y los costes asociados. Estos factores internos son críticos para la planificación y ejecución precisa de cada proyecto inmobiliario.
- **Estructura financiera:** La estructura financiera, incluyendo los préstamos y los tipos de interés, ha sido un componente fundamental en la evaluación de la viabilidad económica de los proyectos. Este supuesto interno es esencial para asegurar la capacidad de la empresa para financiar y llevar a cabo sus iniciativas.
- **Costes operativos y formas de pago:** Se han considerado las formas de pago de las ventas de inmuebles y otros costes operativos generales, especialmente los gastos relacionados con la *holding*. Estos aspectos internos afectan directamente el flujo de efectivo y la rentabilidad de la empresa.
- **Variaciones en costes e ingresos:** Las proyecciones han incorporado posibles variaciones en los costes de construcción y en los ingresos por ventas. Esta consideración busca reflejar de manera realista las fluctuaciones en los costos y los ingresos para obtener estimaciones precisas.

b) Supuestos sobre factores fuera de influencia de la Administración

- **Condiciones del mercado:** Las proyecciones han tenido en cuenta las condiciones del mercado inmobiliario, que pueden influir en los precios de venta y alquiler, así como en la demanda de los proyectos.
- **Regulación y normativas:** Se ha considerado el impacto de la regulación y las normativas locales en las actividades de construcción y venta, asegurando que las estimaciones se ajusten a las normativas vigentes en los países de operación.
- **Factores económicos:** Factores económicos generales, como las tasas de interés y la inflación, que pueden afectar los costes de financiación y los ingresos de ventas. Las proyecciones también reflejan el impacto potencial de cambios en el crecimiento económico y las condiciones del mercado inmobiliario en los ingresos y costes de

los proyectos. Este enfoque asegura que las estimaciones contemplen los efectos posibles de las variaciones económicas en la viabilidad y rentabilidad de los proyectos.

c) Reconocimiento de Factores de Incertidumbre

Los supuestos enumerados permiten identificar claramente los factores de incertidumbre que podrían alterar significativamente los resultados de las previsiones. Estos factores incluyen la variabilidad en las condiciones económicas y financieras, los posibles cambios en el entorno regulatorio y político, y los riesgos ambientales. La empresa ha implementado estrategias para monitorizar y gestionar estos riesgos, con el objetivo de mitigar sus posibles efectos sobre los resultados operativos y financieros. La transparencia en los supuestos utilizados y la identificación de los factores de incertidumbre proporcionan una base sólida para la evaluación de las proyecciones y su adecuación a las expectativas de los inversores.

Los principales factores que podrían afectar significativamente el cumplimiento de las previsiones son externos a la compañía y están fuera de su control. Entre estos factores se incluyen:

Variación de Costes de Ejecución. Los costes de ejecución de los proyectos se estiman en base a los datos aportados por los promotores del proyecto. No obstante, siempre existe la posibilidad de que estos costes sufran variaciones debido a riesgos exógenos, como fluctuaciones en el precio de materiales, cambios en las condiciones laborales o imprevistos logísticos. Dado que la empresa opera en tres países distintos, estos riesgos pueden manifestarse de manera diversa en cada mercado, impactando potencialmente la rentabilidad y los plazos de ejecución de los proyectos.

Problemas Técnicos o de Ejecución. En toda obra o proyecto, pueden surgir problemas técnicos o dificultades de ejecución que, por su naturaleza, no podían haber sido previstos. Tales problemas podrían causar retrasos en los plazos previstos y/o incrementos en los costes. Al operar en tres países distintos, la empresa debe gestionar estos desafíos en diferentes entornos regulatorios y geográficos, lo que podría complicar la resolución de dichos problemas y afectar el desarrollo eficiente de los proyectos.

Tramitaciones Administrativas. A pesar de que los proyectos se estudian siempre en base a su idoneidad normativa y administrativa, pueden verse afectados por circunstancias ajenas a el Emisor, como cambios en la legislación, demoras en la aprobación de permisos o variaciones en las políticas locales. Esto puede resultar en retrasos en los plazos de ejecución o incrementos en los gastos administrativos. La complejidad de gestionar tramitaciones en tres países diferentes añade una capa adicional de riesgo, ya que cada país puede tener distintos tiempos de respuesta y requisitos regulatorios.

Variación de Precios de Venta o Alquiler. Los precios de los activos en venta o alquiler pueden experimentar fluctuaciones tanto al alza como a la baja, dependiendo de diversos factores de mercado, como la oferta y demanda, las condiciones económicas locales y globales, y las tendencias inmobiliarias, afectando de manera diferente cada mercado en que la Sociedad opera. Sin embargo, los promotores del proyecto cuentan con una sólida experiencia en estos mercados y están preparados para adaptarse a las circunstancias que puedan surgir, actuando de manera estratégica para maximizar las ganancias y minimizar los riesgos asociados a estas fluctuaciones.

Cambios en las Condiciones de Financiación. Las condiciones de financiación bancaria pueden variar en función de diversos factores, como fluctuaciones en las tasas de interés, modificaciones en la política monetaria, o cambios en la percepción de riesgo por parte de las instituciones financieras. Estas variaciones pueden afectar el costo del capital y la disponibilidad de recursos, impactando directamente las proyecciones al poder alterar su capacidad para ejecutar planes de inversión, expansión o cumplir con sus obligaciones financieras.

Inestabilidad Política. La regulación depende de múltiples Administraciones, y los cambios en el entorno político pueden llevar a modificaciones en las normativas urbanísticas, fiscales o administrativas. Dado que la empresa opera

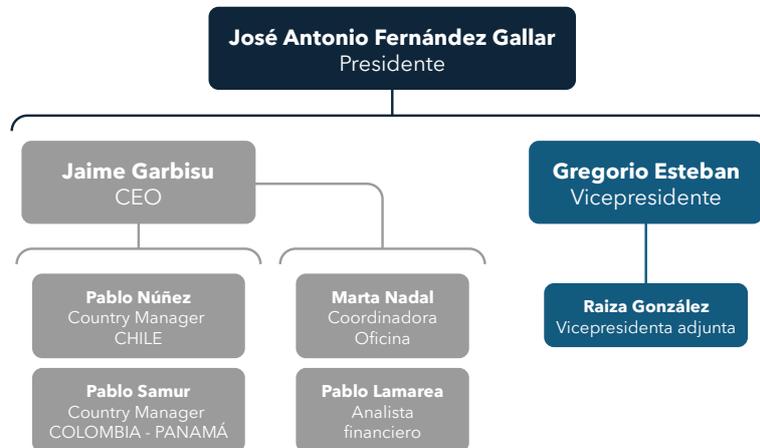
en tres países distintos, esta inestabilidad puede variar significativamente de un mercado a otro, aumentando la complejidad de gestión y el riesgo de cumplimiento normativo. Los cambios políticos en cualquiera de estos países pueden generar incertidumbre, afectar la viabilidad de proyectos en curso y alterar las condiciones bajo las cuales la Sociedad opera, influyendo negativamente en sus proyecciones al introducir riesgos adicionales, posibles retrasos o costos imprevistos en sus operaciones.

2.17.3. Aprobación del Consejo de Administración de estas previsiones o estimaciones, con indicación detallada, en su caso, de los votos en contra

El Consejo de Administración se reunió el 29 de octubre de 2024, en el cual se aprobaron las proyecciones y estimaciones presentadas. Durante dicha reunión, no se registraron votos en contra ni se identificaron aspectos relevantes que requirieran atención o modificación. Las proyecciones fueron aprobadas por unanimidad, confirmando el respaldo total del Consejo a las previsiones propuestas.

2.18. Información relativa a los administradores y altos directivos del emisor

Se detalla a continuación la información más relevante sobre los administradores y altos directivos de la Sociedad. Las empresas del Grupo no cuentan con altos directivos, siendo los *country managers* los que realizan estas labores. Sin embargo, las empresas del grupo cuentan con un conjunto de directivos o mandos medios que se detallan en el siguiente organigrama del Grupo:



2.18.1. Características del órgano de administración (estructura, composición, duración del mandato de los administradores), que habrá de ser un Consejo de Administración.

El funcionamiento del órgano de administración de la Sociedad está regulado en los artículos 24 a 28 de los Estatutos Sociales. Sus principales características son las que se indican a continuación:

Estructura

De acuerdo con los artículos 24 y 26 de los Estatutos Sociales, el órgano de administración se encuentra configurado como un Consejo de Administración, conformado por un mínimo de tres (3) y un máximo de doce (12) miembros, pudiendo ser este número fijado por la Junta General de Accionistas en cada momento. Para ser consejero, no se requiere la condición de accionista.

Composición

A la fecha del presente Documento Informativo, el Consejo de Administración de la Sociedad está compuesto por siete (7) miembros:

Nombre	Cargo	Naturaleza	Fecha de nombramiento
D. Jaime Garbisu Miñón	Consejero Delegado	Dominical / Ejecutivo	14 junio 2024
ABUBILLA-4, S.L. (Rte. D. José Antonio Fernández Gallar)	Presidente	Dominical / No ejecutivo	14 junio 2024
GEM Capital Luxembourg, s.à.r.l. (Rte. D. Gregorio Esteban Martínez)	Vicepresidente	Dominical / No ejecutivo	14 junio 2024
D. Rafael Guardans Cambó	Vocal	Dominical / No ejecutivo	29 julio 2024
Dentol Capital, S.L. (Rte. D. David José Devesa Rodríguez)	Vocal	Independiente / No ejecutivo	29 julio 2024
Global Legal Investment, S.L. (Rte. D. Guillermo García Ruiz)	Vocal	Independiente / No ejecutivo	29 julio 2024
D. Emilio de la Guardia Gascañana	Vocal	Independiente / No ejecutivo	29 julio 2024
Dña. Isabel Cano Galant	Secretaria no Consejera		14 junio 2024
D. Javier Belmonte Ruiz	Vicesecretario no Consejero		14 junio 2024

El Consejo de Administración de la Sociedad a la presente fecha está por tanto compuesto por consejero ejecutivos y no ejecutivos, dominicales e independientes, todos ellos de dilatada experiencia profesional.

En el apartado 2.18.2. se resume brevemente la trayectoria profesional de los miembros del Consejo de Administración de la Sociedad.

Duración del cargo

De acuerdo con el artículo 25 de los Estatutos Sociales los consejeros de la Sociedad ejercerán su cargo durante un plazo de seis (6) años, al término de los cuales podrán ser reelegidos una o más veces, por periodos de igual duración.

Adopción de acuerdos

El artículo 26 de los Estatutos Sociales establece que, salvo que expresamente se acuerde otro régimen de mayorías, los acuerdos deberán adoptarse con el voto favorable de la mayoría de los consejeros concurrentes o representados y, en caso de empate, el Presidente tendrá voto de calidad.

Comisiones del Consejo

El Consejo de Administración aprobó y llevó a efecto la constitución de la Comisión de Auditoría y Riesgos ("**Comisión de Auditoría**"). La Comisión de Auditoría es un órgano interno de supervisión de los sistemas de información, control interno y gestión de riesgos, supervisión del proceso de elaboración de la información

económico-financiera y supervisión del auditor de cuentas. Asimismo, trabaja en la supervisión de la función de auditoría interna, entre otras funciones.

La Comisión de Auditoría se encuentra expresamente recogida en el artículo 28 de los Estatutos Sociales, y establece que estará compuesta por un mínimo de tres (3) y un máximo de cinco (5) miembros.

Todos los miembros deberán ser no ejecutivos, y al menos dos de ellos deberán ser consejeros independientes. Asimismo, se designará un miembro que posea conocimientos y experiencia significativos en contabilidad y/o auditoría, y se designará un Presidente que deberá ser independiente y su mandato tendrá una duración de cuatro (4) años, tras los cuales deberá ser sustituido, pudiendo ser reelegido una vez haya transcurrido un año desde su cese.

A la fecha del documento, la Comisión de Auditoría está compuesta por tres (3) miembros:

Nombre	Cargo	Naturaleza	Fecha de nombramiento
D. Emilio de la Guardia Gascañana	Presidente	Independiente / No ejecutivo	29 julio 2024
Dentol Capital, S.L. (Rte. D. David José Devesa Rodríguez)	Secretario	Independiente / No ejecutivo	29 julio 2024
D. Rafael Guardans Cambó	Vocal	Dominical / No ejecutivo	29 julio 2024

Comité Ejecutivo

A fecha del presente Documento, Santa Ana no cuenta con altos directivos en su estructura, ya que la dirección del Grupo se organiza de manera que las subsidiarias estén lideradas por un *country manager*, quien es el responsable de dirigir las operaciones en el país que opere. De esta forma, cada país o región está gestionado por un *country manager*, que, junto con el Consejero Delegado de la Sociedad, forman parte del Comité Ejecutivo del Grupo.

A nivel operativo, el Comité Ejecutivo es el órgano con mayor responsabilidad dentro de la Sociedad, y es presidido por el Consejero Delegado. Sus miembros, además de contar con una larga trayectoria y poseer un poder de decisión significativo en sus respectivos ámbitos operativos, están completamente comprometidos con el Grupo Santa Ana.

A la fecha del presente documento, el Comité Ejecutivo está compuesto por tres (3) miembros:

Nombre	Cargo	Sociedad / país en el que opera
D. Jaime Garbisu Miñón	Presidente	Consejero Delegado Santa Ana Global Enterprises
D. Pablo Fernando Núñez Soto	Miembro	<i>Country manager</i> Chile
D. Pablo Samur	Miembro	<i>Country manager</i> Panamá y Colombia

2.18.2. Trayectoria y perfil profesional de los administradores y, en el caso, de que el principal o los principales directivos no ostenten la condición de administrador, del principal o los principales directivos.

Consejo de Administración

D. Jaime Garbisu Miñón

Licenciado en Ciencias Económicas por Universidad del País Vasco y con un MBA Executive de ESEUNE Business School, cuenta con una amplia experiencia en la gestión financiera y administrativa en empresas del sector inmobiliario y comercial, con un enfoque en la optimización de inversiones y la gestión eficiente de recursos. Fue General Manager del Grupo INVIVA, liderando un conglomerado de empresas especializadas en inversión inmobiliaria con operaciones en España, Alemania, Estados Unidos (Miami) y Colombia. También se desempeñó como Director Financiero en Construcciones Urbanas Urco, S.A. y Urbanizadora Bascongada, S.A., empresas promotoras constructoras con sede en Vitoria y operaciones en ocho provincias, con una facturación anual superior a los 60 millones de euros, donde estuvo al frente de la dirección administrativa y financiera de la oficina central.

D. José Antonio Fernández Gallar

Ingeniero Técnico Superior de Caminos, Canales y Puertos, con especialización en hidráulica y energética, complementado con un Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI).

Fue CEO y Vicepresidente de OHLA, donde desempeñó labores de liderazgo estratégico y operativo en una de las empresas más importantes del sector de la construcción y servicios en España. Anteriormente, fue CEO de Inmobiliaria Espacio, y Director General de Torre Espacio Castellana. También se desempeñó como Presidente de la Junta de Compensación (E.U.C.) de Cuatro Torres Business Area, liderando el desarrollo de cuatro torres de oficinas en Madrid, y fue consejero de Centro Canalejas Madrid. Cuenta con una amplia experiencia en mercados latinoamericanos.

D. Gregorio Esteban Martínez

Director de Inversiones en GEM Capital, con una destacada trayectoria en la gestión de inversiones y desarrollo de estrategias financieras. Posee una amplia experiencia en la identificación de oportunidades de inversión y la optimización de portafolios para maximizar el rendimiento.

Con más de 25 años de experiencia como CEO en empresas privadas en Estados Unidos y la Unión Europea como Locomotive Group y GEM Capital, ha trabajado en sectores como entretenimiento, *retail*, finanzas y *real estate*, con un enfoque particular en el sector inmobiliario en España y Latinoamérica. Es fundador y Trading Principal de Valcapital LLC, un US Commodity Trading Advisor.

Está acreditado con las licencias de Servicios Financieros en Estados Unidos Serie 3 y Serie 34, ha completado el Programa Ejecutivo en la Henley Business School y el Programa de Gestión CP en la Universidad de Columbia, Nueva York, lo que certifica su competencia en la intermediación de productos financieros y su capacidad para actuar en mercados globales.

D. Rafael Guardans Cambó

Licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra, con especializaciones en "Planificación Fiscal Internacional" y en "Economía Internacional y Desarrollo" de la Universidad Complutense de Madrid, así como en el Senior Management Program del IE Business School.

Tras ejercer la abogacía entre 1985 y 2014, centró su actividad profesional en la cooperación internacional para el desarrollo socioeconómico de países en vías de desarrollo durante tres décadas. Durante este tiempo, adquirió un

profundo conocimiento de los países de Latinoamérica y de las mejores prácticas en responsabilidad social y sostenibilidad.

Actualmente, combina su actividad como consultor con responsabilidades en varias fundaciones nacionales e internacionales.

D. David José Devesa Rodríguez

Tras prestar asesoramiento legal a importantes empresas durante varios años como PriceWaterHouseCoopers, David Devesa Rodríguez fundó Devesa en febrero de 2007. Como CEO, lidera la dirección estratégica de la firma, y es experto en derecho societario, contratación mercantil, y en fusiones y adquisiciones (M&A).

D. David Devesa destaca por su experiencia en la negociación y asesoramiento legal en la compraventa de empresas o toma de participaciones significativas. Su *expertise* también abarca acuerdos de financiación alternativa con fondos de inversión (tanto de *equity* como de deuda) y en salidas a mercados de capital.

Adicionalmente, Devesa ejerce como consejero de administración independiente en varias compañías de distintos sectores productivos y *lead investor* en Dentol Capital.

D. Guillermo García Ruiz

Empresario con una destacada trayectoria en el sector inmobiliario y financiero en empresas como Level - Up Construcciones y Espacio Zona Prime. Ha dirigido con éxito varias compañías, entre las que destacan Indegesu, S.L., especializada en la construcción y desarrollo de proyectos inmobiliario; Espacio Insigne, S.L., enfocadas en la promoción inmobiliaria de terrenos; y, Global Legal Investment, S.L., especializada en la adquisición, tenencia y enajenación de valores de renta fija.

Su experiencia lo posiciona como un líder en la gestión y promoción de proyectos tanto en el ámbito inmobiliario como en el financiero.

D. Emilio de la Guardia Gascañana

Doble Licenciatura en Derecho e Historia por la Universidad de Navarra, con un MBA por la Universidad McGill, y Máster en Derecho de la CEE por el Colegio de Europa (Brujas).

D. Emilio de la Guardia cuenta con más de 30 años de experiencia en el sector financiero en áreas como la financiación corporativa, estructuración de operaciones de financiación de proyectos, capital riesgo y banca de inversión (fusiones y adquisiciones, LBOs, MBOs). Durante su destacada trayectoria, ha liderado operaciones significativas en crédito, estructuración, capital riesgo, *private equity*, y fusiones y adquisiciones para entidades públicas, privadas e híbridas.

Se unió al Banco Europeo de Inversiones (BEI) en 1987, donde gestionó operaciones en Italia, Francia, Reino Unido, Marruecos, Portugal y España, destacando en la financiación de proyectos corporativos. Fue líder de proyectos clave como el Airbus, Arianespace en Francia, Euro Disney, y el Eurotúnel en el Reino Unido, entre otros. Además, asumió responsabilidades transversales, como Coordinador de operaciones en el sector aeronáutico y aeroespacial en la UE y Responsable de la Iniciativa Europea de Defensa.

Fue Country Manager de JASPERS en Hungría, Rumanía, Bulgaria, Chipre, Malta, y más tarde en Polonia, República Checa y los Estados Bálticos. Posteriormente, trabajó durante 5 años en COFIDES como Delegado General para Marruecos y el Norte de África, con sede en Casablanca, y fue socio fundador y director de APD Marruecos.

Socio y vicepresidente de Maderfibra Internacional en España y Dubái.

Dña. Isabel Cano Galant

Licenciada en Derecho por la Universidad de Alicante (2013) y Máster en Asesoría Jurídica de Empresas por Fundesem Business School (2015). Dña. Isabel Cano es Asociada Sénior del Departamento Mercantil de Devesa Abogados en la oficina de Madrid, donde ejerce su actividad profesional en las áreas de Corporate y M&A.

Antes de incorporarse a Devesa Abogados en noviembre de 2023, desarrolló su carrera en los despachos Roseau Costas Duran (RCD) y Ayuela Jiménez. En Devesa Abogados, está especializada en operaciones de compraventa de empresas, fusiones y escisiones (M&A), así como en mercados de capitales, liderando rondas de financiación y operaciones de inversión y desinversión para los clientes de la firma.

Asimismo, presta asesoramiento mercantil recurrente en aspectos societarios y contractuales a entidades nacionales e internacionales con presencia en España, habiendo participado en numerosas operaciones complejas reestructuración.

D. Javier Belmonte Ruiz

Graduado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, abogado del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid habiendo cursado el máster de acceso a la abogacía por el Instituto de Estudios Bursátiles de Madrid (I.E.B.). Ejerce su actividad como asociado senior del departamento mercantil de Devesa; en donde se incorporó en el 2023, tras haber formado parte de la firma legal internacional CMS durante siete años.

Está especializado en prestar asesoramiento legal mercantil y contractual a empresas locales e internacionales, enfocando su práctica en fusiones y adquisiciones, así como en reestructuraciones, gobierno corporativo y derecho societario.

A lo largo de su carrera, Javier ha realizado distintos *secondments* en empresas nacionales y multinacionales de reconocido prestigio y de distintos sectores como el hotelero, comercio al por mayor de productos cosméticos o consultoría inmobiliaria. Esto le ha permitido adquirir una experiencia adicional sobre las necesidades e inquietudes que se presentan a los clientes en su día a día.

Alta Dirección

La Sociedad no cuenta con altos directivos en su estructura, ya que la dirección del Grupo se organiza de manera que cada subsidiaria está liderada por un *country manager*, quien es el responsable de dirigir las operaciones en el país en el que opera. De esta forma, cada país o región está gestionado por un *country manager*, que, junto con el Consejero Delegado de la Sociedad, forman parte del Comité Ejecutivo del Grupo.

A continuación, se detalla la trayectoria y el perfil profesional de los *country managers*, aunque ninguno mantiene un contrato de alta dirección ni de asesores del Grupo.

El organigrama de las principales compañías del Grupo Santa Ana se encuentra en la sección 2.18.

D. Pablo Fernando Núñez Soto - Country manager de Chile

Posee un (PhD) en Psicología Empresarial por UNADE, España. Máster en Business Administration (MBA) por la Universidad Adolfo Ibáñez. Diploma en Control de Gestión por la Universidad de Chile. Ingeniero Comercial e Ingeniero en Comercio Internacional por UTEM.

Profesional con más de 25 años de experiencia en cargos directivos y gerenciales tanto en el sector público como en el privado. Ha ocupado posiciones de liderazgo en instituciones públicas y ha desempeñado diversos roles directivos en el ámbito privado.

Es profesor en FEN, MBA y MGP en la Universidad San Sebastián, UTEM y la Universidad de Chile. Además, trabaja como consultor de empresas y es relator permanente de ICARE, impartiendo programas *in-house* para altos directivos en entidades como Banco ITAU, entre otros.

También es Bombero Voluntario en el Cuerpo de Bomberos de Santiago desde hace tres décadas, en el cual ha completado una amplia gama de cursos de perfeccionamiento técnico en su función y en la psicología de la emergencia.

D. Pablo Samur - Country manager de Panamá y Colombia

Cuenta con más de 20 años de experiencia en la gestión de proyectos en Colombia y Estados Unidos.

Ha ocupado el cargo de Gerente de Proyectos de Activos Fijos para grandes superficies en Colombia, incluyendo a Carrefour. Es Arquitecto por la Universidad Jorge Tadeo Lozano y posee un Máster en Gestión y Evaluación Financiera de Proyectos de la Universidad de Los Andes.

La Sociedad declara, en relación a los miembros del Consejo de Administración y altos directivos, que no tiene constancia sobre: (i) condenas en relación con delitos de fraude durante al menos los cinco años anteriores; (ii) imputaciones públicas oficiales y/o sanciones que involucren a esas personas por parte de autoridades estatutarias o reguladoras (incluidos organismos profesionales), así como si han sido inhabilitados alguna vez por un tribunal para actuar como miembro de los órganos de administración de un emisor o para gestionar los asuntos de algún emisor durante al menos los cinco años anteriores a la fecha del presente Documento Informativo.

Asimismo, no existe relación familiar entre cualquiera de los miembros del Consejo de Administración y los directivos indicados en el presente apartado.

2.18.3. Régimen de retribución de los administradores y de los altos directivos. Importe de la remuneración pagada. Existencia o no de cláusulas de garantía o "blindaje" de administradores o altos directivos para casos de extinción de sus contratos, despido o cambio de control.

Retribución de los Consejeros

Conforme a lo dispuesto en el artículo 25 de los Estatutos Sociales del Emisor, el cargo de consejero es retribuido. La retribución de los consejeros consistirá en una cantidad fija anual pagadera en dinero. El importe máximo de esta remuneración deberá ser aprobado por la Junta General y permanecerá vigente hasta que se decida su modificación. A menos que la Junta General indique lo contrario, la distribución de la remuneración entre los Administradores será acordada por ellos mismos y, en el caso del Consejo de Administración, por decisión del propio Consejo, considerando las funciones y responsabilidades de cada consejero.

De igual forma, los administradores o consejeros podrán recibir compensación en acciones, opciones sobre acciones u otra forma de remuneración vinculada al valor de cotización, una vez que las acciones se incorporen al BME Growth. La implementación de estos sistemas deberá ser aprobada por la Junta General, que establecerá el valor de referencia de las acciones, la vigencia del sistema y todas las condiciones pertinentes.

Retribución de los administradores a 31 de julio de 2024

a. Retribución a los miembros del Consejo de Administración y alta dirección

Se acuerda por unanimidad de los consejeros, que la remuneración máxima aprobada por la Junta General de Accionistas, la suma de 700.000,00 euros queda distribuida del siguiente modo:

Para el Presidente del Consejo de Administración, esto es, la entidad ABUBILLA-4, S.L, la suma total conjunta de 120.000,00 euros brutos anuales.

Para el Vicepresidente del Consejo de Administración, esto es, la entidad GEM Capital Luxembourg, S.a.r.l-, la suma total conjunta de 120.000,00 euros brutos anuales.

Para el Consejero Delegado de la Sociedad, esto es, D. Jaime Garbisu Miñón, las siguientes cantidades:

- Una cantidad fija de 175.000,00 euros brutos anuales y;
- Una cantidad variable equivalente al 100% de dicha cantidad fija, que se devengará, en su caso, en función del cumplimiento de los hitos que queden expresamente pactados en el contrato de prestación de servicios que a estos efectos quede aprobado.

b. Anticipos y créditos a los miembros del Consejo de Administración y alta dirección

Durante el ejercicio 2024 hasta el 31 de julio de 2024, no se han concedido anticipos ni créditos a los miembros del órgano de administración y alta dirección, si bien los mismos representan posiciones con la compañía descritas en la nota 21.

Cláusulas de blindaje

En el contrato de consejero delegado de D. Jaime Garbisu Miñón se establece un blindaje indemnizatorio en virtud del cual el consejero delegado tiene derecho a percibir una indemnización consistente en una cantidad bruta equivalente a la remuneración fija y variable bruta percibida por éste en la última anualidad inmediatamente anterior a la finalización, y en caso de los siguientes supuestos tasados:

- i. Si el contrato se extingue a instancias del consejero delegado, cuando se produzca cualesquiera de las siguientes circunstancias:
 - a) Modificación sustancial de las condiciones de prestación de sus funciones que redunden notoria y gravemente en perjuicio de su situación profesional, en menoscabo de su dignidad o que sean decididas con grave transgresión de la buena fe por parte de la Sociedad;
 - b) La falta de pago o retraso continuado en el abono de la remuneración pactada;
 - c) Cualquier otro incumplimiento grave de las obligaciones contractuales de la Sociedad, salvo que medien supuestos de fuerza mayor;
 - d) La sucesión de la Sociedad o un cambio relevante en su titularidad, siempre que tenga por efecto la renovación de sus órganos de gobierno o rectores, cuando que la extinción de la relación por parte del consejero se produzca dentro de los 3 meses siguientes a la producción de tales cambios;
 - e) En caso de fallecimiento, jubilación legal, o por declaración expresa de la autoridad competente de incapacidad permanente para la profesión habitual, absoluta, o gran invalidez;
- ii. Si el contrato es resuelto a instancia de la Sociedad, se considerarán motivos para la extinción del contrato todos aquellos supuestos que no estén relacionados con el incumplimiento grave y culpable por parte del consejero de sus funciones, deberes y obligaciones contractuales, estatutarios o legales.

2.18.4. Con respecto a las personas que forman los órganos de administración, de gestión y alta dirección información de su participación accionarial y cualquier opción de compra de acciones con el emisor a la fecha del Documento.

A la fecha del presente Documento Informativo, la participación total (tanto directa como indirecta) en el capital social de las personas que forman parte del órgano de administración, gestión y alta dirección de la Sociedad es de un 76,65%.

A continuación, se detalla la participación total (directa e indirecta) de cada uno de los consejeros y directivos:

Nombre	Número de acciones directas	Porcentaje del capital directo	Porcentaje del capital indirecto	Cargo
GEM Capital Luxembourg, s.à.r.l.	3.382.200	51,87%	0%	Vicepresidente
ABUBILLA 4, S.L.	676.704	10,38%	0%	Presidente
D. Rafael Guardans Cambó	416.142	6,38%	0%	Vocal
D. Jaime Garbisu	324.372	4,97%	0%	Consejero Delegado
D. Emilio de la Guardia Gascaña	170.964	2,62%	0%	Vocal
Global Legal Invesment, S.L.	27.954	0,43%	0%	Vocal
Dentol Capital, S.L.*	0	0%	0,43%	
TOTAL	4.998.336	76,65%		

*Dentol Capital, S.L. tiene su participación indirectamente del 0,43% a través de su filial Clau Mar, S.L., donde tiene una participación del 100%.

A la fecha del presente Documento Informativo, no existen opciones de compra.

2.18.5. Conflicto de intereses de los órganos de administración, de gestión y de la alta dirección

A la fecha del presente Documento Informativo y, según la información proporcionada por la Sociedad, ni los miembros del Consejo de Administración de la Sociedad ni los directivos que se mencionan en el punto 2.18.2. anterior tienen conflicto de interés alguno entre sus deberes con la Sociedad y sus intereses privados o de cualquier otro tipo, ni realizan actividades por cuenta propia o ajena del mismo, análogo o complementario género de actividad del que constituye el objeto social de la Sociedad según lo previsto en el artículo 229 de la Ley de Sociedades de Capital, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio (la "Ley de Sociedades de Capital"), sin que ninguno de los miembros del Consejo de Administración haya comunicado a la Sociedad la existencia de conflictos de interés.

2.19. Empleados. Número total; categorías y distribución geográfica

El grupo cuenta con catorce (14) empleados al cierre del 31 de julio del 2024. Dentro de la plantilla se distinguen 3 categorías: equipo ejecutivo, equipo directivo y administrativos auxiliares. El detalle por categoría es el siguiente:

Empleado por categoría	Número de empleados	Porcentaje
Equipo ejecutivo	3	21,43%
Equipo directivo	3	21,43%
Administrativos y auxiliares	8	57,14%
TOTAL	14	100%

Los empleados están localizados en España, Chile y Colombia. No obstante, debido a la naturaleza del modelo de negocios, los empleados se encuentran en continuo movimiento en base a las necesidades que presenten los países en los cuales se desarrollan los proyectos. El detalle por zona geográfica es el siguiente:

Empleado por categoría	Número de empleados	Porcentaje
España	7	50%
Chile	2	14,29%
Colombia	5	35,71%
TOTAL	14	100%

Con respecto a las subsidiarias ubicadas en Chile y Panamá, las operaciones técnicas y operativas se gestionan principalmente a través de subcontrataciones especializadas. La coordinación y supervisión de estas actividades se centralizan en las funciones legales correspondientes en cada uno de estos países.

Por último, se presenta la clasificación de empleados por género:

Empleado por categoría	Número de empleados	Porcentaje
Hombres	11	78,57%
Mujeres	3	21,43%
TOTAL	14	100%

En el marco del plan estratégico de Santa Ana, se prevé que, tras completar un año desde la creación de la organización, en marzo de 2025, cada equipo de las empresas subsidiarias estará conformado por cinco (5) personas en cada país. Esta estructura permitirá un funcionamiento alineado con el estado de los proyectos, aprovechando la experiencia de los equipos locales para coordinar las futuras subcontrataciones necesarias para su ejecución.

Además, la Sociedad tiene la intención de incrementar el número de empleados de Santa Ana Global Enterprises en nueve (9) personas adicionales en su sede principal en Madrid, lo que representa un aumento del 150% en comparación con el estado de la compañía a fecha del Documento Informativo. Esta ampliación contempla la incorporación de profesionales al equipo directivo, incluyendo áreas como dirección jurídica y financiera, así como especialistas y analistas técnicos que apoyarán los planes de expansión de la Sociedad.

Cabe destacar que este plan no especifica la ampliación de plantilla para cada uno de los países en los cuales se desarrollan los proyectos, ya que la construcción de las microciudades se lleva a cabo mediante la subcontratación de servicios.

2.20. Número de accionistas y, en particular, detalle de los accionistas principales, entendiéndose por tales aquellos que tengan una participación, directa o indirectamente, igual o superior al 5% del capital social, incluyendo número de acciones y porcentaje sobre el capital

A la fecha del presente Documento Informativo, Santa Ana Global Enterprises cuenta con cincuenta y dos (52) accionistas. De los cuales, tres (3) son accionistas mayoritarios (ostentan más del 5% del capital social) y el resto (49 accionistas) son minoritarios. En la siguiente tabla se detalla la composición accionarial:

Accionista	Número de acciones	Porcentaje de capital directo	Porcentaje de capital indirecta
GEM Capital Luxembourg, s.à.r.l. (Rte. D. Gregorio Esteban Martínez)*	3.382.200	51,87%	0%
D. Gregorio Esteban Martínez	0	0%	51,87%
ABUBILLA-4, S.L. (Rte. D. José Antonio Fernández Gallar)**	676.704	10,38%	0%
D. José Antonio Fernández Gallar	0	0%	10,38%
D. Rafael Guardans Cambó	416.142	6,38%	0%
Otros***	2.046.027	31,38%	0%
TOTAL	6.521.073	100%	

*D. Gregorio Esteban Martínez posee el 100% de las acciones de GEM Capital Luxembourg, s.à.r.l.

**D. José Antonio Fernández Gallar posee el 100% de las participaciones sociales de ABUBILLA-4, S.L.

***Accionistas con una participación en el capital de la Sociedad, inferior al 5%.

2.21. Declaración sobre el capital circulante

El consejo de administración de la Sociedad declara que, tras realizar un análisis con la diligencia debida, la Sociedad dispone del capital circulante (*working capital*) suficiente para llevar a cabo su actividad durante los 12 meses siguientes a la fecha de incorporación al Mercado.

2.22. Declaración sobre la estructura organizativa de la compañía

El Consejo de Administración de la Sociedad declara que el Emisor dispone de una estructura organizativa y un sistema de control interno que le permite cumplir con las obligaciones informativas impuestas por la Circular 3/2020, de 30 de julio, sobre información a suministrar por empresas incorporadas a negociación en el segmento BME Growth de BME MTF Equity.

En el Anexo IV, del presente Documento Informativo se incluye el informe sobre la estructura organizativa y el sistema de control interno de la Sociedad.

2.23. Factores de riesgo

El negocio, las actividades y los resultados de Santa Ana Enterprises están condicionados tanto por factores intrínsecos exclusivos de la Sociedad, tal y como se describe a lo largo de este Documento Informativo, como por determinados factores exógenos que son comunes a cualquier empresa de los sectores en los que opera. Es por ello que, antes de adoptar cualquier decisión de inversión sobre las acciones de la Sociedad, los accionistas o potenciales inversores deberán sopesar detenidamente, entre otros, los factores de riesgo que se exponen a continuación, así como toda información pública de la Sociedad que esté disponible en cada momento.

Adicionalmente, los riesgos que se expondrán en esta sección 2.23. no son los únicos a los que el Grupo podría tener que enfrentarse. Existen otros riesgos que (i) por su mayor obviedad, (ii) por ser actualmente desconocidos, o (iii) por no ser considerados como relevantes por la Sociedad en el momento actual, no se han incluido en el presente Documento Informativo y podrían tener un impacto sustancial en las actividades o en la situación financiera de Santa Ana.

La materialización de cualquiera de los factores de riesgo podría afectar de forma adversa al negocio, los resultados, las perspectivas o la situación financiera, económica o patrimonial del Grupo, así como al precio de las acciones de Santa Ana y causar una pérdida parcial o total de la inversión realizada.

Los accionistas o potenciales inversores deberán estudiar detenidamente si la inversión en las acciones de la compañía es adecuada para ellos, teniendo en cuenta sus circunstancias personales, la información contenida en el presente Documento Informativo y la información pública de la Sociedad disponible en cada momento. En consecuencia, los accionistas o potenciales inversores en las acciones de la Sociedad deberán leer cuidadosamente esta sección de manera conjunta con el resto del presente Documento Informativo. De igual manera, se recomienda a los accionistas o potenciales inversores que consulten con sus asesores financieros, legales y fiscales, antes de llevar a cabo cualquier decisión de inversión, en relación con las acciones de la Sociedad.

2.23.1. Riesgos operacionales propios del Emisor

Riesgos Relacionados con el Modelo de Negocio de la Sociedad

Los riesgos comerciales y de construcción son inherentes al modelo de negocio de Santa Ana en el desarrollo inmobiliario. El riesgo comercial surge de la dificultad para medir, asumir y controlar la incertidumbre derivada de la falta de información en el mercado inmobiliario, así como la posibilidad de que un proyecto específico no tenga éxito en cuanto a las ventas. Por otro lado, los riesgos de construcción, que incluyen sobrecostos, retrasos y otras vicisitudes durante la ejecución de las obras, están estrechamente ligados a la complejidad técnica de las obras y la experiencia del equipo de ejecución. Ambos riesgos pueden presentar desafíos significativos para Santa Ana en la implementación exitosa de sus proyectos inmobiliarios y podrían afectar el resultado final de su ejecución.

La Sociedad implementa exhaustivos estudios de mercado previos a cada proyecto, lo que asegura que las decisiones estén basadas en información precisa y actualizada, minimizando así la incertidumbre en las ventas. Además, Santa Ana mantiene alianzas estratégicas con proveedores y contratistas de confianza, junto con un riguroso control de costos y plazos en cada etapa de la construcción, mitigando los riesgos de sobrecostos y retrasos. La experiencia y capacidad técnica del equipo también permite una gestión eficiente y adaptada a las necesidades de cada proyecto.

De igual forma, el modelo de negocio de Santa Ana está estructurado para mitigar riesgos mediante el uso de fideicomisos y cualquier otra figura jurídica que actúe como cuentas de depósito en garantía para apoyar el desarrollo de proyectos, en base contexto legal del país en el que opere. En este sentido, se asegura que se materialice la venta anticipada de un porcentaje suficiente de los inmuebles antes de iniciar la construcción, mediante pagos gestionados de forma segura a través del fideicomiso.

Riesgo como consecuencia de que la Sociedad ha sido recientemente constituida

Dado que la Sociedad ha sido recientemente constituida, es posible que enfrente una serie de desafíos, que, de no gestionarse adecuadamente, podrían generar efectos adversos a la entidad.

Al tratarse de una empresa nueva, es probable que los inversores y socios perciban un mayor riesgo, dado que aún no cuenta con un historial operativo consolidado y los sistemas de control financiero, cumplimiento y gobernanza podrían no haber sido puestos a prueba, lo que incrementa el riesgo de fallos operativos o incumplimiento normativo.

No obstante, la Sociedad ha implementado medidas sólidas para mitigar estos riesgos. El personal está debidamente capacitado y maneja los procesos para respaldar una operativa eficiente, bajo la dirección de un equipo con amplia experiencia en el sector y mercado. A su vez, se ha establecido un sistema de monitoreo exhaustivo que revisa la efectividad de los controles, permitiendo que cualquier incidencia o error sea detectado y corregido a tiempo. Siempre preservando una estrategia de comunicación transparente.

A medida que la Sociedad crezca y evolucione, los controles y sistemas operativos serán actualizados y ajustados para que estén alineados con las mejores prácticas y responder a los cambios regulatorios, fomentando así la sostenibilidad y el cumplimiento normativo a largo plazo.

La evolución de la Sociedad depende de determinado personal clave

La Sociedad dispone de un personal directivo y administradores que poseen una amplia experiencia y conocimientos en el sector, adquiridos a lo largo de los años dedicados a la Sociedad y en otras empresas. Estas personas, son esenciales tanto para el presente como, sobre todo, para el futuro de la Sociedad, por lo que, si la Sociedad no logra retener o motivar a dicho personal, su pérdida podría tener un efecto negativo sobre el negocio.

En este sentido, Santa Ana ha implementado diversas estrategias orientadas a la retención y motivación de su equipo directivo que incluye retribuciones competitivas, oportunidades de desarrollo profesional y planes de crecimiento comercial para asegurar el compromiso a largo plazo de su equipo. Además, se promueve un ambiente de trabajo colaborativo y positivo. La Sociedad también mantiene un sólido proceso de sucesión y capacitación para intentar que el conocimiento crítico y las habilidades sean transferidos de manera efectiva, minimizando el impacto de cualquier cambio en la dirección. Estas medidas están diseñadas para asegurar la continuidad del liderazgo y la estabilidad operativa, protegiendo así el futuro de la Sociedad frente a posibles imprevistos relacionados con la gestión del talento.

Influencia de ciertos accionistas

Los siguientes tres accionistas y consejeros de la Sociedad: GEM Capital Luxembourg, s.à.r.l., (representado por D. Gregorio Esteban Martínez), ABUBILLA 4, S.L. (representado D. José Antonio Fernández Gallar), y D. Rafael Guardans Cambó (titulares de manera directa e indirecta de un 68,62% en total) ostentan una mayoría del capital a la fecha de la publicación de este Documento Informativo y han firmado un pacto de accionistas (véase apartado 3.4 para más información).

Como consecuencia de sus participaciones en el capital de la Sociedad y de la existencia del pacto de accionistas, todos estos accionistas podrían ejercer una influencia significativa en la adopción de acuerdos por la Junta General de Accionistas y/o el Consejo de la Sociedad.

Dependencia de la Sociedad en el equipo directivo

La actividad de la Sociedad depende de la experiencia, criterio y desempeño de su equipo directivo. Más específicamente, de su juicio, experiencia y habilidad al identificar, seleccionar, negociar, ejecutar y gestionar las

inversiones adecuadas. El éxito de la estrategia de inversión dependerá de la capacidad del equipo directivo para crear una cartera de activos que genere tasas de retorno atractivas, al gestionar adecuadamente la venta de activos.

En este sentido, no se puede asegurar que el equipo directivo cumplirá satisfactoriamente los objetivos establecidos en su plan de negocio. Cualquier error en el juicio, ya sea parcial o total, podría tener un efecto negativo en los resultados y la situación financiera de la Sociedad.

Para mitigar este riesgo, Santa Ana promueve la colaboración interna con el objetivo de asegurar una toma de decisiones informada y estratégica. Además, cuenta con un equipo experimentado de respaldo que puede asumir responsabilidades clave en caso de cambios inesperados, lo que protege la estabilidad en la gestión y ejecución de los proyectos.

Riesgo Comercial

El riesgo comercial está directamente relacionado con la capacidad de vender o arrendar las propiedades desarrolladas dentro de un tiempo razonable y a precios rentables. Existen diversos aspectos que pueden alterar la viabilidad comercial de un proyecto inmobiliario:

- **Demanda insuficiente:** Las preferencias de los compradores o inquilinos pueden cambiar con el tiempo, lo que podría afectar la demanda de ciertos tipos de propiedades. Las condiciones macroeconómicas, como recesiones, tasas de interés altas, o inflación, pueden tener un impacto directo en la capacidad de compra de los consumidores o su disposición a invertir.
- **Competencia:** La presencia de múltiples proyectos similares en la misma área puede saturar el mercado y crear competencia intensa, reduciendo los precios de venta o arrendamiento y extendiendo los tiempos de comercialización. Así como la aparición de nuevas propiedades en la misma categoría y ubicación puede desviar la atención de los compradores o inquilinos, dificultando la comercialización del proyecto.
- **Riesgo de plazos:** Si el proyecto sufre retrasos en su construcción y entrega, los compradores pueden desanimarse o incluso retirarse del acuerdo, lo que genera costos adicionales y pérdida de ingresos proyectados.
- **Riesgo de ubicación:** Cambios negativos en la zona, como el deterioro del entorno, aumento de la criminalidad, o cambios en las políticas de zonificación, pueden reducir la demanda y el valor de las propiedades.

Santa Ana presenta una estrategia operativa y jurídica que busca mitigar los mencionados riesgos, mediante la realización de estudios de mercado para entender la demanda real y las tendencias actuales. Además, la diversificación de proyectos y la implementación de una estrategia de pre-venta del 70% de los inmuebles, obliga a que los proyectos se vendan antes de comenzar la construcción con los pagos de los compradores que son gestionados de manera segura por el fideicomiso. De esta manera, se asegura un flujo de caja constante y una reducción del riesgo financiero.

De igual forma, es importante señalar que Santa Ana opera en un mercado con alta demanda y baja oferta. Esta condición del mercado refuerza la viabilidad y estabilidad de sus proyectos, ya que crea un entorno favorable para la valoración de los inmuebles y la rápida absorción de los nuevos desarrollos, asegurando así un retorno sólido de la inversión y una menor vulnerabilidad a fluctuaciones económicas adversas.

2.23.2. Riesgos relacionados con el sector inmobiliario

Riesgos asociados al sector inmobiliario

La Sociedad, a través de sus filiales, opera exclusivamente en el sector inmobiliario. Cabe destacar que el sector de la construcción es un negocio cíclico, dado que las empresas, entidades y organizaciones que embarcan en

proyectos tienden a construir infraestructura e instalaciones, realizando inversiones cuando mantienen una perspectiva optimista sobre el entorno económico general.

Para mitigar los riesgos inherentes al sector inmobiliario, la Sociedad adopta un enfoque proactivo en la gestión y planificación de proyectos. Implementa rigurosos estudios de viabilidad y análisis de mercado antes de iniciar cualquier desarrollo, asegurando que los proyectos se basen en datos precisos y en una demanda real. La Sociedad también se enfoca en la selección cuidadosa de ubicaciones estratégicas para minimizar riesgos asociados a la variabilidad del mercado local.

Riesgos relacionados con la Ciclicidad del Sector

El sector de la construcción es un negocio cíclico ya que las compañías, entidades y otras organizaciones que se embarcan en proyectos, construyen infraestructura e instalaciones, invirtiendo cuando proyectan optimismo de cara al contexto económico general.

Si las economías en las que tiene presencia la Sociedad muestran tendencias crecientes y la atmósfera económica es positiva, las oportunidades de negocio aumentarán. Sin embargo, en caso de crisis económica, el sector de la construcción se vería sensiblemente perjudicado, ya que tanto compañías como inversores pondrían, temporalmente, el freno al inicio de nuevos proyectos hasta recuperar unas condiciones económicas favorables que justifiquen e incentiven la inversión en nueva infraestructura.

El valor de los activos inmobiliarios depende, entre otros factores, del suministro de propiedades ya existentes, crecimiento económico, inflación, tasas de interés o la legislación.

El entorno político también puede llegar a tener una gran influencia en el sector. Las políticas fiscales y monetarias pueden tener un efecto positivo o negativo, pudiendo atraer la inversión de compañías extranjeras, incrementando la competencia, y, por lo tanto, el poder de fijación de precios e ingresos de la Sociedad.

Para mitigar el riesgo asociado con la ciclicidad del sector inmobiliario, la Sociedad implementa una serie de estrategias clave. En primer lugar, diversifica su cartera de proyectos para incluir desarrollos en diversas ubicaciones geográficas, lo que reduce la exposición a fluctuaciones económicas específicas de un área o sector. Además, la Sociedad realiza análisis de mercado detallados y mantiene una vigilancia constante sobre las tendencias económicas y del sector, lo que permite ajustar sus estrategias y adaptarse a las condiciones cambiantes. Finalmente, mantiene una planificación financiera prudente y una gestión de riesgos rigurosa para gestionar de manera efectiva los impactos de las fluctuaciones del mercado en sus operaciones y resultados financieros.

Cambios regulatorios o normativos

La actividad de Santa Ana está sujeta a todas aquellas regulaciones que puedan afectar a aspectos técnicos, medioambientales y legales relacionados con el urbanismo, seguridad, protección del consumidor tanto a nivel nacional como local.

La aparición de nuevas regulaciones de esta índole puede tener efectos retroactivos, cambiar el enfoque de la regulación o la manera en que es ejecutada. Esta casuística podría forzar a la Sociedad a modificar sus planes estratégicos, proyecciones financieras o de desarrollo inmobiliario, lo que afectaría negativamente la situación financiera, resultados o valoración de la compañía.

Existe el riesgo de que gobiernos locales, regionales o nacionales pueden imponer sanciones si las regulaciones no son estrictamente cumplidas. Estas sanciones pueden incluir restricciones que limiten la capacidad de la Sociedad para realizar determinadas operaciones. Adicionalmente, si ocurriese alguna brecha significativa en el cumplimiento de las regulaciones establecidas, las sanciones impuestas podrían dañar considerablemente al Emisor, sus resultados o valoración.

La Sociedad confirma el cumplimiento de las regulaciones locales y nacionales al exigir a los desarrolladores de proyectos que presenten todas las licencias y permisos necesarios al fideicomiso. De igual forma, el Emisor cuenta con un equipo legal en cada país que opera, encargado de asesorarlo en cada proceso regulatorio. En este sentido, es importante resaltar que, los asesores legales de la Sociedad poseen una vasta experiencia en el sector, brindando asesoría especializada y asegurando el cumplimiento riguroso de todos los aspectos legales. Esto incluye la revisión constante de la normativa vigente y la implementación de medidas para adaptarse a posibles cambios en la legislación, lo que refuerza el cumplimiento normativo y protege a Santa Ana de posibles contingencias legales.

Riesgo de disminución del valor de mercado de los terrenos y activos debido a circunstancias exógenas

El valor del mercado de los activos podría disminuir o verse afectado negativamente en determinadas circunstancias, tales como:

- Contingencias ambientales.
- Cambio en las tasas de rentabilidad esperadas.
- Factores macroeconómicos.

En consecuencia, aunque la Sociedad puede realizar de manera interna auditorías, valoraciones, estudios de mercado y previsiones macroeconómicas; así como cumplir con las normas legales y técnicas, Santa Ana no puede asegurar que puedan surgir problemas significativos que sean desconocidos en el momento de la adquisición de terrenos o activos. Estas circunstancias podrían causar una disminución de la valoración de los activos, con un impacto sustancial en la actividad del Emisor, sus resultados o su situación financiera.

Para reducir el riesgo de disminución del valor de los terrenos y activos por factores externos, Santa Ana toma varias medidas preventivas. La Sociedad realiza valoraciones regulares de sus activos con expertos independientes y actualiza sus estudios de mercado y análisis económicos para mantenerse al día con las condiciones del entorno. También cumple estrictamente con las normativas legales, urbanísticas y ambientales para evitar problemas que puedan afectar el valor de los activos. Estas acciones ayudan a minimizar el impacto de cualquier cambio negativo en el valor de los terrenos y activos.

Riesgos por la Contratación de Proveedores y Subcontratistas

La contratación de proveedores y subcontratistas en el sector inmobiliario conlleva varios riesgos que pueden impactar negativamente el desarrollo de un proyecto. Estos riesgos pueden afectar tanto el cronograma, como los costes y la calidad de la construcción.

Los principales riesgos derivados de la contratación de proveedores y subcontratistas son los siguientes:

- **Riesgo de calidad inferior:** Los subcontratistas o proveedores pueden no cumplir con los estándares de calidad requeridos, lo que puede llevar a defectos en la construcción, reparaciones costosas y retrasos en el proyecto.
- **Riesgo de retrasos:** Los subcontratistas pueden no cumplir con los plazos acordados debido a problemas internos, falta de mano de obra o problemas imprevistos en el sitio de trabajo. Los proveedores pueden retrasarse en la entrega de materiales, lo que puede parar el progreso del proyecto y generar demoras en el cronograma.
- **Riesgo financiero:** La insolvencia o problemas financieros de proveedores o subcontratistas pueden resultar en la incapacidad de completar el trabajo o entregar materiales, lo que puede obligar a la desarrolladora a buscar alternativas de manera urgente y a un costo mayor.

- **Riesgo de coordinación:** La falta de coordinación y comunicación efectiva entre los subcontratistas, proveedores y el equipo de gestión del proyecto puede llevar a errores, malentendidos y conflictos que afectan el progreso y la calidad del proyecto.

Con el objetivo de mitigar los riesgos anteriormente mencionados, la Sociedad realiza una selección y evaluación de proveedores y subcontratistas con una sólida reputación y experiencia comprobada en proyectos similares, revisando referencias, certificaciones y el historial de cumplimiento de estándares, seguido de un monitoreo y control continuos, implementando un sistema de supervisión y control para verificar que el trabajo realizado y los materiales entregados cumplan con los estándares de calidad y los plazos establecidos. Siempre, manteniendo una comunicación constante y efectiva con los subcontratistas y proveedores para evitar malentendidos y resolver problemas rápidamente.

Retrasos en la Obtención de Licencias, Permisos y Autorizaciones

El modelo de negocio de la Sociedad depende de la obtención de licencias, permisos o autorizaciones pertinentes para su actividad. Los retrasos en la obtención de licencias, permisos y autorizaciones son un riesgo significativo para una desarrolladora inmobiliaria, ya que pueden afectar gravemente la viabilidad y los plazos de los proyectos.

En la mayoría de los casos estos retrasos pueden ser causados por ineficiencias de las autoridades, errores o inconsistencias en la documentación o por la propia complejidad del marco regulatorio. Estos retrasos afectan negativamente a la viabilidad de los proyectos causando demoras en la construcción, pérdida de oportunidades de mercado, incremento de los costes y causan un impacto negativo en la reputación de la Sociedad.

Además, los retrasos podrían afectar la fecha esperada de venta de activos, lo que podría provocar que los compradores presenten reclamaciones de daños y perjuicios contra la Sociedad, la cual podría verse afectada por penalizaciones, y de igual manera impactar negativamente las tasas de retorno esperadas.

Para poder mitigar los retrasos, la Sociedad realiza una planificación anticipada mediante un estudio previo de las normativas y de la documentación requerida, y una gestión proactiva de las relaciones con las autoridades locales.

Es importante destacar que, actualmente, Santa Ana está desarrollando tres proyectos, para los cuales ha obtenido todas las licencias y permisos necesarios en cada jurisdicción. Además, el Emisor cuenta con equipos legales especializados en cada país en el que opera, con experiencia en la industria y en los aspectos legales y regulatorios específicos de cada región. Gracias a este cumplimiento normativo y a la experiencia de los equipos legales locales, el riesgo asociado a la falta de autorizaciones se encuentra completamente mitigado. Esto asegura que los proyectos avancen de acuerdo con la regulación vigente y en los plazos establecidos.

Riesgo derivado de la contratación de proveedores y subcontratación de servicios, que surgen del desarrollo de proyectos

La actividad de promoción inmobiliaria depende de factores exógenos derivados del cumplimiento, en tiempo y forma, de obras contratadas o profesionales subcontratados y terceros.

Bajo algunas circunstancias, los profesionales y subcontratados podrían no cumplir con sus compromisos, retrasando las entregas. Esto podría provocar que la sociedad atravesase por dificultades financieras que no permitan la ejecución en tiempo y forma, resultando en que la Sociedad necesite asignar recursos adicionales, y así cambiar las tasas de retorno esperadas. Además, estos retrasos podrían provocar que los posibles compradores que hayan formalizado contratos presenten reclamaciones por daños y perjuicios o penalizaciones. Todo esto podría tener un impacto adverso en las actividades, resultados y situación financiera de la Sociedad.

Santa Ana, con el objetivo de mitigar los riesgos anteriormente mencionados, realiza una selección y evaluación de proveedores y subcontratistas con una sólida reputación en la geografía y experiencia comprobada en proyectos

similares, revisando referencias, certificaciones y el historial de cumplimiento de estándares, seguido de una monitorización y control continuo. Además, implementan un sistema de supervisión y control para verificar que el trabajo realizado y los materiales entregados cumplan con los estándares de calidad y los plazos establecidos. Siempre, manteniendo una comunicación constante y efectiva con los subcontratistas y proveedores para evitar malentendidos y resolver problemas de forma eficaz.

Riesgos Relacionados con el Terreno

Los riesgos relacionados con el terreno son uno de los principales desafíos que enfrenta una desarrolladora inmobiliaria. Estos riesgos pueden afectar significativamente el costo, la viabilidad, y el éxito de un proyecto inmobiliario.

Los riesgos más comunes asociados con el terreno son los siguientes:

- **Riesgos Geotécnicos:** Posibles contingencias como una mala calidad y estabilidad del suelo, presencia de rocas o agua subterránea y condiciones de contaminación.
- **Riesgos Topográficos y Geográficos:** Terrenos con pendientes pronunciadas o desniveles importantes que puedan requerir movimientos de tierra significativos, difícil acceso al terreno o ubicación remota que pueda afectar a la demanda del proyecto.
- **Riesgos Ambientales:** Zonas de riesgo natural como terrenos ubicados en zonas propensas a desastres naturales y el impacto ambiental, ya que algunos terrenos pueden estar en áreas protegidas o cerca de recursos naturales sensibles, lo que puede generar restricciones legales y normativas que dificultan o encarecen el desarrollo.
- **Riesgos legales y regulatorios:** Problemas relacionados con la propiedad del terreno, como disputas de propiedad, gravámenes ocultos, o falta de claridad en los títulos de propiedad, regulaciones de zonificación que puedan limitar el tipo de desarrollo permitido en un terreno y un posible retraso o imprevisto en el proceso de obtención de permisos y licencias que pueda afectar a la rentabilidad del proyecto.

Dichos riesgos se mitigan mediante estudios legales exhaustivos antes de aportar la tierra al fideicomiso o a la figura jurídica pertinente. Se lleva a cabo una estrategia jurídica que minimice la posibilidad de los riesgos relacionados con el terreno, o en un defecto que minimice los posibles efectos.

Riesgos Relacionados con el Proceso de Construcción

Los riesgos relacionados con el proceso de construcción son uno de los aspectos más críticos que una desarrolladora inmobiliaria debe gestionar para asegurar el éxito de sus proyectos. Estos riesgos pueden afectar tanto el costo, como el tiempo y la calidad de la construcción, lo que a su vez puede impactar la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

Los riesgos más comunes asociados con la construcción son los siguientes:

- **Riesgo de retrasos:** Existe el riesgo de que se sufran retrasos en el cronograma. Estos pueden venir dados por diversas casuísticas como fenómenos climáticos adversos, problemas con proveedores de materiales o retrasos en la obtención de permisos.
- **Riesgo de costes excedentes:** Pueden aparecer excesos en los costes, estos pueden venir dados por diversas razones como una inflación en los precios de los materiales de construcción, incremento en los costes de mano de obra debido a la escasez o por un aumento de los salarios.
- **Riesgo de calidad:** La calidad de la construcción se puede ver afectada por deficiencias en la ejecución o por errores o fallos en el diseño del proyecto.

- **Riesgo de seguridad:** Los sitios de construcción son inherentemente peligrosos, y los accidentes laborales pueden ocurrir, lo que podría resultar en lesiones graves o incluso en muertes. Esto no solo tiene un impacto humano, sino que también puede generar costos legales, compensaciones, y retrasos en la construcción.
- **Riesgo de subcontratación:** La mala coordinación entre múltiples subcontratistas puede resultar en ineficiencias, errores y sobrecostos.
- **Riesgo de cambios regulatorios:** Cambios en las regulaciones de construcción, zonificación o normas de seguridad pueden requerir ajustes en el diseño o en la ejecución del proyecto, lo que podría aumentar los costos y extender los plazos de construcción.

Para gestionar estos riesgos, la Sociedad goza de una excelente gestión integral de los proyectos, que incluye una planificación detallada, seguimiento constante, y revisiones periódicas para identificar y abordar posibles problemas antes de que se conviertan en riesgos mayores, que va acompañada de un monitoreo de costes óptimo con tal de mantener un control estricto sobre los costes durante todo el proceso de construcción para evitar desviaciones significativas del presupuesto. Adicionalmente, el Emisor realiza un proceso de selección cuidadoso de subcontratistas, asegurando que tengan la experiencia y solvencia necesaria para cumplir con los estándares del proyecto.

2.23.3. Riesgos financieros y económicos

Riesgo de No Alcanzar los Retornos Esperados

La larga duración de los proyectos de construcción implica que las condiciones económicas pueden cambiar significativamente desde el inicio hasta el final, lo que podría afectar los márgenes de la Sociedad y los retornos esperados. El riesgo de no alcanzar los retornos esperados puede ser una preocupación significativa para el Emisor, debido a que afecta directamente la rentabilidad y la viabilidad financiera de los proyectos.

A continuación, se enumeran los factores que contribuyen directamente a este riesgo:

- **Cambios en la demanda del mercado:** La demanda de propiedades puede fluctuar debido a cambios en las condiciones económicas, las tasas de interés, o las preferencias del mercado. Una disminución en la demanda puede reducir los ingresos esperados por ventas o alquileres. Las recesiones económicas, alta inflación o una desaceleración en el crecimiento económico pueden disminuir la demanda de bienes raíces, afectando negativamente los precios y las tasas de ocupación.
- **Costes inesperados:** Incrementos en los costos de materiales, mano de obra o problemas durante la construcción pueden aumentar significativamente los costos totales del proyecto, reduciendo los márgenes de beneficio.
- **Riesgos regulatorios y legales:** Modificaciones en las leyes de zonificación, regulaciones de construcción, o impuestos pueden afectar los costos del proyecto o limitar el uso y comercialización de la propiedad.
- **Riesgos del proyecto:** Que haya retrasos en el proyecto o problemas de calidad que pueden afectar los costes del proyecto.
- **Riesgos del entorno competitivo:** La aparición de nuevos desarrollos inmobiliarios en la misma área puede aumentar la oferta y reducir la demanda para el proyecto en cuestión.

Para poder mitigar este riesgo, la Sociedad se mantiene actualizada a las tendencias del mercado y adapta sus proyectos en consecuencia a ellas. De igual forma, mantiene una evaluación constante de la competencia y las

condiciones del mercado para posicionar el proyecto de manera efectiva y fijar precios competitivos. Adicionalmente, la compañía presenta una diversificación de sus inversiones, con proyectos que presentan diferentes tipos de propiedades y en diversas ubicaciones para reducir la dependencia de un solo mercado o tipo de propiedad.

Riesgo sobre las estimaciones, tendencias, previsiones y proyecciones futuras

Este Documento Informativo contiene en su apartado 2.17 estimaciones, tendencias, previsiones y proyecciones futuras que por su naturaleza son inciertas y susceptibles de no verse cumplidas en el futuro. A pesar de que la Sociedad considera que las expectativas reflejadas en este Documento Informativo son razonables, tales previsiones están basadas en hechos futuros e inciertos cuyo acaecimiento es imposible determinar o asegurar a la fecha de este Documento Informativo. En el futuro, alguna de las circunstancias contempladas por la Sociedad podría evolucionar de forma distinta a la prevista, lo que podría afectar negativamente al negocio, a los resultados, a las perspectivas o a la situación financiera, económica o patrimonial de Santa Ana.

Riesgos derivados del acuerdo firmado con LDA Capital

El acuerdo firmado con LDA Capital Limited representa una oportunidad estratégica para el crecimiento de Santa Ana; sin embargo, también implica riesgos específicos que han sido evaluados detenidamente para respaldar la protección de la Sociedad y sus accionistas.

Entre los principales riesgos identificados se incluyen: el incumplimiento de obligaciones por parte de LDA Capital en las llamadas de capital y los riesgos asociados a este incumplimiento en la estrategia de la compañía, riesgos reputacionales y potenciales impactos en la estabilidad del precio de mercado de Santa Ana. No obstante, el contrato firmado prevé cláusulas robustas para mitigar estos riesgos y proteger a la compañía y los inversores, incluyendo cláusulas de control del precio de venta y de los volúmenes, mecanismos de terminación anticipada, indemnización por daños y procedimientos específicos de resolución de disputas. Asimismo, se han definido disposiciones para comprometer el cumplimiento normativo por parte de LDA Capital y evitar cualquier interferencia en el funcionamiento del mercado.

Santa Ana se ha asegurado de que los intereses de LDA Capital estén alineados con los de la Sociedad, fomentando una colaboración que priorice el crecimiento sostenible y la generación de valor para todos los accionistas. Además, la diversificación de las fuentes de financiación y la supervisión activa de los equipos de gestión y *compliance* refuerzan la capacidad de Santa Ana para afrontar y mitigar cualquier eventualidad.

Recursos financieros. La Sociedad no puede comprometerse a que no vaya a necesitar capital o financiación adicional en el futuro y que se pueda obtener

La actividad de Santa Ana y sus filiales se enmarca en un sector que requiere un nivel significativo de inversión. En la medida en que los proyectos que se estén desarrollando requieran de grandes gastos de capital, es posible que la Sociedad tenga que obtener deuda y/o capital en los mercados de capitales.

Si la deuda o el capital no estuvieran disponibles en términos convenientes, el crecimiento de la Sociedad podría ser limitado, lo que tendría consecuencias negativas sobre sus operaciones comerciales y, por tanto, en sus negocios.

Asimismo, un nivel de deuda elevado o una variación en los tipos de interés podrían incrementar los gastos y provocar una mayor exposición a la volatilidad de los tipos de interés en los mercados de crédito. El riesgo mencionado anteriormente podría tener un efecto sustancial en la actividad, los resultados y situación.

Para gestionar el riesgo de necesitar financiación adicional, Santa Ana realiza una planificación financiera rigurosa y busca diversas fuentes de capital para asegurar la disponibilidad de recursos cuando sea necesario. El equipo financiero y directivo, con amplia experiencia en el sector, juega un papel clave en esta gestión, aplicando su

conocimiento y experiencia para optimizar la estructura de capital y evaluar las mejores oportunidades de financiación. Además, el equipo controla cuidadosamente el nivel de deuda y los costos asociados a los tipos de interés para minimizar el impacto de cualquier variación en los gastos financieros. Estas medidas, respaldadas por la experiencia del equipo, ayudan a mitigar el riesgo de restricciones en el crecimiento y a mantener la estabilidad financiera de la empresa.

Vulnerabilidad a las Fluctuaciones del Tipo de Cambio

Los proyectos del Emisor se encuentran ubicados en diferentes países, cada uno con una divisa distinta, por lo que se enfrenta al riesgo de que se materialicen cambios sensibles en los valores relativos de las monedas en los mercados internacionales.

Debido al modelo de negocio que presenta la Sociedad, al tener operaciones en múltiples países, las fluctuaciones en los tipos de cambio pueden afectar el valor de los activos y pasivos en moneda extranjera cuando se consolidan los estados financieros. Esto puede crear volatilidad en los resultados financieros reportados. Los beneficios pueden verse de igual manera afectados cuando se realicen conversiones a la moneda local, en el caso de que exista una depreciación significativa, las ganancias pueden verse reducidas.

Con el fin de gestionar la volatilidad a las fluctuaciones del tipo de cambio, la Sociedad realiza una evaluación continua, monitoreando constantemente los mercados de divisas y ajustando las estrategias financieras y operativas en función de las condiciones cambiantes y afrontando negociaciones y operaciones en cada país en la misma moneda en la que se obtienen los ingresos, para así reducir la exposición al tipo de cambio. Adicionalmente, Santa Ana pretende mitigar el riesgo mediante la incorporación y uso de derivados y productos financieros, con los que pueda fijar el tipo de cambio futuro.

2.23.4. Riesgos generales del mercado

Riesgos Macroeconómicos Relacionados con la Región

Según el BID, las economías de Latinoamérica y el Caribe superaron las expectativas en 2023, y el crecimiento del PIB alcanzó el 2,1%, una cifra superior a las proyecciones iniciales en un punto porcentual. La expansión económica global más fuerte impulsó este crecimiento. En la región, las políticas proactivas contribuyeron a fortalecer la posición macroeconómica de las economías de Latinoamérica y el Caribe; los bancos centrales se movieron rápidamente para aumentar las tasas de interés, lo cual contribuyó a disminuir la inflación más rápidamente que en otras regiones. Las políticas fiscales prudentes (ejemplificadas por la reducción de los balances primarios) y los mercados financieros resilientes también contribuyeron a un desempeño mejor de lo previsto.

Como resultado de los esfuerzos de ajuste fiscal en la región, la deuda pública está disminuyendo y se acerca a niveles anteriores a la pandemia (ver Gráfico apartado 2.6.1.5.). Entre 2020 y 2023, los países en la región experimentaron en promedio una disminución de 11 puntos porcentuales en el ratio deuda/PIB. Sin embargo, la reducción en 2023 fue menos marcada que la de los dos años anteriores, con una disminución promedio de 1,6 puntos porcentuales del PIB, en contraste con los 4,6 puntos porcentuales en 2021 y 2022. La desaceleración de la reducción de la deuda refleja una combinación de factores, incluyendo un crecimiento más lento del PIB debido a la desaceleración económica y tasas de inflación más bajas condicionadas por la política monetaria predominante.

En un contexto de crecimiento bajo, altos ratios de deuda/PIB, brechas fiscales considerables y shocks relacionados con el clima, Latinoamérica y el Caribe se enfrenta a un desafío fiscal importante. Además, con un trasfondo de tasas de interés internacionales que previsiblemente se mantendrán "más altas durante más tiempo", como señalaron la Reserva Federal y otros bancos centrales, la factibilidad de una relajación monetaria en Latinoamérica y el Caribe parece cada vez más difícil (ver apartado 2.6.1.). Por consiguiente, un cierre rápido de las brechas fiscales es crucial para la sostenibilidad y para complementar la política monetaria.

Santa Ana, al igual que todas las empresas de la economía, está vinculada a factores macroeconómicos que determinan el nivel de actividad económica en el país, debido a su ubicación y a la actividad de sus subsidiarias. De esta manera, los diferentes ciclos económicos pueden reflejarse en mayor o menor medida en el sector de la construcción y, por lo tanto, en una variación de los resultados operativos de la Sociedad. La capacidad de los países para financiarse a un coste razonable condiciona sus perspectivas de crecimiento futuro. Asimismo, las condiciones de liquidez y las tasas de interés impactan directamente en la viabilidad de los proyectos de infraestructura y vivienda, ya que las bajas tasas de interés y la abundancia de liquidez generan un entorno perfecto para la financiación de este tipo de proyectos.

Las perspectivas económicas para los próximos años son favorables, con un crecimiento pronosticado de la economía de la región por el Banco Mundial, se prevé que el PIB regional se expanda un 1,6 % en 2024, con expectativas de crecimiento del 2,7% y 2,6% para 2025 y 2026, respectivamente.

Factores como la inestabilidad social y un estado de emergencia económica, etc.

Santa Ana, a través de sus subsidiarias, está expuesta a riesgos sistémicos que afectan el entorno económico en el país. Los riesgos sistémicos incluyen intrínsecamente aquellos que, sin limitarse a ellos, son: i) cambios en la estabilidad política del país, el régimen regulatorio del sistema financiero y las decisiones judiciales relacionadas con el sector, ii) eventos imprevisibles o inesperados sobre los cuales las instituciones de crédito no tienen control y que afectan al sistema financiero, y que podrían afectar sustancial y materialmente de manera negativa las operaciones de las instituciones de crédito.

Santa Ana ha adoptado un modelo de negocio basado en la diversificación de riesgos a través de una estructura de sociedades independientes, cada una establecida y operativa en los distintos países donde la compañía tiene presencia. Al poseer el 100% del capital en cada una de estas filiales nacionales, Santa Ana asegura un control total sobre sus operaciones locales, lo que permite una gestión de riesgos más precisa y adaptada a las condiciones particulares de cada mercado. Esta estructura no solo minimiza la dependencia de un único país, sino que, en caso de que surjan problemas operativos o regulatorios en una región, el impacto no repercutiría directamente en el resto de las operaciones, preservando así la estabilidad general de la compañía. Además, contar con una presencia directa y controlada en cada país facilita el cumplimiento normativo y mejora la capacidad de respuesta a cambios regulatorios locales, haciendo el proceso de gestión de riesgos más eficiente y efectivo.

Riesgos de Competencia

Es posible que los grupos y empresas con los que la Sociedad compite dispongan de mayores recursos, tanto materiales, técnicos como financieros, o un mejor conocimiento del mercado en el que operan, y, por lo tanto, puedan ofrecer mejores bienes y servicios. Además, el sector inmobiliario es muy competitivo y fragmentado, ya que las barreras de entrada son bajas.

La competencia podría dificultar la obtención de términos favorables para la Sociedad i) en los procesos de licitación y adquisición de terrenos disponibles para desarrollo; ii) en la contratación de servicios externos para los proyectos de inversión; iii) en el precio de venta de los activos, causado por un exceso de oferta de viviendas con características similares. Estas circunstancias podrían afectar negativamente el desarrollo de la actividad de la Sociedad, su resultado y su situación financiera.

En el caso de Colombia, un mercado cada vez más abierto como resultado de la inversión extranjera directa, las empresas internacionales de ultramar están comenzando a buscar oportunidades en el país. Estas empresas internacionales logran mayores economías de escala y podrían operar a costes más bajos que Santa Ana. Debido a esto, la Sociedad enfrenta una competencia constante y creciente en la selección de proyectos, clientes, empleados y proveedores, entre otros.

En la medida en que exista más competencia, la Sociedad se verá presionada a ser más eficiente en la reducción de costos, incluso reduciendo los márgenes de ganancia para continuar con el crecimiento y las posibilidades operativas, lo que podría afectar las tasas de retorno.

Para mitigar el riesgo de competencia, Santa Ana se enfoca en optimizar sus procesos operativos y diferenciarse con productos y servicios de alta calidad. La Sociedad realiza análisis de mercado y establece relaciones sólidas con clientes y proveedores para asegurar condiciones favorables. Además, invierte en tecnología e innovación para mantener su competitividad, especialmente en mercados como el colombiano, donde la competencia internacional es creciente.

2.23.5. Riesgos ligados a las acciones

La liquidez de las acciones puede ser limitada

Las acciones de la Sociedad no han sido anteriormente objeto de negociación en ningún sistema multilateral de negociación ni mercado regulado y, por tanto, no existen garantías respecto del volumen de contratación que alcanzarán las acciones, ni respecto de su efectiva liquidez.

A la fecha del presente Documento Informativo la difusión accionarial de la Sociedad es limitada y, tal como se señala en el apartado 3.2., los accionistas con una participación directa o indirecta superior al 5% del capital son 3 que poseen en conjunto un total de 4.475.046 acciones representativas del 68,62% del capital. Aunque de conformidad con la normativa vigente aplicable a las sociedades incorporadas a BME Growth, la Sociedad tiene suscrito un Contrato de Liquidez con Singular Bank, S.A.U. como Proveedor de Liquidez (descrito en el apartado 3.8. del presente Documento Informativo) de las acciones de la Sociedad, la liquidez de las acciones podría no ser suficiente.

Riesgo de la no recuperación del total de la inversión realizada

La Sociedad advierte que existe el riesgo de que los inversores no logren recuperar la totalidad de la inversión realizada. Este riesgo puede derivarse de diversos factores, incluidos los cambios en las condiciones del mercado, la evolución económica general, la competencia en el sector o la capacidad de la Sociedad para cumplir con sus objetivos de negocio y financieros previstos. En particular, si los ingresos generados o los flujos de efectivo proyectados no alcanzan los niveles esperados, podría impactarse negativamente la valoración de la Sociedad y, en consecuencia, la capacidad de retorno de la inversión para los accionistas.

El precio de las acciones de la Sociedad podría ser volátil y estar sujeto a repentinos y significativos descensos

Algunos de los valores que se negocian en el segmento BME Growth de BME MTF Equity presentan una elevada volatilidad, fruto de la coyuntura que la economía y los mercados de valores vienen atravesando en los últimos ejercicios.

Factores tales como: (i) fluctuaciones en los resultados del Grupo y en el sector en el que opera; (ii) cambios en las recomendaciones de los analistas financieros sobre el Grupo y sobre la situación de los mercados financieros españoles; (iii) operaciones de venta que los accionistas de la Sociedad puedan realizar de sus acciones en el futuro; así como (iv) un reducido volumen de contratación de las acciones, podrían tener un impacto negativo en el precio de las acciones de la Sociedad e impedir a los inversores vender sus acciones en el mercado a un precio superior al precio al que las adquirieron.

En ese sentido, los potenciales inversores han de tener en cuenta que el valor de la inversión en la Sociedad puede aumentar o disminuir de forma importante en breves periodos temporales y que el precio de mercado de las acciones puede no reflejar el valor intrínseco de la Sociedad.

El precio de referencia podría no corresponderse con el precio de negociación de las acciones tras su incorporación a BME Growth

En dicha elaboración del informe de valoración, Orbyn Research ha asumido que la información que ha sido facilitada o comunicada por Santa Ana es exacta y completa, sin que se haya realizado una verificación independiente de la misma. De igual forma, las proyecciones de ingresos y gastos utilizadas en la valoración correspondiente al ejercicio 2025, que se detallan en el Anexo II del presente Documento Informativo, difieren de las previsiones aprobadas el 25 de noviembre de 2024 por el Consejo de Administración de la Sociedad para ese mismo ejercicio y se encuentran detalladas en el apartado 2.17 del presente Documento. Asimismo, no es, ni pretende ser, una evaluación específica de los activos o del negocio de la Sociedad.

Al igual que Orbyn Capital Markets, S.L.U., Orbyn Research forma parte del Grupo Orbyn, lo que podría dar lugar a un posible conflicto de interés entre ambas sociedades. No obstante, el Grupo Orbyn tiene mecanismos para abordar esta situación, ya que tanto Orbyn Capital Markets como Orbyn Research son entidades constituidas de forma independiente, cada una operando bajo su propio liderazgo y con un CEO distinto al frente.

Ambas empresas gestionan sus operaciones de manera autónoma, garantizando que se mantenga su independencia en todos los aspectos de su funcionamiento, a pesar de ser parte del mismo grupo corporativo. Esta estructura refleja el compromiso de las empresas con la libertad operativa y el enfoque especializado de cada una en su respectivo campo. De cara a asegurar esta independencia entre Orbyn Research y Orbyn Capital Markets están establecidos, entre otros procedimientos, los siguientes procedimientos internos tales como independencia en los siguientes ámbitos: contractual, de equipos, procesos internos, requerimiento y manejo de información, análisis y conclusiones. En el apartado 2.6.2. del presente Documento Informativo, se desglosa a mayor profundidad la independencia de los procedimientos internos.

Orbyn Research, S.L.U. ha datado en fecha 28 de junio de 2024, un informe de valoración de las acciones de Santa Ana Global Enterprises a 31 de mayo de 2024, que ha sido tomado como base por el Consejo de Administración de la Sociedad para fijar el precio de referencia de las acciones. En dicho informe se han analizado diversas metodologías considerando la metodología de valoración basada en el descuento de flujos de caja (DFC), es decir, la actualización, con una tasa de descuento, de la caja futura que se estima va a generar el negocio, como mejor método de valoración por la estabilidad y predictibilidad de los flujos de caja de la compañía. La valoración por DCF de la Sociedad se ha basado, por tanto, en la elaboración de proyecciones financieras sobre una serie de hipótesis facilitadas por la propia compañía con un grado de incertidumbre que debe ser tomado en consideración. En la elaboración del informe de valoración, Orbyn Research ha asumido que la información que ha sido facilitada o comunicada por Santa Ana es exacta y completa, sin que se haya realizado una verificación independiente de la misma. Asimismo, no es ni pretende ser una evaluación específica de los activos o del negocio de la Sociedad.

Por todo lo anterior, en caso de que los ingresos y gastos de la Sociedad no evolucionaran conforme a las hipótesis de ese informe de valoración, esto podría llegar a impactar en el valor de la propia Sociedad.

No puede garantizar que las acciones de la Sociedad vayan a cotizar a un precio igual o superior al precio de referencia fijado en la salida, por lo que el inversor podría perder parte o toda su inversión.

Riesgos de Valoración de Activos

La valoración de la cartera de activos de la Sociedad, una vez adquirido, será realizada por expertos independientes. Esta valoración será intrínsecamente subjetiva y su exactitud dependerá de diversas suposiciones y estimaciones. Suposiciones incorrectas podrían llevar a valoraciones inexactas, afectando los retornos de inversión y las decisiones de desinversión.

Adicionalmente, existe el riesgo de que el valor de mercado de los activos puede decrecer o verse negativamente afectado bajo determinadas circunstancias:

- Contingencias medioambientales.
- Cambios en las tasas de retorno esperadas.

- Factores macroeconómicos.

Como consecuencia, aunque la Sociedad pueda realizar de manera interna auditorías, valoraciones, estudios de mercado y previsiones macroeconómicas, así como cumplir con las regulaciones legales y técnicas, el Emisor no puede asegurar que surjan eventos imprevistos. Estas circunstancias podrían causar una caída en la valoración de los activos, lo que supondría un impacto notable en la actividad de la Sociedad, sus resultados o situación financiera.

Riesgos relacionados con el análisis de las acciones de la Sociedad

La falta de publicación de análisis bursátil sobre la Sociedad, o la publicación de análisis desfavorables sobre la Sociedad o el sector podrían causar una caída en el precio de la acción.

2.23.6. Otros riesgos

Conflictos de interés con partes vinculadas

La Sociedad está, y podrá continuar estando en el futuro, expuesta a los riesgos relacionados con la realización de operaciones vinculadas: la Sociedad ha realizado y realiza operaciones con partes vinculadas, principalmente con socios y filiales (véase apartado 2.16. para más información), y podría seguir haciéndolo en el futuro. Hasta la fecha, estas operaciones se han realizado en condiciones de mercado. En caso de que, en el futuro, dichas operaciones no se realizaran en condiciones de mercado, ello podría afectar negativamente a los resultados y/o la situación financiera de la Sociedad.

Es importante señalar que, Santa Ana establece políticas de gobernanza rigurosas y procedimientos de control interno a fines de asegurar que las acciones de la Sociedad estén respaldadas por las mejores prácticas. Estas políticas incluyen la revisión y aprobación de todas las operaciones vinculadas por parte de un comité para asegurar que se realicen en condiciones de mercado. La Sociedad también lleva a cabo auditorías externas periódicas para reafirmar la transparencia y el cumplimiento de las normativas aplicables. De esta forma, Santa Ana busca minimizar el impacto negativo en sus resultados y situación financiera derivado de estas operaciones.

Riesgo de corrupción en empleados, consejeros o socios del Grupo

Los inversores deben considerar que el invertir en la Sociedad, supone un riesgo de que los empleados, consejeros o socios del Grupo se vean envueltos en asuntos de corrupción o blanqueo de capitales en sus propios negocios. Si se produce un acto de este tipo, podría afectar negativamente la reputación de la empresa, así como a su capacidad para obtener financiación en el futuro.

Santa Ana ha implementado un programa integral de cumplimiento que incluye políticas y procedimientos internos diseñados para prevenir la corrupción y el blanqueo de capitales. Adicionalmente, la Sociedad se someterá a auditorías periódicas, lo que facilitará la identificación de posibles casos de corrupción o blanqueo de capitales. La evaluación constante del entorno empresarial y las relaciones comerciales del Grupo también contribuirá a identificar y mitigar posibles riesgos en esta área.

Riesgo de protección de datos

El riesgo de multas en protección de datos en caso de un jaeo de datos internos o externos. Si alguna empresa del Grupo incumpliera las normas de protección de datos, podría enfrentarse a multas muy cuantiosas, además de ver dañada su reputación y perder la confianza de sus clientes y accionistas. En este sentido, si se produjera una violación significativa de datos, podría haber repercusiones legales, lo que aumentaría aún más el riesgo financiero.

En este sentido, Santa Ana implementa medidas de seguridad avanzadas y asegura que su personal esté capacitado en prácticas de seguridad. Además, cuenta con un plan de respuesta a incidentes para manejar cualquier brecha de datos, minimizando así el impacto legal y financiero que pueda generar.

3. Información relativa a las acciones



3. Información relativa a las acciones

3.1. Número de acciones cuya incorporación se solicita, valor nominal de las mismas. Capital social, indicación de si existen otras clases o series de acciones y de si se han emitido valores que den derecho a suscribir o adquirir acciones. Acuerdos sociales adoptados para la incorporación

A la fecha de este Documento Informativo, el capital social de Santa Ana asciende a 65.210,73 euros. Dicho capital está dividido en 6.521.073 acciones nominativas denominadas en euros, de 0,01 céntimos de valor nominal cada una de ellas, iguales, indivisibles y acumulables. Para su debida identificación se numeran correlativamente del uno a seis millones quinientos veintinueve mil setenta y tres (1 a 6.521.073), ambos inclusive. Las acciones se hallan totalmente suscritas y desembolsadas. Todas las acciones pertenecen a la misma clase y serie, y confieren a su titular los mismos derechos y obligaciones. La Junta General de accionistas de la Sociedad, celebrada el día 3 de octubre de 2024, acordó solicitar la incorporación a BME Growth de la totalidad de las acciones representativas del capital social de la Sociedad. Dicha junta general también acordó facultar al consejo de administración, con expresas facultades de sustitución en cualquiera de sus miembros y de apoderamiento a terceros cuando resulte conforme a derecho, para solicitar en nombre y representación de la Sociedad dicha incorporación de la totalidad de las acciones a BME Growth.

Se hace constar expresamente que no se han emitido valores distintos de las propias acciones de la Sociedad que den derecho a suscribir o adquirir sus acciones.

La Sociedad conoce y acepta cumplir con las normativas vigentes y futuras aplicables a BME Growth y, especialmente, sobre la incorporación, permanencia y exclusión de dicho mercado.

3.2. Grado de difusión de los valores negociables. Descripción, en su caso, de la posible oferta previa a la incorporación que se haya realizado y de su resultado

El capital social actual de la Sociedad es de 65.210,73 euros, representado por 6.521.073 acciones de 0,01 céntimos de valor nominal cada una de ellas. Asimismo, el Consejo de Administración de la Sociedad, en su reunión del 03 de diciembre de 2024, acordó tomar como primer precio de referencia 13,50 euros por acción. Por consiguiente, el valor total de la Sociedad en base al precio de referencia es de 88.034.485,50 euros representado mediante 6.521.073 acciones.

En la fecha de este Documento Informativo, la Sociedad cuenta con 52 accionistas, de los que 49 tienen posiciones minoritarias que, individualmente, representan menos del 5% de su capital social. De las 6.521.073 acciones emitidas, los accionistas minoritarios poseen 2.046.027 acciones, cuyo valor total corresponde a 27.621.364,50 euros.

Accionista	Número de acciones	Porcentaje de capital directo	Porcentaje de capital indirecta
GEM Capital Luxembourg, s.à.r.l. (Rte. D. Gregorio Esteban Martínez)*	3.382.200	51,87%	0%
D. Gregorio Esteban Martínez	0	0%	51,87%
ABUBILLA-4, S.L. (Rte. D. José Antonio Fernández Gallar)**	676.704	10,38%	0%
D. José Antonio Fernández Gallar	0	0%	10,38%
D. Rafael Guardans Cambó	416.142	6,38%	0%
Otros***	2.046.027	31,38%	0%
TOTAL	6.521.073	100%	

*D. Gregorio Esteban Martínez posee el 100% de las acciones de GEM Capital Luxembourg, s.à.r.l.

**D. José Antonio Fernández Gallar posee el 100% de las participaciones sociales de ABUBILLA-4, S.L.

***Accionistas con una participación en el capital de la Sociedad, inferior al 5%.

3.3. Características principales de las acciones y los derechos que incorporan. Incluyendo mención a posibles limitaciones del derecho de asistencia, voto y nombramiento de administradores por el sistema proporcional

El régimen legal aplicable a las acciones de la Sociedad es el previsto en la legislación española y en la normativa europea aplicable a sociedades españolas cuyas acciones se encuentran incorporadas a negociación en BME Growth y, en concreto, en:

- i. la Ley de Sociedades de Capital;
- ii. la Ley 5/2021, de 12 de abril, por la que se modifica el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, en lo que respecta al fomento de la implicación a largo plazo de los accionistas en las sociedades cotizadas;
- iii. la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión;
- iv. el Reglamento (UE) n.º596/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014, sobre el abuso de mercado ("Reglamento sobre abuso de mercado"); y
- v. Real Decreto 814/2023, de 8 de noviembre, sobre instrumentos financieros, admisión a negociación, registro de valores negociables e infraestructuras de mercado.

Las acciones del Emisor están representadas por medio de anotaciones en cuenta y se hallan inscritas en los correspondientes registros contables a cargo de la Iberclear, con domicilio en Madrid, Plaza de la Lealtad N.º 1 y de sus entidades participantes.

Las acciones de la Sociedad están denominadas en euros (€).

Todas las acciones de la Sociedad son ordinarias y confieren a sus titulares los mismos derechos políticos y económicos, entre los que destacan los siguientes derechos previstos en los Estatutos Sociales o en la normativa aplicable:

Derecho a participar en el reparto de dividendos

Las acciones confieren a sus titulares el derecho a participar en el reparto de las ganancias sociales y en el patrimonio resultante de la liquidación en las condiciones previstas en el Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, sin que existan diferencias entre unas acciones y otras, al ser todas ellas ordinarias y de una única clase y serie.

Derechos de asistencia y voto

Las acciones confieren a sus titulares el derecho de asistir y votar en la Junta General de Accionistas y el de impugnar los acuerdos sociales, de acuerdo con el régimen general establecido en la Ley de Sociedades de Capital y en los Estatutos Sociales de la Sociedad. En particular, por lo que respecta al derecho de asistencia a las Juntas Generales de Accionistas, el artículo 15 de los Estatutos Sociales de la Sociedad, establece que podrán asistir a la Junta General los accionistas que figuren como titulares en el correspondiente registro de anotaciones en cuenta con cinco días de antelación a su celebración, lo que podrán acreditar mediante la oportuna tarjeta de asistencia, certificado expedido por alguna de las entidades autorizadas legalmente para ello o por cualquier otra forma admitida en derecho. Todo accionista que tenga derecho de asistencia podrá hacerse representar en la Junta General por medio de otra persona. La representación deberá conferirse por escrito, o en su caso, por medios de comunicación a distancia conforme a los medios que se determinen por el Consejo de Administración y con carácter especial para cada Junta. Esta facultad de representación se entiende sin perjuicio de lo establecido por la Ley para los casos de representación familiar y otorgamiento de poderes generales. La representación es siempre revocable. La asistencia personal a la Junta General del representado tendrá valor de revocación.

Derechos de suscripción preferente y asignación gratuita en la oferta de suscripción de valores de la misma clase

Todas las acciones de la Sociedad confieren a sus titulares, en los términos establecidos en el Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, el derecho de suscripción preferente en cualquier aumento de capital con emisión de nuevas acciones con cargo a aportaciones dinerarias, y en la emisión de obligaciones convertibles en acciones, salvo que la propia junta general de accionistas acuerde la supresión total o parcial exclusión del derecho de suscripción preferente de acuerdo con lo previsto en los artículos 308 y 417 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Asimismo, todas las acciones de la Sociedad confieren a sus titulares el derecho de asignación gratuita reconocido en el propio Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital en los supuestos de aumento de capital con cargo a reservas.

Derecho de información

Las acciones de la Sociedad confieren a sus titulares el derecho de información recogido en los artículos 93.d) y 197 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, así como aquellos derechos que, como manifestaciones especiales del derecho de información, están recogidos en dicha ley y en el Real Decreto-ley 5/2023, de 28 de junio, por el que se adoptan y prorrogan determinadas medidas de respuesta a las consecuencias económicas y sociales de la Guerra de Ucrania, de apoyo a la reconstrucción de la isla de La Palma y a otras situaciones de vulnerabilidad; de transposición de Directivas de la Unión Europea en materia de modificaciones estructurales de sociedades mercantiles y conciliación de la vida familiar y la vida profesional de los progenitores y los cuidadores; y de ejecución y cumplimiento del Derecho de la Unión Europea, de forma pormenorizada, al tratar de la modificación de estatutos, aumento y reducción del capital social, aprobación de las cuentas anuales, emisión de obligaciones (convertibles o no en acciones), transformación, fusión y escisión, disolución y liquidación de sociedades, cesión global de activo y pasivo, traslado internacional del domicilio social y otros actos u operaciones societarias.

3.4. Pactos parasociales entre accionistas o entre la sociedad y accionistas que limiten la transmisión de acciones o que afecten al derecho de voto

A la fecha del presente Documento Informativo, se han suscrito dos pactos de socios en relación con la Sociedad, uno dirigido a los accionistas minoritarios, y otro a los accionistas core, que entrarán en vigor una vez las acciones de la Sociedad se incorporen a BME Growth.

El objeto de los Pactos de Accionistas es, entre otras cosas, regular la relación entre los accionistas que son parte de este, la relación entre ellos y la Sociedad, el sistema de gobierno, dirección y funcionamiento de la Sociedad y sus filiales, el régimen de transmisión de acciones de la Sociedad, y otras obligaciones que los accionistas vinculados por los Pactos asumen respecto a su inversión en la Sociedad.

Las partes de los Pactos de Accionistas reconocen que su contenido debe prevalecer sobre los Estatutos Sociales, siempre y cuando la ley aplicable así lo permita. En ese sentido, en particular se comprometen a ejercer sus derechos de voto en la Sociedad para hacer plenamente efectivos los términos del Pacto de Accionistas, y a que los administradores que nombren ejerzan, con sujeción a sus deberes de lealtad a la Sociedad, sus derechos de voto y demás poderes y facultades para hacer plenamente efectivos los términos del correspondiente Pacto de Accionistas.

Los pactos son independientes entre las partes, y cada partícipe firmó su respectivo acuerdo en fecha 18 de julio de 2024. A continuación, se detalla el contenido de cada pacto según el tipo de accionista:

3.4.1. Pacto Parasocial suscrito por Santa Ana Global Enterprises con accionistas Core - 18 de julio de 2024

De cara al pacto parasocial de fecha 18 de julio de 2024, tendrán la consideración de Accionistas Core aquellos que: (i) ostentan algún tipo de cargo en el seno del consejo de administración de la Sociedad o; (ii) tienen algún tipo de relación especial de vinculación con la Sociedad o sus participadas, determinada por el equipo gestor.

EXPONEN

- I. Que el capital social de la Sociedad a la presente fecha asciende a 65.210,73 euros, dividido en 6.521.073 acciones, de 0,01 euros de valor nominal cada una de ellas, numeradas correlativamente de la 1 a la 6.521.073, ambas inclusive.
- II. Que el Accionista Core es titular de (número) acciones de la Sociedad (en adelante, las "**Acciones**").
- III. Que la Sociedad tiene previsto solicitar la admisión a incorporación de sus acciones al segmento de BME Growth de BME MTF Equity, en la segunda mitad del ejercicio 2024.
- IV. Que las Partes, con objeto de preservar y velar por la estabilidad del valor de cotización de la acción de la Sociedad en BME Growth, han acordado establecer determinadas limitaciones temporales en la venta de sus acciones y autorizar determinados derechos, en los términos del presente Pacto Parasocial.
- V. Que, habiéndose alcanzado un acuerdo sobre los términos de la mencionada limitación, se ha acordado la suscripción del presente pacto parasocial de Accionista Core (el "**Pacto Parasocial**"), con sujeción a las siguientes,

CLÁUSULAS

1. Prohibición de transmisión de acciones (**Lock-up**)

- 1.1. El Accionista Core no podrá vender cualesquiera de sus Acciones de la Sociedad en mercado ordinario o bajo cualquier otra modalidad u operativa durante los 12 primeros meses de cotización de las acciones en el citado mercado (en adelante, el "Periodo de *Lock-up*").

2. Restricción a la transmisión de Acciones

- 2.1. Sin perjuicio del Periodo de *Lock-up* establecido en la Cláusula 1.1, el Accionista *Core* sólo podrá vender sus Acciones en mercado ordinario o bajo cualquier otra modalidad u operativa hasta un porcentaje máximo anual del 25% de las Acciones, durante los primeros 48 meses siguientes a la finalización del Periodo de *Lock-up*.
- 2.2. A efectos aclaratorios, las anteriores restricciones de venta se aplicarán sobre las Acciones indicadas en el Expositivo II, y ello con independencia de que su participación en el capital aumente o disminuya tras la suscripción del Pacto Parasocial.
- 2.3. El porcentaje de venta permitido de las Acciones en los términos anteriores y con carácter anual no será acumulable, ni parcial ni totalmente, para años posteriores en caso de que en cada anualidad no sea ejercitado totalmente.
- 2.4. La prohibición de venta de las Acciones no se aplicará a aquellas acciones que el Accionista *Core* adquiera con posterioridad a la firma del presente Pacto Parasocial.
- 2.5. El Accionista *Core* hará sus mejores esfuerzos para comunicar al Órgano de Administración de la Sociedad su voluntad de venta de las Acciones en cada una de las anualidades, con la finalidad de que la Sociedad pueda prever las necesidades de liquidez precisas para atender a las obligaciones del mercado.
- 2.6. Una vez cumplido el periodo de restricción establecido en la Cláusula 2.1, el Accionista *Core* podrá, libremente, transmitir las Acciones.

3. Pacto Parasocial de la Junta General de Accionistas

- 3.1. El Accionista *Core* votará, en cualquier órgano de la Sociedad, y especialmente en la Junta General de Accionistas, y respecto de todas sus acciones, a favor de cualquier propuesta de acuerdo o resolución en virtud del cual se excluyan o limiten los derechos de suscripción preferente en aumentos de capital social derivados de la suscripción por la Sociedad de líneas de *equity* y respecto de cualesquiera entidades, con el objeto de dotar a la Sociedad de la liquidez necesaria para acometer su objeto social y su plan de negocio.
- 3.2. A los únicos efectos de hacer ejecutivo el acuerdo anterior, el Accionista *Core*, únicamente en relación con la renuncia a sus derechos de suscripción preferente en aumentos de capital social derivados de las líneas de *equity* que pueda formalizar la Sociedad, y mientras mantenga su condición como Accionista, delega expresamente su voto en favor del Presidente del Consejo de Administración.

4. Vigencia. Modificación del Pacto Parasocial

- 4.1. El presente Pacto Parasocial entrará en vigor el primer día de cotización de las acciones en el BME Growth y se mantendrá vigente mientras que el Accionista *Core* ostente dicha condición en la Sociedad.

5. Comunicaciones

- 5.1. Las comunicaciones entre las Partes llevadas a cabo en el marco o para el cumplimiento del presente Pacto Parasocial se llevarán a cabo a las direcciones y según los datos de contacto indicados en el encabezamiento del presente Pacto Parasocial.
- 5.2. En caso de cambio de domicilio de una de las Partes, ésta deberá notificar dicho extremo a la otra Parte conforme a lo previsto en esta Cláusula, reputándose válidas las notificaciones realizadas en los domicilios que se indican en el encabezado en tanto el cambio de domicilio no haya sido notificado debidamente.

6. Otras disposiciones

- 6.1. El Accionista *Core* se obliga a comunicar este Pacto Parasocial mediante envío de una copia a los bancos o entidades financieras en las que estén depositadas las Acciones
- 6.2. El Accionista *Core* es conocedor de la obligación de comunicar la existencia del presente Pacto Parasocial, así como de cualquier prórroga o extinción del mismo a BME, y que el mismo será publicado en su web, autorizando expresamente a la Sociedad a incorporar su contenido, íntegro o parcial, en los términos y condiciones que resulten precisos y necesarios.

- 6.3. Las Partes se comprometen a realizar sus mejores esfuerzos para resolver de buena fe cualquier discrepancia que pudiera surgir en relación con el presente Pacto Parasocial.
- 6.4. El presente Pacto Parasocial tiene carácter mercantil y deberá ser interpretado y cumplido en sus propios términos y, en lo no previsto, se regirá por la legislación española. Para la resolución de cualesquiera desavenencias derivadas de la validez, interpretación, cumplimiento o ejecución de este documento, las Partes, con renuncia a cualquier otro fuero que pudiera corresponderles, expresamente se someten a arbitraje en la forma establecida en la Ley de Arbitraje 60/2003, de 23 de diciembre. En particular, se someten al Arbitraje del Tribunal Arbitral de la Cámara de Comercio del domicilio social, al que se le encomienda, de acuerdo con su Reglamento, la administración del arbitraje y la designación de los Árbitros, y cuyo Laudo será de obligado cumplimiento.

Accionistas Core que forman parte del pacto de socios y el porcentaje que representan sobre el total del capital social de la Sociedad:

Accionista	Número de acciones	Porcentaje
GEM Capital Luxembourg, s.à.r.l.	3.382.200	51,87%
ABUBILLA 4, S.L.	676.704	10,38%
Rafael Guardans Cambó	416.142	6,38%
Jaime Garbisu	324.372	4,97%
Emilio de la Guardia Gascaña	170.964	2,62%
Francisco Javier Pérez Tena	165.000	2,53%
Ubeda Consultores, S.L.	129.750	1,99%
Pablo Enrique Samur Sánchez	30.900	0,47%
Fernando Martín Ortiz	30.900	0,47%
Clau de Mar, S.L.	27.954	0,43%
Global Legal Investment, S.L.	27.954	0,43%

3.4.2. Pacto Parasocial suscrito por Santa Ana Global Enterprises con accionistas Minoritarios - 18 de julio de 2024

EXPONEN

- I. Que el capital social de la Sociedad a la presente fecha asciende a 65.210,73 euros, dividido en 6.521.073 acciones, de 0,01 euros de valor nominal cada una de ellas, numeradas correlativamente de la 1 a la 6.521.073, ambas inclusive.
- II. Que el Accionista Minoritario es titular de (número) acciones de la Sociedad (en adelante, las "Acciones").
- III. Que la Sociedad tiene previsto solicitar la admisión a incorporación de sus acciones al segmento de BME Growth de BME MTF Equity, en la segunda mitad del ejercicio 2024.
- IV. Que las Partes, con objeto de preservar y velar por la estabilidad del valor de cotización de la acción de la Sociedad en BME Growth, han acordado establecer determinadas limitaciones temporales en la venta de sus acciones y autorizar determinados derechos, en los términos del presente Pacto Parasocial.
- V. Que, habiéndose alcanzado un acuerdo sobre los términos de la mencionada limitación, se ha acordado la suscripción del presente pacto parasocial de Accionista Core (el "Pacto Parasocial"), con sujeción a las siguientes,

CLÁUSULAS

1. Prohibición de transmisión de acciones (*Lock-up*)

- 1.1. El Accionista Minoritario no podrá vender cualesquiera de sus Acciones de la Sociedad en mercado ordinario o bajo cualquier otra modalidad u operativa durante los 6 primeros meses de cotización de las acciones en el citado mercado (en adelante, el "Periodo de *Lock-up*").

2. Restricciones a la transmisión de Acciones

- 2.1. En perjuicio del Periodo de *Lock-up* establecido en la Cláusula 1.1., el Accionista Minoritario sólo podrá vender sus Acciones en mercado ordinario o bajo cualquier otra modalidad u operativa hasta un porcentaje máximo anual del 50% de las Acciones, durante los primeros 24 meses siguientes a la finalización del Periodo de *Lock-up*.
- 2.2. A efectos aclaratorios, las anteriores restricciones de venta se aplicarán sobre las Acciones indicadas en el Expositivo II, y ello con independencia de que su participación en el capital aumente o disminuya tras la suscripción del Pacto Parasocial.
- 2.3. El porcentaje de venta permitido de las Acciones en los términos anteriores y con carácter anual no será acumulable, ni parcial ni totalmente, para años posteriores en caso de que en cada anualidad no sea ejercitado totalmente.
- 2.4. La prohibición de venta de las Acciones no se aplicará a aquellas acciones que el Accionista Minoritario adquiera con posterioridad a la firma del presente Pacto Parasocial.
- 2.5. El Accionista Minoritario hará sus mejores esfuerzos para comunicar al Órgano de Administración de la Sociedad su voluntad de venta de las Acciones en cada una de las anualidades, con la finalidad de que la Sociedad pueda prever las necesidades de liquidez precisas para atender a las obligaciones del mercado.
- 2.6. Una vez cumplido el periodo de restricción establecido en la Cláusula 2.1., el Accionista Minoritario podrá, libremente, transmitir las Acciones.

3. Pacto Parasocial de la Junta General de Accionistas

- 3.1. El Accionista Minoritario votará, en cualquier órgano de la Sociedad, y especialmente en la Junta General de Accionistas, y respecto de la totalidad de sus acciones, a favor de cualquier propuesta de acuerdo o resolución en virtud del cual se excluyan o limiten los derechos de suscripción preferente en aumentos de capital social derivados de la suscripción por la Sociedad de líneas de *equity* y respecto de cualesquiera entidades, con el objeto de dotar a la Sociedad de la liquidez necesaria para acometer su objeto social y su plan de negocio.
- 3.2. A los únicos efectos de hacer ejecutivo el acuerdo anterior, el Accionista Minoritario, únicamente en relación con la renuncia a sus derechos de suscripción preferente en aumentos de capital social derivados de las líneas de *equity* que pueda formalizar la Sociedad, y mientras mantenga su condición como Accionista, delega expresamente su voto en favor del Presidente del Consejo de Administración.

4. Vigencia. Modificación del Pacto Parasocial

- 4.1. El presente Pacto Parasocial entrará en vigor el primer día de cotización de las acciones en el BME Growth y se mantendrá vigente mientras que el Accionista Minoritario ostente dicha condición en la Sociedad.

5. Comunicaciones

- 5.1. Las comunicaciones entre las Partes llevadas a cabo en el marco o para el cumplimiento del presente Pacto Parasocial se llevarán a cabo a las direcciones y según los datos de contacto indicados en el encabezamiento del presente Pacto Parasocial.

- 5.2. En caso de cambio de domicilio de una de las Partes, ésta deberá notificar dicho extremo a la otra Parte conforme a lo previsto en esta Cláusula, reputándose válidas las notificaciones realizadas en los domicilios que se indican en el encabezado en tanto el cambio de domicilio no haya sido notificado debidamente.

6. Otras disposiciones

- 6.1. El Accionista Minoritario se obliga a comunicar este Pacto Parasocial mediante envío de una copia a los bancos o entidades financieras en las que estén depositadas las Acciones.
- 6.2. El Accionista Minoritario es conocedor de la obligación de comunicar la existencia del presente Pacto Parasocial, así como de cualquier prórroga o extinción del mismo a BME, y que el mismo será publicado en su web, autorizando expresamente a la Sociedad a incorporar su contenido, íntegro o parcial, en los términos y condiciones que resulten precisos y necesarios.
- 6.3. Las Partes se comprometen a realizar sus mejores esfuerzos para resolver de buena fe cualquier discrepancia que pudiera surgir en relación con el presente Pacto Parasocial.
- 6.4. El presente Pacto Parasocial tiene carácter mercantil y deberá ser interpretado y cumplido en sus propios términos y, en lo no previsto, se regirá por la legislación española. Para la resolución de cualesquiera desavenencias derivadas de la validez, interpretación, cumplimiento o ejecución de este documento, las Partes, con renuncia a cualquier otro fuero que pudiera corresponderles, expresamente se someten a arbitraje en la forma establecida en la Ley de Arbitraje 60/2003, de 23 de diciembre. En particular, se someten al Arbitraje del Tribunal Arbitral de la Cámara de Comercio del domicilio social, al que se le encomienda, de acuerdo con su Reglamento, la administración del arbitraje y la designación de los Árbitros, y cuyo Laudo será de obligado cumplimiento.

Accionistas minoritarios que forman parte del pacto de socios y el porcentaje que representan sobre el total del capital social de la Sociedad:

Accionista	Número de acciones	Porcentaje
Atle Hedloy y Claudia Violette Heger Hedloey	220.626	3,38%
SIACAPITAL MANAGEMENT, S.L.	139.794	2,14%
Vincent Robert Gilles Decalf	113.352	1,74%
María Luisa Esteban Martínez	61.800	0,95%
Theodore Marcel Torres Arboleas y María	61.800	0,95%
Eugenia Esteban Martínez	61.800	0,95%
Darío Esteban Rodrigo	61.800	0,95%
Pomelo Rivera Holding, S.L.	57.000	0,87%
Finance & Trading Consulting, s.à.r.l.	55.914	0,86%
Joaquín Torrente García de la Mata	43.050	0,66%
Eliose Heger-Hedloy	35.226	0,54%
JAGER, A.S.	57.498	0,88%
Dimensión Estratégica Quality Research S.L	30.000	0,46%
José Antonio Granero Ramírez	30.000	0,46%
Tripalm Investment, S.L.	27.954	0,43%
Álvaro Francisco Castro Núñez	27.756	0,43%
Marta Lucía Castro Estrada	27.300	0,42%
Raiza Andrea González Romero	18.540	0,28%
Olivier Cavadini	15.000	0,23%

Francisco Sánchez Bocanegra	14.550	0,22%
Ana Isabel de la Guardia	5.724	0,09%

3.5. Compromisos de no venta o transmisión, o de no emisión, asumidos por accionistas o por la Sociedad con ocasión de la incorporación a negociación en el segmento BME Growth

Tal y como se ha descrito en el apartado anterior:

- Los accionistas que forman parte del pacto parasocial descrito en el apartado 3.4.1. (Core) tienen una limitación de venta anual de hasta el 25% de sus acciones, durante los primeros 48 meses siguientes a la finalización del periodo de *Lock-up* (primeros doce meses de cotización de las acciones).
- Los accionistas que forman parte del pacto parasocial descrito en el apartado 3.4.2. (minoristas) tienen una limitación de venta anual de hasta el 50% de sus acciones, durante los primeros 24 meses siguientes a la finalización del periodo de *Lock-up* (primeros seis meses de cotización de las acciones).

3.6. Las previsiones estatutarias requeridas por la regulación del Mercado relativas a la obligación de comunicar participaciones significativas, pactos parasociales, requisitos exigibles a la solicitud de exclusión de negociación en el segmento BME Growth de BME MTF Equity y cambios de control de la sociedad

Los Estatutos Sociales están adaptados a las exigencias requeridas por la normativa de BME Growth en lo relativo a: el régimen aplicable a los supuestos de transmisión de acciones de la Sociedad que desencadenen un cambio de control; la comunicación de participaciones significativas; la publicidad de pactos parasociales; y, la regulación del régimen aplicable a la solicitud de exclusión de negociación de BME Growth.

Se transcriben a continuación los artículos en los que se recogen las previsiones relevantes en relación con las cuestiones citadas:

Artículo 11º. - Transmisión de acciones.

Las acciones y los derechos económicos que derivan de ellas, incluido el derecho de suscripción preferente y de asignación gratuita, son libremente transmisibles por todos los medios admitidos en Derecho. Las acciones nuevas no podrán transmitirse hasta que se haya practicado la inscripción del correspondiente aumento de capital en el Registro Mercantil.

No obstante, en el caso de que las acciones de la Sociedad coticen en el BME Growth, la persona que pretenda adquirir una participación accionarial que le permita ser titular de un porcentaje superior al cincuenta por ciento (50%) del capital social deberá realizar, al mismo tiempo, una oferta de compra, en los mismos términos y condiciones, dirigida a la totalidad de los accionistas de la Sociedad.

El accionista que reciba, de un accionista o de un tercero, una oferta de compra de sus acciones en virtud de la cual, por sus condiciones de formulación, las características del adquirente y las restantes circunstancias concurrentes, deba razonablemente deducir que tiene por objeto atribuir al adquirente una participación accionarial superior al cincuenta por ciento (50%) del capital social, sólo podrá transmitir acciones que

determinen que el adquirente supere el indicado porcentaje si el potencial adquirente le acredita que ha ofrecido a la totalidad de los accionistas la compra de sus acciones en los mismos términos y condiciones.

Artículo 12° - Comunicación de participaciones significativas y pactos parasociales.

12.1 Participaciones significativas

Todo accionista que sea titular, de manera directa o indirecta de acciones de la Sociedad en porcentaje total igual o superior al cinco por ciento (5%) del capital social (a efectos de este artículo, el "Accionista Significativo" y la "Participación Significativa"), o adquiera acciones que supongan alcanzar, con las que ya posee, una Participación Significativa en el capital de la Sociedad, deberá comunicar estas circunstancias al Órgano de Administración.

Igualmente, todo accionista que haya alcanzado esa Participación Significativa en el capital social de la Sociedad deberá comunicar al Órgano de Administración cualquier adquisición o transmisión de acciones, por cualquier título, que determine que su participación total, directa e indirecta, alcance, supere o descienda del cinco por ciento (5 %) del capital social o sus sucesivos múltiplos.

Las comunicaciones deberán efectuarse al órgano o persona que la Sociedad haya designado al efecto (o al secretario del Órgano de Administración en defecto de designación expresa) y dentro del plazo máximo de tres (3) días hábiles a contar desde aquél en que se hubiera producido el hecho determinante de la obligación de comunicar. La Sociedad dará publicidad a dichas comunicaciones de conformidad con lo dispuesto en la normativa de BME Growth.

Igualmente, todo accionista que haya alcanzado esa Participación Significativa en el capital social de la Sociedad deberá comunicar al Órgano de Administración cualquier adquisición posterior, con independencia del número de acciones adquiridas. Asimismo, cualquier persona que sea titular de derechos económicos sobre acciones de la Sociedad, incluyendo aquellos titulares indirectos de acciones a través de intermediarios financieros que estén formalmente legitimados como accionistas según el registro contable pero que actúen en nombre de los mencionados titulares, también debe realizar las comunicaciones indicadas en los términos anteriores (el "Titular de Derechos Económicos Significativos").

12.2 Pactos parasociales

Si las acciones de la Sociedad cotizan en el BME Growth, los accionistas estarán obligados a comunicar a la Sociedad la suscripción, modificación, prórroga o extinción de cualquier pacto que restrinja o grave la transmisibilidad de las acciones de su propiedad o afecte a los derechos de voto inherentes a dichas acciones.

Las comunicaciones deberán realizarse al órgano o persona que la Sociedad haya designado al efecto (o al secretario del Órgano de Administración en defecto de designación expresa) y dentro del plazo máximo de tres (3) días hábiles siguientes a contar desde aquel en que se hubiera producido el hecho determinante de la obligación de comunicar.

Si las acciones de la Sociedad cotizan en el BME Growth, la Sociedad dará publicidad a dichas comunicaciones de conformidad con lo dispuesto en la normativa del BME Growth.

Artículo 13° -Exclusión de negociación en BME GROWTH

En el supuesto de que estando las acciones de la Sociedad incorporadas en BME Growth, la Junta General de accionistas adopte un acuerdo de exclusión de negociación en BME Growth de las acciones representativas del capital social sin el voto favorable de alguno de los accionistas de la Sociedad, ésta estará obligada a ofrecer a

dichos accionistas la adquisición de sus acciones a un precio justificado de acuerdo con los criterios previstos en la regulación aplicable a las ofertas públicas de adquisición de valores para los supuestos de exclusión de negociación.

La Sociedad no estará sujeta a la obligación anterior cuando acuerde la admisión a cotización de sus acciones en un mercado secundario oficial español con carácter simultáneo a su exclusión de negociación de BME Growth.

3.7. Descripción del funcionamiento de la Junta General

El funcionamiento de la Junta General de accionistas se encuentra detallado en los artículos del 15 al 23 de los Estatutos Sociales de la Sociedad. Se transcriben a continuación:

DE LA JUNTA GENERAL

Artículo 15°. - Junta General de accionistas.

Los accionistas, constituidos en Junta General debidamente convocada o universal, decidirán, por la mayoría legal o estatutariamente establecida, en los asuntos propios de su competencia.

Todos los accionistas, incluso los disidentes y los que no hayan participado en la reunión, quedarán sometidos a los acuerdos de la Junta General, sin perjuicio de su derecho de impugnación y separación en los términos fijados por Ley.

Artículo 16°. - Clases de Juntas Generales y competencia para convocarlas

Las Juntas Generales podrán ser ordinarias y extraordinarias y habrán de ser convocadas por el Órgano de Administración de la Sociedad. La Junta General de Accionistas se reunirá:

- a) Con carácter de ordinaria, anualmente dentro de los seis primeros meses de ejercicio, al objeto de evaluar la gestión empresarial, aprobar, en su caso, las cuentas del ejercicio anterior, decidir sobre la distribución de beneficios, designar a los Auditores de Cuentas y resolver cualquier otro asunto incluido en el Orden del Día previo cumplimiento de las disposiciones establecidas en la Ley de Sociedades de Capital.

No obstante, la Junta General, aunque haya sido convocada con el carácter de Ordinaria, podrá también deliberar y decidir sobre cualquier asunto de su competencia que haya sido incluido en la convocatoria y previo cumplimiento de las disposiciones establecidas en la Ley de Sociedades de Capital.

- b) Con carácter de extraordinaria, en todos los demás casos, convocada por acuerdo del Órgano de Administración, por iniciativa propia o a solicitud de accionistas que representen al menos el 5% del capital social, indicando en la solicitud los temas a tratar en la Asamblea, siguiendo el procedimiento establecido en la Ley de Sociedades de Capital.

En este caso, la junta general deberá ser convocada para su celebración dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que se hubiere requerido notarialmente a los administradores para convocarla, debiendo incluirse necesariamente en el orden del día los asuntos que hubiesen sido objeto de solicitud.

Artículo 17° - Competencia para convocar la Junta, plazo, forma y contenido de la convocatoria

17.1 Deber de convocar:

El Órgano de Administración convocará la Junta General siempre que lo considere necesario o conveniente para los intereses sociales y, en todo caso, en las fechas o periodos que determinen la Ley y los Estatutos Sociales.

Asimismo, el Órgano de Administración convocará la Junta General cuando lo soliciten ' o varios socios que representen, al menos, el cinco por ciento (5%) del capital social, expresando en la solicitud los asuntos a tratar en la Junta General. En este caso, la Junta General deberá ser convocada para su celebración dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que se hubiese requerido notarialmente al Órgano de Administración para convocarla, debiendo incluirse necesariamente en el orden del día los asuntos que hubieren sido objeto de solicitud.

17.2 Forma y plazo de la convocatoria:

La Junta General será convocada mediante anuncio publicado en la página web corporativa de la Sociedad debidamente inscrita en el Registro Mercantil. El anuncio publicado en la web corporativa de la Sociedad se mantendrá accesible ininterrumpidamente, al menos hasta la celebración de la Junta General. Entre la convocatoria y la fecha prevista para la celebración de la reunión deberá de existir un plazo de, al menos, 1 mes.

17.3 Contenido de la convocatoria:

La convocatoria expresará el nombre de la Sociedad, la fecha y hora de la reunión, el orden del día, en el que figurarán los asuntos a tratar, y el cargo de la persona o personas que realicen la convocatoria, todo ello sin perjuicio de otras circunstancias legalmente requeridas por la especialidad del contenido del orden del día. Expresará asimismo la forma de celebración (presencial o telemática) y, en su caso, el lugar de la reunión, y, en caso de celebración de forma telemática, los trámites y procedimientos que habrán de seguirse para el registro y formación de la lista de asistentes, los plazos, formas y modos de ejercicio de los derechos de los socios previstos por los administradores para permitir el adecuado desarrollo de la Junta y su reflejo en el acta. Podrá, asimismo, hacerse constar el lugar, fecha y hora en la que, si procediera, se reunirá la Junta en segunda convocatoria, mediando al menos un plazo de 24 horas entre la primera y la segunda convocatoria.

La puesta a disposición de los accionistas de la documentación que tengan derecho a conocer u obtener en relación con una convocatoria de Junta podrá hacerse mediante su depósito en la página web de la Sociedad.

No obstante lo dispuesto en los párrafos anteriores, se podrá celebrar Junta General y tratar en ella de cualquier asunto, sin necesidad de convocatoria previa, si estando presente todo el capital, los asistentes aceptan por unanimidad su celebración de acuerdo con el artículo 178 de la Ley de Sociedades de Capital.

Lo dispuesto en este artículo quedará sin efecto cuando una disposición legal exija requisitos distintos para Juntas que traten de asuntos determinados en cuyo caso se deberá observar lo específicamente establecido.

Artículo 18° - Derecho de información.

Los accionistas podrán solicitar de los administradores, hasta el séptimo día anterior al previsto para la celebración de la Junta, las informaciones o aclaraciones que estimen precisas acerca de los asuntos comprendidos en el orden del día, o formular por escrito las preguntas que consideren pertinentes.

Asimismo, durante la celebración de la Junta General, los accionistas de la Sociedad podrán solicitar verbalmente las informaciones o aclaraciones que consideren convenientes acerca de los asuntos comprendidos en el orden del día. Si no fuera posible satisfacer el derecho del accionista en ese momento, la información pendiente de facilitar será proporcionada por escrito dentro de los 7 días siguientes a aquél en que hubiere finalizado la Junta General.

Los administradores están obligados a proporcionar la información a que se refieren los párrafos anteriores salvo en los casos en que esa información sea innecesaria para la tutela de los derechos del accionista, o existan razones objetivas para considerar que podría utilizarse para fines extra sociales o su publicidad perjudique a la Sociedad o a las sociedades vinculadas.

No obstante, la información solicitada no podrá denegarse cuando la solicitud esté apoyada por accionistas que representen, al menos, el 25% del capital. En el supuesto de utilización abusiva o perjudicial de la información solicitada, el accionista será responsable de los daños y perjuicios causados.

Artículo 19°. - Derecho de asistencia y representación.

19.1 Derecho de asistencia

Podrán asistir a la Junta General todos los accionistas que figuren como titulares en el correspondiente registro contable de anotaciones en cuenta con cinco (5) días de antelación a su celebración, lo que podrán acreditar mediante la oportuna tarjeta de asistencia, certificado expedido por alguna de las entidades autorizadas legalmente para ello o por cualquier otra forma admitida en Derecho. La representación podrá conferirse por escrito físico o electrónico o por cualquier otro medio de comunicación a distancia que garantice debidamente la identidad del accionista que la otorga. Si no constare en documento público deberá ser especial para cada Junta.

Siempre que así lo acuerde el Órgano de Administración, los accionistas podrán asistir a la Junta General mediante videoconferencia u otro sistema técnicamente equivalente, y emitir su voto, todo ello en tiempo real. Los asistentes a la Junta General por estos medios se considerarán, a todos los efectos, como presentes a la misma y en una única reunión. La convocatoria indicará la posibilidad de asistencia mediante videoconferencia o medio técnico equivalente, especificando la forma en que podrá efectuarse, haciendo constar el sistema de conexión y los lugares en que estén disponibles los medios técnicos necesarios para asistir y participar en la reunión.

Los miembros del Órgano de Administración deberán asistir personalmente (bien de forma presencial, en el lugar de celebración de la Junta General, o de forma remota, mediante videoconferencia u otro sistema técnicamente equivalente) a las Juntas Generales que se celebren, si bien, el hecho de que cualquiera de ellos no asista por 'cualquier razón, no impedirá en ningún caso la válida constitución de la Junta General. El presidente de la Junta General podrá autorizar la asistencia de directivos, gerentes y técnicos de la Sociedad y demás personas que tengan interés en la buena marcha de los asuntos sociales, así como cursar invitación a las personas que tenga por conveniente, si bien la Junta podrá revocar dicha autorización.

El Órgano de Administración podrá también decidir que la Junta General se celebre de forma exclusivamente telemática, sin asistencia física de los accionistas o sus representantes. La celebración de la Junta exclusivamente telemática estará supeditada a que la identidad y legitimación de los socios y de sus representantes se halle debidamente garantizada y a que todos los asistentes puedan participar efectivamente en la reunión mediante medios de comunicación a distancia apropiados, como audio o video, complementados con la posibilidad de mensajes escritos durante el transcurso la junta, tanto para ejercitar en tiempo real los derechos de palabra, información, propuesta y voto que les correspondan, como para seguir las intervenciones de los lemas asistentes por los medios indicados. Para ello, el Órgano de Administración implementará las medidas necesarias con

arreglo al estado de la técnica y a las circunstancias de la Sociedad, teniendo en cuenta especialmente el número de sus accionistas.

En las Juntas exclusivamente telemáticas el anuncio de convocatoria informará de los trámites y procedimientos que habrán de seguirse para el registro y formación de la lista de asistentes, para el ejercicio por estos de sus derechos y para el adecuado reflejo en el acta del desarrollo de la junta. La asistencia no podrá supeditarse en ningún caso a la realización del registro con una antelación superior a una hora antes del comienzo previsto de la reunión. Las respuestas a los accionistas o sus representantes que ejerciten su derecho de información durante la junta se registrarán por lo previsto en el artículo 182 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

La Junta exclusivamente telemática se considerará celebrada en el domicilio social con independencia de dónde se halle el presidente de la Junta General.

19.2 Derecho de representación

Los accionistas podrán concurrir a las Juntas Generales personalmente o debidamente representados por otra persona, aunque no sea accionista en la forma y con los requisitos establecidos en los artículos 184 y siguientes de la Ley de Sociedades de Capital.

Sin perjuicio de la asistencia de las entidades jurídicas accionistas a través de las personas físicas que ostenten la representación de éstas, todo accionista que tenga derecho de asistencia podrá hacerse representar en la Junta General por medio de otra persona, aunque ésta no sea accionista.

La representación deberá conferirse por escrito y con carácter especial para cada Junta General. Este requisito no será necesario cuando el representante sea cónyuge, ascendiente o descendiente del representado, ni tampoco cuando aquél ostente poder general conferido en escritura pública con facultades para administrar todo el patrimonio que el representado tuviere en el territorio nacional.

El presidente de la Junta General, y el secretario, salvo indicación en contrario del presidente, gozarán de las más amplias facultades en Derecho para admitir el documento acreditativo de la representación. La representación es siempre revocable, teniendo valor de revocación la asistencia personal a la Junta General del representado o la emisión del voto a distancia.

En cualquier caso, tanto para los supuestos de representación voluntaria como para los de representación legal, no se podrá tener en la Junta General más que un representante.

La representación podrá incluir aquellos puntos que, aun no estando previstos en el orden del día de la convocatoria, puedan ser tratados en la Junta General por permitirlo la Ley.

Artículo 20º. - Voto a distancia anticipado en las Juntas Generales convocadas.

Los accionistas podrán emitir su voto sobre los puntos o asuntos contenidos en el orden del día de la convocatoria de una Junta General de accionistas remitiéndolo, antes de su celebración, además de por los medios establecidos en su caso por la legislación aplicable, por escrito, físico o electrónico (incluido correo electrónico) o por cualquier otro medio de comunicación a distancia que garantice debidamente la identidad del accionista que lo emite. En el voto a distancia el accionista deberá manifestar el sentido de este separadamente sobre cada uno de los puntos o asuntos comprendidos en el orden del día de la Junta de que se trate, En caso de no hacerlo sobre alguno o algunos, se entenderá que se abstiene en relación con ellos.

El voto anticipado deberá recibirse por la Sociedad con un mínimo de 24 horas de antelación a la hora fijada para el comienzo de la Junta, Hasta ese momento el voto podrá revocarse o modificarse. Transcurrido el mismo,

el voto anticipado emitido a distancia sólo podrá dejarse sin efecto por la presencia personal o telemática del accionista en la Junta.

Artículo 21° - Reunión de la Junta

Las reuniones de la Junta General de Accionistas se celebrarán en la localidad del domicilio social; se darán por constituidas a la hora señalada en la convocatoria y actuarán como presidente y el secretario los que lo sean en el consejo de administración y, en su defecto, los designados por los socios concurrentes al comienzo de la reunión.

El presidente abrirá y levantará las sesiones, formará la lista de asistentes y concederá palabra por riguroso orden a todos los accionistas que lo soliciten verbalmente.

Cada acción concede a su titular el derecho a emitir un voto.

Cada uno de los puntos que formen parte del orden del día será objeto de votación separada. En todo caso, aunque figuren en el mismo punto del orden del día, deberán votarse de forma separada:

- *El nombramiento, la ratificación, la reelección o la separación de cada miembro del Órgano de Administración.*
- *En la modificación de estatutos sociales, la de cada artículo o grupo de artículos que tengan autonomía propia.*

Artículo 22° - Constitución de la Junta General. Adopción de acuerdos y mayorías.

La Junta General quedará válidamente constituida, en primera convocatoria, cuando los accionistas, presentes o representados, posean, al menos, el 25% del capital suscrito con derecho de voto. En segunda convocatoria, será válida la constitución de la Junta, cualquiera que sea el capital concurrente a la misma.

Los acuerdos sociales de la Junta se adoptarán por mayoría simple de los votos de los accionistas presentes o representados en ella, entendiéndose adoptado un acuerdo cuando obtenga más votos a favor que en contra del capital presente o representado.

No obstante, para que la Junta General ordinaria o extraordinaria pueda acordar, válidamente, la emisión de obligaciones, el aumento o disminución de capital, la transformación, la escisión, la disolución de la sociedad por la causa prevista en el art. 368 del texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, la aprobación del presupuesto, y, en general, cualquier modificación de los estatutos sociales, habrán de concurrir a ella, en primera convocatoria, acciones presentes o representadas que sean titulares de, al menos, el 50% del capital suscrito con derecho a voto. En segunda convocatoria, será suficiente la concurrencia del 25% de dicho capital. Si el capital presente o representado supera el 50%, bastará con que el acuerdo se adopte por mayoría absoluta. Sin embargo, se requerirá el voto favorable de los dos tercios del capital presente o representado en la Junta cuando en segunda convocatoria concurren accionistas que representen el 25% o más del capital suscrito con derecho de voto sin alcanzar el 50%.

Artículo 23° - Acta de la Junta General de accionistas.

Todos los acuerdos sociales adoptados en las reuniones de la Junta General deberán ser debidamente registrados en el acta correspondiente deberá ser aprobada por la propia Junta al concluir la reunión o, en su defecto, dentro del plazo máximo de quince días, por el presidente de la Junta General y dos socios

interventores, uno representando a la mayoría y otro a la minoría. Los acuerdos sociales podrán ser ejecutados a partir de la fecha de aprobación del acta en la que consten.

El Órgano de Administración podrá requerir la presencia de Notario para que levante acta de la Junta y estarán obligados a hacerlo siempre que, con cinco (5) días de antelación al previsto para la celebración de la Junta, lo soliciten socios que representen, al menos, el uno por ciento (1%) del capital social. En este último caso, los acuerdos sólo serán eficaces si constan en acta notarial. El acta notarial no se someterá a trámite de aprobación, tendrá la consideración de acta de la Junta y podrá ejecutarse desde la fecha de su cierre, siendo sus honorarios de cargo de la Sociedad.

3.8. Proveedor de liquidez con quien se haya firmado el correspondiente contrato de liquidez y breve descripción de su función

Con fecha 03 de diciembre de 2024, la Sociedad ha formalizado un contrato de liquidez (el "**Contrato de Liquidez**") con Singular Bank, S.A.U. (el "**Proveedor de Liquidez**").

En virtud del Contrato de Liquidez, el Proveedor de Liquidez se comprometerá a ofrecer liquidez a los titulares de acciones de la Sociedad mediante la ejecución de operaciones de compraventa de acciones de la Sociedad en el BME Growth, de acuerdo con el régimen previsto al respecto por la Circular 5/2020, de 30 de julio, sobre normas de contratación de acciones incorporadas al Segmento BME Growth de BME MTF Equity (así como las Instrucciones Operativas que la desarrollan) y su normativa de desarrollo (las "**Normas de Contratación**").

El objeto de los contratos de liquidez es favorecer la liquidez de las transacciones, y conseguir una suficiente frecuencia de contratación. El Proveedor de Liquidez transmitirá a la Sociedad la información sobre la ejecución del contrato que aquella precise para el cumplimiento de sus obligaciones legales. El Proveedor de Liquidez dará contrapartida a las posiciones vendedoras y compradoras existentes en el Segmento BME Growth de BME MTF Equity, de acuerdo con sus Normas de Contratación y dentro de sus horarios ordinarios de negociación, no pudiendo dicha entidad llevar a cabo las operaciones de compraventa previstas en el Contrato de Liquidez mediante operaciones de elevado volumen, tal y como éstas se definen en la Circular 5/2020 de BME Growth.

En virtud de lo previsto en el Contrato de Liquidez, la Sociedad se compromete a poner a disposición del Proveedor de Liquidez una combinación de 200.596,50 euros en efectivo y 14.859 acciones de la Sociedad (equivalentes a 200.596,50 euros a un precio de referencia de 13,50 euros por acción), con la exclusiva finalidad de permitir al Proveedor de Liquidez hacer frente a los compromisos adquiridos en virtud del Contrato de Liquidez.

La finalidad de los fondos y acciones puestas a disposición por parte de la Sociedad es exclusivamente la de permitir al Proveedor de Liquidez hacer frente a sus compromisos de contrapartida, por lo que la Sociedad no podrá disponer de ellos salvo en caso de que excediesen las necesidades establecidas por la normativa del BME Growth.

El Proveedor de Liquidez debe mantener una estructura organizativa interna que garantice la independencia de actuación de los empleados encargados de gestionar el Contrato de Liquidez respecto a la Sociedad.

El contrato de liquidez prohibirá que el Proveedor de Liquidez solicite o reciba de la Sociedad instrucciones sobre el momento, precio o demás condiciones de las operaciones que ejecute en virtud del contrato. Tampoco podrá solicitar ni recibir información privilegiada u otra información relevante de la Sociedad que no sea pública.

El Contrato de Liquidez tendrá una duración de un año, entrando en vigor en la fecha de incorporación a negociación de las acciones de la Sociedad en el Segmento BME Growth de BME MTF Equity y podrá ser resuelto por cualquiera de las partes, en caso de incumplimiento de las obligaciones asumidas en virtud del mismo por la otra parte, o por decisión unilateral de alguna de las partes, siempre y cuando así lo comunique a la otra parte por

escrito con una antelación mínima de 30 días naturales. La resolución del Contrato de Liquidez será comunicada por la Sociedad a BME Growth.

4. Otras informaciones de interés



4. Otras informaciones de interés

La Sociedad no está sujeta a las disposiciones legales sobre gobierno corporativo contenidas en la Ley de Sociedades de Capital aplicables a sociedades cotizadas ni tampoco a las recomendaciones recogidas en el “Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas” revisado en el mes de junio de 2020 por la Comisión Nacional del Mercado de Valores, por no considerarse “empresa cotizada” al solicitar la incorporación a negociación de sus acciones en un sistema multilateral de negociación (tal y como es BME Growth) y no en un mercado regulado.

No obstante, lo anterior, pese a no serle aplicable dicha regulación y recomendaciones, la Sociedad ha adoptado determinadas medidas de gobierno corporativo inspiradas en dicha regulación y recomendaciones con objeto de aumentar la transparencia, confianza y seguridad de los inversores y mejorar sus prácticas de buen gobierno corporativo.

4.1. Reglamento Interno de Conducta

La Sociedad cuenta con un Reglamento Interno de Conducta en materias relacionadas con el Mercado de Valores. El Reglamento Interno de Conducta entrará en vigor una vez las acciones de la Sociedad sean incorporadas al segmento BME Growth de BME MTF Equity, al objeto de adaptar la Sociedad a las mejores prácticas en materia de conducta en los mercados de valores y, en particular, fijando reglas para la gestión y control de la información privilegiada y otra información relevante, la realización, en su caso, de operaciones de autocartera, así como imponiendo ciertas obligaciones, limitaciones y prohibiciones a las personas sujetas, todo ello con el fin de tutelar los intereses de los inversores en los valores de la Sociedad y prevenir y evitar cualquier situación de abuso, todo ello conforme a la normativa aplicable.

5. Asesor Registrado y otros expertos o asesores



5. Asesor Registrado y otros expertos o asesores

5.1. Información relativa al Asesor Registrado, incluyendo las posibles relaciones y vinculaciones con el emisor

El Asesor Registrado de la Sociedad es Orbyn Capital Markets, S.L.U. (anteriormente denominado PMS Asesores Registrados, S.L., cuya denominación fue cambiada por la actual en septiembre de 2022), en virtud del contrato firmado el día 26 de febrero de 2024 con Santa Ana Global Enterprises, S.A., cumpliendo con ello el requisito establecido en la Circular 1/2020 de BME Growth, la cual establece que una empresa con valores incorporados en dicho segmento deberá tener en todo momento designado un Asesor Registrado que figure inscrito en el Registro de Asesores Registrados del mencionado Mercado.

Como consecuencia de esta designación, desde dicha fecha, Orbyn Capital Markets, S.L.U. (en adelante “Orbyn”) asiste a la Sociedad en el cumplimiento de las obligaciones que le resultan de aplicación por la normativa de BME Growth (en particular, por la Circular 4/2020).

Orbyn fue autorizado por el Consejo de Administración de BME Growth como Asesor Registrado el 1 de octubre de 2018, según establece la Circular 4/2020, y está debidamente inscrita en el Registro de Asesores Registrados de BME Growth.

Orbyn está domiciliada en Calle de Lagasca 120, portal oficinas, 28006, Madrid-España, inscrita en el Registro Mercantil, con número de identificación fiscal B88122825. El Grupo Orbyn está compuesto por un equipo multidisciplinar de profesionales con alta experiencia en la emisión de valores y en la actividad global de los mercados de capitales tanto en los mercados públicos como en los privados

La Sociedad y Orbyn Capital Markets declaran que, a la fecha de este Documento Informativo, no existe entre ellos relación alguna ni vínculo de ningún tipo más que los relativos a las labores de Asesor Registrado.

Orbyn actúa en todo momento en el desarrollo de su función como Asesor Registrado siguiendo las pautas establecidas en su código interno de conducta, así como la normativa de aplicación a BME Growth, y manifiesta que cumple con los procedimientos y mecanismos que apliquen para resolver posibles conflictos de interés y salvaguardar su independencia en cuanto Asesor Registrado respecto de las empresas a las que asesore.

5.2. En caso de que el documento incluya alguna declaración o informe de tercero emitido en calidad de experto se deberá hacer constar, incluyendo el nombre, domicilio profesional, cualificaciones y, en su caso, cualquier interés relevante que el tercero tenga en el emisor

El informe de valoración ha sido emitido por Orbyn Research, S.L.U, sociedad perteneciente al Grupo Orbyn, pero independiente de del asesor registrado Orbyn Capital Markets, S.L.U.

5.3. Información relativa a otros asesores que hayan colaborado en el proceso de incorporación

Las siguientes entidades han prestado servicios a la Sociedad en relación con el proceso de la incorporación a negociación de sus acciones en el BME Growth:

- Singular Bank, S.A.U. con NIF A-85597821 ha sido designado como proveedor de liquidez y banco agente.
- Moore Ibérica de Auditoría, S.L.P. con NIF B-79441994, que tiene su domicilio social en Madrid, ha emitido el informe de auditoría de las cuentas intermedias consolidadas e individuales para el ejercicio terminado el 31 de julio de 2024.
- Grant Thornton Advisory, S.L.P. con NIF B-63120513, que tiene su domicilio social en Madrid, ha realizado la *due diligence* financiera, de acuerdo con los requisitos establecidos en la Circular.

Devesa Servicios Jurídicos y Fiscales S.L.P con NIF B-54207782 ha realizado la *due diligence* legal. El consejero delegado de esta sociedad, David Devesa, ejerce como consejero de administración independiente en Santa Ana a través de su condición de representante de Dentol Capital, lo que no genera conflicto de interés a Santa Ana.

- Orbyn Research, S.L.U. con NIF B-87897450 ha sido designado como valorador independiente de la Sociedad.

6. Tratamiento de datos de carácter personal



6. Tratamiento de datos de carácter personal

El Emisor declara haber obtenido el consentimiento expreso de todas las personas físicas identificadas para ceder los datos de carácter personal de los mismos y los incorporados en sus currículos a los efectos del cumplimiento de las disposiciones recogidas en la Circular 1/2020 de BME Growth.

Anexos



Anexos

Anexo I: Cuentas Intermedias Consolidadas Auditadas de Santa Ana y sociedades dependientes correspondientes al ejercicio terminado el 31 de julio de 2024



Moore Ibérica de Auditoría, S.L.P.

CIF: B79441994
Paseo de la Castellana 143, 7ª planta
28046 Madrid
Tel: 34913104046
e-mail: auditores@moore.es
www.moore.es

**INFORME DE AUDITORÍA DE ESTADOS FINANCIEROS
INTERMEDIOS CONSOLIDADOS
EMITIDO POR UN AUDITOR INDEPENDIENTE
CORRESPONDIENTES
AL PERIODO CERRADO EL 31 DE JULIO DE 2024 DE LA
SOCIEDAD
"SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES
DEPENDIENTES"**



Moore Ibérica de Auditoría, S.L.P.

CIF: B79441994
Paseo de la Castellana 143, 7ª planta
28046 Madrid
Tel: 34913104046
e-mail: auditores@moore.es
www.moore.es

INFORME DE AUDITORÍA EMITIDO POR UN AUDITOR INDEPENDIENTE DE ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS CONSOLIDADOS AL 31 DE JULIO DE 2024

A los Accionistas de SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES:

Opinión

Hemos auditado los Estados Financieros Intermedios Consolidados de SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES, que comprenden el balance a 31 de julio de 2024, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de ingresos y gastos reconocidos, el estado total de cambios en el patrimonio neto, el estado de flujos de efectivo y las notas explicativas, todos ellos en formato consolidado, correspondientes al periodo de cinco meses terminado en dicha fecha.

En nuestra opinión, los Estados Financieros Intermedios Consolidados adjuntos de SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES del periodo de cinco meses terminado en dicha fecha, han sido preparados, en todos los aspectos significativos, de acuerdo con los requerimientos establecidos en la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 34, Información Financiera Intermedia, adoptada por la Unión Europea, conforme a lo previsto en el Real Decreto 1362/2007, para la preparación de los estados financieros intermedios.

Fundamento de la opinión

Hemos llevado a cabo nuestra auditoría de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España. Nuestras responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección *Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de las cuentas anuales* de nuestro informe.

Somos independientes de la Sociedad de conformidad con los requerimientos de ética, incluidos los de independencia, que son aplicables a nuestra auditoría de los estados financieros intermedios consolidados en España, según lo exigido por la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas. En este sentido, no hemos prestado servicios distintos a los de la auditoría de cuentas ni han concurrido situaciones o circunstancias que, de acuerdo con lo establecido en la citada normativa reguladora, hayan afectado a la necesaria independencia de modo que se haya visto comprometida.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión.

Página 2 de 5

Aspectos más relevantes de la auditoría

Los aspectos más relevantes de la auditoría son aquellos que, según nuestro juicio profesional, han sido considerados como los riesgos de incorrección material más significativos en nuestra auditoría de los estados financieros intermedios consolidados del periodo actual. Estos riesgos han sido tratados en el contexto de nuestra auditoría de los estados financieros intermedios consolidados en su conjunto, y en la formación de nuestra opinión sobre éstos, y no expresamos una opinión por separado sobre esos riesgos.

Hemos determinado que el aspecto que se describe a continuación es el aspecto más relevante de la auditoría que se debe comunicar en nuestro informe.

Hechos posteriores

Según se describe en la Nota 23 de las notas explicativas a los estados financieros intermedios consolidados cerrados a 31 de julio 2024 adjuntos, con posterioridad a dicha fecha se han producido una serie de acontecimientos relevantes y que definen la evolución de la actividad del Grupo para los próximos ejercicios. Ya que estos acontecimientos producidos son la base de la actividad de SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A Y SOCIEDADES DEPENDIENTES, consideramos que resulta fundamental su análisis y comprensión como punto de partida para el adecuado conocimiento del Grupo y su entorno.

Nuestros procedimientos de auditoría han consistido en:

- Recepción de una carta de manifestaciones en la que el Órgano de Administración de la Sociedad dominante nos acredita de manera detallada los acontecimientos producidos con posterioridad a la fecha del cierre del periodo auditado que deben considerarse significativos para el Grupo.
- Obtención, revisión y análisis de toda la documentación jurídica que da soporte a los hechos posteriores objeto de nuestra atención
- Obtención, revisión y análisis del Informe de Due Diligence legal elaborado por los asesores jurídicos externos contratados por el Grupo en el que se analiza la validez y viabilidad jurídica de los contratos firmados por las sociedades integrantes del Grupo en el periodo posterior al cierre de los estados financieros intermedios consolidados auditados.
- Comprobación de los registros contables aplicados por el Grupo o aquellos que se deberían haber producido en su caso, así como de la adecuada aplicación de las normas de registro y valoración conforme al marco normativo de aplicación a los estados financieros intermedios consolidados auditados, en caso de que se haya procedido a efectuar reflejo contable de los contratos firmados.
- Revisión de la integridad y razonabilidad de los desgloses incluidos en las Notas explicativas de los estados financieros intermedios consolidados adjuntos.

Responsabilidad del Órgano de Administración en relación con los estados financieros consolidados

El órgano de administración es responsable de formular los estados financieros intermedios consolidados adjuntos, de forma que expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la

Página 3 de 5



Sociedad, de conformidad con el marco normativo de información financiera aplicable a la entidad en España, y del control interno que considere necesario para permitir la preparación de cuentas anuales abreviadas libres de incorrección material, debida a fraude o error.

En la preparación de los estados financieros intermedios consolidados, el órgano de administración es responsable de la valoración de la capacidad del Grupo para continuar como empresa en funcionamiento, revelando, según corresponda, las cuestiones relacionadas con la empresa en funcionamiento y utilizando el principio contable de empresa en funcionamiento excepto si el órgano de administración tiene intención de liquidar el Grupo o de cesar sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista.

Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros intermedios consolidados

Nuestros objetivos son obtener una seguridad razonable de que los estados financieros intermedios consolidados en su conjunto están libres de incorrección material, debida a fraude o error, y emitir un informe de auditoría que contiene nuestra opinión. Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España siempre detecte una incorrección material cuando existe. Las incorrecciones pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, puede preverse razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros intermedios consolidados.

Como parte de una auditoría de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España, aplicamos nuestro juicio profesional y mantenemos una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. También:

- Identificamos y valoramos los riesgos de incorrección material en los estados financieros intermedios consolidados, debida a fraude o error, diseñamos y aplicamos procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos y obtenemos evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para nuestra opinión. El riesgo de no detectar una incorrección material debida a fraude es más elevado que en el caso de una incorrección material debida a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, manifestaciones intencionadamente erróneas, o la elusión del control interno.
- Obtenemos conocimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias, y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de la entidad.
- Evaluamos si las políticas contables aplicadas son adecuadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y la correspondiente información revelada por el órgano de administración.
- Concluimos sobre si es adecuada la utilización, por el órgano de administración, del principio contable de empresa en funcionamiento y, basándonos en la evidencia de auditoría obtenida, concluimos sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o con condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad de la Sociedad para continuar como empresa en funcionamiento. Si concluimos que existe una incertidumbre material, se

Página 4 de 5



requiere que llamemos la atención en nuestro informe de auditoría sobre la correspondiente información revelada en los estados financieros intermedios Consolidados o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que expresemos una opinión modificada. Nuestras conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de nuestro informe de auditoría. Sin embargo, los hechos o condiciones futuros pueden ser la causa de que la Sociedad deje de ser una empresa en funcionamiento.

- Evaluamos la presentación global, la estructura y el contenido de los estados financieros intermedios consolidados, incluida la información revelada, y si los estados financieros intermedios consolidados representan las transacciones y hechos subyacentes de un modo que logran expresar la imagen fiel.

Nos comunicamos con el órgano de administración de la Sociedad dominante del Grupo en relación con, entre otras cuestiones, el alcance y el momento de realización de la auditoría planificada y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa del control interno que identificamos en el transcurso de la auditoría.

Entre los riesgos significativos que han sido objeto de comunicación al órgano de administración de la entidad, determinamos los que han sido de la mayor significatividad en la auditoría de los estados financieros intermedios consolidados del periodo actual y que son, en consecuencia, los riesgos considerados más significativos.

Describimos esos riesgos en nuestro informe de auditoría salvo que las disposiciones legales o reglamentarias prohíban revelar públicamente la cuestión.

MOORE IBÉRICA DE AUDITORÍA, S.L.P.
(Inscrita en el Registro Oficial de Auditores
de Cuentas con el N° S-0359)



Daniel González Clemente
(Inscrito en el Registro Oficial de Auditores
de Cuentas con el N° 20.217)

Madrid, 9 de octubre de 2024



MOORE IBERICA DE
AUDITORÍA, S.L.P. .

2024 Núm. 01/24/22045

SELLO CORPORATIVO: 96,00 EUR

Informe de auditoría de cuentas sujeto
a la normativa de auditoría de cuentas
española o internacional

**SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A.
Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

Estados Financieros Intermedios Consolidados al 31 de julio de 2024

ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024
 Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

BALANCE CONSOLIDADO INTERMEDIO AL 31/07/2024

BC1.1

NIF 70941299 dominante: SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES Y SOC. DEPENDIENTES		UNIDAD	
Espacio destinado para las firmas de los administradores		Euros	<input checked="" type="checkbox"/> 09001
		Miles	<input type="checkbox"/> 09002
		Millones	<input type="checkbox"/> 09003
ACTIVO		NOTAS DE LA MEMORIA	31/07/2024
A) ACTIVO NO CORRIENTE			12.116
I. Inmovilizado intangible			0
II. Inmovilizado material.		5	4.516
2. Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material.			4.516
III. Inversiones Inmobiliarias.			0
IV. Inversiones en empresas vinculadas a largo plazo.			0
V. Inversiones financieras a largo plazo.		7	7.600
VI. Activos por impuesto diferido.			0
VII. Deudores comerciales no corrientes.			0
B) ACTIVO CORRIENTE			1.063.348
I. Activos no corrientes mantenidos para la venta.			
II. Existencias.			320.160
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.			33.988
4. Otros deudores		14	33.988
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo.			0
V. Inversiones financieras a corto plazo.			0
VI. Periodificaciones a corto plazo.			0
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.		7 y 10	709.200
TOTAL ACTIVO (A + B)			1.075.464

ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024
 Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

BALANCE CONSOLIDADO INTERMEDIO AL 31/07/2024

BC2.1

PATRIMONIO NETO Y PASIVO		NOTAS DE LA MEMORIA	31/07/2024
A) PATRIMONIO NETO			949.670
<i>A-1) Fondos propios.</i>		11	949.670
I. Capital.			64.875
1. Capital escriturado.			64.875
II. Prima de emisión.			1.096.836
III. Reservas.			0
IV. (Acciones y participaciones de la sociedad dominante).			0
V. Otras aportaciones de socios.			0
VI. Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante.			(212.041)
VII. (Dividendo a cuenta).			0
X. Otros instrumentos de patrimonio neto.			0
<i>A-2) Ajustes por cambios de valor.</i>			0
I. Activos no corrientes y pasivos vinculados, mantenidos para la venta.			0
II. Diferencias de conversión.			0
III. Otros ajustes por cambios de valor.			0
<i>A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos.</i>			0
<i>A-4) Socios externos.</i>			0
B) PASIVO NO CORRIENTE			0
I. Provisiones a largo plazo.			0
II. Deudas a largo plazo.			0
III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo.			0
IV. Pasivos por impuesto diferido.			0
V. Periodificaciones a largo plazo.			0
VI. Acreedores comerciales no corrientes.			0
VII. Deuda con características especiales a largo plazo.			0
C) PASIVO CORRIENTE			125.794
I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta.			86
II. Provisiones a corto plazo.			0
III. Deudas a corto plazo.			52.664
4. Otros pasivos financieros.		12	52.664
IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo.			0
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.			73.043
4. Otros acreedores.		12 y 14	73.043
VI. Periodificaciones a corto plazo.			0
VII. Deuda con características especiales a corto plazo.			0
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)			1.075.464

ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024
 Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS INTERMEDIA CONSOLIDADA AL 31/07/2024

PC1.1

NIF A70941299 dominante: SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES Y SOC. DEPENDIENTES		Espacio destinado para las firmas de los administradores	
(DEBE) / HABER		NOTAS DE LA MEMORIA	31/07/2024
A) OPERACIONES CONTINUADAS			
1. Importe neto de la cifra de negocios.	40100		0
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación.	40200		0
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo.	40300		0
4. Aprovisionamientos.	40400		0
5. Otros ingresos de explotación.	40500		0
6. Gastos de personal.	40600		(9.599)
a) Sueldos, salarios y asimilados.	40610		(8.045)
b) Cargas sociales.	40620	15.c	(1.554)
7. Otros gastos de explotación.	40700		(204.114)
a) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales.	40730		0
b) Otros gastos de gestión corriente	40741	15.d	(204.114)
8. Amortización del inmovilizado.	40800		0
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras.	40900		0
10. Excesos de provisiones.	41000		0
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado.	41100		0
12. Resultado por la pérdida de control de participaciones consolidadas.	42000		0
13. Diferencia negativa en combinaciones de negocio.	41200		0
14. Otros resultados.	41300		0
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13+14)	49100		(213.713)
15. Ingresos financieros.	41400		0
16. Gastos financieros.	41500		0
17. Variación de valor razonable en instrumentos financieros.	41600		0
18. Diferencias de cambio.	41700	17	1.672
19. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros.	41800		0
20. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	42100		0
A.2) RESULTADO FINANCIERO (15+16+17+18+19+20)	49200		1.672
21. Participación en beneficios (pérdidas) de sociedades puestas en equivalencia.	43100		0
22. Deterioro y resultado por pérdida de influencia significativa de participaciones puestas en equivalencia o del control conjunto sobre una sociedad multigrupo.	43200		0
23. Diferencia negativa de consolidación de sociedades puestas en equivalencia.	43300		0
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A.1+A.2+21+22+23)	49300		(212.041)
24. Impuestos sobre beneficios.	41900		0
A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS (A.3+24)	49400		(212.041)
B) OPERACIONES INTERRUMPIDAS			
25. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos.	42000		0
A.5) RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO (A.4+25)	49500		(212.041)
Resultado atribuido a la sociedad dominante	49510		(212.041)
Resultado atribuido a socios externos	49520		0

4

ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024
 Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

A) Estado de ingresos y gastos reconocidos consolidado.			
NIF A70941299 dominante: SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES Y SOC. DEPENDIENTES		NOTAS DE LA MEMORIA	31/07/2024
A) Resultado consolidado del ejercicio	59100		(212.041)
INGRESOS Y GASTOS IMPUTADOS DIRECTAMENTE AL PATRIMONIO NETO			
I. Por valoración de instrumentos financieros	50010		0
1. Activos financieros disponibles para la venta	50011		0
2. Otros ingresos/gastos	50012		0
II. Por coberturas de flujos de efectivo	50020		0
III. Subvenciones, donaciones y legados recibidos	50030		0
IV. Por ganancias y pérdidas actuariales y otros ajustes	50040		0
V. Por activos no corrientes y pasivos vinculados, mantenidos para	50050		0
VI. Diferencias de conversión	50060		0
VII. Efecto impositivo	50070		0
B) Total ingresos y gastos imputados directamente en el patrimonio	59200		0
TRANSFERENCIAS A LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA			
VIII. Por valoración de instrumentos financieros	50080		0
1. Activos financieros disponibles para la venta	50081		0
2. Otros ingresos/gastos	50082		0
IX. Por coberturas de flujos de efectivo	50090		0
X. Subvenciones, donaciones y legados recibidos	50100		0
XI. Por activos no corrientes y pasivos vinculados, mantenidos para la	50110		0
XII. Diferencias de conversión	50120		0
XIII. Efecto impositivo	50130		0
C) Total transferencias a la cuenta de pérdidas y ganancias	59300		0
TOTAL DE INGRESOS Y GASTOS CONSOLIDADOS RECONOCIDOS (A + B + C)	59400		(212.041)
Total de ingresos y gastos atribuidos a la sociedad dominante.	59410		(212.041)
Total de ingresos y gastos atribuidos a socios externos.	59420		0

ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024
 Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CONSOLIDADO													PNC2
B) Estado total de cambios en el patrimonio neto consolidado													
NIF: A79543290													
SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES Y SOC. DEPENDIENTES													
Espacio destinado para las firmas de los administradores													
	CAPITAL	PRIMA DE EMISIÓN	RESERVA	RESERVA DE SOCIEDADES DEPENDIENTES	TOTAL								
D) SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2024	514	15.450	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15.450
I. Total ingresos y gastos reconocidos	515												
II. Operaciones con socios o propietarios	516	85.432	1.096.891	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(212.043)
1. Aumentos (reducciones) de capital	550	85.432	1.096.891	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.148.283
2. Conversión de pasivos financieros en patrimonio neto.	519												
3. (-) Distribución de dividendos	520												0
4. Operaciones con acciones o participaciones de la sociedad dominante (netas)	521												0
5. Incremento (reducción) de patrimonio neto resultante de una combinación de negocios	522												0
6. Adquisiciones (ventas) de participaciones de socios externos.	551												0
7. Otras operaciones con socios o propietarias	523												0
III. Otras variaciones del patrimonio neto	524	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1. Movimiento de la Reserva de Revalorización (4)	531												0
2. Otras variaciones	532												0
E) SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2024	525	64.872	1.096.891	0	0	0	0	0	0	0	0	0	949.855

ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024
 Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO

NIF: A70941299			
SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES Y SOC. DEPENDIENTES		Espacio destinado para las firmas de los administradores	
		NOTAS	EJERCICIO 31/07/2024
A) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN			
1.	Resultado del ejercicio antes de impuestos	61100	(212.041)
2.	Ajustes al resultado	61200	17.900
a)	Amortización del Inmovilizado (+)	61201	0
b)	Correcciones valorativas por deterioro (+/-)	61202	0
c)	Variación por provisiones (+/-)	61203	0
k)	Otros ingresos y gastos (-/+)	61211	17.900
3.	Cambios en el capital corriente	61300	(299.005)
a)	Existencias (+/-)	61301	9
b)	Deudores y otras cuentas a cobrar (+/-)	61302	(320.160)
d)	Acreedores y otras cuentas a pagar (+/-)	61304	(30.229)
4.	Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación	61400	51.984
5.	Flujos de efectivo de las actividades de explotación (1 + 2 + 3 + 4)	61500	0
B)	FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		0
6.	Pagos por inversión (-)	62100	(12.116)
a)	Sociedades del grupo, neto de efectivo en sociedades consolidadas.	62120	0
d)	Inmovilizado intangible	62102	0
e)	Inmovilizado material	62103	5
g)	Otros activos financieros	62105	(4.516)
7.	Cobros por desinversiones (+)	62200	(7.600)
a)	Sociedades del grupo, neto de efectivo en sociedades consolidadas.	62200	0
d)	Inmovilizado intangible	62202	0
e)	Inmovilizado material	62203	0
g)	Otros activos financieros	62205	0
8.	Flujos de efectivo de las actividades de inversión (6 + 7)	62300	0
C)	FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		0
9.	Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio	63100	1.146.261
a)	Emisión de instrumentos de patrimonio (+)	63101	11
b)	Amortización de instrumentos de patrimonio (-)	63102	1.146.261
c)	Adquisición de instrumentos de patrimonio propio de la sociedad dominante (-)	63103	0
d)	Enajenación de instrumentos de patrimonio propio de la sociedad dominante (+)	63104	0
10.	Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero	63200	52.750
a)	Emisión:	63201	52.750
2.	Deudas con entidades de crédito (+)	63202	0
4.	Otras deudas (+)	63206	12
b)	Devolución y amortización de:	63207	52.750
2.	Deudas con entidades de crédito (-)	63209	0
4.	Otras deudas (-)	63212	0
11.	Pagos por dividendos y remuneraciones de otros instrumentos de patrimonio	63300	0
12.	Flujos de efectivo de las actividades de financiación (9 + 10 + 11)	63400	1.199.011
D)	EFECTIVO DE LAS VARIACIONES DE LOS TIPOS DE CAMBIO	64000	0,00
E)	AUMENTO / DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES		
	Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio	65000	693.750
	Efectivo o equivalentes al final del ejercicio	65100	10
		65200	709.200
			15.450

**ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES
DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024**
Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

**SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A.
Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

Notas explicativas de los Estados Financieros Consolidados al 31 de julio de 2024

ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024

Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

Información general

1.1 Sociedad dominante

Santa Ana Global Enterprises, S.A. (en adelante "la sociedad dominante", "SAGE, S.A.," la Sociedad") se constituyó en Madrid el día 22 de marzo de 2024. El domicilio social se encuentra en la Calle Castelló, 32 1º Derecha, de Madrid, donde desarrolla la actividad principal.

La sociedad dominante se encuentra inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, tomo 46763, folio 70, hoja M-820821 y su C.I.F. es el A70941299

El objeto social de la sociedad dominante se encuentra descrito en el artículo 2 de sus estatutos sociales, consistiendo en:

- a) La prestación de servicios de asesoramiento jurídico, económico, administrativo, comercial e industrial; así como actividades de tenencia, adquisición, enajenación y compraventa de valores mobiliarios, de participaciones sociales o acciones en el capital de todo tipo de sociedades.
- b) La dirección, gestión y administración de las sociedades participadas por la misma.
- c) La adquisición, tenencia, disfrute y rentabilización, ya sea por su administración, arrendamiento, cesión de uso o venta de derechos, ya sean reales o de crédito, incluso derechos de propiedad intelectual o industrial, bienes inmuebles.
- d) La compraventa, administración y explotación de todo tipo de activos inmobiliarios, rústicos y urbanos, incluido el arrendamiento de los inmuebles que sean propiedad de la sociedad, y, en general, los servicios relativos a la propiedad inmobiliaria.
- e) La construcción de edificios, su promoción y remodelación y la realización de obras de cualquier naturaleza, ya sea sobre bienes propios o ajenos, de forma indirecta, utilizando para ello colaboradores o subcontratistas.

Su CNAE principal es: 70.10 Actividades de las sedes centrales.

Al 31 de julio de 2024, Santa Ana Global Enterprises, S.A., es la sociedad dominante de un grupo (en adelante, "el Grupo Santa Ana" o "el Grupo") formado por 4 sociedades dependientes. En el Anexo I de la presente memoria consolidada se desglosan los datos de identificación de todas las sociedades dependientes incluidas en el perímetro de consolidación, todas ellas integradas por el método de integración global.

A efectos de la preparación de las cuentas anuales consolidadas, se entiende que existe un grupo cuando la dominante tiene una o más entidades dependientes, siendo éstas sobre las que la dominante tiene el control, bien de forma directa o indirecta. Los principios aplicados en la elaboración de las cuentas anuales consolidadas del Grupo, así como el perímetro de consolidación se detallan en la Nota 3.

La sociedad dominante se encuentra participada mayoritariamente por Gem Capital Luxembourg, S.A.R.L., al ser titular del 52,13% de las acciones.

Con fecha 29/07/2024 de conformidad con las previsiones de los Estatutos Sociales y las legales, se acuerda por unanimidad de los consejeros la creación de la Comisión de Auditoría.

1.2 Sociedades dependientes

Dependientes son todas las entidades, incluidas las entidades de propósito especial, sobre las que el Grupo ostenta o pueda ostentar, directa o indirectamente, el control, entendiéndose éste como el poder de dirigir las políticas financieras y de explotación de un negocio con la finalidad de obtener beneficios económicos de sus actividades. A la hora de evaluar si el Grupo controla otra entidad se considera la existencia y el efecto de los derechos potenciales de voto que sean actualmente ejercitables o convertibles. Las dependientes se consolidan a partir de la fecha en que se transfiere el control al Grupo, y se excluyen de la consolidación en la fecha en que cesa el mismo.

Con fecha 15 de mayo de 2024 se constituye la sociedad SAGE COLOMBIA HOLDINGS, SAS con un capital social de 1.000.000 pesos colombianos y con el objeto social de actividades inmobiliarias. Esta sociedad está participada al 100% por SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A.

Con fecha 28 de junio de 2024 se constituye la sociedad SANTA ANA GLOBAL CHILE HOLDINGS, SPA con un capital social de 1.000 euros y con el objeto social de actividades inmobiliarias. Esta sociedad está participada al 100% por SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A.

Con fecha 26 de junio de 2024 se constituye la sociedad SAGE PANAMA GLOBAL CHILE HOLDINGS INC con un capital social de 1.000 dólares y con el objeto social de actividades inmobiliarias. Esta sociedad está participada al 100% por SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A.

ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024

Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

Con fecha 28 de junio de 2024 SAGE COLOMBIA HOLDINGS S.A.S adquiere la sociedad SANTA ANA BARÚ CLUB, S.A.S (anteriormente MIRAVAL BARÚ, S.A.S.) por importe de 100 Millones de pesos colombianos a la sociedad Miraval Holding, S.A. Esta sociedad está 100% participada de forma indirecta por SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A.

Santa Ana Barú Club, S.A.S tiene firmado un contrato de fiducia mercantil sobre el Fideicomiso Matriz Lotes Barú en el cual actúa como fideicomitente desarrollador, aportando los recursos necesarios para el desarrollo inmobiliario planificado sobre este.

El detalle de sociedades dependientes del Grupo al 31 de julio de 2024 se encuentra detallado en el Anexo I, incluyendo el perímetro de consolidación.

Los supuestos por los que se consolidan estas sociedades corresponden a las situaciones contempladas en el Art. 2 de las Normas de Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas (NOFCAC), que se indican a continuación:

1. Cuando la sociedad dominante se encuentre, en relación con otra sociedad (dependiente) en alguna de las siguientes situaciones:
 - a) Que la sociedad dominante posea la mayoría de los derechos de voto.
 - b) Que la sociedad dominante tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración.
 - c) Que la sociedad dominante pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con otros socios, de la mayoría de los derechos de voto.
 - d) Que la sociedad dominante haya designado con sus votos la mayoría de los miembros del órgano de administración, que desempeñen su cargo en el momento en que deban formularse las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores. Esta circunstancia se presume cuando la mayoría de los miembros del órgano de administración de la sociedad dominada sean miembros del órgano de administración o altos directivos de la sociedad dominante o de otra dominada por ésta.
2. Cuando una sociedad dominante posea la mitad o menos de los derechos de voto, incluso cuando apenas posea o no posea participación en otra sociedad, o cuando no se haya explicitado el poder de dirección (entidades de propósito especial), pero participe en los riesgos y beneficios de la entidad, o tenga capacidad para participar en las decisiones de explotación y financieras de la misma.

En cumplimiento del artículo 155 de la Ley de Sociedades de Capital, la Sociedad ha notificado a todas estas sociedades que, por sí misma o por medio de otra sociedad filial, posee más del 10 por 100 del capital social de las mismas.

2. Bases de presentación de los Estados Financieros Intermedios Consolidados al 31/07/2024

2.1 Preparación

Los Estados Financieros Intermedios al 31/07/2024 consolidados han sido preparados de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) adoptadas por la Unión Europea y demás disposiciones del marco normativo aplicable al Grupo en España de forma que muestren la imagen fiel del patrimonio y la situación financiera del Grupo al 31 de julio de 2024, así como el resultado de las operaciones de la compañía que se han producido durante el ejercicio hasta esa fecha.

2.2 Principios de consolidación

Los Estados Financieros Intermedios al 31/07/2024 consolidados incluyen los Estados financieros Intermedios al 31/07/2024 de la Sociedad dominante, así como los Estados Financieros Intermedios al 31/07/2024 de las sociedades dependientes, asociadas y negocios conjuntos, descritos en el Anexo I

2.3 Principios contables no obligatorios

No se han aplicado principios contables no obligatorios.

2.4 Aspectos críticos de la valoración y estimación de la incertidumbre

La dirección ha formulado las presentes Notas explicativas de los Estados financieros intermedios referidos al 31 de julio de 2024, bajo el principio de empresa en funcionamiento, no existiendo incertidumbres importantes relativas a eventos o condiciones, que pudieran aportar dudas significativas sobre la posibilidad de que la empresa siga funcionando normalmente.

2.5 Comparación de la información

ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024

Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

Debido a que la Sociedad dominante y por tanto el Grupo, se ha constituido el 22 de marzo de 2024, tal y como ya se ha indicado en el punto 1 del presente documento, tanto en los saldos expresados en los Estados financieros consolidados intermedios al 31/07/2024 como en las Notas explicativas de los mismos, sólo se presentan saldos al 31/07/2024 y no se presentan comparativos con los del ejercicio anterior.

2.6 Moneda funcional y de presentación

Las cifras contenidas en los documentos que componen las presentes cuentas anuales consolidadas, el balance consolidado, la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, el estado de cambios en el patrimonio neto consolidado, el estado de flujos de efectivo consolidado y la memoria consolidada están expresadas en euros, salvo que se disponga lo contrario, ya que es la moneda del entorno principal en que el Grupo opera.

2.7 Agrupación de partidas

A efectos de facilitar la comprensión del balance consolidado, de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, estos estados financieros consolidados intermedios al 31/07/2024, se presentan de forma agrupada cuando se considere necesario, recogiendo los análisis requeridos en las notas correspondientes de la presente memoria consolidada.

2.8 Empresa en funcionamiento

La dirección ha formulado los presentes Estados financieros consolidados Intermedios al 31/07/2024 bajo el principio de empresa en funcionamiento, no existiendo incertidumbres importantes relativas a eventos o condiciones, que pudieran aportar dudas significativas sobre la posibilidad de que la empresa siga funcionando normalmente.

2.9 Cambios de Criterio y corrección de errores

Al ser el primer ejercicio social, tal y como se ha comentado en el punto 1) y 2d) del presente documento, no pueden existir cambios en criterios contables.

3. Nuevas normas contables y políticas contables

3.1. Nuevas normas, modificaciones e interpretaciones de aplicación para el ejercicio finalizado el 31 de julio de 2024

Durante el ejercicio 2024 han entrado en vigor las siguientes normas, modificaciones de normas e interpretaciones, que, en caso de resultar de aplicación, han sido utilizadas por el Grupo en la elaboración de las cuentas anuales consolidadas:

Normas, Modificaciones e Interpretaciones	Descripción	Aplicación obligatoria ejercicios iniciados a partir de:
Modificación a la NIC 1 Clasificación de pasivos como corrientes y no corrientes y clasificación de pasivos no corrientes con covenants	Clarificaciones respecto a la presentación como corrientes o no corrientes de pasivos, y en particular, aquellos condicionados al cumplimiento de covenants.	1 de enero de 2024
Modificación a la NIIF 16 Pasivo por arrendamiento en una venta con arrendamiento posterior	Esta modificación aclara la contabilidad posterior de los pasivos por arrendamientos que surgen en las transacciones de venta y arrendamiento posterior.	1 de enero de 2024
Modificación a la NIC 7 y NIIF 7 Acuerdos de financiación con proveedores	Esta modificación introduce requisitos de desglose de información específicos de los acuerdos de financiación con proveedores y sus efectos en los pasivos y flujos de efectivo de la empresa incluyendo el riesgo de liquidez y gestión de los riesgos asociados.	1 de enero de 2024

En relación con las normas anteriores, el Grupo SANTA ANA ha aplicado las normas en el ejercicio 2024 hasta el 31/07/2024, sin que hayan tenido impactos significativos ni en las cifras, ni en la presentación y desglose de la información, bien por no suponer cambios relevantes, bien por referirse a hechos económicos que no afectan al Grupo SANTA ANA.

ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024
 Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

3.2 Normas, modificaciones e interpretaciones a las normas existentes que no pueden adoptarse anticipadamente o que no han sido adoptadas por la Unión Europea

Las siguientes normas no estaban en vigor en el ejercicio 2024, bien porque su fecha de efectividad es posterior a la fecha de los Estados Financieros Intermedios consolidados al 31/07/2024, bien porque no han sido aún adoptadas por la Unión Europea:

Normas, Modificaciones e Interpretaciones	Descripción	Aplicación obligatoria ejercicios iniciados a partir de:
Nuevas Normas		
NIIF 18 Presentación y desgloses de estados financieros	El objetivo de esta nueva norma es establecer los requerimientos de presentación y desglose de los estados financieros, reemplazando con ello a la NIC 1, en vigor.	1 de enero de 2027
NIIF 19 Desgloses de subsidiarias sin contabilidad pública	El objetivo de esta nueva norma es detallar los desgloses que una subsidiaria puede aplicar, opcionalmente, en la emisión de sus estados financieros.	1 de enero de 2027
Modificaciones		
Modificación a la NIC 21 Ausencia de convertibilidad	Esta modificación establece un enfoque que especifica cuando una moneda puede ser intercambiada por otra, y en caso de no serlo, la determinación del tipo de cambio a utilizar.	1 de enero de 2025
Modificación a la NIIF 7 y NIIF 9 Clasificación y Valoración de instrumentos financieros	Esta modificación aclara los criterios para la clasificación de ciertos activos financieros, así como, los criterios para la baja de pasivos financieros liquidados a través de sistemas de pago electrónico. Adicionalmente, introduce requerimientos de desglose adicionales.	1 de enero de 2026

Los Administradores de la Sociedad dominante no esperan impactos significativos por la introducción de estas modificaciones publicadas pero que no han entrado en vigor, al ser aplicaciones de carácter prospectivo, modificaciones de presentación y desglose y/o al tratar aspectos no aplicables o no significativos a las operaciones del Grupo.

3.3 Resumen de políticas contables significativas

Las principales normas de valoración utilizadas en la elaboración de las cuentas anuales consolidadas, de acuerdo con las establecidas por las NIIF-UE, así como las interpretaciones en vigor en el momento de realizar dichas cuentas anuales consolidadas son las siguientes:

Transacciones en moneda extranjera

Las cuentas anuales consolidadas del Grupo se presentan en euros, que es la moneda funcional de la Sociedad dominante. Los activos y pasivos denominados en moneda extranjera se convierten a los tipos de cambio vigentes en la fecha de cierre. Los ingresos, gastos, y activos y pasivos no monetarios se convierten al tipo de cambio vigente en la fecha de la transacción. Las pérdidas y ganancias por tipo de cambio se reconocen en el estado de resultados.

Ingresos

Inversiones inmobiliarias: Los arrendamientos con inquilinos son considerados arrendamientos operativos. Los alquileres mínimos se reconocen de forma lineal durante el plazo del contrato, iniciando en la fecha en que el inquilino entra en posesión del inmueble. Asimismo, los arrendamientos generalmente contemplan el reembolso al Grupo de los impuestos sobre los bienes, seguros y otros gastos operativos. Estos reembolsos se reconocen como ingresos en el periodo en que los gastos se incurren.

El resto de ingresos se reconocen cuando los clientes han obtenido el beneficio de los bienes y/o servicios prestados. Pasivos por contratos e ingresos diferidos se reconocen cuando se produce la corriente monetaria con antelación a la prestación del servicio.

Impuesto sobre beneficios

Los activos y pasivos por impuesto corriente se valorarán por las cantidades que se espera pagar o recuperar de las autoridades fiscales, de acuerdo con la normativa vigente o aprobada y pendiente de publicación en la fecha de cierre del ejercicio.

Los impuestos diferidos se calculan, de acuerdo con el método del pasivo, sobre las diferencias temporarias que surgen entre las bases fiscales de los activos y pasivos y sus valores en libros. El impuesto diferido se determina

ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024
Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

aplicando la normativa y los tipos impositivos aprobados o a punto de aprobarse en la fecha del balance y que se espera aplicar cuando el correspondiente activo por impuesto diferido se realice o el pasivo por impuesto diferido se liquide. Los activos por impuestos diferidos se reconocen en la medida en que resulte probable que se vaya a disponer de ganancias fiscales futuras con las que poder compensar las diferencias temporarias. El impuesto diferido de pasivo se reconoce siempre que el importe no sea insignificante.

Los activos y pasivos por impuestos diferidos se reconocen en el estado de resultados, excepto cuando corresponden a transacciones reconocidas en el otro resultado global, en cuyo caso también se reconocen directamente en el otro resultado global.

Inmovilizado intangible, Inmovilizado material e Inversiones inmobiliarias

Inmovilizado intangible

Los activos intangibles se registran por su coste de adquisición y/o producción y, posteriormente, se valoran a su coste menos, según proceda, su correspondiente amortización acumulada y/o pérdidas por deterioro que hayan experimentado. Estos activos se amortizan en función de su vida útil.

Los activos intangibles se amortizan linealmente en función de los años de vida útil estimada que se han considerado que son 6 años.

Inmovilizado material

Los bienes comprendidos en el inmovilizado material se han valorado por el precio de adquisición o coste de producción y minorado por las correspondientes amortizaciones acumuladas y cualquier pérdida por deterioro de valor conocida. El precio de adquisición o coste de producción incluye los gastos adicionales que se producen necesariamente hasta la puesta en condiciones de funcionamiento del bien.

Los costes de ampliación, sustitución o renovación que aumentan la vida útil del bien objeto, o su capacidad económica, se contabilizan como mayor importe del inmovilizado material, con el consiguiente retiro contable de los elementos sustituidos o renovados. Así mismo, los gastos periódicos de mantenimiento, conservación y reparación se imputan a resultados, siguiendo el principio de devengo, como coste del ejercicio en que se incurren.

Las amortizaciones se han establecido de manera sistemática y racional en función de la vida útil de los bienes y de su valor residual, atendiendo a la depreciación que normalmente sufren por su funcionamiento, uso y disfrute, sin perjuicio de considerar también la obsolescencia técnica o comercial que pudiera afectarlos.

Inversiones inmobiliarias

El epígrafe de inversiones inmobiliarias del balance de situación consolidado recoge los valores de terrenos, edificios y otras construcciones que se mantienen bien, para explotarlos en régimen de alquiler, bien para obtener una plusvalía en su venta como consecuencia de los incrementos que se produzcan en el futuro en sus respectivos precios de mercado.

Los activos registrados bajo el epígrafe "Activos no corrientes – Inversiones inmobiliarias", pueden ser valorados a valor de mercado o a su coste de adquisición corregido por la amortización acumulada y los saneamientos realizados en su caso. El Grupo optó por registrar los mencionados activos por sus costes de adquisición corregido por la amortización acumulada y los deterioros realizados, en su caso.

Deterioro de valor de los activos no financieros

Los activos sujetos a depreciación o amortización se someten a pruebas de pérdidas por deterioro siempre que algún suceso o cambio en las circunstancias sea indicativo de que el valor contable puede no ser recuperable. Se reconoce una pérdida por deterioro por el exceso del valor contable del activo sobre su importe recuperable, entendido éste como el valor razonable del activo menos los costes de venta o el valor en uso, el mayor de los dos.

El valor en uso se determina mediante los flujos de efectivo futuros descontados a su valor actual, utilizando un tipo de descuento antes de impuestos que refleje las valoraciones corrientes del mercado temporal del dinero y los riesgos específicos del activo que no hayan sido ajustados en los flujos de efectivo proyectados.

El valor razonable es evaluado por los Administradores y refleja el valor económico subyacente de los activos en condiciones normales de mercado, con un comprador y vendedor dispuestos y asume el tiempo adecuado para la venta.

Inversiones contabilizadas por el método de coste

Las inversiones contabilizadas por el método de coste son aquellos instrumentos de patrimonio que se reconocen inicialmente a coste y posteriormente al valor razonable con cambios en el estado de resultados. El valor razonable de instrumentos de patrimonio se basa en valores de mercado cuando estos están disponibles. Cuando los valores de mercado no están disponibles, se mantienen al coste y se evalúa anualmente su valor recuperable.

Efectivo y otros activos líquidos equivalentes

El efectivo comprende tanto la caja, los depósitos bancarios a la vista y los depósitos con vencimiento a tres meses o menos desde la fecha del depósito.

**ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES
DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024**
Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

Cuentas comerciales y otras cuentas a pagar

Las cuentas comerciales y otras cuentas a pagar se reconocen inicialmente por su valor razonable y con posterioridad se valoran a coste amortizado de acuerdo con el método del tipo de interés efectivo.

Instrumentos financieros

Los activos y pasivos financieros se reconocen inicialmente al valor razonable.

Los activos financieros distintos a los valores negociables e instrumentos derivados se clasifican como préstamos y partidas a cobrar. Los préstamos y partidas a cobrar se registran posteriormente a coste amortizado de acuerdo con el método del tipo de interés efectivo siempre que el valor temporal del dinero tenga un impacto significativo en el valor, menos la provisión por las pérdidas esperadas.

El Grupo evalúa en cada fecha de balance si existe evidencia objetiva de que haya habido un incremento en el riesgo crediticio de los activos financieros. Una pérdida por deterioro de valor se produce si, y sólo si, existe evidencia objetiva del deterioro como resultado de uno o más eventos que hayan ocurrido después del reconocimiento inicial del activo, y ese evento o eventos causantes de la pérdida tienen un impacto sobre los flujos de efectivo futuros estimados del activo financiero, que puede estimarse con fiabilidad. El Grupo utiliza criterios como dificultades financieras significativas de la contraparte; la desaparición de un mercado activo para el activo financiero en cuestión debido a dificultades financieras; e incumplimientos de contrato, como evidencias objetivas del deterioro.

Los pasivos financieros distintos a los instrumentos financieros derivados se reconocen con posterioridad a coste amortizado de acuerdo con el método del tipo de interés efectivo.

4. Inmovilizado intangible

No aplicable al grupo.

5. Inmovilizado material

El detalle y los movimientos del inmovilizado material se muestran en la tabla siguiente:

Valor Adquisición	Saldo Inicial	Altas	Bajas	Correc.por deterioro	Trasposos	Saldo a 31/07/2024
Mobiliario	0,00	4.515,54	-	-	-	4.515,54
TOTAL	0,00	4.515,54	-	-	-	4.515,54

Amortización Acumulada	Saldo Inicial	Altas	Bajas	Correc.por deterioro	Trasposos	Saldo a 31/07/2024
A.Ac. mobiliario	0,00	-	-	-	-	0,00
TOTAL	0,00	-	-	-	-	0,00

Valor Neto	Saldo Inicial	Saldo a 31/07/2024
Mobiliario	0,00	4.515,54
TOTAL	0,00	4.515,54

No se han registrado altas en el ejercicio correspondientes a gastos financieros capitalizados.

Para aquellos inmovilizados que necesitan un período de tiempo superior al año para estar en condiciones de uso, se incluye en el precio de adquisición o coste de producción, los gastos financieros devengados antes de la puesta en condiciones de funcionamiento.

Dado que es el primer ejercicio, y que el mobiliario adquirido es para las oficinas de su sede central en Madrid, que, a fecha de elaboración de los presentes Estados financieros, no estaba completamente operativa, no se ha empezado a amortizar el mobiliario aún, pero se espera empezar a amortizarlo de cara al cierre del presente ejercicio 2024.

No existen bienes del inmovilizado material afectos a garantías, litigios o restricciones sobre su titularidad. Durante el presente ejercicio no se han producido correcciones valorativas por deterioro de cuantía significativa, reconocida o revertida, sobre las cuales se deba informar en las presentes cuentas anuales.

Todas las inversiones del inmovilizado material se encuentran directamente afectas a la explotación.

ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024
 Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

No se han recibido subvenciones, donaciones ni legados relacionados con el inmovilizado material.

En la fecha de formulación de los estados financieros intermedios a 31/07/2024, no existen compromisos firmes de compra o venta de bienes del inmovilizado material.

No existen bienes registrados en el inmovilizado material con vida útil indefinida.

No existen bienes de inmovilizado material adquiridos mediante arrendamiento financiero.

En el presente ejercicio no se han producido pérdidas por deterioros en elementos del inmovilizado material significativas para las cuales se hubiera de informar sobre el importe y circunstancias que hubieran llevado al reconocimiento de la corrección valorativa por deterioro, así como del criterio empleado para determinar el valor razonable menos los costes de venta o en su caso determinar el valor en uso.

No existen costes de desmantelamiento, retiro o rehabilitación, incluidos como mayor valor de los activos al cierre del ejercicio.

6. Inversiones inmobiliarias

No aplicable al grupo.

7. Análisis de instrumentos financieros

Activos Financieros

El único Activo financiero a largo plazo se corresponde con la fianza entregada por importe de 7.600 euros, derivada del contrato de arrendamiento de sus oficinas. Respecto a los activos financieros a corto plazo, sólo tiene el saldo de Tesorería que asciende a 709.200 euros.

8. Activos y pasivos no corrientes mantenidos para la venta y operaciones interrumpidas

No hay activos y pasivos no corrientes mantenidos para la venta, ni por tanto resultados clasificados como operaciones interrumpidas en la cuenta de resultados.

9. Existencias

El detalle de los saldos incluidos en la partida de existencias es el que se detalla a continuación:

	Euros
	<u>31/07/2024</u>
Producto inmobiliario en curso	293.010
Anticipos de proveedores	27.150
Total	<u>320.160</u>

Los productos en curso y anticipos derivan de la activación de gastos o anticipos vinculados directamente al proyecto de construcción que se desarrollará en Colombia por la Sociedad Santa Ana Barú Club S.A.S (como fideicomitente desarrolladora), es por ello que se están activando los gastos directamente vinculados al mismo.

El concepto de estos gastos no es otro que gastos generales de administración, gastos de desarrollo y costos de financiamiento, que son específicamente atribuibles al contrato en Colombia, porque se han incurrido mayoritariamente para la obtención y ejecución de ese contrato. En este sentido, todos los costos y gastos incurridos en un contrato de construcción se registran en la cuenta de activo correspondiente, se imputarán a las cuentas de resultado dependiendo de la técnica aplicada para la medición del progreso en la ejecución del contrato.

**ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES
DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024**
Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

10. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes

	Euros
	31/07/2024
Bancos	709.200
Total	709.200

El importe en Bancos es el saldo en cuentas corrientes al cierre del periodo.

11. Fondos propios

11.1 Capital

	Euros
	31/07/2024
Capital escriturado	64.875
	64.875

El capital escriturado se compone de 1.081.254 acciones de 0,06 euros de valor nominal cada una, totalmente suscritas, desembolsadas y con iguales derechos y obligaciones. Adicionalmente, existe una prima de emisión al 31 de julio de 2024 de importe de 1.096.836 €.

No existen restricciones para la libre transmisibilidad de las participaciones.

No existen opciones emitidas u otros contratos sobre las propias participaciones de la sociedad, sobre las que deba informarse en las presentes Notas explicativas de los Estados financieros consolidados al 31/07/2024. No obstante, tal y como se describe en la Nota 25 del presente documento relativa a Hechos Posteriores al cierre del periodo, con fecha 13/09/2024 de septiembre se ha firmado con LDA una cuenta de Equity por valor de 20 millones de €, por el que se establece un desembolso de hasta 20 millones de euros por parte de LDA Capital en un plazo de hasta cuatro años, que se llevará a cabo una vez que Santa Ana comience a cotizar. Una operación fundamental para inyectar nuevos recursos, impulsando su crecimiento y permitiendo la expansión de sus actividades en nuevos mercados y sectores estratégicos. Además, el acuerdo incluye warrants del 2,5 %, con un componente variable del 2 % que se activará a medida que se disponga el capital.

Al 31 de julio de 2024 los socios que participan en el capital social de la sociedad dominante son los siguientes:

NOMBRE	Nº ACCIONES	% Parti	Capital	Prima Emisión
GEM CAPITAL Luxemburg Sari	563.700	52,13%	33.822,00 €	0,00
JGM	54.062	5,00%	3.243,72 €	0,00
ABUBILLA-4, S.L.	108.125	10%	6.487,50 €	0,00
	4.659	0,43%	279,54 €	99.702,60
RGC	69.357	6,41%	4.161,42 €	0,00
TOTALES	779.903	73,98%	47.994,18 €	99.702,60

11.2 Reservas

Al no haber transcurrido aún un ejercicio social completo, la sociedad no dispone de Reservas.

11.2.1 Prima de emisión

El detalle de la prima de emisión al 31/07/2024 se ha detallado en la 11.1 de las presentes Notas explicativas de los Estados financieros al 31/07/2024.

11.2.2 Reserva legal

No hay dotada aún Reserva Legal dado que la sociedad se ha constituido en marzo de 2024

12. Débitos y partidas a pagar

	Euros
	31/07/2024
Débitos y partidas a pagar a largo plazo:	
Total no corriente	0

**ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES
DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024**
Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

Débitos y partidas a pagar a corto plazo:	
- Acreedores	65.217
- Remuneraciones pendientes de pago	2.258
- Otras deudas a largo plazo	51.592
- Otros pasivos financieros	1.072
Total corriente	120.140
Total	120.140

a) Deuda con entidades de crédito

No existen deudas con entidades de crédito al 31/07/2024.

b) Pasivos por arrendamiento financiero

El grupo no tiene deudas por arrendamiento financiero al 31/07/2024.

13. Otras provisiones

No se han registrado provisiones en 2024 hasta el 31/07/2024.

14. Saldos con Administraciones Públicas

Los saldos al 31/07/2024 con Administraciones Públicas se detallan en el siguiente cuadro:

	31/07/2024	
	Saldo deudor	Saldo acreedor
Activos/Pasivos por Impuestos diferido	0	0
Impuesto Valor añadido	33.988	0
Retenciones salariales y de alquileres	0	3.700
Impuesto de Sociedades corriente	0	0
Anticipos de impuestos y contribuciones	0	0
Seguridad Social	0	1.868
	33.988	5.568

15. Ingresos y gastos

a) Importe neto cifra de negocios

No hay registros al 31/07/2024.

b) Aprovisionamientos

No hay registros al 31/07/2024.

c) Gastos de personal

El desglose de la partida 6b) de la cuenta de pérdidas y ganancias, es la siguiente:

Descripción	31/07/2024
Seguridad social a cargo de la empresa	1.554
TOTAL	1.554

El número medio de empleados en el ejercicio 2024 hasta el 31/07/2024 por las sociedades incluidas por integración global en la consolidación, distribuido por categorías es el siguiente:

	<u>31/07/2024</u>
Equipo ejecutivo	3
Equipo directivo	3
Administrativos y auxiliares	8
	<u>14</u>

Asimismo, la distribución por sexos al cierre del ejercicio del personal de las sociedades incluidas por integración global en la consolidación es la siguiente:

ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024

Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

	31/07/2024		
	Mujeres	Hombres	Totales
Equipo ejecutivo	0	3	3
Equipo directivo	0	3	3
Administrativos y auxiliares	3	5	8
	<u>3</u>	<u>11</u>	<u>14</u>

d) Otros gastos de gestión corriente

	Euros
	31/07/2024
Arrendamientos y cánones	13.300
Servicios de profesionales independientes	167.418
Servicios bancarios y similares	246
Suministros	170
Otros servicios	22.979
Otros tributos	0
Total	<u>204.114</u>

e) Resultados por enajenaciones de inmovilizado

No se han producido ventas de inmovilizado hasta el 31/07/2024.

f) Otros Resultados

No se han producido hasta el 31/07/2024.

16. Impuesto sobre beneficios y situación fiscal

Al haberse constituido la Sociedad dominante Santa Ana Global Enterprises, S.A. el 22 de marzo de 2024 y por tanto "el Grupo", y ser estos unos Estados financieros Intermedios al 31/07/2024, ni la Sociedad matriz ni las dependientes han presentado aún Impuesto de Sociedades. No se ha provisionado importe alguno al ser negativo el resultado.

17. Resultado financiero

Se han registrado 1.672 euros por diferencias de cambio positivas al 31/07/2024.

18. Transacciones y saldos con partes vinculadas

a) Cuentas a cobrar con partes vinculadas y socios (Corto Plazo)

No hay al 31/07/2024.

b) Cuentas a cobrar con partes vinculadas y socios (Corto Plazo)

No hay al 31/07/2024.

c) Deudas con partes vinculadas y socios

No hay al 31/07/2024.

19. Contingencias y avales

No existen contingencias ni avales al 31/07/2024. El Grupo no prevé que surja ningún pasivo significativo.

20. Compromisos

No existen compromisos firmes de compra o venta de activos financieros, ni estos se encuentran afectos por garantías, litigios, embargos, etc.

Es importante destacar que la Sociedad dominante tiene una obligación de pago con LDA. Santa Ana Global Enterprises, S.A. ha acordado una comisión fija de 400.000 euros (la "Comisión") a pagar a LDA,

**ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES
DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024**
Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

independientemente de si la admisión a cotización se completa o no. La Sociedad dominante se compromete a realizar dicha admisión a más tardar el 31 de diciembre de 2024 en el Mercado Principal.

En caso de que la admisión de las Acciones Ordinarias no se lleve a cabo dentro del plazo estipulado, Santa Ana Global Enterprises, S.A. abonará la Comisión a LDA de la siguiente manera:

- Abonará el importe total de la Fee a LDA en el plazo de 30 días a contar desde el 31 de diciembre de 2024;
- El Fee se abonará (siempre dentro del referido plazo de 30 días) en efectivo o en Acciones Ordinarias de la sociedad sobre la base de una valoración al 90% de la valoración post money de la última ronda de financiación;

21. Retribución al Consejo de Administración y alta dirección

- a) Retribución a los miembros del Consejo de Administración y alta dirección.

Se acuerda por unanimidad de los consejeros, que la remuneración máxima aprobada por la Junta General de Accionistas, la suma de 700.000,00 euros, queda distribuida del siguiente modo:

Para el Presidente del Consejo de Administración, esto es, la entidad ABUBILLA-4, S.L, la suma total conjunta de 120.000,00 euros brutos anuales.

Para el Vicepresidente del Consejo de Administración, esto es, la entidad GEM Capital Luxembourg, S.a.r.l-, la suma total conjunta de 120.000,00 euros brutos anuales.

Para el Consejero Delegado de la Sociedad, esto es, D. Jaime Garbisu Miñón, las siguientes cantidades:

o Una cantidad fija de 175.000,00 euros brutos anuales y;

o Una cantidad variable equivalente al 100% de dicha cantidad fija, que se devengará, en su caso, en función del cumplimiento de los hitos que queden expresamente pactados en el contrato de prestación de servicios que a estos efectos quede aprobado.

- b) Anticipos y créditos a los miembros del Consejo de Administración y alta dirección

Durante el ejercicio 2024 hasta el 31/07/2024, no se han concedido anticipos ni créditos a los miembros del órgano de administración y alta dirección, si bien los mismos representan posiciones con la compañía descritas en la nota 22.

22. Información sobre medio ambiente

Durante el ejercicio no se ha incurrido en gastos, ni se han realizado actuaciones, cuyo fin fuera la protección y mejora del medio ambiente.

El Grupo no tiene conocimiento de la existencia de contingencias relacionadas con la protección y mejora del medio ambiente, ni riesgos transferidos a otras entidades.

23. Derechos de emisión de gases de efecto invernadero

La Dirección del Grupo no estima ningún tipo de sanción o contingencia derivada del cumplimiento de los requisitos establecidos en la Ley 1/2005.

24. Honorarios de Auditores

Los honorarios de auditoría correspondientes a la Auditoría de los Estados Financieros Intermedios Consolidados al 31/07/2024 ascienden a 26.000 euros.

No se han recibido otros servicios profesionales relacionados con la auditoría hasta el 31/07/2024.

25. Hechos posteriores

Con fecha 14/08/2024, Santa Ana Global Enterprises, S.A., firma un contrato para el desarrollo inmobiliario en Chile.

A través de su filial, Santa Ana Global Chile Holdings, firma un contrato para la adquisición de derechos de explotación de un terreno situado a 10 km de la comuna de Lampa, que forma parte de la Región Metropolitana de Santiago y pertenece administrativamente a la Provincia de Chacabuco, con la finalidad de desarrollar el proyecto "Lipangue".

ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024

Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

Este acuerdo, establece que la sociedad, ya sea SAGE Chile o la Sociedad de Propósito Específico (SPV) creada, adquirirá los derechos de explotación de la parcela de terreno mediante un esquema de precios fijos y variables.

El precio fijo quedó determinado en 33.600 Unidades de Fomento (1.315.000 euros a tipo de cambio en fecha del acuerdo alcanzado) por un tasador independiente y negociado entre ambas partes, tomando como punto de referencia: la evolución del mercado inmobiliario periférico y sus tendencias emergentes; las tendencias de los indicadores macroeconómicos directamente relacionados (como tasas hipotecarias); y las proyecciones comerciales por segmentación del público. Por el lado de la tasa variable, se determina como el 4.8% de las ventas brutas del Proyecto Lipangue e incluye dentro de él el precio fijo.

Tanto el precio variable como el fijo se abonarán únicamente después de haber avanzado en el desarrollo del proyecto, cuando el proyecto comience a generar ingresos.

Con fecha 05/09/2024 se inscribe en el Registro Mercantil la 2ª ampliación de capital de Santa Ana Global Enterprises, S.A., elevada a público el 31 de julio de 2024, por importe de 1.297,94 euros, mediante la emisión de 23.299 acciones nuevas de 0,06 euros de valor nominal cada una de ellas, y con una prima de emisión de 21,40 por participación (498.598,60€). Al haberse producido la inscripción en el Registro Mercantil con fecha anterior a la formulación de los presentes Estados Financieros Intermedios Consolidados al 31/07/2024, esta ampliación ha quedado reflejada como Capital Social de la Sociedad Dominante.

El 13 de septiembre de 2024, fue firmado un acuerdo de ampliación de capital con LDA Capital Limited ("LDA Capital"). Esta operación es fundamental para inyectar nuevos recursos, impulsando su crecimiento y permitiendo la expansión de sus actividades en nuevos mercados y sectores estratégicos.

El acuerdo contempla un desembolso de hasta 20 millones de euros por parte de LDA Capital en un plazo de hasta cuatro años, que se llevará a cabo una vez que Santa Ana comience a cotizar. A cambio, Santa Ana Global Enterprises, S.A. se compromete a pagar un monto fijo de 400 mil euros a pagar en dos fases:

- En un plazo máximo de 6 meses desde la cotización de las acciones en BME Growth, Santa Ana Global Enterprises, S.A. deberá pagar al menos el 50% de la comisión.
- En un plazo de 12 meses desde la cotización de las acciones en BME Growth, Santa Ana Global Enterprises, S.A. deberá haber pagado la comisión en su totalidad.

Mediante este acuerdo, LDA Capital se obliga a suscribir acciones de la Sociedad dominante hasta un importe de 20 millones de euros, en un plazo de 4 años desde la firma del contrato a una valoración que, a discreción de la Sociedad, podrá quedar determinada en un importe equivalente a:

- El 90% del VWAP durante el periodo de fijación de precios;
- Un 100% del VWAP durante dicho periodo, debiendo abonar la Sociedad una comisión equivalente en dinero por el 10% de dicho importe o;
- Un 91% del VWAP en el periodo de fijación de precios debiendo abonar la Sociedad una comisión equivalente en dinero por el 1% de dicho importe.
- A los efectos del contrato, se entiende como periodo de fijación de precios el comprendido en los 30 días de negociación anteriores a la fecha en que la sociedad realice una notificación su suscripción a LDA Capital, con los condicionantes y limitaciones propias del contrato.

Como contraprestación por la suscripción de la línea de suscripción de acciones, Santa Ana Global Enterprises, S.A. emitirá en favor de LDA Capital warrants a su favor (obligaciones convertibles en acciones), hasta un máximo del 4,5% del capital social de los cuales el 2,5% serán ejecutables desde el primer momento, y el restante 2% conforme se descuenta la línea, a razón de 0,1% por cada millón de euros que se solicite de la línea. Pudiendo LDA Capital ejecutar estos warrants hasta pasados 5 años desde que pasen 120 días desde la salida bolsa.

Santa Ana se reserva la opción de cancelar el acuerdo con una cláusula de exit y la opción de mitigar el impacto de la acción con caja mediante el pago de los diferenciales tanto en los warrants no ejecutados como en las ampliaciones de capital.

Con fecha 2/10/2024, la Sociedad Dependiente SAGE PANAMA GLOBAL HOLDINGS INC, alcanza un acuerdo de opción de compra de 5 lotes ubicados en Brisas del Golf, Distrito de San Miguelito República de Panamá, los cuales suman un total de 12.593,37 metros cuadrados por un valor total de 5.842.474,69 dólares estadounidenses.

SAGE PANAMA GLOBAL HOLDINGS INC, se compromete, como contraprestación por la Opción concedida, a realizar el pago de 30.000 dólares estadounidenses al momento de la firma del contrato, el cual tiene término hasta el 30 de noviembre del 2024.

ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024

Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

En caso de que las partes celebren el contrato de promesa de compraventa dentro del plazo, se acuerda el precio y pago de los lotes en los siguientes términos:

Lote	M2	Precio por m2	Precio
Lote N° 10	3.564,718	450	US\$ 1.604.123,10
Lote N° 11	2.575,914	450	US\$ 1.159.161,30
Lote N° 12	2.027,817	450	US\$ 912.517,65
Lote N° 13	2.289,418	480	US\$ 1.098.920,64
Lote N° 14	2.135,50	500	US\$ 1.067.752,00

Dicho precio de venta será cancelado por SAGE PANAMA HOLDINGS INC con un abono inicial por la suma de 584.247,47 dólares estadounidenses, que pagará al vendedor mediante transferencia bancaria a más tardar el 31 de diciembre del 2024.

El saldo restante del precio de venta, es decir, la suma de 5.258.227,22 dólares estadounidenses será pagado mediante el siguiente calendario de pagos:

Fecha	Abono
Septiembre 2025	US\$ 1.168.494,94
Febrero 2026	US\$ 584.247,47
Agosto 2026	US\$ 1.460.618,67
Febrero 2027	US\$ 1.168.494,94
Febrero 2028	US\$ 876.371,20

**ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES
DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024**
Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

El Consejo de Administración de la Sociedad dominante Santa Ana Global Enterprises, S.A. formula en Madrid a 4 de octubre de 2024 los presentes Estados Financieros Intermedios Consolidados referidos al 31/07/2024 del Grupo Santa Ana Global Enterprises, S.A. y Sociedades dependientes.

Las presentes firmas validan la información contenida en las hojas 1 a 7 (Estados Financieros Consolidados) y 8 a 21 (Notas a los Estados Financieros Consolidados)



ABUBILLA-4, S.L.
D. Jose Antonio Fernández Gallar
(Representante legal)



GEM CAPITAL LUXEMBOURG SÀRL
D. Gregorio Esteban Martínez
(Representante legal)



D. Jaime Garbisu Miñón
(consejero delegado)

ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS DE SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024

Notas explicativas de los Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024 (Expresada en euros)

Anexo I

Sociedades del perímetro de consolidación

31/07/2024

Sociedad	Tipo de Entidad	Domicilio social en	Participación		Actividad	Sociedad titular de la participación	Capital Social
			directa	indirecta			
Santa Ana Global Enterprises, S.A.	Dominante	España	-	-	Patrimonio	N/A	64.875
Sage Colombia Holdings, S.A.S	Dependiente	Colombia	100,00%	-	Inmobiliaria	SAGE, S.A.	238
Santa Ana Global Chile Holdings, S.P.A.	Dependiente	Chile	100,00%	-	Inmobiliaria	SAGE, S.A.	1.000
Sage Panamá Global Holdings, I.N.C.	Dependiente	Panamá	100,00%	-	Inmobiliaria	SAGE, S.A.	935
Santa Ana Barú Club, S.A.S.	Dependiente	Colombia	-	100,00%	Inmobiliaria	Sage Colombia Holdings, S.A.S	23.000

INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO

SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024

Señores Accionistas:

De conformidad con lo establecido en el artículo 202 del Real Decreto Legislativo 1.564/1989, de 22 de diciembre de 1989, nos cumple explicarles por medio de este Informe de Gestión la evolución del Grupo durante el período referido a los estados financieros consolidados intermedios cerrados a 31 de julio de 2024.

1. Evolución de los negocios y situación del Grupo

1.1. Resultados económico-financieros y comerciales

Dada la reciente creación del Grupo (ejercicio 2024), y que el cierre sobre el que se formula el presente informe de gestión consolidado es un cierre intermedio referido al 31 de julio de 2024, podemos afirmar que la evolución del mismo se ha visto muy limitada, y que nos referimos a la nota de hechos posteriores del presente documento (nota 2), que es en la que se recogen los acontecimientos principales que afectan al Grupo.

2. Hechos posteriores al cierre del periodo

Con fecha 14/08/2024, SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A., firma un contrato para el desarrollo inmobiliario en Chile.

A través de su filial, Santa Ana Global Chile Holdings, firma un contrato para la adquisición de derechos de explotación de un terreno situado a 10 km de la comuna de Lampa, que forma parte de la Región Metropolitana de Santiago y pertenece administrativamente a la Provincia de Chacabuco, con la finalidad de desarrollar el proyecto "Lipangue".

Este acuerdo, establece que la sociedad, ya sea SAGE Chile o la Sociedad de Propósito Específico (SPV) creada, adquirirá los derechos de explotación de la parcela de terreno mediante un esquema de precios fijos y variables.

El precio fijo quedó determinado en 33.600 Unidades de Fomento (1.315.000 euros a tipo de cambio en fecha del acuerdo alcanzado) por un tasador independiente y negociado entre ambas partes, tomando como punto de referencia: la evolución del mercado inmobiliario periférico y sus tendencias emergentes; las tendencias de los indicadores macroeconómicos directamente relacionados (como tasas hipotecarias); y las proyecciones comerciales por segmentación del público. Por el lado de la tasa variable, se determina como el 4.8% de las ventas brutas del Proyecto Lipangue e incluye dentro de él el precio fijo.

Tanto el precio variable como el fijo se abonarán únicamente después de haber avanzado en el desarrollo del proyecto, cuando el proyecto comience a generar ingresos.

Con fecha 05/09/2024 se inscribe en el Registro Mercantil la 2ª ampliación de capital de SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A., elevada a público el 31 de julio de 2024, por importe de 1.297,94 euros, mediante la emisión de 23.299 acciones nuevas de 0,06 euros de valor nominal cada una de ellas, y con una prima de emisión de 21,40 por participación (498.598,60€). Al haberse producido la inscripción en el Registro Mercantil con fecha anterior a la formulación de los presentes Estados Financieros Intermedios Consolidados al 31/07/2024, está ampliación ha quedado reflejada como Capital Social de la Sociedad Dominante.

El 13 de septiembre de 2024, fue firmado un acuerdo de ampliación de capital con LDA Capital Limited ("LDA Capital"). Esta operación es fundamental para inyectar nuevos recursos en la Sociedad, impulsando su crecimiento y permitiendo la expansión de sus actividades en nuevos mercados y sectores estratégicos.

El acuerdo contempla un desembolso de hasta 20 millones de euros por parte de LDA Capital en un plazo de hasta cuatro años, que se llevará a cabo una vez que Santa Ana comience a cotizar. A cambio, la Sociedad se compromete a pagar un monto fijo de 400 mil euros a pagar en dos fases:

En un plazo máximo de 6 meses desde la cotización de las acciones en BME Growth, la Sociedad deberá pagar al menos el 50% de la comisión.

En un plazo de 12 meses desde la cotización de las acciones en BME Growth, la Sociedad deberá haber pagado la comisión en su totalidad.

Mediante este acuerdo, LDA Capital se obliga a suscribir acciones de la Sociedad hasta un importe de 20 millones de euros, en un plazo de 4 años desde la firma del contrato, a una valoración de la Sociedad que, a discreción de la Sociedad, podrá quedar determinada en un importe equivalente a:

INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO

SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024

- El 90% del VWAP durante el periodo de fijación de precios;
- Un 100% del VWAP durante dicho periodo, debiendo abonar la Sociedad una comisión equivalente en dinero por el 10% de dicho importe o;
- Un 91% del VWAP en el periodo de fijación de precios, debiendo abonar la Sociedad una comisión equivalente en dinero por el 1% de dicho importe.
- A los efectos del contrato, se entiende como periodo de fijación de precios el comprendido en los 30 días de negociación anteriores a la fecha en que la sociedad realice una notificación su suscripción a LDA Capital, con los condicionantes y limitaciones propias del contrato.

Como contraprestación por la suscripción de la línea de suscripción de acciones, la Sociedad emitirá en favor de LDA Capital warrants a su favor (obligaciones convertibles en acciones), hasta un máximo del 4,5% del capital social, de los cuales el 2,5% serán ejecutables desde el primer momento, y el restante 2% conforme se descuenta la línea, a razón de 0,1% por cada millón de euros que se solicite de la línea. Pudiendo LDA Capital ejecutar estos warrants hasta pasados 5 años desde que pasen 120 días desde la salida bolsa.

Santa Ana se reserva la opción de cancelar el acuerdo con una cláusula de exit y la opción de mitigar el impacto de la acción con caja mediante el pago de los diferenciales tanto en los warrants no ejecutados como en las ampliaciones de capital.

Con fecha 2/10/2024, la Sociedad Dependiente SAGE PANAMA GLOBAL HOLDINGS INC, alcanza un acuerdo de opción de compra de 5 lotes ubicados en Brisas del Golf, Distrito de San Miguelito República de Panamá, los cuales suman un total de 12.593,37 metros cuadrados por un valor total de 5.842.474,69 dólares estadounidenses.

SAGE PANAMA GLOBAL HOLDINGS INC, se compromete, como contraprestación por la Opción concedida, a realizar el pago de 30.000 dólares estadounidenses al momento de la firma del contrato, el cual tiene término hasta el 30 de noviembre del 2024.

En caso de que las partes celebren el contrato de promesa de compraventa dentro del plazo, se acuerda el precio y pago de los lotes en lo siguientes términos:

Lote	M2	Precio por m2	Precio
Lote Nº 10	3.664,718	450	US\$ 1.604.123,10
Lote Nº 11	2.575,914	450	US\$ 1.159.161,30
Lote Nº 12	2.027,817	450	US\$ 912.517,65
Lote Nº 13	2.289,418	480	US\$ 1.098.920,64
Lote Nº 14	2.135,50	500	US\$ 1.067.752,00

Dicho precio de venta será cancelado por SAGE PANAMA HOLDINGS INC con un abono inicial por la suma de 584.247,47 dólares estadounidenses, que pagará al vendedor mediante transferencia bancaria a más tardar el 31 de diciembre del 2024.

El saldo restante del precio de venta, es decir, la suma de 5.258.227,22 dólares estadounidenses será pagado mediante el siguiente calendario de pagos:

Fecha	Abono
Septiembre 2025	US\$ 1.168.494,94
Febrero 2026	US\$ 584.247,47
Agosto 2026	US\$ 1.460.618,67
Febrero 2027	US\$ 1.168.494,94
Febrero 2028	US\$ 876.371,20

3. Evolución previsible del Grupo en 2024

La evolución del Grupo se verá muy afectada a la entrada a cotización en BMW Growth (prevista para antes del cierre del ejercicio 2024), así como al avance de cada uno de los proyectos que el Grupo tiene de acuerdo con los contratos de desarrollo inmobiliarios que tiene firmados a la fecha de emisión del presente Informe. De todos ellos, el que se pretende iniciar en los próximos meses será el denominado "Matriz Lotes Barú" firmado como fideicomitente desarrollador el 26 de febrero de 2020, en Colombia por parte de la Sociedad dependiente actualmente denominada Santa Ana Barú Club (anteriormente Miraval Barú, SAS)

INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO

SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024

4. Investigación y desarrollo y medio ambiente

A lo largo del ejercicio 2024 el Grupo no ha invertido en estos conceptos.

5. Acciones propias

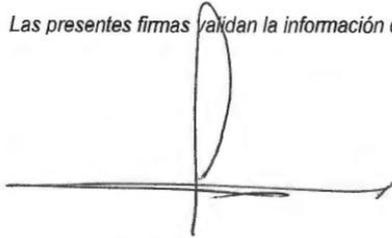
El Grupo no ha tenido movimientos de acciones propias durante el ejercicio.

INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO

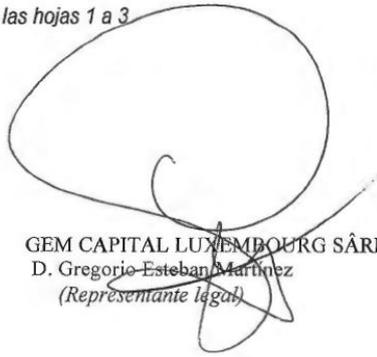
SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES AL 31 DE JULIO DE 2024

El Consejo de Administración de la Sociedad dominante Santa Ana Global Enterprises, S.A. formula en Madrid a 4 de octubre de 2024 el presente Informe de Gestión Consolidado Intermedio referido al 31/07/2024 del Grupo Santa Ana Global Enterprises, S.A. y Sociedades dependientes.

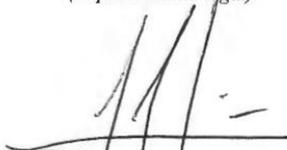
Las presentes firmas validan la información contenida en las hojas 1 a 3.



ABUBILLA-4, S.L.
D. Jose Antonio Fernández Gallar
(Representante legal)



GEM CAPITAL LUXEMBOURG SÀRL
D. Gregorio Esteban Martínez
(Representante legal)



D. Jaime Garbisu Miñón
(consejero delegado)

Anexo II: Cuentas Intermedias Auditadas Abreviadas de Santa Ana correspondientes al ejercicio terminado el 31 de julio de 2024



Moore Ibérica de Auditoría, S.L.P.

CIF: B79441994
Paseo de la Castellana 143, 7ª planta
28046 Madrid
Tel: 34913 104046
e-mail: auditors@moore.es
www.moore.es

**INFORME DE AUDITORÍA DE ESTADOS FINANCIEROS
INTERMEDIOS ABREVIADOS
EMITIDO POR UN AUDITOR INDEPENDIENTE
CORRESPONDIENTES
AL PERIODO CERRADO EL 31 DE JULIO DE 2024 DE LA
SOCIEDAD
"SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A."**

Página 1 de 5

Moore Ibérica de Auditoría, S.L.P.

CIF: B79441994
Pasco de la Castellana 143, 7ª planta
28046 Madrid
Tel: 34913104046
e-mail: auditorias@moore.es
www.moore.es

INFORME DE AUDITORÍA EMITIDO POR UN AUDITOR INDEPENDIENTE DE ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS ABREVIADOS AL 31 DE JULIO DE 2024

A los Accionistas de SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A.:

Opinión

Hemos auditado los Estados Financieros intermedios abreviados de SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A., que comprenden el balance abreviado a 31 de julio de 2024, la cuenta de pérdidas y ganancias y, las notas explicativas correspondientes al periodo de cinco meses terminado en dicha fecha.

En nuestra opinión, los Estados Financieros intermedios abreviados adjuntos de SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. del periodo de cinco meses terminado en dicha fecha, expresan en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de la Sociedad a 31 de julio de 2024, así como de sus resultados correspondientes al periodo terminado en dicha fecha, de conformidad con el marco normativo de información financiera que resulta de aplicación (que se identifica en la nota 2 de la memoria) y, en particular, con los principios y criterios contables contenidos en el mismo.

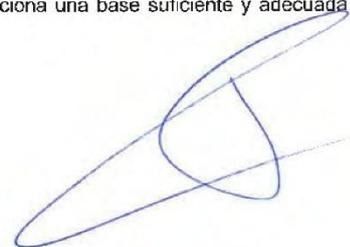
Fundamento de la opinión

Hemos llevado a cabo nuestra auditoría de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España. Nuestras responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección *Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de las cuentas anuales* de nuestro informe.

Somos independientes de la Sociedad de conformidad con los requerimientos de ética, incluidos los de independencia, que son aplicables a nuestra auditoría de los estados financieros intermedios abreviados en España, según lo exigido por la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas. En este sentido, no hemos prestado servicios distintos a los de la auditoría de cuentas ni han concurrido situaciones o circunstancias que, de acuerdo con lo establecido en la citada normativa reguladora, hayan afectado a la necesaria independencia de modo que se haya visto comprometida.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión.

Página 2 de 5



Aspectos más relevantes de la auditoría

Los aspectos más relevantes de la auditoría son aquellos que, según nuestro juicio profesional, han sido considerados como los riesgos de incorrección material más significativos en nuestra auditoría de los estados financieros intermedios abreviados del periodo actual. Estos riesgos han sido tratados en el contexto de nuestra auditoría de los estados financieros intermedios abreviados en su conjunto, y en la formación de nuestra opinión sobre éstos, y no expresamos una opinión por separado sobre esos riesgos.

Hemos determinado que el aspecto que se describe a continuación es el aspecto más relevante de la auditoría que se debe comunicar en nuestro informe.

Hechos posteriores

Según se describe en la Nota 23 de las notas explicativas a los estados financieros intermedios abreviados cerrados a 31 de julio 2024 adjuntos, con posterioridad a dicha fecha se han producido una serie de acontecimientos relevantes y que definen la evolución de la actividad de la Sociedad para los próximos ejercicios. Ya que estos acontecimientos producidos son la base de la actividad de SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A, consideramos que resulta fundamental su análisis y comprensión como punto de partida para el adecuado conocimiento de la Sociedad y su entorno.

Nuestros procedimientos de auditoría han consistido en:

- Recepción de una carta de manifestaciones en la que el Órgano de Administración nos acredita de manera detallada los acontecimientos producidos con posterioridad a la fecha del cierre del periodo auditado que deben considerarse significativos para la Compañía.
- Obtención, revisión y análisis de toda la documentación jurídica que da soporte a los hechos posteriores objeto de nuestra atención
- Obtención, revisión y análisis del Informe de Due Diligence legal elaborado por los asesores jurídicos externos contratados por la Compañía en el que se analiza la validez y viabilidad jurídica de los contratos firmados por la Compañía en el periodo posterior al cierre de los estados financieros intermedios abreviados auditados.
- Comprobación de los registros contables aplicados por la Compañía o aquellos que se deberían haber producido en su caso, así como de la adecuada aplicación de las normas de registro y valoración conforme al marco normativo de aplicación a los estados financieros intermedios auditados, en caso de que se haya procedido a efectuar reflejo contable de los contratos firmados.
- Revisión de la integridad y razonabilidad de los desgloses incluidos en las Notas explicativas de los estados financieros intermedios abreviados adjuntos.

Responsabilidad del Órgano de Administración en relación con los estados financieros abreviados

El órgano de administración es responsable de formular los estados financieros intermedios abreviados adjuntos, de forma que expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la Sociedad,

Página 3 de 5



de conformidad con el marco normativo de información financiera aplicable a la entidad en España, y del control interno que considere necesario para permitir la preparación de cuentas anuales abreviadas libres de incorrección material, debida a fraude o error.

En la preparación de los estados financieros intermedios abreviados, el órgano de administración es responsable de la valoración de la capacidad de la Sociedad para continuar como empresa en funcionamiento, revelando, según corresponda, las cuestiones relacionadas con la empresa en funcionamiento y utilizando el principio contable de empresa en funcionamiento excepto si el órgano de administración tiene intención de liquidar la sociedad o de cesar sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista.

Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros intermedios abreviados

Nuestros objetivos son obtener una seguridad razonable de que los estados financieros intermedios abreviados en su conjunto están libres de incorrección material, debida a fraude o error, y emitir un informe de auditoría que contiene nuestra opinión. Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España siempre detecte una incorrección material cuando existe. Las incorrecciones pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, puede preverse razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros intermedios abreviados.

Como parte de una auditoría de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España, aplicamos nuestro juicio profesional y mantenemos una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. También:

- Identificamos y valoramos los riesgos de incorrección material en los estados financieros intermedios abreviados, debida a fraude o error, diseñamos y aplicamos procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos y obtenemos evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para nuestra opinión. El riesgo de no detectar una incorrección material debida a fraude es más elevado que en el caso de una incorrección material debida a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, manifestaciones intencionadamente erróneas, o la elusión del control interno.
- Obtenemos conocimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias, y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de la entidad.
- Evaluamos si las políticas contables aplicadas son adecuadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y la correspondiente información revelada por el órgano de administración.
- Concluimos sobre si es adecuada la utilización, por el órgano de administración, del principio contable de empresa en funcionamiento y, basándonos en la evidencia de auditoría obtenida, concluimos sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o con condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad de la Sociedad para continuar como empresa en funcionamiento. Si concluimos que existe una incertidumbre material, se

Página 4 de 5



requiere que llamemos la atención en nuestro informe de auditoría sobre la correspondiente información revelada en los estados financieros intermedios abreviados o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que expresemos una opinión modificada. Nuestras conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de nuestro informe de auditoría. Sin embargo, los hechos o condiciones futuros pueden ser la causa de que la Sociedad deje de ser una empresa en funcionamiento.

- Evaluamos la presentación global, la estructura y el contenido de los estados financieros intermedios abreviados, incluida la información revelada, y si los estados financieros intermedios abreviados representan las transacciones y hechos subyacentes de un modo que logran expresar la imagen fiel.

Nos comunicamos con el órgano de administración de la entidad en relación con, entre otras cuestiones, el alcance y el momento de realización de la auditoría planificada y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa del control interno que identificamos en el transcurso de la auditoría.

Entre los riesgos significativos que han sido objeto de comunicación al órgano de administración de la entidad, determinamos los que han sido de la mayor significatividad en la auditoría de los estados financieros intermedios abreviados del periodo actual y que son, en consecuencia, los riesgos considerados más significativos.

Describimos esos riesgos en nuestro informe de auditoría salvo que las disposiciones legales o reglamentarias prohíban revelar públicamente la cuestión.

MOORE IBÉRICA DE AUDITORÍA, S.L.P.
(Inscrita en el Registro Oficial de Auditores
de Cuentas con el N° S-0359)



Daniel González Clemente
(Inscrito en el Registro Oficial de Auditores
de Cuentas con el N° 20.217)

Madrid, 9 de octubre de 2024

AUDITORES
INSTITUTO DE CENSORES JURADOS
DE CUENTAS DE ESPAÑA

MOORE IBÉRICA DE
AUDITORÍA, S.L.P. .

2024 Núm. 01/24/22046

SELLO CORPORATIVO: 96,00 EUR

Informe de auditoría de cuentas sujeto
a la normativa de auditoría de cuentas
española o internacional

SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A.

Estados Financieros Intermedios al 31 de julio de 2024

BALANCE DE SITUACIÓN AL 31/07/2024			B1.1
NIF: A70941299			
SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A.			
ACTIVO	NOTAS	31/12/2024	
A) ACTIVO NO CORRIENTE		261.813,42	
I. Inmovilizado intangible		0,00	
II. Inmovilizado material.	5	4.515,54	
2. Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material.		4.515,54	
III. Inversiones inmobiliarias.		0,00	
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo.		249.697,88	
1. Instrumentos de patrimonio.		2.173,70	
2. Créditos a empresas.	9	247.524,18	
V. Inversiones financieras a largo plazo.		7.600,00	
5. Otros activos financieros.	9	7.600,00	
VI. Activos por impuesto diferido.		0,00	
VII. Deudas comerciales no corrientes		0,00	
B) ACTIVO CORRIENTE		735.310,27	
I. Activos no corrientes mantenidos para la venta.		0,00	
II. Existencias.		400,00	
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.		33.987,78	
6. Otros créditos con las Administraciones Públicas.		33.987,78	
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo.		0,00	
V. Inversiones financieras a corto plazo.		0,00	
VI. Periodificaciones a corto plazo.		0,00	
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.	9	700.922,49	
1. Tesorería.		700.922,49	
2. Otros activos líquidos equivalentes.		0,00	
TOTAL ACTIVO (A + B)		997.123,69	

BALANCE DE SITUACIÓN AL 31/07/2024		B2.1
NIF: A70941299		
SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A.		
PATRIMONIO NETO Y PASIVO		NOTAS
		31/12/2024
A) PATRIMONIO NETO		947.997,88
<i>A-1) Fondos propios.</i>		11 947.997,88
I. Capital.		64.875,24
1. Capital escrutado.		64.875,24
II. Prima de emisión.		1.096.835,60
III. Reservas.		0,00
IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias).		0,00
Acciones/particip. propias en situaciones espec.		0,00
V. Resultados de ejercicios anteriores.		0,00
VI. Otras aportaciones de socios.		0,00
VII. Resultado del ejercicio.		(213.712,96)
VIII. (Dividendo a cuenta).		0,00
IX. Otros instrumentos de patrimonio neto.		0,00
<i>A-2) Ajustes por cambios de valor.</i>		0,00
I. Activos financieros a valor razonable con cambios en el patrimonio neto		0,00
II. Operaciones de cobertura.		0,00
III. Activos no corrientes y pasivos vinculados		0,00
IV. Diferencia de conversión		0,00
III. Otros.		0,00
<i>A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos.</i>		0,00
B) PASIVO NO CORRIENTE		0,00
I. Provisiones a largo plazo.		0,00
II. Deudas a largo plazo.		0,00
III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo.		0,00
IV. Pasivos por impuesto diferido.		0,00
V. Periodificaciones a largo plazo.		0,00
VI. Acreedores comerciales no corrientes.		0,00
VII. Deuda con características especiales a largo plazo.		0,00
C) PASIVO CORRIENTE		49.125,81
I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta.		0,00
II. Provisiones a corto plazo.		0,00
III. Deudas a corto plazo.		0,00
5. Otros pasivos financieros.		0,00
IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo.		85,70
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.		49.040,11
1. Proveedores		0,00
a) Proveedores a largo plazo		0,00
b) Proveedores a corto plazo		0,00
3. Acreedores varios.	9 y 13	48.843,08
5. Pasivos por impuesto corriente.		0,00
6. Otras deudas con las Administraciones Públicas.	13	5.197,03
VI. Periodificaciones a corto plazo.		0,00
VII. Deuda con características especiales a corto plazo.		0,00
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)		997.123,69

CUENTA DE PÉRDIDAS AL 31/07/2024		P1.1	
NIF: A70941299			
SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A.			
(DEBE) / HABER	NOTAS	31/12/2024	
A) OPERACIONES CONTINUADAS			
1. Importe neto de la cifra de negocios.			0,00
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación.			0,00
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo.			0,00
4. Aprovisionamientos.			0,00
5. Otros ingresos de explotación.			0,00
6. Gastos de personal.			(9.598,79)
a) Sueldos, salarios y asimilados.			(8.045,08)
b) Cargas sociales.	14		(1.553,71)
c) Provisiones.			0,00
7. Otros gastos de explotación.	14		(204.114,17)
a) Servicios exteriores.			(204.114,17)
b) Tributos.			0,00
c) Mercedías, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales.			0,00
d) Otros gastos de gestión corriente			0,00
e) Gastos por emisión de gases de efecto invernadero.			0,00
8. Amortización del inmovilizado.			0,00
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras.			0,00
10. Excesos de provisiones.			0,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado.			0,00
a) Deterioros y pérdidas.			0,00
b) Resultados por enajenaciones y otras.			0,00
c) Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado de las sociedades holding.			0,00
12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio			0,00
13. Otros resultados			0,00
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13)			(213.712,96)

CUENTA DE PÉRDIDAS AL 31/07/2024		P1.2	
NIF: A70941299			
SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A.			
(DEBE) / HABER	NOTAS	31/12/2024	
14. Ingresos financieros.			0,00
a) De participaciones en instrumentos de patrimonio.			0,00
a1) En empresas del grupo y asociadas.			0,00
a2) En terceros.			0,00
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros.			0,00
b1) De empresas del grupo y asociadas.			0,00
b2) De terceros.			0,00
c) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero.			0,00
15. Gastos financieros.			0,00
a) Por deudas con empresas del grupo y asociadas.			0,00
b) Por deudas con terceros.			0,00
c) Por actualización de provisiones			0,00
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros.			0,00
a) Cartera de negociación y otros.			0,00
b) Imputación al resultado del ejercicio por activos financieros a valor razonable con cambios en el patrimonio neto			0,00
17. Diferencias de cambio.			0,00
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros.			0,00
a) Deterioros y pérdidas.			0,00
b) Resultados por enajenaciones y otras.			0,00
19. Otros ingresos y gastos de carácter financiero			0,00
a) Incorporación al activo de gastos financieros			0,00
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores			0,00
c) Resto de ingresos y gastos			0,00
A.2) RESULTADO FINANCIERO (14+15+16+17+18+19)			0,00
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A.1+A.2)			(213.712,96)
20. Impuestos sobre beneficios.			0,00
A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS (A.3+20)			(213.712,96)
B) OPERACIONES INTERRUMPIDAS			
21. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos.			0,00
A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO (A.4+21)			(213.712,96)

SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A.
NOTAS EXPLICATIVAS AL BALANCE AL 31/07/2024

(1) ACTIVIDAD DE LA SOCIEDAD

La Sociedad ha sido constituida en este ejercicio 2024, concretamente el 22 de marzo de 2024 con la denominación de "SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A.", con un capital social de 61.800 euros, representado en 1.030.000 acciones de 0,06 euros de valor nominal cada una de ellas.

Con fecha 16 de junio de 2024 se produjo una ampliación de capital por importe de 1.677,30 euros mediante la emisión de 27.955 acciones nuevas de 0,06 euros de valor nominal cada una de ellas.

Con fecha 30/07/2024, se produjo una segunda ampliación de capital por importe de 1.297,94 euros, mediante la emisión de 23.299 acciones nuevas de 0,06 euros de valor nominal cada una de ellas. Esta ampliación de capital ha quedado inscrita en el Registro Mercantil con fecha 5 de septiembre de 2024

El domicilio social se encuentra en C/Castello, N° 32, 1º Derecha, 28001 Madrid.

Se encuentra inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, tomo 46763, folio 70, hoja M-820821 y su C.I.F. es el A70941299.

Su objeto social es según consta en el artículo 2º de sus estatutos, es el siguiente:

- a) La prestación de servicios de asesoramiento jurídico, económico, administrativo, comercial e industrial; así como actividades de tenencia, adquisición, enajenación y compraventa de valores mobiliarios, de participaciones sociales o acciones en el capital de todo tipo de sociedades.
- b) La dirección, gestión y administración de las sociedades participadas por la misma.
- c) La adquisición, tenencia, disfrute y rentabilización, ya sea por su administración, arrendamiento, cesión de uso o venta de derechos, ya sean reales o de crédito, incluso derechos de propiedad intelectual o industrial, bienes inmuebles.
- d) La compraventa, administración y explotación de todo tipo de activos inmobiliarios, rústicos y urbanos, incluido el arrendamiento de los inmuebles que sean propiedad de la sociedad, y, en general, los servicios relativos a la propiedad inmobiliaria.
- e) La construcción de edificios, su promoción y remodelación y la realización de obras de cualquier naturaleza, ya sea sobre bienes propios o ajenos, de forma indirecta, utilizando para ello colaboradores o subcontratistas.

Su CNAE principal es: 70.10 Actividades de las sedes centrales.

Con fecha 29/07/2024 de conformidad con las previsiones de los Estatutos Sociales y las legales, se acuerda por unanimidad de los consejeros la creación de la Comisión de Auditoría.

(2) BASES DE PRESENTACIÓN DE LAS CUENTAS ANUALES

a) Marco normativo

Estas cuentas se han formulado por los administradores de acuerdo con el marco normativo de información financiera aplicable a la Sociedad, que es el establecido en:

- a) Código de Comercio y la restante legislación mercantil.
- b) Plan General de Contabilidad Aprobado por el Real Decreto 1514/2007.
- c) Las normas de obligado cumplimiento aprobadas por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de

Cuentas en desarrollo del Plan General de Contabilidad y sus normas complementarias.

d) El resto de la normativa contable española que resulte de aplicación.

b) *Imagen fiel.*

Las cuentas anuales adjuntas se han preparado a partir de los registros contables intermedios de la sociedad al 31/07/2024, y se presentan de acuerdo con la legislación mercantil y con las normas establecidas en el Plan General de Contabilidad, con objeto de mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa a la fecha indicada.

No se han dejado de aplicar disposiciones legales en materia contable con objeto de que las presentes cuentas anuales muestren más adecuadamente la imagen fiel.

c) *Aspectos Críticos de la valoración y estimación de la incertidumbre*

La dirección ha formulado las presentes cuentas anuales bajo el principio de empresa en funcionamiento, no existiendo incertidumbres importantes relativas a eventos o condiciones, que pudieran aportar dudas significativas sobre la posibilidad de que la empresa siga funcionando normalmente.

d) *Comparación de la información-*

Debido a que la Sociedad se ha constituido el 22 de marzo de 2024, tal y como ya se ha indicado en el punto 1 del presente documento, tanto en los saldos expresados en los Estados financieros intermedios al 31/07/2024 como en las Notas explicativas de los mismos, sólo se presentan saldos al 31/07/2024 y no se presentan comparativos con los del ejercicio anterior.

e) *Agrupación de partidas-*

Ninguna de las partidas del Balance, de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, ha sido objeto de agrupación.

f) *Elementos recogidos en varias partidas-*

No existen elementos patrimoniales recogidos en dos o más partidas del balance.

g) *Cambios de criterios contables*

Al ser el primer ejercicio social, tal y como se ha comentado en el punto 1) y 2d) del presente documento, no pueden existir cambios en criterios contables.

h) *Corrección de errores*

Al ser el primer ejercicio social, tal y como se ha comentado en el punto 1) y 2d) del presente documento, no pueden existir errores a corregir.

(3) APLICACIÓN DE RESULTADOS

Al ser el primer ejercicio social, tal y como se ha comentado en el punto 1) y 2d) del presente documento, no existen resultados anteriores, por lo que no es de aplicación este apartado.

(4) NORMAS DE REGISTRO Y VALORACIÓN

Las principales normas de registro y valoración utilizadas por la Sociedad en la elaboración de los Estados financieros intermedios al 31/07/2024, han sido de acuerdo con las establecidas por el Plan General de Contabilidad aprobado por el R.D. 1514/2007 de 16 de noviembre, han sido las siguientes:

a) *Inmovilizado intangible-*

No aplicable a la sociedad.

b) Inmovilizado material-

Los bienes comprendidos en el inmovilizado material se hallan valorados al precio de adquisición o al coste de producción.

Los impuestos indirectos que gravan los elementos de inmovilizado material, solo se incluyen cuando no son recuperables de la Hacienda Pública. Para aquellos inmovilizados que necesitan un período de tiempo superior al año para estar en condiciones de uso, se incluye en el precio de adquisición o coste de producción, los gastos financieros devengados antes de la puesta en condiciones de funcionamiento.

El precio de adquisición incluye, además del importe facturado por el vendedor después de deducir cualquier descuento o rebaja en el precio, todos los gastos adicionales y directamente relacionados que se produzcan hasta su puesta en condiciones de funcionamiento, incluida la ubicación en el lugar y cualquier otra condición necesaria para que pueda operar de la forma prevista.

El coste de producción se obtiene añadiendo al precio de adquisición de las materias primas y otras materias consumibles, los demás costes directamente imputables a dichos bienes, así como la parte que razonablemente corresponda de los costes indirectamente imputables.

Los costes de renovación, ampliación o mejora de los bienes del inmovilizado material son incorporados al activo como mayor valor del bien exclusivamente cuando suponen un aumento de su capacidad, productividad o alargamiento de su vida útil y siempre que es posible conocer o estimar el valor neto contable de los elementos que resultan dados de baja del inventario por haber sido sustituidos.

La amortización del inmovilizado material se calcula sistemáticamente por el método lineal en función de la vida útil de los respectivos bienes, atendiendo a la depreciación efectivamente sufrida por su funcionamiento, uso y disfrute. En el caso de que al cierre del ejercicio, el valor contable de alguno de los elementos fuese superior al importe recuperable (mayor importe entre su valor razonable menos sus costes de venta y su valor en uso), o que se detectasen factores identificativos de obsolescencia a que pudieran estar afectos los inmovilizados, se reconoce la correspondiente pérdida por deterioro de valor.

Los años de vida útil estimada utilizados en el cálculo de la depreciación experimentada por los elementos que componen el inmovilizado material, y que pueden diferir de los coeficientes fiscales, son los siguientes:

	Nº de años de vida útil estimada	Porcentaje de Amortización anual
Mobiliario	10	10 %

Los costes de renovación, ampliación o mejora de los bienes del inmovilizado material son incorporados al activo como mayor valor del bien en la medida en que supongan un aumento de la capacidad, productividad o alargamiento de su vida útil, dándose de baja el valor contable de los elementos que se hayan sustituido.

Los gastos realizados durante el ejercicio con motivo de las obras y trabajos que la empresa lleve a cabo para sí misma, se cargarán en las cuentas de gasto acorde a su naturaleza. Las cuentas de inmovilizados en curso se cargarán por el importe de dichos gastos, con abono a la partida de ingresos que recoge los trabajos realizados por la empresa para sí misma.

c) Inversiones Inmobiliarias-

No aplicable a la sociedad.

d) Arrendamientos

La sociedad no tiene elementos adquiridos con contratos de arrendamiento financiero.

Se calificará un arrendamiento como operativo (alquiler), cuando se convenga el uso de un bien entre las partes, a cambio de recibir un importe único o una serie de pagos, durante un período determinado de tiempo, sin que se trate de un arrendamiento financiero. Los gastos correspondientes se registrarán en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se devenguen.

e) **Permutas**

Se considera que una permuta tiene carácter comercial en el caso de:

- La configuración de los flujos de efectivo generados por el inmovilizado recibido difiere de la configuración de los flujos de efectivo del activo entregado.
- El valor actual de los flujos de efectivo después de impuestos de las actividades de la empresa afectadas por la permuta, se ve modificado como consecuencia de la operación.

Cuando una permuta se califique como comercial, el inmovilizado recibido se valorará por el valor razonable del activo entregado más, las contrapartidas monetarias que se hubieran entregado a cambio, salvo que se tenga una evidencia más clara del valor razonable del activo recibido y con el límite de este último. Las diferencias de valoración que pudieran surgir al dar de baja el elemento entregado a cambio, se reconocerán en la cuenta de pérdidas y ganancias.

En las permutas que no tengan carácter de comercial, el inmovilizado recibido se valorará por el valor contable del bien entregado, más las contrapartidas monetarias entregadas, con el límite del valor razonable del inmovilizado recibido, si este fuese menor.

f) **Instrumentos financieros-**

Activos financieros a coste amortizado

Un activo financiero se incluirá en esta categoría, incluso cuando esté admitido a negociación en un mercado organizado, si la empresa mantiene la inversión con el objetivo de percibir los flujos de efectivo derivados de la ejecución del contrato, y las condiciones contractuales del activo financiero dan lugar, en fechas especificadas, a flujos de efectivo que son únicamente cobros de principal e intereses sobre el importe del principal pendiente.

Los flujos de efectivo contractuales que son únicamente cobros de principal e interés sobre el importe del principal pendiente son inherentes a un acuerdo que tiene la naturaleza de préstamo ordinario o común, sin perjuicio de que la operación se acuerde a un tipo de interés cero o por debajo de mercado.

Con carácter general, se incluyen en esta categoría los créditos por operaciones comerciales y los créditos por operaciones no comerciales:

- a) **Créditos por operaciones comerciales:** son aquellos activos financieros que se originan en la venta de bienes y la prestación de servicios por operaciones de tráfico de la empresa con cobro aplazado, y
- b) **Créditos por operaciones no comerciales:** son aquellos activos financieros que, no siendo instrumentos de patrimonio ni derivados, no tienen origen comercial y cuyos cobros son de cuantía determinada o determinable, que proceden de operaciones de préstamo o crédito concedidos por la empresa

Los activos financieros clasificados en esta categoría se valorarán inicialmente por su valor razonable, que, salvo evidencia en contrario, será el precio de la transacción, que equivaldrá al valor razonable de la contraprestación entregada, más los costes de transacción que les sean directamente atribuibles.

No obstante, los créditos por operaciones comerciales con vencimiento no superior a un año y que no tengan un tipo de interés contractual explícito, así como los créditos al personal, los dividendos a cobrar y los desembolsos exigidos sobre instrumentos de patrimonio, cuyo importe se espera recibir en el corto plazo, se podrán valorar por su valor nominal cuando el efecto de no actualizar los flujos de efectivo no sea significativo.

Los activos financieros incluidos en esta categoría se valorarán por su coste amortizado.

Los intereses devengados se contabilizarán en la cuenta de pérdidas y ganancias, aplicando el método del tipo de interés efectivo.

No obstante, los créditos con vencimiento no superior a un año que, de acuerdo con lo dispuesto en el apartado anterior, se valoren inicialmente por su valor nominal, continuarán valorándose por dicho importe, salvo que se hubieran deteriorado.

Cuando los flujos de efectivo contractuales de un activo financiero se modifican debido a las dificultades financieras

del emisor, la empresa analizará si procede contabilizar una pérdida por deterioro de valor.

Al menos al cierre del ejercicio, deberán efectuarse las correcciones valorativas necesarias siempre que exista evidencia objetiva de que el valor de un activo financiero, o de un grupo de activos financieros con similares características de riesgo valorados colectivamente, se ha deteriorado como resultado de uno o más eventos que hayan ocurrido después de su reconocimiento inicial y que ocasionen una reducción o retraso en los flujos de efectivo estimados futuros, que pueden venir motivados por la insolvencia del deudor.

La pérdida por deterioro del valor de estos activos financieros será la diferencia entre su valor en libros y el valor actual de los flujos de efectivo futuros, incluidos, en su caso, los procedentes de la ejecución de las garantías reales y personales, que se estima van a generar, descontados al tipo de interés efectivo calculado en el momento de su reconocimiento inicial.

Activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias

Aquellos cuyo propósito es la venta en un plazo inferior a un año, que forme parte de una cartera de instrumentos financieros identificados y los instrumentos financieros derivados. Se considera que un activo financiero se posee para negociar cuando:

- a) Se origine o adquiera con el propósito de venderlo en el corto plazo (por ejemplo, valores representativos de deuda, cualquiera que sea su plazo de vencimiento, o instrumentos de patrimonio, cotizados, que se adquieran para venderlos en el corto plazo).
- b) Forme parte en el momento de su reconocimiento inicial de una cartera de instrumentos financieros identificados y gestionados conjuntamente de la que existan evidencias de actuaciones recientes para obtener ganancias en el corto plazo, o
- c) Sea un instrumento financiero derivado, siempre que no sea un contrato de garantía financiera ni haya sido designado como instrumento de cobertura.

Para los instrumentos de patrimonio que no se mantengan para negociar, ni deban valorarse al coste, la empresa puede realizar la elección irrevocable en el momento de su reconocimiento inicial de presentar los cambios posteriores en el valor razonable directamente en el patrimonio neto.

En todo caso, una empresa puede, en el momento del reconocimiento inicial, designar un activo financiero de forma irrevocable como medido al valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias, y que en caso contrario se hubiera incluido en otra categoría, si haciéndolo elimina o reduce significativamente una incoherencia de valoración o asimetría contable que surgiría en otro caso de la valoración de los activos o pasivos sobre bases diferentes.

Los activos financieros incluidos en esta categoría se valorarán inicialmente por su valor razonable, que, salvo evidencia en contrario, será el precio de la transacción, que equivaldrá al valor razonable de la contraprestación entregada. Los costes de transacción que les sean directamente atribuibles se reconocerán en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio.

Su valoración posterior se realizará a valor razonable, registrándose los cambios que se produzcan en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio.

Activos financieros a coste.

En todo caso, se incluyen en esta categoría de valoración:

- a) Las inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas, tal como estas quedan definidas en la norma 13ª de elaboración de las cuentas anuales.
- b) Las restantes inversiones en instrumentos de patrimonio cuyo valor razonable no pueda determinarse por referencia a un precio cotizado en un mercado activo para un instrumento idéntico, o no pueda estimarse con fiabilidad, y los derivados que tengan como subyacente a estas inversiones.
- c) Los activos financieros híbridos cuyo valor razonable no pueda estimarse de manera fiable, salvo que se cumplan los requisitos para su contabilización a coste amortizado.

- d) Las aportaciones realizadas como consecuencia de un contrato de cuentas en participación y similares.
- e) Los préstamos participativos cuyos intereses tengan carácter contingente, bien porque se pacte un tipo de interés fijo o variable condicionado al cumplimiento de un hito en la empresa prestataria (por ejemplo, la obtención de beneficios), o bien porque se calculen exclusivamente por referencia a la evolución de la actividad de la citada empresa.
- f) Cualquier otro activo financiero que inicialmente procediese clasificar en la cartera de valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias cuando no sea posible obtener una estimación fiable de su valor razonable.

Se valoran inicialmente por su coste, esto es, el valor razonable de la contraprestación entregada más los costes de transacción que le sean directamente atribuibles.

Su valoración posterior se realizará por su coste menos el importe acumulado de las correcciones valorativas por deterioro. Estas serán la diferencia entre el valor en libros y el importe recuperable. Se considera como importe recuperable, el patrimonio neto de la entidad participada, corregido por las plusvalías tácitas existentes en la fecha de valoración que correspondan a elementos identificables en el balance de la participada.

El importe de las correcciones valorativas por deterioro o las reversiones que se pudieran producir, se registran como un gasto o un ingreso, respectivamente, en la cuenta de pérdidas y ganancias, teniendo la reversión como límite el valor en libros inicial de la inversión.

Activos financieros a valor razonable con cambios en el patrimonio neto

Un activo financiero se incluirá en esta categoría cuando las condiciones contractuales del activo financiero dan lugar, en fechas especificadas, a flujos de efectivo que son únicamente cobros de principal e intereses sobre el importe del principal pendiente, y no se mantenga para negociar ni proceda clasificarlo como activos financieros a coste amortizado. También se incluirán en esta categoría las inversiones en instrumentos de patrimonio para las se haya ejercitado la opción irrevocable regulada en el apartado de activos financieros a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias.

Los activos financieros incluidos en esta categoría se valorarán inicialmente por su valor razonable, que, salvo evidencia en contrario, será el precio de la transacción, que equivaldrá al valor razonable de la contraprestación entregada, más los costes de transacción que les sean directamente atribuibles.

Formará parte de la valoración inicial el importe de los derechos preferentes de suscripción y similares que, en su caso, se hubiesen adquirido.

Los activos financieros incluidos en esta categoría se valorarán con posterioridad por su valor razonable, sin deducir los costes de transacción en que se pudiera incurrir en su enajenación. Los cambios que se produzcan en el valor razonable se registrarán directamente en el patrimonio neto, hasta que el activo financiero cause baja del balance o se deteriore, momento en que el importe así reconocido, se imputará a la cuenta de pérdidas y ganancias.

Al menos al cierre del ejercicio, deberán efectuarse las correcciones valorativas necesarias siempre que exista evidencia objetiva de que el valor de un activo financiero, o grupo de activos financieros incluidos en esta categoría con similares características de riesgo valoradas colectivamente, se ha deteriorado como resultado de uno o más eventos que hayan ocurrido después de su reconocimiento inicial.

La corrección valorativa por deterioro del valor de estos activos financieros será la diferencia entre su coste o coste amortizado menos, en su caso, cualquier corrección valorativa por deterioro previamente reconocida en la cuenta de pérdidas y ganancias y el valor razonable en el momento en que se efectúe la valoración.

Las pérdidas acumuladas reconocidas en el patrimonio neto por disminución del valor razonable, siempre que exista una evidencia objetiva de deterioro en el valor del activo, se reconocerán en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Pasivos financieros a coste amortizado.

La empresa clasificará todos los pasivos financieros en esta categoría excepto cuando deban valorarse a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias, de acuerdo con los criterios incluidos en el apartado 3.2, o se trate de alguna de las excepciones previstas en esta norma.

Con carácter general, se incluyen en esta categoría los débitos por operaciones comerciales y los débitos por operaciones no comerciales:

- a) Débitos por operaciones comerciales: son aquellos pasivos financieros que se originan en la compra de bienes y servicios por operaciones de tráfico de la empresa con pago aplazado, y
- b) Débitos por operaciones no comerciales: son aquellos pasivos financieros que, no siendo instrumentos derivados, no tienen origen comercial, sino que proceden de operaciones de préstamo o crédito recibidos por la empresa.

Los préstamos participativos que tengan las características de un préstamo ordinario o común también se incluirán en esta categoría sin perjuicio de que la operación se acuerde a un tipo de interés cero o por debajo de mercado.

Los pasivos financieros incluidos en esta categoría se valorarán inicialmente por su valor razonable, que, salvo evidencia en contrario, será el precio de la transacción, que equivaldrá al valor razonable de la contraprestación recibida ajustado por los costes de transacción que les sean directamente atribuibles.

No obstante, los débitos por operaciones comerciales con vencimiento no superior a un año y que no tengan un tipo de interés contractual, así como los desembolsos exigidos por terceros sobre participaciones, cuyo importe se espera pagar en el corto plazo, se podrán valorar por su valor nominal, cuando el efecto de no actualizar los flujos de efectivo no sea significativo.

Los pasivos financieros incluidos en esta categoría se valorarán por su coste amortizado. Los intereses devengados se contabilizarán en la cuenta de pérdidas y ganancias, aplicando el método del tipo de interés efectivo.

No obstante, los débitos con vencimiento no superior a un año que, de acuerdo con lo dispuesto en el apartado anterior, se valoren inicialmente por su valor nominal, continuarán valorándose por dicho importe.

Pasivos financieros a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias

En esta categoría se incluirán los pasivos financieros que cumplan alguna de las siguientes condiciones:

- a) Son pasivos que se mantienen para negociar. Se considera que un pasivo financiero se posee para negociar cuando:
 - a. Se emita o asuma principalmente con el propósito de readquirirlo en el corto plazo (por ejemplo, obligaciones y otros valores negociables emitidos cotizados que la empresa pueda comprar en el corto plazo en función de los cambios de valor).
 - b. Sea una obligación que un vendedor en corto tiene de entregar activos financieros que le han sido prestados (es decir, una empresa que vende activos financieros que había recibido en préstamo y que todavía no posee).
 - c. Forme parte en el momento de su reconocimiento inicial de una cartera de instrumentos financieros identificados y gestionados conjuntamente de la que existan evidencias de actuaciones recientes para obtener ganancias en el corto plazo, o
 - d. Sea un instrumento financiero derivado, siempre que no sea un contrato de garantía financiera ni haya sido designado como instrumento de cobertura.
- b) Desde el momento del reconocimiento inicial, ha sido designado por la entidad para contabilizarlo al valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias. Esta designación, que será irrevocable, sólo se podrá realizar si resulta en una información más relevante, debido a que:
 - a. Se elimina o reduce de manera significativa una incoherencia o «asimetría contable» con otros instrumentos a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias; o
 - b. Un grupo de pasivos financieros o de activos y pasivos financieros se gestione y su rendimiento se evalúe sobre la base de su valor razonable de acuerdo con una estrategia de gestión del riesgo o de inversión documentada y se facilite información del grupo también sobre la base del valor razonable al personal clave de la dirección, según se define en la norma 15ª de elaboración de las cuentas anuales.
- c) Opcionalmente y de forma irrevocable, se podrán incluir en su integridad en esta categoría los pasivos

financieros híbridos regulados en el apartado 5.1, siempre que se cumplan los requisitos allí establecidos.

Los pasivos financieros incluidos en esta categoría se valorarán inicialmente por su valor razonable, que, salvo evidencia en contrario, será el precio de la transacción, que equivaldrá al valor razonable de la contraprestación recibida. Los costes de transacción que les sean directamente atribuibles se reconocerán en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio.

Después del reconocimiento inicial la empresa valorará los pasivos financieros comprendidos en esta categoría a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias.

g) Coberturas contables-

Cobertura de valor razonable: cubre la exposición a los cambios en el valor razonable de activos o pasivos reconocidos o de compromisos firmes de compra. Los cambios en el valor del instrumento de cobertura y de la partida cubierta se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Cobertura de los flujos de efectivo: cubre la exposición a la variación de los flujos de efectivo que se atribuya a un riesgo concreto asociado a activos o pasivos reconocidos o a una transacción prevista altamente probable, siempre que pueda afectar a la cuenta de pérdidas y ganancias. La parte de la ganancia o pérdida del instrumento de cobertura que se haya determinado como cobertura eficaz, se reconocerá transitoriamente en el patrimonio neto, imputándose a la cuenta de pérdidas y ganancias en el ejercicio o ejercicios en los que la operación cubierta prevista afecte al resultado, salvo que la cobertura corresponda a una transacción prevista que termine en el reconocimiento de un activo o pasivo no financiero, en cuyo caso los importes registrados en el patrimonio neto se incluirán en el coste del activo cuando sea adquirido o asumido.

Cobertura de la inversión neta en negocios en el extranjero: cubre el riesgo de tipo de cambio en las inversiones en sociedades dependientes, asociadas, negocios conjuntos y sucursales, cuyas actividades están basadas o se lleven a cabo en una moneda funcional distinta al euro. Los cambios de valor en los instrumentos de cobertura de inversiones en sociedades que carezcan de personalidad jurídica independiente y sucursales en el extranjero, se reconocerán transitoriamente en el patrimonio neto, imputándose a la cuenta de pérdidas y ganancias en el ejercicio o ejercicios en que se produzca su enajenación. Para el caso de cobertura de inversiones en sociedades dependientes, multigrupo y asociadas, se tratarán como coberturas de valor razonable por el componente del tipo de cambio.

h) Existencias-

No aplicable a la sociedad.

i) Transacciones en moneda extranjera-

Las transacciones en moneda extranjera se valoran inicialmente mediante la aplicación al importe en moneda extranjera del tipo de cambio de contado entre ambas monedas, en la fecha de la transacción.

Al cierre del ejercicio se valorarán aplicando el tipo de cambio de cierre (tipo de cambio medio de contado). Las diferencias de cambio que surjan, tanto positivas como negativas, así como las que se produzcan al liquidar dichos elementos patrimoniales, se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio.

j) Impuesto sobre Sociedades-

El gasto por Impuesto sobre Beneficios del ejercicio se calcula en función del resultado económico antes de impuestos, aumentado o disminuido, según corresponda, con las diferencias permanentes y diferencias temporarias (con origen en el ejercicio en ejercicios anteriores) hasta obtener el resultado fiscal, entendiéndose éste como la base imponible del citado impuesto, y minorado por las bonificaciones y deducciones en la cuota, excluidas las retenciones y los pagos a cuenta.

Las diferencias entre el impuesto sobre sociedades a pagar y el gasto por dicho impuesto se registran como impuesto sobre beneficios anticipado o diferido, según corresponda.

k) Clasificación de deudas-

La Sociedad clasifica como deudas a corto plazo aquellas cuyo vencimiento es inferior a doce meses, y a largo plazo las superiores a doce meses.

D) Ingresos y gastos-

Los ingresos y gastos se imputan en función del criterio del devengo, es decir, cuando se produce la corriente real de bienes y servicios que los mismos representan, con independencia del momento en que se produzca la corriente monetaria o financiera derivada de ellos.

Los ingresos se valorarán por el valor razonable de la contrapartida recibida o por recibir derivada de los mismos, deducido el importe de cualquier descuento, rebaja en el precio, así como de los intereses incorporados al nominal de los créditos.

Cuando existen dudas relativas al cobro de un importe que hubiera sido previamente reconocido como ingreso, se registra un gasto por corrección de valor por deterioro.

Los ingresos por prestación de servicios se han reconocido cuando el resultado de la transacción se pueda estimar con fiabilidad, considerando el porcentaje de realización del servicio en la fecha del cierre del ejercicio.

Sólo se han contabilizado los ingresos por prestación de servicios con las siguientes condiciones: cuando el importe de los ingresos se ha podido valorar con fiabilidad, siempre que la empresa haya recibido beneficios o rendimientos de la transacción, y esta transacción haya podido ser valorada a cierre de ejercicio con fiabilidad, y finalmente cuando los costes incurridos en la prestación, así como los que quedan por incurrir se han podido valorar con fiabilidad.

Debido a que la prestación de servicios se realiza, con carácter general, por meses naturales, no se registran periodificaciones de ingresos por prestaciones de servicios al cierre del ejercicio.

m) Provisiones y contingencias

La sociedad reconoce como provisiones los pasivos que resulten indeterminados respecto a su importe fecha de cancelación, y que vengan determinadas por disposición legal, contractual o por obligaciones implícitas o tácitas. Se valoran al cierre de cada ejercicio, por el valor actual de la mejor estimación posible del importe necesario para cancelar dicha provisión.

n) Elementos patrimoniales de naturaleza medioambiental

Los criterios de registro y valoración de los elementos de naturaleza ambiental, son similares a los descritos en las normas de registro y valoración de las notas 4a) y 4b) de la Memoria.

o) Compromisos por pensiones

Las retribuciones a largo plazo al personal que tengan el carácter de aportación definida, consisten en contribuciones de carácter predeterminado y son realizados a entidades externas de acuerdo con la legislación vigente. Las aportaciones realizadas son registradas en la cuenta de pérdidas y ganancias de cada ejercicio. En el caso de que al cierre del ejercicio existieran contribuciones devengadas y no satisfechas, son reflejadas en el balance como un pasivo por retribuciones a largo plazo al personal.

p) Pagos basados en acciones

Se reconocerán los bienes y servicios recibidos como un activo o como un gasto atendiendo a su naturaleza, en el momento de su obtención, y como contrapartida, el correspondiente incremento en el patrimonio neto si la transacción se liquidase con instrumentos de patrimonio, o el correspondientes pasivo, si se liquidase por un importe basado en el valor de los instrumentos de patrimonio.

Las transacciones que se liquiden con instrumentos de patrimonio, se valoran por el valor razonable de los instrumentos de patrimonio cedidos, o bien por el valor razonable de los bienes y servicios en la fecha en que se reciben cuando tengan como contrapartida bienes o servicios distintos de los prestados por los empleados.

Las transacciones que se liquiden en efectivo, se valoran por su valor razonable en la fecha de cierre de cada ejercicio, imputándose a la cuenta de pérdidas y ganancias los cambios de valoración que se produzcan durante el ejercicio.

q) Subvenciones, donaciones y legados.

Las subvenciones, donaciones y legados no reintegrables, se contabilizan inicialmente como ingresos imputados al patrimonio neto y se reconocerán en la cuenta de pérdidas y ganancias como ingresos de forma sistemática y racional,

correlacionada con los gastos derivados.

Las subvenciones, donaciones y legados que tengan carácter de reintegrables, se registran como pasivos hasta que adquieran la condición de no reintegrables.

Ambas se valoran por el valor razonable del importe concedido o del bien recibido.

El criterio de imputación a la cuenta de pérdidas y ganancias, es función del tipo de subvención:

- Subvenciones para financiar gastos específicos: se imputan como ingresos en el mismo ejercicio en el que se devengan los gastos financiados.
- Subvenciones para adquirir activos o cancelar pasivos: en proporción a la dotación a la amortización efectuada sobre los inmovilizados intangibles, materiales e inversiones inmobiliarias, o para el caso de existencias, en el ejercicio en el que se produzca la enajenación o corrección valorativa. Para activos financieros, se imputan a resultados en el ejercicio en que se produzca su enajenación o corrección valorativa por deterioro, y en el caso de cancelación de deudas, cuando se realice la cancelación, excepto las otorgadas para la financiación de un elemento específico, en cuyo caso se realizará en función del elemento financiado.
- Subvenciones, donaciones o legados recibidos de socios, se registran directamente en los fondos propios no constituyendo ingreso alguno.

r) Combinaciones de negocios

En las combinaciones de negocio que surjan de la fusión o escisión de varias empresas, o de la adquisición de todos los elementos patrimoniales de una empresa o de una parte que constituya uno o más negocios, se contabilizarán en la fecha de adquisición (fecha en la que la empresa adquirente toma el control), los activos identificables adquiridos y pasivos asumidos por su valor razonable.

El coste de la combinación será la suma del valor razonable de los activos entregados, pasivos incurridos, así como de cualquier otra contraprestación adicional que pueda considerarse probable y estimarse de forma fiable.

En el caso de que el valor de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos, fuese inferior al coste de la combinación de negocios, la diferencia entre ambos se reconocerá como un fondo de comercio al que se le aplicarán las normas de registro y valoración descritas en el apartado de inmovilizado intangible.

En el caso de que el valor de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos, fuese superior al coste de la combinación de negocios, la diferencia entre ambos se reconocerá en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio como un ingreso.

Las combinaciones de negocio que surjan como consecuencia de la adquisición de acciones o participaciones en el capital social de una empresa, así como otras operaciones o sucesos cuyo resultado sea la adquisición del control sobre la sociedad aunque no se hubiera realizado una inversión, serán registradas y valoradas de acuerdo a lo establecido en las normas de registro y valoración aplicables a las inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas, y que han sido descritas anteriormente.

s) Negocios conjuntos

Las actividades económicas controladas conjuntamente con otras empresas o personas físicas, correspondientes a explotaciones y activos controlados de forma conjunta, se registran, por la parte proporcional que corresponda a Aquatherm Ibérica, S.L. en función del porcentaje de participación, en el balance los activos controlados y de los pasivos incurridos, así como de los activos afectos a la explotación conjunta bajo su control y de los pasivos incurridos consecuencia del negocio conjunto.

Así mismo, se registrarán en la cuenta de pérdidas y ganancias la parte correspondiente de los ingresos generados y gastos incurridos

t) Operaciones entre partes vinculadas

Las operaciones realizadas con empresas del mismo grupo, asociadas o vinculadas, con independencia del grado de vinculación, se contabilizarán de acuerdo con las normas generales de contabilidad, contabilizándose inicialmente los elementos objeto de la transacción por su valor razonable. Si el precio acordado difiriese del valor razonable, la diferencia se registraría atendiendo a la realidad económica de la operación.

u) Activos no corrientes mantenidos para la venta

Son aquellos activos para los que el órgano de dirección de la sociedad acuerde destinar a la venta, siempre y cuando esté disponible en sus condiciones actuales para la venta, y su venta se considere como probable, por existir un plan para su enajenación, por negociarse a un precio adecuado en relación con su valor razonable, y por esperarse su venta en un plazo inferior a un año.

En el momento de su calificación como tal, se valoran por el menor entre su valor contable y su valor razonable menos costes de venta, registrándose si procede la correspondiente corrección valorativa, que en general se reconocerá en la cuenta de pérdidas y ganancias. Desde el momento en que la dirección acuerde en calificar un activo como mantenido para la venta, no se amortizará.

v) Operaciones interrumpidas

Se calificará como operación interrumpida todo componente de la empresa que hubiera sido enajenado o que se hubiera clasificado como disponible para la venta, siempre que represente una unidad de negocio o un área geográfica de la explotación significativa, o se trate de una empresa dependiente adquirida exclusivamente con el fin de ser enajenada.

(5) INMOVILIZACIONES MATERIALES

El movimiento habido durante el periodo comprendido desde la constitución de la sociedad, el 22 de marzo de 2024, y el 31/07/2024 en las diferentes cuentas del inmovilizado material, de sus correspondientes amortizaciones acumuladas, de las actualizaciones al amparo de la Ley 16/2012 de 27 de diciembre y de las correcciones valorativas por deterioro, es el siguiente:

Valor Adquisición	Saldo Inicial	Altas	Bajas	Correc.por deterioro	Trasposos	Saldo a 31/07/2024
Mobiliario	0,00	4.515,54	-	-	-	4.515,54
TOTAL	0,00	4.515,54	-	-	-	4.515,54

Amortización Acumulada	Saldo Inicial	Altas	Bajas	Correc.por deterioro	Trasposos	Saldo a 31/07/2024
A.Ac. mobiliario	0,00	-	-	-	-	0,00
TOTAL	0,00	-	-	-	-	0,00

Valor Neto	Saldo Inicial	Saldo a 31/07/2024
Mobiliario	0,00	4.515,54
TOTAL	0,00	4.515,54

No se han registrado altas en el ejercicio correspondientes a gastos financieros capitalizados.

Para aquellos inmovilizados que necesitan un período de tiempo superior al año para estar en condiciones de uso, se incluye en el precio de adquisición o coste de producción, los gastos financieros devengados antes de la puesta en condiciones de funcionamiento.

Dado que es el primer ejercicio, y que el mobiliario adquirido es para las oficinas de su sede central en Madrid, que a fecha de elaboración de los presentes Estados financieros, no estaba completamente operativa, no se ha empezado a amortizar el mobiliario aún, pero se espera empezar a amortizarlo de cara al cierre del presente ejercicio 2024.

No existen bienes del inmovilizado material afectos a garantías, litigios o restricciones sobre su titularidad.

Durante el presente ejercicio no se han producido correcciones valorativas por deterioro de cuantía significativa, reconocida o revertida, sobre las cuales se deba informar en las presentes cuentas anuales.

Todas las inversiones del inmovilizado material se encuentran directamente afectas a la explotación.

No se han recibido subvenciones, donaciones ni legados relacionados con el inmovilizado material.

En la fecha de formulación de los estados financieros intermedios a 31/07/2024, no existen compromisos firmes de compra o venta de bienes del inmovilizado material.

No existen bienes registrados en el inmovilizado material con vida útil indefinida.

No existen bienes de inmovilizado material adquiridos mediante arrendamiento financiero.

En el presente ejercicio no se han producido pérdidas por deterioros en elementos del inmovilizado material significativas para las cuales se hubiera de informar sobre el importe y circunstancias que hubieran llevado al reconocimiento de la corrección valorativa por deterioro, así como del criterio empleado para determinar el valor razonable menos los costes de venta o en su caso determinar el valor en uso.

No existen costes de desmantelamiento, retiro o rehabilitación, incluidos como mayor valor de los activos al 31/07/2024.

(6) INVERSIONES INMOBILIARIAS

No aplicable a la sociedad.

(7) INMOVILIZACIONES INTANGIBLES

No aplicable a la sociedad.

(8) ARRENDAMIENTOS Y OTRAS OPERACIONES DE NATURALEZA SIMILAR

La sociedad no dispone de contratos de arrendamiento financiero.

El único arrendamiento operativo vigente es el que corresponde a las oficinas centrales de las que dispone la sociedad en Madrid. El contrato se inició el 15 de abril de 2024 y devenga un gasto mensual de 3.800 euros, por lo que al 31/07/2024 el gasto devengado es de 13.300 euros. El contrato tiene una duración inicial de 5 años y se irá actualizando anualmente en base al IPC a partir del 1 de abril de 2025.

(9) INSTRUMENTOS FINANCIEROS

La composición de los Activos Financieros de la sociedad, salvo inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas, es la siguiente:

Clases Categorías	Instrumentos de patrimonio	Valores representativos de deuda	Créditos, derivados y otros	Totales
	31.07.2024	31.07.2024	31.07.2024	31.07.2024
Activos a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias:				
▪ Cartera de negociación	0,00	0,00	0,00	0,00
▪ Designados	0,00	0,00	0,00	0,00
▪ Otros	0,00	0,00	0,00	0,00
Activos financieros a coste amortizados	0,00	0,00	255.124,18	255.124,18
Activos financieros a coste	0,00	0,00	0,00	0,00
Activos a valor razonable con cambios en el patrimonio neto	0,00	0,00	0,00	0,00
Derivados de cobertura	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Largo Plazo	0,00	0,00	255.124,18	255.124,18

Clases Categorías	Instrumentos de patrimonio	Valores representativos de deuda	Créditos, derivados y otros	Totales
	31.07.2024	31.07.2024	31.07.2024	31.07.2024
Activos a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias:				
▪ Cartera de negociación	0,00	0,00	0,00	0,00
▪ Designados	0,00	0,00	0,00	0,00
▪ Otros	0,00	0,00	0,00	0,00
Activos financieros a coste amortizados	0,00	0,00	700.922,49	700.922,49
Activos financieros a coste	0,00	0,00	0,00	0,00
Activos a valor razonable con cambios en el patrimonio neto	0,00	0,00	0,00	0
Derivados de cobertura	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Corto Plazo	0,00	0,00	700.922,49	700.922,49
Total Activos Financieros	0,00	0,00	956.046,67	956.046,67

El desglose de los créditos, derivados y otros, tanto a corto como a largo plazo al 31/07/2024, es el siguiente:

Descripción	31/07/2024	
	L/P	C/P
Fianzas y depósitos	7.600,00	0,00
Créditos otorgados empresas del grupo	247.524,18	0,00
Tesorería	0,00	700.922,49
TOTAL	255.124,18	700.922,49

Las Fianzas y depósitos, se corresponde con la fianza del contrato de alquiler de sus oficinas en Madrid, mencionado en la Nota 8 del presente documento de Notas explicativas.

Respecto a los Créditos otorgados empresas del grupo, se corresponden con líneas de financiación a largo plazo con empresas del grupo, cuyo detalle al 31/07/2024 es el siguiente:

Descripción	31/07/2024
LÍNEA DE CRÉDITO SANTA ANA BARU CLUB, S.A.S.	224.935,18
Línea de crédito con SAGE COLOMBIA HOLDINGS, S.A.S.	22.589,00
TOTAL	247.524,18

La Sociedad no tiene Pasivos financieros a largo plazo.

La composición de los pasivos financieros a corto plazo, es la siguiente:

Clases Categorías	Deudas con entidades de crédito	Obligaciones y otros valores negociables	Derivados y otros	Totales
	31.07.2024	31.07.2024	31.07.2024	31.07.2024
Pasivos financieros a coste amortizado o coste	0,00	0,00	43.928,78	43.928,78
Pasivos a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias.				
▪ Cartera de negociación	0,00	0,00	0,00	0,00
▪ Designados	0,00	0,00	0,00	0,00
▪ Otros	0,00	0,00	0,00	0,00
Derivados de cobertura	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Corto Plazo	0,00	0,00	43.928,78	43.928,78
Total Pasivos Financieros	0,00	0,00	43.928,78	43.928,78

La sociedad no tiene deudas con entidades financieras ni a largo plazo ni a corto plazo.

El desglose de Derivados y Otros, es el siguiente:

Descripción	31/07/2024	
	Largo plazo	Corto plazo
Acreeedores varios	0,00	43.843,08
Deudas con personas y entidades del grupo	0,00	85,70
Total	0,00	43.928,78

a) Empresas del grupo, asociadas o vinculadas

La sociedad es dominante de un grupo de empresas ubicadas fuera de España, según el siguiente detalle:

Nombre	Tipo de Entidad	País	Capital Social en Euros	Patrimonio Neto	% Particip.	Coste Particip. en Euros	Correcciones Valorativas	Dividendos recibidos
SAGE COLOMBIA HOLDINGS, SAS	Grupo	Colombia	238,46 €	238,46 €	100%	238,46 €	-	-
SANTA ANA GLOBAL CHILE HOLDINGS, SPA	Grupo	Chile	1.000,00 €	1.000,00 €	100%	1.000,00 €	-	-
SAGE PANAMA GLOBAL CHILE HOLDINGS INC	Grupo	Panamá	935,27 €	935,27 €	100%	935,27 €	-	-

Con fecha 03 de mayo de 2024 se constituye la sociedad SAGE COLOMBIA HOLDINGS, SAS con un capital social de 1.000.000 pesos colombianos y con el objeto social de actividades inmobiliarias. Esta sociedad está participada al 100% por SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A.

Con fecha 21 de junio de 2024 se constituye la sociedad SANTA ANA GLOBAL CHILE HOLDINGS, SPA con un capital social de 1.000 euros y con el objeto social de actividades inmobiliarias. Esta sociedad está participada al 100% por SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A.

Con fecha 26 de junio de 2024 se constituye la sociedad SAGE PANAMA GLOBAL CHILE HOLDINGS INC con un capital social de 1.000 dólares y con el objeto social de actividades inmobiliarias. Esta sociedad está participada al 100% por SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A.

A su vez, existe otra Sociedad domiciliada en Colombia, SANTA ANA BARU CLUB, SAS, que está participada

al 100% por SAGE COLOMBIA HOLDINGS, SAS.

Ninguna de las empresas del grupo, asociadas o vinculadas, cotiza en Bolsa.

Al 31 de julio de 2024, SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A., no está obligada a formular Cuentas Anuales Consolidadas por razones de tamaño, sin embargo, se ha optado por la opción voluntaria de presentar Estados financieros consolidados al 31/07/2024 formulados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) adoptadas por la Unión Europea y demás disposiciones del marco normativo aplicable al Grupo en España de forma que muestren la imagen fiel del patrimonio y la situación financiera del Grupo al 31 de julio de 2024, así como el resultado de las operaciones de la compañía que se han producido durante el ejercicio hasta esa fecha.

b) Otra información

No existen compromisos firmes de compra o venta de activos financieros, ni estos se encuentran afectos por garantías, litigios, embargos, etc.

Avales y Garantías

La sociedad no tiene garantías o avales ni concedidos ni recibidos al 31/07/2024.

Deudas con garantía real

La sociedad no tiene deudas con garantía real.

Otras Garantías y compromisos

No existen compromisos firmes de compra o venta de activos financieros, ni estos se encuentran afectos por garantías, litigios, embargos, etc.

Es importante destacar que la Sociedad dominante tiene una obligación de pago con LDA. Santa Ana Global Enterprises, S.A. ha acordado una comisión fija de 400.000 euros (la "Comisión") a pagar a LDA, independientemente de si la admisión a cotización se completa o no. La Sociedad dominante se compromete a realizar dicha admisión a más tardar el 31 de diciembre de 2024 en el Mercado Principal.

En caso de que la admisión de las Acciones Ordinarias no se lleve a cabo dentro del plazo estipulado, Santa Ana Global Enterprises, S.A. abonará la Comisión a LDA de la siguiente manera:

- Abonará el importe total de la Fee a LDA en el plazo de 30 días a contar desde el 31 de diciembre de 2024;

- El Fee se abonará (siempre dentro del referido plazo de 30 días) en efectivo o en Acciones Ordinarias de la sociedad sobre la base de una valoración al 90% de la valoración post-money de la última ronda de financiación;

(10) EXISTENCIAS

La Sociedad no tiene existencias al 31/07/2024.

No obstante, la Sociedad con posterioridad al cierre del periodo a 31 de julio de 2024, ha firmado un contrato que le permitirá desarrollar un proyecto inmobiliario en Chile. Nos remitimos a la Nota 23 de la presente memoria.

(11) FONDOS PROPIOS

Al haberse constituido la sociedad en marzo de 2024, no existen saldos de apertura.

El detalle de los saldos a 31/07/2024 es el siguiente:

Cta	Descripción	31/07/2024
1000	Capital social	64.875,24
1100	Prima de emisión o asunción	1.096.835,60
1290	Resultado del ejercicio	-213.712,96
TOTAL		947.997,88

Capital social-

La sociedad se constituyó con un capital social de 61.800 euros, representado en 1.030.000 acciones de 0,06 euros de valor nominal cada una de ellas. De este, el 25% está desembolsado, y el 75% restante se desembolsará mediante las correspondientes aportaciones dinerarias en un plazo máximo de 5 años.

Con fecha 16 de junio de 2024 se produjo una ampliación de capital por importe de 1.677,30 euros mediante la emisión de 27.955 acciones nuevas de 0,06 euros de valor nominal cada una de ellas.

Con fecha 30 de julio de 2024, se produjo una segunda ampliación de capital por importe de 1.297,94 euros, mediante la emisión de 23.299 acciones nuevas de 0,06 euros de valor nominal cada una de ellas. Está ampliación de capital ha quedado inscrita en el Registro Mercantil con fecha 5 de septiembre de 2024.

Por tanto el capital social al 31/07/2024 asciende a 64.875,24 euros, compuesto por 1.081.254 acciones de 0,06 euros de valor nominal cada una de ellas, totalmente suscritas, desembolsadas y con iguales derechos y obligaciones.

No existen opciones emitidas u otros contratos sobre las propias participaciones de la sociedad, sobre las que deba informarse en las presentes Notas explicativas de los Estados financieros consolidados al 31/07/2024. No obstante, nos remitimos a la Nota 23 del presente documento relativa a Hechos Posteriores al cierre del periodo. No obstante, lo anterior, tal y como se describe en la Nota 23 del presente documento, con fecha 13/09/2024 de septiembre se ha firmado con LDA una línea de Equity por valor de 20 millones de €, por el que se establece un desembolso de hasta 20 millones de euros por parte de LDA Capital en un plazo de hasta cuatro años, que se llevará a cabo una vez que Santa Ana comience a cotizar. Una operación fundamental para inyectar nuevos recursos, impulsando su crecimiento y permitiendo la expansión de sus actividades en nuevos mercados y sectores estratégicos. Además, el acuerdo incluye warrants del 2,5 %, con un componente variable del 2 % que se activará a medida que se disponga el capital.

Al 31 de julio de 2024 los socios que participan en el capital social de la sociedad dominante son los siguientes:

NOMBRE	Nº ACCIONES	% Parti	Capital	Prima Emisión
GEM CAPITAL Luxemburg Sarl	563.700	52,13%	33.822,00 €	0,00
JGM	54.062	5,00%	3.243,72 €	0,00
ABUBILLA-4, S.L.	108.125	10%	6.487,50 €	0,00
	4.659	0,43%	279,54 €	99.702,60
RGC	69.357	6,41%	4.161,42 €	0,00
TOTALES	779.903	73,98%	47.994,18 €	99.702,60

Prima de emisión

Derivado de la primera ampliación de capital de fecha 16 de junio de 2024, detallada en el punto anterior, se emitieron 27.955 acciones con una prima de emisión de 21,40 por participación (598.237,00€ en total).

Derivado de la segunda ampliación de capital de fecha 30 de julio de 2024, detallada en el punto anterior, se emitieron 23.299 acciones con una prima de emisión de 21,40 por participación (498.598,60€ en total).

Reserva legal-

De acuerdo con el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, debe destinarse una cifra igual al 10% del beneficio del ejercicio a la reserva legal hasta que ésta alcance, al menos, el 20% del capital social.

La reserva legal podrá utilizarse para aumentar el capital en la parte de su saldo que exceda del 10% del capital ya aumentado. Salvo para la finalidad mencionada anteriormente, y mientras no supere el 20% del capital social, esta reserva sólo podrá destinarse a la compensación de pérdidas y siempre que no existan otras reservas disponibles suficientes para este fin.

Al haberse constituido en marzo de 2024, al 31/07/2024 no existe resultado a distribuir en 2023 o anteriores, por lo que la sociedad no dispone aún de Reserva Legal.

Reservas Voluntarias

La Sociedad no tiene reservas voluntarias al 31/07/2024.

(12) MONEDA EXTRANJERA

No se han producido diferencias de cambio al 31/07/2024

(13) SITUACIÓN FISCAL

La composición de los saldos deudores y acreedores con Administraciones Públicas al 31/07/2024, es la siguiente:

	31/07/2024	
	Saldo deudor	Saldo acreedor
Activos/Pasivos por Impuestos diferido	0,00	0,00
Impuesto Valor añadido	33.987,78	0,00
Retenciones salariales y de alquileres	0,00	3.328,99
Impuesto de Sociedades corriente	0,00	0,00
Retenciones y pagos a cuenta	0,00	0,00
Seguridad Social	0,00	1.868,04
	33.987,78	5.197,03

El Impuesto sobre Sociedades se calcula a partir del resultado económico o contable, obtenido por la aplicación de principios de contabilidad generalmente aceptados, que no necesariamente ha de coincidir con el resultado fiscal, entendido éste como la base imponible del impuesto. Al haberse constituido la sociedad el 22 de marzo, la sociedad aún no ha presentado ni tiene que presentar impuesto de sociedades 2024, dado que se presentará en julio de 2025, referente a las Cuentas Anuales Al 31 de diciembre de 2024.

Los impuestos no pueden considerarse definitivamente liquidados hasta que las declaraciones presentadas hayan sido inspeccionadas por las autoridades fiscales o haya transcurrido el plazo de prescripción de cuatro años. La Sociedad tiene abiertos a inspección sólo los impuestos presentados desde su constitución en marzo de 2024 hasta el 31/07/2024. La Sociedad considera que se han practicado adecuadamente las liquidaciones de los mencionados impuestos, por lo que en caso de que surgieran discrepancias en la interpretación de la normativa vigente por el tratamiento otorgado a las operaciones, los eventuales pasivos resultantes, en caso de materializarse, no afectarían de manera significativa a las Cuentas Anuales adjuntas.

(14) INGRESOS Y GASTOS

Al ser una sociedad recién constituida en este ejercicio 2024, concretamente el 22 de marzo de 2024, la sociedad sólo tiene gastos de personal y otros gastos de explotación, que detallamos a continuación:

Gastos de Personal

El desglose de la partida 6b) de la cuenta de pérdidas y ganancias, es la siguiente:

Cta	Descripción	31/07/2024
642	Seguridad social a cargo de la empresa	1.553,71
TOTAL		1.553,71

Otros gastos de explotación

El epígrafe "Otros gastos de explotación" de presenta el siguiente desglose:

Cta	Descripción	31/07/2024
6210	Arrendamientos y cánones	13.300,36
6230	Servicios de profesionales independientes	167.418,23
6260	Servicios bancarios y similares	246,23
6280	Transportes	169,90
6290	Otros servicios	22.979,45
TOTAL		204.114,17

(15) PROVISIONES Y CONTINGENCIAS

En el ejercicio 2024 hasta el 31/07/2024 no se ha reconocido ninguna provisión por contingencia en el balance.

(16) INFORMACION MEDIOAMBIENTAL

Debido a su actividad de "Sociedad Holding" del grupo SANTA ANA, la sociedad no dispone de sistemas, equipos ni instalaciones incorporadas al inmovilizado material, cuyo fin sea la minimización del impacto ambiental o la protección o mejora del medio ambiente.

(17) RETRIBUCIONES A LARGO PLAZO AL PERSONAL

En el ejercicio 2024 hasta el 31/07/2024 no se han devengado ni producido retribuciones a largo plazo al personal.

(18) TRANSACCIONES CON PAGOS BASADOS EN INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO

En el ejercicio 2024 hasta el 31/07/2024 no se han devengado ni producido transacciones con pagos basados en instrumentos de patrimonio.

(19) SUBVENCIONES, DONACIONES Y LEGADOS

En el ejercicio 2024 hasta el 31/07/2024 no se han producido.

(20) COMBINACIONES DE NEGOCIOS

En el ejercicio 2024 hasta el 31/07/2024 no se han producido.

(21) NEGOCIOS CONJUNTOS

En el ejercicio 2024 hasta el 31/07/2024 no se han producido.

(22) ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA Y OPERACIONES INTERRUMPIDAS.

La Sociedad no dispone de ellos ni se han producido hasta el 31/07/2024.

(23) HECHOS POSTERIORES AL CIERRE

Con fecha 14/08/2024, Santa Ana Global Enterprises, S.A., firma un contrato para el desarrollo inmobiliario en Chile.

A través de su filial, Santa Ana Global Chile Holdings, firma un contrato para la adquisición de derechos de explotación de un terreno situado a 10 km de la comuna de Lampa, que forma parte de la Región Metropolitana de Santiago y pertenece administrativamente a la Provincia de Chacabuco, con la finalidad de desarrollar el proyecto "Lipangue".

Este acuerdo, establece que la sociedad, ya sea SAGE Chile o la Sociedad de Propósito Específico (SPV) creada, adquirirá los derechos de explotación de la parcela de terreno mediante un esquema de precios fijos y variables.

El precio fijo quedó determinado en 33.600 Unidades de Fomento (1.315.000 euros a tipo de cambio en fecha del acuerdo alcanzado) por un tasador independiente y negociado entre ambas partes, tomando como punto de referencia: la evolución del mercado inmobiliario periférico y sus tendencias emergentes; las tendencias de los indicadores macroeconómicos directamente relacionados (como tasas hipotecarias); y las proyecciones comerciales por segmentación del público. Por el lado de la tasa variable, se determina como el 4.8% de las ventas brutas del Proyecto Lipangue e incluye dentro de él el precio fijo.

Tanto el precio variable como el fijo se abonarán únicamente después de haber avanzado en el desarrollo del proyecto, cuando el proyecto comience a generar ingresos.

Con fecha 05/09/2024 se inscribe en el Registro Mercantil la 2ª ampliación de capital de SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A., elevada a público el 31 de julio de 2024, por importe de 1.297,94 euros, mediante la emisión de 23.299 acciones nuevas de 0,06 euros de valor nominal cada una de ellas, y con una prima de emisión de 21,40 por participación (498.598,60€). al haberse producido la inscripción en el Registro Mercantil con fecha anterior a la formulación de los presentes Estados Financieros Intermedios Consolidados al 31/07/2024, esta ampliación ha quedado reflejada como Capital Social de la Sociedad Dominante.

El 13 de septiembre de 2024, fue firmado un acuerdo de ampliación de capital con LDA Capital Limited ("LDA Capital"). Esta operación es fundamental para inyectar nuevos recursos, impulsando su crecimiento y permitiendo la expansión de sus actividades en nuevos mercados y sectores estratégicos.

El acuerdo contempla un desembolso de hasta 20 millones de euros por parte de LDA Capital en un plazo de hasta cuatro años, que se llevará a cabo una vez que Santa Ana comience a cotizar. A cambio, Santa Ana Global Enterprises, S.A. se compromete a pagar un monto fijo de 400 mil euros a pagar en dos fases:

En un plazo máximo de 6 meses desde la cotización de las acciones en BME Growth, Santa Ana Global Enterprises, S.A. deberá pagar al menos el 50% de la comisión.

En un plazo de 12 meses desde la cotización de las acciones en BME Growth, Santa Ana Global Enterprises, S.A. deberá haber pagado la comisión en su totalidad.

Mediante este acuerdo, LDA Capital se obliga a suscribir acciones de la Sociedad dominante hasta un importe de 20 millones de euros, en un plazo de 4 años desde la firma del contrato, a una valoración que, a discreción de la Sociedad, podrá quedar determinada en un importe equivalente a:

- El 90% del VWAP durante el periodo de fijación de precios;
 - Un 100% del VWAP durante dicho periodo, debiendo abonar la Sociedad una comisión equivalente en dinero por el 10% de dicho importe o;
 - Un 91% del VWAP en el periodo de fijación de precios, debiendo abonar la Sociedad una comisión equivalente en dinero por el 1% de dicho importe.
- A los efectos del contrato, se entiende como periodo de fijación de precios el comprendido en los 30 días de negociación anteriores a la fecha en que la sociedad realice una notificación su suscripción a LDA Capital, con los condicionantes y limitaciones propias del contrato.

Como contraprestación por la suscripción de la línea de suscripción de acciones, Santa Ana Global Enterprises, S.A. emitirá en favor de LDA Capital warrants a su favor (obligaciones convertibles en acciones), hasta un máximo del 4,5% del capital social, de los cuales el 2,5% serán ejecutables desde el primer momento, y el restante 2% conforme se descuente la línea, a razón de 0,1% por cada millón de euros que se solicite de la línea. Pudiendo LDA Capital ejecutar estos warrants hasta pasados 5 años desde que pasen 120 días desde la salida bolsa.

Santa Ana se reserva la opción de cancelar el acuerdo con una cláusula de exit y la opción de mitigar el impacto de la acción con caja mediante el pago de los diferenciales tanto en los warrants no ejecutados como en las ampliaciones de capital.

Con fecha 18/09/2024, se firmó una adenda a la línea de crédito con la sociedad del grupo domiciliada en Colombia, SANTA ANA BARU CLUB S.A.S., modificando el plazo de devolución del total del importe de la línea de crédito, ampliando el plazo a 24 meses.

Con fecha 02/10/2024, la Sociedad Dependiente SAGE PANAMA GLOBAL HOLDINGS INC, ha comprado Con fecha 2/10/2024, la Sociedad Dependiente SAGE PANAMA GLOBAL HOLDINGS INC, alcanza un acuerdo de opción de compra de 5 lotes ubicados en Brisas del Golf, Distrito de San Miguelito República de Panamá, los cuales suman un total de 12.593,37 metros cuadrados por un valor total de 5.842.474,69 dólares estadounidenses.

SAGE PANAMA GLOBAL HOLDINGS INC, se compromete, como contraprestación por la Opción concedida, a realizar el pago de 30.000 dólares estadounidenses al momento de la firma del contrato, el cual tiene término hasta el 30 de noviembre del 2024.

En caso de que las partes celebren el contrato de promesa de compraventa dentro del plazo, se acuerda el precio y pago de los lotes en lo siguientes términos:

Lote	M2	Precio por m2	Precio
Lote N° 10	3.564,718	450	US\$ 1.604.123,10
Lote N° 11	2.575,914	450	US\$ 1.159.161,30
Lote N° 12	2.027,817	450	US\$ 912.517,65
Lote N° 13	2.289,418	480	US\$ 1.098.920,64
Lote N° 14	2.135,50	500	US\$ 1.067.752,00

Dicho precio de venta será cancelado por SAGE PANAMA HOLDINGS INC con un abono inicial por la suma de 584.247,47 dólares estadounidenses, que pagará al vendedor mediante transferencia bancaria a más tardar el 31 de diciembre del 2024.

El saldo restante del precio de venta, es decir, la suma de 5.258.227,22 dólares estadounidenses será pagado mediante el siguiente calendario de pagos:

Fecha	Abono
Septiembre 2025	US\$ 1.168.494,94
Febrero 2026	US\$ 584.247,47

Agosto 2026	US\$ 1.460.618,67
Febrero 2027	US\$ 1.168.494,94
Febrero 2028	US\$ 876.371,20

OPERACIONES CON PARTES VINCULADAS (EMPR.GRUPO, ASOCIADAS O VINCULADAS)

a) Las operaciones con partes vinculadas hasta el 31/07/2024, han sido las siguientes:

OP. COMERCIALES	SAGE COLOMBIA HOLDINGS, SAS	SANTA ANA GLOBAL CHILE HOLDINGS, SPA	SAGE PANAMA GLOBAL CHILE HOLDINGS INC	SANTA ANA BARU CLUB SAS	TOTAL
Ventas/Prest. Servicios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras/Prest. Servicios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
S.Cial. Deudor	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
S.Cial. Acreedor	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	SAGE COLOMBIA HOLDINGS, SAS	SANTA ANA GLOBAL CHILE HOLDINGS, SPA	SAGE PANAMA GLOBAL CHILE HOLDINGS INC	SANTA ANA BARU CLUB SAS	TOTAL
Ingresos Financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos Financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
S.Financiero Deudor	22.589,00	0,00	0,00	224.935,18	247.524,18
S. Financiero Acreedor	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OP. ACTIVOS CORRIENTES/NO CRTES.	SAGE COLOMBIA HOLDINGS, SAS	SANTA ANA GLOBAL CHILE HOLDINGS, SPA	SAGE PANAMA GLOBAL CHILE HOLDINGS INC	SANTA ANA BARU CLUB SAS	TOTAL
Venta Activos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Compra Activos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Resultado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OP. ACTIVOS CORRIENTES/NO CRTES.	SAGE COLOMBIA HOLDINGS, SAS	SANTA ANA GLOBAL CHILE HOLDINGS, SPA	SAGE PANAMA GLOBAL CHILE HOLDINGS INC	SANTA ANA BARU CLUB SAS	TOTAL
Dividendos a Pagar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Garantías y avales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

b) Remuneración Órgano de Administración y Alta Dirección

Se acuerda por unanimidad de los consejeros, que la remuneración máxima aprobada por la Junta General de Accionistas, la suma de 700.000,00 euros, queda distribuida del siguiente modo:

Para el Presidente del Consejo de Administración, esto es, la entidad ABUBILLA-4, S.L, la suma total conjunta de 120.000,00 euros brutos anuales.

Para el Vicepresidente del Consejo de Administración, esto es, la entidad GEM Capital Luxembourg, S.a.r.l, la suma total conjunta de 120.000,00 euros brutos anuales.

Para el Consejero Delegado de la Sociedad, esto es, D. Jaime Garbisu Miñón, las siguientes cantidades:

o Una cantidad fija de 175.000,00 euros brutos anuales y;

o Una cantidad variable equivalente al 100% de dicha cantidad fija, que se devengará, en su caso, en función

del cumplimiento de los hitos que queden expresamente pactados en el contrato de prestación de servicios que a estos efectos quede aprobado.

(24) OTRA INFORMACION

Plantilla media-

La Sociedad tiene dos empleados, un hombre y una mujer que fueron contratados en 2024 con anterioridad al 31/07/2024, permaneciendo los mismos al 31/07/2024

Remuneración de los auditores-

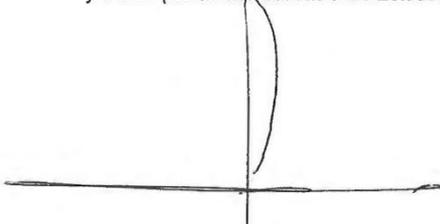
Los honorarios de auditoría correspondientes a la Auditoría de los Estados Financieros Intermedios al 31/07/2024 ascienden a 9.000 euros.

No se han recibido otros servicios profesionales relacionados con la auditoría durante el ejercicio 2024 hasta el 31/07/2024.

SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES, S.A. *Notas explicativas a los Estados Financieros Intermedios al 31/07/2024*
CIF: A70941299

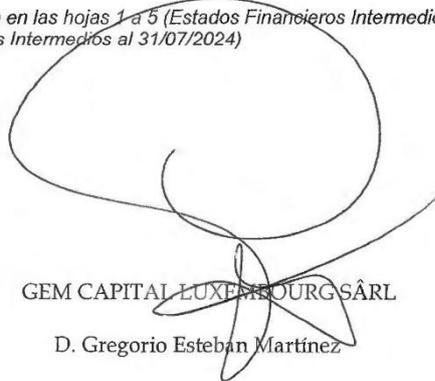
El Consejo de Administración de la Sociedad Santa Ana Global Enterprises, S.A. formula en Madrid a 4 de octubre de 2024, los presentes Estados Financieros Intermedios referidos al 31/07/2024.

Las presentes firmas validan la información contenida en las hojas 1 a 5 (Estados Financieros Intermedios al 31/07/2024) y 6 a 28 (Notas explicativas a los Estados Financieros Intermedios al 31/07/2024)



ABUBILLA-4, S.L.

D. Jose Antonio Fernández Gallar
(Representante legal)



GEM CAPITAL LUXEMBOURG SÀRL

D. Gregorio Esteban Martínez
(Representante legal)



D. Jaime Garbisu Miñón
(consejero delegado)

Anexo III: Informe de Valoración de Santa Ana Global Enterprises, S.A.



Cuaderno de valoración

Junio 2024



RESEARCH & ANALYSIS

Alternative minds **invest** alike

01

Resumen
ejecutivo



01. Resumen ejecutivo

1.1 Ficha compañía

Sociedad	Sector
SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES S.A.	Real Estate
Importe Ronda	Fundación
€8.000.000	2024 (constitución del grupo)

1.2 La compañía

Santa Ana lleva a cabo la planificación, gestión y desarrollos integrales urbanísticos e inmobiliarios en Latinoamérica bajo el concepto de microciudades sostenibles. La compañía cuenta con presencia en **Chile, Panamá y Colombia.**

Estos 3 proyectos en desarrollo cuentan con más de 4.000 unidades residenciales y más de **€1B de ventas acumuladas proyectadas entre 2024 y 2031.** Los proyectos integran **infraestructura, unidades residenciales, hoteleras, comerciales y recreativas.**

La compañía se destaca por un modelo de alta escalabilidad debido a su capacidad de **expansión regional.**

1.3 Estructura societaria



Fuente: Santa Ana Global Enterprises S.A.

Firmado *Oscar Valles*

Oscar Valles Cavia
CEO Orbyn Research SLU

01. Resumen ejecutivo

1.4 Resumen de los proyectos en curso

La empresa Santa Ana realiza la presente ronda de financiación para la realización de tres importantes proyectos inmobiliarios en tres países de Latinoamérica.

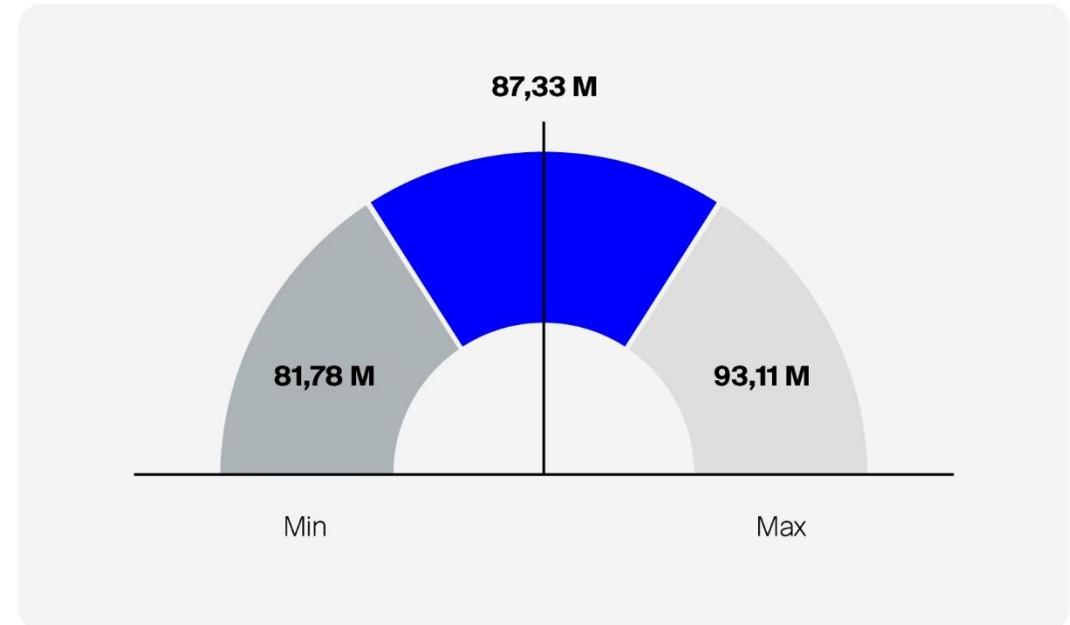
- **Chile:** proyecto "Larapinta" con contrato de compraventa directo en proceso de due dilligence, en trámite de aumento de densidad bajo la normativa AUPDD.
- **Panamá:** proyecto "Panamá Norte" con contrato de compraventa directo en proceso de due dilligence y licencias ya concedidas.
- **Colombia:** proyecto "Mirador Santa Ana" con propiedad del suelo en fideicomiso y licencias ambientales aprobadas.

Firmado *Oscar Valles*

Oscar Valles Cavia
CEO Orbyn Research SLU

1.5 Valoración

El resultado de la valoración se situaría entre €81,78M y €93,11M, con un valor medio de €87,33M.



02

La compañía



02. La compañía

Descripción

SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES S.A., en adelante “la compañía”, es una empresa que tiene como actividad principal la planificación, gestión y desarrollo integral urbanístico e inmobiliario en Latinoamérica, bajo el concepto de **microciudades sostenibles** para la creciente clase media de la región. La sociedad es titular del 100% del capital social de varias sociedades, las cuales se encargan del desarrollo de los proyectos.

Pilares

Desarrollo sostenible del sector inmobiliario

La **filosofía de inversión** se orienta hacia la **creación de valor** mediante la diversificación de sus inversiones con un enfoque regional y de expansión a través de la adquisición de bancos de terrenos para lograr una aceleración de la oferta de alojamientos.

Transición energética y soluciones en tecnología de agua

La compañía opta por brindar **soluciones medioambientales** implementando almacenamientos de energía inteligentes y renovables y tecnologías para la conservación del ciclo del agua.

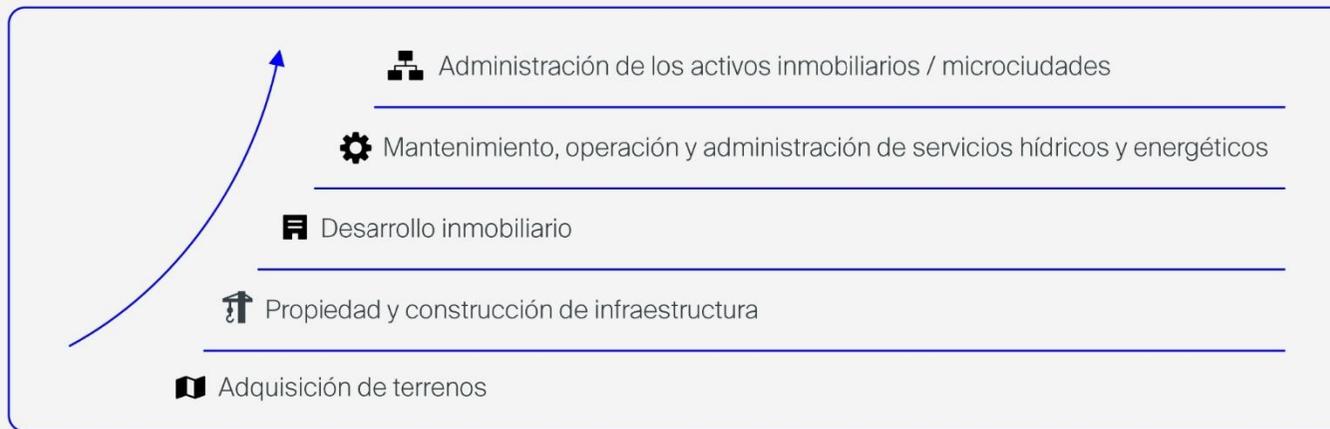
Aceleraciones en tecnologías limpias para la construcción

Su objetivo es la **aceleración de las soluciones de industrialización y prefabricación de alojamientos**, así como la **optimización de los procesos I+D+I** en tecnologías de la construcción.



02. La compañía

Creación de valor



- ➔ Modelo de negocio enfocado en la integración vertical
- ➔ Generación y captura de valor en cada fase
- ➔ Ingresos recurrentes y predecibles al final de cada fase de desarrollo
- ➔ Proceso comprometido con el medioambiente

Modelo de negocio

Desarrollo inmobiliario sostenible.

Cíclico, alineado con las tendencias macro.

 Estrategia de expansión enfocada en la diversificación a nivel regional.

 Adquisición de suelo para desarrollo para la aceleración de la oferta inmobiliaria.

+

Transición energética y soluciones tecnológicas para la conservación del agua.

Defensivo, protegido de los efectos adversos de los ciclos económicos.

 Incremento de clientes a los cuales se provee de energía renovable y servicios de almacenamiento inteligente.

 Enfocado en la conservación del ciclo integral del agua.

02. La compañía

Oportunidad

La oportunidad

Crecimiento de la población urbana

Falta de planificación urbana cohesionada

Servicios de infraestructura poco desarrollados e insuficientes

Déficit de viviendas

La solución: microciudades sostenibles

¿Qué hace Santa Ana?

Sostenibilidad

Diseño y planificación urbanístico sostenible

Servicios básicos sostenibles y de calidad

Microciudades sostenibles

¿Cómo lo logra Santa Ana?

Ciudades de mediano y gran tamaño

Áreas recreativas y comerciales

Zonas verdes

Instalaciones deportivas

Servicios educativos y médicos

Seguridad

Energías renovables y autosuficiencia hídrica

Servicios básicos 24/7

Apartamentos y viviendas unifamiliares



02. La compañía

Estrategia

Si bien el **objetivo estratégico** de la compañía es **la construcción de primera residencia para la clase media latinoamericana**, dadas las características de esta tipología de cliente, la Compañía ha detectado también buenas oportunidades de negocio en la segunda residencia. Es decir, **la clase media de LATAM que aspira a tener una vivienda de calidad**, acorde a sus expectativas y su capacidad de compra y potencial, podría encajar también a la adquisición de segunda residencia, normalmente en entornos de costa, lo que a su vez representa una posibilidad de ingresos adicionales.

En este orden de ideas, dentro de su estrategia de expansión, abarca:

- 
Control óptimo del riesgo financiero: Estrategia de control del riesgo dirigida e implementada por un equipo directivo de probada experiencia.
- 
Gestión integral del proyecto: Desarrollo del proyecto desde la adquisición del suelo hasta la construcción y gestión de la microciudad en localizaciones de alto potencial de crecimiento urbano como son ciudades medianas.
- 
Modelo integrado verticalmente: Maximización y diversificación de la generación de ingresos. La compañía genera ingresos puntuales mediante la venta de viviendas, e ingresos recurrentes y predecibles mediante los desarrollos comerciales, hoteleros y la gestión de los suministros de los servicios básicos.
- 
Atracción de clientes de distintos nichos: Clase media con necesidad de primera vivienda y clientes en busca de una segunda vivienda, o vivienda vacacional en localizaciones atractivas.
- 
Alianzas estratégicas: Acuerdos hoteleros y comerciales con empresas internacionalmente reconocidas.



02. La compañía

Ventajas Competitivas

En términos generales, el enfoque en la construcción de microciudades con viviendas de calidad para la creciente clase media local otorga a la Compañía una posición sólida, ya que se **aborda una necesidad crítica; el déficit de vivienda en la región**. Además, el compromiso con la integración **de soluciones tecnológicas para la transición energética, el manejo del agua** en el desarrollo y funcionamiento de las microciudades. Resaltando **la capacidad para ofrecer un entorno habitable que promueva la sostenibilidad ambiental y la eficiencia energética** aportando a la descarbonización del sector.

Principales ventajas competitivas de la empresa:



Equipo Gestor

Equipo directivo experimentado, enfocado en Latinoamérica y su desarrollo sostenible de bienes raíces.



Alianzas estratégicas

Alianzas nacionales e internacionales para **acceder al know-how estratégico**, convirtiéndose en una empresa cada vez más competitiva.



Tamaño de mercado

Se espera que el **mercado inmobiliario residencial en Latinoamérica crezca de 477,77 mil millones de euros en 2024 a 712,45 mil millones de euros en 2029**, con una tasa compuesta anual del 8,32% durante este periodo.



Reducción de Costes

La construcción de edificios ecológicamente eficientes implica una reducción significativa en los costes de mantenimiento. Durante el diseño del proyecto, se hace **un enfoque especial en la eficiencia energética y medioambiental**, que permite reducir costos de consumo energético sin comprometer rentabilidades.



Tecnologías de vanguardia

Optimización y mejora de procesos del ecosistema de la construcción mediante tecnologías innovadoras.



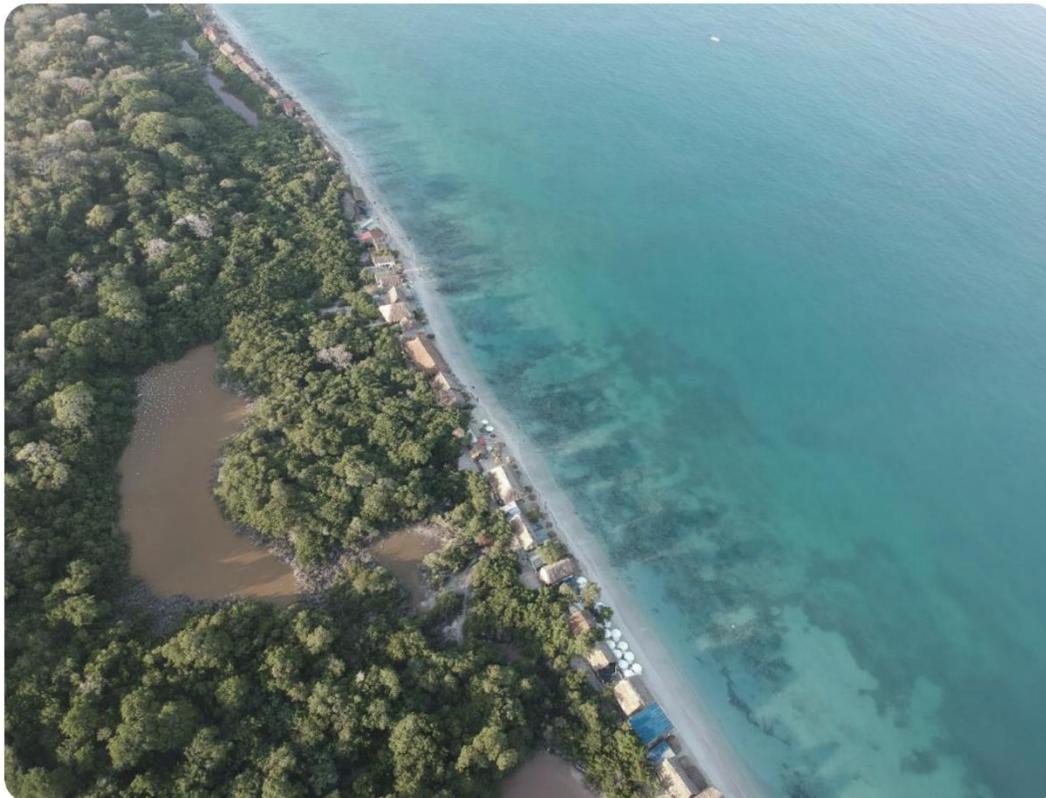
Producto Innovador

La Empresa tiene como objetivo **crear microciudades con comunidades reales concentradas que sean de alta calidad**, nuevas y ecológicamente eficientes, que son escasas en las ciudades latinoamericanas.

02. La compañía

Criterios ESG

La compañía opera sobre un **modelo de negocio vertical basado en la economía verde enfocada en estándares de cumplimiento ESG**, brindando a cada proyecto alojamientos de calidad tanto para el mercado primario como el secundario. A su vez, se enfocan en facilitar una solución sobre el déficit de alojamientos en las zonas seleccionadas debido al gran incremento de la población urbana.



Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)

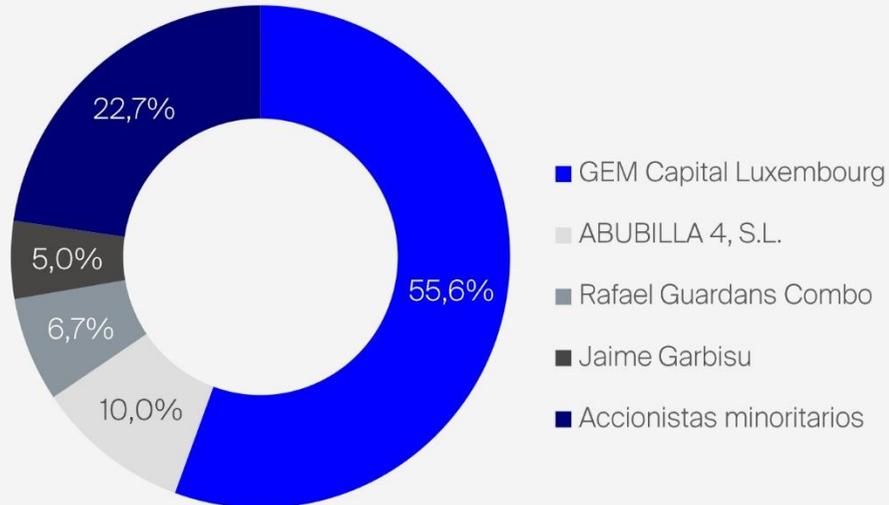
Como parte de su plan de acción, La compañía aporta al cumplimiento de los siguientes ODS's en los países donde actualmente tiene proyectos:



02. La compañía

Cap-Table

Actualmente, SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES S.A. cuenta con las siguientes participaciones accionarias:



Fuente: Santa Ana Global Enterprises SA



02. La compañía

Equipo directivo y accionistas de referencia

El equipo de la empresa está compuesto por líderes con una amplia y diversa trayectoria en áreas como **finanzas, ingeniería, servicios públicos, arquitectura y planificación urbana**. Con **más de dos décadas de prestigiosa experiencia**, en sus respectivos campos, han gestionado proyectos de gran envergadura a nivel internacional, prestando asesoría estratégica a gobiernos y liderando empresas de renombre. Esta combinación de conocimientos y experiencia permite al equipo guiar la empresa con una visión estratégica, optimizando recursos y desarrollando soluciones innovadoras para asegurar un crecimiento sostenible y exitoso, garantizando la integración de todos los ámbitos y perspectivas necesarias con la máxima solvencia.



José Antonio Fernández Gallar

Ex CEO y consejero delegado de OHLA, además de Ex Director de Inmobiliaria Espacio y Consejero de Centro Canalejas Madrid. Amplia experiencia en mercados Latinoamericanos. Ingeniero Técnico Superior de Caminos, Canales y Puertos, y MDI.



Jaime Garbisu

Ex General Manager de Grupo INVIVAS. Ex Director Financiero de Urbanas Urco, S.A. .Posee amplia experiencia en inversiones inmobiliarias en España, Colombia, Alemania y Estados Unidos, y a su vez en gestión financiera del sector de la promoción y construcción inmobiliaria. Licenciado en Ciencias económicas y MBA.



Rafael Guardans

Presidente de FIES. Experto en responsabilidad social. Miembro del consejo Asesor de "The Resource Foundaton" y "Save the Children Spain". Miembro del consejo de la "Asociación Española de Fundaciones".



Vicente López-Ibor

Experto en sector energético. Ex comisario de la Comisión Nacional de Energía de España y de la Comisión Nacional del Sistema Eléctrico. Socio fundador y presidente del Estudio Jurídico Internacional EJI, así como fundador de Lightsource BP Ltd y actual Presidente de Ampere Energy.

02. La compañía

Equipo directivo y accionistas de referencia



Gregorio Esteban

Director de inversiones de GEM Capital y fundador de Miraval Holdings. Licencia de Servicios Financieros en EE.UU. Serie 3/ Serie 34.



Jose Antonio Granero

Experto en urbanismo. Socio fundador de CGR Arquitectos y de Espacio Entreabierto, Ex Decano del Colegio de Arquitectos de Madrid, impulsor del Foro Iberoamericano de Ciudades donde ejerce actualmente como miembro del consejo de asesores. Presidente del Instituto de Estudios Inmobiliarios Financieros en España.



Emilio de la Guardia

Director de operaciones de Financiación del BEI para España y Portugal. Más de 30 años de experiencia en servicios financieros con el Banco Europeo de Inversiones (BEI) en financiación proyectos, capital riesgo e IB (M&A, LBOs, MBOs).



Javier Úbeda

Secretario general de Pignus (Instituciones de Crédito Prendario y Social). Presidente de Ubeda Consejeros, con una trayectoria de casi 30 años en el sector financiero, empresario en diferentes industrias, consultor, ejecutivo de Cajas de Ahorros y periodista financiero.



02. La compañía

Proyectos en curso

La compañía actualmente tiene tres proyectos en desarrollo.

Chile

El proyecto “Larapinta”, se encuentra ubicado en Santiago de Chile.

Situación: Contrato de compraventa directo en proceso de due dilligence legal. Normativa AUPDD, en trámite para aumento de densidad.

Área Vendible: 160.000 m².

Panamá

El proyecto “Panamá Norte”, se encuentra ubicado en la Ciudad de Panamá.

Situación: Contrato de compraventa directo en proceso de due dilligence legal. Suelo finalista con licencias concedidas.

Área Vendible: 37.500 m².

Colombia

El proyecto “Mirador de Santa Ana” se encuentra ubicado en Cartagena de Indias

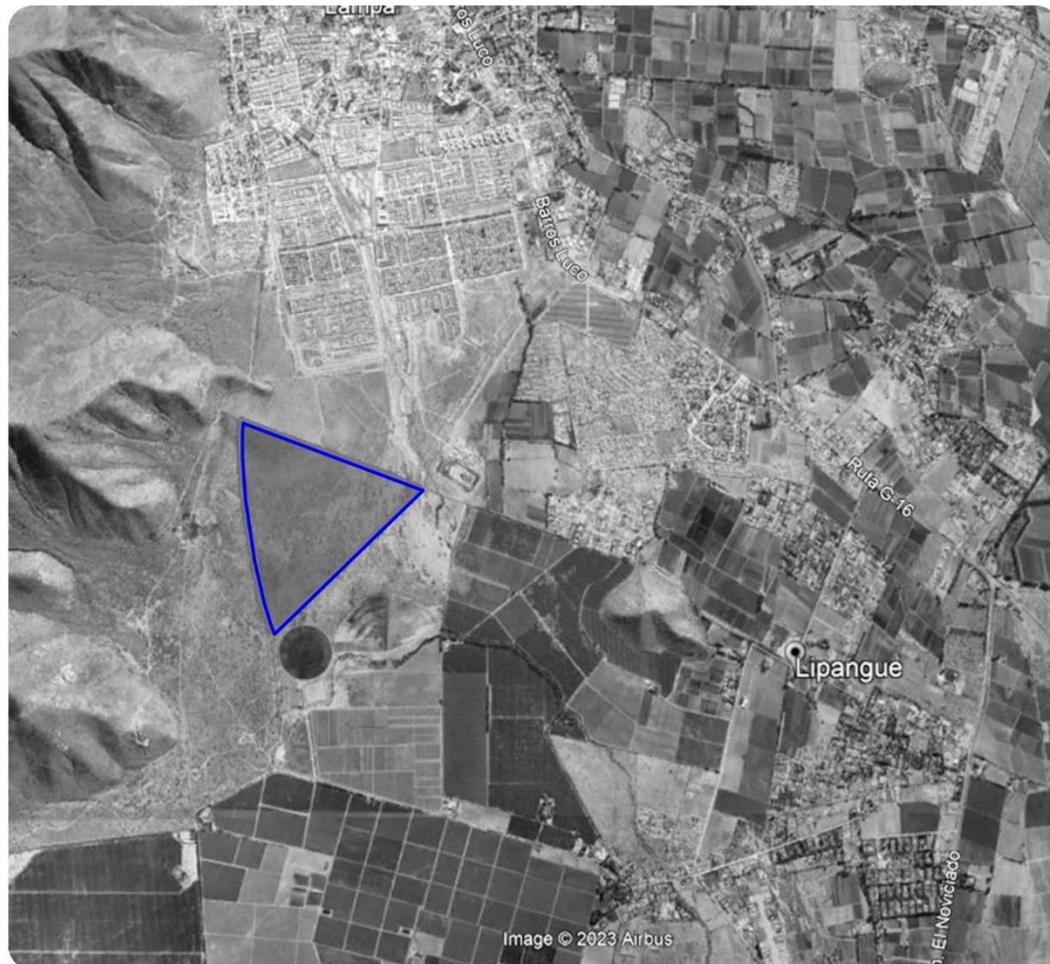
Situación: Propiedad del suelo en Fideicomiso. Licencias ambientales aprobadas.

Área Vendible: 165.864 m².



02. La compañía

Proyectos en curso | Chile



Lipingue, Larapinta

Ubicación	Santiago de Chile (Chile)
Número de unidades residenciales	2.000 unidades
Área Vendible Total	160.000 m ²
Ingresos totales (EUR)	€ 508.242.000
Coste de Construcción Total (EUR)	€ 404.088.000
Inicio preventas	2025

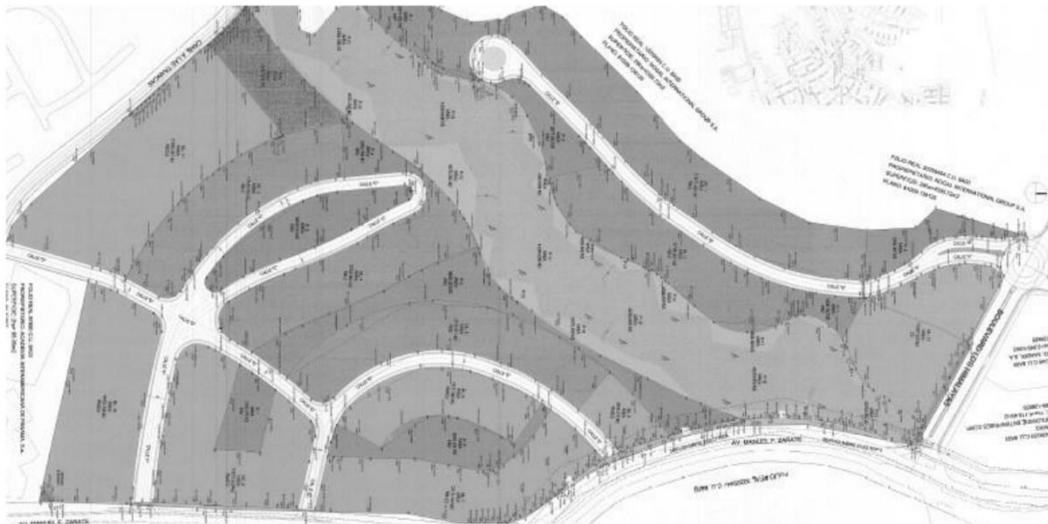


02. La compañía

Proyectos en curso | Panamá

Panamá Norte

Ubicación	Ciudad de Panamá (Panamá)
Número de unidades residenciales	600 unidades
Área Vendible Total	37.500 m ²
Ingresos totales (EUR)	€ 104.757.000
Coste de Construcción Total (EUR)	€ 74.383.000
Inicio preventas	2025



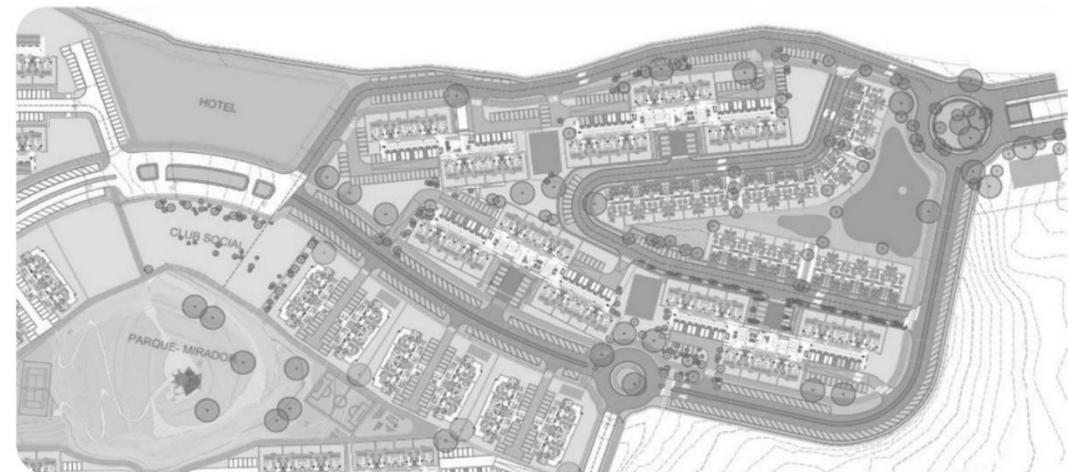
02. La compañía

Proyectos en curso | Colombia



Mirador Santa Ana

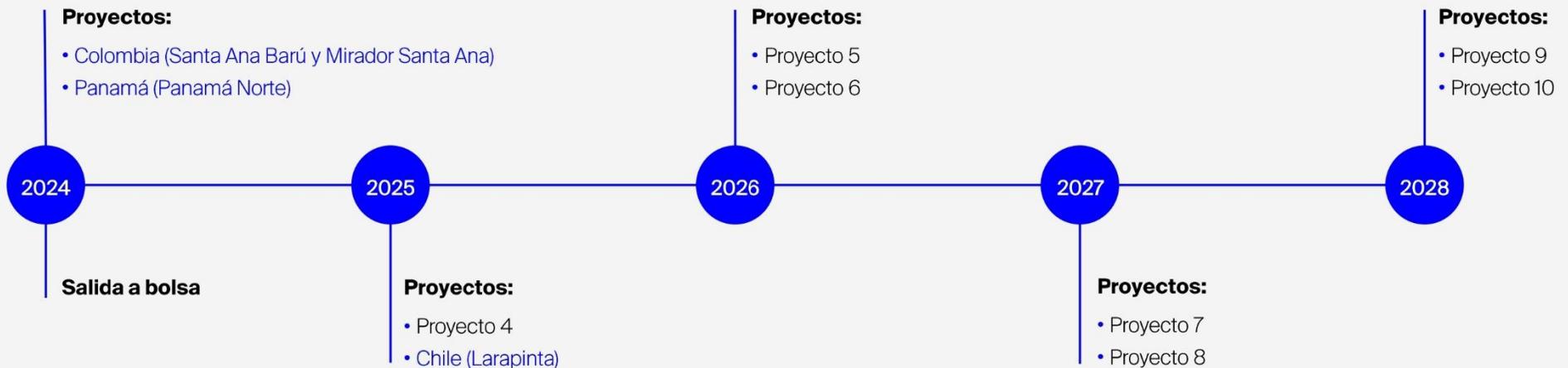
Ubicación	Isla de Barú (Colombia)
Número de unidades residenciales	1.764 unidades
Área Vendible Total	165.864 m ²
Ingresos Totales (EUR)	€ 388.336.000
Coste de Construcción Total (EUR)	€ 240.273.000
Inicio preventas	2024



02. La compañía

Proyectos en curso y futuros proyectos

SANTA ANA GLOBAL ENTERPRISES S.A. cuenta con una visión alineada a sus proyectos inmobiliarios, en donde buscan tener presencia en cinco países, con una distribución de ocho proyectos a lo largo de estas ubicaciones. Esto aportaría 1.125 hectáreas de activos inmobiliarios a lo largo de los periodos de 2024 a 2028.



Mientras que el proyecto de Colombia y Panamá tienen previsto su inicio en el año 2024, el proyecto de Chile tiene previsto iniciarse en el año 2025.

La valoración de la compañía ha tenido en cuenta exclusivamente el desarrollo de estos tres primeros proyectos.

03

Mercado
competencia



03. Mercado y competencia

Expectativas Real Estate Latinoamérica

La industria del mercado inmobiliario residencial en Latinoamérica está experimentando un crecimiento notable, proyectándose un aumento de 477,77 mil millones de euros en 2024 a 712,45 mil millones de euros en 2029, con una tasa compuesta anual del 8,32%. Este crecimiento está impulsado por dos factores principales: Una mayor urbanización y un aumento en el desarrollo de una clase media próspera en la región. Donde se prevé que el 90% de la población latinoamericana vivirá en áreas urbanas en 2025.

KPIs macroeconómicos

Proyectos actuales: Contexto macroeconómico

Latinoamérica

PIB

2023	2024 est.	2025
2,2%	1,8%	2,7%

Inflación

Las proyecciones para el periodo 2024-2025 se **reducen significativamente.**

Clase Media

32%

Viven en zonas urbanas

81%

Chile

PIB

2023	2024 est.	2025
2,3%	1,9%	2,5%

Inflación

2023	2024 est.	2025
13,4%	2,0%	2,0%

Clase Media

68%

Viven en zonas urbanas

87%

Panamá

PIB

2023	2024 est.	2025
2,5%	2,5%	3,0%

Inflación

2023	2024 est.	2025
1,9%	2,0%	2,0%

Clase Media

39%

Viven en zonas urbanas

62%

Colombia

PIB

2023	2024 est.	2025
1,5%	1,5%	2,8%

Inflación

2023	2024 est.	2025
13,3%	5,4%	3,8%

Clase Media

30%

Viven en zonas urbanas

86%

03. Mercado y competencia

Competencia por ubicación geográfica de proyecto

Colombia



Arias, Serna y Saravia

- Proyectos activos: 35
- Antigüedad: 44 años



Amarilo

- Proyectos activos: 20
- Antigüedad: 31 años



Arquitectura y concreto

- Proyectos activos: 80
- Antigüedad: 33 años

Panamá



Urban Development Group

- Proyectos activos: 15
- Antigüedad: 54 años



Grupo Verde Azul

- Proyectos activos: 12
- Antigüedad: 35 años

Ecuador



Semaica Grupo Empresarial

- Proyectos activos: 6
- Antigüedad: 60 años



Uribe Schwarzkopf

- Proyectos activos: 21
- Antigüedad: 50 años

03. Mercado y competencia

Competencia por ubicación geográfica de proyecto

Chile



Empresas FPY

- Proyectos activos: 46
- Antigüedad: 45 años



Grupo GA

- Proyectos activos: 6
- Antigüedad: 60 años



70W Inmobiliaria

- Proyectos activos: 7
- Antigüedad: 35 años

Costa Rica



Grupo Zen

- Proyectos activos: 3
- Antigüedad: 25 años



Totem Constructora

- Proyectos activos: 14
- Antigüedad: 14 años

Otros



Homex Desarrolladora

- Antigüedad: 35 años



Howard Hughes Corp.

- Antigüedad: 14 años

04

Ronda

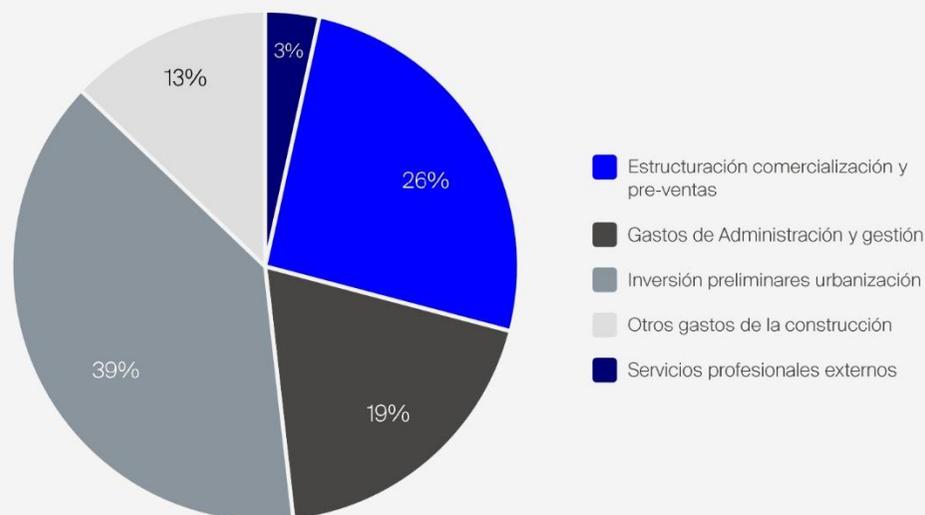


04. Ronda

Detalle de Ronda

La compañía se encuentra en un proceso de **ronda de financiación con un objetivo de €8.000.000**. Los fondos obtenidos en esta ronda estarán destinados a cubrir diversos gastos clave para el éxito de sus operaciones.

Este capital permitirá a Santa Ana **desarrollar los proyectos de Chile, Colombia y Panamá**, los cuales permitirán a su vez continuar con el *roadmap* establecido por la compañía. Con esta ronda de financiación, Santa Ana busca fortalecer su posición en el mercado, continuando su trayectoria de crecimiento y desarrollo en la región.



04. Ronda

Balance de situación Pre-Ronda de Financiación



Activo (EUR)	
Inmovilizado material	7.102,69
Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material	7.102,69
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	7.102,69
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	20.041,01
Otros créditos con las Administraciones Públicas	20.041,01
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	617.655,87
Tesorería	617.655,87
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	637.696,87
TOTAL ACTIVO	644.799,56
PATRIMONIO NETO Y PASIVO (EUR)	
Capital	66.329,9
Prima de emisión	642.048,1
Resultado del ejercicio	- 69.125,5
Total Fondos Propios	639.252,5
TOTAL PATRIMONIO NETO	639.252,5
Deudas a corto plazo	5.547,1
Deudas con entidades de crédito.	5.547,1
TOTAL PASIVO CORRIENTE	5.547,1
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	644.799,56

05

Riesgos del
proyecto



05. Riesgos del proyecto



Variación de costes de ejecución: Los costes de Ejecución de los proyectos se basan en los datos aportados por los promotores del proyecto. Sin embargo, siempre pueden sufrir variaciones causadas por riesgos exógenos.



Problemas técnicos o de ejecución: En toda obra o proyecto pueden surgir problemas técnicos o de ejecución material, que por su naturaleza no pudieran haber sido previstos. Ello tendría como consecuencia la posibilidad de retrasos en los plazos previstos y/o incrementos de costes.



Tramitaciones administrativas: Los proyectos se estudian siempre en base a su idoneidad normativa y administrativa, pero siempre pueden verse afectados por circunstancias ajenas a los promotores. Pudiendo implicar retrasos en los plazos o incrementar los gastos administrativos.



Variación de precios de venta o alquiler: El precio de los activos en venta o alquiler, pueden sufrir variaciones al alza o a la baja en función de diversos factores de mercado. Los promotores del proyecto tienen experiencia en estos mercados y serán ellos los que actuarán acorde con las situaciones que se pudieran plantear, para maximizar las ganancias y minimizar los riesgos.



Liquidez: Pueden darse situaciones de mercado en las que parte de la inversión tarde más tiempo en liquidarse, en tal caso se tomarán las medidas oportunas para resolverlas de la manera más ágil posible.



Cambios en las condiciones de financiación: Las condiciones de financiación bancaria pueden variar en función de diversos factores.



Inestabilidad política: La regulación depende de muchas Administraciones y pueden darse cambios políticos que hicieran variar las normativas urbanísticas, fiscales o administrativas.



Pérdida del capital o de no obtener el rendimiento dinerario esperado: El rendimiento de las inversiones puede ser inferior al esperado ya que todo análisis de futuro se basa en expectativas de negocio que por su naturaleza pueden variar. En consecuencia, siempre existe riesgo de no obtener el rendimiento esperado inicialmente e incluso de perder parte o la totalidad de lo invertido.

06

Datos financieros y valoración



06. Datos financieros y valoración

Consideraciones previas de la valoración

Se han considerado los planes financieros elaborados por la compañía para los tres proyectos que se van a ejecutar en Colombia, Chile y Panamá. Dichos planes contemplan los siguientes puntos:

- **No se inicia la construcción hasta no haber alcanzado el punto de equilibrio con las preventas realizadas (70%).**
- Se obtiene una financiación de la totalidad del coste directo de construcción, **cubriendo en un 100% del coste.**
- **Los costes de estructura de la matriz se han imputado a los diferentes proyectos.** Estos costes incluyen los costes derivados de la salida a bolsa.
- **No se han tenido en cuenta los futuros proyectos** que en la actualidad se encuentran en el *roadmap* y que en el futuro podrán desarrollarse y generar mayor valor a la compañía.
- **No se han considerado los posibles ingresos provenientes de otras vías de negocio diferentes a la de promoción.** Entre los ingresos no considerados se encuentran los provenientes del acuerdo con Marriott International el cual abarca 180 unidades hoteleras.

Este cuaderno de valoración se ha realizado exclusivamente para **la presente ronda de financiación** planteada en este documento.

La valoración y proyecciones de la empresa están condicionadas a que el contrato de compra-venta de los solares y las licencias de obras sean concedidas. **Orbyn Research & Analysis no ha realizado *Due Dilligence* técnica de los proyectos.**

Igualmente, la valoración de la compañía ha considerado la obtención de financiación bancaria y/o extra bancaria con los porcentajes incluidos en el Plan Financiero. **Orbyn Research & Analysis no ha realizado *Due Dilligence* financiera de los proyectos.**

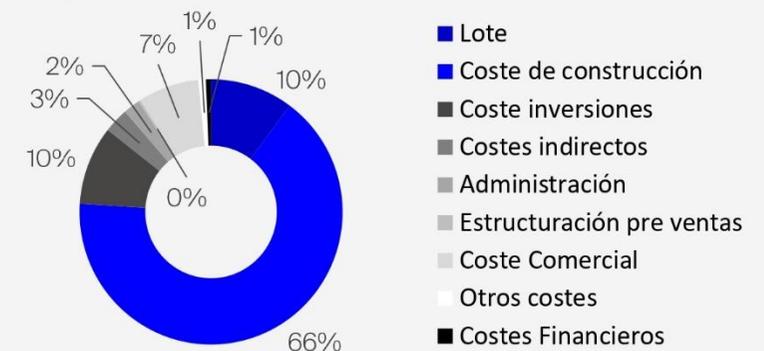
06. Datos financieros y valoración

Resumen | Santa Ana Global Enterprises S.A.

k EUR	Importe	€/m2	% s/Inversión	% s/Ventas
Adquisición del terreno	77.091	212,16	10,50 %	7,19 %
Gastos de construcción de viviendas	472.717	1300,95	64,36 %	44,08 %
Gastos de infraestructura	46.285	127,38	6,30 %	4,32 %
Otros gastos de la construcción	10.681	29,40	1,45 %	1,00 %
Gastos de administración y gestión	9.787	26,94	1,33 %	0,91 %
Estructuración pre ventas	1.823	5,02	0,25 %	0,17 %
Coste de comercialización	34.025	93,64	4,63 %	3,17 %
Servicios profesionales externos	6.986	19,23	0,95 %	0,65 %
Gastos financieros	65.944	181,48	8,98 %	6,15 %
Gastos corporativos	9.194	25,30	1,25 %	0,86 %
Inversión Total	734.533	2021,48	100,00 %	68,49 %
Ingresos Totales	1.072.402	2951,32	146,00 %	100,00 %
Resultado Bruto	337.869	929,84	46,00 %	31,51 %
Impuestos	104.320	287,09	14,20 %	9,73 %
Resultado Neto	233.549	642,74	31,80 %	21,78 %

Plazo	11 años	
Inversión Total	734.533	k EUR
Ventas Totales	1.072.402	k EUR
Resultado Bruto	337.869	k EUR
Ronda	8.000	
Deuda	519.002	k EUR
LTC	70,66 %	
LTV	48,40 %	

Inversión



06. Datos financieros y valoración

Flujo de caja Santa Ana Global Enterprises S.A.

k EUR	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
Ingresos entrega de llaves (30%)	-	-	77.033,2	90.935,5	86.296,9	108.965,5	94.003,0	95.000,7	79.446,6	39.871,4	40.270,1	40.672,8
Ingresos preventas (70%)	-	25.751,8	43.262,9	39.549,2	36.860,7	42.695,2	35.477,8	34.086,4	22.792,3	17.087,7	17.258,6	5.084,1
Ingresos Totales	-	25.751,8	120.296,1	130.484,6	123.157,6	151.660,7	129.480,9	129.087,1	102.238,9	56.959,1	57.528,7	45.756,9
Gastos de construcción de viviendas	-	29.233,6	63.387,1	58.331,8	56.258,8	57.740,9	54.587,0	48.441,3	37.352,4	27.998,3	28.278,3	11.107,1
Gastos de infraestructura	-	549,9	7.536,8	7.998,2	8.078,2	8.159,0	7.373,7	4.146,3	2.442,9	-	-	-
Otros Gastos de la construcción	-	-	245,5	1.156,6	1.270,2	1.209,4	1.502,7	1.295,5	1.300,3	1.040,0	584,9	596,7
Gastos de Administración y gestión	-	217,6	1.143,9	1.155,3	1.166,8	1.178,5	1.190,3	1.171,0	1.025,0	681,8	569,6	287,6
Estructuración pre ventas *	-	1.822,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Coste de comercialización	-	-	780,3	3.681,4	4.033,2	3.844,7	4.781,9	4.123,4	4.152,0	3.321,3	1.868,9	1.906,4
Adquisición del Terreno	-	-	-	7.884,4	7.695,5	8.204,6	11.970,9	9.533,8	12.413,7	9.854,8	3.114,8	3.177,4
Servicios profesionales externos	-	633,8	2.130,7	1.620,7	1.636,9	964,4	-	-	-	-	-	-
Gastos Corporativos	-	408,5	510,6	560,2	612,7	665,2	724,1	789,9	863,4	945,6	1.037,8	1.037,8
Flujo Operativo	-	3.632,5	15.829,5	32.852,1	47.659,4	66.376,2	53.834,0	58.448,6	49.043,0	21.784,8	22.244,4	28.359,9
<i>Margen Operativo</i>		-61,5%	27,3%	36,5%	34,6%	43,8%	41,6%	45,3%	48,0%	38,2%	38,7%	62,0%
Gastos Financieros	-	6,9	1.731,5	5.954,4	6.598,3	7.293,4	7.950,5	8.520,8	8.002,1	7.256,8	4.845,1	4.867,1
Impuestos	-	-	10.994,6	12.378,0	11.974,5	16.773,5	13.095,0	14.945,7	11.694,1	3.808,9	3.927,9	4.727,6
Resultado después de impuestos	-	3.639,4	17.561,0	15.903,1	28.683,1	41.652,1	32.218,2	35.500,8	30.092,1	13.130,9	13.449,4	20.714,9
<i>Margen Neto</i>		-68,2%	13,2%	22,0%	19,0%	27,5%	24,9%	27,5%	29,4%	23,1%	23,4%	45,3%
Ampliación de Capital	8.000,00											
Préstamos a Corto y Largo Plazo	549,9	36.770,4	71.385,3	66.410,0	64.417,8	65.114,6	58.733,3	50.884,2	37.352,4	27.998,3	28.278,3	11.107,1
Amortización de la Deuda	-	-	47.837,7	58.302,7	54.086,9	65.747,3	61.606,5	55.723,0	64.988,8	27.828,9	28.107,2	54.772,5
Flujo de caja del proyecto	4.910,5	19.209,4	39.450,8	36.790,4	33.736,0	41.019,4	29.344,9	30.662,0	2.455,7	13.300,3	13.620,5	22.950,5

06. Datos financieros y valoración

Metodología valoración proyectos | Descuento de flujos de caja

Para el cálculo de valor de los diferentes proyectos en curso, se ha utilizado el método de descuento de Flujo de Caja, aplicado sobre el Flujo de Caja Libre para el Accionista. Este método tiene en consideración los flujos previstos de cada uno de los proyectos, los cuales son descontados a una tasa de descuento para la obtención de su valor actual.

Flujo de caja Libre del Accionista

Ingresos

-

Costes

-

Impuestos

-

Inversión

-

Deuda y coste de la deuda

Flujo de caja libre accionista

Flujo de caja libre accionista

Tasa de descuento (Ke)

= Valor actual del proyecto

Coste de los Fondos Propios (Ke)

Ke

=

Tasa libre de riesgo (Rf)

+

Beta activo (Be)

x

Equity Risk Premium (ERP)

+

Execution risk

06. Datos financieros y valoración

Valoración | Proyecto Chile

k EUR	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	
Ingresos entrega de llaves (30%)	-	-	37.188,8	37.560,7	37.936,3	38.315,6	38.698,8	39.085,8	39.476,6	39.871,4	40.270,1	40.672,8	
Ingresos preventas (70%)	-	11.177,7	15.938,0	16.097,4	16.258,4	16.421,0	16.585,2	16.751,0	16.918,6	17.087,7	17.258,6	5.084,1	
Ingresos Totales	-	11.177,7	53.126,8	53.658,1	54.194,7	54.736,6	55.284,0	55.836,8	56.395,2	56.959,1	57.528,7	45.756,9	
Gastos de construcción de viviendas	-	- 15.800,9	- 26.114,6	- 26.375,7	- 26.639,5	- 26.905,9	- 27.174,9	- 27.446,7	- 27.721,1	- 27.998,3	- 28.278,3	- 11.107,1	
Gastos de infraestructura	-	- 3.616,3	- 3.984,5	- 4.024,4	- 4.064,6	- 4.105,2	- 4.146,3	- 2.442,9	-	-	-	-	
Otros Gastos de la construcción	-	- 106,0	- 508,9	- 519,1	- 529,5	- 540,2	- 551,0	- 562,1	- 573,4	- 584,9	- 596,7	- 479,3	
Gastos de Administración y gestión	-	- 526,0	- 531,3	- 536,6	- 541,9	- 547,4	- 552,8	- 558,4	- 564,0	- 569,6	- 287,6	-	
Estructuración pre ventas	-	1.822,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Coste de comercialización	-	- 338,7	- 1.625,8	- 1.658,5	- 1.691,9	- 1.725,9	- 1.760,6	- 1.795,9	- 1.832,0	- 1.868,9	- 1.906,4	- 1.531,5	
Adquisición del Terreno	-	-	- 2.709,7	- 2.764,2	- 2.819,8	- 2.876,4	- 2.934,3	- 2.993,2	- 3.053,4	- 3.114,8	- 3.177,4	- 3.241,2	
Servicios profesionales externos	-	104,2	- 526,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Flujo Operativo	-	1.927,0	9.736,2	17.652,0	17.779,6	17.907,5	18.035,7	18.164,1	20.037,6	22.651,3	22.822,6	23.282,3	29.397,7
<i>Margen Operativo</i>		-87,1%	33,2%	33,1%	33,0%	32,9%	32,9%	35,9%	40,2%	40,1%	40,5%	64,2%	
Gastos Corporativos	-	261,8	- 261,8	- 252,1	- 258,7	- 296,5	- 275,9	- 349,2	- 385,0	- 513,0	- 1.037,8	- 1.037,8	- 1.037,8
Gastos Financieros	-	- 970,9	- 2.635,6	- 3.056,8	- 3.482,2	- 3.911,9	- 4.345,8	- 4.740,5	- 4.823,2	- 4.845,1	- 4.867,1	- 2.917,4	
Impuestos	-	-	- 4.296,0	- 4.225,4	- 4.145,6	- 4.080,8	- 3.989,8	- 3.919,8	- 3.909,5	- 3.808,9	- 3.927,9	- 4.727,6	
Resultado después de impuestos	-	2.188,8	10.968,9	10.468,3	10.238,6	9.983,1	9.767,1	9.479,2	10.992,3	13.405,5	13.130,9	13.449,4	20.714,9
<i>Margen Neto</i>		-98,1%	19,7%	19,1%	18,4%	17,8%	17,1%	19,7%	23,8%	23,1%	23,4%	45,3%	
Gastos Financieros	-	19.417,2	30.099,1	30.400,1	30.704,1	31.011,1	31.321,2	29.889,5	27.721,1	27.998,3	28.278,3	11.107,1	
Amortización de la Deuda	-	-	- 25.956,6	- 26.216,1	- 26.478,3	- 26.743,1	- 27.010,5	- 27.280,6	- 27.553,4	- 27.828,9	- 28.107,2	- 54.772,5	
Flujo de Caja	-	2.188,8	8.448,3	14.610,8	14.422,6	14.208,9	14.035,1	13.790,0	13.601,2	13.573,3	13.300,3	13.620,5	- 22.950,5
<i>Tasa de descuento</i>		19,80%	19,80%	19,80%	19,80%	19,80%	19,80%	19,80%	19,80%	19,80%	19,80%	19,80%	
Flujo descontado	-	1.827,0	5.886,2	8.497,0	7.001,1	5.757,2	4.746,8	3.893,0	3.205,0	2.669,7	2.183,6	1.866,5	- 2.625,2

06. Datos financieros y valoración

Valoración | Proyecto Chile



Hipótesis

D/(D+E)	25,43 %	Media
E/(D+E)	74,57 %	
<i>Unlevered</i> beta ajustada por caja	0,42	Real Estate (Development)
Tax rate	27 %	
Levered beta	0,52	
Risk free rate	4,30 %	Bono a 10 años EEUU
Risk market premium	5,84 %	Damodaran
Execution risk	6,68 %	
Size Premium	5,76 %	
Ke	19,80 %	

Valoración del Proyecto ('000)

€41.253,9 EUR

06. Datos financieros y valoración

Valoración | Proyecto Panamá

k EUR	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030							
Ingresos entrega de llaves (30%)	-	-	7.563,3	22.916,9	15.430,7	15.585,0	15.740,9							
Ingresos preventas (70%)	-	4.947,7	8.103,6	6.820,5	6.613,2	5.148,6	1.124,3							
Ingresos Totales	-	4.947,7	15.666,9	29.737,4	22.043,9	20.733,7	16.865,2							
Gastos de construcción de viviendas	-	-	5.597,1	-	14.281,4	-	11.419,2	-	10.926,3	-	9.502,9	-	2.476,9	
Gastos de infraestructura	-	-	588,4	-	648,3	-	654,8	-	661,3	-	667,9	-	-	
Otros Gastos de la construcción	-	-	48,1	-	153,9	-	295,0	-	220,9	-	209,8	-	172,4	
Gastos de Administración y gestión	-	-	178,3	-	180,1	-	181,9	-	183,7	-	185,5	-	156,2	
Estructuración pre ventas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Coste de comercialización	-	-	149,9	-	479,5	-	919,2	-	688,2	-	653,7	-	537,1	
Adquisición del Terreno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Servicios profesionales externos	-	529,6	-	1.604,7	-	1.620,7	-	1.636,9	-	964,4	-	-	-	
Flujo Operativo	-	529,6	-	3.218,7	-	1.696,9	-	14.630,5	-	8.399,1	-	9.513,7	-	13.522,7
<i>Margen Operativo</i>			-65,1%		-10,8%		49,2%		38,1%		45,9%		80,2%	
Gastos Corporativos	-	72,0	-	102,3	-	80,3	-	138,3	-	116,9	-	100,9	-	97,2
Gastos Financieros	-	-	-	230,7	-	1.232,3	-	1.093,5	-	1.086,0	-	1.122,8	-	502,7
Impuestos	-	-	-	-	-	597,6	-	2.772,4	-	1.734,6	-	1.763,4	-	1.988,5
Resultado después de impuestos	-	601,6	-	3.551,7	-	3.607,1	-	10.626,3	-	5.461,6	-	6.526,7	-	10.934,3
<i>Margen Neto</i>			-71,8%		-23,0%		35,7%		24,8%		31,5%		64,8%	
Gastos Financieros	-	-	6.185,5	-	14.929,7	-	12.073,9	-	11.587,7	-	10.170,8	-	2.476,9	
Amortización de la Deuda	-	-	-	-	5.326,1	-	16.069,8	-	10.827,3	-	10.935,6	-	14.265,6	
Flujo de Caja	-	601,6	-	2.633,8	-	5.996,5	-	6.630,4	-	6.221,9	-	5.761,9	-	854,5
<i>Tasa de descuento</i>		20,81%		20,81%		20,81%		20,81%		20,81%		20,81%		20,81%
Flujo descontado	-	497,9	-	1.804,6	-	3.401,0	-	3.112,8	-	2.417,8	-	1.853,4	-	227,5

06. Datos financieros y valoración

Valoración | Proyecto Panamá

Hipótesis

D/(D+E)	29,43 %	Media
E/(D+E)	70,57 %	
<i>Unlevered</i> beta ajustada por caja	0,42	Real Estate (Development)
Tax rate	25 %	
Levered beta	0,55	
Risk free rate	4,30 %	Bono a 10 años EEUU
Risk market premium	7,38 %	
Execution risk	6,68 %	
Size Premium	5,76 %	
Ke	20,81 %	

Valoración del Proyecto ('000)

€11.864,1 EUR



06. Datos financieros y valoración

Valoración | Proyecto Colombia

k EUR	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
Ingresos entrega de llaves (30%)	-	-	32.281,1	30.457,9	32.929,9	55.064,9	39.563,3	55.915,0	39.969,9
Ingresos preventas (70%)	-	9.626,4	19.221,3	16.631,2	13.989,1	21.125,5	17.768,3	17.335,3	5.873,8
Ingresos Totales	-	9.626,4	51.502,4	47.089,1	46.919,0	76.190,4	57.331,7	73.250,3	45.843,7
Gastos de construcción de viviendas	-	7.835,6	22.991,2	20.536,9	18.693,0	21.332,1	24.935,2	20.994,7	9.631,3
Gastos de infraestructura	549,9	3.332,1	3.365,4	3.399,1	3.433,1	2.600,5	-	-	-
Otros Gastos de la construcción	-	91,4	493,8	456,0	458,9	752,7	572,1	738,2	466,6
Gastos de Administración y gestión	217,6	439,5	443,9	448,4	452,9	457,4	462,0	466,6	117,8
Estructuración pre ventas	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Coste de comercialización	-	291,7	1.576,1	1.455,5	1.464,7	2.402,3	1.825,8	2.356,0	1.489,3
Adquisición del Terreno	-	-	5.174,7	4.931,3	5.384,8	9.094,4	6.599,6	9.420,5	6.801,4
Servicios profesionales externos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo Operativo	767,4	2.363,9	17.457,2	15.862,0	17.031,6	39.550,9	22.937,1	39.274,3	27.337,4
<i>Margen Operativo</i>		-24,6%	33,9%	33,7%	36,3%	51,9%	40,0%	53,6%	59,6%
Gastos Corporativos	74,7	146,6	227,8	215,6	251,8	347,4	343,4	478,3	432,6
Gastos Financieros	6,9	529,9	2.086,4	2.448,0	2.725,2	2.915,9	3.672,3	3.261,6	2.433,6
Impuestos	-	-	6.101,0	5.380,2	6.094,2	10.929,3	7.116,7	11.025,9	7.784,5
Resultado después de impuestos	849,0	3.040,4	9.041,9	7.818,2	7.960,5	25.358,4	11.804,7	24.508,6	16.686,6
<i>Margen Neto</i>		-31,6%	17,6%	16,6%	17,0%	33,3%	20,6%	33,5%	36,4%
<i>Necesidades de capital</i>	217,6	485,2	690,9	228,0	229,5	376,4	286,0	369,1	233,3
Gastos Financieros	549,9	11.167,7	26.356,6	23.936,0	22.126,1	23.932,7	24.935,2	20.994,7	9.631,3
Amortización de la Deuda	-	-	16.555,1	16.016,8	16.781,3	28.068,7	20.330,4	28.442,4	37.435,4
Flujo de caja	299,2	8.127,3	18.843,5	15.737,4	13.305,2	21.222,4	16.409,4	17.060,8	11.117,5
<i>Tasa de descuento</i>	20,33%	20,33%	20,33%	20,33%	20,33%	20,33%	20,33%	20,33%	20,33%
Flujo descontado	248,6	5.612,7	10.814,3	7.505,6	5.273,4	6.989,9	4.491,4	3.880,7	2.101,5

06. Datos financieros y valoración

Valoración | Proyecto Colombia



Hipótesis

D/(D+E)	19,69 %	Media
E/(D+E)	80,31 %	
<i>Unlevered</i> beta ajustada por caja	0,42	Real Estate (Development)
Tax rate	35 %	
Levered beta	0,49	
Risk free rate	4,30 %	Bono a 10 años EEUU
Risk market premium	7,38 %	
Execution risk	6,68 %	
Size Premium	5,76 %	
Ke	20,33 %	

Valoración del Proyecto ('000)

€42.217,9 EUR

06. Datos financieros y valoración

Valoración | Grupo Santa Ana

k EUR	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	
Ingresos entrega de llaves (30%)	-	-	77.033,2	90.935,5	86.296,9	108.965,5	94.003,0	95.000,7	79.446,6	39.871,4	40.270,1	40.672,8	
Ingresos preventas (70%)	-	25.751,8	43.262,9	39.549,2	36.860,7	42.695,2	35.477,8	34.086,4	22.792,3	17.087,7	17.258,6	5.084,1	
Ingresos Totales	-	25.751,8	120.296,1	130.484,6	123.157,6	151.660,7	129.480,9	129.087,1	102.238,9	56.959,1	57.528,7	45.756,9	
Gastos de construcción de viviendas	-	-	29.233,6	- 63.387,1	- 58.331,8	- 56.258,8	- 57.740,9	- 54.587,0	- 48.441,3	- 37.352,4	- 27.998,3	- 28.278,3	- 11.107,1
Gastos de infraestructura	-	549,9	- 7.536,8	- 7.998,2	- 8.078,2	- 8.159,0	- 7.373,7	- 4.146,3	- 2.442,9	-	-	-	-
Otros Gastos de la construcción	-	-	245,5	- 1.156,6	- 1.270,2	- 1.209,4	- 1.502,7	- 1.295,5	- 1.300,3	- 1.040,0	- 584,9	- 596,7	- 479,3
Gastos de Administración y gestión	-	217,6	- 1.143,9	- 1.155,3	- 1.166,8	- 1.178,5	- 1.190,3	- 1.171,0	- 1.025,0	- 681,8	- 569,6	- 287,6	-
Estructuración pre ventas	-	1.822,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Coste de comercialización	-	-	780,3	- 3.681,4	- 4.033,2	- 3.844,7	- 4.781,9	- 4.123,4	- 4.152,0	- 3.321,3	- 1.868,9	- 1.906,4	- 1.531,5
Adquisición del Terreno	-	-	-	7.884,4	- 7.695,5	- 8.204,6	- 11.970,9	- 9.533,8	- 12.413,7	- 9.854,8	- 3.114,8	- 3.177,4	- 3.241,2
Servicios profesionales externos	-	633,8	- 2.130,7	- 1.620,7	- 1.636,9	- 964,4	-	-	-	-	-	-	-
Gastos Corporativos	-	408,5	- 510,6	- 560,2	- 612,7	- 665,2	- 724,1	- 789,9	- 863,4	- 945,6	- 1.037,8	- 1.037,8	- 1.037,8
Flujo Operativo	-	3.632,5	- 15.829,5	32.852,1	47.659,4	42.673,0	66.376,2	53.834,0	58.448,6	49.043,0	21.784,8	22.244,4	28.359,9
<i>% Margen Operativo proyecto</i>			-61,5%	27,3%	36,5%	34,6%	43,8%	41,6%	45,3%	48,0%	38,2%	38,7%	62,0%
Gastos Financieros	-	6,9	- 1.731,5	- 5.954,4	- 6.598,3	- 7.293,4	- 7.950,5	- 8.520,8	- 8.002,1	- 7.256,8	- 4.845,1	- 4.867,1	- 2.917,4
Impuestos	-	-	-	10.994,6	- 12.378,0	- 11.974,5	- 16.773,5	- 13.095,0	- 14.945,7	- 11.694,1	- 3.808,9	- 3.927,9	- 4.727,6
Resultado después de impuestos	-	3.639,4	- 17.561,0	15.903,1	28.683,1	23.405,1	41.652,1	32.218,2	35.500,8	30.092,1	13.130,9	13.449,4	20.714,9
<i>Margen Neto</i>			-68,2%	13,2%	22,0%	19,0%	27,5%	24,9%	27,5%	29,4%	23,1%	23,4%	45,3%
Préstamos a Corto y Largo Plazo	549,9	36.770,4	71.385,3	66.410,0	64.417,8	65.114,6	58.733,3	50.884,2	37.352,4	27.998,3	28.278,3	11.107,1	
Amortización de la Deuda	-	-	- 47.837,7	- 58.302,7	- 54.086,9	- 65.747,3	- 61.606,5	- 55.723,0	- 64.988,8	- 27.828,9	- 28.107,2	- 54.772,5	
Flujo de caja del proyecto	-	3.089,5	19.209,4	39.450,8	36.790,4	33.736,0	41.019,4	29.344,9	30.662,0	2.455,7	13.300,3	13.620,5	- 22.950,5

06. Datos financieros y valoración

Valoración | Grupo Santa Ana (EUR '000)

Valor Proyecto Colombia
€42.217,9

+

Valor Proyecto Panamá
€11.864,1

+

Valor Proyecto Chile
€41.253,9

-

Importe Ronda Actual
€8.000

Valor Pre-Money Grupo Santa Ana
€87.335,91



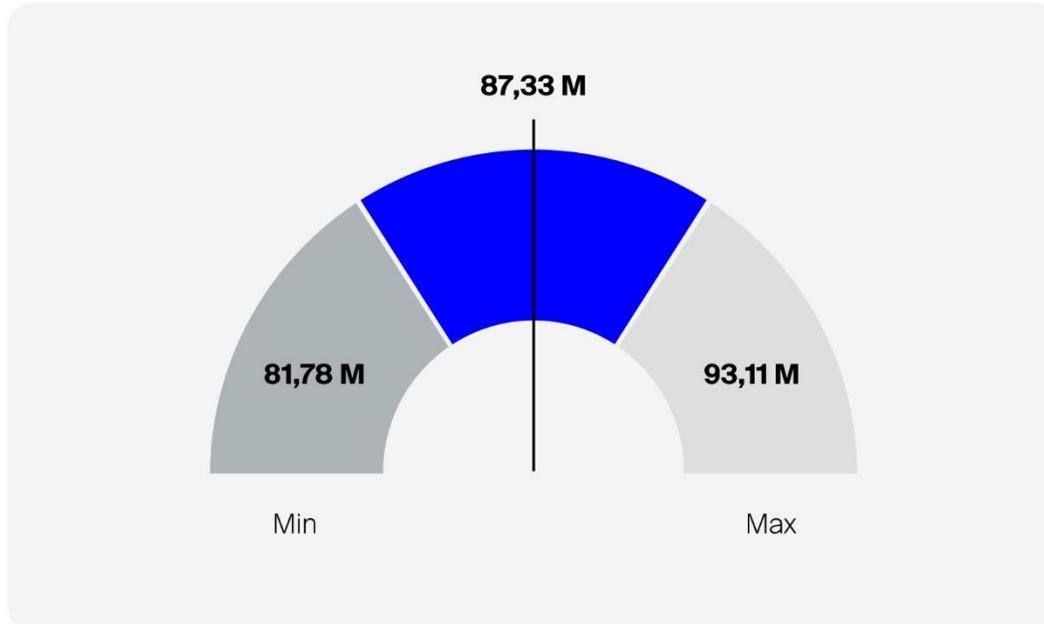
06. Datos financieros y valoración

Valoración

El resultado de la valoración, considerando la suma de las partes valoradas previamente, se situaría entre **€81,78M y €93,11M**, con un **valor medio de €87,33M**.

El rango bajo se determinó asumiendo un escenario negativo, en el que se proyecta un **aumento del 5% en los costes de construcción**.

Por otro lado, el rango alto se calculó asumiendo un escenario optimista, que considera una **disminución del 5% en los costes de construcción**.



06. Datos financieros y valoración

Proyectos en curso | Chile



06. Datos financieros y valoración

Proyectos en curso | Chile

k EUR	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	
Ingresos entrega de llaves (30%)	-	-	37.188,8	37.560,7	37.936,3	38.315,6	38.698,8	39.085,8	39.476,6	39.871,4	40.270,1	40.672,8	
Ingresos preventas (70%)	-	11.177,7	15.938,0	16.097,4	16.258,4	16.421,0	16.585,2	16.751,0	16.918,6	17.087,7	17.258,6	5.084,1	
Ingresos Totales	-	11.177,7	53.126,8	53.658,1	54.194,7	54.736,6	55.284,0	55.836,8	56.395,2	56.959,1	57.528,7	45.756,9	
Gastos de construcción de viviendas	-	15.800,9	26.114,6	26.375,7	26.639,5	26.905,9	27.174,9	27.446,7	27.721,1	27.998,3	28.278,3	11.107,1	
Gastos de infraestructura	-	3.616,3	3.984,5	4.024,4	4.064,6	4.105,2	4.146,3	2.442,9	-	-	-	-	
Otros Gastos de la construcción	-	106,0	508,9	519,1	529,5	540,2	551,0	562,1	573,4	584,9	596,7	479,3	
Gastos de Administración y gestión	-	526,0	531,3	536,6	541,9	547,4	552,8	558,4	564,0	569,6	287,6	-	
Estructuración pre ventas	-	1.822,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Coste de comercialización	-	338,7	1.625,8	1.658,5	1.691,9	1.725,9	1.760,6	1.795,9	1.832,0	1.868,9	1.906,4	1.531,5	
Adquisición del Terreno	-	-	2.709,7	2.764,2	2.819,8	2.876,4	2.934,3	2.993,2	3.053,4	3.114,8	3.177,4	3.241,2	
Servicios profesionales externos	-	104,2	526,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Flujo Operativo	-	1.927,0	9.736,2	17.652,0	17.779,6	17.907,5	18.035,7	18.164,1	20.037,6	22.651,3	22.822,6	23.282,3	29.397,7
<i>Margen EBITDA</i>		-87,1%	33,2%	33,1%	33,0%	32,9%	32,9%	35,9%	40,2%	40,1%	40,5%	64,2%	
Gastos Corporativos	-	261,8	261,8	252,1	258,7	296,5	275,9	349,2	385,0	513,0	1.037,8	1.037,8	1.037,8
Gastos Financieros	-	970,9	2.635,6	3.056,8	3.482,2	3.911,9	4.345,8	4.740,5	4.823,2	4.845,1	4.867,1	2.917,4	
Impuestos	-	-	4.296,0	4.225,4	4.145,6	4.080,8	3.989,8	3.919,8	3.909,5	3.808,9	3.927,9	4.727,6	
Resultado después de impuestos	-	2.188,8	10.968,9	10.468,3	10.238,6	9.983,1	9.767,1	9.479,2	10.992,3	13.405,5	13.130,9	13.449,4	20.714,9
<i>Margen Neto</i>		-98,1%	19,7%	19,1%	18,4%	17,8%	17,1%	19,7%	23,8%	23,1%	23,4%	45,3%	
Ampliación de Capital	3.684,5												
Préstamos a Corto y Largo Plazo	-	19.417,2	30.099,1	30.400,1	30.704,1	31.011,1	31.321,2	29.889,5	27.721,1	27.998,3	28.278,3	11.107,1	
Amortización de la Deuda	-	-	25.956,6	26.216,1	26.478,3	26.743,1	27.010,5	27.280,6	27.553,4	27.828,9	28.107,2	54.772,5	
Flujo de caja del accionista	1.495,7	8.448,3	14.610,8	14.422,6	14.208,9	14.035,1	13.790,0	13.601,2	13.573,3	13.300,3	13.620,5	- 22.950,5	

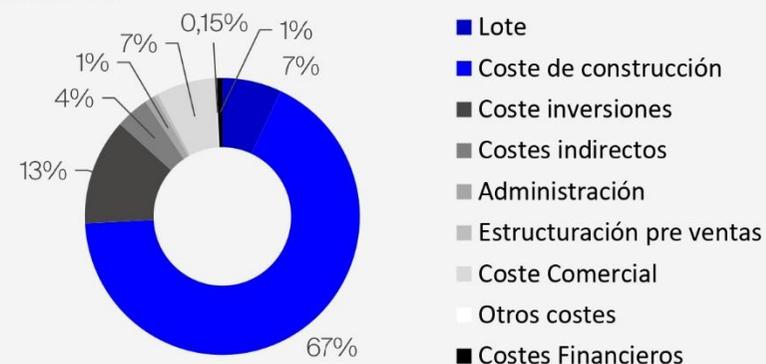
06. Datos financieros y valoración

Proyectos en curso | Chile

k EUR	Importe	€/m ²	% s/Inversión	% s/Ventas
Adquisición del terreno	29.684	185,53	7,33 %	5,35 %
Gastos de construcción de viviendas	271.563	1697,27	67,03 %	48,96 %
Gastos de infraestructura	26.384	164,90	6,51 %	4,76 %
Otros gastos de la construcción	5.551	34,69	1,37 %	1,00 %
Gastos de administración y gestión	5.216	32,60	1,29 %	0,94 %
Estructuración pre ventas	1.823	11,39	0,45 %	0,33 %
Coste de comercialización	17.736	110,85	4,38 %	3,20 %
Servicios profesionales externos	630	3,94	0,16 %	0,11 %
Gastos financieros	40.597	253,73	10,02 %	7,32 %
Gastos corporativos	5.968	37,30	1,47%	1,08%
Inversión Total	405.151	2532,20	100,00 %	73,05 %
Ingresos Totales	554.655	3466,59	136,90 %	100,00 %
Resultado Bruto	149.503	934,39	36,90 %	26,95 %
Impuestos	41.031	256,45	10,13 %	7,40 %
Resultado Neto	108.472	677,95	26,77 %	19,56 %

Plazo	11 años
Ronda	3.609
Deuda	297.947 <i>k EUR</i>
LTC	73,54 %
LTV	53,72 %
Superficie construida (Miles)	160,0 m ²

Inversión



06. Datos financieros y valoración

Proyectos en curso | Panamá



06. Datos financieros y valoración

Proyectos en curso | Panamá

k EUR	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	
Ingresos entrega de llaves (30%)	-	-	7.563,3	22.916,9	15.430,7	15.585,0	15.740,9	
Ingresos preventas (70%)	-	4.947,7	8.103,6	6.820,5	6.613,2	5.148,6	1.124,3	
Ingresos Totales	-	4.947,7	15.666,9	29.737,4	22.043,9	20.733,7	16.865,2	
Gastos de construcción de viviendas	-	5.597,1	14.281,4	11.419,2	10.926,3	9.502,9	2.476,9	
Gastos de infraestructura	-	588,4	648,3	654,8	661,3	667,9	-	
Otros Gastos de la construcción	-	48,1	153,9	295,0	220,9	209,8	172,4	
Gastos de Administración y gestión	-	178,3	180,1	181,9	183,7	185,5	156,2	
Estructuración pre ventas	-	-	-	-	-	-	-	
Coste de comercialización	-	149,9	479,5	919,2	688,2	653,7	537,1	
Adquisición del Terreno	-	-	-	-	-	-	-	
Servicios profesionales externos	-	529,6	1.604,7	1.620,7	1.636,9	964,4	-	
Flujo Operativo	-	529,6	3.218,7	1.696,9	14.630,5	8.399,1	13.522,7	
<i>Margen Operativo</i>			-65,1%	-10,8%	49,2%	38,1%	45,9%	80,2%
Gastos Corporativos	-	72,0	102,3	80,3	138,3	116,9	97,2	
Gastos Financieros	-	-	230,7	1.232,3	1.093,5	1.086,0	502,7	
Impuestos	-	-	597,6	2.772,4	1.734,6	1.763,4	1.988,5	
Resultado después de impuestos	-	601,6	3.551,7	3.607,1	10.626,3	5.461,6	10.934,3	
<i>Margen Neto</i>			-71,8%	-23,0%	35,7%	24,8%	31,5%	64,8%
Ampliación de Capital	2.799,4							
Préstamos a Corto y Largo Plazo	-	6.185,5	14.929,7	12.073,9	11.587,7	10.170,8	2.476,9	
Amortización de la Deuda	-	-	5.326,1	16.069,8	10.827,3	10.935,6	14.265,6	
Flujo de caja del accionista	2.197,8	2.633,8	5.996,5	6.630,4	6.221,9	5.761,9	854,5	

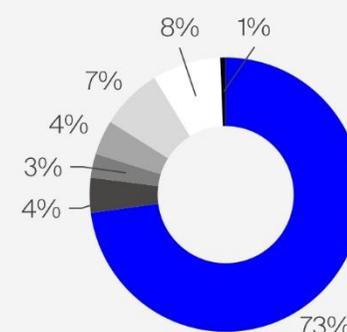
06. Datos financieros y valoración

Proyectos en curso | Panamá

k EUR	Importe	€/m ²	% s/Inversión	% s/Ventas
Adquisición del terreno	-	0,00	0,00 %	0,00 %
Gastos de construcción de viviendas	54.204	1445,43	71,94 %	49,28 %
Gastos de infraestructura	3.221	85,88	4,27 %	2,93 %
Otros gastos de la construcción	1.100	29,34	1,46 %	1,00 %
Gastos de administración y gestión	1.066	28,42	1,41 %	0,97 %
Estructuración pre ventas	-	0,00	0,00 %	0,00 %
Coste de comercialización	3.428	91,40	4,55 %	3,12 %
Servicios profesionales externos	6.356	169,50	8,44 %	5,78 %
Gastos financieros	5.268	140,48	6,99 %	4,79 %
Gastos corporativos	708	18,87	0,94 %	0,64 %
Inversión Total	75.350	2009,33	100,00 %	68,50 %
Ingresos Totales	109.995	2933,20	145,98 %	100,00 %
Resultado Bruto	34.645	923,87	45,98 %	31,50 %
Impuestos	8.857	236,18	11,75 %	8,05 %
Resultado Neto	25.788	687,69	34,22 %	23,45 %

Plazo	7 años
Ronda	2.535
Deuda	57.424 <i>k EUR</i>
LTC	76,21 %
LTV	52,21 %
Superficie construida (Miles)	37,5 m ²

Inversión



- Lote
- Coste de construcción
- Coste inversiones
- Costes indirectos
- Administración
- Estructuración pre ventas
- Coste Comercial
- Otros costes
- Costes Financieros

06. Datos financieros y valoración

Proyectos en curso | Colombia



06. Datos financieros y valoración

Proyectos en curso | Colombia

k EUR	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
Ingresos entrega de llaves (30%)	-	-	32.281,1	30.457,9	32.929,9	55.064,9	39.563,3	55.915,0	39.969,9
Ingresos preventas (70%)	-	9.626,4	19.221,3	16.631,2	13.989,1	21.125,5	17.768,3	17.335,3	5.873,8
Ingresos Totales	-	9.626,4	51.502,4	47.089,1	46.919,0	76.190,4	57.331,7	73.250,3	45.843,7
Gastos de construcción de viviendas	-	7.835,6	22.991,2	20.536,9	18.693,0	21.332,1	24.935,2	20.994,7	9.631,3
Gastos de infraestructura	549,9	3.332,1	3.365,4	3.399,1	3.433,1	2.600,5	-	-	-
Otros Gastos de la construcción	-	91,4	493,8	456,0	458,9	752,7	572,1	738,2	466,6
Gastos de Administración y gestión	217,6	439,5	443,9	448,4	452,9	457,4	462,0	466,6	117,8
Estructuración pre ventas	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Coste de comercialización	-	291,7	1.576,1	1.455,5	1.464,7	2.402,3	1.825,8	2.356,0	1.489,3
Adquisición del Terreno	-	-	5.174,7	4.931,3	5.384,8	9.094,4	6.599,6	9.420,5	6.801,4
Servicios profesionales externos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo Operativo	767,4	2.363,9	17.457,2	15.862,0	17.031,6	39.550,9	22.937,1	39.274,3	27.337,4
<i>Margen Operativo</i>		-24,6%	33,9%	33,7%	36,3%	51,9%	40,0%	53,6%	59,6%
Gastos Corporativos	74,7	146,6	227,8	215,6	251,8	347,4	343,4	478,3	432,6
Gastos Financieros	6,9	529,9	2.086,4	2.448,0	2.725,2	2.915,9	3.672,3	3.261,6	2.433,6
Impuestos	-	-	6.101,0	5.380,2	6.094,2	10.929,3	7.116,7	11.025,9	7.784,5
Resultado después de impuestos	849,0	3.040,4	9.041,9	7.818,2	7.960,5	25.358,4	11.804,7	24.508,6	16.686,6
<i>Margen Neto</i>		-31,6%	17,6%	16,6%	17,0%	33,3%	20,6%	33,5%	36,4%
Ampliación de Capital	1.547,7								
Préstamos a Corto y Largo Plazo	549,9	11.167,7	26.356,6	23.936,0	22.126,1	23.932,7	24.935,2	20.994,7	9.631,3
Amortización de la Deuda	-	-	16.555,1	16.016,8	16.781,3	28.068,7	20.330,4	28.442,4	37.435,4
Flujo de caja del accionista	1.248,5	8.127,3	18.843,5	15.737,4	13.305,2	21.222,4	16.409,4	17.060,8	- 11.117,5

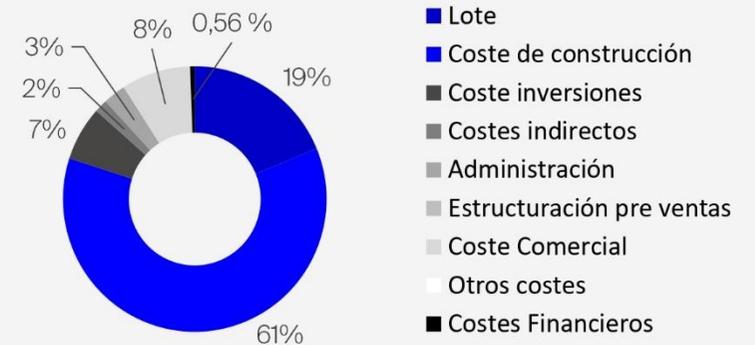
06. Datos financieros y valoración

Proyectos en curso | Colombia

k EUR	Importe	€/m ²	% s/Inversión	% s/Ventas
Adquisición del terreno	47.407	285,82	18,66 %	11,63 %
Gastos de construcción de viviendas	146.950	885,97	57,85 %	36,04 %
Gastos de infraestructura	16.680	100,56	6,57 %	4,09 %
Otros gastos de la construcción	4.030	24,30	1,59 %	0,99 %
Gastos de administración y gestión	3.506	21,14	1,38 %	0,86 %
Estructuración pre ventas	-	0,00	0,00 %	0,00 %
Coste de comercialización	12.861	77,54	5,06 %	3,15 %
Servicios profesionales externos	-	0,00	0,00 %	0,00 %
Gastos financieros	20.080	121,06	7,90 %	4,92 %
Gastos corporativos	2.518	15,18	0,99 %	0,62 %
Inversión Total	254.032	1531,57	100,00 %	62,30 %
Ingresos Totales	407.753	2458,36	160,51 %	100,00 %
Resultado Bruto	153.721	926,79	60,51 %	37,70 %
Impuestos	54.432	328,17	21,43 %	13,35 %
Resultado Neto	99.289	598,62	39,09 %	24,35 %

Plazo	9 años
Ronda	977
Deuda	163.630 <i>k EUR</i>
LTC	64,41 %
LTV	40,13 %
Superficie construida (Miles)	165,9 m ²

Inversión



Aviso Confidencial

Toda la información contenida en este documento es de carácter confidencial. Se le ha proporcionado únicamente para su posible inversión en la empresa descrita. Ud. se obliga, durante 2 años desde el acceso al presente documento a:

- I. Mantener en estricta confidencialidad la Información, y no transmitirla, en todo o en parte, a ninguna persona física o jurídica salvo con su autorización previa o en los casos en que sea requerida legalmente su divulgación, en cuyo caso se deberá poner en conocimiento de la empresa afectada, inmediatamente.*
- II. Utilizar la Información exclusivamente con el propósito de estudiar su participación en el Proyecto.*

Aviso

El presente documento (en adelante “el Documento”) emitido por Orbyn, ha sido elaborado a partir de la información (en adelante “la Información”) que le ha sido suministrada por el Promotor, sin que por parte de Orbyn se haya podido comprobar la veracidad y completitud de la Información (sin perjuicio de las garantías que otorga el Promotor), por lo que Orbyn no puede asumir, ni asume ningún tipo de responsabilidad respecto del contenido del Documento, ni de la Información, ni del Proyecto. Asimismo, todo análisis de futuro se basa en expectativas de negocio que, por su naturaleza, siempre son inciertas.

En este sentido, desde Orbyn insistimos en la necesidad de que todo Inversor estudie y comprendas los riesgos que conlleva este tipo de inversiones, conforme se advierte en www.orbyn.com



Anexo IV: Documento Informativo Gobierno Corporativo de Santa Ana Global Enterprises, S.A.

Informe sobre estructura organizativa y sistema de control interno

Madrid, noviembre de 2024

ÍNDICE

1.	BREVE PRESENTACIÓN DE LA COMPAÑÍA.....	3
1.1.	Introducción y objetivo.....	4
1.2.	Presentación de la Compañía y objeto social.....	4
2.	ESTRUCTURA DE GOBIERNO.....	6
2.1.	Consejo De Administración.....	7
2.2.	Comisión De Auditoría.....	8
2.3.	Auditoría Externa.....	10
2.4.	Comité Ejecutivo del Grupo.....	11
2.5.	Dirección Económico-Financiera del Grupo.....	11
3.	SISTEMA DE CONTROL DE LA COMPAÑÍA.....	13
3.1.	ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS Y PLANES DE NEGOCIO.....	14
3.2.	CONTROLES INTERNOS.....	14
3.3.	REGLAMENTO INTERNO DE CONDUCTA EN LOS MERCADOS DE VALORES.....	16
4.	EVALUACIÓN DE RIESGOS.....	17
4.1.	RIESGOS MACROECONÓMICOS DE LA REGIÓN.....	18
4.2.	RIESGOS FINANCIEROS.....	19
4.3.	VULNERABILIDAD A LAS FLUCTUACIONES DEL TIPO DE CAMBIO.....	20
5.	COMUNICACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA.....	21
6.	ACTIVIDADES DE MONITORIZACIÓN Y SUPERVISIÓN.....	23

1. BREVE PRESENTACIÓN DE LA COMPAÑÍA.

1.1. Introducción y objetivo

De acuerdo con la Circular 3/2020, de 30 de julio, sobre información a suministrar por empresas incorporadas a negociación en el segmento BME Growth de BME MTF Equity (el “BME MTF Equity”), las entidades emisoras deben publicar información sobre la estructura organizativa y el sistema de control interno con los que cuentan para el cumplimiento de las obligaciones de información que establece el BME MTF Equity. El objetivo de su publicación es ofrecer información suficiente a sus usuarios sobre la capacidad de los emisores de cumplir con las obligaciones de información que establece el BME MTF Equity. Así como habilitar una vía, mediante la cual, los emisores puedan comunicar los mecanismos específicos que se han habilitado para mantener un ambiente de control interno que propicie la generación de información pública completa, fiable y oportuna y que prevea la posible existencia de deficiencias, así como los correspondientes medios de detección y corrección de estas. El presente informe tiene como objetivo describir la estructura organizativa y el sistema de control interno de Santa Ana Global Enterprises, S.A. (la “Compañía”, “Sociedad”, “Santa Ana Global Enterprises”), con el objetivo de cumplir sus obligaciones como emisor de información al mercado.

Esta información ha sido aprobada por el Consejo de Administración en su sesión de fecha [25] de noviembre de 2024.

1.2. Presentación de la Compañía y objeto social

Santa Ana Global Enterprises y sus Sociedades Dependientes (en adelante “el Grupo SAGE” o el “Grupo” o “SAGE”) configuran un grupo consolidado de empresas. La Sociedad fue constituida en 2024, con domicilio social y fiscal en la Calle Castelló, 32 Derecha, Madrid.

El objetivo social y actividad principal de la compañía y del Grupo SAGE consiste en la tenencia, adquisición, enajenación y compraventa de valores mobiliarios, de participaciones sociales o acciones en el capital de todo tipo de sociedades, así como la prestación de servicios de asesoramiento jurídico, económico, administrativo, comercial e industrial, la dirección, gestión y administración a sus participadas.

Con un especial foco de operación y desarrollo de proyectos en ciudades Latinoamericanas, actualmente el Grupo SAGE desarrolla su actividad en las

siguientes áreas geográficas: Chile, Panamá y Colombia, estando su oficina principal en España (Madrid), conforme a lo indicado.

Grupo SAGE, gracias a su modelo de integración vertical, abarca diferentes servicios del ecosistema del desarrollo y construcción de proyectos mixtos. El Grupo pretende combinar sus desarrollos inmobiliarios con prestación de servicios públicos como alcantarillado y electricidad, para promover el urbanismo sostenible en la región. Esto ha permitido a la Sociedad consolidar líneas de actividad y geografías con volumen significativo y aliados internacionales en sus respectivos sectores que confían en SAGE como aliado estratégico en múltiples geografías.

2. ESTRUCTURA DE GOBIERNO

Estructura de Gobierno

El Grupo SAGE cuenta con un conjunto de normas, principios y procedimientos que regulan la estructura y el funcionamiento de los Órganos de Gobierno y cuyo objetivo es, entre otros, dirigir y regular su organización de una forma transparente y eficaz, estableciendo mecanismos de control sobre el correcto desempeño de la dirección ejecutiva y el cumplimiento normativo.

La estructura organizativa de SAGE es la siguiente:

2.1. Consejo de Administración

2.2. Comisión de Auditoría

2.1. Consejo De Administración

Salvo en las materias reservadas a la Junta de Accionistas, el Consejo de Administración es el máximo órgano de decisión, supervisión y control del Grupo. Tiene encomendadas las funciones de la dirección, administración, gestión y representación del Grupo, delegando con carácter general la gestión del día a día de los negocios al equipo ejecutivo y al consejero delegado y concentrando su actividad en la función de supervisión, incluyendo el control de las instancias de gestión, la orientación de la estrategia del Grupo, la adopción de las decisiones más relevantes y la evaluación de la gestión de los directivos, además de servir de enlace con los accionistas.

De igual forma, el Consejo de Administración es el último responsable de la existencia y mantenimiento del Sistema de Control Interno sobre la Información Financiera (en adelante, el "SCIIF"), garantizando que la información financiera registrada sea legítima, veraz y refleje de manera adecuada los acontecimientos y transacciones llevados a cabo durante el ejercicio..

El Consejo de Administración del Grupo SAGE se reúne, como mínimo, trimestralmente, así como cuando sea preciso y necesario para la buena marcha de la Sociedad, y dicho Consejo de Administración se encuentra formado por las siguientes personas:

- a) Presidente No Ejecutivo del Consejo de Administración.
- b) Vicepresidente No Ejecutivo del Consejo de Administración.
- c) Consejero Delegado Ejecutivo del Consejo de Administración.
- d) Vocal no ejecutivos independientes

- e) Vocal no ejecutivos dominical
- f) Secretario y Vicesecretario no consejero del Consejo de Administración.

2.2. Comisión De Auditoría

La Comisión de Auditoría se encuentra expresamente recogida en el artículo 28° de los Estatutos Sociales, y en el Capítulo XI del Reglamento del Consejo de Administración de la Compañía.

Carece de funciones ejecutivas y actúa como órgano de carácter informativo, asesor y consultivo, siendo su propósito proponer e informar en las materias de su competencia. Tiene por objeto principal reforzar el sistema de gestión de riesgos y el control interno y mejorar los mecanismos de supervisión de los órganos de gobierno, reforzando la independencia de las diversas áreas de control, y estableciendo un reporte directo de sus responsables al Consejo de Administración. En resumen, la comisión de auditoría actúa como órgano interno de supervisión de los sistemas de información, control interno y gestión de riesgos, supervisión del proceso de elaboración de la información económico-financiera y supervisión del auditor de cuentas. Asimismo, trabaja en la supervisión de la función de auditoría interna, entre otras funciones. Tiene por cometido evaluar el sistema de verificación contable de la Sociedad, velar por la independencia del auditor externo, revisar el SCIIF y vigilar la observancia de las reglas de gobierno de la Sociedad.

La Comisión de Auditoría, como Comisión delegada del Consejo de Administración, se rige por lo dispuesto en los Estatutos Sociales, la ley aplicable y el Reglamento del Consejo de Administración, el cual le otorga las facultades de información, supervisión, asesoramiento y propuesta en las materias de su competencia. En particular, y sin perjuicio de otros cometidos que le pueda asignar el Consejo de Administración, la Comisión dispone de las siguientes competencias:

1. Informar a la Junta General sobre las cuestiones que se planteen en su seno en materias de su competencia.
2. Supervisar la eficacia del control interno de la Sociedad, la auditoría interna y los sistemas de gestión de riesgos, incluidos los fiscales, así como discutir con el auditor de cuentas las debilidades significativas del sistema de control interno detectadas en el desarrollo de la auditoría.
3. Supervisar el proceso de elaboración y presentación de la información financiera preceptiva.

4. Elevar al Consejo las propuestas de selección, nombramiento, reelección y sustitución del auditor de cuentas, así como las condiciones de su contratación y recabar, regularmente de éste, información sobre el plan de auditoría y su ejecución, además de preservar su independencia en el ejercicio de sus funciones.
5. Establecer las oportunas relaciones con el auditor de cuentas para recibir información sobre aquellas cuestiones que puedan poner en riesgo su independencia, para su examen por la Comisión, y cualesquiera otras relacionadas con el proceso de desarrollo de la auditoría de cuentas, así como aquellas otras comunicaciones previstas en la legislación de auditoría de cuentas y en las normas de auditoría.
6. Emitir anualmente, con carácter previo a la emisión del informe de auditoría de cuentas, un informe en el que se expresa una opinión sobre la independencia del auditor de cuentas.
7. Tener conocimiento de las políticas fiscales aplicadas por la Sociedad.
8. Supervisar la aplicación de la política de responsabilidad social corporativa de la Sociedad y realizar el seguimiento de la estrategia y las prácticas de responsabilidad social corporativa.
9. Evaluar aquellas cuestiones relacionadas con los riesgos no financieros de la Sociedad, incluidos los operativos, tecnológicos, legales, sociales, medioambientales, políticos y reputacionales, así como coordinar el proceso de reporte de la información no financiera.
10. Informar, con carácter previo, al Consejo sobre todas las materias previstas en la ley, los Estatutos y en el Reglamento del Consejo y en particular, sobre:
 - a) La información financiera que la Sociedad deba hacer pública periódicamente;
 - b) La creación o adquisición de participaciones en entidades de propósito especial o domiciliadas en países o territorios que tengan la consideración de paraísos fiscales;
 - c) Y, las operaciones con partes vinculadas.

Según lo dispuesto en los Estatutos Sociales, la Comisión de Auditoría debe de estar compuesta por un mínimo de tres (3) miembros, y un máximo de cinco (5) miembros. De igual forma, todos los miembros de la Comisión de Auditoría deberán ser no ejecutivos, y al menos dos de ellos deberán ser consejeros independientes. Asimismo, se designará un miembro de la Comisión de Auditoría

que posea conocimientos y experiencia significativos en contabilidad y/o auditoría, y se designará un Presidente que deberá ser independiente y su mandato tendrá una duración de cuatro años, tras los cuales deberá ser sustituido, pudiendo ser reelegido una vez haya transcurrido un año desde su cese.

En cumplimiento a lo establecido en los Estatutos de la Sociedad, el 29 de julio de 2024 se constituyó la Comisión de Auditoría, que está formada por tres miembros, de los cuales dos independientes y uno dominical, a saber:

Cargo	Nombre	Fecha nombramiento	Naturaleza
Presidente no ejecutivo	D. Emilio de la Guardia Gascañana	29 julio 2024	Independiente
Secretario no ejecutivo	Dentol Capital, S.L. (Rte. D. David José Devesa Rodríguez)	29 julio 2024	Independiente
Vocal no ejecutivo	D. Rafael Guardans Cambó	29 julio 2024	Dominical

- a) Presidente no ejecutivo (independiente)
- b) Secretario no ejecutivo (independiente)
- c) Vocal no ejecutivo (dominical)

2.3. Auditoría Externa

Las Cuentas Anuales correspondientes al ejercicio 2024 de SAGE serán sometidas a un proceso de auditoría realizado por la prestigiosa firma MOORE Ibérica de Auditorías, S.L.P. ("MOORE Auditores"). Esta firma, reconocida por su experiencia y reputación en el sector, asumirá la responsabilidad de llevar a cabo la auditoría tanto de las cuentas individuales de la Compañía como de las cuentas consolidadas del Grupo. Al encomendar esta tarea a MOORE Auditores, SAGE garantiza que sus estados financieros serán revisados bajo los más altos estándares de rigor y transparencia, asegurando así la integridad y precisión de la información financiera presentada, en conformidad con las normativas vigentes.

2.4. Comité Ejecutivo del Grupo

Cada subsidiaria del Grupo cuenta con un Country Manager (CM), quien es el responsable de dirigir las operaciones en el país en el que opera. Estos Country Manager, en conjunto con el Consejero Delegado Ejecutivo de la Compañía, forman el Comité Ejecutivo (CE) del Grupo, que es dirigido por el Consejero Delegado. Actualmente, en SAGE existe para cada país un CM correspondiente a la operación en Chile, Panamá y Colombia. A este Comité Ejecutivo se suma el Consejero Delegado Ejecutivo de la Compañía. Este CE es presidido por el Consejero Delegado Ejecutivo.

A nivel operativo, el Comité Ejecutivo es el órgano con mayor responsabilidad. Sus miembros están completamente comprometidos con la empresa, tienen una larga trayectoria en la misma y poseen un poder de decisión significativo en sus respectivos ámbitos.

2.5. Dirección Económico-Financiera del Grupo

El Comité Ejecutivo del Grupo es el responsable de gestionar las actividades de Dirección Económico-Financiera. Se encarga, además de las funciones específicamente financieras, de la coordinación, implantación, mantenimiento y correcto funcionamiento de los Sistemas de Control Interno, en todas las sociedades del Grupo.

Este departamento supervisa los cierres mensuales individuales proporcionados por cada sociedad del Grupo, la cual se gestiona internamente por el equipo local, partiendo de unas directrices comunes, facilitadas por el Consejo de Administración.

Además, genera la información consolidada, de manera mensual, y demás información financiera que la Compañía prepara de forma recurrente, así como también información de carácter no financiero con relevancia para los informes de la Compañía. El Grupo dispone, además, de servicios profesionales contables y fiscales externos en los países donde cuenta con filiales, cuya información es luego revisada y consolidada.

Además, tiene como objetivo identificar desviaciones con respecto al plan de negocio. Dichas desviaciones son trasladadas al CD para su análisis y aplicación de medidas correctoras.

Informe sobre estructura organizativa
y sistema interno de control

SAGESA lleva su contabilidad siguiendo las normas IFRS Internacional de Contabilidad en España. Las Cuentas Anuales son elaboradas siguiendo el principio de empresa en funcionamiento.

3. SISTEMA DE CONTROL DE LA COMPAÑÍA

Sistema de control de la Compañía

El Consejo de Administración de Santa Ana ha elaborado y formalizado diversas normas y procedimientos en sus diferentes ámbitos de actuación con el objetivo de dar cobertura técnica y jurídica a todas aquellas cuestiones, actividades y procesos de mayor criticidad dentro del Grupo.

El Consejo de Administración del Grupo SAGE considera que el entorno de control del Grupo es adecuado y adaptado al tamaño de la Compañía.

Cabe mencionar, en este sentido, que todas las normas y procedimientos son actualizados de forma periódica y revisados en los correspondientes Consejos de Administración.

3.1. ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS Y PLANES DE NEGOCIO ANUALES

El Comité Ejecutivo de Santa Ana, es el encargado de desarrollar su Plan de Negocio (PN). Cada directivo del grupo elabora su plan de negocio en el que se establecen las prioridades, objetivos comerciales y necesidades específicas de cada proyecto. De esta manera, la Compañía prepara el PN global y los PN de cada proyecto. Adicionalmente, el Comité ejecutivo elabora los presupuestos anuales, mensualizados de cada una de las sociedades del grupo. Ambos documentos son aprobados antes del comienzo de cada anualidad.

Posteriormente, se realiza un seguimiento continuado del grado de cumplimiento de los objetivos marcados trimestralmente, estudiando las desviaciones y causas, así como acciones correctivas, si procede, junto con el responsable de cada Operación/País.

3.2. CONTROLES INTERNOS

El Grupo SAGE cuenta con procedimientos y actividades de control en todos los procesos de importancia notoria, con el objeto de asegurar el adecuado registro, valoración, presentación y desglose de todas las transacciones, en especial aquellas que puedan afectar de forma material a los Estados Financieros de la Compañía.

Control de Cuentas por Pagar y por Cobrar: Implementar procedimientos para la gestión eficiente de las cuentas por pagar y por cobrar, asegurando que se cumplan los plazos y que se mantenga una buena relación con proveedores y clientes.

Conciliaciones Bancarias: Realizar conciliaciones bancarias mensuales para asegurar que los registros contables coincidan con los saldos bancarios.

Auditorías Externas: Programar auditorías periódicas para revisar la integridad de los registros financieros y el cumplimiento de los controles.

Procedimientos para la Selección de Proyectos: El Comité Ejecutivo de Santa Ana realiza una evaluación y selección de terrenos y proyectos, considerando aspectos legales, técnicos y financieros.

Supervisión de Cronogramas: Monitorear el avance de los proyectos respecto a los cronogramas establecidos, asegurando que se cumplan los plazos previstos.

Gestión de Proveedores y Contratistas: El equipo ejecutivo de cada país realiza una evaluación previa y continua de los proveedores y contratistas para asegurar que cumplan con los estándares requeridos.

Cumplimiento Normativo: Asegurar que todas las actividades de la empresa cumplan con las normativas locales, estatales y nacionales, incluyendo la obtención de permisos y licencias.

Revisión de Contratos: El Country Manager de cada país/proyecto, conjuntamente con el apoyo del equipo legal, realiza un proceso de revisión y aprobación de contratos para asegurar que los términos y condiciones protejan los intereses de la empresa, accionistas, aliados y futuros clientes.

Como soporte adicional a estas normas y procedimientos, el Comité Ejecutivo de Santa Ana establece una Junta de Gestión mensual. En esta Junta se revisan y discuten los estados financieros mensuales de cada operación del grupo: Estado de Resultados, Balance y detalle de operaciones entre empresas del grupo, entre otros

Se pueden distinguir diferentes niveles de control en la Compañía a nivel de información financiera:

1. Primer nivel: Equipo ejecutivo local y Country Manager de los países. Responsable de la operativa diaria y del correcto control de procedimientos y sistemas preestablecidos en la empresa. Trabajando para que el día a día se desarrolle con normalidad de acuerdo con las normas establecidas.
2. Segundo Nivel: Vicepresidencia. Responsabilidad analítica y correctiva en caso de que los agentes de primer nivel detecten desviaciones, además de la aprobación de cambios y nuevos procedimientos para una óptima adecuación del control interno.

3. Tercer nivel: El Comité de Auditoría es el órgano encargado de recibir las Cuentas Anuales auditadas junto con el Informe de Auditoría, y debaten sobre los aspectos más relevantes de su revisión y sobre su valoración sobre los mecanismos de Control Interno. Antes de la presentación y aprobación en la Junta General de los Estados Financieros anuales, éstos son revisados y auditados..
4. Cuarto Nivel: el Consejo de Administración recibe toda la información del auditor y presenta sus conclusiones en la Junta de Accionistas, mediante la formulación de las Cuentas Anuales. La Junta de Accionistas revisa esta información y aprueba las CCAA, así como la aplicación del resultado del ejercicio.

3.3. REGLAMENTO INTERNO DE CONDUCTA EN LOS MERCADOS DE VALORES

El Consejo de Administración ha aprobado con fecha [25] de noviembre de 2024 un Reglamento Interno de Conducta, según el Real Decreto-ley 19/2018, de 23 de noviembre, de servicios de pago y medidas urgentes en materia financiera, que modifica la redacción del artículo 225.2 de la Ley del Mercado de Valores, no es obligatoria la elaboración y remisión a la CNMV.

El Reglamento Interno de Conducta regula, entre otras cosas, la conducta de los administradores y directivos en relación con el tratamiento, uso y publicidad de la información privilegiada relativa a la Sociedad. El Reglamento Interno de Conducta aplica, entre otras personas, a los miembros del consejo de administración de la Sociedad, a los directivos y empleados de sociedades que realicen actividades para la Sociedad que tengan acceso a información privilegiada, así como a los asesores externos que tengan acceso a dicha información privilegiada.

El Reglamento Interno de Conducta, está disponible en la página web de la Sociedad (www.santaana.global).

4. EVALUACIÓN DE RIESGOS

Evaluación de Riesgos

Santa Ana ha evaluado los riesgos que puedan impactar a su negocio, mayormente financieros, operativos y de valoración, y regulatorios, para poder identificar áreas de riesgo, su cuantificación y posibles mecanismos de mitigación que permitan minimizar la exposición de la Compañía. Los riesgos más significativos son:

4.1. RIESGOS MACROECONÓMICOS DE LA REGIÓN

La Compañía, al igual que todas las empresas de la economía, está vinculada a factores macroeconómicos que determinan el nivel de actividad económica en el país, debido a su ubicación y a la actividad de sus subsidiarias. De esta manera, los diferentes ciclos económicos pueden reflejarse en mayor o menor medida en el sector de la construcción y, por lo tanto, en una variación de sus resultados operativos. La capacidad de los países para financiarse a un costo razonable condiciona sus perspectivas de crecimiento futuro. Asimismo, las condiciones de liquidez y las tasas de interés impactan directamente en la viabilidad de los proyectos de infraestructura y vivienda, ya que las bajas tasas de interés y la abundancia de liquidez generan un entorno perfecto para la financiación de este tipo de proyectos.

La estructura jurídica del Grupo ha sido diseñada para mitigar de manera efectiva los riesgos macroeconómicos de cada región asociados a sus proyectos. Esta estructura permite que las responsabilidades se dividan de manera estratégica, lo que no solo protege al Grupo en su conjunto, sino que también proporciona una mayor flexibilidad para gestionar situaciones adversas. En caso de que alguno de los riesgos identificados se intensifique y ponga en peligro la viabilidad de un proyecto específico, el Grupo tiene la capacidad de desvincularse de dicho proyecto de manera ordenada y eficiente, minimizando así las posibles repercusiones negativas sobre el resto de sus operaciones. Esto asegura que, aunque un proyecto en particular pueda enfrentar dificultades, la estabilidad y continuidad del Grupo no se vean comprometidas. Adicionalmente, el Grupo lleva a cabo un proceso riguroso de evaluación y seguimiento continuo tanto de las proyecciones locales como de las tendencias macroeconómicas que puedan influir en cada uno de sus proyectos. De esta manera, se puede identificar de manera temprana cualquier señal de alerta que pueda indicar posibles impactos adversos derivados de estos factores económicos. Al mantener un control

detallado sobre las variables económicas relevantes, el Grupo se asegura de estar bien posicionado para anticiparse a posibles fluctuaciones del mercado o cambios en el entorno económico.

4.2. RIESGOS FINANCIEROS

Los riesgos financieros son cruciales para el Grupo, ya que afectan la capacidad de financiar, ejecutar y obtener rentabilidad de los proyectos. Estos riesgos pueden tener un impacto significativo en la viabilidad y el éxito financiero de los desarrollos inmobiliarios.

Los riesgos financieros más significativos se agrupan en los siguientes puntos:

Riesgo de financiación : Muchos proyectos se financian parcialmente a través de la pre-venta de unidades. Si las ventas no alcanzan los niveles esperados, Santa Ana podría enfrentar dificultades para obtener financiación adicional, lo que podría retrasar o cancelar el proyecto. Adicionalmente, un aumento en las tasas de interés durante el periodo de construcción o antes de la venta puede incrementar los costos financieros, afectando la rentabilidad del proyecto.

Riesgo de liquidez: Si las unidades no se venden o alquilan tan rápido como se anticipaba, la desarrolladora podría enfrentar un déficit de liquidez, lo que aumenta el riesgo de insolvencia.

Riesgos de mercado: Cambios adversos en los precios de mercado para propiedades residenciales o comerciales pueden reducir los márgenes de ganancia o incluso hacer que el proyecto sea no rentable. La viabilidad financiera del proyecto puede verse negativamente afectada por una recesión económica, provocando una disminución en la demanda de propiedades, tanto para la compra como para el alquiler, afectando los ingresos esperados del proyecto.

Riesgo fiscal: Cambios en las leyes fiscales, como aumentos en impuestos a la propiedad, cambios en las deducciones fiscales o nuevas regulaciones sobre la tributación de las ganancias de capital, pueden afectar la rentabilidad neta del proyecto.

Para mitigar los riesgos financieros, el Grupo presenta una estrategia de diversificación con una cartera que presenta tres proyectos diferentes, ubicados en distintos países, así como una óptima gestión de la liquidez y flujo de caja, manteniendo las reservas de efectivo adecuadas para garantizar la cobertura de posibles costes imprevistos y una estrategia de venta bien marcada, que implementa planes de pre-venta efectivos, ajustando los precios de manera competitiva. Dichas estrategias, irán acompañadas de evaluaciones de viabilidad

financiera rigurosas y actualizadas durante todo el ciclo de vida del proyecto. Adicionalmente, Santa Ana presenta la estructura del fideicomiso, que facilita la obtención de créditos de construcción y promoción al asegurar el terreno necesario, los permisos y las preventas.

4.3. VULNERABILIDAD A LAS FLUCTUACIONES DEL TIPO DE CAMBIO

Los proyectos de Santa Ana se encuentran ubicados en diferentes países, cada uno con una divisa distinta, por lo que se enfrenta al posible riesgo de fluctuaciones de las monedas en los mercados internacionales.

Debido al modelo de negocio que presenta el Grupo, al tener operaciones en múltiples países, las fluctuaciones en los tipos de cambio pueden afectar el valor de los activos y pasivos en moneda extranjera cuando se consolidan los estados financieros. Esto puede crear volatilidad en los resultados financieros reportados. Los beneficios pueden verse de igual manera afectados cuando se conviertan a la moneda local, en el caso de que haya habido una depreciación significativa, las ganancias pueden verse reducidas.

Con el fin de gestionar la vulnerabilidad a las fluctuaciones del tipo de cambio, Santa Ana realiza una evaluación continua monitoreando constantemente los mercados de divisas, ajustando las estrategias financieras y operativas en función de las condiciones cambiantes en cada país donde se obtienen los ingresos, para así reducir la exposición al tipo de cambio. Adicionalmente, se pretende mitigar el riesgo mediante la incorporación y uso de derivados y productos financieros, para poder fijar el tipo de cambio futuro y protegerse contra la volatilidad.

5. COMUNICACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA.

Comunicación de la información financiera

La información financiera para reportar a BME Growth de BME MTF Equity (BME Growth) se elabora a partir de los estados financieros individuales y consolidados. Antes de su comunicación, esta información pasa por varios controles, tanto internos (desde el equipo ejecutivo que la registra, homogeneiza para la consolidación), como externos (MOORE Auditores o el auditor externo designado, Comisión de Auditoría y Consejo de Administración).

Dada su importancia, todas las comunicaciones de información financiera deberán seguir unas pautas establecidas:

1. Identificación por parte de la Sociedad (en línea con las explicaciones recibidas del Asesor Registrado) o el Asesor Registrado de un acontecimiento que podría ser constitutivo de Información Privilegiada u Otra Información Relevante.
2. Envío de documentación soporte del mencionado acontecimiento al Asesor Registrado para su análisis y evaluación.
3. Redacción de la Información Privilegiada u Otra Información Relevante por parte de la Dirección de la Sociedad y el Asesor Registrado.
4. Revisión de la Información Privilegiada u Otra Información Relevante consensuada entre la Sociedad y el Asesor Registrado, por parte del Consejero Delegado y Presidente del Consejo de Administración.
5. Carga de la Información Privilegiada u Otra Información Relevante acordada entre las partes mencionadas anteriormente en la página web de BME Growth, por parte de la Sociedad.
6. Aprobación de la Información Privilegiada u Otra Información Relevante por parte del Asesor Registrado antes del comienzo de la subasta de apertura o después de la subasta de cierre.
7. Confirmación por parte del Asesor Registrado de la publicación de la Información Privilegiada u Otra Información Relevante.
8. Carga de Información Relevante en la web de la Sociedad por parte de la Compañía.

6. ACTIVIDADES DE MONITORIZACIÓN Y SUPERVISIÓN

Actividades de monitorización y supervisión

Las actividades de supervisión, tienen como objetivo asegurarse de que los mecanismos puestos en marcha relativos al control interno de información financiera, funcionen adecuadamente.

Los órganos responsables de supervisar el proceso de identificación de riesgos de la información financiera es el Consejo de Administración como órgano último responsable de la información financiera de la Sociedad. Además, toda la información es revisada por los auditores.

El Consejo se reunirá al menos una vez cada tres meses. En sus reuniones se tratan todos los temas relevantes en relación con la actividad de la Compañía: estratégicos, de negocio, etc. Estos temas se comunican con la correspondiente antelación en la orden del día

