



# Redegal

Informe Anual Integrado 2025

Abril 2026

# Nota legal

## La información

La información contenida en este Informe Anual Integrado correspondiente al ejercicio 2025 ha sido elaborada por Redegal, S.A. (en adelante, Redegal o Compañía) en virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) número 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 de 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 Growth de BME MTF Equity (en adelante "BME Growth").

El Informe de Gestión contiene la revisión de la gestión de la actividad y resultados de la Compañía durante el ejercicio 2025 (enero- diciembre 2025), así como su comparación con el mismo periodo de 2024 (enero-diciembre 2024) e incluye información financiera extraída de los estados financieros anuales de Redegal, S.A. y sus filiales, correspondiente al ejercicio 2025 auditados por KRESTON IBERAUDIT IBAC S.L.P., 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 52 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 Anual Integrado 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

## Informe Anual Integrado 2025

1. Carta del Presidente Ejecutivo
2. 2025 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 2025
6. Evolución de los segmentos de negocio en 2025
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. Adquisición y enajenación de acciones propias
15. Actividad de I+D
16. Perímetro de consolidación
17. Redegal en el mercado bursátil
18. Glosario
19. Contacto
20. Anexos





**01**

**Carta del presidente ejecutivo**

# Carta del presidente ejecutivo.

Estimados accionistas e inversores:

2025 ha sido un año de inflexión en la economía digital española. Mientras el PIB nacional creció un 3,2%, el sector IT mantuvo tasas próximas al 8%, impulsado por la consolidación de la IA generativa.

Tras 22 años desde nuestros orígenes en Ourense, el ejercicio 2025 marca un hito en la trayectoria de la Sociedad con la incorporación de Redegal a BME Growth. El 31 de julio de 2025 completamos la transición desde BME Scaleup, convirtiéndonos en la primera empresa procedente de ese segmento en dar ese paso. Esta incorporación nos dota del marco de transparencia, gobierno y rendición de cuentas que necesitamos para acelerar la ejecución de nuestro Plan.

Los resultados de 2025 confirman que el Plan funciona: la cifra de negocios consolidada alcanzó los 16,8 M€ (+22,4%) y el margen EBITDA Ajustado se situó en el 9,2%, avanzando +4,5 p.p. en un solo ejercicio (desde el 4,7% de 2024). El peso de nuestra línea de Product creció hasta el 4,0% de la facturación global, frente al 2,9% del ejercicio anterior. Esta velocidad de progresión soporta la trayectoria hacia los compromisos de nuestras previsiones a 2028: alcanzar unos ingresos totales de 22,6 M€ y un EBITDA Ajustado de 4,4 M€, con el área de Product aportando 3,8 M€ a la cifra de negocio.

La próxima etapa del Plan se apoya en tres convicciones:

**Primera:** la IA generativa deja de ser una capa experimental para convertirse en infraestructura de negocio, y el ganador no será quien antes la adopte sino quien mejor la integre con el dato propietario de cada cliente (y ése es exactamente el terreno donde Redegal lleva 22 años operando).

**Segunda:** la productización del conocimiento (nuestros activos propios y los desarrollados junto a partners como Binnacle Data y Boostic.cloud) permite escalar margen sin

escalar plantilla en la misma proporción, y es lo que explica el salto del margen EBITDA ajustado del 4,7% al 9,2% en un solo ejercicio.

**Tercera:** la combinación de expansión internacional selectiva (Portugal, Centroeuropa en aceleración, México retomando crecimiento) con adquisiciones disciplinadas nos sitúa en una posición en la que el Plan 2028 no es una aspiración, sino la trayectoria natural de lo que ya estamos ejecutando. En los próximos 36 meses el foco será convertir cada euro de ingreso adicional en una proporción creciente de EBITDA y de caja operativa, preservando la disciplina de capital que ha caracterizado a la Sociedad desde su origen.

La calidad de los resultados, reflejada en la mejora de las métricas de rentabilidad y en el saneamiento del pasivo, es el fundamento sobre el que la Sociedad reafirma los compromisos cuantitativos a largo plazo.

En el frente inorgánico, 2026 abre un nuevo capítulo. La Sociedad mantiene activa una estrategia de crecimiento inorgánico mediante adquisiciones selectivas. Los criterios de selección priorizan empresas que aporten expertise y capacidades, cuenten con las certificaciones necesarias, sean partners de soluciones tecnológicas avanzadas y tengan una trayectoria de al menos 5 años con cuentas saneadas y grandes clientes.

En 2025 hemos consolidado nuestra expansión internacional, operando ya en 9 países. Portugal ha afianzado su cartera de proyectos de SEO y analítica tras el inicio de operaciones en 2024. El área de Product ha iniciado su actividad comercial en Centroeuropa con una gran acogida en mercados de alta madurez como Holanda, Italia y Alemania, destacando incorporaciones como De Online Drogist. En México, retomaremos el crecimiento gracias a nuestra trayectoria y conocimiento del mercado. Nuestros clientes mantienen una retención media del 90%; sumando a nuestra cartera durante 2025 corporaciones de primer nivel como Victorinox, Casa del

Libro, CBNK, BFF Banking Group, Artech y Mayoral.

El software en el que participamos ha sido un motor clave de aceleración del ejercicio. Boostic.cloud, que inició su comercialización en febrero de 2025, ha superado las expectativas de penetración dmercado con clientes como Librerías Gandhi y De Online Drogist. Binnacle Data se ha repositionado hacia el segmento de grandes cuentas corporativas, incorporando de forma exitosa a Perfumerías Primor y la entidad bancaria B100 (Grupo Abanca). El área de Product ha crecido con fuerza exponencial, validando la escalabilidad de su modelo, y ya representa el 4,0% de los ingresos del Grupo. Nuestra apuesta tecnológica y de analítica de datos sigue reforzando nuestra propuesta diferencial.

De cara a 2025-2028 hemos formalizado un Plan estratégico articulado sobre palancas de crecimiento orgánico e inorgánico. Los compromisos cuantitativos contemplan alcanzar 22,6 M€ de ingresos totales en 2028 y un EBITDA Ajustado de 4,4 M€.

## Hechos posteriores al cierre

Ya en el ejercicio en curso, hemos reforzado la estructura patrimonial de la Sociedad mediante dos operaciones complementarias: una ampliación de capital con aportaciones dinerarias por importe de 761.452 euros, cerrada en marzo de 2026, y un aumento de capital por compensación de créditos por importe de 809.321,77 euros, sometido a la Junta General de Accionistas. En conjunto, ambas operaciones aportan aproximadamente 1,57 M€ de fondos propios adicionales y nos dotan de la solidez financiera necesaria para ejecutar el Plan 2028.

2025 ha sido también un año de transformación interna, con un equipo reforzado en áreas clave y la evolución de nuestra cultura organizativa y gobernanza.



Nada de lo conseguido sería posible sin el equipo de 130 profesionales que hacen de Redegal un proyecto vivo y próspero.

A nuestros accionistas e inversores, gracias por seguir confiando en Redegal y participar en estas operaciones de capitalización. Al Consejo de Administración, gracias por el rigor. A nuestros clientes y a todo nuestro equipo, mi mayor reconocimiento.

El ejercicio 2025 cierra la primera etapa del Plan 2025-2028 con el margen y el crecimiento previstos. A partir de aquí, mantenemos el compromiso público con las previsiones 2028 y con la rendición de cuentas semestral que exige el mercado, y asumo personalmente, en mi condición de Presidente Ejecutivo y Consejero Delegado, que cada decisión de inversión, contratación y reparto de capital se tomará con la disciplina que esa promesa impone.

Atentamente,

*Jorge Vázquez*

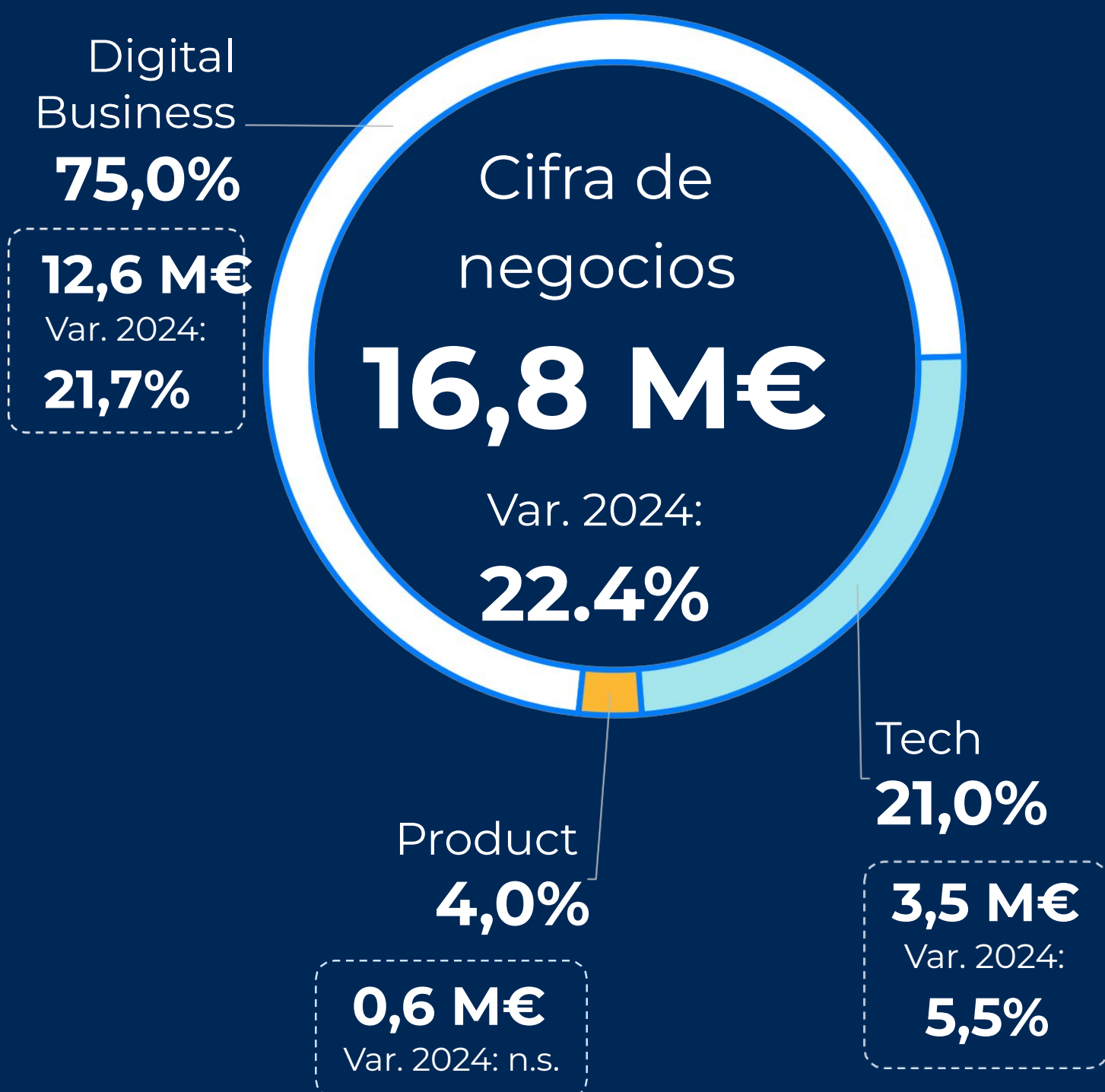
Presidente Ejecutivo en Redegal



**02**

**2025 de un vistazo**

# 2025 de un vistazo



EBITDA Ajustado\*

**1,5 M€**

Var. 2024: **137,8%**

Margen Bruto

**41,4%**

Var. 2024: **4,2%**

EBIT Ajustado\*

**0,8 M€**

Var. 2024: **595,3%**

Resultado Neto Ajustado\*

**0,5 M€**

Var. 2024: **55,5%**

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

# 2025 de un vistazo



9

países

130

profesionales

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

# 2025 de un vistazo.

El ejercicio 2025 consolida la trayectoria de crecimiento de Redegal, destacando la expansión de los ingresos estructurales y una marcada mejora en las métricas de rentabilidad y eficiencia operativa.



## Cifra de negocios 16,8 M€

Var. 2024: +22,4%

Este avance estuvo traccionado principalmente por el rendimiento de la unidad de Digital Business, que superó los 12 millones de euros de facturación (registrando un crecimiento del 21,7%) y se mantiene como el área de mayor volumen de ingresos.

## Margen Bruto: 41.4%

Si se aísla el efecto del volumen gestionado (excluyendo la partida de pago a medios) y se calcula sobre la cifra neta de ingresos, el margen bruto alcanza el 97,69%. Esta mejora refleja un cambio favorable en el mix de ingresos de la

Compañía, impulsado por el crecimiento estratégico del área Tech y la creciente penetración comercial de las soluciones de Product (principalmente, los desarrollos propios Boostic y Binnacle).

## EBITDA Ajustado: 1,55 M €

Var. 2024: +137.8%

Esta evolución favorable responde a la optimización de la estructura de costes operativos (apalancamiento operativo derivado del incremento de ventas), junto con la implementación de mejoras en los sistemas de control y gestión interna.

## Resultado Neto Ajustado: 0,5 M €

Var. 2024: +55,5%

Si bien el saldo contable final continúa siendo negativo, este resultado está condicionado íntegramente por el impacto técnico de la política de amortización de activos intangibles. Dicha partida tiene un carácter estrictamente contable y no representa una salida de caja, por lo que no afecta al desempeño operativo real ni a la viabilidad del negocio subyacente de la empresa.

# 03

## 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 consolidado como una herramienta imprescindible y de alcance verdaderamente universal. Desde las primeras webs en 1991 hasta principios de 2025, **el número de usuarios de internet ha alcanzado la cifra de 5.560 millones de personas, lo que equivale al 67,9% de la población mundial** (Fuente: Digital 2025 Global Overview Report, elaborado por Meltwater y We Are Social).

El continuo aumento en la penetración de internet, **sumado al tiempo de uso (que actualmente promedia las 6 horas y 38 minutos diarios a nivel global)**, está requiriendo una transformación digital profunda en todos los sectores económicos con el objetivo de adaptarse a la alta demanda de productos, servicios y experiencias online por parte de los consumidores.

La inversión publicitaria a nivel global mantiene su fuerte ritmo de expansión. Concretamente, las proyecciones apuntan a que en 2025 el mercado global crecerá un 8,9%, alcanzando los 1,19 billones de dólares. **Se prevé que la inversión publicitaria mundial siga creciendo hasta alcanzar los 1,30 billones en 2026** (Fuente: Global Ad Spend Outlook 2025-2026, elaborado por WARC). Este crecimiento sostenido **viene impulsado en gran medida por la inversión en canales medibles y orientados a resultados, donde el retail media (que ya representa cerca del 15% de la inversión), los motores de búsqueda y las redes sociales captan el grueso de los presupuestos.**



**En España**, el panorama es igualmente positivo. La inversión en publicidad digital alcanzó los 6.211,2 millones de euros en 2025, lo que supone **un notable crecimiento del 11,2% respecto al año anterior, consolidando a la publicidad digital con el 69,1% de la inversión total en medios en el país** (Fuente: Estudio de Inversión Publicitaria en Medios Digitales 2025, elaborado por IAB Spain). Este incremento sigue estando liderado por disciplinas como Search y Redes Sociales, fuertemente impulsadas por formatos inmersivos como el vídeo corto (TikTok, Reels). También destaca el importante avance de la Televisión Conectada (CTV), el Audio Digital y la Publicidad Exterior Digital (DOOH). Asimismo, la compra programática sigue consolidándose, representando ya en torno al 40% de la inversión en los formatos que operan bajo este modelo.

**En México**, el ecosistema publicitario presenta una madurez estructural destacada.

La inversión en publicidad digital superó los 81.720 millones de pesos, lo que equivale ya al 58,2% de la inversión publicitaria total en el país (Fuente: Estudio Valor Total Media, presentado a finales de 2025 por AVE, CiM e IAB México). Al igual que en otras regiones, el altísimo consumo móvil, la adopción de plataformas de autoservicio por parte de las PyMEs y las estrategias vinculadas al comercio electrónico impulsan esta transformación.

Formatos como la Televisión Conectada (CTV) y el DOOH están experimentando una adopción acelerada, al mismo tiempo que **la publicidad basada en segmentación avanzada y datos en tiempo real se vuelve el estándar del mercado mexicano.**

## AI Boom: Global Cloud Market Grows to \$419 Billion in 2025

Worldwide cloud infrastructure service revenues\*



\* Includes platform as a service (PaaS) and infrastructure as a service (IaaS) as well as hosted private cloud services

Source: Synergy Research Group



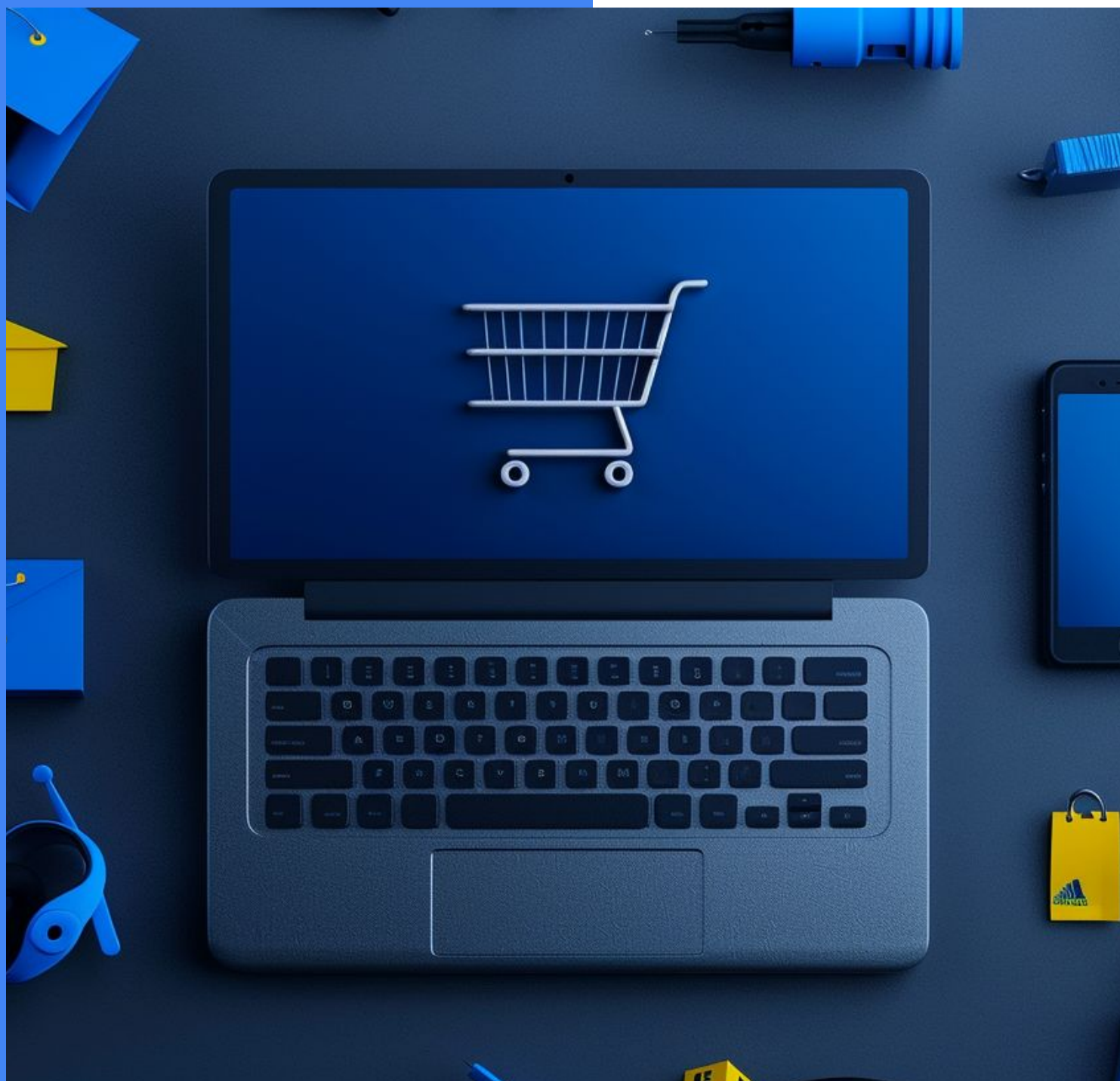
statista

## Desarrollo de aplicaciones web y software.

El mercado del desarrollo de software y aplicaciones web mantiene un crecimiento acelerado, catalizado por la adopción de infraestructuras cloud y la integración de la Inteligencia Artificial. Se estima que el mercado global de software de desarrollo de aplicaciones supere los 511.000 millones de dólares en 2025, con una proyección de crecimiento que lo llevaría a rebasar los 665.000 millones en 2026 (Fuente: Statista Market Insights, 2025). La creciente adopción de herramientas low-code/no-code, la escasez de talento hiperespecializado y la necesidad de modernizar la experiencia del usuario están empujando una altísima demanda en la creación de aplicaciones web progresivas (PWAs), dinámicas y altamente escalables, tanto a nivel global como en los mercados de España y México.

## Servicios en la nube.

La explosión de la Inteligencia Artificial Generativa (GenAI) ha puesto al mercado de los servicios en la nube a operar a una velocidad y escala sin precedentes. En 2025, los ingresos globales por servicios de infraestructura en la nube (IaaS, PaaS) alcanzaron aproximadamente los 419.000 millones de dólares, experimentando crecimientos interanuales de más del 25% (Fuente: Datos de mercado global de Synergy Research Group y Statista, 2025). Los servicios en la nube no solo continúan proporcionando a las empresas mayor disponibilidad, resiliencia de datos y agilidad en la toma de decisiones, sino que se han consolidado como la infraestructura indispensable para poder desplegar modelos de IA y sostener la economía digital moderna.



## Comercio electrónico.

A nivel global, las ventas de comercio electrónico minorista (retail e-commerce) han continuado expandiéndose firmemente. Las ventas mundiales alcanzaron los 6,9 billones de dólares, lo que significa que aproximadamente el 21% del total de las ventas minoristas globales ya se realizan a través de canales digitales (Fuente: Proyecciones globales de eMarketer y Statista, 2025). Esta evolución sigue fuertemente impulsada por el m-commerce (comercio móvil), que acapara ya cerca del 60% de las transacciones totales, confirmando que el smartphone es el centro neurálgico de la decisión y compra de los consumidores a nivel internacional.

Ventas globales de ecommerce (2022 - 2028)  
 Ventas de ecommerce en billones de dólares · Fuente EMARKETER



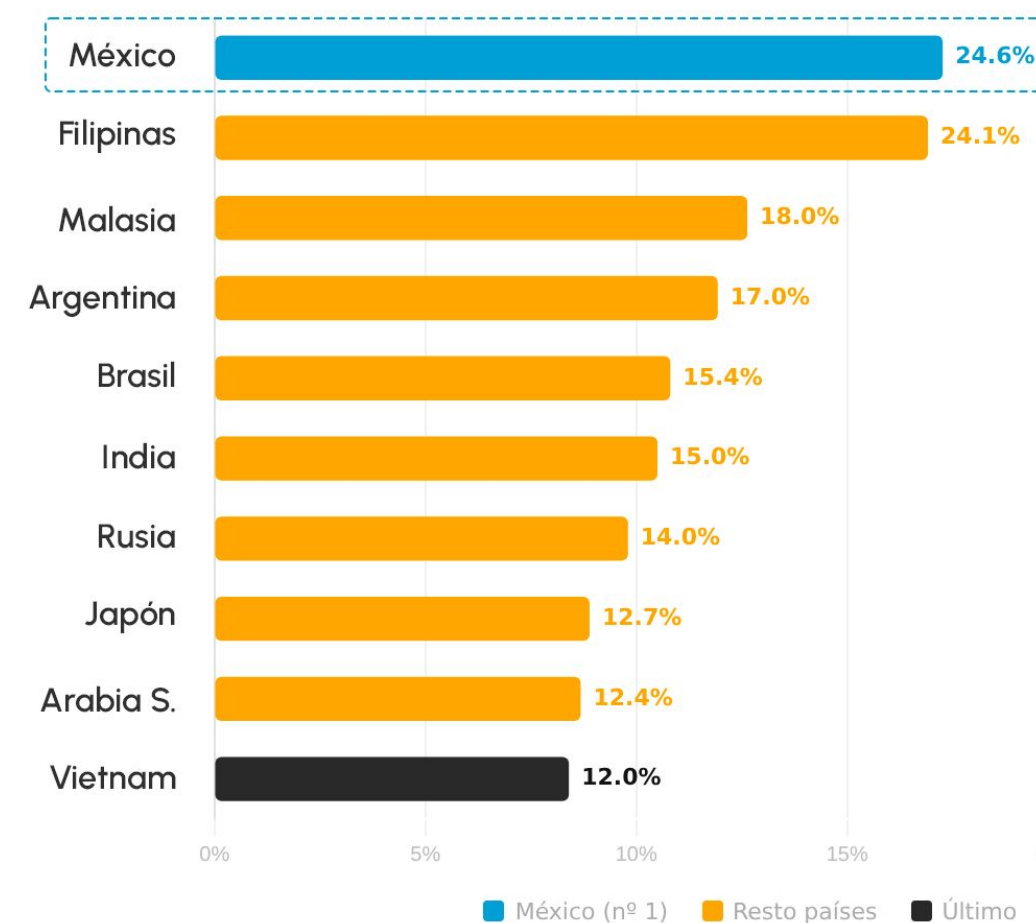


## Comercio electrónico.

En España, la facturación del canal online mantiene una escalada sostenida. El comercio electrónico en el país registró crecimientos interanuales que superaron el 22,6% durante 2025, llegando a registrar volúmenes de facturación por encima de los 28.300 millones de euros en un solo trimestre (Fuente: Registros de facturación del comercio electrónico de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia - CNMC, 2025). Los motores de esta aceleración siguen siendo el sector turístico, las prendas de vestir y, de forma muy destacada, el mercado de segunda mano (modelos C2C).

Por su parte, la evolución de México ha sido extraordinaria. El comercio electrónico en el país registró un crecimiento del 19,2%, alcanzando un valor de mercado histórico de 941.000 millones de pesos mexicanos (Fuente: Estudio de Venta Online 2025, elaborado por la AMVO - Asociación Mexicana de Venta Online). Este vertiginoso avance ha posicionado a México dentro del "Top 10" mundial de los mercados con mayor madurez digital, donde el canal online representa ya el 17,7% del total de las ventas minoristas del país. Durante 2025 se contabilizaron 77,2 millones de compradores digitales en territorio mexicano, en un mercado donde el 98% de los usuarios utiliza su teléfono móvil para completar todo el ciclo de compra.

TOP 10 Países con mayor crecimiento ventas online retail 2023



- México #1 en velocidad de crecimiento online retail a nivel mundial

Promedio mundial: 10%

Fuente: eMarketer. Crecimiento eCommerce Retail a nivel mundial. Febrero 2024.  
Fuente México: Estimación AMVO 2024



04

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

# 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 22 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 la sociedad dependiente Redegal TI MÉXICO S.A. de C.V.

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.

# Cientes

## Retail

PRIMOR

COREN

FARMACIASDIRECT

coches.com

Casa del Libro

librerías **gandhi**

Mascota **sana**

De Online Drogist.nl

VICTORINOX

óptima mayores

MAS

VW

elektra

Ataquilla

## Finance

//ABANCA

B100

Santander Consumer Finance

oney

Euronet

BFF  
a bank like no other\*

CBNK

Banco Azteca

## FMCG & Bev.

Estrella Galicia

FINSA

FAMILIA TORRES  
Desde 1870

Rio

SOLAR DE SAMANIEGO

CONSERVAS PESCAMAR

PACO & LOLA

PESCANOVA

1973 vinoselección el placer del vino

MARQUÉS DE MURRIETA  
ESTATES & WINES

NUTRISA

Pizza Hut

## Fashion

INDITEX

mayoral

GIORGIO ARMANI

pedro garcía

GOCCO

PABLOSKY

UNDER ARMOUR

LACOSTE

## Others

arteché

RC Celta

VNIVERSITAT DE VALÈNCIA

U/E

pluxee

GILMAR  
CONSULTING INMOBILIARIO

BASKONIA  
VITORIA GASTEIZ

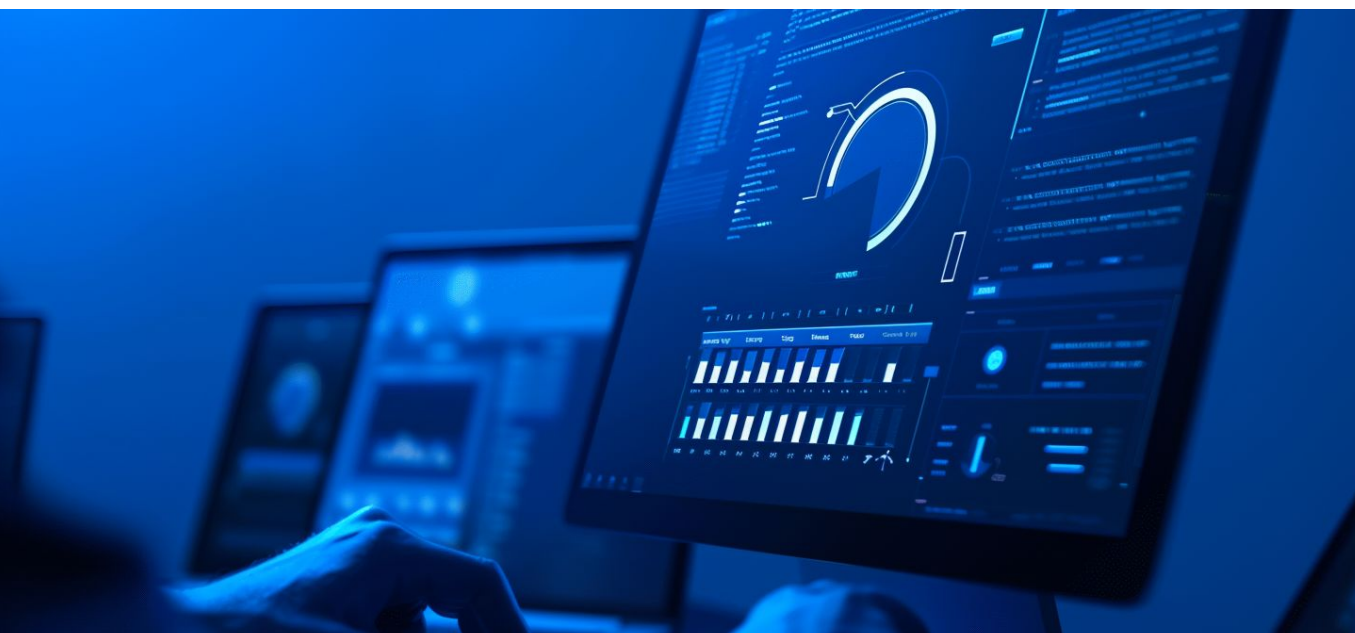


## Digital Business.

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.

# Digital Business.

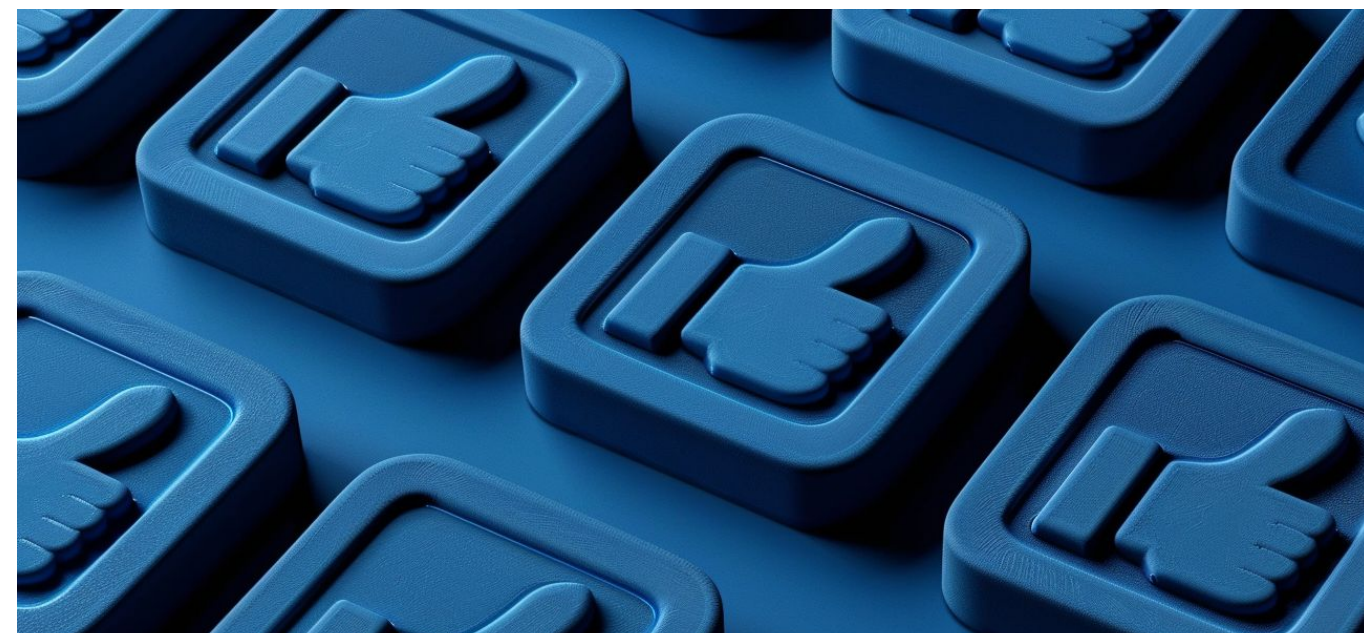
## ANALÍTICA WEB



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

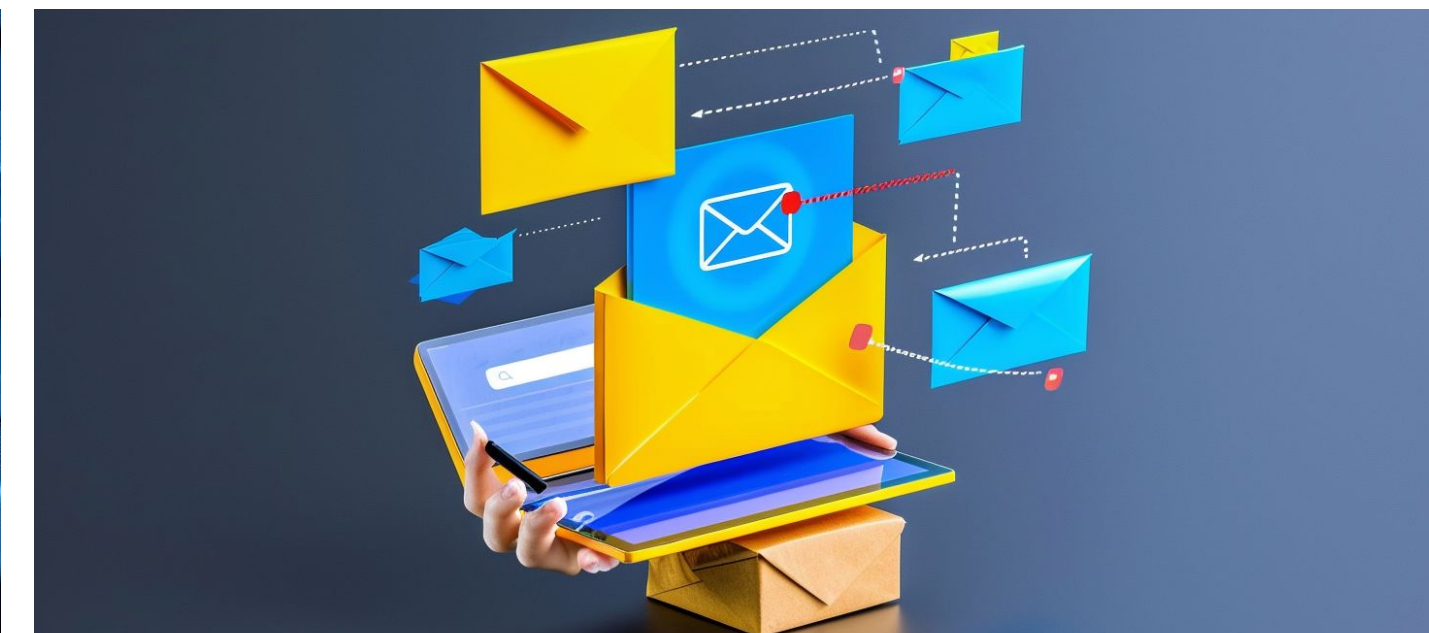
Con la analítica se pueden conocer, entre otros, la cantidad y calidad de tráfico que entra en una web, el tiempo y modo de navegación de los usuarios dentro de ella, así como su interacción con los diferentes contenidos publicados, la relevancia y reputación de una marca frente a la competencia, la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

## REDES SOCIALES



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 objetivos.

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.

# Digital Business.

## PUBLICIDAD DIGITAL



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.

# 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.



# Tech.

## 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.



# Tech.

## Aplicaciones para dispositivos móviles

El Grupo desarrolla interfaces y aplicaciones (nativas e híbridas) 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.

## 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.



# Tech.

## 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.



# Tech.



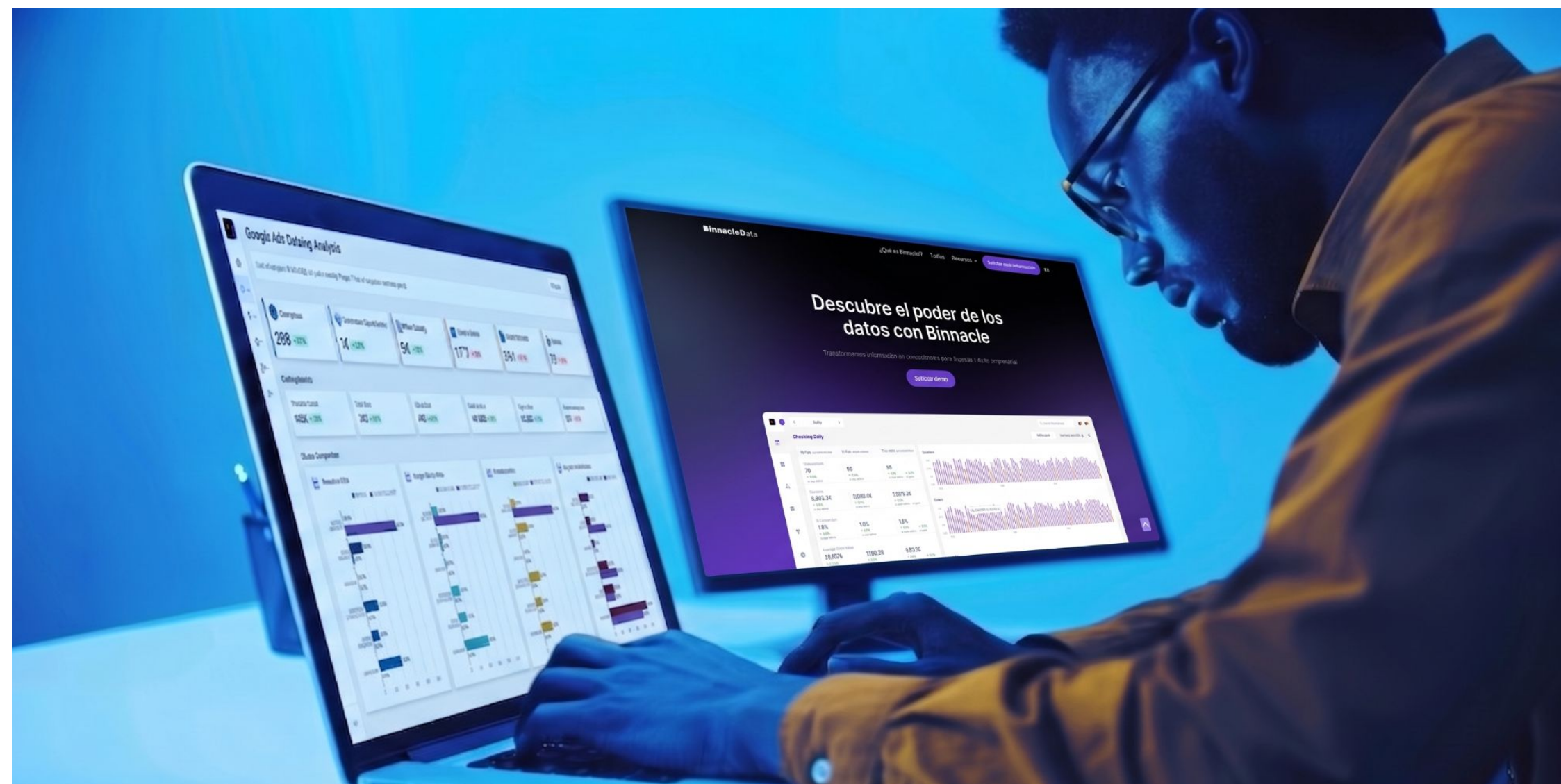
# Product.

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](http://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.**



# Product.

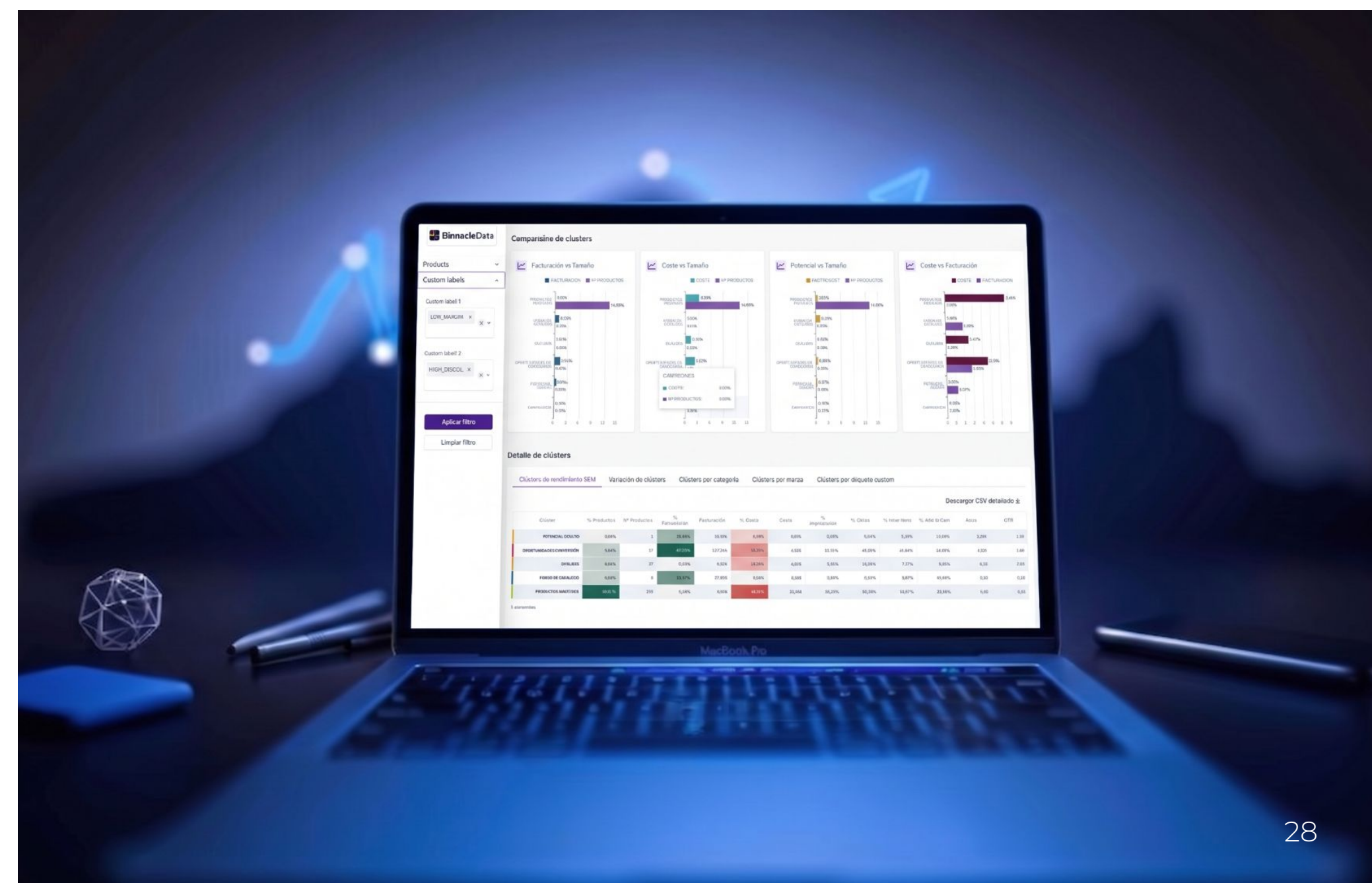
En febrero de 2025 la Sociedad comenzó la comercialización de **Boostic (www.boostic.cloud)**, spin off del producto Binnacle Data. Se trata de un software que permite ahorrar tiempo y costes a través de la **optimización automática del catálogo del e-commerce del cliente, mediante el análisis automático 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 (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.

# Boostic.cloud

**Control absoluto de tu catálogo, a través de paneles claros y completos.**

- ✔ Segmenta con etiquetas personalizadas, categorías, marcas, clusters y subclusters
- ✔ Detecta automáticamente productos con problemas, anomalías o potencial oculto gracias a decenas de índices de referencia.
- ✔ Genera insights claros y accionables para cada SKU generados por I.A.



05

Resultados de gestión en 2025



# Resultados de gestión en 2025.

## Resultados Operativos y Financieros.

### Cuenta de resultados

Cifras expresadas en euros

	Ene-Dic 2025	Ene-Dic 2024*	% Var.
<b>Importe neto de la cifra de negocios</b>	<b>16.834.046,30</b>	<b>13.755.636,94</b>	<b>22,4</b>
Trabajos realizado por la Sociedad para su activo	552.935,92	839.213,12	(34,1)
Aprovisionamientos	(9.860.349,87)	(8.285.217,11)	19,0
Otros ingresos de explotación	177.849,54	138.945,09	28,0
Gastos de personal	(5.207.195,56)	(5.103.865,16)	2,0
Otros gastos de explotación	(1.479.764,62)	(1.144.163,31)	29,3
Subvenciones de inmovilizado no financiero y otros	92.684,83	89.159,93	4,0
<b>EBITDA</b>	<b>1.110.206,54</b>	<b>289.709,50</b>	<b>n.s.</b>
Amortización del inmovilizado	(743.491,88)	(797.839,44)	(6,8)
Otros resultados	–	(14.825,41)	--
Otros resultados extraordinarios	(850.908,95)	(992.792,10)	(14,3)
<b>Resultado de Explotación (EBIT)</b>	<b>(484.194,293)</b>	<b>(1.515.747,45)</b>	<b>(68,1)</b>
Ingresos Financieros	43.347,25	–	--
Gastos financieros	(234.002,17)	(281.400,83)	(16,8)
Diferencias de cambio	14.266,91	(105.034,06)	c.s.
<b>Resultado financiero</b>	<b>(176.388,01)</b>	<b>(386.434,89)</b>	<b>(54,4)</b>
Resultado antes de impuestos	(660.582,30)	(1.902.182,34)	(65,3)
Impuesto sobre beneficios	(131.552,23)	121.145,36	c.s.
<b>Resultado Neto</b>	<b>(792.134,53)</b>	<b>(1.781.036,98)</b>	<b>(55,5)</b>
Resultado atribuido a socios externos	(4.212,688)	(8.373,48)	(49,7)
<b>Resultado atribuido a Sociedad Dominante</b>	<b>(787.921,85)</b>	<b>(1.772.663,49)</b>	<b>(55,6)</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>1.546.843,96</b>	<b>650.465,44</b>	<b>137,8</b>
<b>EBIT Ajustado</b>	<b>803.352,08</b>	<b>(198.490,11)</b>	<b>c.s.</b>

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

Los resultados del ejercicio 2025 constatan la expansión orgánica de la actividad de Redegal, reflejada en el incremento de sus principales métricas de ingresos y rentabilidad operativa.

La cifra de negocios se situó en 16,8 millones de euros, registrando un incremento interanual del 22,4%. Este crecimiento orgánico está fundamentado en la captación de nuevas cuentas y la estabilidad de la cartera existente. La métrica de ingresos recurrentes (ARR) proyectada para 2026 se sitúa en el 92%, lo que evidencia un alto grado de retención e integración de los servicios de la Compañía en la estrategia digital de sus clientes.

El margen bruto alcanzó el 41,4% sobre el importe de la cifra de negocios, representando un incremento del 4,2% respecto a 2024. Calculado sobre la cifra neta de ingresos (excluyendo la compra de medios publicitarios), este margen asciende al 97,69%. Esta variación se explica por la mayor ponderación y rendimiento de las líneas de Tech y Product, factores que han mitigado el impacto derivado de la contracción socioeconómica en el mercado mexicano.

Los datos de 2025 consolidan la recuperación de los márgenes iniciada en el ejercicio anterior.

# Resultados de gestión en 2025.

## Resultados Operativos y Financieros.

El EBITDA muestra un incremento del 283,2% interanual. Para evaluar el rendimiento operativo real, el **EBITDA Ajustado**, que excluye gastos extraordinarios por la transición al segmento BME Growth y el deterioro de créditos comerciales en México, **se establece en 1,54 millones de euros, frente a los 650 mil euros de 2024 (un aumento del 137,8%).**

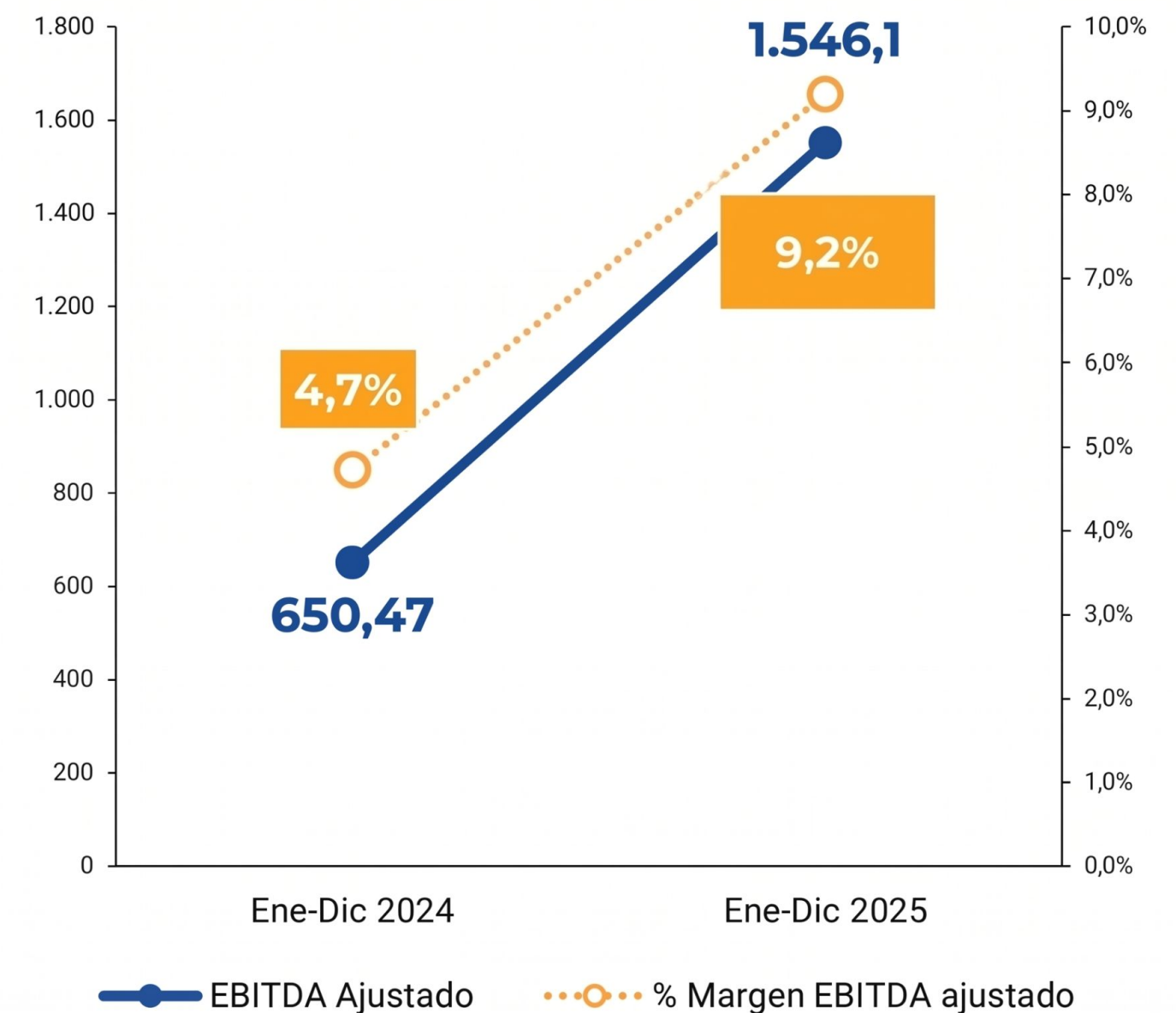
El EBIT reportado fue de -484 mil euros, lo que supone una reducción de la pérdida del 68,1% respecto a 2024. Este saldo negativo responde directamente a la política contable de amortización de activos intangibles ligados a I+D e innovación tecnológica. Por tanto, no refleja un déficit operativo recurrente, sino el impacto contable del ciclo de inversión. Aislado factores atípicos (específicamente, la partida excepcional por recargos tributarios extemporáneos), el **EBIT Ajustado alcanza los 803 mil euros, registrando una mejora superior al 500% interanual.**

El Resultado Financiero presenta una mejora del 54,4% en comparación con 2024, originada por la optimización de los gastos financieros y la contabilización de diferencias de cambio positivas.

**La progresión del ejercicio 2025 demuestra una transición efectiva hacia la rentabilidad.** La correlación positiva entre el aumento de la facturación y el crecimiento del EBITDA ajustado indica que la Compañía está logrando absorber sus costes de estructura, validando la capacidad de monetización de sus inversiones recientes y proyectando viabilidad operativa a medio y largo plazo.

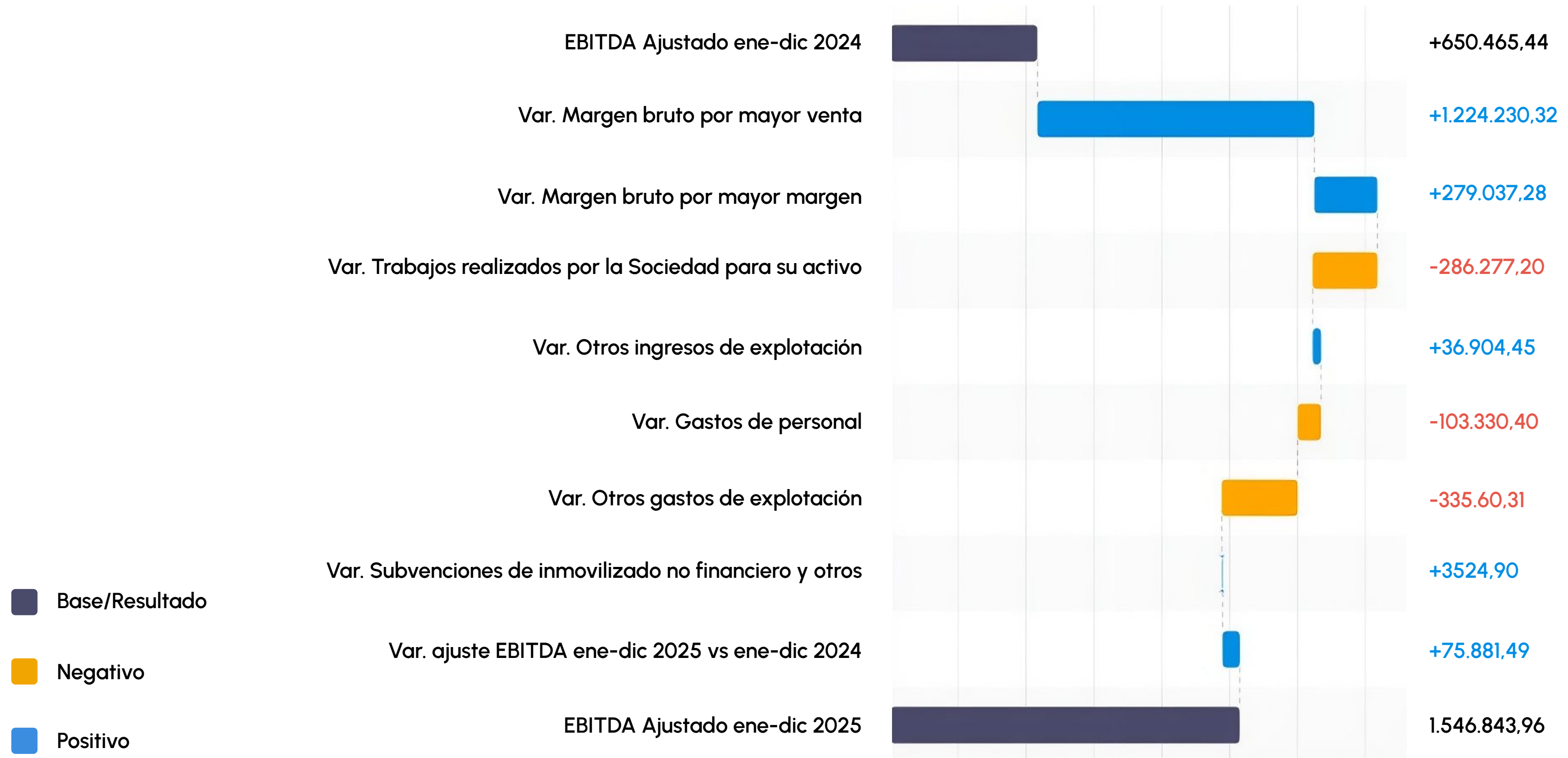
### Evolución EBITDA Ajustado y % Margen de EBITDA Ajustado

Cifras expresadas en miles de euros



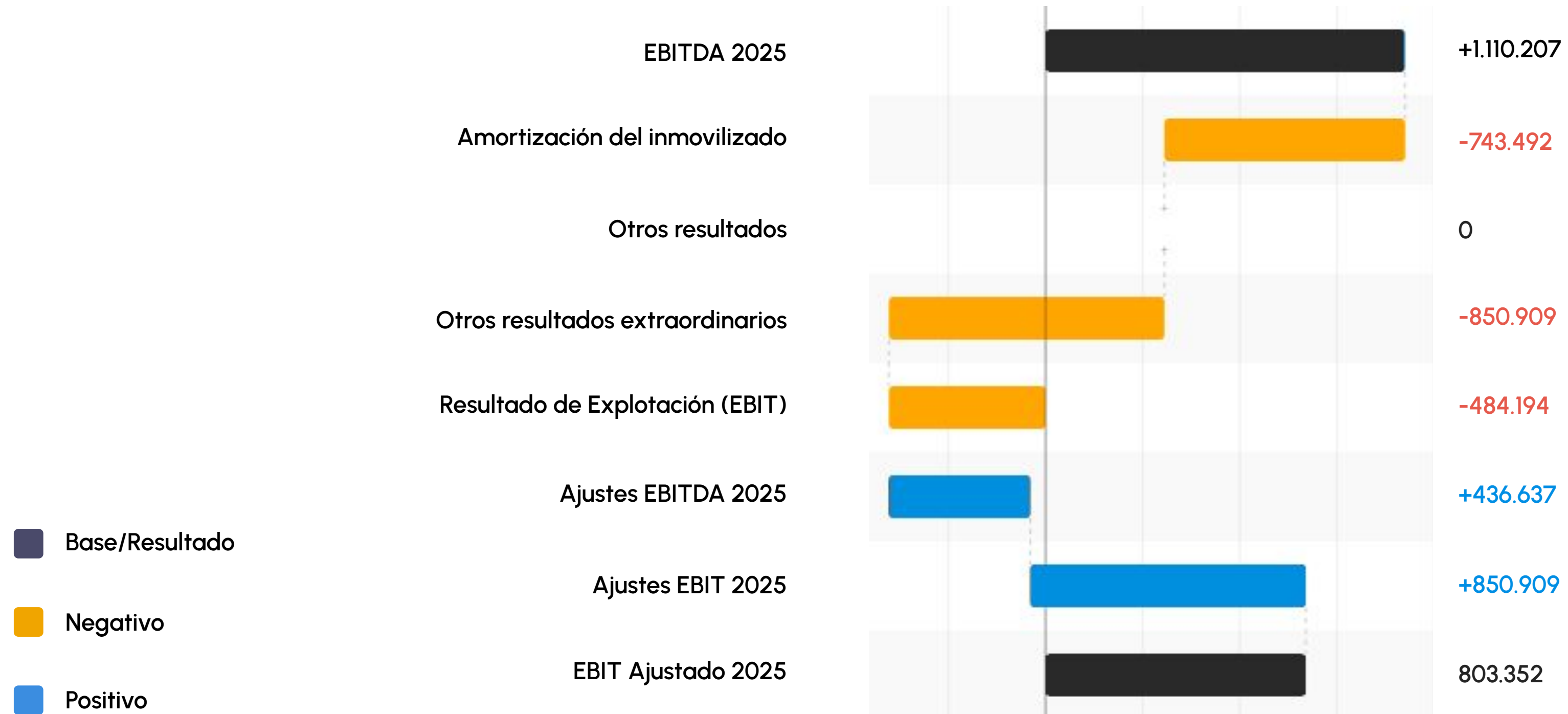
# Resultados de gestión en 2025.

## Resultados Operativos y Financieros.



# Resultados de gestión en 2025.

## Resultados Operativos y Financieros.



# Resultados de gestión en 2025.

## Resultados Operativos y Financieros.

### Principales magnitudes

*Cifras expresadas en euros*

	<b>Ene-Dic 2025</b>	<b>Ene-Dic 2024</b>	<b>% Var.</b>
EBITDA	1.110.206,54	289.709,50	283,2
EBITDA Ajustado	1.546.843,96	650.465,44	137,8
EBIT	(484.194,29)	(1.515.747,45)	(68,1)
EBIT Ajustado	803.352,08	(198.490,11)	c.s.

**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 2025 y 2024, por importes negativos respectivos de 850.908,95 euros y 992.792,10 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 197.809,98 euros y 324.465,24 euros en 2025 y 2024 respectivamente, así como los incluidos en la cuenta "pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales" que ascienden a 238.828,35 y 36.290,70 euros en 2025 y 2024. Estos gastos deberían considerarse como gastos no habituales en la marcha del negocio a efectos de interpretación de los estados financieros consolidados.

# Resultados de gestión en 2025.

## Gestión del capital y financiación.

Durante el ejercicio 2025, la gestión financiera de la Compañía se centró en la optimización de su pasivo y la reestructuración de su capital

La Compañía mantuvo su política de desapalancamiento, registrando una reducción de la deuda financiera bruta del 3,56% en términos interanuales. No obstante, la Deuda Financiera Neta (DFN) experimentó un incremento, situándose en 2,6 millones de euros (frente a los 0,5 millones del cierre de 2024).

Como consecuencia de la variación en la DFN, el multiplicador DFN/EBITDA Ajustado pasó de 0,7x a 2,75x. Esta desviación se fundamenta en dos efectos técnicos: la normalización de la posición de tesorería (cuyo saldo a cierre de 2024 era atípicamente elevado debido a la ampliación de capital ejecutada en diciembre de ese año) y un Patrimonio Neto negativo en los estados financieros consolidados a cierre de 2025 (el Patrimonio Neto en los estados financieros individuales es positivo en 2,6 millones de euros), impactado directamente por la posición de autocartera y la situación de fondos propios negativos de la filial mexicana..

La estructura de la deuda pasiva al cierre del ejercicio refleja una distribución equilibrada, con un 50% clasificado a largo plazo y el 50% restante a corto plazo.

El capital circulante registró una contracción, lo que ha derivado en una evolución del Fondo de Maniobra desde -1,1 millones de euros en 2024 a -2,7 millones de euros al cierre de 2025. Esta métrica refleja el efecto combinado de la menor posición de caja a final de año y un impacto contable transitorio: la reclasificación a corto plazo de los saldos acreedores con empresas del grupo con el objeto de su capitalización prevista para mayo de 2026.

La presión sobre el Fondo de Maniobra y el Patrimonio Neto se mitiga mediante operaciones corporativas planificadas para el ejercicio 2026. Específicamente, la deuda intragrupo reclasificada a corto plazo será neutralizada mediante una ampliación de capital por compensación de créditos programada para mayo de 2026. Esta operación, sumada a la ampliación de capital dineraria ya ejecutada en marzo de 2026, conforma una estrategia directa para recomponer el equilibrio patrimonial, dotando a la sociedad de una estructura financiera robusta para sustentar su plan de negocio.

### Balance de situación

Cifras expresadas en euros

	31/12/2025	31/12/2024*	% Var.
<b>Activo no corriente</b>	<b>4.048.012,36</b>	<b>4.604.301,33</b>	<b>(12,1)</b>
Inmovilizado intangible	3.177.665,03	3.352.292,56	(5,2)
Inmovilizado material	54.168,13	59.052,78	(8,3)
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	268.157,17	536.314,35	(50,0)
Inversiones financieras a largo plazo	259.709,20	248.536,06	4,5
Activos por impuesto diferido	288.312,83	408.105,58	(29,4)
<b>Activo corriente</b>	<b>6.266.331,27</b>	<b>7.159.388,87</b>	<b>(12,5)</b>
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	4.212.018,61	3.489.674,00	20,7
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	897.967,79	299.636,68	199,7
Inversiones financieras a corto plazo	68.372,62	2.319,04	-
Periodificaciones a corto plazo	970,47	--	--
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.087.001,78	3.367.759,15	(67,7)
<b>Total activo</b>	<b>10.314.343,63</b>	<b>11.763.690,19</b>	<b>(12,3)</b>
<b>Patrimonio neto total</b>	<b>(623.088,95)</b>	<b>817.898,14</b>	<b>(176,2)</b>
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>1.912.760,23</b>	<b>2.450.233,69</b>	<b>(21,9)</b>
Deudas a largo plazo	1.842.799,81	1.503.994,97	22,5
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	--	853.572,22	(100,0)
Pasivos por impuesto diferido	69.960,42	92.666,50	(24,5)
<b>Pasivo corriente</b>	<b>9.024.672,35</b>	<b>8.495.558,36</b>	<b>6,2</b>
Provisiones a corto plazo	641.279,01	745.278,61	(14,0)
Deudas a corto plazo	1.846.394,50	2.321.413,04	(20,5)
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	990.321,77	--	--
Periodificaciones a corto plazo	272.236,73	126.967,00	--
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	5.274.440,26	5.301.899,71	(0,5)
<b>Total pasivo y patrimonio neto</b>	<b>10.314.343,63</b>	<b>11.763.690,19</b>	<b>(12,3)</b>

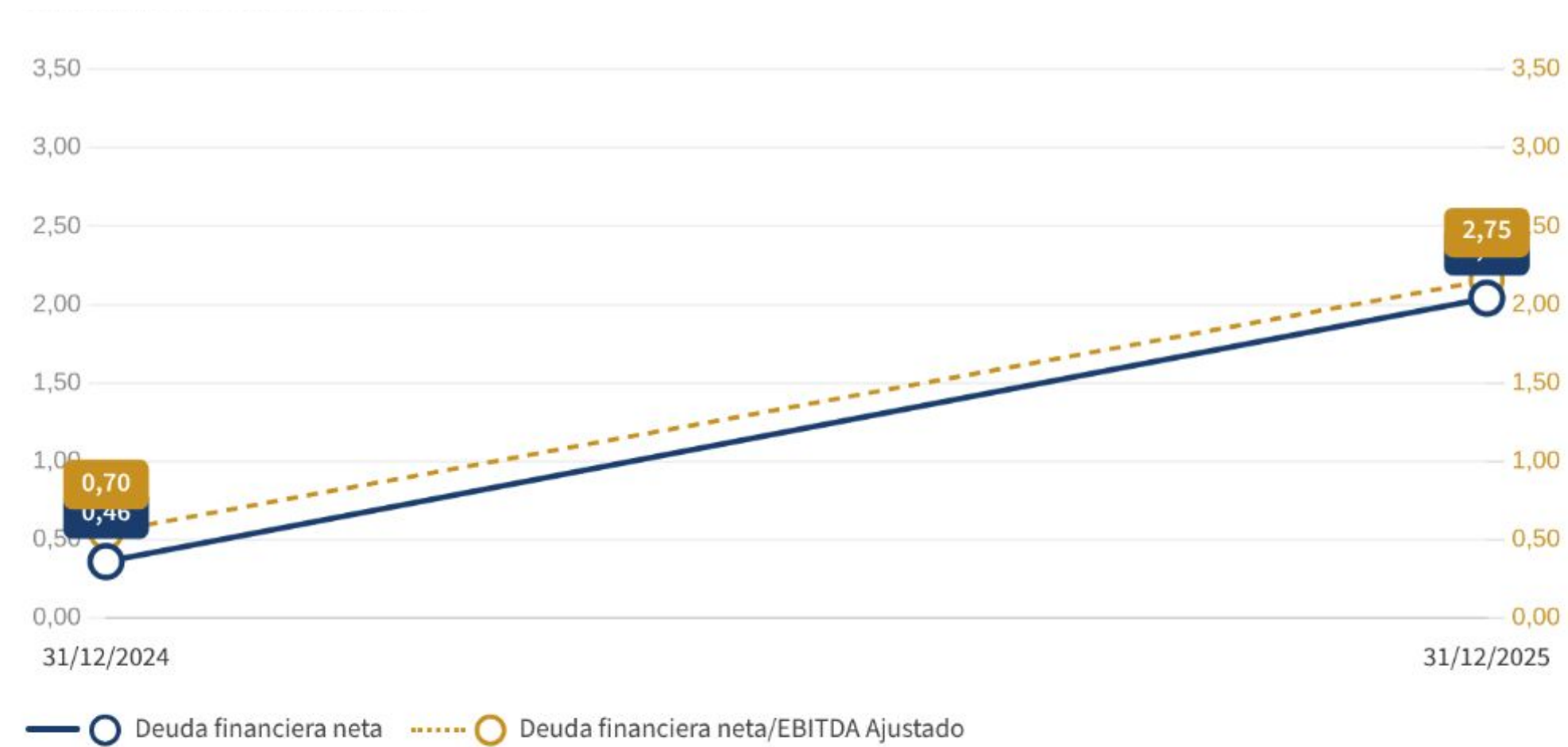
\*Cifras reexpresadas

# Resultados de gestión en 2025.

Gestión del capital y financiación.

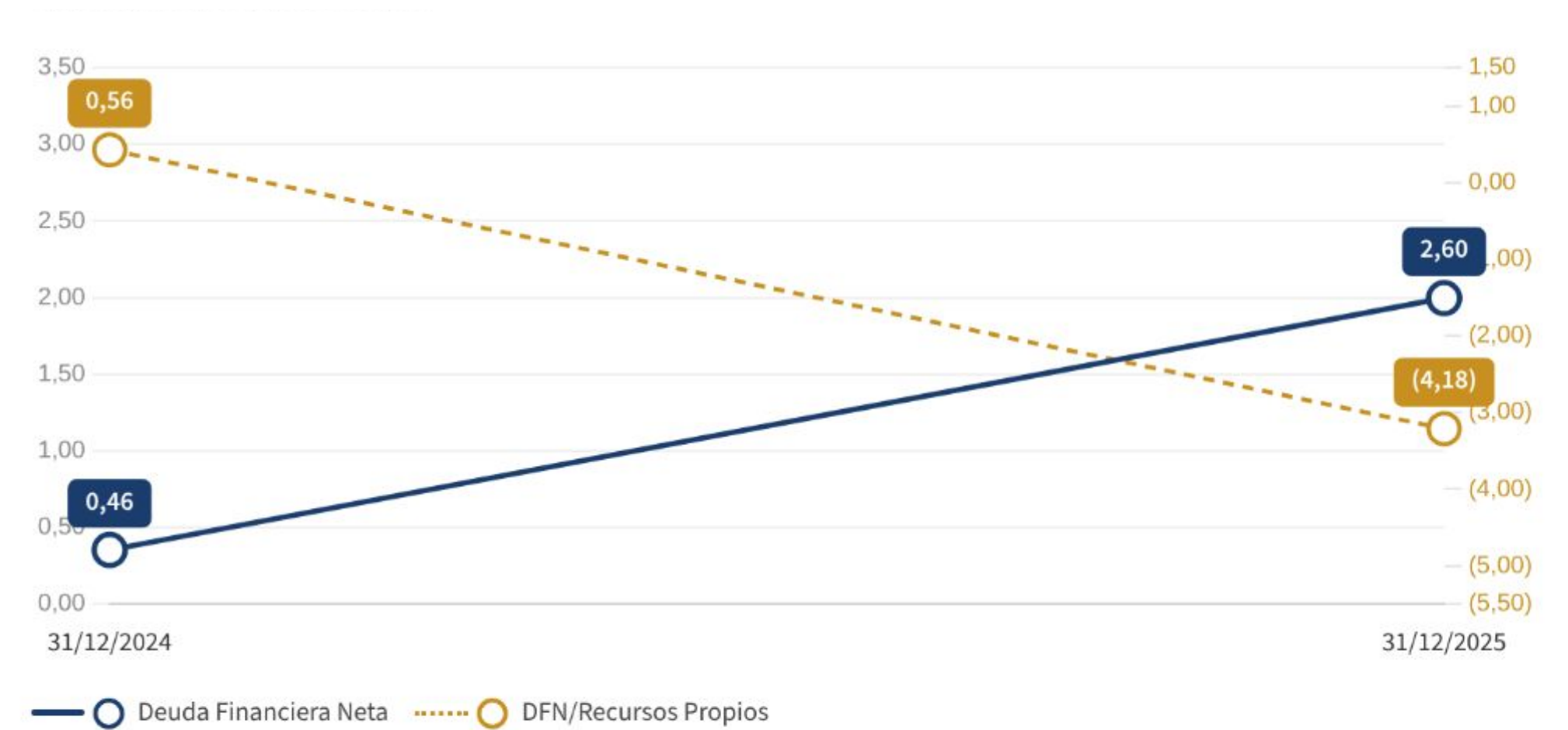
## Endeudamiento y Cobertura de Deuda

Cifras expresadas en euros



## Evolución Deuda Financiera Neta y DFN/Recursos Propios

Cifras expresadas en euros



# Resultados de gestión en 2025.

Generación de Cash Flow (cifras expresadas en euros).

Flujos de efectivo de las actividades de explotación	Ene-Dic 2025	Ene-Dic 2024*	% Var.
<b>Resultado consolidado del ejercicio antes de impuestos</b>	<b>(660.582,30)</b>	<b>(1.902.182,34)</b>	<b>(65,3)</b>
<b>Ajustes del resultado consolidado</b>	<b>1.066.023,41</b>	<b>2.139.022,61</b>	<b>(50,2)</b>
Amortización del Inmovilizado	743.491,88	797.839,44	(6,8)
Correcciones valorativas por deterioro	238.828,35	36.290,70	558,1
Variaciones de provisiones	--	1.007.617,51	n.s.
Imputación de subvenciones	(92.684,83)	(89.159,93)	4,0
Ingresos financieros	(43.347,25)	--	c.s.
Gastos financieros	234.002,17	281.400,83	(16,8)
Diferencias de Cambio	(14.266,91)	105.034,06	c.s.
Otros ingresos y gastos	--	-	c.s.
<b>Cambios en el capital corriente</b>	<b>(844.333,15)</b>	<b>1.075.969,05</b>	<b>c.s.</b>
Deudores y otras cuentas a cobrar	(961.172,96)	(273.718,34)	n.s.
Acreedores y otras cuentas a pagar	(27.459,45)	1.469.771,05	c.s.
Otros activos y pasivos no corrientes	144.299,26	(120.083,66)	c.s.
<b>Otros flujos de efectivo de las acti. de explot. consolidados</b>	<b>(223.703,18)</b>	<b>(160.255,47)</b>	<b>39,6</b>
Pagos de intereses	(234.002,17)	(281.400,83)	(16,8)
Cobros de intereses	43.347,25	--	c.s.
Cobros (pagos) por impuesto sobre beneficios	(131.552,23)	121.145,36	c.s.
Otros pagos (cobros)	98.503,97	--	c.s.
<b>Total Flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>	<b>(662.595,22)</b>	<b>1.152.553,85</b>	<b>c.s.</b>

Flujos de efectivo de las actividades de inversión	Ene-Dic 2025	Ene-Dic 2024*	% Var.
<b>Pagos por inversiones</b>	<b>(960.207,21)</b>	<b>(1.086.266,19)</b>	<b>(11,6)</b>
Empresas del grupo y asociadas	(330.173,93)	(278.897,02)	18,4
Inmovilizado intangible	(552.935,92)	(839.213,12)	(34,1)
Inmovilizado material	(11.043,78)	(5.223,56)	111,4
Otros activos financieros	(66.053,58)	37.067,51	(278,2)
<b>Total Flujos de efectivo de las actividades de inversión</b>	<b>(960.207,21)</b>	<b>(1.086.266,19)</b>	<b>(11,6)</b>

Flujos de efectivo de las actividades de financiación	Ene-Dic 2025	Ene-Dic 2024*	% Var.
<b>Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio</b>	<b>(626.855,41)</b>	<b>5.471.776,04</b>	<b>c.s.</b>
Emisión de instrumentos de patrimonio	--	5.383.990,00	c.s.
Adquisición de instrumentos de patrimonio propio	(557.116,82)	--	c.s.
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	(69.738,59)	87.786,04	c.s.
<b>Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero</b>	<b>535,85</b>	<b>(2.353.315,91)</b>	<b>c.s.</b>
Emisión de otras deudas con empresas del grupo y asociadas	990.321,77	--	c.s.
Emisión de otras deudas	--	--	c.s.
Devolución de deuda con otras entidades de crédito	(136.213,70)	(971.658,51)	c.s.
Devolución de otras deudas con empresas del grupo y asociadas	(853.572,22)	(723.016,42)	(86,0)
Devolución de otras deudas	--	(658.640,98)	c.s.
<b>Total Flujos de efectivo de las actividades de financiación</b>	<b>(626.319,56)</b>	<b>3.118.460,13</b>	<b>c.s.</b>
Efecto de las variaciones de los tipos de cambio	(31.635,37)	(105.034,06)	(69,9)
Aumento/Disminución neta del efectivo o equivalentes	(2.280.757,37)	3.079.713,73	n.s.
Efectivo o equivalentes al comienzo del periodo	3.367.759,15	288.045,42	c.s.
Efectivo o equivalentes al final del periodo	1.087.001,78	3.367.759,15	(67,7)

Cálculo del free cash flow	Ene-Dic 2025	Ene-Dic 2024*	% Var.
EBITDA Ajustado	<b>1.546.843,96</b>	650.465,44	137,8
Capex del periodo	(960.207,21)	(1.086.266,19)	(11,6)
Inversión en circulante	(844.333,15)	1.075.969,05	c.s.
Pago de intereses financieros netos	(190.654,92)	(281.400,83)	(32,2)
Pago de impuesto sobre Sociedades	(131.552,23)	121.145,36	c.s.
Flujo de caja libre	(579.903,54)	479.912,83	c.s.

\*Cifras reexpresadas

# Resultados de gestión en 2025.

## Generación de Cash Flow.

El flujo de caja operativo del ejercicio registró un saldo negativo. Esta dinámica responde, fundamentalmente, a las variaciones en el capital circulante, derivadas de las salidas de caja destinadas a la regularización y minoración de pasivos corrientes (reducción de deuda financiera a corto plazo, liquidación de saldos con Administraciones Públicas y aplicación de provisiones a corto plazo).

El plan de negocio proyecta la reversión de esta métrica y la generación de flujos de caja operativos positivos para el ejercicio 2026. Este cambio de ciclo estará impulsado por el aumento de la facturación, la expansión del EBITDA y la progresiva monetización de las inversiones estratégicas realizadas en el desarrollo de software propio, consolidando la rentabilidad operativa del modelo de negocio.

Para asegurar una posición de liquidez óptima y reequilibrar la estructura patrimonial descrita en apartados anteriores, la Compañía ha activado las siguientes operaciones corporativas y financieras:

- **Ampliación de capital dineraria** ejecutada y cerrada en marzo de 2026 mediante una inyección de liquidez directa por importe de 761.452 euros, orientada al refuerzo inmediato de la tesorería.
- **Capitalización de deuda intragrupo mediante compensación de créditos con los principales accionistas** por un volumen de 809.321,77 euros. Esta medida, destinada a sanear el pasivo exigible y reforzar los fondos propios, se someterá a aprobación en la Junta General de Accionistas convocada para el próximo 4 de mayo de 2026.
- Durante 2025 se formalizó **nueva financiación estructural** por valor de 800.000 euros.





06

Evolución de segmentos de negocio en 2025

# Evolución de los segmentos de negocio en 2025.

# #01

## Digital business.



# Evolución de los segmentos de negocio en 2025.

## #01 Digital business.

El segmento de Digital Business se consolida como el principal motor de crecimiento de la Compañía, alcanzando una facturación superior a los 12,0 millones de euros, lo que representa un incremento interanual del 21,7%. Este desempeño ratifica la solidez de la estrategia comunicada al mercado, fundamentada tanto en la maduración de contratos estratégicos, como en la exitosa captación de nuevas cuentas de alto valor. En este sentido, durante 2025 destaca la adjudicación e incorporación a la cartera de clientes corporativos de primer nivel como la entidad financiera CBNK Banco de Colectivos y el grupo italiano BFF Banking Group.

Durante 2025, la unidad de Digital Business ha registrado un crecimiento orgánico sostenido, con un avance significativo en las áreas de Performance, Analítica avanzada y Automatización. Estos servicios han logrado una alta tasa de recurrencia, especialmente en el mercado



español, consolidando la transición del modelo de negocio hacia relaciones a largo plazo.

España continúa liderando el crecimiento y la estabilidad de la cartera. En Portugal, tras el inicio de operaciones en 2024, se ha logrado la consolidación de proyectos de SEO y Analítica con clientes de referencia.

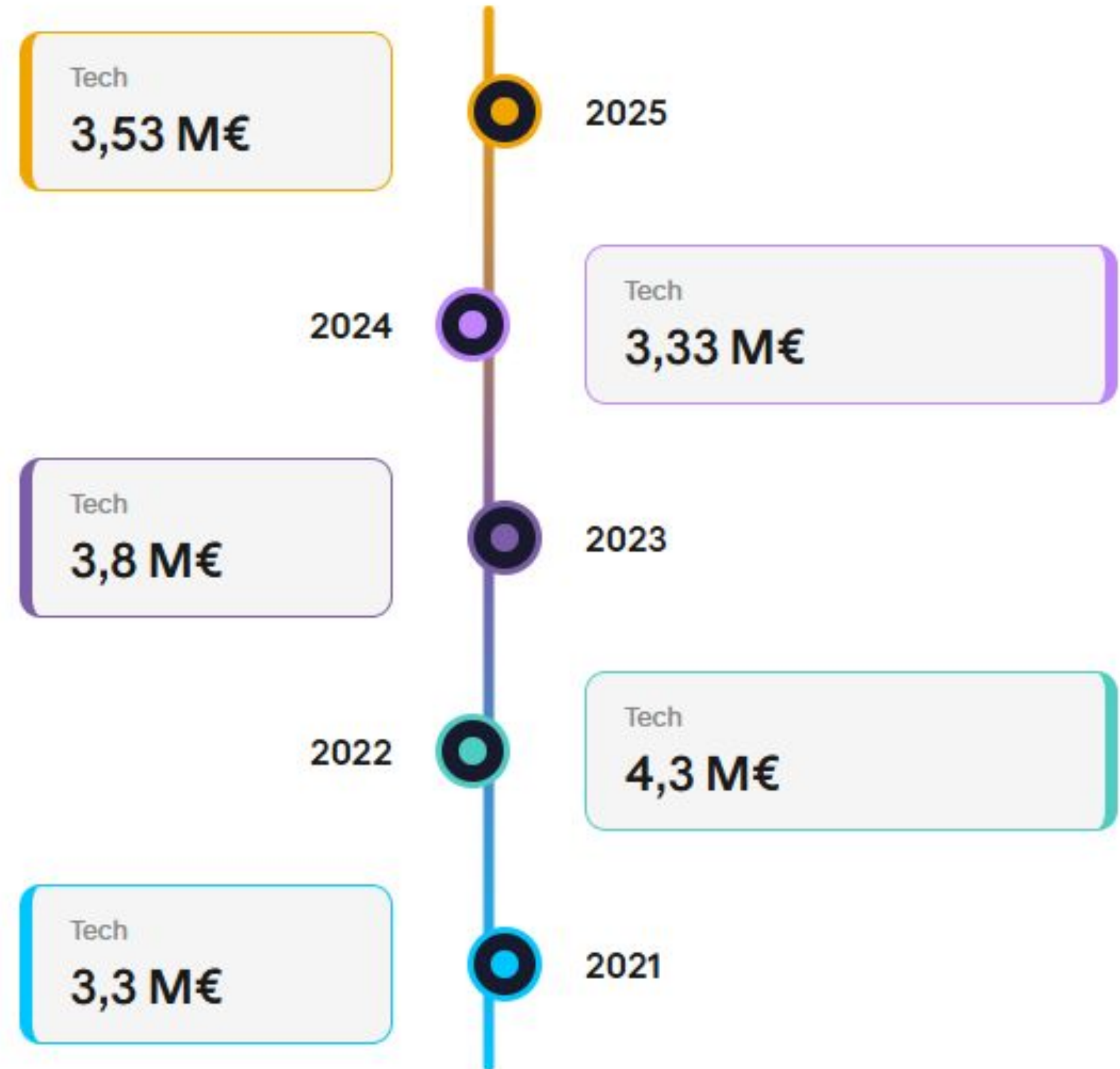
La estrategia comercial ha mantenido su foco en sectores clave como Banca, Alimentación y Retail (verticales directamente avaladas por las recientes incorporaciones de las grandes cuentas citadas anteriormente). Esta especialización ha permitido desplegar una oferta transversal que abarca desde el diseño y la estrategia de Social Media hasta soluciones técnicas complejas de SEO y automatización de marketing.

Resulta reseñable cómo la actividad de Digital Business se ha visto potenciada por el auge de las soluciones de software propio (Boostic y Binnacle), permitiendo ofrecer un valor diferencial que combina el servicio de agencia con herramientas tecnológicas de propiedad intelectual de Redegal.

# Evolución de los segmentos de negocio en 2025.

## #02

Tech

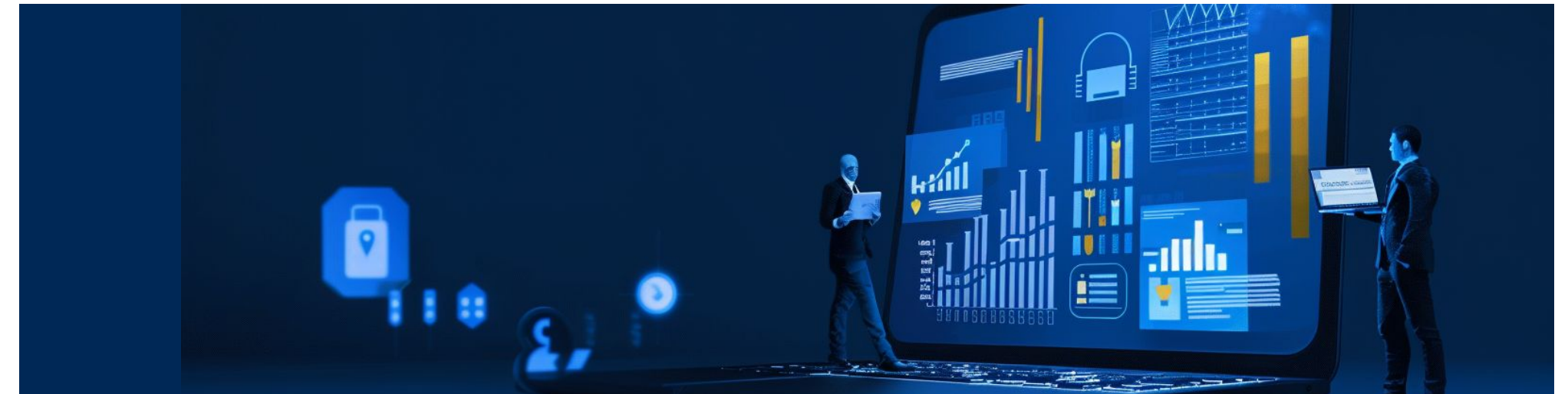


# Evolución de los segmentos de negocio en 2025.

## #02 Tech.

El ejercicio 2025 ha estado marcado por una reconfiguración del peso estratégico de las líneas de negocio, donde el área de Tech ha logrado revertir la tendencia negativa del año anterior. Tras el retroceso del 12,3% registrado en 2024, la unidad ha retomado la senda del crecimiento con un incremento de sus ingresos del 5,5% interanual, confirmando la recuperación de la capacidad de tracción de esta línea de negocio. Aunque el mix de ingresos global se ha inclinado hacia Digital Business, la división de Tecnología se consolida como un componente crítico para la rentabilidad bruta y la oferta transversal del Grupo.

La unidad de Tech ha centrado sus esfuerzos en la captación de cuentas de alta complejidad técnica y volumen transaccional. Durante



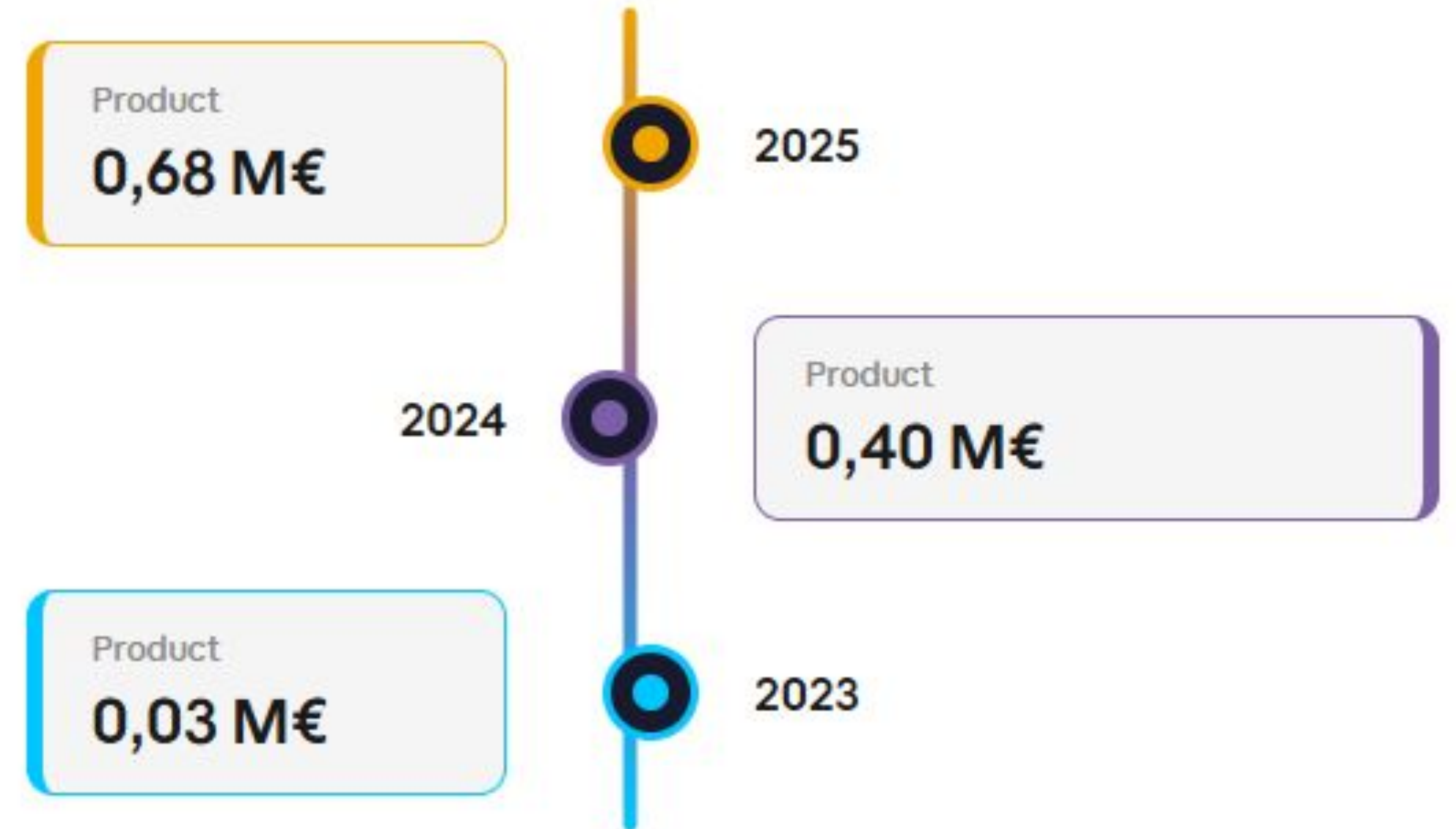
2025, destaca la incorporación de Artech (refuerza la presencia en el sector industrial y tecnológico), Mascotasana (consolida la especialización en verticales de retail especializado) y Mayoral (un hito estratégico que reafirma la capacidad de la Compañía para gestionar ecosistemas de e-commerce globales).

La actividad se ha visto impulsada por la demanda en soluciones de comercio electrónico y desarrollos a medida. El sector Retail continúa siendo el principal dinamizador, con un uso intensivo de Adobe Commerce (Magento) y ampliando la cuota de mercado en plataformas como Salesforce y Shopify, sin olvidar el desarrollo de productos ad-hoc utilizando tecnologías como Laravel y React.

# Evolución de los segmentos de negocio en 2025.

## #03

### Product



# Evolución de los segmentos de negocio en 2025.

## #03 Product

La línea de Product se ha consolidado en 2025 como el área de mayor aceleración relativa dentro del Grupo, validando la escalabilidad de su modelo y su rol estratégico como generador de ingresos recurrentes de alto margen.

La unidad ha registrado un crecimiento exponencial en su cifra de negocios, pasando de 36 mil euros en 2023 a 676 mil euros en 2025. Esta evolución ha permitido que el área de Product eleve su peso en el mix de facturación global hasta el 4% (frente al 2,9% del ejercicio anterior). Este incremento, basado en la comercialización de soluciones propias, ha sido determinante en la mejora del margen bruto consolidado gracias al apalancamiento operativo del modelo de software.

El ejercicio 2025 ha estado marcado por el afianzamiento de Binnacle Data y el exitoso lanzamiento comercial de Boostic:



- **Binnacle Data** (Análisis y Atribución de Datos): La solución ha completado su reposicionamiento hacia el segmento de grandes cuentas corporativas. En este periodo, destaca la incorporación de clientes de referencia como Perfumerías Primor y la entidad bancaria B100 (Abanca).

# Evolución de los segmentos de negocio en 2025.

## #03 Product

- **Boostic** (Aceleración de Conversión): Tras iniciar su fase de comercialización en 2025, la herramienta ha superado las expectativas de penetración de mercado. Entre los nuevos clientes que han adoptado esta solución destacan grandes operadores como Casa del Libro (España), Librerías Gandhi (México) y la firma internacional De Online Drogist (Países Bajos), lo que refuerza la competitividad de la herramienta en el sector e-commerce especializado.

A finales de 2025, el área de Product inició su actividad comercial en Centroeuropa, registrando una gran acogida en mercados de alta madurez digital como Holanda, Italia y Alemania.

Esta entrada en la región no solo diversifica geográficamente los ingresos ya consolidados en España y México, sino que valida la capacidad de las soluciones tecnológicas de Redegal para competir al más alto nivel en el entorno europeo.



La estrategia se mantiene focalizada en los sectores de Retail, E-commerce y Banca, orientándose hacia clientes de tamaño medio-grande que requieren soluciones avanzadas de ingeniería de datos y optimización de ventas.

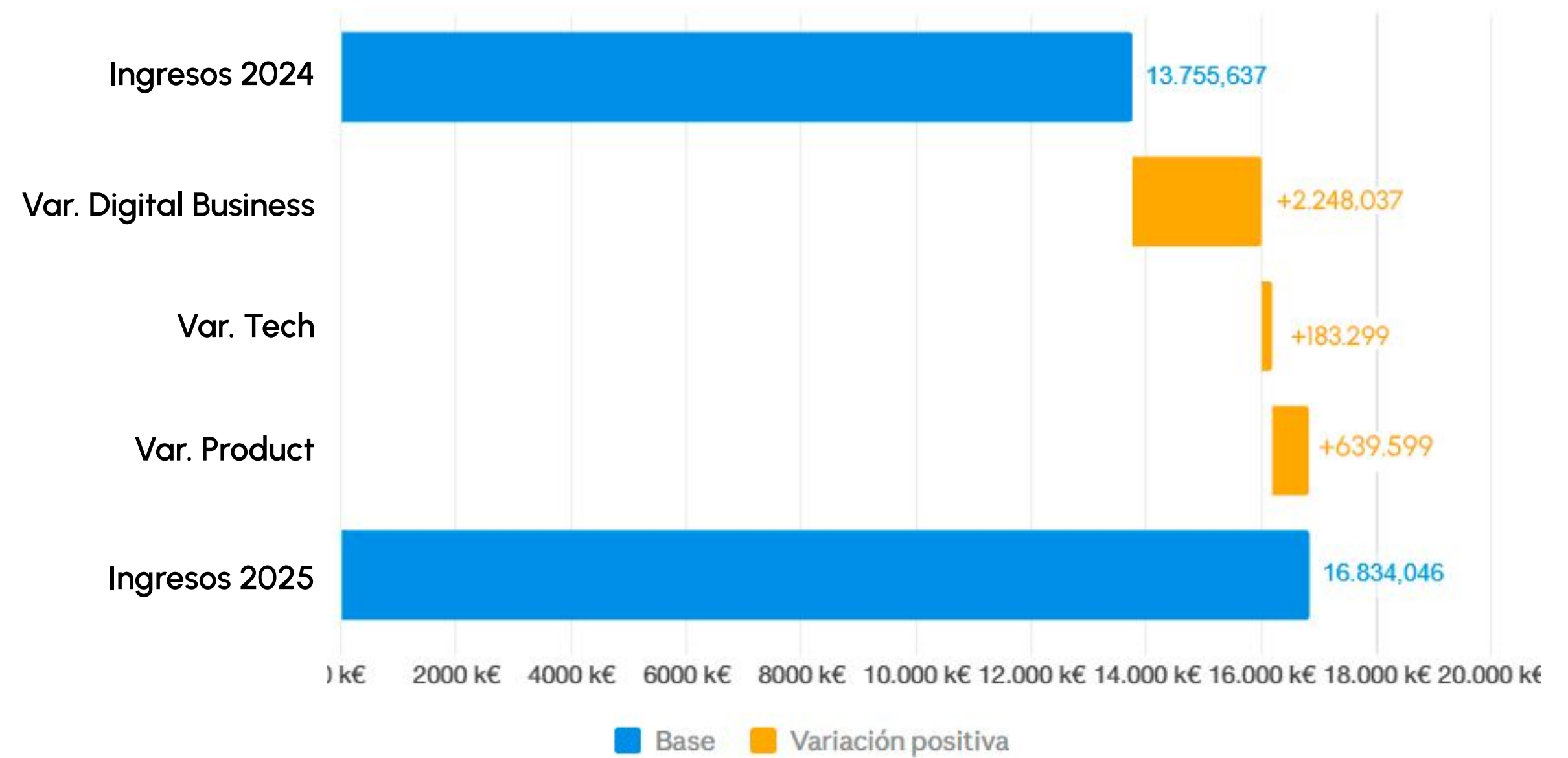
El salto cualitativo en la facturación y la exitosa apertura en nuevos mercados confirman que el área de Product ha superado su fase de incubación. La capacidad de atraer cuentas internacionales y nacionales proyecta a esta unidad como el principal dinamizador de la rentabilidad y la proyección internacional de Redegal para el próximo trienio.

# Evolución de los segmentos de negocio en 2025.

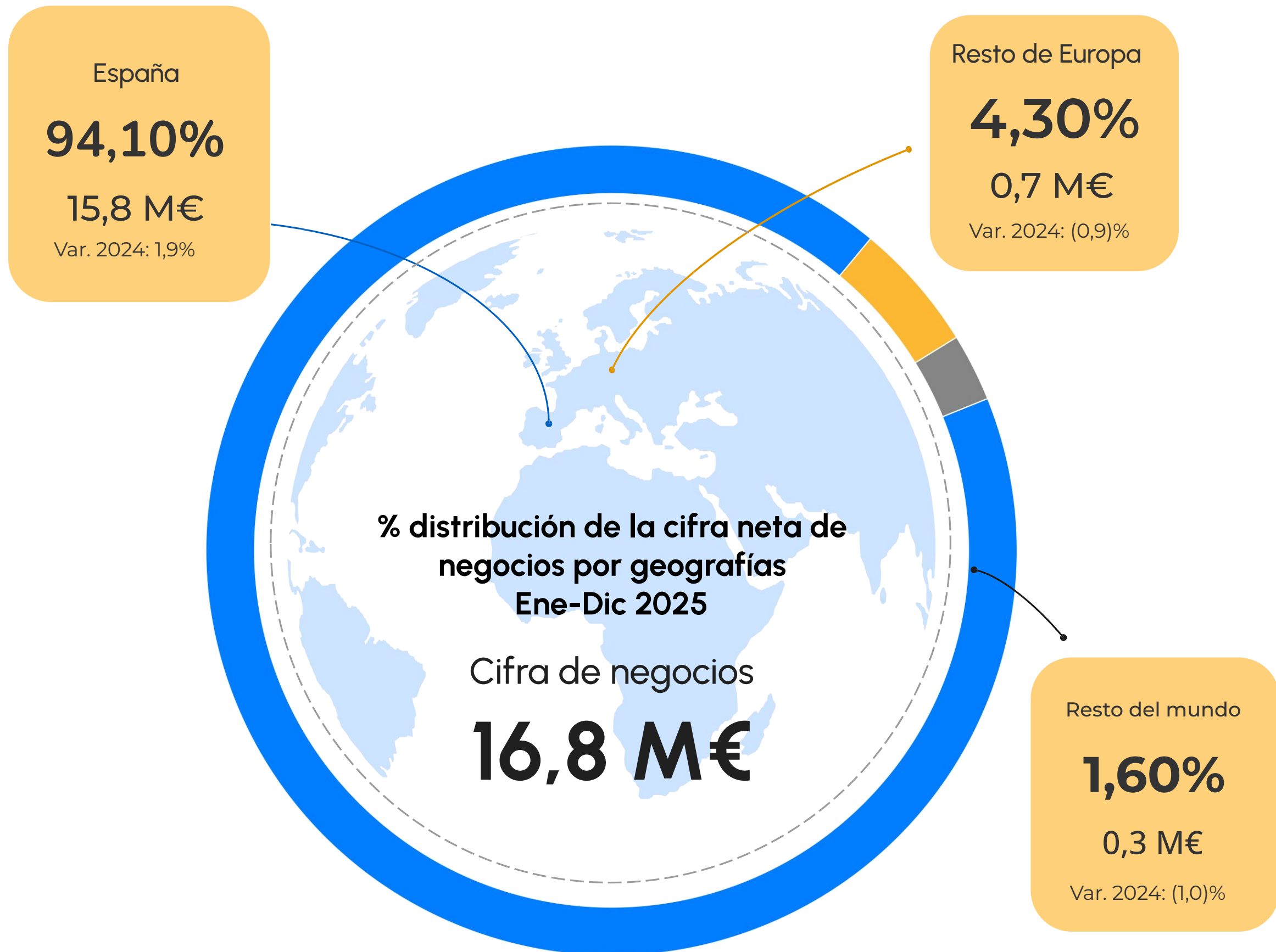
## Evolución Cifra de Negocio en 2025

Cifras expresadas en euros

■ Ingresos 2024	13.755.637
■ Var. Digital Business	+2.248.037
■ Var. Tech	+183.299
■ Var. Product	+639.599
■ Ingresos 2025	16.834.046



# Evolución de los segmentos de negocio en 2025.



cifras expresadas en euros

	Ene-Dic 2025	Ene-Dic 2024	% Var.
Importe neto de la cifra de negocios	16.834.046,30	13.755.636,94	22,4
España	15.836.538,23	12.674.510,32	24,9
Resto de Europa	719.868,89	709.838,70	1,4
Resto del mundo	277.639,18	371.287,93	(25,2)

% distribución de la cifra neta de negocios por geografías

	Ene-Dic 2025	Ene-Dic 2024	Var. p.p.
Importe neto de la cifra de negocios	100,00	100,00	n.s
España	94,10	92,14	2,1
Resto de Europa	4,30	5,16	(17,1)
Resto del mundo	1,60	2,70	(38,9)

A hand is shown moving a chess king piece on a dark board. A glowing blue line graph with an upward-pointing arrow is overlaid on the scene, symbolizing growth and strategy. The background features a blurred cityscape at night.

**07** Cumplimiento del plan de negocio

**08** Estrategia y plan de crecimiento

2024-2028

# Cumplimiento del plan de negocio. Estrategia y Plan de crecimiento 2024-2028.

Los resultados obtenidos por Redegal en el ejercicio 2025 han permitido un grado de cumplimiento muy satisfactorio respecto a los guidance comunicados para 2028 desde el punto de vista del crecimiento de la cifra de negocios y el EBITDA

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.

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.

# Cumplimiento del plan de negocio. Estrategia y Plan de crecimiento 2024-2028.

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

# 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 2025 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.



# Sostenibilidad y gestión ESG.

A través de **Utopicus**, cooperamos en participar en la transformación urbana de cada una de las ciudades donde tenemos oficina, siempre con el foco en la sostenibilidad.

En 2025 Redegal S.A ha recorrido con **Cabify** 2.273 km compensando el 100% de sus emisiones, lo que corresponde a 140 kg CO<sub>2</sub>e\*

A través de Cabify participamos en compensar el 100% de la huella de carbono mediante proyectos en los países donde operamos. Entre ellos, el proyecto en España (**Bosque Galicia I**) busca restaurar ecológicamente la zona del Concello de Avión a través de la reforestación, protegiendo el suelo de la erosión hídrica y favoreciendo la recuperación de flora y fauna local.

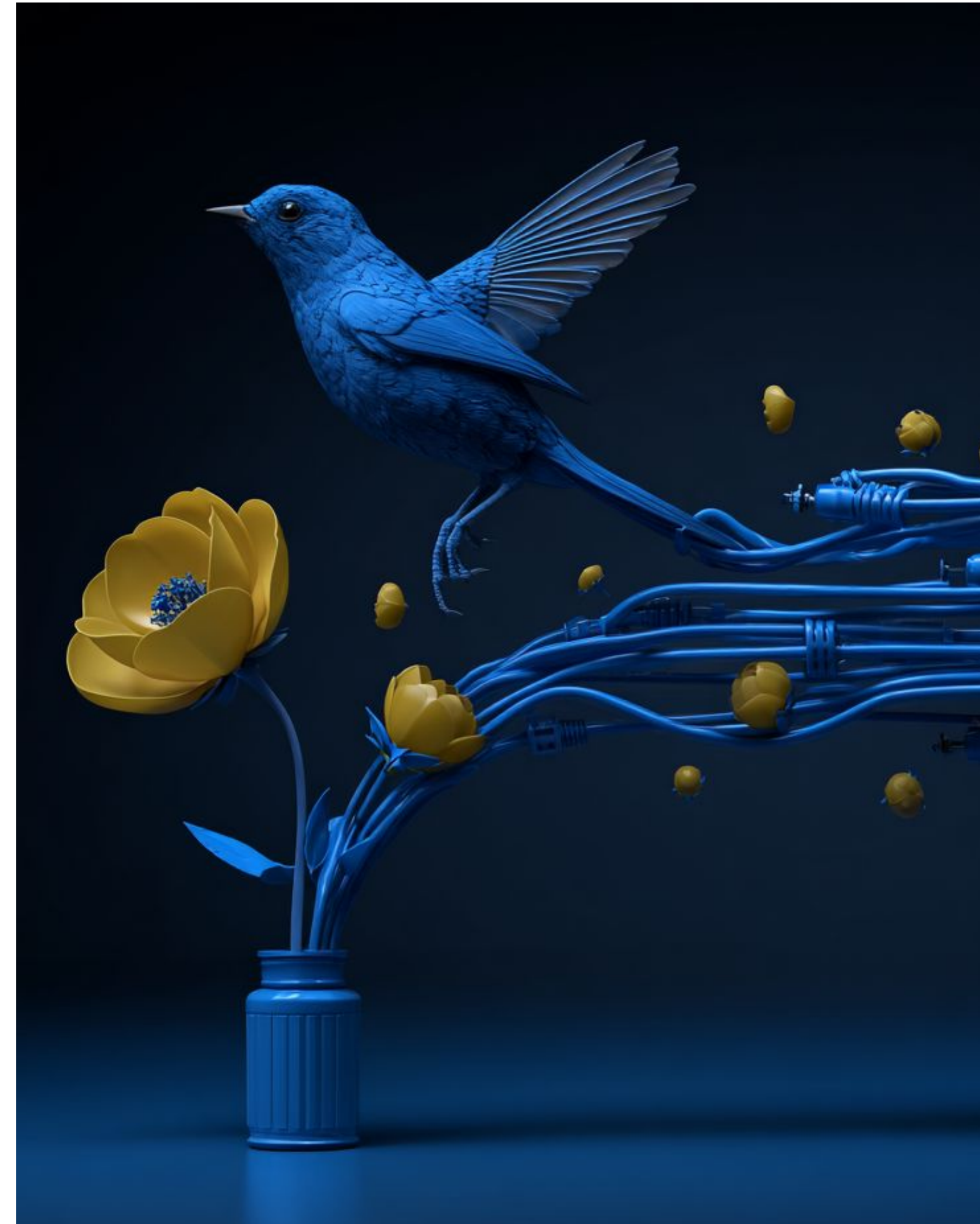
Desde el último trimestre de 2025 colaboramos con **Tree Nation**. En el bosque corporativo de Redegal acumulamos a marzo de 2026, 361 árboles plantados en diversos proyectos de reforestación a nivel mundial.

Además de las contribuciones a la sostenibilidad ambiental a través de diferentes partners, promovemos bienestar de nuestros empleados/as, mientras contribuimos a iniciativas sociales:

En el 2025 se realizó el reto deportivo vinculado a fines sociales a través de nuestro partner en bienestar **wellhub**:

**#RedegalSeMueve**: bienestar, compromiso y solidaridad en acción. Nuestro equipo ganador decidió contribuir con la donación de 1000 euros destinada a **Fegerec**, Federación Gallega de enfermedades raras y crónicas, colaborando activamente dentro del contexto social gallego del que forma parte Redegal.

Certificado **choose my company**: En 2025 obtuvimos el certificado la posición 2o en el ranking **HappyTrainees**® 2026 en la categoría de 1-20 becarios, demostrando la calidad en las relaciones entre Redegal y los profesionales que están comenzando sus primeros pasos profesionales.





**10**

**Gestión de riesgos**

# Gestión de riesgos.

## 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.

# Gestión de riesgos.



## 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**



Revalidamos nuestra insignia como Google Partner.

Miembros de IAB Spain. **iab**.espain

Jorge Vázquez galardonado Premio Victoriano Reinoso por AEGAMA



Toque de campana

Debut en el segmento BME Scaleup.

**ENERO**

2025

**MAYO**

Participación en XXI Foro Medcap, el evento de referencia organizado por BME.

Redegal se posiciona en el Top 5 agencias SEO/SEM de España Ranking PuroMarketing.

**PuroMarketing**

Abrimos oficina en Barcelona. Mailchimp Pro Partners.



**MARZO**

Partners con distintivo Platino de TikTok.



**ABRIL**

Happyindex® **Trainees**

Reconocidos como la segunda mejor empresa de España en programas de prácticas según el ranking HappyTrainees,

**OCTUBRE**

**JULIO**

Damos el salto al segmento BME Growth Programa de recompra de acciones para alinear equipo directivo con nuestros objetivos a largo plazo de la compañía.



**Boostic**.cloud

"The Last of SaaS"  
Boostic.cloud, es galardonada en el evento. Fuerte apuesta por el desarrollo de herramientas propia orientadas a maximizar el rendimiento del comercio electrónico.

**NOVIEMBRE**

**ENERO**

2026

**DICIEMBRE**

Anunciamos una tasa de rotación voluntaria histórica de apenas el 5,1% (12 puntos menos que en 2023).

Consejo de Administración salida de la consejera M. José Herbón, y se aprueba el nombramiento de Domingo José García Coto como nuevo miembro del Consejo.

Google Partner Premier por 5o año consecutivo.



Participación destacada en Forinvest 2026



**12**

**Evolución previsible**

# Evolución previsible.

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

- **Incrementar la cifra de negocio alcanzada en 2025.**
- **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 Ajustado<sup>1</sup> 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** Adquisición y enajenación de acciones propias

**15** Actividad de I+D **16** Perímetro de consolidación

## Período medio de pago a proveedores.

### Cifras en días

	31/12/2025	31/12/2024
Periodo medio de pago a proveedores	<b>48,27</b>	48,60
Ratio de operaciones pagadas	<b>45,25</b>	44,61
Ratio de operaciones pendientes de pago	<b>60,21</b>	62,14

### Cifras en euros

	31/12/2025	31/12/2024
Total Pagos realizados	<b>9.776.037,46</b>	7.005.471,88
Total Pagos pendientes	<b>2.313.027,32</b>	2.063.739,00

## Adquisición y enajenación de acciones propias.

### Detalle de los movimientos de autocartera

	Nº acciones	€/acción	Importe (euros)
Saldo a 01/01/2025	<b>0</b>		<b>0,00</b>
Compras	<b>77.918</b>		<b>661.009,05</b>
Ventas	<b>(10.925)</b>		<b>(103.892,23)</b>
Saldo a 31/12/2025	<b>66.993</b>		<b>557.116,82</b>

1. Precio de cotización al inicio/cierre del periodo.

2. Precio medio por acción.

## 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 2025, 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.

## Perímetro de consolidación.

Perímetro de Consolidación	% Participación directa	% Participación indirecta	Método de Consolidación Aplicado
Redegal Ti México SA de CV	<b>99%</b>		Integración global

A 3D visualization of a stock market. The scene is dominated by a dark blue, almost black, background. In the foreground, a large, glowing blue rectangular plane serves as a base. On this plane, numerous vertical bars of varying heights are rendered in a bright, metallic blue color. These bars are arranged in a grid-like pattern, suggesting a data visualization of market activity. In the background, several large, glowing blue cylinders are visible, resembling server racks or data storage units. The overall aesthetic is futuristic and digital, with a strong emphasis on blue light and sharp geometric shapes.

**17**

**Redegal en el mercado bursátil**

# Redegal en el mercado bursátil.

Redegal debutó en BME Scaleup el 23 de enero de 2025 con un precio de referencia de 7,00 € por acción, cerrando su primera sesión a 8,40 €, lo que supuso una revalorización del 20% en su primer día de cotización. Posteriormente, el 31 de julio de 2025, la Compañía completó su transición a BME Growth, convirtiéndose en la primera empresa procedente de BME Scaleup en dar ese paso.

Desde su debut hasta el 22 de abril de 2026, Redegal acumula una revalorización del 19,3% sobre su precio de referencia original, cerrando la sesión de hoy en 8,35 € por acción. Este comportamiento sigue batiendo tanto al IBEX Growth Market 15 como al IBEX Growth Market All Share en el mismo periodo.

El valor alcanzó su máximo histórico de 9,50 € en febrero de 2025, impulsado por el interés inversor tras la salida a mercado. Tras una fase de corrección en la segunda mitad de 2025 que llevó a la acción a cerrar el ejercicio en 6,70 €, en línea con las dinámicas propias de compañías de pequeña capitalización, el valor ha iniciado una senda de fuerte recuperación. En lo que va de 2026, la acción acumula una rentabilidad del 24,6%.

**La capitalización bursátil de Redegal se sitúa a 22/04/2026 en 18,18 millones de euros.**

## Cotización (euros)

Ene-dic 2025

Inicio <sup>1</sup>	7,00
Mínimo	6,55
Máximo	9,50
Cierre periodo	6,70
Media	9,16

## Otros indicadores bursátiles

Ene-dic 2025

Capitalización bursátil (euros)	14.590.858
Nº de acciones <sup>2</sup>	2.177.740
Valor nominal de la acción (euros/acción)	1,0
Volumen contratación (acciones)	176.000
Volumen contratación medio diario (acciones)	736
Volumen efectivo (miles euros)	1.467.000
Volumen efectivo medio diario (euros)	6.138

## Redegal vs índices<sup>3</sup>

Ene-dic 2025

Redegal	-20,24%
Ibex Growth Market 15	19,0%
Ibex Growth Market All Share	9,76%

- Redegal se incorporó a BME Scaleup el 23 de enero de 2025 con un precio de salida de 7,0 euros por acción.
- Tras la ejecución de las ampliaciones de capital propuestas para 2026 el número de acciones se situará en 2.281.499.
- % de variación de cotización cierre en el periodo desde 22-1-2025 hasta el 31-12-2025.

## Estructura accionarial 31.12.2025

% participación



Liprasa 2015 SLU	34,8%
Lago Diecinueve Invest SL	23,7%
FONDO ISETEC V, FCR	16,4%
Resto accionistas	13,6%
Axouxere de Inversiones	11,5%

# Redegal en el mercado bursátil.

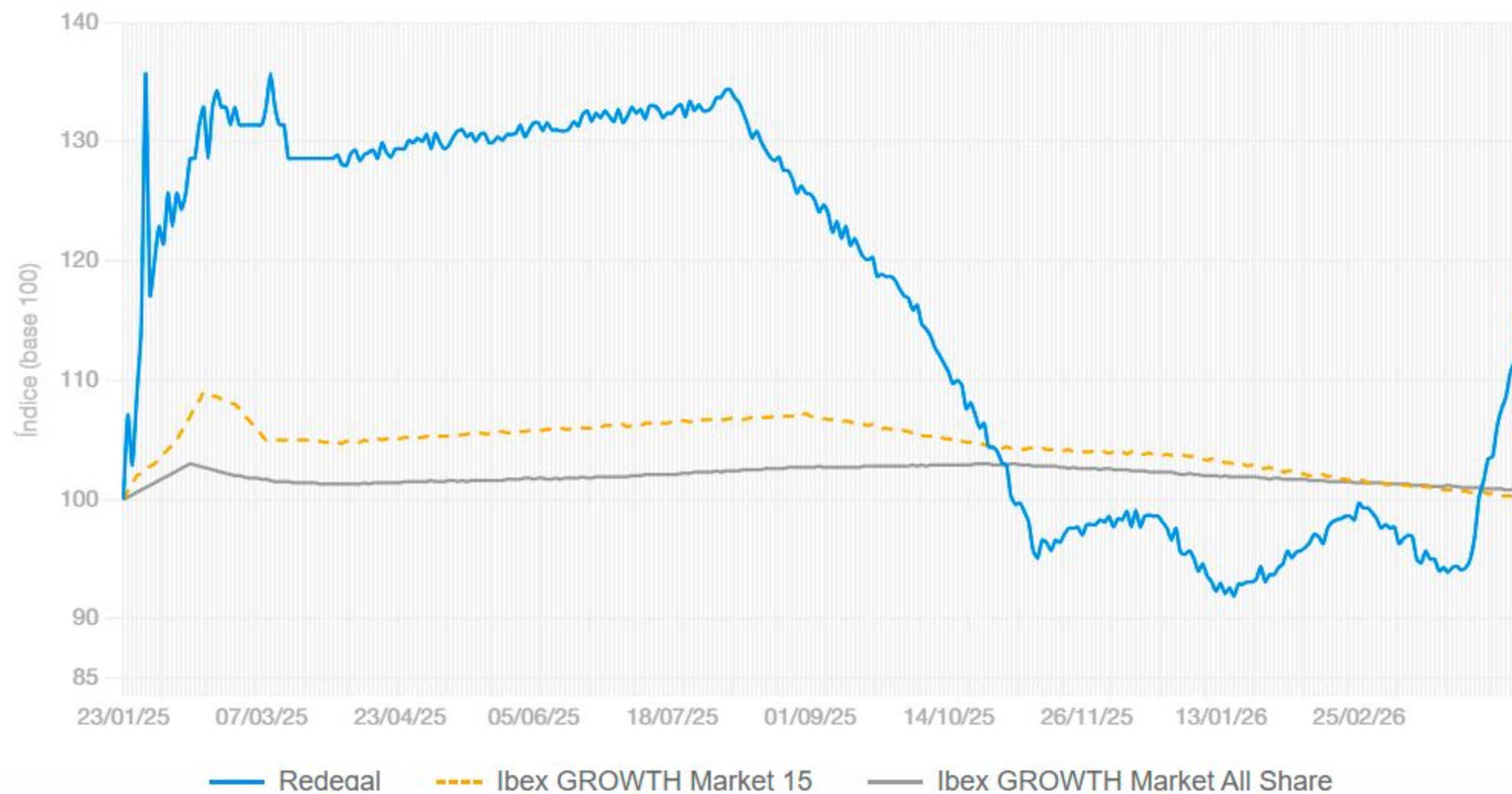
## Redegal vs Ibex Growth Market 15 e Ibex Growth Market All Share

23 ene 2025 – 22 abr 2026 · Base 100 · 316 sesiones

REDEGAL  
**119,3**

IBEX GROWTH 15  
**100,1**

IBEX ALL SHARE  
**110,8**



Fuente: BME Growth

# Redegal en el mercado bursátil.

VOL. MÁXIMO

**14.000**

PRECIO INICIO

**7,00 €**

PRECIO ACTUAL

**8,35 €**

VARIACIÓN

**+19,3 %**

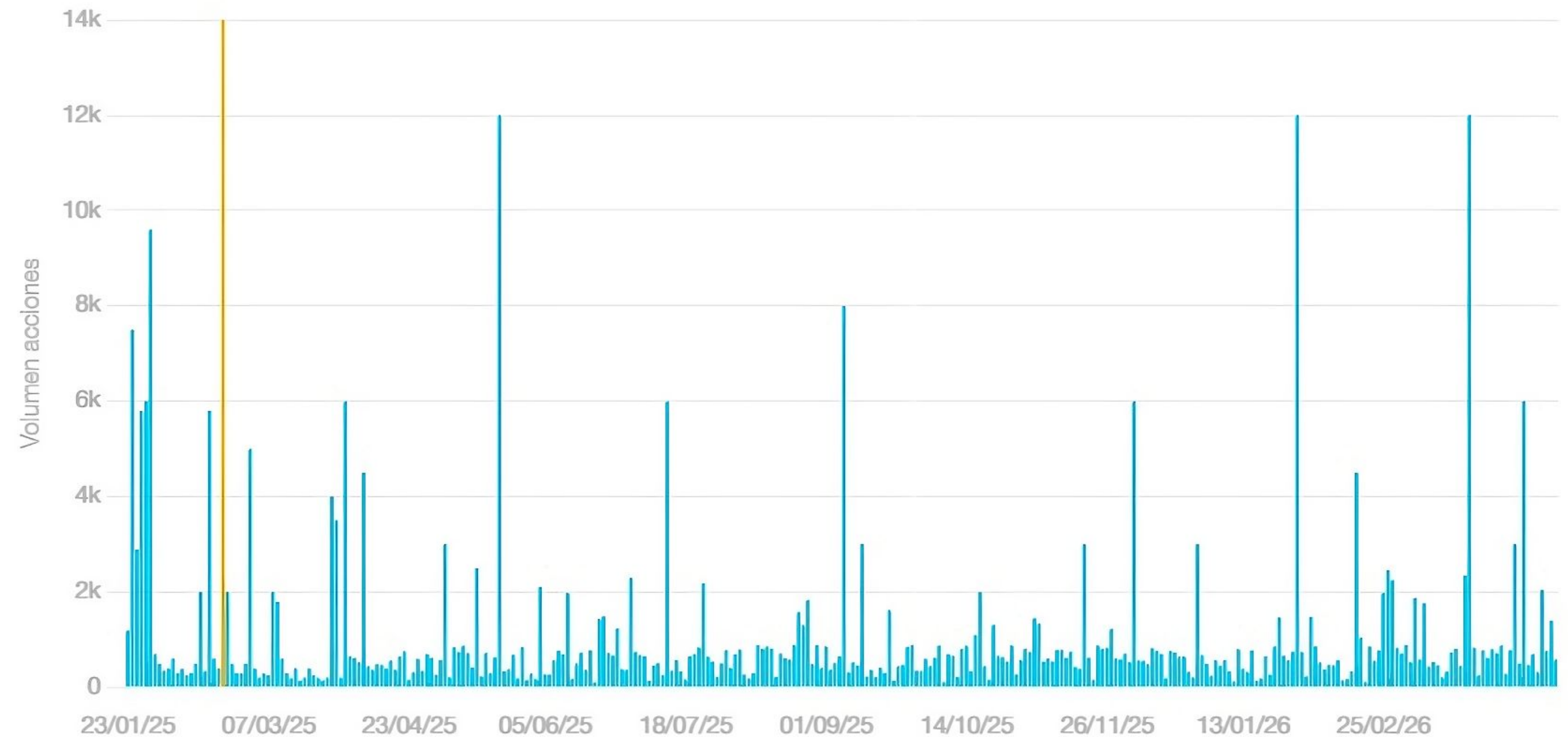
Fuente: BME Growth

■ Pico Máximo (21/02/25)

■ Volumen Diario

## Volumen negociado · Redegal

23 ene 2025 – 22 abr 2026 · BME Growth · 316 sesiones





# 18

## 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 2025 y 2024, por importes negativos respectivos de 850.908,95 euros y 992.792,10 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 197.809,98 euros y 324.465,24 euros en 2025 y 2024 respectivamente, así como los incluidos en la cuenta "pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones

comerciales" que ascienden a 238.828,35 y 36.290,70 euros en 2025 y 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 previsibles que una empresa espera recibir de forma anual por contratos o suscripciones

● **Margen bruto:** Diferencia entre los ingresos netos por ventas y el coste de los bienes y servicios vendidos (aprovisionamientos)

● **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.

A photograph of a modern office interior with blue walls. Several people are seated at desks, working on computers. The office is well-lit with recessed ceiling lights. On the wall, there are motivational quotes and a whiteboard. The overall atmosphere is professional and collaborative.

19

# Contacto

[inversores@redegal.com](mailto:inversores@redegal.com)

[accionistas@redegal.com](mailto:accionistas@redegal.com)

[www.redegal.com/es/accionistas-e-inversores](http://www.redegal.com/es/accionistas-e-inversores)

# 20 Anexos



# 19 Anexos.

## Indicadores financieros.

Cifras en miles euros.

	2021	2022	2023	2024*	2025
Importe neto de la cifra de negocios (euros)	5.977,00	8.052,00	10.070,82	13.755,64	<b>16.834,05</b>
% var. Interanual	18,43	34,72	25,07	36,59	<b>22,38</b>
EBITDA Ajustado (euros)	946,00	1.054,00	1.130,49	650,46	<b>1.546,84</b>
% var. Interanual	32,49	11,42	7,26	(42,46)	<b>137,81</b>
Flujo de caja de operaciones (euros)	--	--	--	1.152,55	<b>(662,59)</b>

## Medidas alternativas de rendimiento

Cifras en miles euros

	2021	2022	2023	2024*	2025
Importe neto de la cifra de negocios	5.977,00	8.052,00	10.070,82	13.755,64	<b>16.834,05</b>
Margen Bruto	4.140,00	6.013,00	6.771,78	5.470,42	<b>6.973,70</b>
EBITDA	946,00	1.054,00	931,287	289,71	<b>1.110,21</b>
EBITDA Ajustado	946,00	1.054,00	1.130,49	650,46	<b>1.546,84</b>
EBIT	501,00	511,00	108,27	(1.515,75)	<b>(484,19)</b>
EBIT Ajustado	501,00	511,00	820,47	(147,37)	<b>803,35</b>
Total Activo	--	6.547,19	7.960,67	11.763,69	<b>10.314,34</b>
Deuda financiera total	6.673,00	5.050,26	5.455,71	3.825,41	<b>3.689,19</b>
Caja y equivalentes	223,00	176,24	288,05	3.367,76	<b>1.087,00</b>
Deuda financiera neta	6.450,00	4.878,02	5,167,66	457,65	<b>2.602,19</b>
Deuda financiera neta/EBITDA Ajustado	6,82	4,62	4,57	0,70	<b>2,75</b>
Recursos propios	--	(1.213,13)	(2.455,23)	817,90	<b>(623,09)</b>
Deuda financiera neta/Recursos propios	--	n.s.	n.s.	0,56	<b>n.s.</b>
Deuda Financiera Neta/Total Activo	--	0,74	0,65	0,04	<b>0,25</b>

\*Cifras reexpresadas

# Anexos.

## Estructura del capital y cálculo Deuda Financiera Neta.

Cifras expresadas en euros.

	31/12/2025	31/12/2024*	Var. %
Patrimonio Neto	<b>(623.088,95)</b>	817.898,14	c.s.
Deudas con entidades de crédito a largo plazo	<b>1.842.799,81</b>	1.503.994,97	22,5
Deudas con entidades de crédito a corto plazo	<b>1.846.394,50</b>	2.321.413,04	(20,5)
Deuda Financiera Bruta total	<b>3.689.194,31</b>	3.825.408,01	(3,56)
Total estructura capital	<b>3.066.105,36</b>	4.643.306,15	(33,97)
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	<b>1.087.001,78</b>	3.367.759,15	(67,72)
Deuda Financiera Neta	<b>2.602.192,53</b>	457.648,86	n.s.

## Estructura de Deuda Financiera Bruta

	31/12/2025	31/12/2024
Deuda a largo plazo	<b>50,0%</b>	39,3%
Deuda a corto plazo	<b>50,0%</b>	60,7%

\*Cifras reexpresadas



Presidente y Consejero Delegado  
**Jorge Vázquez**

Consejero Dominical  
**Lino de Prado**

Consejero Ejecutivo  
**Javier Castiñeiras**

Consejero Independiente  
Secretario Comisión de Auditoría  
**Fernando Orteso**

Consejera Independiente  
Presidenta Comisión de Auditoría  
**Lola Castillo**

Consejero Independiente  
Vocal Comisión de Auditoría  
**Domingo García**

Accionista con 31,5%

Accionista con 34,8%

Accionista con 0,7%

## Consejo de Administración.

% participación



	Liprasa 2015 SLU	34,8%
	Lago Diecinueve Invest SL	23,7%
	FONDO ISETEC V, FCR	16,4%
	Resto accionistas	13,6%
	Axouxere de Inversiones	11,5%

### Estructura accionarial 31.12.2025

GRACIAS.

Redegal

Smart Digital Company