An aerial photograph of a stone pier extending into the sea. The pier is built with grey and brown stones and has a concrete walkway. At the end of the pier is a circular structure with a spiral staircase leading down. Several cars are parked on the pier, and several small white boats are moored nearby. The water is a deep teal color. There are decorative elements: a yellow curved shape in the top right and a light blue circular shape in the bottom left.

Redegal

Informe de Gestión 2024

Abril 2025

Nota legal

La información

La información contenida en este Informe de Gestión correspondiente al ejercicio 2024 ha sido elaborada por Redegal, S.A. (en adelante, Redegal o Compañía) en virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 del texto refundido de la Ley de Mercados y Valores, aprobado por la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, y disposiciones concordantes, así como la Circular 3/2023 de BME Scaleup de BME MTF Equity (en adelante “BME Scaleup”).

Este Informe de Gestión contiene la revisión de la gestión de la actividad y resultados de la Compañía durante el ejercicio 2024 (enero- diciembre 2024), así como su comparación con el mismo periodo de 2023 (enero-diciembre 2023) e incluye información financiera extraída de los estados financieros anuales de Redegal, S.A. y sus filiales, correspondiente al ejercicio 2024 auditados por Kreston Iberaudit, S.L., así como declaraciones sobre perspectivas futuras. Este informe contiene, además, entre otra información, la relativa al modelo de negocio y evolución previsible, la gestión de riesgos y los hechos relevantes del periodo y posteriores al cierre.

La información relativa al Gobierno Corporativo de Redegal se incluye dentro del Informe de Gestión en la página 37 como contenido del apartado 9 dedicado a las políticas y actuaciones destinadas a la protección del medio ambiente, el impacto social y la mejora de las prácticas de gobernanza (ESG por sus siglas en inglés).

Información prospectiva

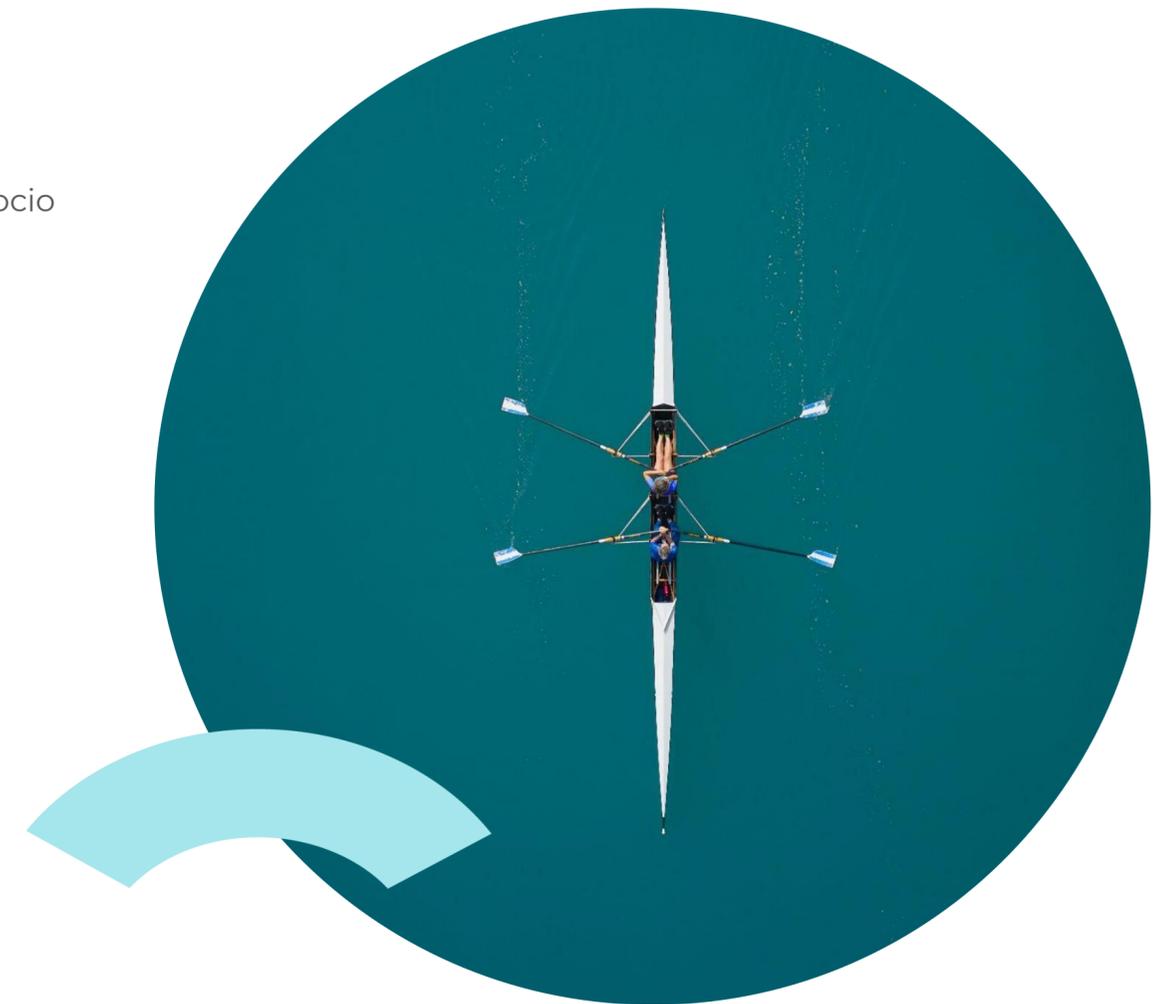
La información que contiene el Informe de Gestión incluye información y manifestaciones relativas a previsiones futuras sobre Redegal no constituyen hechos históricos, estando basadas en asunciones que se consideran razonables, y están sometidas a riesgos e incertidumbres, muchos de los cuales son difíciles de prever y están, de manera general, fuera del control de Redegal. De este modo, se advierte a accionistas e inversores de que estos riesgos podrían provocar que los resultados y desarrollos reales difieran de los inicialmente previstos en la información y proyecciones futuras.

Con excepción de la información financiera referida, la información y cualesquiera de las opiniones y afirmaciones contenidas en este documento no han sido verificadas por terceros independientes y, por lo tanto, ni implícita ni explícitamente se otorga garantía alguna sobre la imparcialidad, precisión, plenitud o corrección de la información o de las opiniones y afirmaciones que en él se expresan.

Este documento no constituye una oferta o invitación para adquirir o suscribir acciones, de acuerdo con lo establecido en la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercado de Valores y de los Servicios de Inversión en su normativa de desarrollo. Asimismo, este documento no constituye una oferta de compra, de venta o de canje ni una solicitud de una oferta de compra, de venta o de canje de títulos valores, ni una solicitud de voto alguno o aprobación en ninguna otra jurisdicción.

Índice

1. Carta del Presidente Ejecutivo
2. 2024 de un vistazo
3. Evolución y perspectivas del sector IT y marketing digital
4. Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio, mercados, y modelo de negocio
5. Resultados de gestión en 2024
6. Evolución de los segmentos de negocio en 2024
7. Cumplimiento del Plan de Negocio
8. Estrategia y Plan de crecimiento 2024-2028
9. Sostenibilidad y gestión ESG
10. Gestión de riesgos
11. Hechos relevantes del periodo y posteriores al cierre
12. Evolución previsible
13. Periodo medio de pago a proveedores
14. Actividad de I+D
15. Perímetro de consolidación
16. Redegal en el mercado bursátil
17. Glosario
18. Contacto
19. Anexos





Carta del Presidente Ejecutivo

1 Carta del Presidente Ejecutivo

Queridos/as accionistas,

Es un honor dirigirme a vosotros en un momento clave para Redegal. Tras un año de grandes avances estratégicos, nos encontramos en una posición sólida para afrontar una nueva etapa de crecimiento, expansión y consolidación.

2024 ha sido un año de fuerte inversión, una inversión necesaria para cumplir con nuestro mayor hito reciente: la salida al mercado, culminada con éxito en enero de 2025 con nuestra incorporación a BME Scaleup. Este paso nos abre nuevas oportunidades de financiación, visibilidad y credibilidad ante nuestros clientes, partners e inversores.

También ha sido el año en el que hemos reforzado nuestro propósito: ayudar a compañías que están en proceso de transformación digital a captar mejor, convertir más y escalar, aportando soluciones que combinan estrategia, datos y tecnología. Lo hacemos a través de una propuesta de valor integral, desde la definición estratégica hasta su ejecución, con herramientas propias como Binnacle Data y Boostic.cloud.

Nuestro crecimiento se ha apoyado en la calidad del portfolio de marcas que nos confían sus proyectos. Trabajamos con

compañías medianas y grandes, con ambición digital y capacidad de escalar. Mantenemos una retención media de clientes del 90% y hemos logrado aumentar significativamente el ticket medio, reflejo directo del valor que entregamos. En 2024, además, hemos invertido en la captación de grandes cuentas que ya han comenzado a dar resultados en el primer trimestre de 2025, por encima de lo previsto inicialmente.

En este camino, hemos abierto mercado en Portugal, de la mano de dos reconocidas compañías para las que llevamos años trabajando en España y que han decidido confiar en Redegal en el mercado luso, lo que nos ha impulsado a ganar reconocimiento en la zona y a iniciar la captación de nuevas cuentas en los últimos meses. Apostamos por este país convencidos de su potencial estratégico a medio y largo plazo. Asimismo, seguimos comprometidos con el impulso de nuestras operaciones en México, un país que, pese a un contexto geopolítico complejo en 2024, retomará en 2025 el guidance previsto gracias a nuestra trayectoria y conocimiento del mercado.

Así mismo, continuamos con el desarrollo de Boostic.cloud, nuestra nueva solución tecnológica nacida en 2024, que está demostrando tener enorme potencial en

entornos digitales, enfocada en identificar oportunidades de crecimiento, optimizar campañas publicitarias y maximizar el impacto del catálogo sin esfuerzo manual, y todo ello sin utilizar datos personales de los usuarios.

Culminamos 2024 con unos ingresos de 13,8 millones de euros lo que representa un crecimiento del 37% respecto a los 10 millones alcanzados en 2023. Desde 2008, la Compañía ha mantenido una sólida trayectoria con un crecimiento compuesto anual (TCAC) del 25,7%, reafirmando la escalabilidad y solidez de su modelo.

Pero más allá de las cifras, 2024 ha sido un año de transformación interna. Hemos reforzado nuestro equipo con perfiles senior en áreas clave de la compañía y evolucionado nuestra cultura organizativa, nuestros procesos y nuestra gobernanza. Creemos firmemente que las grandes compañías se construyen desde dentro. Como solemos decir: nos gusta hacer pocas cosas, pero hacerlas muy bien.

Con la ampliación de capital completada, el foco está ahora en lo importante: trabajar y trabajar para seguir creciendo y mejorar el margen. Estamos plenamente dedicados a ejecutar nuestra hoja de ruta con disciplina,

ambición responsable y un equipo comprometido con la excelencia.

2025 debe ser el año de afrontar nuevos retos, de centrarnos en nuestros productos y de explorar nuevas operaciones con compañías que nos complementen o nos permitan acceder a nuevas áreas relacionadas con nuestro sector. Esa es nuestra visión: construir desde el foco, con paso firme y mirada global.

Gracias por seguir confiando en Redegal. Este proyecto es posible gracias al esfuerzo de todo un equipo y al apoyo de todos vosotros.

Atentamente,

Jorge Vázquez

Presidente Ejecutivo en Redegal

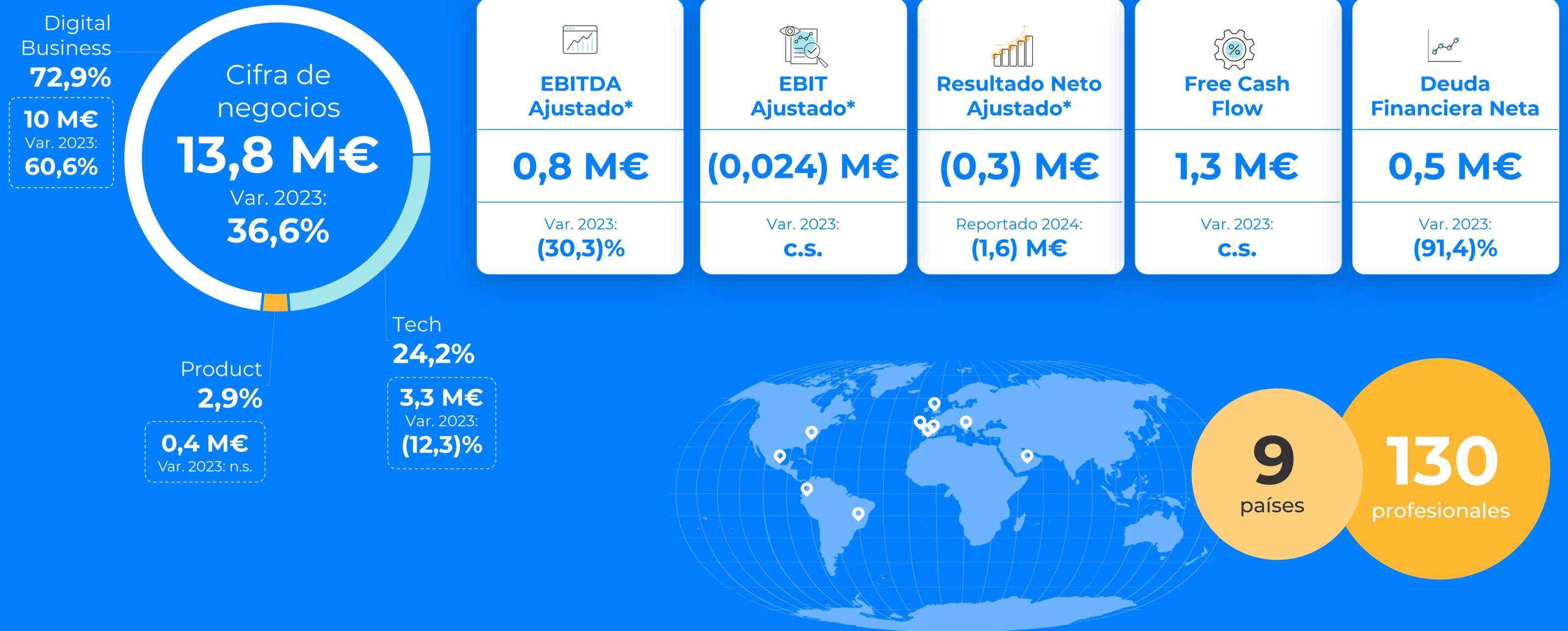




2

2024 de un vistazo

2 2024 de un vistazo



* Ver definición de EBITDA Ajustado, EBIT Ajustado y Resultado Neto Ajustado en el [Glosario](#).



3

Evolución y perspectivas del sector IT y marketing digital

3 Evolución y perspectivas del sector IT y marketing digital

El impacto del rápido desarrollo tecnológico y su evolución ha puesto a las empresas, en todos los ámbitos, en un escenario de constante cambio. En este contexto la digitalización ha pasado a ser la dinamizadora de la economía y el soporte de la innovación.

El uso de internet se ha convertido en una herramienta de uso masivo y en fuerte crecimiento. Desde las primeras webs en 1991 hasta 2024 el número de usuarios de internet supera los 5,3 mil millones (Fuente: Digital 2024 Global Overview Report, elaborado por Meltwater y We Are Social y publicado en <https://datareportal.com/reports/digital-2024-global-overview-report>).

El continuo aumento en la penetración del uso de internet está requiriendo una transformación digital en todos los sectores económicos con el objetivo de adaptarse al incremento en la demanda de productos y servicios online por parte de los consumidores.

En lo que respecta a cada uno de los ámbitos de actuación del Grupo en el mundo online cabe destacar:

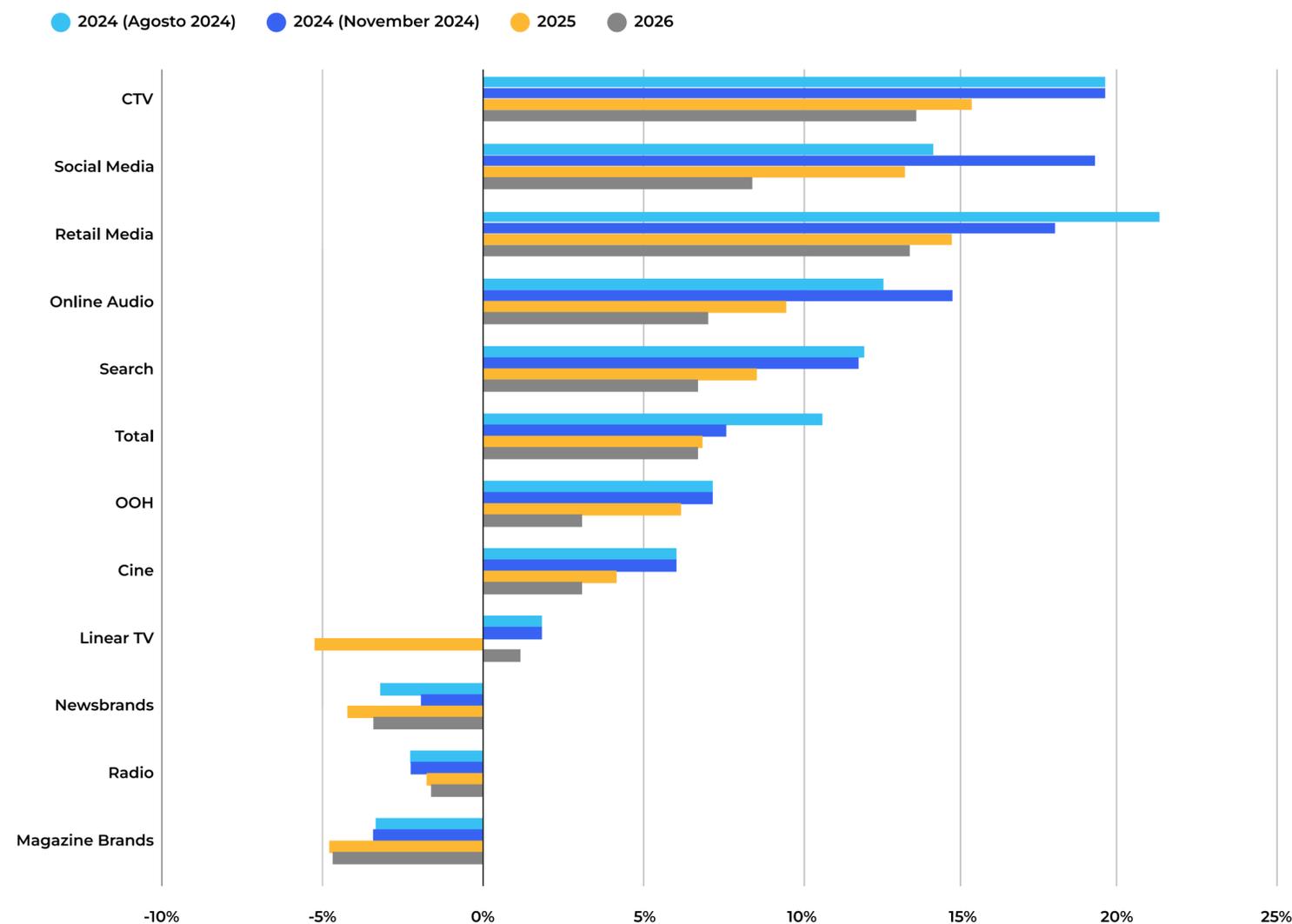
Marketing digital

La inversión publicitaria a nivel global cerrará el 2024 con cifras positivas. Concretamente, las previsiones de Warc apuntan que crecerá un 10,7% hasta alcanzar los 1,08 billones de dólares. Las cifras representan una mejora de 0,2 puntos porcentuales respecto a las estimaciones realizadas en agosto, y se postulan como la tasa de crecimiento más fuerte en seis años.

Así lo ha señalado la consultora en su informe "Global Ad Spend Outlook 2024/25 Q4", en el que apunta que la inversión publicitaria global seguirá creciendo también durante los próximos años, aunque a un ritmo menor.

Se prevé un crecimiento del 7,6% el próximo año y del 7% en 2026 (+7,0%), culminando en un mercado publicitario global de 1,24 billones de dólares.

Variación porcentual prevista en términos interanuales



1. Fuente: <https://datareportal.com/reports/digital-2024-global-overview-report>
2. Fuente: Statista Market Insights, marzo 2024.

3 Evolución y perspectivas del sector IT y marketing digital

En 2024, el gasto en publicidad digital en España según el Estudio de Inversión Publicitaria en Medios Digitales 2024 de IAB ha experimentado un crecimiento estimado entre el 8% y el 10% con respecto al año anterior. Este incremento ha llevado la inversión total en medios digitales a situarse en torno a los 3.900 millones de euros, consolidando así la publicidad digital como el canal dominante en el mix de medios publicitarios. Este crecimiento ha estado impulsado principalmente por el auge del video online, con plataformas como YouTube, Instagram y TikTok captando cada vez más presupuesto por parte de los anunciantes. Además, el modelo de compra programática sigue ganando terreno, lo que permite una mayor eficiencia y personalización en la entrega de anuncios.

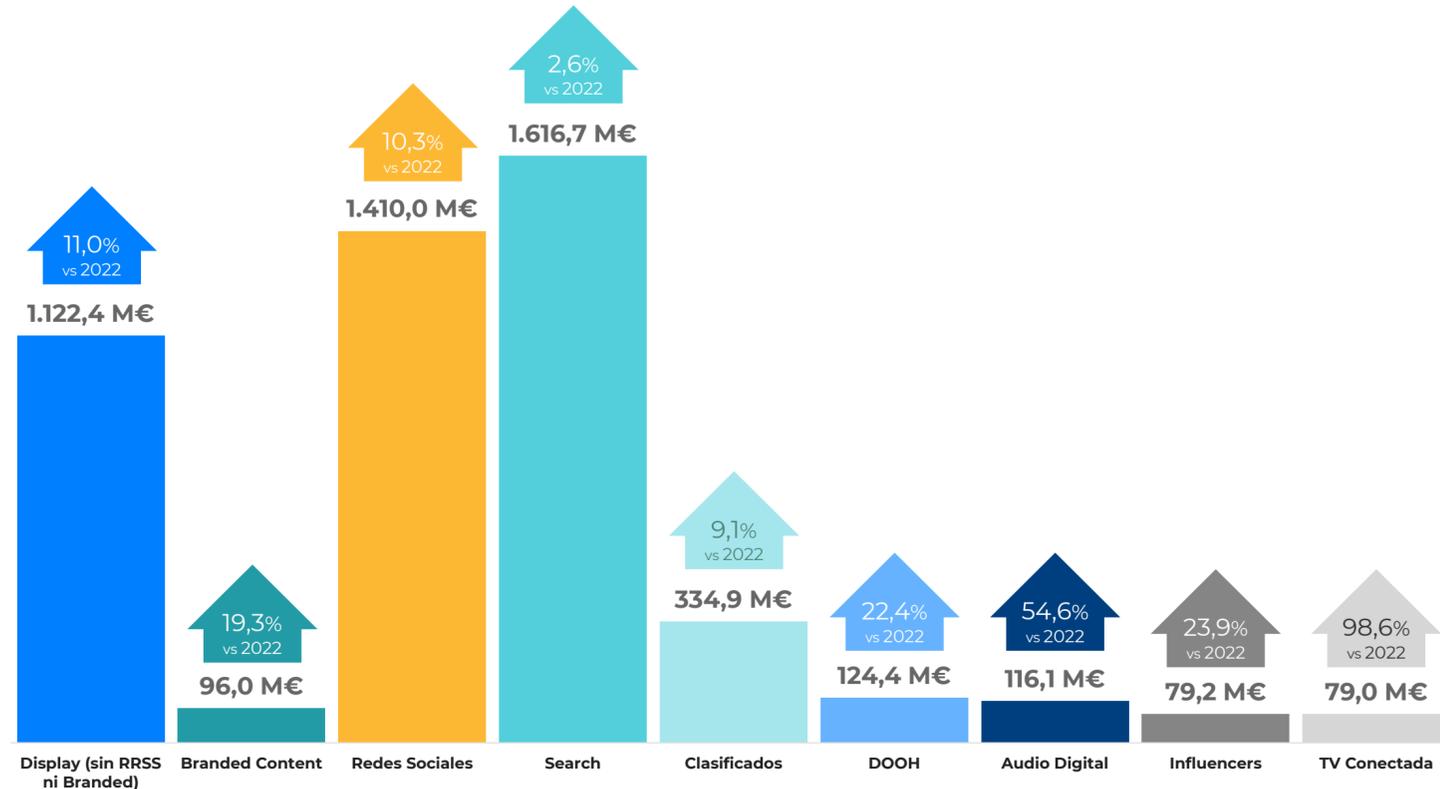
Las redes sociales y los motores de búsqueda continúan siendo los pilares fundamentales de la inversión digital en España, aunque se ha notado un incremento progresivo en formatos más inmersivos como los anuncios en video vertical y experiencias interactivas. También ha sido notable el interés por campañas orientadas a performance, especialmente en sectores como retail, turismo y automoción, donde los anunciantes buscan resultados medibles y conversiones claras. En este contexto, muchas marcas están destinando una porción cada vez mayor de su presupuesto a canales digitales, desplazando parcialmente a los medios tradicionales como la televisión o la prensa escrita.

marcas a apostar por estrategias digitales centradas en la conversión directa y el retorno sobre inversión. Las pequeñas y medianas empresas también han aumentado significativamente su presencia en medios digitales, aprovechando herramientas de autoservicio publicitario en plataformas como Meta (Facebook e Instagram), Google y TikTok.

Una característica destacada del mercado mexicano es el fuerte crecimiento de la publicidad móvil. Con un altísimo porcentaje de usuarios accediendo a internet exclusivamente a través de sus teléfonos, los anuncios diseñados para dispositivos móviles, especialmente en formato video corto, han ganado una gran efectividad. Asimismo, los formatos de publicidad en redes sociales y en plataformas de video bajo demanda se han vuelto esenciales para captar la atención de las audiencias jóvenes. En general, el ecosistema publicitario digital en México se está sofisticando rápidamente, con mayor adopción de tecnologías de segmentación avanzada, automatización y análisis de datos en tiempo real.

En México, el estudio de Inversión en Comunicación en Internet 2024 de IAB indica que el crecimiento del gasto en publicidad digital ha sido incluso más acelerado que en España. Durante 2024, se estima un aumento de aproximadamente un 10% en comparación con 2023, con una inversión total que supera los 2.300 millones de dólares estadounidenses. Este crecimiento se ha visto impulsado por el auge del comercio electrónico, el cual ha llevado a muchas

Inversión en Publicidad Digital en 2023: 4.978,6 M€



Fuente: <https://datareportal.com/reports/digital-2024-global-overview-repor>
Fuente: Statista Market Insights, marzo 2024.

3 Evolución y perspectivas del sector IT y marketing digital

Desarrollo aplicaciones web

El desarrollo de aplicaciones web es un mercado de rápido crecimiento, con unos ingresos previstos a nivel mundial de 179 mil millones dólares en 2024 (167 mil millones en 2023), que se espera continúe al alza con un crecimiento anual compuesto estimado del 7,04% en el periodo 2024-2028.

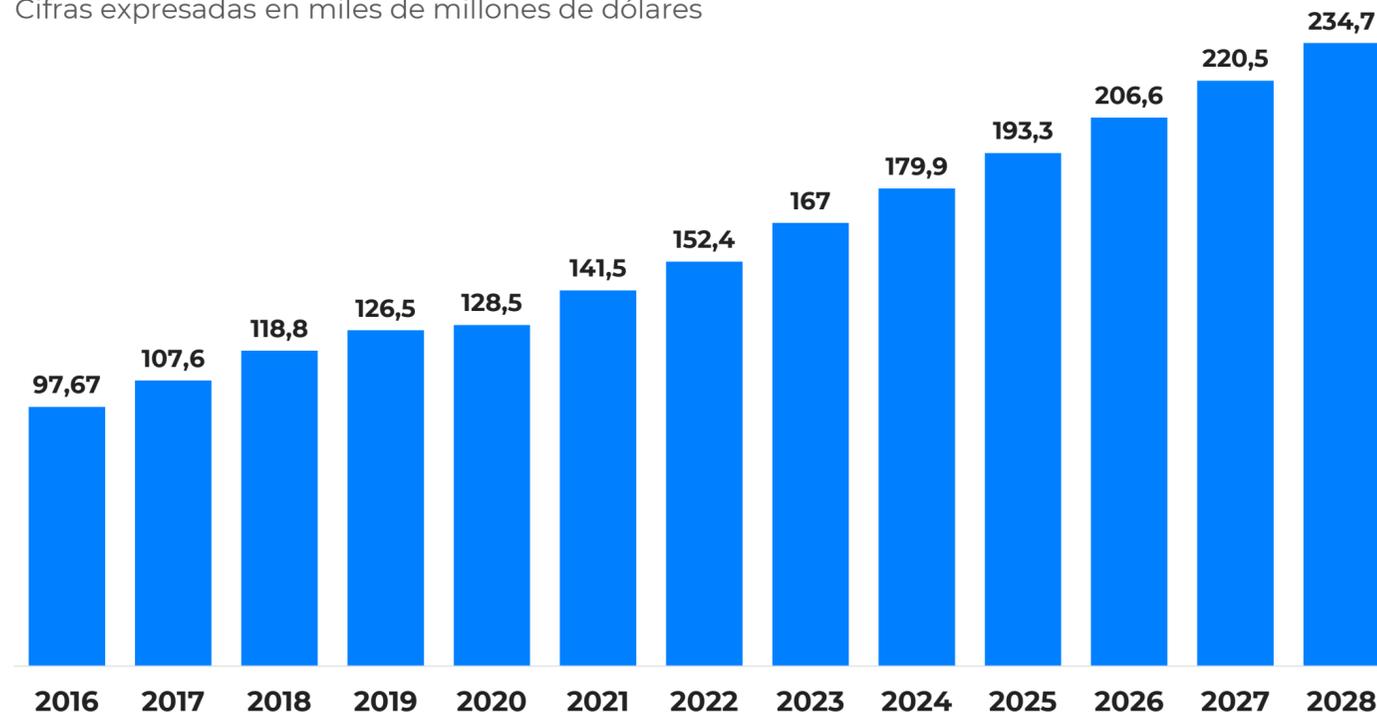
Por lo que respecta a España y México se estima que los ingresos previstos en 2024 por el desarrollo de aplicaciones web alcancen respectivamente 1,12 y 1,00 mil millones de dólares, con un crecimiento anual compuesto estimado entre 2024 y 2028 del 6,05% en España y del 5,99% en México⁽¹⁾.

Servicios en la nube

La situación derivada de la pandemia por Covid-19 ha motivado a las empresas en los últimos años a transformarse digitalmente de manera más rápida que antes, entre otras formas, mediante el uso de servicios informáticos en la nube, que proporcionan a las empresas más disponibilidad, permiten tomar decisiones más ágilmente y facilitan mayor resiliencia sobre los datos de las organizaciones. Según las estimaciones de Statista Market Insights, los ingresos mundiales por servicios en la nube prevén una tasa de crecimiento anual compuesto de 2023 a 2027 del 13,81%.

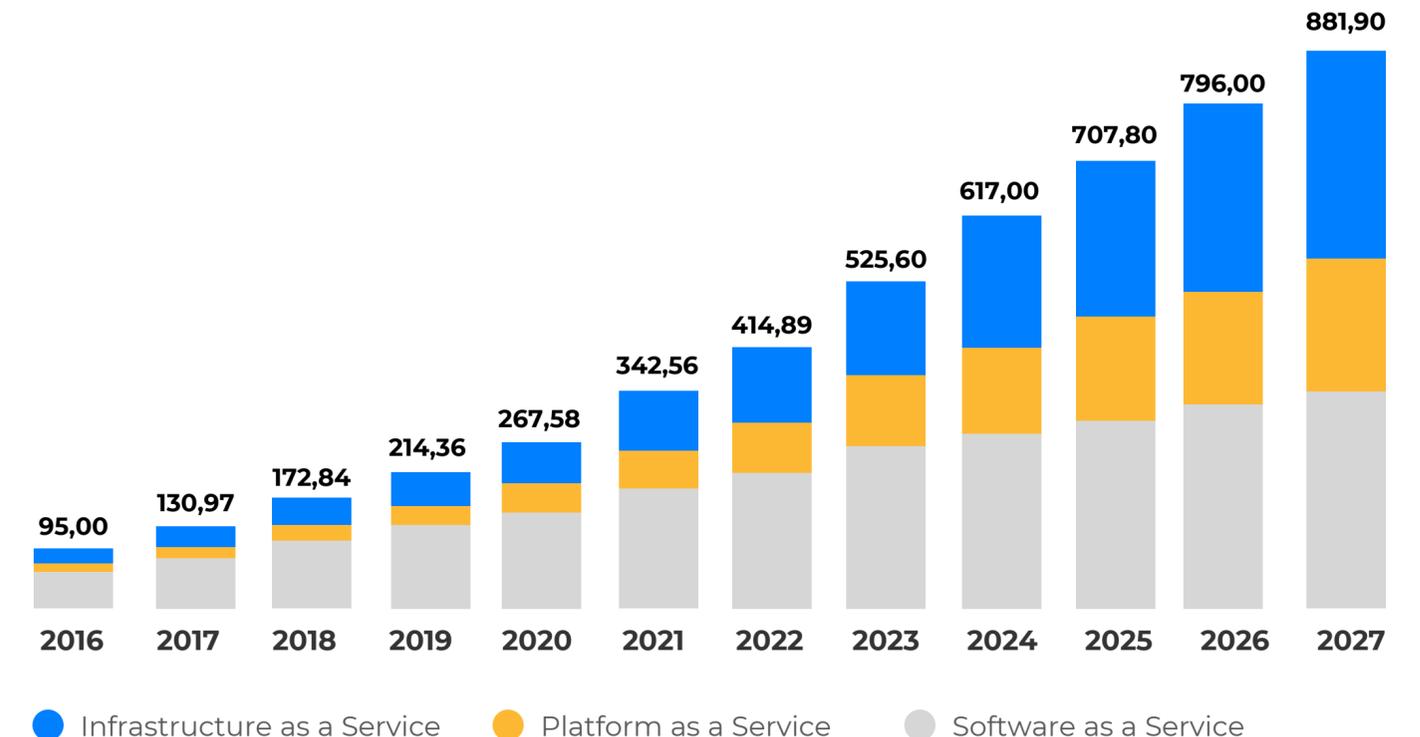
Ingresos a nivel mundial de aplicaciones web

Cifras expresadas en miles de millones de dólares



Ingresos por segmentos

Cifras expresadas en miles de millones de dólares



1. Fuente: Statista Market Insights, marzo 2024 (incluye ambos gráficos).



4

Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio, mercados, y modelo de negocio

4 Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio, mercados, y modelo de negocio

4.1 Situación del Grupo

Redegal, S.A. y Sociedades Dependientes (en adelante, el “Grupo” o “Grupo Redegal”), configuran un grupo de empresas dedicado a la consultoría digital a través de sus tres unidades de negocio diferenciadas.

Desde hace 21 años, la Compañía está especializada en acompañar a marcas y empresas en su transformación digital.

La Sociedad dominante del Grupo, Redegal, S.A. (en adelante, la “Sociedad Dominante”) se constituyó en Ourense el 27 de febrero de 2004. Su domicilio social se encuentra establecido en Avenida de Santiago 9 bajo, 32001 Ourense.

Con fecha 6 de marzo de 2023 se modifica su denominación social pasando de denominarse Redegal, S.L. a denominarse Redegal, S.A.

La Sociedad es cabecera de un grupo de sociedades formado por las sociedades dependientes Redegal TI MÉXICO S.A. de C.V. y Redegal UK, Ltd.

Redegal, S.A. y sociedades dependientes son un Grupo de empresas que buscan satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes, ofreciendo en todo momento calidad en productos y servicios. Desde el Grupo se ofrece un trato personalizado, directo y cercano dando un servicio ajustado a las necesidades de cada cliente.

La dedicación, competencia y experiencia están al servicio de sus clientes, garantizando la seguridad y calidad del servicio prestado en todo momento.



4 Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio, mercados, y modelo de negocio

4.2 Clientes

4 Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio, mercados, y modelo de negocio

4.4 Digital Business

El Grupo desarrolla y ejecuta campañas de publicidad online, así como estrategias en redes sociales y de posicionamiento en la red, con el objetivo de que los clientes puedan tener una mayor visibilidad en el mundo online y mejorar en su negocio.

Dentro de esta línea de negocio se pueden distinguir los siguientes servicios:

Analítica web

La analítica permite conocer el detalle de lo que ocurre en una web, registrando un análisis de datos que analizados facilitan la definición de tácticas y acciones de marketing con el fin de llegar a determinados objetivos.

Con la analítica se puede conocer, entre otros, la cantidad y calidad de tráfico que entra en una web, el tiempo y modo de navegación de los usuarios dentro de ella, así como su interacción con los diferentes contenidos publicados, la relevancia y reputación de una marca frente a la competencia, la facilidad de que sea encontrada una web en búsquedas realizadas por usuarios, o las conversiones en venta en una web.

Redes sociales

Las redes sociales son el canal de comunicación directo e instantáneo más empleado por los usuarios para interrelacionarse en el medio digital. Debido a ello, las empresas hacen uso de este canal para contactar con su público objetivo de manera dinámica y permanente.

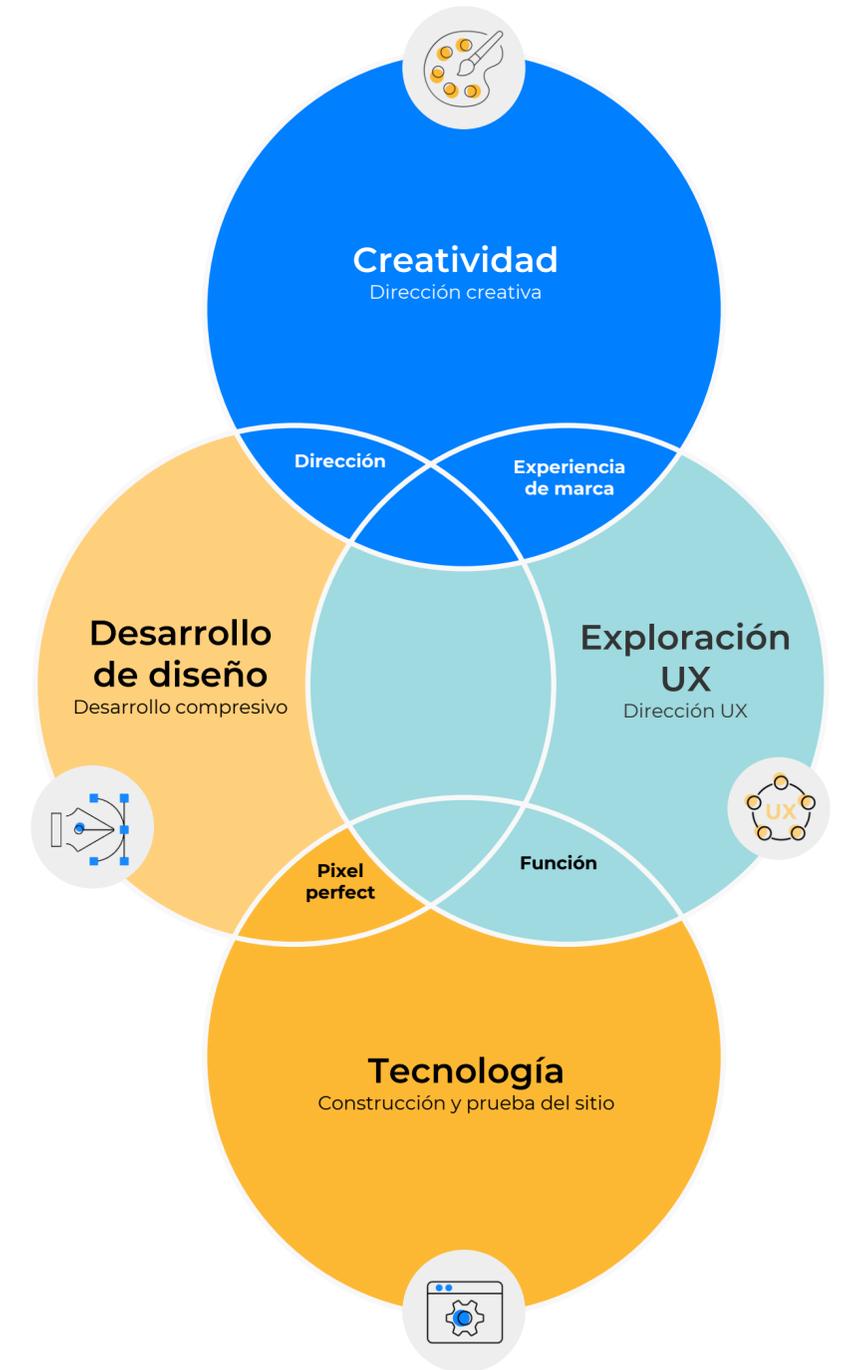
Dentro de un plan de marketing para un cliente enfocado a redes sociales, el Grupo acomete las siguientes fases (i) un estudio inicial de

contextualización, con análisis de la competencia, el público objetivo y la situación de la marca, (ii) la definición de la estrategia y pautas de comunicación (estilos, mensajes, contenido, periodicidad, tratamiento, etc.) con el objetivo de llegar, atraer, convencer y captar al público objetivo, (iii) la ejecución del plan, mediante la dinamización de las redes sociales, generando contenido de calidad e interés para los usuarios activos en las redes sociales, así como ofreciendo soporte online a los mismos, y (iv) la monitorización y seguimiento, para mejorar la estrategia y las acciones definidas en un primer momento.

Email marketing

El marketing por email es una de las estrategias más recurridas para la captación de clientes y conversión en venta debido a su efectividad a corto plazo y su aceptación por parte de los distintos públicos objetivo.

El Grupo desarrolla estrategias de marketing por email para sus clientes de principio a fin, esto es, desde el diseño inicial hasta el envío de newsletters, incluyendo el posterior análisis de resultados.



4 Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio, mercados, y modelo de negocio

4.4 Digital Business

Publicidad digital

La promoción de una empresa o marca mediante enlaces o banners patrocinados en buscadores o sitios web es el equivalente en el marketing digital a las inserciones publicitarias en medios de comunicación tradicionales como la televisión, radio, prensa o incluso mobiliario urbano. Sin embargo, en la publicidad online, a diferencia de la offline, es posible hacer un análisis más exhaustivo de los datos y un mejor control del retorno de la inversión publicitaria.

El Grupo, dentro de una estrategia de publicidad digital para un cliente basada en SEM (Search Engine Marketing), esto es una estrategia que busca promocionar marcas o sitios web mejorando su visibilidad mediante acciones publicitarias pagadas, lleva a cabo las siguientes actuaciones (i) un análisis previo, en el que estudia aquellas palabras clave más afines y efectivas, por las que se puede pujar de manera más rentable frente a la competencia y que permiten permanecer visible en los resultados de búsqueda y en las webs que se consideren interesantes, (ii) una distribución adecuada del presupuesto establecido para la promoción de cara a lograr los objetivos fijados, y (iii) un seguimiento, para poder obtener conclusiones de cara a mantener la campaña o realizar las modificaciones necesarias con el fin de alcanzar los objetivos.

Posicionamiento SEO

Los planes de trabajo SEO que el Grupo presta a los clientes ayudan a optimizar el posicionamiento natural de sus páginas web. La estructura del contenido de la página, una jerarquización coherente y eficiente mediante etiquetas de encabezados, la inclusión de metadatos, la optimización del contenido de imágenes o el enriquecimiento de enlaces internos son algunos de los aspectos que tiene en cuenta el Grupo a la hora de mejorar ese posicionamiento.

Dentro de una estrategia de posicionamiento SEO para un cliente, el Grupo lleva a cabo diversas iteraciones en las que analiza la evolución de la estrategia desarrollada, aplicando aquellas mejoras que se pueden traducir en una evolución del posicionamiento de la página web frente a la competencia.

Creatividad y diseño

El área de contenido del Grupo se encarga de diseñar contenidos visuales que comuniquen, emocionen y conviertan. El trabajo comienza con una planificación estratégica del contenido y un análisis del estilo visual que mejor represente a la empresa o marca, asegurando coherencia con sus valores y conexión real con su audiencia. Desde la dirección de arte hasta la producción gráfica y audiovisual, el equipo multidisciplinar — formado por diseñadores, creativos, fotógrafos y videógrafos— supervisa cada fase del proceso para garantizar resultados de calidad, adaptados a cualquier plataforma y formato.

Creación de piezas gráficas para entornos digitales y físicos: banners publicitarios, contenidos para redes sociales, newsletters, catálogos, packaging, vídeos, animaciones e identidades visuales completas. Además, evalúa el rendimiento de cada contenido para optimizar su impacto y mantener una relación sólida entre la empresa-cliente y su público. Su misión es que cada diseño no solo se vea bien, sino que funcione estratégicamente para alcanzar los contenidos de negocio.

4 Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio, mercados, y modelo de negocio

4.5 Tech

Bajo esta línea de negocio se agrupan sublíneas de negocio o servicios relacionados con el desarrollo para clientes en el ámbito de comercio electrónico, webs, aplicaciones para dispositivos móviles, mercados online y servicios en la nube, tal como a continuación se describe.

Comercio electrónico

El Grupo ofrece un servicio que cubre todas las áreas para el desarrollo del comercio electrónico de un cliente:

- Consultoría previa: para contextualizar el proyecto sobre comercio electrónico a desarrollar, de cara a establecer los objetivos, alcance y soportes del mismo.
- Desarrollo tienda online: desde el diseño hasta la gestión de contenidos y el proceso de compra aportando soluciones a medida.
- Integración con los sistemas de planificación de recursos (ERP – Enterprise Resource Planning) o con los sistemas de relaciones con clientes (CRM – Customer Relationship Management): para la incorporación de la tienda online en los procesos de gestión y control de la empresa.
- Escalabilidad, de cara a permitir el crecimiento.
- Formas de pago de la tienda online.
- Seguridad en la tienda online.
- Logística para la tienda online.
- Planes de alojamiento de los sitios web (hosting).

Páginas webs

- En este ámbito el Grupo acomete proyectos llave en mano que incluyen desde la definición e integración de los sistemas hasta la prestación de servicios de valor añadido:
- Consultoría y desarrollo de webs: de cara al desarrollo de una página web a la medida de las necesidades de un cliente se cuenta con diferentes paquetes (i) web de contacto (que permite la presentación de la empresa y sus productos), (ii) web profesional (que permite la comunicación a través de la actualización de contenidos y noticias), y (iii) web con catálogo (que permite mostrar los productos y servicios de la empresa con espacio para cada uno de ellos).
- Integración y gestión online de webs: desde la concepción y desarrollo hasta la puesta en aplicación de soluciones con el objetivo de que el soporte web funcione integrado en la empresa como un agente comercial más.



4 Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio, mercados, y modelo de negocio

4.5 Tech

Aplicaciones para dispositivos móviles

El Grupo desarrolla interfaces y aplicaciones (nativas y web) optimizadas para dispositivos móviles con sistemas operativos iOS, Android y Windows, que (i) adecuan la información de un sitio web a dichos dispositivos, facilitando la navegabilidad y mejorando la experiencia del usuario, o (ii) aportan soluciones de movilidad al cliente.

Mercados online

En esta sublínea de negocio el Grupo incorpora una serie de servicios orientados a asesorar a los clientes en la venta en marketplaces como Amazon o eBay. Entre estos servicios se incluyen:

Desarrollo de módulos (soluciones propias) en sistemas de gestión de contenidos online como Prestashop, Magento o Wordpress para la integración en marketplaces.

- Desarrollo de integradores de marketplaces, que permiten la conexión de una tienda online con varios marketplaces para la sincronización del catálogo de productos en tiempo real.
- Desarrollos de plataformas para la creación de marketplaces.
- Consultoría estratégica en marketplaces.

- Creación de cuentas en marketplaces y publicación de catálogos de productos.
- Diseño y personalización de tiendas online en marketplaces.
- Posicionamiento SEO (Search Engine Optimization o técnicas que se aplican en una página web para mejorar su visibilidad en los motores de búsqueda) de tiendas online en marketplaces.
- Publicidad.
- Analítica e informes.
- Servicio de creación de contenidos, así como la gestión de opiniones y valoraciones.
- Servicio externalizado de traducción.
- Gestión integral de marketplaces.

Servicios en la nube

Bajo esta sublínea de negocio, el Grupo comercializa entre los clientes el acceso a todos los servicios de Google Apps (Gmail, Google Calendar, Google Drive, Google Docs y Google Sites) personalizando los mismos con una versión y nombre de dominio individualizado para cada cliente.

Nuestros partners tecnológicos



4 Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio, mercados, y modelo de negocio

4.6 Product (Binnacle Data y Boostic.cloud)

Redegal acomete anualmente inversiones en Investigación y Desarrollo de proyectos. Fruto de ello, en junio de 2023, la Sociedad comenzó la comercialización de su primer software de desarrollo propio, Binnacle Data (www.binnacledata.com). Un software dirigido a agencias de comunicación y pymes que permite medir los principales datos de los canales de venta digital (comportamiento de usuarios, ventas, marketing, inventario, catálogo y logística), así como analizar de manera integral toda esa información, de cara a ayudar en la optimización de la gestión y toma de decisiones en las empresas.

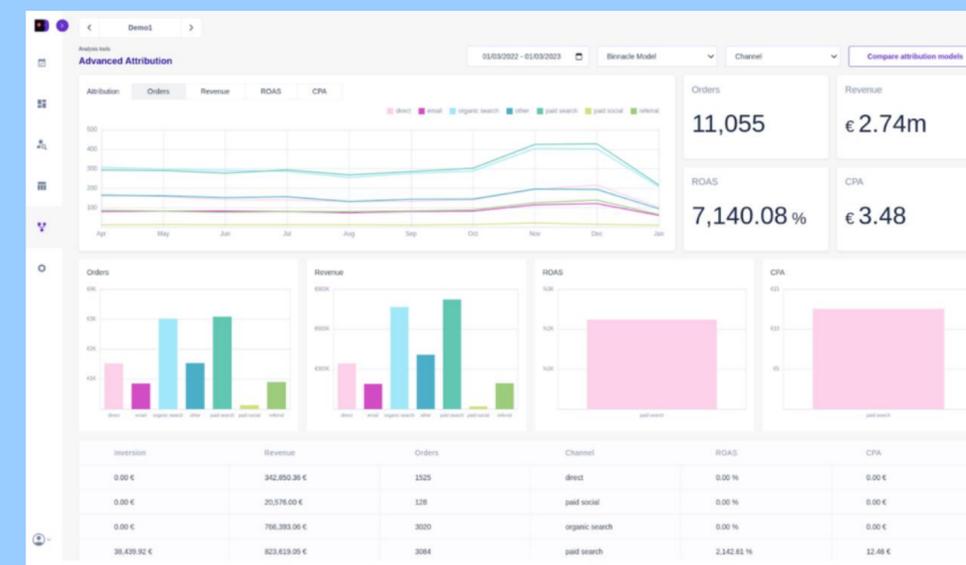
Binnacle Data se encarga de (i) capturar, limpiar e integrar automáticamente todos los datos de un negocio, (ii) ejecutar análisis avanzados de forma automática, así como (iii) entrenar y ejecutar modelos data-driven (impulsados por datos) de clasificación y segmentación de usuarios basados en el análisis de su comportamiento, que facilita la gestión y toma de decisiones.

Basado en SaaS (software as a service) a través de la nube, el cliente que quiera disponer del software de Binnacle Data debe abonar una cuota mensual. Existen diferentes modalidades de precios que varían en función del paquete de funcionalidades ofrecidas y el volumen de

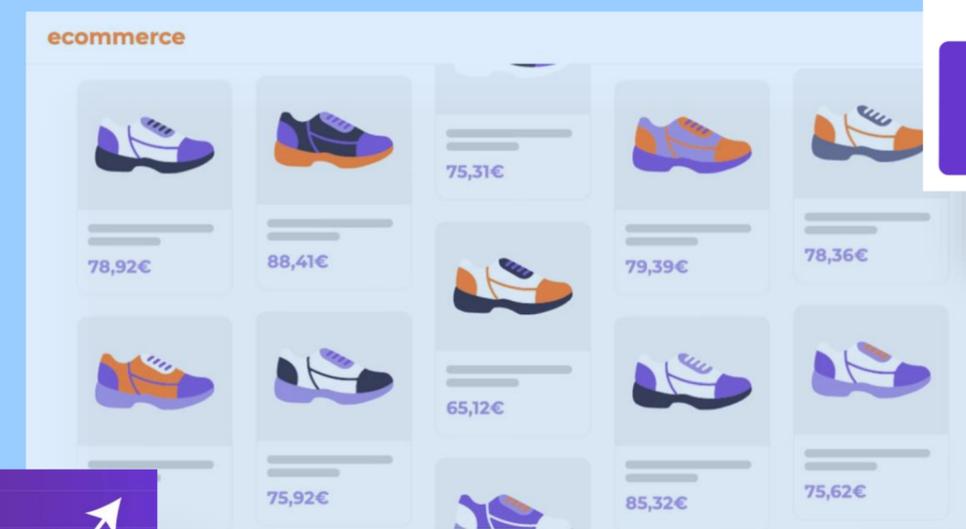
datos generados. Esto permite que el precio se pueda adaptar a las necesidades de cada cliente.

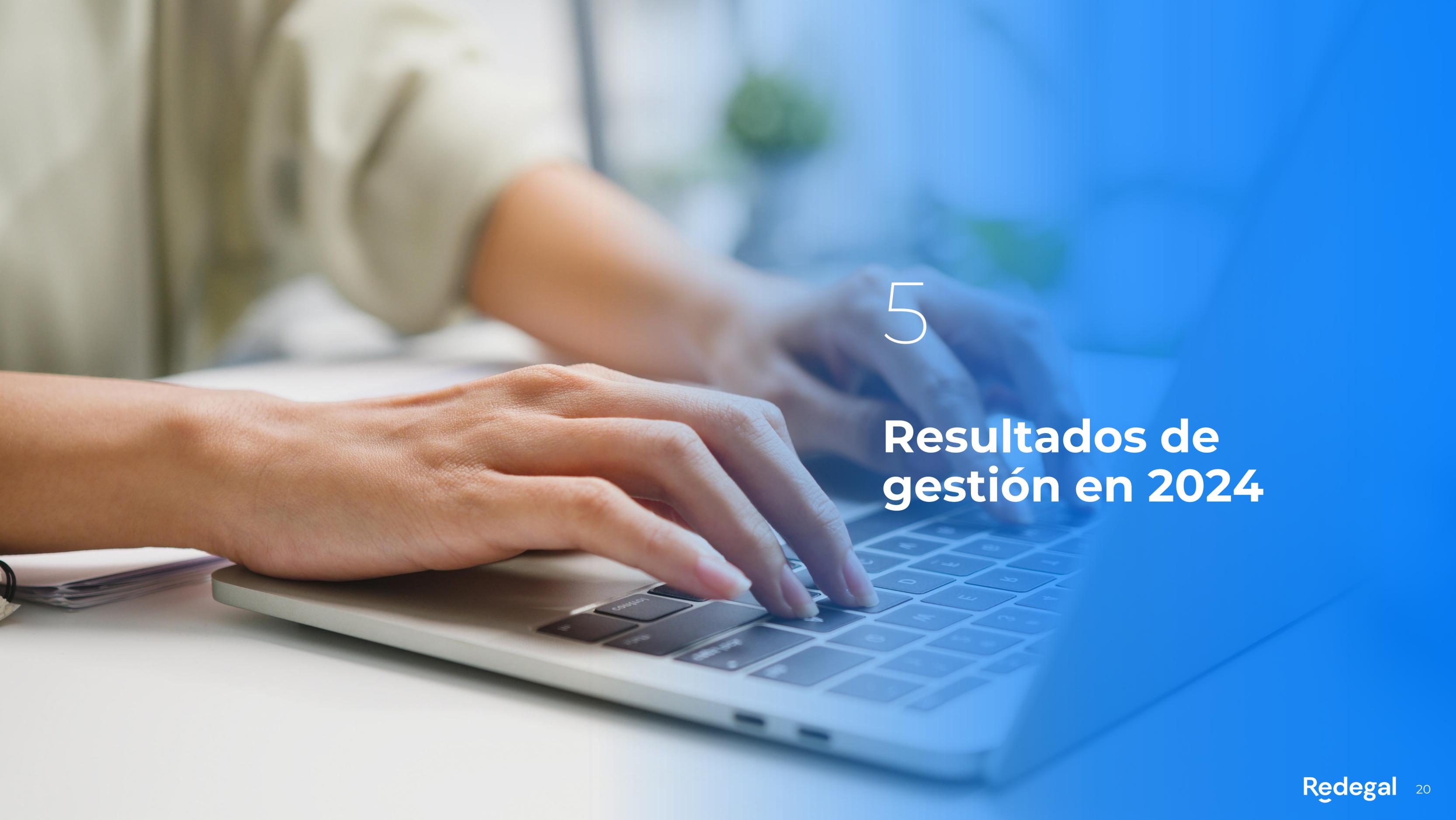
En diciembre de 2024 la Sociedad comenzó la comercialización de Boostic.cloud (www.boostic.cloud), spin off del producto Binnacle Data. Se trata de un software que permite ahorrar tiempo y costes a través de la optimización automática del catálogo del e-commerce del cliente, mediante el análisis automático de los catálogos de productos para generar un modelo data-driven del comportamiento de los productos en cuanto a interacción en el e-commerce, métricas SEO, SEM y la combinación de todas ellas. En detalle, Boostic.cloud (i) impulsa el rendimiento del catálogo de productos con un análisis pormenorizado que revela el verdadero potencial de cada producto, permitiendo optimizar la estrategia, agilizar y automatizar la toma de decisiones, incluso en el caso de catálogos de grandes volúmenes de productos, lo que maximiza el impacto en los resultados, (ii) prioriza y ajusta la inversión automáticamente hacia productos y segmentos de mayor impacto y potencial y (iii) maximiza el ROI de las campañas SEM y SEO con la clusterización inteligente y optimización independiente de cada producto, asignando el presupuesto a productos con alto potencial de conversión.

BinnacleData



Boostic.cloud





5

Resultados de gestión en 2024

5 Resultados de gestión en 2024

5.1 Resultados operativos y financieros

Los resultados consolidados de Redegal durante 2024 confirman la tendencia de crecimiento de su actividad que se anticipó durante el proceso de incorporación a BME Scaleup iniciado durante el último trimestre de 2024. En efecto, la cifra de negocios ascendió a 13,8 millones de euros lo que supone un crecimiento del 36,6% respecto a la alcanzada en 2023, como consecuencia del crecimiento orgánico de la Compañía, que se sustenta sobre la captación de nuevos clientes y la permanencia y crecimiento de los existentes en cartera (nuestro ARR para 2025 es del 95%) que confirman su confianza en Redegal considerándolo como un miembro más de su equipo para el desarrollo de su estrategia digital.

No obstante, este crecimiento vino acompañado de un deterioro significativo del margen bruto de la compañía que pasó del 67,2% en 2023 al 39,8%, explicado por un comportamiento expansivo de los aprovisionamientos. Entre los factores explicativos de esta evolución en el margen bruto cabe destacar el impacto del negocio en México en un año complejo condicionado por el

calendario electoral en dicho país — circunstancia habitual en cada sexenio — que ha derivado en una cifra de ventas en el país inferior a la prevista. Debemos mencionar también la apertura del mercado en Portugal y el desarrollo del producto Boostic.cloud, proyectos de inversión que han repercutido sobre el margen del Grupo. Tras el esfuerzo realizado en 2024, se espera que los gastos asociados a estas partidas se establezcan durante el 2025 permitiendo recuperar la senda de crecimiento del margen bruto de la Compañía.

Este comportamiento del margen supone que, a pesar de su contribución positiva al EBITDA Ajustado por las mayores ventas registradas, este efecto no ha sido suficiente para compensar la contribución negativa que supone haber logrado esas mayores ventas a un menor margen bruto respecto al año anterior. De esta manera, el EBITDA ajustado que ascendió a 788 miles de euros, una vez excluidos los gastos extraordinarios relacionados con la salida a Bolsa, registra una caída del 30,3% respecto a 2023.

Cuenta de resultados

Cifras expresadas en euros

	Ene-Dic 2024	Ene-Dic 2023	% Var.
Importe neto de la cifra de negocios	13.755.636,94	10.070.815,08	36,6
Trabajos realizado por la Sociedad para su activo	839.213,12	929.377,35	(9,7)
Aprovisionamientos	(8.285.217,11)	(3.299.030,81)	151,1
Otros ingresos de explotación	138.945,09	62.748,22	121,4
Gastos de personal	(4.996.032,73)	(5.606.963,44)	(10,9)
Otros gastos de explotación	(1.114.314,32)	(1.326.362,96)	(16,0)
Subvenciones de inmovilizado no financiero y otros	89.159,93	100.696,27	(11,5)
EBITDA	427.390,92	931.279,71	(54,1)
Amortización del inmovilizado	(797.839,44)	(310.022,11)	157,3
Otros resultados	(14.825,41)	--	--
Otros resultados extraordinarios	(992.792,10)	(512.988,13)	93,5
Resultado de Explotación (EBIT)	(1.378.066,03)	108.269,47	c.s.
Ingresos Financieros		7.213,99	--
Gastos financieros	(281.400,83)	(349.636,02)	(19,5)
Diferencias de cambio	(105.034,06)	186.087,97	c.s.
Resultado financiero	(386.434,89)	(156.334,06)	147,2
Resultado antes de impuestos	(1.764.500,92)	(48.064,59)	n.s.
Impuesto sobre beneficios	121.145,36	(63.486,08)	c.s.
Resultado Neto	(1.643.355,56)	(111.550,67)	n.s.
Resultado atribuido a socios externos	(8.373,48)	1.703,63	c.s.
Resultado atribuido a Sociedad Dominante	(1.634.982,08)	(113.254,30)	n.s.
EBITDA Ajustado	788.146,86	1.130.491,06	(30,3)
EBIT Ajustado	(24.517,99)	820.468,95	c.s.

Ver definición de EBITDA Ajustado y EBIT Ajustado en el [Glosario](#).

5 Resultados de gestión en 2024

5.1 Resultados operativos y financieros

Conviene destacar la caída en los gastos de personal del 10,9 % como consecuencia de la mejora de los sistemas de control de la empresa, que han permitido hacer más eficiente el proceso de delivery, maximizar el margen de los proyectos, etc. En términos de resultados de explotación (EBIT), este ascendió a un importe negativo de -1,4 millones de euros, que se explica principalmente por la decisión estratégica de proceder, por primera vez, a la amortización de un producto de nueva creación por un importe significativo (incremento de la cifra de amortización en más de un 157% respecto a 2023). Esta amortización responde a una política contable prudente y a la voluntad de reflejar de forma transparente las inversiones realizadas en el desarrollo de activos intangibles orientados a la innovación y al crecimiento futuro de la Compañía. Cabe destacar que este impacto es de naturaleza contable y no refleja una pérdida operativa recurrente, sino el reconocimiento de una inversión que contribuirá a fortalecer el posicionamiento competitivo y la generación de ingresos en ejercicios futuros.



5 Resultados de gestión en 2024

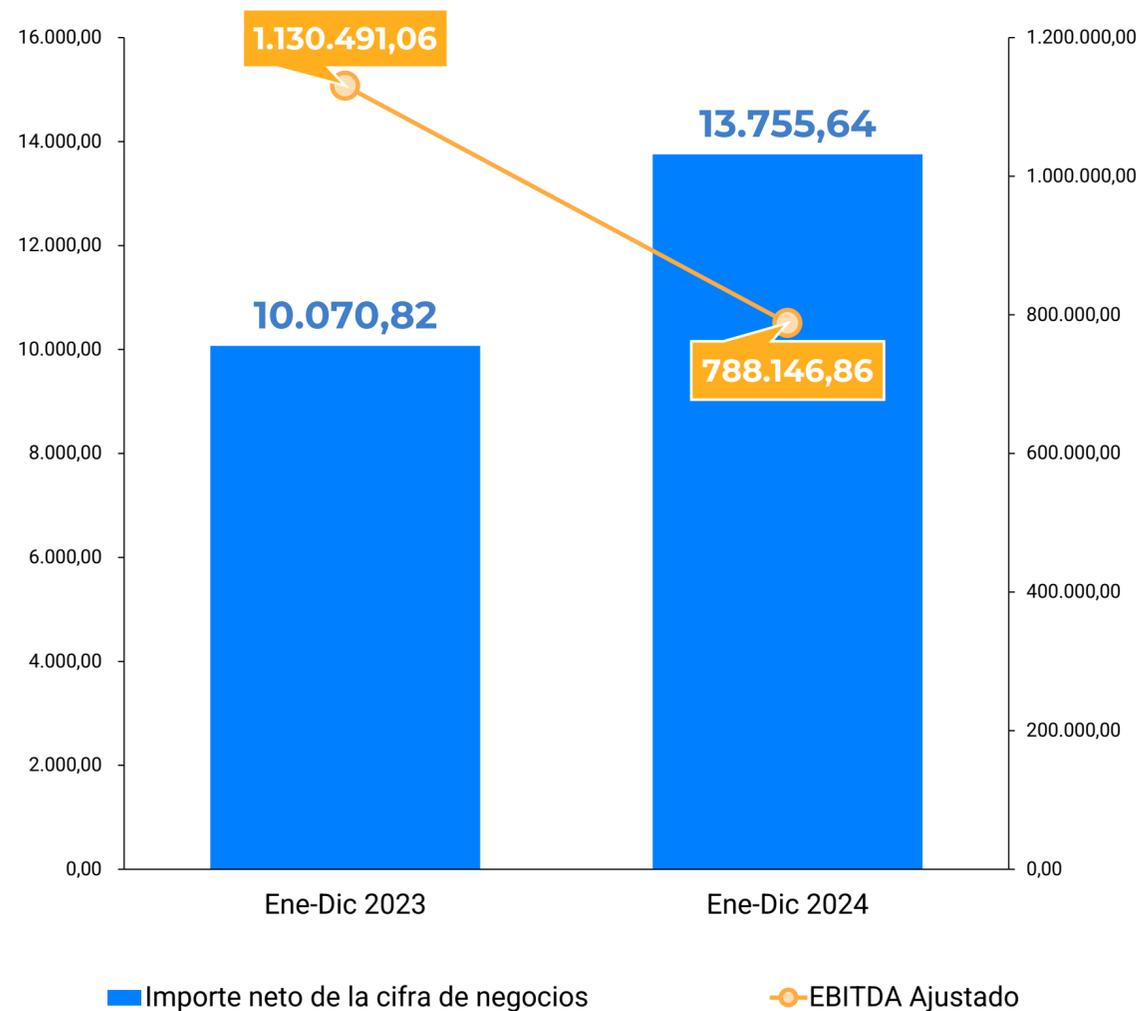
5.1 Resultados operativos y financieros

Respecto a los resultados financieros cabe destacar las pérdidas por diferencias de cambio de 105 miles de euros explicado por la evolución negativa del peso mexicano en el mercado de divisas durante el ejercicio. Asimismo, la evolución positiva de las principales magnitudes operativas, como el EBITDA y el crecimiento en facturación, confirma la solidez del negocio y la capacidad de la Compañía para transformar dicha inversión en resultados sostenibles a medio y largo plazo.

La Compañía registra en 2024, dentro de partida de Otros Resultados, provisiones en concepto de gastos extraordinarios por la aplicación de recargos e intereses de demora por pagos extemporáneos durante el ejercicio 2024. Dicha partida es de carácter excepcional, no es recurrente ni afecta a la operativa habitual de la compañía .

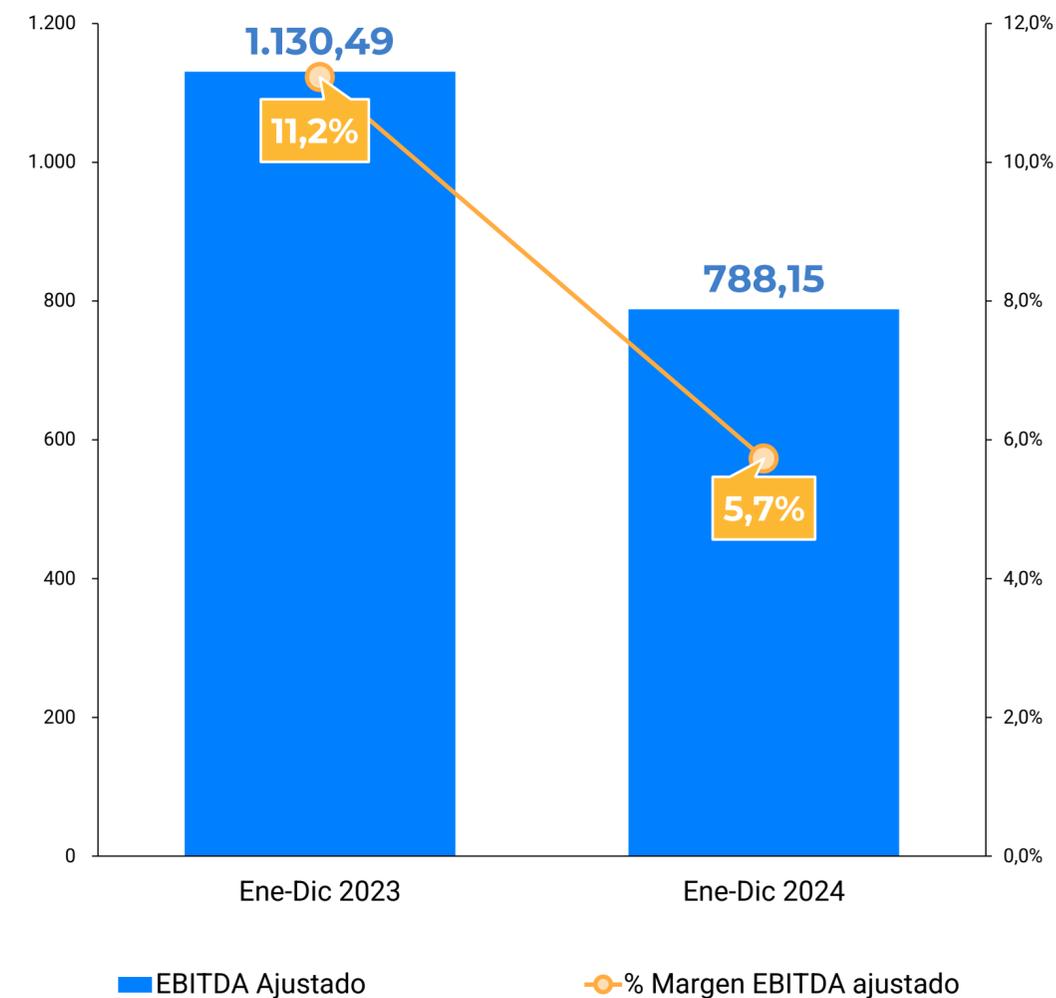
Evolución Cifra de Negocio y EBITDA Ajustado

Cifras expresadas en miles de euros



Evolución EBITDA Ajustado y % Margen de EBITDA Ajustado

Cifras expresadas en miles de euros

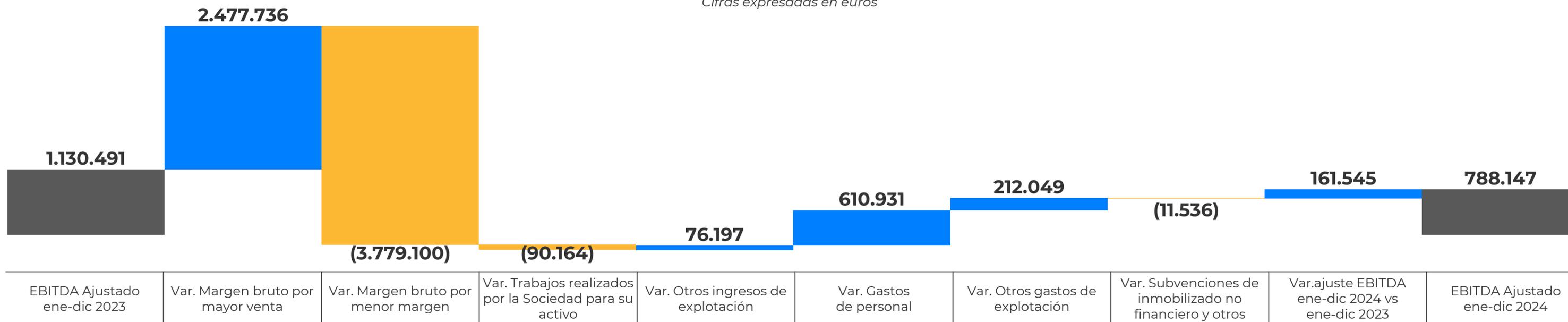


5 Resultados de gestión en 2024

5.1 Resultados operativos y financieros

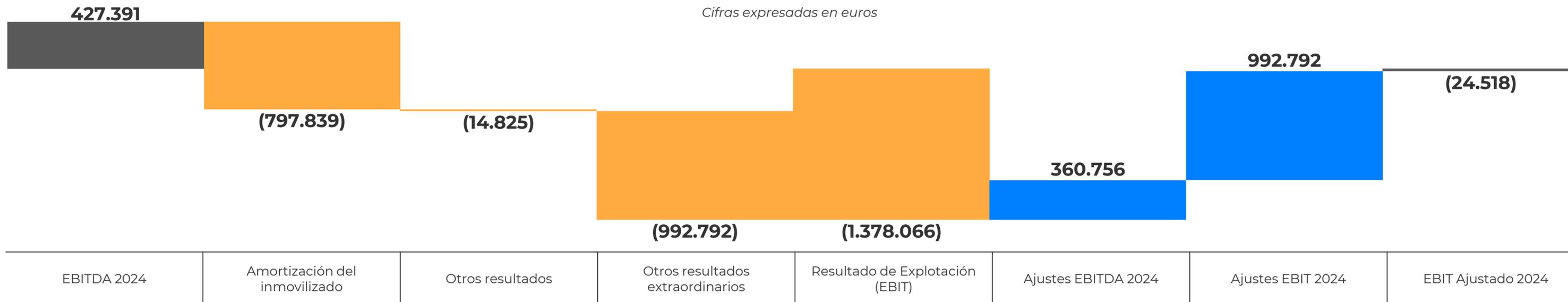
Evolución EBITDA Ajustado 2024

Cifras expresadas en euros



Composición EBIT Ajustado 2024

Cifras expresadas en euros



5 Resultados de gestión en 2024

5.2 Gestión del capital y financiación

Durante el ejercicio 2024 la Compañía ha reforzado significativamente su estructura de capital habiendo reducido la deuda bruta desde los 5,5 millones de euros en 2023 a un saldo de 3,8 millones de euros en 2024, es decir una caída del 29,9%.

En efecto, la Compañía llevó a cabo durante 2024 ampliaciones de capital de carácter dinerario y no dinerario por compensación de créditos, que unido a la amortización de deuda bancaria por importe de 1,6 millones de euros ha permitido reducir la deuda financiera neta desde un saldo de 5,2 millones de euros a finales de 2023 a 0,5 millones de euros al cierre de 2024. Esto supone una reducción del 91,1% respecto al ejercicio anterior.

Esta mejora de la solvencia financiera y reducción del apalancamiento supone mejorar significativamente el ratio de cobertura de deuda (DFN/EBITDA Ajustado) que disminuye desde 3,7 veces a 0,6.

Al mismo tiempo, Redegal ha trabajado en la estructura de vencimientos entre el corto y el largo plazo. Del total de la deuda pendiente a cierre del ejercicio, el 39,3% era deuda a largo plazo y el 60,7% con vencimientos a corto plazo.

Durante 2024, la compañía también ha mejorado su capacidad para atender sus necesidades operativas de fondos a corto plazo, mejorando su ratio de Fondo de Maniobra desde -3,3 millones de euros en 2023 hasta -1,2 millones de euros en 2024.

En definitiva, la Compañía presenta en la actualidad una posición financiera neta muy sólida para afrontar las oportunidades de crecimiento que recoge su plan estratégico.

Balance de situación

Cifras expresadas en euros

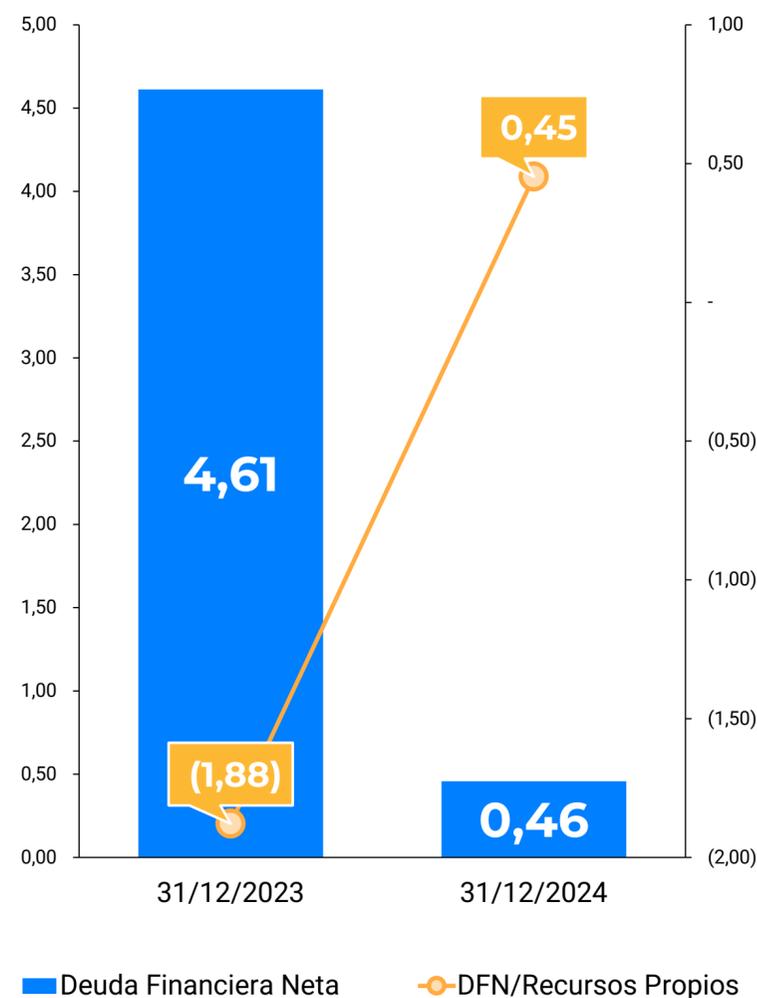
	31/12/2024	31/12/2023	% Var.
Activo no corriente	4.659.329,16	3.875.765,46	20,2
Inmovilizado intangible	3.352.292,56	3.288.807,81	1,9
Inmovilizado material	59.052,78	75.940,29	(22,2)
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	536.314,35	195.328,93	174,6
Inversiones financieras a largo plazo	248.536,06	22.726,06	n.s.
Activos por impuesto diferido	463.133,41	292.962,37	58,1
Activo corriente	7.159.388,87	4.084.902,71	75,3
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	3.489.674,00	3.467.296,33	0,6
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	299.636,68	110.384,41	171,4
Inversiones financieras a corto plazo	2.319,04	39.386,55	(94,1)
Periodificaciones a corto plazo	--	179.790,00	--
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	3.367.759,15	288.045,42	n.s.
Total activo	11.818.718,02	7.960.668,17	48,5
Patrimonio neto total	1.010.607,39	(2.455.232,37)	c.s.
Pasivo no corriente	2.450.233,69	3.076.716,18	(20,4)
Deudas a largo plazo	1.503.994,97	2.407.196,39	(37,5)
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	853.572,22	571.912,84	49,2
Pasivos por impuesto diferido	92.666,50	97.606,95	(5,1)
Pasivo corriente	8.357.876,94	7.339.184,36	13,9
Provisiones a corto plazo	741.208,47	242.046,62	n.s.
Deudas a corto plazo	2.321.413,04	3.048.511,10	(23,9)
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	--	1.004.675,80	--
Periodificaciones a corto plazo	126.967,00	--	--
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	5.168.288,43	3.043.950,84	69,8
Total pasivo y patrimonio neto	11.818.718,02	7.960.668,17	48,5

5 Resultados de gestión en 2024

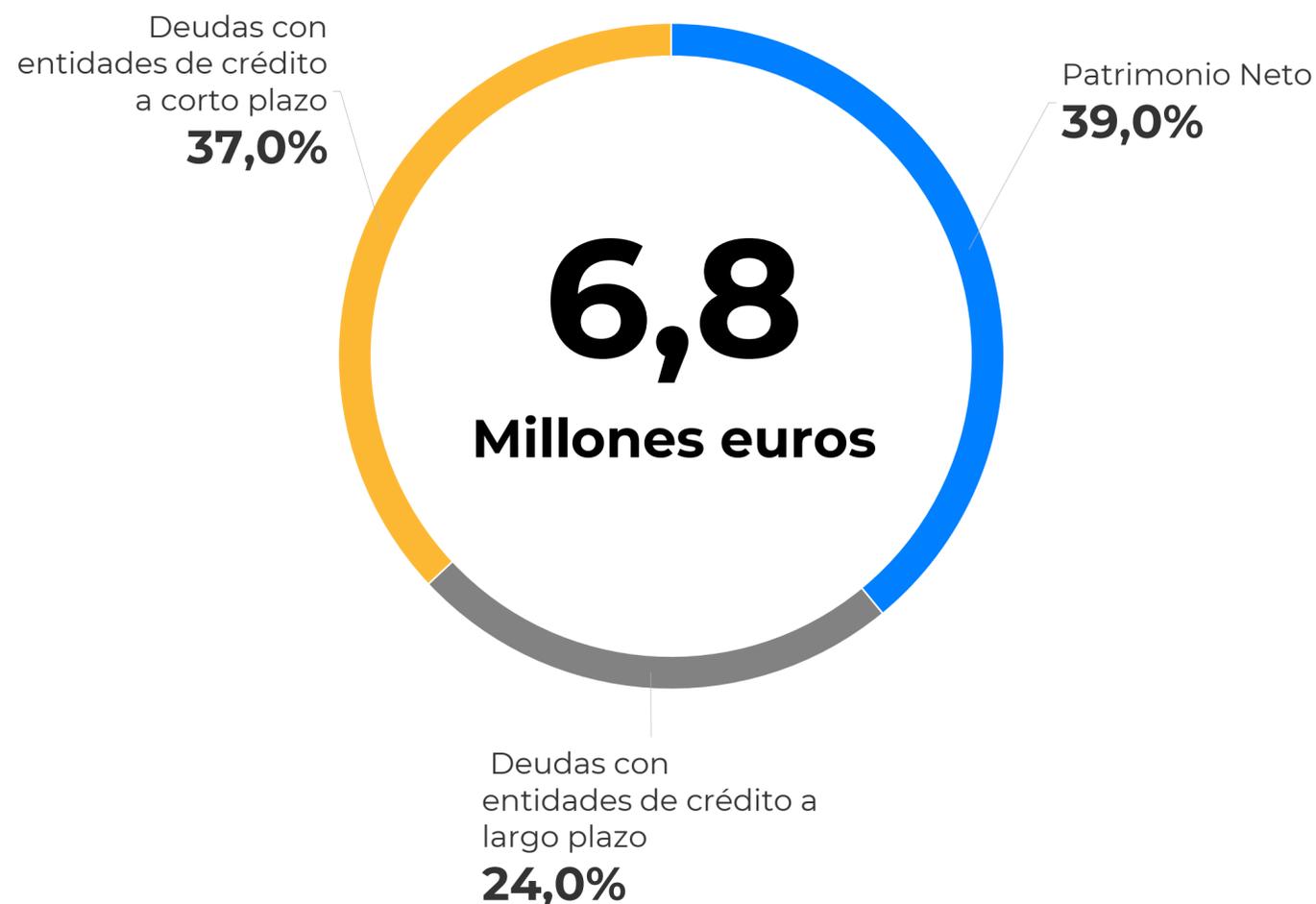
5.2 Gestión del capital y financiación

Evolución Deuda Financiera Neta y DFN/Recursos Propios

Cifras expresadas en miles de euros

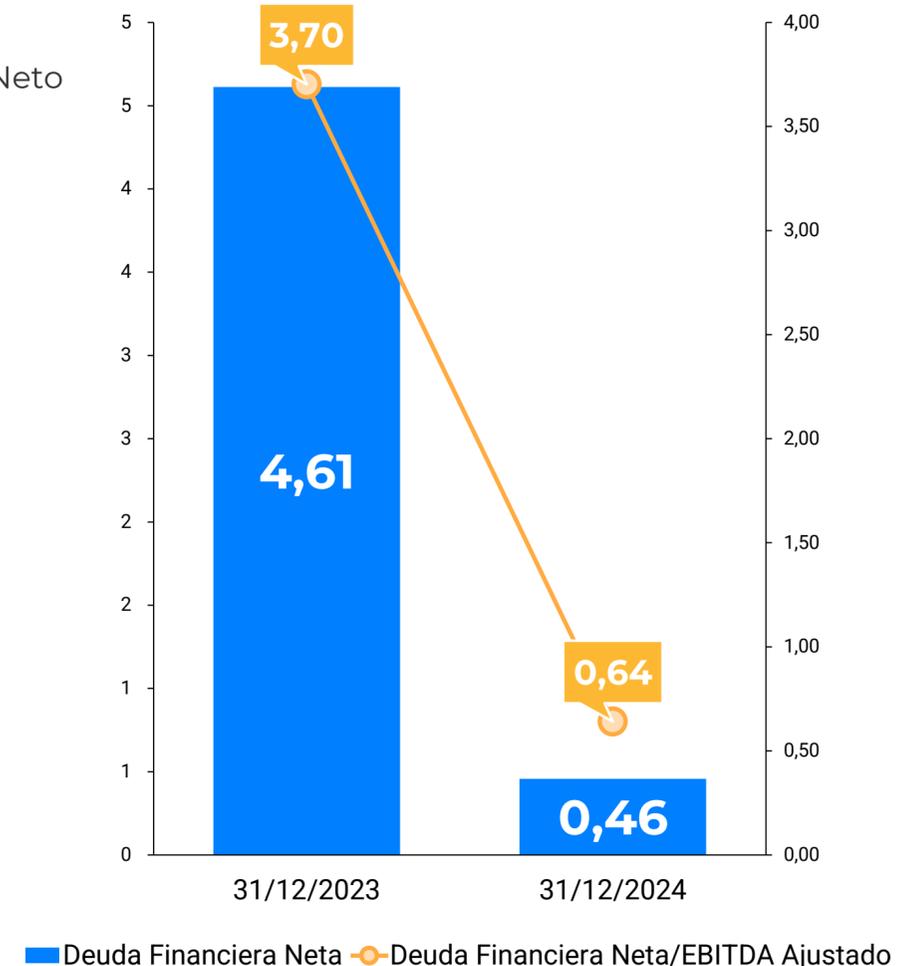


Estructura del Capital a 31.12.2024



Endeudamiento y Cobertura de Deuda

Cifras expresadas en miles de euros



5 Resultados de gestión en 2024

5.3 Generación de Cash Flow

Cifras expresadas en euros

Flujos de efectivo de las actividades de explotación	Ene-Dic 2024	Ene-Dic 2023	% Var.
Resultado consolidado del ejercicio antes de impuestos	(1.764.500,92)	(48.064,59)	n.s.
Ajustes del resultado consolidado	1.299.809,49	(321.670,83)	c.s.
Amortización del Inmovilizado	797.839,44	310.022,11	157,3
Correcciones valorativas por deterioro	36.290,70	--	--
Variaciones de provisiones	1.007.617,51	242.046,62	n.s.
Imputación de subvenciones	(89.159,93)	(100.696,27)	(11,5)
Ingresos financieros	--	(7.213,99)	--
Gastos financieros	281.400,83	349.636,02	(19,5)
Diferencias de Cambio	105.034,06	(186.087,97)	c.s.
Otros ingresos y gastos	(839.213,12)	(929.377,35)	(9,7)
Cambios en el capital corriente	938.287,63	(1.552.961,38)	c.s.
Deudores y otras cuentas a cobrar	(273.718,34)	(1.000.183,84)	(72,6)
Acreedores y otras cuentas a pagar	1.387.117,46	(561.919,93)	c.s.
Otros activos y pasivos no corrientes	(175.111,49)	9.142,39	c.s.
Otros flujos de efectivo de las acti. de explot. consolidados	(160.255,47)	(387.361,02)	(58,6)
Pagos de intereses	(281.400,83)	(349.636,02)	(19,5)
Cobros de intereses	--	--	--
Cobros (pagos) por impuesto sobre beneficios	121.145,36	(37.725,00)	c.s.
Total Flujos de efectivo de las actividades de explotación	313.340,73	(2.310.057,82)	c.s.

Flujos de efectivo de las actividades de inversión	Ene-Dic 2024	Ene-Dic 2023	% Var.
Pagos por inversiones	(247.053,07)	309.673,94	c.s.
Empresas del grupo y asociadas	(278.897,02)	348.797,97	c.s.
Inmovilizado material	(5.223,56)	(2.056,52)	154,0
Otros activos financieros	37.067,51	(37.067,51)	c.s.
Total Flujos de efectivo de las actividades de inversión	(247.053,07)	309.673,94	c.s.

Flujos de efectivo de las actividades de financiación	Ene-Dic 2024	Ene-Dic 2023	% Var.
Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio	5.471.776,04	81.388,77	n.s.
Emisión de instrumentos de patrimonio	5.383.990,00	--	--
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	87.786,04	81.388,77	7,9
Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero	(2.353.315,91)	1.844.706,87	c.s.
Emisión de otras deudas con empresas del grupo y asociadas	--	1.439.263,26	c.s.
Emisión de otras deudas	--	1.154.797,89	c.s.
Devolución de deuda con otras entidades de crédito	(971.658,51)	(749.354,28)	--
Devolución de otras deudas con empresas del grupo y asociadas	(723.016,42)	--	29,7
Devolución de otras deudas	(658.640,98)	--	--
Total Flujos de efectivo de las actividades de financiación	3.118.460,13	1.926.095,64	61,9
Efecto de las variaciones de los tipos de cambio	(105.034,06)	186.087,97	c.s.
Aumento/Disminución neta del efectivo o equivalentes	3.079.713,73	111.799,73	n.s.
Efectivo o equivalentes al comienzo del periodo	288.045,42	176.245,69	63,4
Efectivo o equivalentes al final del periodo	3.367.759,15	288.045,42	n.s.

Cálculo del free cash flow	Ene-Dic 2024	Ene-Dic 2023	% Var.
EBITDA Ajustado	788.146,86	1.310.281,06	(39,8)
Capex del periodo	(247.053,07)	309.673,94	c.s.
Inversión en circulante	938.287,63	(1.552.961,38)	c.s.
Pago de intereses financieros netos	(281.400,83)	(349.636,02)	(19,5)
Pago de impuesto sobre Sociedades	121.145,36	(37.725,00)	c.s.
Flujo de caja libre	1.319.125,95	(320.367,40)	c.s.

5 Resultados de gestión en 2024

5.3 Generación de Cash Flow

La Compañía ha experimentado una mejora sustancial en la generación de durante el periodo, debido en gran medida a las aportaciones de capital recibidas, además del impacto de los cambios en sus sistemas de control de gestión que le han permitido mejorar sus periodos de cobro, y por tanto disponer de menores necesidades de capital circulante.

Los flujos de caja generados en las operaciones de la Compañía han sido dedicados a financiar las inversiones acometidas en 2024 (expansión en Portugal y México) y al cumplimiento de los compromisos financieros.

En el apartado financiero, la Compañía ha amortizado pasivos por importe de 2,3 millones de euros.

Como consecuencia de la gestión de los flujos de fondos del ejercicio, Redegal obtuvo en 2024 un Free Cash Flow de 1,3 millones de euros frente a los 0,5 millones de euros generados en 2023, que adquiere un gran valor si tenemos en cuenta, tanto el esfuerzo inversor realizado para mejorar el posicionamiento competitivo e internacionalización de la compañía, como los gastos extraordinarios relacionados con el proceso de salida a BME Scaleup.





6

Evolución de los segmentos de negocio en 2024

6 Evolución de los segmentos de negocio en 2024



Digital Business

En el análisis de los resultados de 2024 por líneas de negocio destaca la actividad del segmento de Digital Business como motor de crecimiento de la Compañía al alcanzar una facturación en el ejercicio de 10,0 millones de euros, un 60,6% superior a la registrada en 2023. Este crecimiento permite cumplir las previsiones comunicadas al mercado, y se debe en gran medida a la consecución de nuevos contratos en long retail y en banca.

En 2024, la unidad de Digital Business ha experimentado un aumento significativo en el área de performance y en los servicios de analítica y automatización, sobre todo en el mercado español, donde hemos consolidado la recurrencia en este tipo de trabajos.

Los mercados principales del área de marketing son el español, donde se sigue creciendo respecto al año anterior, el mercado portugués que se ha iniciado en 2024 con la participación de las áreas de SEO y Analítica y con clientes de referencia en el sector, y finalmente el mexicano.

Por sectores de clientes la estrategia comercial de Redegal se ha centrado en Banca, Alimentación y Retail, lo que ha generado una presencia en todos los servicios que tiene el área digital tanto en la parte de Social Media, como Automatización, Performance, Diseño, Analítica o SEO.



Tech

El negocio de Tech registró un retroceso en 2024 del 12,3 % con unas ventas de 3,3 millones de euros, por debajo de sus previsiones. Esta actividad se concentró durante 2024 en afianzar su posicionamiento en clientes de tamaño mediano-grande, y su caída se explica por la situación política en México que derivó en no alcanzar con los objetivos de nuevo negocio propuestos para ese mercado. La compañía está realizando esfuerzos por atraer nuevo negocio en el área de Tech, de modo que esta recupere su peso dentro del global del Grupo.

Durante 2024, la actividad del área de Tecnología se ha visto impulsada principalmente por el crecimiento del e-commerce, con un protagonismo destacado del sector Retail gracias a la expansión de un cliente clave que opera con la tecnología Adobe Commerce (Magento). Este crecimiento ha consolidado nuestra posición como referentes en soluciones e-commerce.

Paralelamente, hemos ampliado nuestra presencia en sectores como la parafarmacia, la automoción y el vinícola, mediante el desarrollo de proyectos en plataformas como Salesforce, Shopify y BigCommerce.

Asimismo, hemos experimentado un importante impulso en el desarrollo de productos a medida, especialmente en el sector de viajes, donde tecnologías como Laravel y React han sido fundamentales. Además, hemos logrado fortalecer la fidelización de nuestros clientes ya existentes en sectores estratégicos como la alimentación y el retail, afianzando relaciones de largo plazo y generando nuevas oportunidades de crecimiento conjunto.



Product

El área de Product avanza en su plan estratégico como nueva fuente de crecimiento y ventas de Redegal, a través de la comercialización de Binnacle Data que continúa afianzando su crecimiento en ventas y clientes.. Durante el ejercicio la Compañía también ha desarrollado Boostic.cloud, cuya comercialización iniciada en 2025 con buenas expectativas de impulsar más si cabe las ventas y posicionamiento competitivo del área de Product de la compañía.

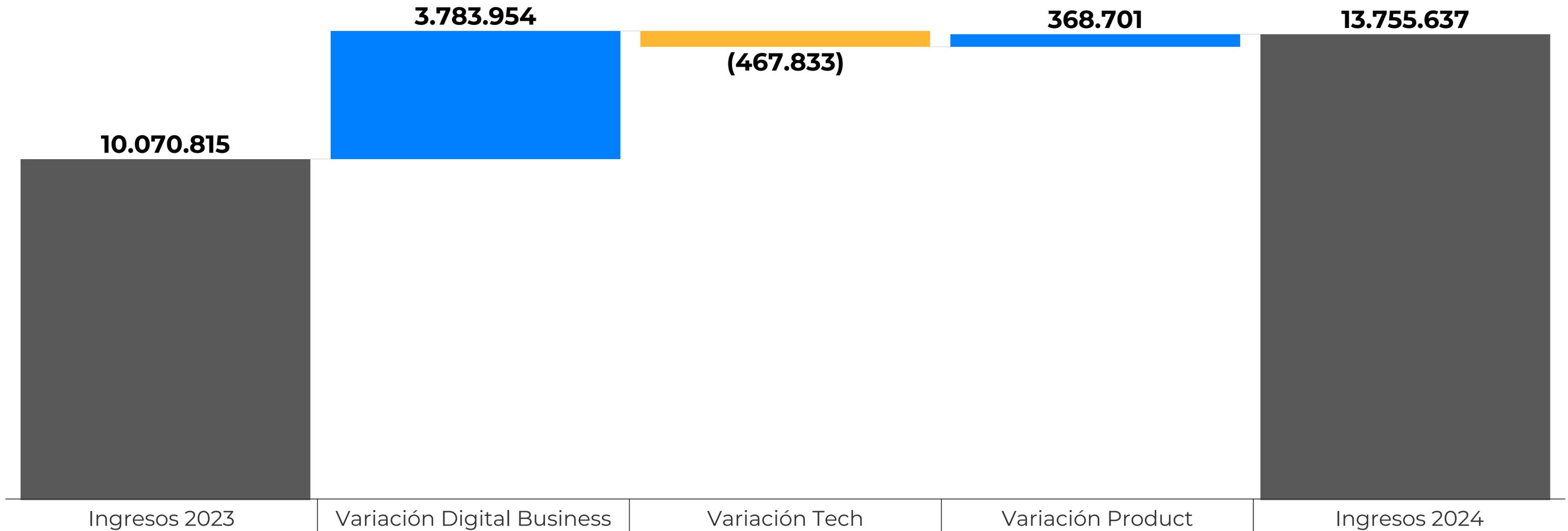
	Ene-Dic 2024	Ene-Dic 2023	% Var.
Importe neto de la cifra de negocios	13.755.636,94	10.070.815,08	36,6
Digital Business	10.027.859,33	6.243.905,35	60,6
Tech	3.328.864,14	3.796.697,29	(12,3)
Product	398.913,47	30.212,45	n.s.

	Ene-Dic 2024	Ene-Dic 2023	Var. p.p.
Importe neto de la cifra de negocios	100,00	100,00	n.s.
Digital Business	72,90	62,00	10,9
Tech	24,20	37,70	(13,5)
Product	2,90	0,30	2,6

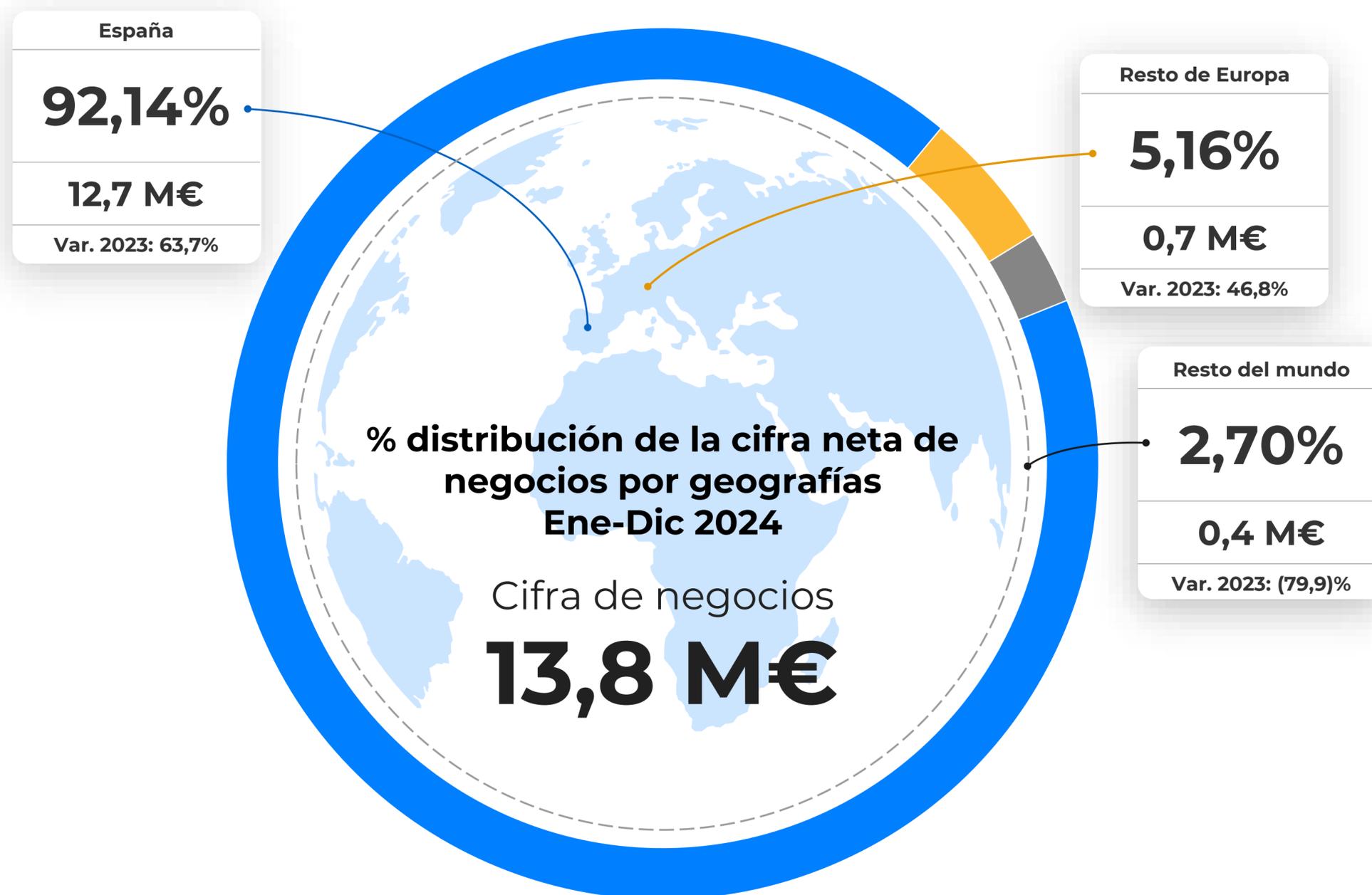
6 Evolución de los segmentos de negocio en 2024

Evolución Cifra de Negocio en 2024

Cifras expresadas en euros



6 Evolución de los segmentos de negocio en 2024



Distribución de la cifra neta de negocios por geografías

Cifras expresadas en euros

	Ene-Dic 2024	Ene-Dic 2023	% Var.
Importe neto de la cifra de negocios	13.755.636,94	10.070.815,08	36,6
España	12.674.510,32	7.744.456,80	63,7
Resto de Europa	709.838,70	483.399,12	46,8
Resto del mundo	371.287,93	1.842.959,16	(79,9)

% distribución de la cifra neta de negocios por geografías

	Ene-Dic 2024	Ene-Dic 2023	Var. p.p.
Importe neto de la cifra de negocios	100,00	100,00	n.s.
España	92,14	76,90	15,2
Resto de Europa	5,16	4,80	0,4
Resto del mundo	2,70	18,30	(15,6)



07

**Cumplimiento del
Plan de Negocio**

08

**Estrategia y Plan de
crecimiento 2024-2028**

7 Cumplimiento del Plan de Negocio

Los resultados obtenidos por Redegal en el ejercicio 2024 han permitido un grado de cumplimiento muy satisfactorio respecto a los guidance comunicados desde el punto de vista del crecimiento de la cifra de negocios, aunque el EBITDA Ajustado ha logrado un cumplimiento del 71,65%.

Entre los motivos que sustentan no haber alcanzado el objetivo de rentabilidad propuesto, se encuentran el impacto del negocio en México en un año complejo condicionado por el calendario electoral en dicho país que ha derivado en una cifra de ventas en el país inferior a la prevista. Aun así, la Compañía ha logrado alcanzar el 99,7% del objetivo de facturación global.

El contexto mexicano también ha impactado en el área de Tech, siendo el departamento con mayor dependencia de ese mercado y el único que no ha alcanzado sus objetivos de facturación para el ejercicio (cumplimiento del 90%).

Debemos mencionar también la apertura del mercado en Portugal y el desarrollo del producto Boostic.cloud, proyectos de inversión que han repercutido sobre el margen del Grupo. Tras el esfuerzo realizado en 2024, se espera que los gastos asociados a estas partidas se estabilicen durante el 2025 permitiendo recuperar la senda de crecimiento del margen bruto de la compañía.

Es reseñable también la evolución del área de Product, con un cumplimiento del 200% sobre las ventas estimadas para el ejercicio, lo que supone un claro síntoma de la buena aceptación de la apuesta del Grupo por el desarrollo de Binnacle y Boostic.cloud.

Cumplimiento de previsiones

Cifras expresadas en millones de euros

	2024E	2024A	% Cumplimiento
Importe neto de la cifra de negocios	13,80	13,76	99,7%
EBITDA Ajustado	1,10	0,79	71,6%
Ingresos Digital Business	10,00	10,02	100,2%
Ingresos Tech	3,70	3,33	90,0%
Ingresos Product	0,20	0,40	200,0%

8 Estrategia y Plan de crecimiento 2024-2028

Redegal, como compañía *full digital* que opera en el sector de la consultoría tecnológica, el marketing digital y el desarrollo de productos data-driven, se encuentra ante una oportunidad sin precedentes de aprovechar las previsiones de fuerte crecimiento estructural de dichos negocios, apoyadas por vientos de cola representados en la creciente apuesta por la digitalización que realizan las empresas en la actualidad, con cada vez más inversión en tecnología e iniciativas de transformación digital.

En este contexto de sector de alto crecimiento, pero al mismo tiempo de elevada competencia, Redegal plantea una estrategia de desarrollo que impulse, tanto el crecimiento orgánico en sus negocios y mercados, como de crecimiento inorgánico a través del aprovechamiento de las oportunidades que surgirán para reforzar el posicionamiento competitivo y escala de la Compañía. En efecto, esta estrategia tiene como propósito acompañar a los clientes en el desarrollo de su negocio digital, con un enfoque flexible, adaptándose a los cambios del mercado mediante la búsqueda de las nuevas tendencias, y con el cliente en el centro del negocio.

La presencia sólida de Redegal en el ecosistema digital en torno a los servicios de desarrollo tecnológico, marketing digital y desarrollo de soluciones propias le confiere un posicionamiento que facilita un futuro de crecimiento rentable apoyado en las ventajas del apalancamiento operativo, la fidelización de los clientes y la colaboración con *partners* tecnológicos que le complementan.

En este sentido, la estrategia corporativa de la Sociedad durante los próximos años girará en torno a una serie de palancas clave para la obtención de crecimiento sostenible y rentable, y a unos objetivos estratégicos prioritarios.

Las **palancas de crecimiento** fundamentales son:

- **Flexibilidad y agilidad:** La empresa no necesita desarrollar todas las capacidades internamente, sino que puede aprovechar la experiencia de otras compañías para ofrecer una gama más amplia de servicios.
- **Diversificación de ingresos:** Al operar múltiples unidades de negocio y colaborar con socios, la Compañía se vuelve menos dependiente de un solo mercado o producto. Esto disminuye riesgos y proporciona una mayor estabilidad financiera.
- **Escalabilidad:** La estrategia de ecosistema permitirá a Redegal expandirse de manera más eficiente, agregando nuevas unidades de negocio o socios de manera más ágil, lo que facilitará la expansión en nuevos mercados o la penetración más profunda en los existentes.
- **Competitividad a largo plazo:** Operando como un ecosistema, la Sociedad estará mejor posicionada para competir en un entorno cada vez más competitivo, adaptándose rápidamente a las nuevas tendencias y tecnologías, manteniéndose relevantes a largo plazo.
- **Mejora de la experiencia del cliente:** Un ecosistema bien diseñado puede ofrecer una experiencia más completa a clientes, accediendo a variedad de servicios relacionados de manera conveniente, fortaleciendo la lealtad y aumentando la satisfacción.

Desde el punto de vista de los **objetivos estratégicos** fundamentales de Redegal cabe destacar:

- Crecer en facturación consolidada a doble dígito en los próximos 5 años en los principales mercados donde opera.
- Monetizar el servicio de consultoría previa a la contratación por los clientes de los servicios de desarrollo, marketing digital y soluciones propias.
- Diversificar la oferta de servicios en nuevas tecnologías apostando por alianzas estratégicas con *partners* tecnológicos como Google, Meta, BigCommerce, Shopify y Salesforce, con especial foco en el ámbito de las soluciones de desarrollo propio basadas en data-driven y analítica de datos.
- Fortalecerse en España y México.
- Impulsar la internacionalización de la empresa a través del crecimiento en Latinoamérica y la consolidación en Centro Europa.
- Adquirir empresas que complementen sus servicios, con expertise y que cuenten con certificaciones en las principales herramientas tecnológicas.
- Crecer inorgánicamente mediante la adquisición de empresas, que aporten expertise y capacidades y servicios complementarios, que cuenten con las certificaciones necesarias y sean *partner* de soluciones tecnológicas avanzadas en el mercado, así como que tengan una trayectoria de al menos un lustro (5 años) con cuentas saneadas y con grandes clientes.

Entre las **ventajas competitivas** y atractivos de Redegal frente a otras empresas que operan en el mismo sector cabe destacar las siguientes:

- Una trayectoria de más de 20 años (desde la constitución de la Sociedad en el año 2004) operando en el mercado.
- Experiencia y know-how adquirido a lo largo de los años en diferentes ámbitos de actividad (retail, moda, alimentación y bebidas, deporte, automoción, telefonía, banca, joyería, farmacia, salud, industria, etc.) que permiten ofrecer soluciones personalizadas en cada proyecto para distinta tipología de clientes.
- Capacidad para ofrecer soluciones transversales con un amplio abanico de los servicios que necesita un cliente para desarrollar su estrategia digital.
- Búsqueda del establecimiento de relaciones de continuidad en el tiempo con los clientes.
- Conocimiento detallado y *partner* de empresas con diferentes soluciones tecnológicas para tratar de adaptarse a las necesidades de los clientes.
- Personal integrado por especialistas en las diferentes líneas de negocio desarrolladas por el Grupo.
- El Consejo de Administración compuesto por profesionales con amplia experiencia en el mundo empresarial, de la tecnología y el sector financiero.



09

**Sostenibilidad y
gestión ESG**

10

Gestión de riesgos

11

**Hechos relevantes del
periodo y posteriores al
cierre**

9 Sostenibilidad y gestión ESG

De acuerdo a la normativa vigente, Redegal no prepara informe EINF. No obstante, el Grupo se encuentra en proceso de análisis de su materialidad en sostenibilidad para incluir la información sobre indicadores más relevantes en cuanto a impactos, riesgos y oportunidades, así como su inclusión en la estrategia y modelo de negocio, y su relación con las metas de los [Objetivos de Desarrollo Sostenible](#).

Redegal considera que el verdadero impacto de una compañía no se mide únicamente por sus resultados financieros, sino también por su capacidad para generar un cambio positivo en la sociedad y en el medioambiente. Por eso, en 2024 ha reforzado su compromiso a través del programa Social&Green, una iniciativa que agrupa todas sus acciones sociales y medioambientales bajo una misma visión: contribuir activamente a un futuro más justo, igualitario y sostenible.

Una cultura corporativa que apuesta por el futuro

El programa Social&Green es un reflejo de los valores que definen a Redegal: compromiso, responsabilidad y acción. Cada una de estas iniciativas desarrolladas no solo contribuye a la mejora del entorno inmediato, sino que también refuerza el equipo humano y la cultura corporativa de la organización.

Se mantiene la convicción de que el cambio empieza con pequeños pasos, y de que, a través de la colaboración entre empleados, clientes, instituciones y la sociedad en su conjunto, es posible construir un presente y un futuro más sostenibles.

Aspectos ambientales

Redegal ha llegado a un acuerdo con Cabify para compartir información sobre ahorro en emisiones GHG. Dicho acuerdo permitirá en un futuro completar de manera más eficiente la información de Alcance 3 de sus emisiones.

Por otra parte, a través de dicha alianza la Compañía ha colaborado con diversas asociaciones en materia de compensación de emisiones mediante la reforestación en Galicia hasta alcanzar en 2024 las 99 hectáreas reforestadas.

Aspectos sociales y de personal

Durante 2024, Redegal ha sido galardonada con el distintivo Ardán Empresa Igual en Género que otorga el Consorcio de la Zona Franca de Vigo gracias a su compromiso con la igualdad desde una perspectiva de género en el ámbito laboral.

Aspectos de gobernanza de la sostenibilidad

La Compañía cuenta con un sistema de denuncias multicanal de dominio público para cualquier grupo de interés de Redegal que garantiza la confidencialidad y el respeto a la normativa vigente en protección de datos. Durante 2024 no se ha producido ninguna denuncia en el canal.

Asimismo, Redegal cuenta con diversas políticas en el ámbito de la sostenibilidad, entre las que destacamos el Código Ético para todos los empleados.

10 Gestión de riesgos

a) Riesgos financieros

Riesgo de mercado.

La Sociedad no se encuentra expuesta a riesgos de mercado por activos no financieros.

Riesgo de tipo de cambio.

La Sociedad opera en el ámbito internacional y, por tanto, está expuesta a riesgo de tipo de cambio por operaciones con divisas, especialmente el peso mexicano. El riesgo de tipo de cambio surge de activos y pasivos reconocidos e inversiones netas en negocios en el extranjero.

Riesgo de crédito.

- Los activos financieros de la Sociedad están compuestos principalmente de deuda comercial y crediticia con empresas del Grupo.
- Las operaciones con derivados y las operaciones al contado solo se formalizan con instrumentos financieros de alta calificación crediticia.
- La Sociedad estima que no tiene un riesgo de crédito significativo sobre sus activos financieros.

Riesgo de liquidez.

La Sociedad lleva a cabo una gestión prudente del riesgo de liquidez, fundada en el mantenimiento de suficiente efectivo y la disponibilidad de financiación mediante un importe suficiente de facilidades de crédito comprometidas y capacidad suficiente para liquidar posiciones de mercado.

Riesgo de tipo de interés en los flujos de efectivo y de valor razonable.

El riesgo de tipo de interés de la Sociedad surge de los créditos concedidos a empresas del Grupo y de los recursos ajenos a largo y corto plazo. Los recursos ajenos emitidos y los créditos concedidos a tipos variables exponen a la Sociedad a riesgo de tipo de interés de los flujos de efectivo. La política de la Sociedad consiste en mantener sus recursos ajenos y sus créditos a empresas del Grupo en instrumentos con tipo de interés variable.

b) Riesgos no financieros

Riesgos ambientales.

El Grupo no posee activos significativos incluidos dentro del epígrafe del inmovilizado material destinado a la minimización del impacto medioambiental y a la protección y mejora del medioambiente, y por tanto no ha dotado provisiones para cubrir riesgos y gastos por actuaciones medioambientales, al estimar que no existen contingencias relacionadas con la protección y mejora del medioambiente.

Riesgos reputacionales.

La falta de registro de derechos de propiedad intelectual en una determinada jurisdicción o geografía, o el potencial registro por terceros de marcas o dominios similares podría afectar la imagen y reputación del Grupo y, por tanto, tener un impacto significativo en los resultados, las perspectivas o a la situación financiera, económica o patrimonial de la misma.

11 Hechos relevantes del periodo y posteriores al cierre

Mayo

Jorge Vázquez, Disruptivo Top, entre los principales empresarios y CEOs que sobresalen por su talento innovador (Top Comunicación).

BinnacleData

Se presenta una nueva funcionalidad de Binnacle Data: Smart Monitoring.

Junio

Marketing4eCommerceMX

Marketing4ecommerce MX posiciona a la Compañía en el segundo puesto de mejores agencias para vender en marketplaces de México.

Julio

Se presentan los resultados financieros de 2023, alcanzando los 8 dígitos de facturación por vez primera.

Ampliación de capital y formación del consejo de administración.

Agosto



Anuncio de la firma del acuerdo con Link Securities para que actúe como colocador de hasta 3,5 millones de euros de ampliación de capital en la salida a Bolsa prevista por la Compañía.

Septiembre



Sello de PYME Innovadora. Este reconocimiento, otorgado por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades, destaca el compromiso de la Compañía y su dedicación constante en el desarrollo de soluciones innovadoras y tecnológicas.



TikTok nos otorga el distintivo Platino dentro del Agency Advantage Program.

Octubre

Avance resultados primer semestre 2024: cifra de negocio 6,28 millones de euros, incremento del 32% con respecto al mismo periodo del año anterior.



El Comité de Coordinación de Mercado e Incorporaciones confirma que Redegal reúne los requisitos exigidos para nuestra incorporación a BME, segmento Scaleup.

Celebración del 20 aniversario en el Teatro Principal de Ourense con la presencia de numerosas autoridades y personalidades de la vida social ourensana, así como del equipo, partners y clientes.

Diciembre



Se cierra la ampliación de capital y entra Axon Partners como inversor ancla.

Posteriores al cierre:

23 de enero 2025



Se produce el toque de campana que marca la incorporación a negociación en el segmento Scaleup de BME MTF Equity

Febrero de 2025



Comienzo de la comercialización del spin off de Binnacle Data: Boostic.cloud.

12

Evolución previsible

12 Evolución previsible

En cuanto a las perspectivas de futuro el Grupo aspira alcanzar los siguientes objetivos:

- Incrementar la cifra de negocio alcanzada en 2024.
- Afianzamiento de las relaciones comerciales internacionales existentes y búsqueda de nuevas oportunidades de crecimiento orgánico e inorgánico.
- Reducir la incertidumbre sobre la evolución de la demanda mediante la consolidación de la actual política comercial a través de la fidelización de clientes con una demanda estable y crecimiento constante.

En este sentido el Consejo de Administración de la Sociedad, en su reunión del 30 de diciembre de 2024 actualizó las previsiones publicadas en el DIAM, estableciendo las siguientes estimaciones a cierre de 2028:

- Ingresos: 22,6 millones de euros (de los cuales 21,9 millones de euros se corresponderían con cifra de negocio y 0,7 millones de euros con otros ingresos).
- EBITDA Ajustado¹ 4,4 millones de euros.

Por líneas de negocio, en términos de la cifra de negocio, las previsiones para 2028 son las siguientes:

- Tech: 7,1 millones de euros.
- Digital Business: 11 millones de euros.
- Product: 3,8 millones de euros.

Las previsiones se han preparado utilizando criterios comparables a los utilizados para la información financiera histórica. El cumplimiento del Plan de Negocio y las previsiones descritas, se basa en determinados supuestos en cuyos factores críticos pueden influir los miembros del Consejo de Administración:

- Diversificar la oferta de servicios en el ámbito de soluciones data-driven y analítica.
- Incorporación constante de talento con perfiles transversales y especializados en las tecnologías más recientes.
- Seguir impulsando la internacionalización de la Compañía.
- Prospección de posibilidades de crecimiento inorgánico.
- Mantenimiento de la relación estratégica con partners.

No obstante, otros factores críticos, en los que la Sociedad basa sus previsiones, son totalmente ajenos a la influencia que puedan ejercitar los miembros del Consejo de Administración:

- Mantenimiento de las tendencias sectoriales vigentes a fecha del presente documento.
- Estabilidad macroeconómica y jurídica en las jurisdicciones de crecimiento de la Compañía.

Todo ello debe ponderarse de manera conjunta con el resto de los elementos de riesgo enunciados en el presente documento, y con el resto de contenido del mismo.

Sin perjuicio de lo expresado en el presente documento, algunos de los principales factores que entre otros podrían afectar al cumplimiento de las previsiones de la Compañía serían:

- La estabilización y mejoramiento de la duración de los contratos y de las condiciones de cobro a clientes.
- Evolución de la actividad en México, y que ésta permita reponer a la matriz los saldos prestados.
- Acceso y fidelización del talento crítico para la cartera actual y futura de proyectos.
- Capacidad de mantener y/o acrecentar sus fortalezas competitivas a largo plazo.
- Capacidad de conseguir tasas de comercialización, ventas y márgenes compatibles con los compartidos en las previsiones recogidas en el presente Documento.
- Capacidad de que la estructura de la Sociedad crezca de manera acorde y eficaz con la actividad del mismo.
- Que la relación con proveedores y partners estratégicos se mantenga estable y no se produzcan innovaciones disruptivas o cambios regulatorios en sentido negativo.
- Que los cambios tecnológicos cambien de manera significativamente tendencias sectoriales.

Las presentes previsiones se han elaborado teniendo en cuenta la trayectoria y las relaciones mercantiles y contratos existentes con clientes, proveedores y demás entidades e instituciones con las que la Compañía tiene o espera tener relación en el futuro.

Están basadas asimismo en hipótesis consistentes e informadas a juicio de la Compañía, si bien las mismas dependen también de circunstancias ajenas a la misma, y de los factores de riesgo enunciados en el presente documento y otros que pudieren sobrevenir o no haber sido ponderados suficientemente por la Compañía, todo lo cual podría motivar un incumplimiento o desviación de las previsiones publicadas.

1. Estimado tal como se describe en el apartado 1.10. del DIAM.



13

Periodo medio de pago a proveedores

14

Actividad de I+D

15

Perímetro de consolidación

13 Periodo medio de pago a proveedores

Cifras en días	31/12/2024	31/12/2023
Periodo medio de pago a proveedores	48,60	43,33
Ratio de operaciones pagadas	44,61	30,35
Ratio de operaciones pendientes de pago	62,14	77,62

Cifras en euros	31/12/2024	31/12/2023
Total Pagos realizados	7.005.471,88	2.487.107,45
Total Pagos pendientes	2.063.739,00	941.616,55

14 Actividad de I+D

Dada la actividad del Grupo, Redegal realiza inversiones en I+D, con el fin de mejorar la línea de producción y poder así prestar un servicio cada vez más especializado y mejorado a sus clientes. Es por ello, que en el ejercicio 2024, la empresa ha llevado a cabo gastos en inversión y desarrollo, al igual que en los años anteriores.

El Grupo apuesta firmemente por la inversión en tecnología propia, que hace que grandes empresas confíen en nuestra Compañía, por ser una empresa innovadora a la vanguardia de las nuevas tecnologías ofreciendo productos novedosos. Esta inversión recurrente en el desarrollo de software es imprescindible para que Redegal continúe manteniendo el carácter innovador que le permite estar en clientes de primer nivel en un contexto de competencia internacional.

15 Perímetro de consolidación

Perímetro de Consolidación	% Participación directa	% Participación indirecta	Método de Consolidación Aplicado
Redegal TI México SA de CV	99%		Integración global

16

Redegal en el mercado bursátil

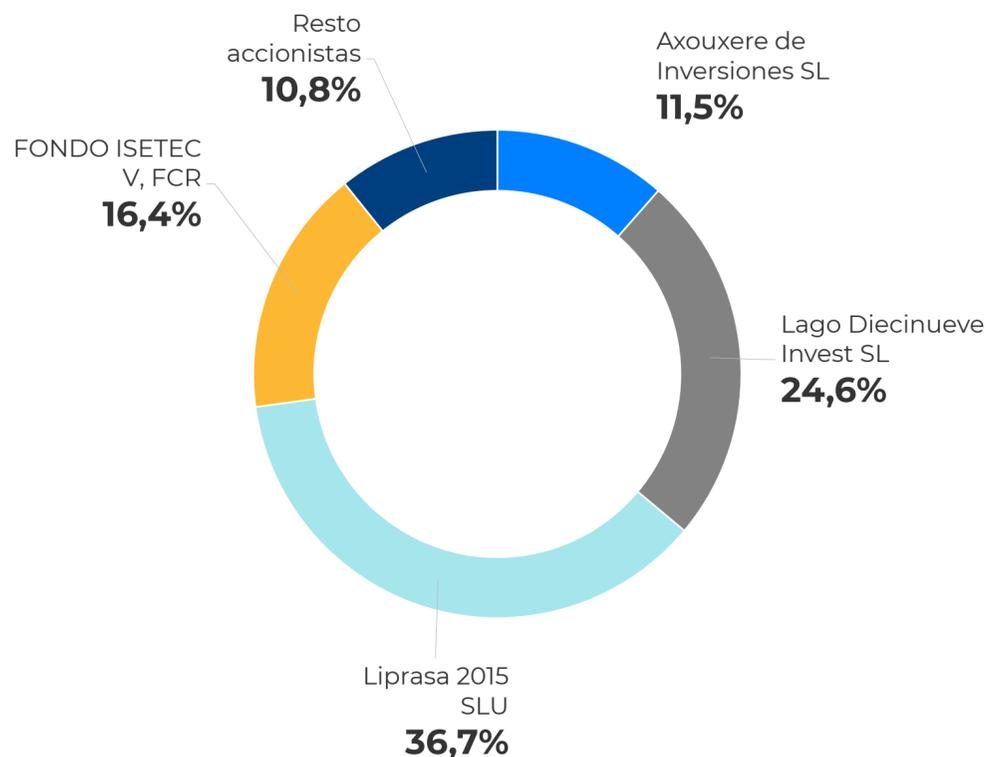
16 Redegal en el mercado bursátil

El pasado 23 de enero de 2025 culminó el proceso de incorporación de Redegal al segmento BME Scaleup de BME MTF Equity con un precio de salida por acción de 7 euros.

Al final de los primeros tres meses de cotización en dicho mercado la Compañía registró una revalorización del 28,6% cerrando a 9 euros por acción lo que equivale a una capitalización bursátil de 19,6 millones de euros. Este comportamiento puede valorarse como muy positivo si lo comparamos con la evolución de los índices de referencia del mercado BME Growth, tanto del Ibex Growth Market 15 con una apreciación del 4,8% en dicho periodo, como respecto al Ibex Growth Market All Share con una subida del 1,3%.

En términos de liquidez, la Compañía registró una negociación media diario en acciones de 2.255 títulos, y de 20.016 euros de volumen en efectivo.

Estructura accionarial 31.12.2024



Cotización (euros)

Ene-mar 2025

Inicio ¹	7,00
Mínimo	8,05
Máximo	9,50
Cierre periodo	9,00
Media	9,16

Otros indicadores bursátiles

Ene-mar 2025

Capitalización bursátil (euros)	19.599.660
Nº de acciones	2.177.740
Valor nominal de la acción (euros/acción)	1,0
Volumen contratación (acciones)	87.934
Volumen contratación medio diario (acciones)	2.255
Volumen efectivo (miles euros)	780.621
Volumen efectivo medio diario (euros)	20.016

Redegal vs índices²

Ene-mar 2025

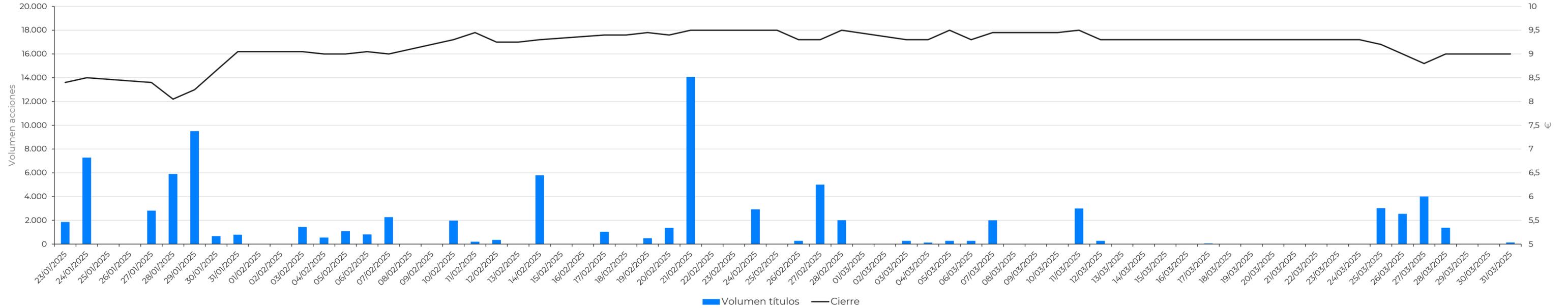
Redegal	28,6%
Ibex Growth Market 15	4,8%
Ibex Growth Market All Share	1,3%

1. Redegal se incorporó a BME Scaleup el 23 de enero de 2025 con un precio de salida de 7,0 euros por acción.

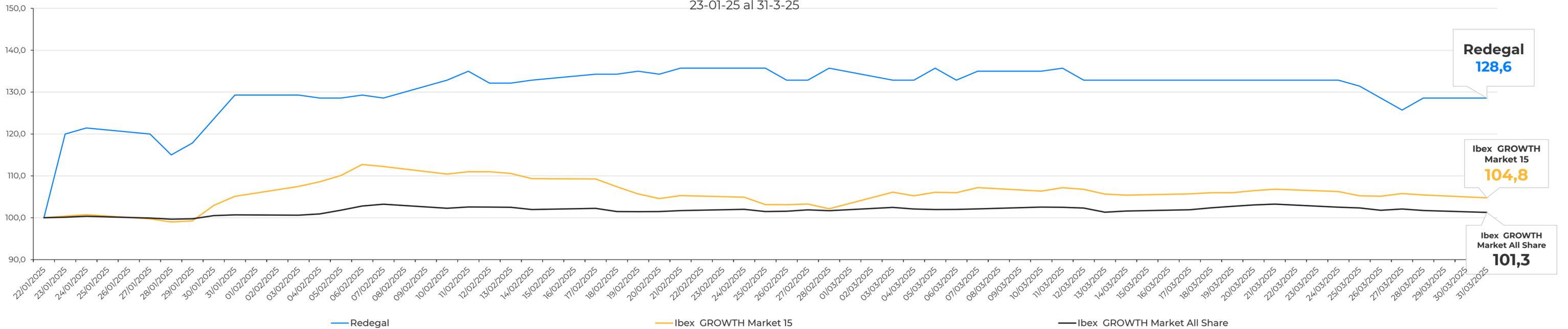
2. % de variación de cotización cierre en el periodo desde 22-1-2025 hasta el 31-3-2025.

16 Redegal en el mercado bursátil

Redegal: Evolución cierre y volumen títulos
23-01-25 al 31-3-25



Redegal vs Ibox Growth Market 15 e Ibox Growth Market All Share
23-01-25 al 31-3-25





17

Glosario

17 Glosario

Analítica Web: Proceso de recopilación, medición, análisis y reporte de datos de comportamiento de los usuarios en un sitio web, con el objetivo de entender y optimizar su rendimiento.

Cloud computing/Servicios en la nube:

Tecnología que permite acceder y almacenar datos, software y servicios a través de internet en lugar de depender de servidores o dispositivos locales.

Clusterización: Técnica de análisis de datos que agrupa elementos similares entre sí en "clusters" o grupos, útil para segmentación de clientes, comportamiento de usuarios, etc.

Crecimiento orgánico: Aumento de los ingresos de una empresa generado por su propia actividad.

Data-driven: Enfoque basado en tomar decisiones estratégicas guiadas por datos reales y análisis, en lugar de intuiciones o suposiciones.

Deuda Financiera Neta (DFN): Diferencia entre la deuda financiera total de una empresa y su caja o equivalentes de efectivo.

EBIT Ajustado: Resultado de explotación antes de intereses e impuestos, y ajustado para excluir, además de los gastos excluidos en el cálculo del EBITDA Ajustado, los importes incluidos en la cuenta "otros resultados" (ingresos y gastos excepcionales) en los ejercicios 2024 y 2023, por importes negativos respectivos de 992.792,10 euros y 512.988,13 euros, que incluyen principalmente gastos por recargos y sanciones por presentaciones extemporáneas de liquidaciones tributarias.

EBITDA Ajustado: Resultado antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización, y ajustado para excluir una serie de gastos incluidos dentro de la cuenta "otros gastos de explotación" que corresponden a servicios profesionales contratados para la incorporación de la Compañía al mercado BME Scaleup, y que ascienden a 324.465,24 euros y 199.211,35 euros en 2024 y 2023 respectivamente, así como los incluidos en la cuenta "pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales" que ascienden a 36.290,70 euros en 2024. Estos gastos deberían considerarse como gastos no habituales en la marcha del negocio a efectos de interpretación de los estados financieros consolidados.

Ingresos recurrentes (ARR): Ingresos estables y previsible que una empresa espera recibir de forma anual por contratos o suscripciones.

Lead: Persona o empresa que ha mostrado interés en un producto o servicio, y ha proporcionado sus datos de contacto, convirtiéndose en una oportunidad de venta.

Marketplace: Plataforma digital que conecta a compradores y vendedores en un solo lugar para facilitar la compraventa de productos o servicios.

Performance Marketing: Estrategia de marketing digital centrada en resultados medibles, como clics, registros o ventas.

Resultado Neto Ajustado: Resultado del ejercicio después de intereses e impuestos, y ajustado para excluir los gastos excluidos en el cálculo del EBITDA Ajustado y EBIT Ajustado.

ROI (Return On Investment): Retorno de inversión. Mide la rentabilidad de una inversión comparando el beneficio obtenido con el coste invertido.

SaaS (Software as a Service): Modelo de distribución de software donde las aplicaciones se alojan en servidores de un proveedor externo y se accede a ellas a través de internet, generalmente mediante suscripción.

SEM (Search Engine Marketing): Marketing en buscadores. Estrategias pagadas (como Google Ads) para aparecer en los primeros resultados de búsqueda mediante campañas de anuncios.

SEO (Search Engine Optimization): Optimización para motores de búsqueda. Conjunto de técnicas para mejorar la visibilidad orgánica (gratuita) de un sitio web en buscadores como Google.

18 Contacto

inversores@redegal.com
accionistas@redegal.com

www.redegal.com/es/accionistas-e-inversores





19

Anexos

19 Anexos

Indicadores financieros

	2020	2021	2022	2023	2024
Importe neto de la cifra de negocios (euros)	5.047,00	5.977,00	8.052,00	10.070,82	13.755,64
% var. Interanual	--	18,43	34,72	25,07	36,59
EBITDA Ajustado (euros)	714,00	946,00	1.054,00	1.245,67	788,15
% var. Interanual	--	32,49	11,42	--	(36,73)
Flujo de caja de operaciones (euros)	--	--	--	--	313.340,73

Medidas alternativas de rendimiento

Cifras en miles euros

	2020	2021	2022	2023	2024
Importe neto de la cifra de negocios	5.047,00	5.977,00	8.052,00	10.070,82	13.755,64
Margen Bruto	3.562,00	4.140,00	6.013,00	6.772,00	5.470,42
EBITDA	714,00	946,00	1.054,00	866,67	427,39
EBITDA Ajustado	714,00	946,00	1.054,00	1.245,67	788,15
EBIT	315,00	501,00	511,00	386,63	(1.378,07)
EBIT Ajustado	315,00	501,00	511,00	765,63	(24,52)
Total Activo			6.547,19	7.960,67	11.818,72
Deuda financiera total	6.627,00	6.673,00	5.055,00	4.900,00	3.825,41
Caja y equivalentes	360,00	223,00	176,25	288,05	3.367,76
Deuda financiera neta	6.267,00	6.450,00	4.878,75	4.611,95	457,65
Deuda financiera neta/EBITDA Ajustado	8,78	6,82	4,63	3,70	0,64
Recursos propios			(1.213,13)	(2.455,23)	1.010,61
Deuda financiera neta/Recursos propios			(4,02)	(1,88)	0,45
Deuda Financiera Neta/Total Activo			0,75	0,58	0,04

19 Anexos

Estructura del capital y cálculo Deuda Financiera Neta

Cifras expresadas en euros

	31/12/2024	31/12/2023	Var. p.p.
Patrimonio Neto	2.450.233,69	3.076.716,18	(20,4)
Deudas con entidades de crédito a largo plazo	1.503.994,97	2.407.196,39	(37,5)
Deudas con entidades de crédito a corto plazo	2.321.413,04	3.048.511,10	(23,9)
Deuda Financiera Bruta total	3.825.408,01	5.455.707,49	(29,9)
Total estructura capital	6.275.641,70	8.532.423,67	(26,4)
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	3.367.759,15	288.045,42	n.s.
Deuda Financiera Neta	457.648,86	5.167.662,07	(91,1)

Estructura de Deuda Financiera Bruta

	31/12/2024	31/12/2023
Deuda a largo plazo	39,3%	44,1%
Deuda a corto plazo	60,7%	55,9%

19 Anexos

Estructura accionarial 31.12.2024

% participación

Axouxere de Inversiones SL	11,48%
Lago Diecinueve Invest SL	24,62%
Liprasa 2015 SLU	36,74%
FONDO ISETEC V, FCR	16,40%
Resto accionistas	10,76%

Consejo de Administración

Posición

Jorge Vázquez González	Consejero Delegado
Lino de Prado	Consejero Dominical
Javier Castiñeiras	Consejero Ejecutivo
María José Herbón Prada	Consejero Independiente
Fernando Orteso Travesedo	Consejero Independiente

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN



Presidente y Consejero Delegado
Jorge Vázquez

Accionista con 31,5%



Consejero Dominical
Lino de Prado

Accionista con 36,8%



Consejero Ejecutivo
Javier Castiñeiras

Accionista con 0,7%

Redegal



Consejero Independiente
Fernando Orteso



Consejera Independiente
María José Herbón