



Redegal impulsa su crecimiento con un sólido semestre, márgenes en recuperación y el lanzamiento de un programa de recompra de acciones para alinear a su equipo directivo

Ourense, 31 de julio de 2025.- Redegal, consultora full digital de alcance global, ha cerrado un sólido primer semestre de 2025, consolidando su posición financiera, su foco estratégico y su presencia en mercados clave.

Durante este periodo, la compañía ha registrado un incremento del 18% en su facturación consolidada, impulsado por el avance de sus soluciones tecnológicas propias —Binnacle Data y Boostic.cloud—, así como por la firma de nuevos proyectos con nuevos clientes de perfil medio y enterprise.

En banca, Redegal está llevando a cabo iniciativas centradas en la digitalización de procesos, la personalización de la experiencia del cliente y la explotación avanzada de datos. En gran consumo, impulsa estrategias de omnicanalidad que integran canales físicos y digitales para mejorar la eficiencia y fidelización. En el sector industrial, ejecuta servicios de automatización y desarrollo tecnológico orientados a optimizar los canales de venta y los procesos operativos. Buena parte de estos nuevos contratos provienen de compañías que cotizan en mercados regulados, tanto en España y en otros países europeos como Portugal e Italia, lo que refuerza el posicionamiento de Redegal como socio tecnológico de confianza para organizaciones líderes y con alto nivel de exigencia.

Este crecimiento responde al retorno progresivo del esfuerzo inversor realizado en 2024, año en el que Redegal destinó recursos significativos al desarrollo de producto, su incorporación al ecosistema bursátil de BME, la expansión en nuevos mercados y la devolución de deuda que había financiado etapas anteriores de crecimiento. Esta evolución ha permitido a la compañía mantener caja operativa positiva en 2024 y afrontar 2025 con el objetivo firme de cerrar de nuevo con generación positiva de caja, sobre la base de una mejora gradual de márgenes que será visible con la ejecución de los nuevos contratos firmados en este primer semestre.

En este contexto de crecimiento sostenido, iniciado hace cinco años, Redegal ha priorizado la inversión tecnológica y la escalabilidad internacional sobre el beneficio contable a corto plazo, manteniendo siempre la eficiencia operativa como pilar estratégico. La estructura financiera se ha reforzado, el endeudamiento neto se ha reducido de forma progresiva y la compañía mantiene una posición sólida para financiar su crecimiento futuro.



La recurrencia de ingresos (ARR), superior al 92% en 2024 y estable en 2025, consolida un modelo de negocio orientado a relaciones de largo plazo, contratos estables y servicios gestionados, con una elevada visibilidad de ingresos y rentabilidad operativa creciente.

El salto al mercado BME Growth, efectivo hoy, 31 de julio, supone un hito adicional en la trayectoria bursátil de Redegal, tras su paso por el segmento Scaleup. Esta incorporación ha sido validada por el Comité de Coordinación e Incorporación de BME, que ha certificado el acceso de la compañía al mercado de crecimiento tras seis meses de evolución positiva y cumplimiento de los criterios exigidos. Este avance no responde a especulación sino a resultados contrastables, y refuerza la visibilidad de Redegal en los mercados financieros como una compañía con un proyecto robusto, disciplinado y con proyección global.

En paralelo, Redegal ha activado un programa de recompra de acciones propias, cuyo propósito es dotar de acciones al nuevo plan de incentivos para empleados y directivos. Esta iniciativa tiene como fin alinear los intereses del equipo con los de los accionistas, reforzar la cultura corporativa y retener talento estratégico en un momento clave de profesionalización y expansión.

En los últimos 15 años, Redegal ha registrado un crecimiento medio anual del 25,8%, con un ritmo estable del 21-22% en los últimos cuatro ejercicios. La compañía aspira a mantener esta senda de crecimiento rentable, combinando el desarrollo orgánico con oportunidades inorgánicas que aceleren su posicionamiento en Europa y América Latina, sin perder su enfoque disciplinado sobre caja, rentabilidad y creación de valor.

En palabras de Jorge Vázquez, presidente ejecutivo de Redegal *“2024 fue un año clave de inversión en producto, estructura y posicionamiento bursátil. Hoy empezamos a ver los frutos: crecimiento, mayor recurrencia, mejora de márgenes y proyección internacional. Afrontamos esta etapa con ambición y prudencia, sabiendo que la sostenibilidad de nuestro crecimiento se basa en la calidad del equipo, la eficiencia operativa y una visión clara de largo plazo.”*

Redegal estructura su propuesta de valor en tres grandes áreas —Tech, Producto y Digital Business—, con una oferta tecnológica diferencial y una cultura empresarial orientada a la innovación, la ejecución y la generación de resultados reales.

Sobre Redegal

Redegal es una consultora full digital cotizada en BME Growth que presta servicio a nivel global con una cartera actual de más de 200 clientes y una experiencia de más de 21 años en el mercado. Cuenta con un equipo multidisciplinar de más de 130 profesionales en sus oficinas de la Península Ibérica y México que desarrollan soluciones transversales para sus clientes a través de sus tres principales áreas de negocio: tech, negocio digital y producto.



Redegal cuenta con una fuerte especialización en la generación de negocio digital, materializando desde proyectos en su fase inicial a complejas estrategias y desarrollos en clave multisectorial. En su cartera de clientes nacionales e internacionales se encuentran desde pymes hasta grandes empresas que cotizan en las principales bolsas del mundo.

Visita Redegal www.redegal.com

Para más información:

Paula Mantiñán paula.mantinan@redegal.com

Nerea Lozano nerea.lozano@redegal.com

Telf. 988 54 98 58