

Redegal

Informe de Resultados

Enero-Junio 2025

Octubre 2025

Nota legal

La información

La información contenida en este Informe de Resultados correspondiente al primer semestre del ejercicio 2025 (enero-junio 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) nº 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 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity (en adelante "BME Growth").

Contenido del Informe de Resultados Enero-Junio 2025

El Informe de Resultados contiene la revisión de la gestión de la actividad y resultados de la Compañía durante el primer semestre del ejercicio 2025 (enero-junio 2025), así como su comparación con el mismo periodo de 2024 (enero-junio 2024) e incluye información financiera extraída de los estados financieros del primer semestre de 2025 de Redegal, S.A. y sus filiales, con revisión limitada del auditor 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.

Información prospectiva

La información que contiene el Informe de Resultados 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. Enero-Junio 2025 de un vistazo
3. Redegal: perfil de compañía, líneas de negocio y modelo de negocio
4. Resultados de gestión en enero-junio 2025
5. Evolución de los segmentos de negocio en enero-junio 2025
6. Estrategia y Plan de crecimiento 2024-2028
7. Gestión de riesgos
8. Hechos relevantes del periodo y posteriores al cierre
9. Evolución previsible
10. Periodo medio de pago a proveedores
11. Actividad de I+D
12. Adquisición y enajenación de acciones propias
13. Perímetro de consolidación
14. Redegal en el mercado bursátil
15. Glosario
16. Contacto
17. Anexos



1

Carta del Presidente Ejecutivo

1 Carta del Presidente Ejecutivo

Queridos/as accionistas,

Cerramos el primer semestre de 2025 con resultados que confirman la solidez de nuestro modelo y la capacidad de Redegal para crecer de forma rentable. Hemos alcanzado unos ingresos de 7,5 millones de euros, lo que supone un incremento del 16,7% respecto al mismo periodo del año anterior. El EBITDA Ajustado se ha situado en 597mil euros (+59%) y el EBIT Ajustado en 231 mil euros, reflejando una mejora sustancial tanto en volumen como en eficiencia operativa.

Este avance se ha visto acompañado de un crecimiento del 22,6% en el mercado español, consolidando nuestra posición como compañía cotizada de referencia en el sector tecnológico nacional, tras nuestro salto a BME Growth el pasado mes de julio.

Este hito, junto a la salida previa a BME Scaleup en enero, representa un paso firme en nuestro compromiso con la transparencia, la profesionalización y el crecimiento sostenible.

Durante este semestre hemos seguido impulsando la integración de la inteligencia artificial en el corazón de nuestro negocio, optimizando procesos y potenciando la innovación en todas nuestras áreas. Nuestra apuesta full digital se refuerza con nuevas cuentas en todos los ámbitos de actividad, con especial relevancia en el área de Producto, donde hemos crecido un 46% en ventas.

La unidad de Digital Business continúa creciendo (+23,4%) de forma sólida, especialmente en performance, analítica y automatización, con proyectos cada vez más recurrentes y basados en IA. En Tecnología, seguimos siendo un socio estratégico para grandes marcas de automoción, industria, moda, belleza y alimentación, reforzando relaciones de largo plazo. Además, nuestra unidad de Producto ha lanzado Boostic.cloud, recientemente reconocido como mejor SaaS del año, y seguimos expandiendo Binnacle Data tanto en el mercado europeo como en México.

Afrontamos la segunda mitad del año con optimismo y determinación. Tradicionalmente es nuestro periodo más fuerte, y esperamos mantener un crecimiento a doble dígito, con foco en la rentabilidad, la escalabilidad y la consolidación de una estructura eficiente. Los proyectos firmados en los últimos meses nos permiten prever un cierre de ejercicio muy positivo y generar flujos de caja operativos sólidos.

Seguimos avanzando con paso firme en nuestro Plan Estratégico 2024–2028, cuyo objetivo es alcanzar en 2028 unos ingresos de 22,6 millones de euros y un EBITDA ajustado de 4,4 millones de euros, manteniendo el equilibrio entre crecimiento, innovación y rentabilidad. Además, estamos explorando oportunidades de crecimiento inorgánico que nos permitan acceder a nuevos mercados, complementar nuestro portafolio tecnológico y reforzar nuestro liderazgo.

A todos los que formáis parte de este camino, equipo, clientes, accionistas y socios, gracias por vuestra confianza. Cada avance es fruto del esfuerzo conjunto de un equipo comprometido con construir una compañía global, sólida y preparada para el futuro.

Con todo mi agradecimiento,

Jorge Vázquez
Presidente Ejecutivo en Redegal



2

Enero-Junio 2025 de un vistazo



2 Enero-Junio 2025 de un vistazo



EBITDA Ajustado*	EBIT Ajustado*	Deuda Financiera Bruta	Ingresos recurrentes
0,6 M€	0,2 M€	3,5 M€	95%
Var. 1S 2024: +59,3%	Var. 1S 2024: +95,8%	Var. 31.12.2024: (8,2)%	Var. 1S 2024: +3,0 p.p.



9 países

130 profesionales

* Ver definición de EBITDA Ajustado y EBIT Ajustado en el Glosario.
Datos Enero-Junio 2024 no sometidos a Revisión Limitada.
Datos a 31.12.2024 reexpresados.

2 Enero-Junio 2025 de un vistazo

Hitos de gestión

- Las ventas, por importe de 7,5 millones de euros, crecen un significativo 16,7% impulsadas por el negocio de Digital Business (+23,4%) y la actividad en el mercado español (+22,6%).

- Significativo avance en rentabilidad operativa con un EBITDA Ajustado de casi 0,6 millones de euros, un 59,3% superior al registrado en el mismo periodo del año anterior, apoyado en el crecimiento de ventas, el avance continuo de la participación del negocio propio (mayor margen respecto a consolidado) y el control de gastos de explotación.

- Los productos propios (Binnacle Data y Boostic.cloud) crece su facturación en un 45% en el periodo respecto al primer semestre de 2024 aunque todavía apenas suponen un 1% de las ventas totales.

- La actividad del Grupo en su momento actual de desarrollo es muy exigente en términos de consumo de capital circulante, debido especialmente a los esfuerzos de inversión de los últimos años, en lo relativo a los negocios en México y Portugal, al refuerzo de la estructura comercial para las áreas de Product y Tech y al desarrollo de sus productos Binnacle o Boostic.cloud, los cuales han marcado la actividad de inversión del Grupo durante el primer semestre, con el fin de mejorar la línea de producción y poder así prestar un servicio cada vez más especializado y mejorado a sus clientes.

- Con posterioridad al cierre, la Compañía ha anunciado la realización de una próxima ampliación de capital con un objetivo de captación de hasta 3 millones de euros a un precio de 7,8 euros por acción.



3

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

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

3.1 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.

El Grupo dispone de tres líneas principales de negocio.



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

3.2 Clientes



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

3.3.1 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.



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

3.3.1 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.

Además, se ofrecen servicios de hosting, alojando las páginas webs en nubes de AWS o Google Cloud, así como también en la nube propia de Redegal

Nuestros partners tecnológicos

BIGCOMMERCE CERTIFIED PARTNER

MIRAKL

Google Partner PREMIER 2025

shopify partners

2023 Microsoft | Advertising Partner

Adobe Solution Partner BRONZE

DOOFINDER

Meta Business Partner

CONNECTIF

salesforce PARTNER

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

3.3.2 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

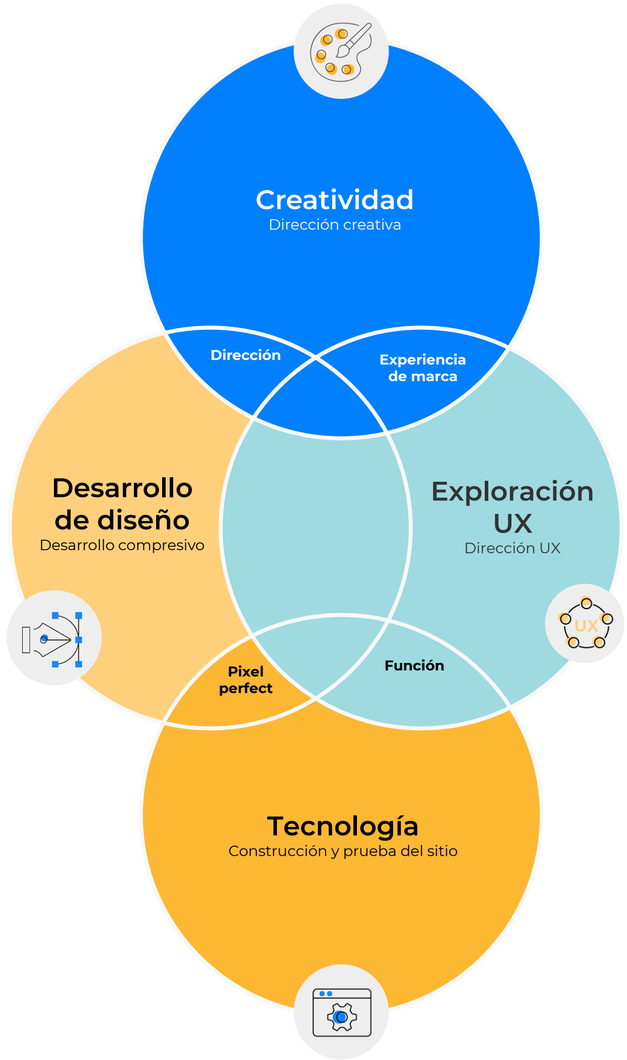
Las redes sociales son el canal de comunicación directo e instantáneo más empleado por los usuarios para interrelacionarse en el medio digital. Debido a ello, las empresas hacen uso de este canal para contactar con su público objetivo de manera dinámica y permanente.

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 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.



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

3.3.2 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.

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

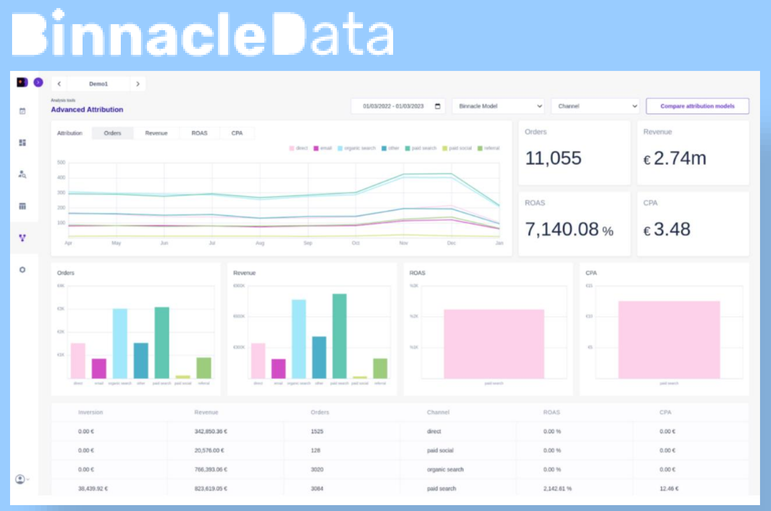
3.3.3 Product (Binnacle Data y Boostic.cloud)

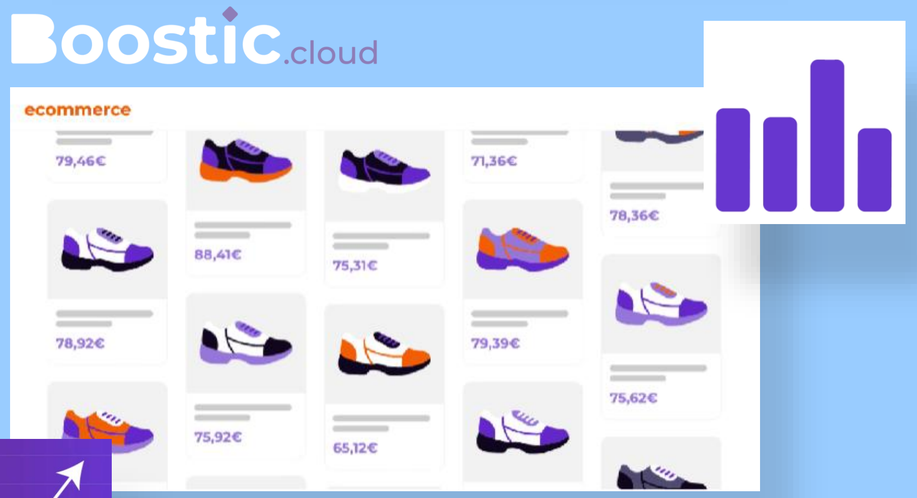
Redegal acomete anualmente inversiones en Investigación y Desarrollo de proyectos. Fruto de ello, la Sociedad comenzó la comercialización de su primer software de desarrollo propio, Binnacle Data (www.binnacledata.com). Un software dirigido a agencias de comunicación y pymes que permite medir los principales 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 febrero de 2025 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.





4

Resultados de gestión en enero-junio 2025



4 Resultados de gestión en enero-junio 2025

4.1 Resultados operativos y financieros

Los resultados consolidados de Redegal durante el primer semestre confirman la tendencia de crecimiento de su actividad. En efecto, la cifra de negocios ascendió a 7,5 millones de euros lo que supone un crecimiento del 16,7% respecto a la alcanzada en el mismo periodo de 2024, 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.

El crecimiento de los ingresos durante el primer semestre ha ido de la mano del negocio de Digital Business (+23,4%), lo cual ha derivado en un apalancamiento de los Aprovisionamientos y del Margen Bruto respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Es reseñable el dato del Margen Bruto, que asciende desde al 37,4% hasta el 96,69% si excluimos de su cálculo el importe de los Aprovisionamientos del área de Digital Business.

La Compañía continúa con su apuesta por la innovación, mediante el desarrollo de un nuevo producto propio que integra inteligencia artificial avanzada, big data y analítica de grandes volúmenes de información para impulsar la evolución del e-commerce. Dicha solución, que ya tiene impacto en la actividad de ventas actual, aborda la optimización inteligente de catálogos de productos, la compatibilidad con ecosistemas emergentes de agentes y la monitorización activa de la competencia y del sector. A cierre del periodo, el trabajo técnico y documental asociado a estos proyectos se encuentra en una fase avanzada de ejecución, representando un volumen de actividad relevante que, siguiendo criterios de prudencia contable, no ha sido reconocido aún como ingreso en la cuenta de resultados. No obstante, dicha actividad refleja una aportación operativa sustancial y una generación de valor económico diferido que se verá reflejada en el cierre del ejercicio y en ejercicios posteriores.

Cuenta de resultados

Cifras expresadas en euros	Enero-Junio 2025	Enero-Junio 2024	% Var.
Importe neto de la cifra de negocios	**7.547.204,50**	**6.467.514,81**	**16,7**
Trabajos realizado por la Sociedad para su activo	406.595,79	260.848,32	55,9
Aprovisionamientos	(4.724.405,13)	(3.452.177,40)	36,9
Otros ingresos de explotación	72.588,20	73.066,27	(0,7)
Gastos de personal	(2.529.080,14)	(2.557.331,84)	(1,1)
Otros gastos de explotación	(710.595,31)	(451.791,05)	57,3
Subvenciones de inmobilizado no financiero y otros	46.342,42	35.113,62	32,0
EBITDA	**108.650,33**	**375.242,73**	**(71,0)**
Amortización del inmovilizado	(367.204,84)	(257.505,55)	42,6
Otros resultados extraordinarios	(331.055,30)	(63.533,06)	n.s.
Resultado de Explotación (EBIT)	**(589.609,81)**	**54.204,12**	**c.s.**
Gastos financieros	(111.535,92)	(100.065,95)	11,5
Diferencias de cambio	(23.166,35)	(31.323,29)	(26,0)
Resultado financiero	**(134.702,27)**	**(131.389,24)**	**2,5**
Resultado antes de impuestos	(724.312,08)	(77.185,12)	n.s.
Impuesto sobre beneficios	113.832,40	--	--
Resultado Neto	**(610.479,68)**	**(77.185,12)**	**n.s.**
Resultado atribuido a socios externos	(1.945,94)	(1.796,04)	8,3
Resultado atribuido a Sociedad Dominante	**(608.533,74)**	**(75.389,08)**	**n.s.**

EBITDA Ajustado	**597.717,95**	**375.242,73**	**59,3**
EBIT Ajustado	**230.513,11**	**117.737,18**	**95,8**

Ver definición de EBITDA Ajustado y EBIT Ajustado en el Glosario.
Datos Enero-Junio 2024 no sometidos a Revisión Limitada.

4 Resultados de gestión en enero-junio 2025

4.1 Resultados operativos y financieros

A pesar del importante crecimiento , conviene destacar la estabilización en los gastos de personal respecto al primer semestre del ejercicio anterior, como consecuencia de la mejora de los sistemas de control de la empresa, que han permitido hacer más eficiente el proceso de delivery.

El EBITDA ajustado se sitúa en 597 miles de euros , lo que supone una mejora del 59,3% sobre el mismo periodo del año anterior. La mejora del EBITDA se debe a la transición que Redegal está realizando sobre su modelo de negocio, que tiene como objetivo convertir a su unidad de Producto en el eje central del Grupo , contribuyendo de manera creciente a la mejora de los márgenes y al nuevo posicionamiento estratégico de la Compañía.

En términos de resultados de explotación (EBIT), este ascendió en términos ajustados a un importe de 231 miles de euros, lo que supone un incremento del 95,8% respecto al año anterior. Tomemos en cuenta que el EBIT se ve afectado por el importe significativo de la amortización de la Compañía (incremento de un 42% sobre el primer semestre de 2024). 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.

La Compañía registra en 2025, 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. De esta manera, el EBIT Ajustado excluyendo los gastos extraordinarios de la salida a bolsa, asciende a 230 miles de euros, lo que supone incrementar en un 95% el obtenido en el mismo periodo del año anterior.



4 Resultados de gestión en enero-junio 2025

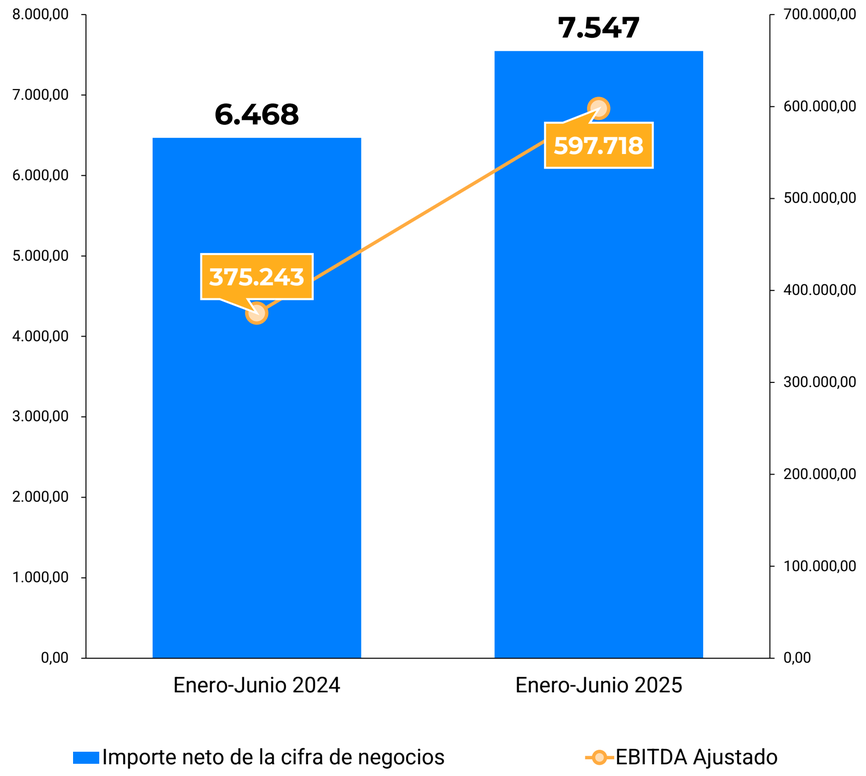
4.1 Resultados operativos y financieros

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 sociedad continúa en la senda del crecimiento habiendo incrementado su cifra de negocios en un 16,7% con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, si bien el resultado de explotación se ve afectado por el incremento en las dotaciones de amortización del inmovilizado intangible y por los gastos relativos a la incorporación al BME Scaleup y posterior salida al BME Growth.

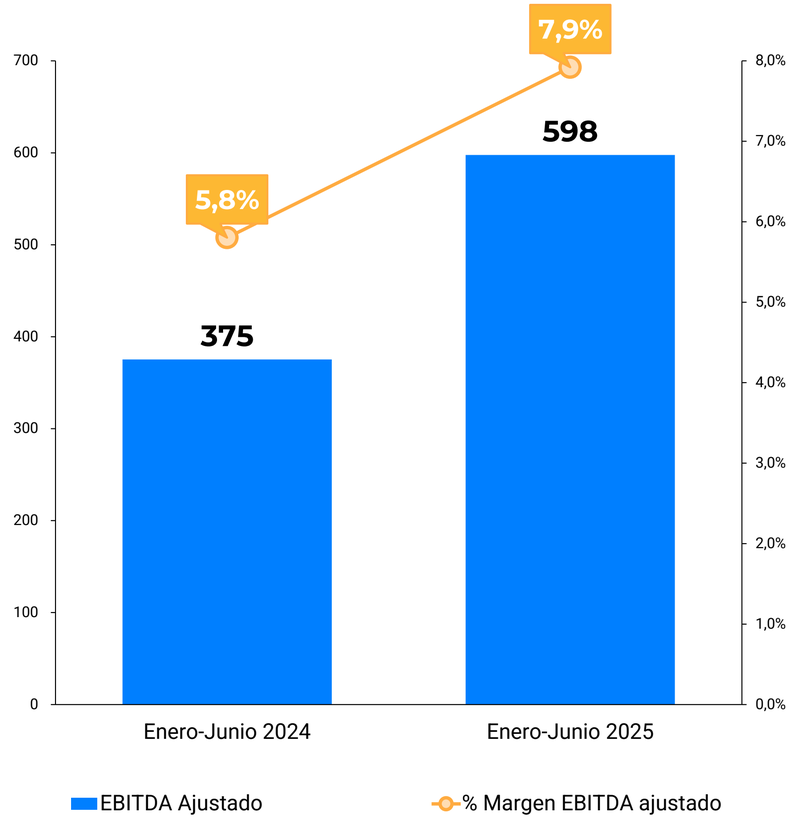
Evolución Cifra de Negocio y EBITDA Ajustado

Cifras expresadas en miles de euros



Evolución EBITDA Ajustado y % Margen de EBITDA Ajustado

Cifras expresadas en miles de euros



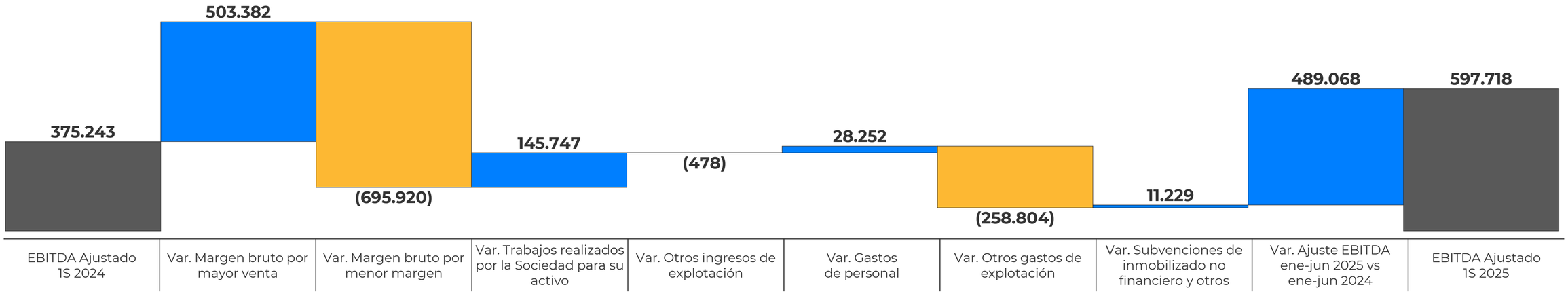
Ver definición de EBITDA Ajustado en el Glosario.
Datos Enero-Junio 2024 no sometidos a Revisión Limitada.

4 Resultados de gestión en enero-junio 2025

4.1 Resultados operativos y financieros

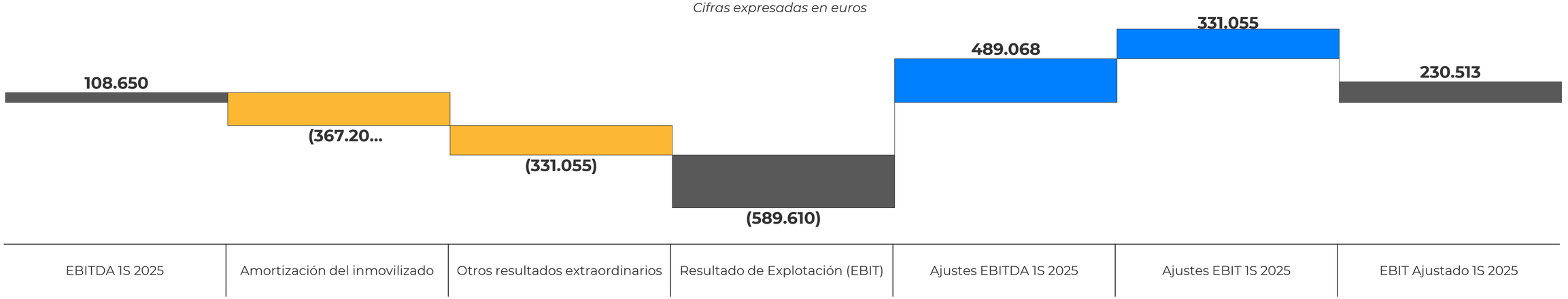
Evolución EBITDA Ajustado 1S 2025

Cifras expresadas en euros



Composición EBIT Ajustado 1S 2025

Cifras expresadas en euros



Ver definición de EBITDA Ajustado y EBIT Ajustado en el Glosario.
Datos Enero-Junio 2024 no sometidos a Revisión Limitada.

4 Resultados de gestión en enero-junio 2025

4.2 Gestión del capital y financiación

La actividad del Grupo en su momento actual de desarrollo es muy exigente en términos de consumo de capital circulante, debido especialmente a los esfuerzos de inversión de los últimos años, en lo relativo a los negocios en México, Portugal y al desarrollo de sus productos Binnacle o Boostic.

En términos de deuda financiera, a finales de junio de 2025 la deuda bruta ascendió a 3,5 millones de euros, 300.000 euros menos que a cierre de 2024. Durante los ejercicios 2024 y 2025 la Compañía ha reforzado significativamente su estructura de capital habiendo reducido la deuda bruta desde los 5,9 millones de euros en junio de 2024 a un saldo de 3,5 millones de euros en junio de 2025.

Sin embargo, la Deuda Financiera Neta se ha incrementado desde los 0,4 millones de euros de finales de 2024 hasta los 3,3 millones de euros en junio de 2025. El motivo es la reducción del saldo de caja a final del periodo, tal como se explica en el apartado de Cash-Flow, influenciado en el dato de cierre de 2024 por el desembolso en caja de la ampliación de capital del ejercicio pasado que entró en el balance al final del año.

Conviene destacar que Redegal mantiene una estructura equilibrada de deuda a largo y corto plazo. No obstante, con motivo del vencimiento de parte de sus líneas de financiación de circulante en el primer semestre de 2026, la Compañía se encuentra trabajando para adecuar la estructura de la deuda a la esperada evolución del negocio en los próximos años.

En este contexto coyuntural, el ratio DFN/EBITDA LTM a cierre del primer semestre era de 3,63 veces y el de DFN/Recursos Propios subió hasta 2.966,6 veces, lo que se irá rebajando a lo largo del ejercicio con la operativa normal del negocio.

Balance de situación

Cifras expresadas en euros	30/06/2025	31/12/2024	% Var.
Activo no corriente	**4.764.774,21**	**4.604.301,33**	**3,5**
Inmovilizado intangible	3.399.258,55	3.352.292,56	1,4
Inmovilizado material	58.732,13	59.052,78	(0,5)
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	536.314,35	536.314,35	n.s.
Inversiones financieras a largo plazo	248.531,20	248.536,06	(0,0)
Activos por impuesto diferido	521.937,98	408.105,58	27,9
Activo corriente	**4.633.391,73**	**7.159.388,87**	**(35,3)**
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	3.921.388,18	3.489.674,00	12,4
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	494.766,19	299.636,68	65,1
Inversiones financieras a corto plazo	40.195,41	2.319,04	n.s.
Periodificaciones a corto plazo	10.998,47	--	--
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	166.043,48	3.367.759,15	(95,1)
Total activo	**9.398.165,94**	**11.763.690,19**	**(20,1)**
Patrimonio neto total	**1.128,05**	**889.436,60**	**(99,9)**
Pasivo no corriente	**2.061.581,83**	**2.450.233,69**	**(15,9)**
Deudas a largo plazo	1.192.785,55	1.503.994,97	(20,7)
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	787.250,30	853.572,22	(7,8)
Pasivos por impuesto diferido	81.545,98	92.666,50	(12,0)
Pasivo corriente	**7.335.456,06**	**8.424.019,90**	**(12,9)**
Provisiones a corto plazo	652.532,51	745.278,61	(12,4)
Deudas a corto plazo	2.319.761,98	2.321.413,04	(0,1)
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	181.000,00	--	--
Periodificaciones a corto plazo	33.733,80	126.967,00	(73,4)
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	4.148.427,77	5.230.361,25	(20,7)
Total pasivo y patrimonio neto	**9.398.165,94**	**11.763.690,19**	**(20,1)**

Datos a 31/12/2024 reexpresados.

4 Resultados de gestión en enero-junio 2025

4.3 Generación de Cash Flow

Cifras expresadas en euros

Flujos de efectivo de las actividades de explotación	Enero-Junio 2025	Enero-Junio 2024	% Var.
Resultado consolidado del ejercicio antes de impuestos	**(724.312,08)**	**(77.185,12)**	**n.s.**
Ajustes del resultado consolidado	**530.103,67**	**92.932,85**	**n.s.**
Amortización del Inmovilizado	367.204,84	257.505,55	42,6
Correcciones valorativas por deterioro	96.351,10	--	--
Imputación de subvenciones	(46.342,42)	(35.113,62)	32,0
Gastos financieros	111.535,92	100.065,95	11,5
Diferencias de Cambio	23.166,35	31.323,29	(26,0)
Otros ingresos y gastos	(21.812,12)	(260.848,32)	(91,6)
Cambios en el capital corriente	**(1.714.230,42)**	**22.934,80**	**c.s.**
Deudores y otras cuentas a cobrar	(528.065,28)	(383.496,23)	37,7
Acreedores y otras cuentas a pagar	(1.081.933,48)	446.885,62	c.s.
Otros activos y pasivos no corrientes	(104.231,67)	(40.454,59)	157,7
Otros flujos de efectivo de las acti. de explot. consolidados	**(111.535,92)**	**(100.065,95)**	**11,5**
Pagos de intereses	(111.535,92)	(100.065,95)	11,5
Total Flujos de efectivo de las actividades de explotación	**(2.019.974,75)**	**(61.383,42)**	**n.s.**

Flujos de efectivo de las actividades de financiación	Enero-Junio 2025	Enero-Junio 2024	% Var.
Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio	(275.379,28)	**44.101,33**	**c.s.**
Subvenciones, donaciones ylegados recibidos	32.229,96	44.101,33	(26,9)
Adquisición de instrumentos de patrimonio propio	(307.609,24)	--	--
Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero	(198.152,40)	(192.313,57)	3,0
Emisión de deuda con otras entidades de crédito	--	442.362,23	--
Emisión de otras deudas con empresas del grupo y asociadas	181.000,00	--	--
Devolución de deuda con otras entidades de crédito	(312.830,48)	--	--
Devolución de otras deudas con empresas del grupo y asociadas	(66.321,92)	(634.675,80)	--
Total Flujos de efectivo de las actividades de financiación	**(473.531,68)**	**(148.212,24)**	**n.s.**
Efecto de las variaciones de los tipos de cambio	(61.323,18)	(31.323,29)	95,8
Aumento/Disminución neta del efectivo o equivalentes	(3.201.685,67)	(181.208,62)	n.s.
Efectivo o equivalentes al comienzo del periodo	3.367.759,15	288.045,42	n.s.
Efectivo o equivalentes al final del periodo	166.073,48	106.836,80	55,4

Flujos de efectivo de las actividades de inversión	Enero-Junio 2025	Enero-Junio 2024	% Var.
Pagos por inversiones	(646.856,06)	**(3.293,49)**	**n.s.**
Empresas del grupo y asociadas	(195.129,51)	--	--
Inmovilizado material	(413.850,18)	(3.293,49)	n.s.
Otros activos financieros	(37.876,37)	--	--
Cobros por desinversiones	--	**63.003,82**	--
Otros activos financieros	--	63.003,82	--
Total Flujos de efectivo de las actividades de inversión	**(646.856,06)**	**59.710,33**	**c.s.**

Datos Enero-Junio 2024 no sometidos a Revisión Limitada.

4 Resultados de gestión en enero-junio 2025

4.3 Generación de Cash Flow

El comportamiento de los flujos de efectivo de las actividades de explotación ha sido negativo motivado por:

- Estacionalidad de las ventas en los meses de mayo y junio, que deriva en una fuerte inversión inicial en proyectos durante este mes que se transformará en caja en el mes de julio.
- Reducción de la financiación bancaria de circulante en casi 300.000 euros durante el primer semestre del año.
- Reducción de la partida de Acreedores en más de un millón de euros durante el periodo.
- La amortización del importe pendiente con Administraciones Públicas, que ya estaba provisionado en la cuenta de resultados en el ejercicio anterior, y que ya ha quedado desembolsado.

La Compañía considera este hecho como coyuntural, derivado de la propia estacionalidad en sus ventas, ya que la Compañía obtiene tradicionalmente mayores ingresos en el segundo semestre del año, además de una mejora significativa en sus márgenes. De hecho, a fecha de cierre de este informe se están ejecutando proyectos por importe de 14 millones de euros y se ha firmado financiación a largo plazo por importe de 800.000 euros.

Asimismo, la evolución positiva de las principales magnitudes operativas, como el EBITDA y el crecimiento en facturación, así como el impulso del desarrollo de software propio en el modelo de negocio, permite la generación de flujos de caja operativos positivos en el segundo semestre del año, lo cual confirma la solidez del negocio y la capacidad de la Compañía para transformar dicha inversión en resultados sostenibles a medio y largo plazo.



5

Evolución de los segmentos de negocio en enero-junio 2025



5 Evolución de los segmentos de negocio en enero-junio 2025



Digital Business

Durante 2025, la unidad de Digital Business ha continuado consolidando su crecimiento, especialmente en las áreas de Performance, Analítica y Automatización, donde se ha reforzado la recurrencia de proyectos, la colaboración transversal entre equipos y la aplicación de soluciones basadas en inteligencia artificial para la optimización de resultados y la personalización de estrategias.

España sigue siendo el principal motor de actividad dentro de la unidad, con un incremento sostenido tanto en volumen de clientes como en proyectos de mayor complejidad estratégica.

El mercado portugués, iniciado en 2024, ha evolucionado positivamente este año con la ampliación de servicios a SEO, contenidos y performance, incorporando además procesos de automatización inteligente en las estrategias de captación y reporting.

Por su parte, el mercado mexicano mantiene una posición estable, con un enfoque en campañas de performance y estrategias de crecimiento orgánico y analítico

En cuanto a sectores, el foco se ha mantenido en Banca, Seguros, Alimentación y Retail, pero durante 2025 se han incorporado nuevas oportunidades en Educación y Beauty & Pharma, diversificando la cartera de clientes y consolidando la presencia del área digital en todos los servicios: Social Media, Automatización, Performance, Diseño, Analítica y SEO, con una clara orientación hacia la eficiencia, la innovación y el uso estratégico de la inteligencia artificial.



Tech

Durante 2025, el área de Tecnología ha continuado consolidando su papel estratégico dentro de la Compañía, impulsando el crecimiento y la innovación en el ámbito digital de nuestros clientes. El e-commerce ha vuelto a ser un eje central de la actividad, destacando especialmente el fortalecimiento de nuestra especialización en Magento, donde hemos desarrollado proyectos de gran complejidad técnica que integran experiencias personalizadas, optimización de rendimiento y arquitecturas escalables.

Este año también ha estado marcado por un fuerte impulso en la adopción y el desarrollo de proyectos sobre Shopify, una plataforma que ha ganado protagonismo dentro de nuestra cartera tecnológica. Hemos llevado a cabo implementaciones avanzadas para marcas nacionales e internacionales, aprovechando las capacidades nativas de Shopify y extendiéndolas mediante integraciones personalizadas, consolidando así nuestra posición como partner de referencia en el ecosistema Shopify.

Además, hemos reforzado nuestra presencia en sectores clave como la automoción, industria, moda, belleza y alimentación, consolidando relaciones de largo plazo y abriendo nuevas oportunidades de crecimiento conjunto. El desarrollo de soluciones a medida también ha cobrado un papel relevante, con proyectos basados en tecnologías como Node.js, Laravel y React, orientados a la optimización de procesos internos y a la mejora de la experiencia digital.

Por último, 2025 ha supuesto un avance significativo en la madurez tecnológica interna, con mejoras en los procesos de QA, DevOps y despliegue en entornos cloud, así como la incorporación de inteligencia artificial en tareas de automatización y de desarrollo. Estos avances han reforzado la confianza de nuestros clientes y nos posicionan para afrontar con solidez los retos tecnológicos de los próximos años.

5 Evolución de los segmentos de negocio en enero-junio 2025

Product

A lo largo del primer semestre de 2025, la unidad de producto ha dividido su actividad en dos frentes bien diferenciados. Por un lado, se ha puesto mucho foco en el lanzamiento al mercado de un nuevo producto, Boostic.cloud. El lanzamiento se ha focalizado principalmente en el mercado español y mexicano, y trabajando dos líneas de ventas independientes y complementarias. Por un lado, venta directa a e-commerce grandes o medianos, y por otro lado la creación de un programa de partners para colaborar con agencias y consultoras que puedan utilizar el producto internamente con sus clientes o distribuirlo a los mismos.

Por otro lado se ha continuado trabajando en ampliar el mercado y clientes de Binnacle Data, en este sentido se ha estado haciendo foco en las dos grandes tipologías de clientes que están encontrando un alto valor en Binnacle Data: negocios de retail con omnicanalidad, incluyendo tiendas físicas y e-commerce; y por otro lado negocios digitales no transaccionales, interesados en el análisis, monitorización y optimización de sus procesos de captación de leads y onboarding de clientes, consiguiendo la entrada de nuevos clientes reconocidos en el mercado español, y abriendo múltiples oportunidades en México.

En paralelo al trabajo comercial y de desarrollo de negocio, el equipo ha estado trabajado en la evolución funcional de ambos productos, poniendo especial foco en Boostic.cloud, donde no solo se han ampliado las fuentes de información soportadas (incluyendo Meta Ads), sino que se ha trabajado en varias funcionalidades que permiten la segmentación personalizada del catálogo utilizando IA generativa, y que facilitan la activación de los insights detectados por Boostic mediante la integración directa con las plataformas de publicidad digital.

Todo ello ha sido posible gracias a un proceso de refuerzo, tanto del equipo técnico, como del comercial, que se ha llevado a cabo precisamente durante esta primera mitad de la anualidad 2025.

Distribución de la cifra neta de negocios por segmentos de negocio

Cifras expresadas en euros	Enero-Junio 2025	Enero-Junio 2024	% Var.
Importe neto de la cifra de negocios	**7.547.204,50**	**6.467.514,81**	**16,7**
Digital Business	**5.791.255,25**	4.693.158,65	23,4
Tech	**1.724.959,25**	1.753.056,17	(1,6)
Product	**30.990,00**	21.300,00	45,5

% distribución de la cifra neta de negocios por segmento de negocio

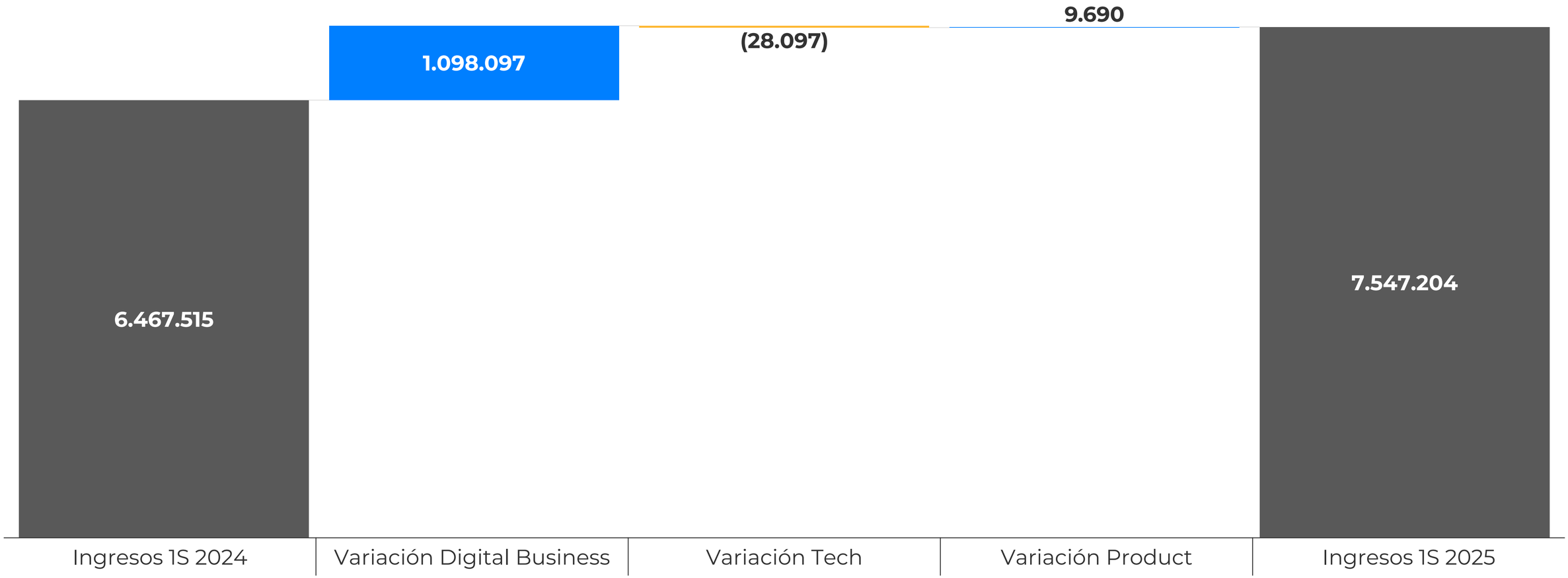
	Enero-Junio 2025	Enero-Junio 2024	Var. p.p.
Importe neto de la cifra de negocios	**100,00**	**100,00**	**n.s.**
Digital Business	**76,73**	72,57	4,2
Tech	**22,86**	27,11	(4,2)
Product	**0,41**	0,33	0,1

Datos Enero-Junio 2024 no sometidos a Revisión Limitada.

5 Evolución de los segmentos de negocio en enero-junio 2025

Aportación de los negocios al crecimiento de la Cifra de Negocio en 1S 2025

Cifras expresadas en euros



Datos Enero-Junio 2024 no sometidos a Revisión Limitada.

5 Evolución de los segmentos de negocio en enero-junio 2025

España

93,9%

7,1 M€

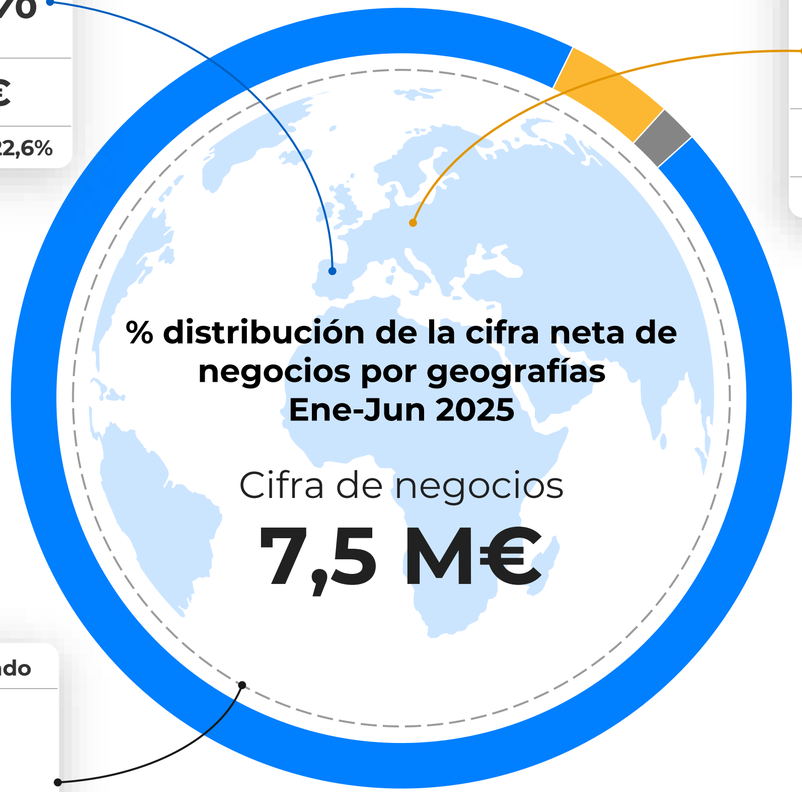
Var. 1S 2024: 22,6%

Resto de Europa

4,5%

0,3 M€

Var. 1S 2024: 4,0%



Resto del mundo

1,6%

0,1 M€

Var. 1S 2024: (66,6)%

Distribución de la cifra neta de negocios por geografías

Cifras expresadas en euros

	Enero-Junio 2025	Enero-Junio 2024	% Var.
Importe neto de la cifra de negocios	**7.547.204,50**	**6.467.514,81**	**16,7**
España	**7.087.131,54**	5.781.618,89	22,6
Resto de Europa	**340.075,22**	327.036,27	4,0
Resto del mundo	**119.997,74**	358.859,65	(66,6)

% distribución de la cifra neta de negocios por geografías

	Enero-Junio 2025	Enero-Junio 2024	Var. p.p.
Importe neto de la cifra de negocios	**100,00**	**100,00**	**n.s.**
España	**93,90**	89,39	4,5
Resto de Europa	**4,51**	5,06	(0,6)
Resto del mundo	**1,59**	5,55	(4,0)

Datos Enero-Junio 2024 no sometidos a Revisión Limitada.

6

Estrategia y Plan de crecimiento 2024-2028



6 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.

7
Gestión de riesgos

8
Hechos relevantes del periodo y posteriores al cierre



7 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.

8 Hechos relevantes del periodo y posteriores al cierre

Enero

Comenzamos nuestra cotización en BME Scaleup.

Marzo

Google Partner Premier 2025 durante 4 años consecutivos.

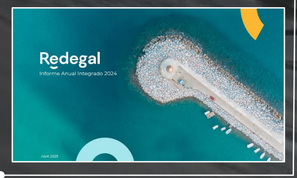
Google Partner

PREMIER 2025

Nuestro Presidente Ejecutivo Jorge Vázquez recibe el XVIII Premio Victoriano Reinoso que otorga la Asociación de Empresarios Gallegos en Madrid (Aegama), en reconocimiento a su destacada trayectoria empresarial y su liderazgo al frente de Redegal.

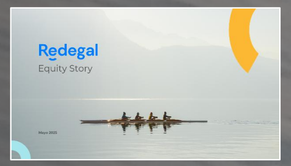
Abril

Publicación del Informe Integrado 2024.



Mayo

Publicación del nuevo Equity Story de Redegal.



Participación en el Foro Medcap.

BME X
FORO MEDCAP 2025

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

PuroMarketing

Abrimos oficina en Barcelona.

Nos asociamos a IAB Spain.

Nos convertimos en Mailchimp Pro Partners.

Junio

Celebración primera Junta General de Accionistas.

Julio

Salto al BME Growth.

BME Growth



Posteriores al cierre:

Octubre

Anuncio de ampliación de capital por importe de hasta 3 millones de euros.

Boostic.cloud recibe el premio al Mejor SaaS (software basado en la nube) del Año.

9

Evolución previsible



9 Evolución previsible

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

- Incrementar la cifra de negocio alcanzada en 2024 mejorando el margen bruto.
- 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: 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 mejora 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 de la misma.
- 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.

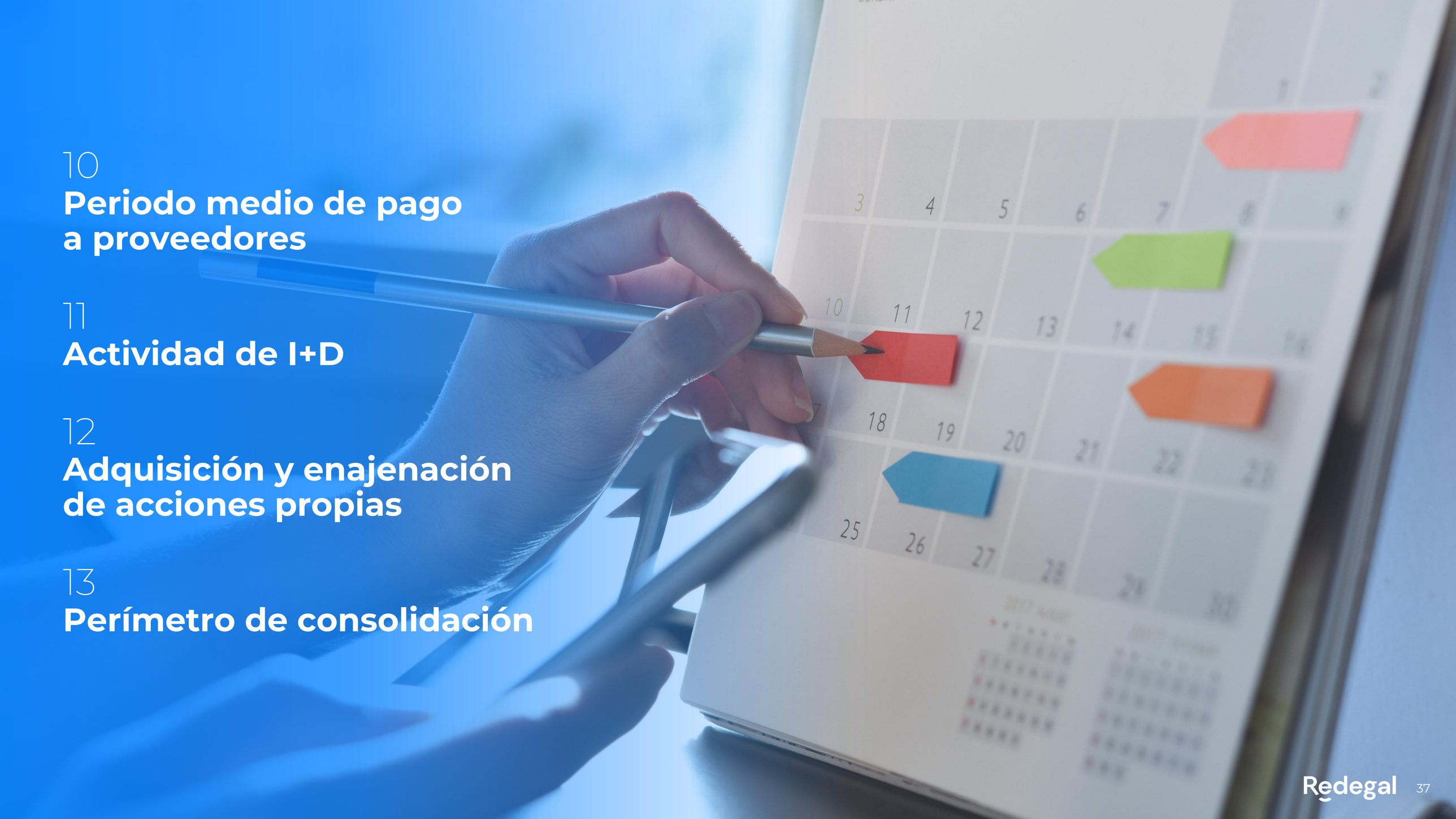
Están basadas asimismo en hipótesis consistentes e informadas a juicio de la Compañía, si bien las mismas dependen también de circunstancias ajenas a la misma, y de los factores de riesgo enunciados en el presente documento y otros que pudieren sobrevenir o no haber sido ponderados suficientemente por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

10
Periodo medio de pago a proveedores

11
Actividad de I+D

12
Adquisición y enajenación de acciones propias

13
Perímetro de consolidación



10 Periodo medio de pago a proveedores

Cifras expresadas en días	30/06/2025	31/12/2024
Periodo medio de pago a proveedores	**53,80**	48,60
Ratio de operaciones pagadas	**64,96**	44,61
Ratio de operaciones pendientes de pago	**31,11**	62,14

Cifras expresadas en euros	30/06/2025	31/12/2024
Total Pagos realizados	**4.289.736,14**	7.005.471,88
Total Pagos pendientes	**2.109.009,07**	2.063.739,00

11 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 primer semestre 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, con una inversión del 8% de sus ingresos, 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.

Durante el primer semestre del año, la Compañía ha iniciado inversiones en nuevas herramientas que combinan la IA, monitorización y analítica de datos y verán la luz a lo largo de 2026, y sigue implementando mejoras en Boostic.cloud y Binnacle Data.

12 Adquisición y enajenación de acciones propias

Detalle de los movimientos de autocartera	Nº Acciones	€/acción	Importe (euros)
Saldo a 01/01/2025[1]	--	--	--
Compras[2]	36.067	9,14	329.528,34
Ventas[2]	2.422	9,05	21.919,10
Saldo a 30/06/2025	**33.645**	**9,14**	**307.609,2**

1. Precio de cotización al inicio/cierre del periodo.
2. Precio medio por acción.

13 Perímetro de consolidación

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

14

Redegal en el mercado bursátil



14 Redegal en el mercado bursátil

Redegal formaba parte del segmento BME Scaleup de BME MTF Equity desde el pasado 23 de enero. Desde entonces y hasta el cierre del primer semestre de 2025, la cotización de la acción ha crecido un 28,6%.

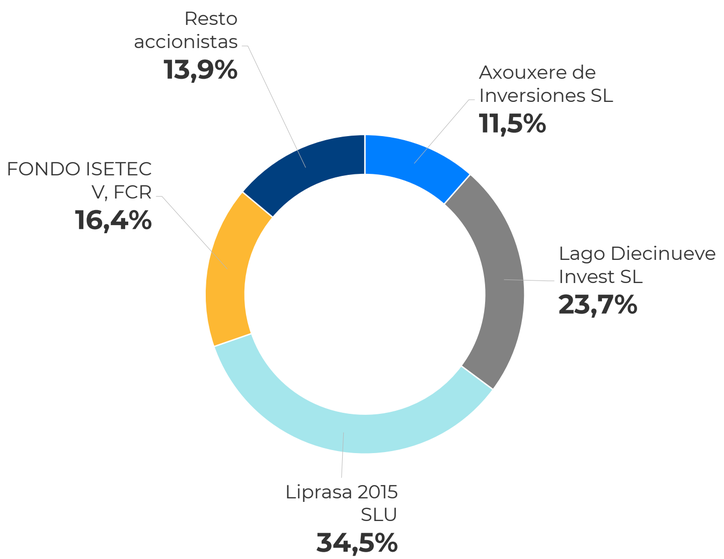
Se trata de uno de los crecimientos más importantes del mercado, que bate claramente a índices comparables como IBEX Growth Market 15 (+7,4% desde la salida al mercado de Redegal) e IBEX Growth Market All Share (+6,8%).

La Compañía presenta en este periodo un volumen medio de contratación de 2.255 títulos diarios, lo que supone una rotación del free float del 39%, y un volumen de efectivo medio de 848.459 euros.

Este buen comportamiento ha hecho que durante el mes de julio se haya anunciado la incorporación a BME Growth dentro del segmento fixing, convirtiéndose en la primera compañía del año en dar el salto a este mercado bursátil dirigido a PYMEs en expansión. Este hito estratégico subraya el rápido y sólido crecimiento de la empresa, que ha logrado pasar del segmento Scaleup al Growth en un tiempo récord de tan solo seis meses. Este movimiento le permitirá acceder a una mayor visibilidad, liquidez y financiación, impulsando su capacidad para afrontar nuevos proyectos y expandir sus operaciones.

Como hecho posterior al primer semestre de 2025, es de destacar que la compañía anunció el pasado 6 de octubre una nueva ampliación de capital, con un objetivo de captación de 3 millones de euros a un precio de emisión de 7,8 euros por cada acción (1 euros de valor nominal y 6,8 euros de prima de emisión).

Estructura accionarial 30.06.2025



Cotización (euros)	Ene-Junio 2025
Inicio[1]	7,00
Mínimo	8,05
Máximo	9,50
Cierre periodo	9,00
Media	8,87

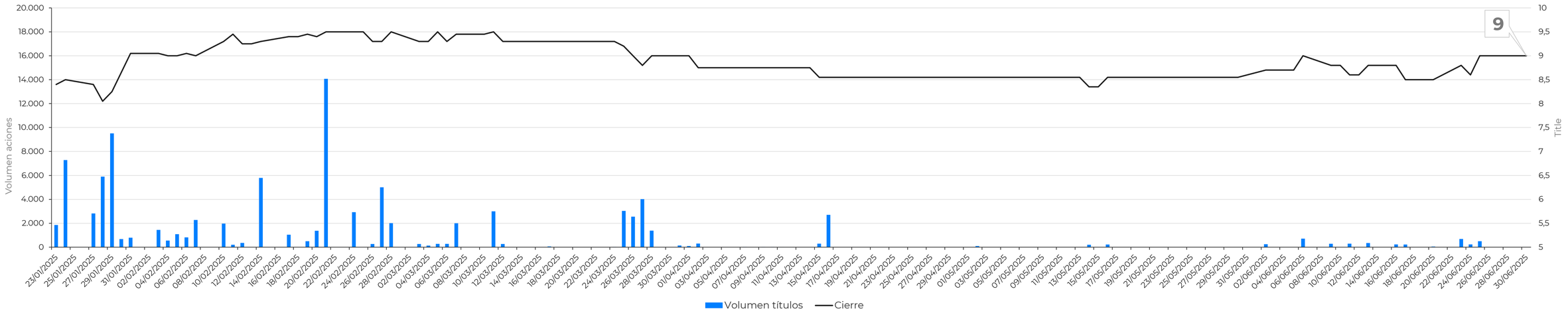
Otros indicadores bursátiles	Ene-Junio 2025
Capitalización bursátil (euros)	19.599.660
Nº de acciones	2.177.740
Valor nominal de la acción (euros/acción)	1,0
Volumen contratación (acciones)	95.696
Volumen contratación medio diario (acciones)	2.255
Volumen efectivo (miles euros)	848.459
Volumen efectivo medio diario (euros)	20.016

Redegal vs índices[2]	Ene-Junio 2025
Redegal	28,6%
Ibex Growth Market 15	7,4%
Ibex Growth Market All Share	6,8%

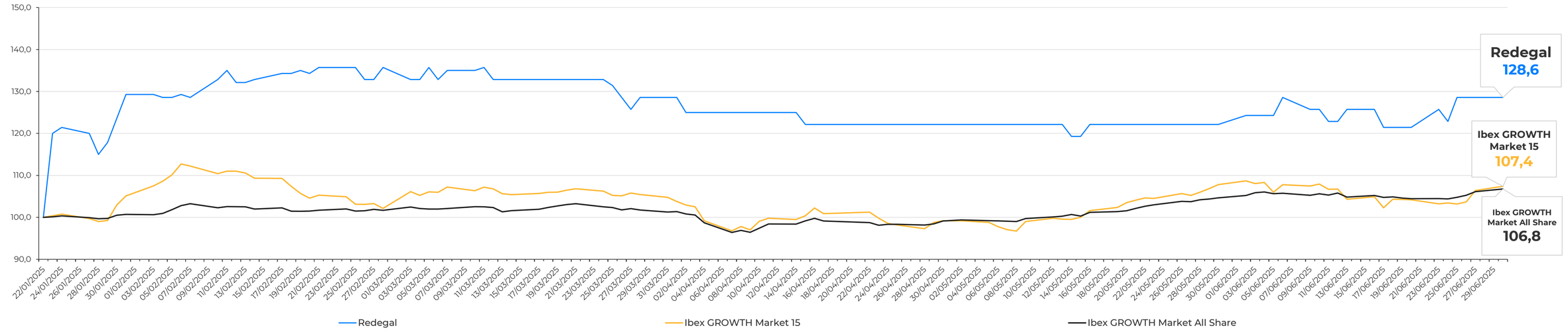
1. Redegal se incorporó a BME Scaleup el 23 de enero de 2025 con un precio de salida de 7,0 euros por acción.
2. % de variación de cotización cierre en el periodo desde 22.01.2025 hasta el 30.06.2025.

14 Redegal en el mercado bursátil

Redegal: Evolución cierre y volumen títulos
23.01.25 al 30.06.25



Redegal vs Ibex Growth Market 15 e Ibex Growth Market All Share
23.01.25 al 30.06.25



15

Glosario



15 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 331.055,30 euros y 63.533,06 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 Growth, y que ascienden a 197.809,08 euros en 2025; así como los incluidos en la cuenta “pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales” que ascienden a 96.351,10 euros en 2025; y el gasto ejecutado durante el primer semestre en el desarrollo del nuevo producto del área Product (194.907,44 euros), ya que el ingreso asociado al mismo no se reflejará en contabilidad hasta el último trimestre del año. Estas partidas deberían considerarse como no habituales en la marcha del negocio a efectos de interpretación de los estados financieros consolidados, los ingresos y gastos extraordinarios de la partida “otros resultados”, así como otros gastos extraordinarios no incluidos en esa partida.

Ingresos recurrentes (ARR): Ingresos estables y previsibles 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.

16 Contacto

inversores@redegal.com
accionistas@redegal.com

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



17

Anexos

17 Anexos

Indicadores financieros

	2020	2021	2022	2023	2024	Enero-Junio 2025
Importe neto de la cifra de negocios	5.047,00	5.977,00	8.052,00	10.070,82	13.755,64	**7.547.204,50**
% var. Interanual	--	18,43	34,72	25,07	36,59	**16,69**
EBITDA Ajustado	714,00	946,00	1.054,00	1.245,67	788,15	**597.717,95**
% var. Interanual	--	32,49	11,42	--	(36,73)	**59,29**
Flujo de caja de operaciones	--	--	--	--	313.340,73	**(2.019.974,75)**

Medidas alternativas de rendimiento

Cifras expresadas en miles de euros

	2020	2021	2022	2023	2024	Enero-Junio 2025
Importe neto de la cifra de negocios	5.047,00	5.977,00	8.052,00	10.070,82	13.755,64	**7.547,20**
Margen Bruto	3.562,00	4.140,00	6.013,00	6.772,00	5.470,42	**2.822,80**
EBITDA	714,00	946,00	1.054,00	866,67	427,39	**108,65**
EBITDA Ajustado	714,00	946,00	1.054,00	1.245,67	788,15	**597,72**
EBIT	315,00	501,00	511,00	386,63	(1.378,07)	**(589,61)**
EBIT Ajustado	315,00	501,00	511,00	765,63	(24,52)	**230,51**
Total Activo	--	--	6.547,19	7.960,67	11.763,69	**9.398,17**
Deuda financiera total	6.627,00	6.673,00	5.055,00	4.900,00	3.825,41	**3.512,55**
Caja y equivalentes	360,00	223,00	176,25	288,05	3.367,76	**166,04**
Deuda Financiera Neta	6.267,00	6.450,00	4.878,75	4.611,95	457,65	**3.346,50**
Deuda Financiera Neta/EBITDA LTM[2]	8,78	6,82	4,63	3,70	0,58	**3,63**
Recursos propios	--	--	(1.213,13)	(2.455,23)	889,44	**1,13**
Deuda Financiera Neta/Recursos Propios	--	--	(4,02)	(1,88)	0,51	**2.966,63**
Deuda Financiera Neta/Total Activo	--	--	0,75	0,58	0,04	**0,36**

Datos a 31/12/2024 reexpresados.

17 Anexos

Estructura del capital y cálculo Deuda Financiera Neta

Cifras expresadas en euros

	30/06/2025	31/12/2024	% Var.
Patrimonio Neto	**1.128,05**	**889.436,60**	**(99,9)**
Deudas con entidades de crédito a largo plazo	**1.192.785,55**	1.503.994,97	(20,7)
Deudas con entidades de crédito a corto plazo	**2.319.761,98**	2.321.413,04	(0,1)
Deuda Financiera Bruta total	**3.512.547,53**	3.825.408,01	(8,2)
Total estructura capital	**3.513.675,58**	**4.714.844,61**	**(25,5)**
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	**166.043,48**	**3.367.759,15**	**(95,1)**
Deuda Financiera Neta	**3.346.504,05**	457.648,86	n.s.

Estructura de Deuda Financiera Bruta

	30/06/2025	31/12/2024
Deuda a largo plazo	**34,0%**	39,3%
Deuda a corto plazo	**66,0%**	60,7%

Datos a 31/12/2024 reexpresados.

17 Anexos

Estructura accionarial 30.06.2025	% participación
Axouxere de Inversiones SL	11,48%
Lago Diecinueve Invest SL	23,70%
Liprasa 2015 SLU	34,51%
FONDO ISETEC V, FCR	16,40%
Resto accionistas	13,91%

Consejeros	Posición
Jorge Vázquez González	Consejero Delegado
Lino de Prado Sampedro	Consejero Dominical
Javier Castiñeiras González	Consejero Ejecutivo
María José Herbón Prada	Consejera Independiente
Fernando Orteso Travesedo	Consejero Independiente
María Dolores Castillo García	Consejera Independiente

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN



Presidente y Consejero Delegado
Jorge Vázquez

Accionista con 31,5%



Consejero Ejecutivo
Javier Castiñeiras

Accionista con 0,7%



Consejero Dominical
Lino de Prado

Accionista con 34,5%

Redegal



Consejero Independiente
Fernando Orteso



Consejera Independiente
María Dolores Castillo García



Consejera Independiente
María José Herbón

Redegal