



Otra información relevante

Ourense, 26 de febrero de 2025

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 6/2023, de 17 de marzo, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2023 de BME Scaleup de BME MTF Equity (en adelante, "BME Scaleup"), se pone a disposición del mercado la siguiente información relativa a REDEGAL, S.A. (en adelante, "REDEGAL", la "Sociedad" o el "Emisor"):

Redegal publica su Equity Story a febrero de 2025, que se adjunta como anexo a la presente Otra Información Relevante.

En cumplimiento con lo dispuesto en la Circular 3/2023 de BME Scaleup, se hace constar que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

D. Jorge Vázquez González
Consejero Delegado
REDEGAL, S.A.

Redegal

Consultora Full Digital

EQUITY STORY

“Crecemos para responder a las necesidades del negocio digital de nuestros clientes, para darle vida a sus ideas y acompañarlos hasta donde quieran llegar.”



Disclaimer

Esta comunicación contiene información y afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro sobre Redegal, S.A. (en adelante Redegal). Asimismo, incluye proyecciones y estimaciones financieras con sus presunciones subyacentes, declaraciones relativas a planes, objetivos, y expectativas en relación con futuras operaciones, inversiones, sinergias, productos y servicios, y declaraciones sobre resultados futuros. Las declaraciones con proyecciones de futuro no constituyen hechos históricos y se identifican generalmente por el uso de términos como "espera", "anticipa", "cree", "pretende", "estima" y expresiones similares. Si bien Redegal considera que las expectativas recogidas en tales afirmaciones son razonables, se advierte a los inversores y accionistas de Redegal de que la información y las afirmaciones con proyecciones de futuro están sometidas a riesgos e incertidumbres, muchos de los cuales son difíciles de prever y están, de manera general, fuera del control de Redegal, lo que podría provocar que los resultados y desarrollos reales difieran significativamente de aquellos expresados, implícitos o proyectados en la información y afirmaciones con proyecciones de futuro. Entre tales riesgos e incertidumbres están aquellos identificados en los documentos remitidos por Redegal a BME Scaleup y que son accesibles al público.

Se recomienda no tomar decisiones sobre la base de afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro, ya que se refieren exclusivamente a la fecha en la que se manifestaron, no constituyen garantía alguna de resultados futuros y no han sido revisadas por los auditores de Redegal. La totalidad de las declaraciones o afirmaciones de futuro de forma oral o escrita emitidas por Redegal o cualquiera de sus miembros del consejo, directivos, empleados o representantes quedan sujetas, expresamente, a las advertencias realizadas. Las afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro incluidas en este documento están basadas en la información a disposición de Redegal a la fecha de esta comunicación.

El presente documento no constituye una oferta ni una invitación para la compra o adquisición de acciones, con arreglo a lo dispuesto en el Real Decreto de Ley 6/2023 del 17 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido del Mercado de Valores y su normativa de desarrollo. Por otro lado, el presente documento no constituye una oferta de compra, venta o intercambio, ni una solicitud de oferta de compra, venta o intercambio de valores de ninguna clase, ni una solicitud de voto o aprobación en cualquier otra jurisdicción.

Índice

1. Quiénes somos
2. Qué y cómo lo hacemos
3. Visión estratégica y previsiones
4. Nueva estructura de capital reforzada
5. Por qué invertir en Redegal
6. Anexos

1

Quiénes somos

Redegal



Somos una Consultora Full Digital



Tech

Diseño y desarrollo de webs,
tiendas online y apps

Integraciones y servicios cloud

Diseño digital, UX y comunicación visual



Product (Binnacle Data y Boostic)

Asequible

Escalable

Inteligencia artificial



Digital Business

Publicidad online

Marketplaces

SEO y ASO

Estrategia de contenidos

Analítica digital

20

años de
experiencia

9

países

130

profesionales

400

proyectos

25,7%

TCAC* ventas
2008-23

Principales magnitudes



13,8M€
CIFRA DE
NEGOCIOS 2024E

22,6M€
CIFRA DE
NEGOCIOS 2028E



1,1M€
EBITDA Ajustado
2024E*

4,4M€
EBITDA Ajustado
2028E*



1,5M€
DFN diciembre
2024E**

1,29x
DFN/EBITDA
Ajustado 2024E



21,1M€
Enterprise Value (EV)***

*EBITDA Ajustado: Resultado antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización, y excluidos los ingresos y gastos extraordinarios de la partida de "otros resultados", así como otros gastos extraordinarios no incluidos en esa partida, como los relativos a comisiones de colocación con entidades en las ampliaciones de capital, asesoramiento legal y otros gastos relativos a la preparación de la Compañía para incorporar sus acciones a negociación en BME Scaleup.

**DFN consolidada estimada a cierre de 2024 con el ajuste proforma de la reducción de deuda neta como consecuencia de la ampliación de capital de 3,3M€ ejecutada a principios de 2025.

***EV: Enterprise Value = Deuda Financiera Neta + Capitalización bursátil a 07/02/2025.

España
77,0%

**Ingresos por
geografías
2023**

Resto
UE
5,0%

Resto del
mundo
18,0%

Digital
Business
62,0%

**Ingresos por
líneas de
negocios
2023**

Tech
38,0%

Nuestros clientes y mercados

//ABANCA

A | X
ARMANI EXCHANGE

avanza
COMERCIALIZADORA

Banco Azteca

BancaMarch

CAT

Cruz Roja

coren

coches
com

Euronet

GILMAR

HERDEZ

grupo elektra

INDITEX

TALIANA

LACOSTE

TARGO BANK

McCain

MCCORMICK

MAS

BANCO
COOPERATIVO
ESPAÑOL

WOBI
World of Business Ideas

FINSA

NUTRISA

oney

o o o o o o

pedro garcía

Rabobank

PESCANOVA

Pizza Hut

FARMACIASDIRECT

PRIMOR

SAINT-GOBAIN

Santander
Consumer Finance

HABER
HOLDING

FAMILIA
TORRES
1870

BALEARIA

UNDER ARMOUR

viva
aerobus

vinoselección
el placer del vino

Wrangler

GOCCO

Ribeiro
DENOMINACIÓN DE ORIGEN

Bershka

VW

ZARA

Estrella
Galicia

B100

Phone
House

Operamos a nivel global



Redegal es una historia de crecimiento

2004
Nace Redegal en Galicia.

2010
Especialización en comercio electrónico.

2013
Apuesta por el marketing digital.

2015
Estreno de su sede central en Ourense.

2021
Redegal entra en el entorno Pre Mercado de BME.

2023
Lanzamiento de Binnacle Data en el 2º semestre y primer año con cuentas anuales consolidadas.

2025
Ampliación de capital: 3,3M€.
Incorporación a BME Scaleup.

2007
Apuesta por el desarrollo móvil.

2011
Inicio de la internacionalización, México.

2014
Aceleración de crecimiento de Redegal.

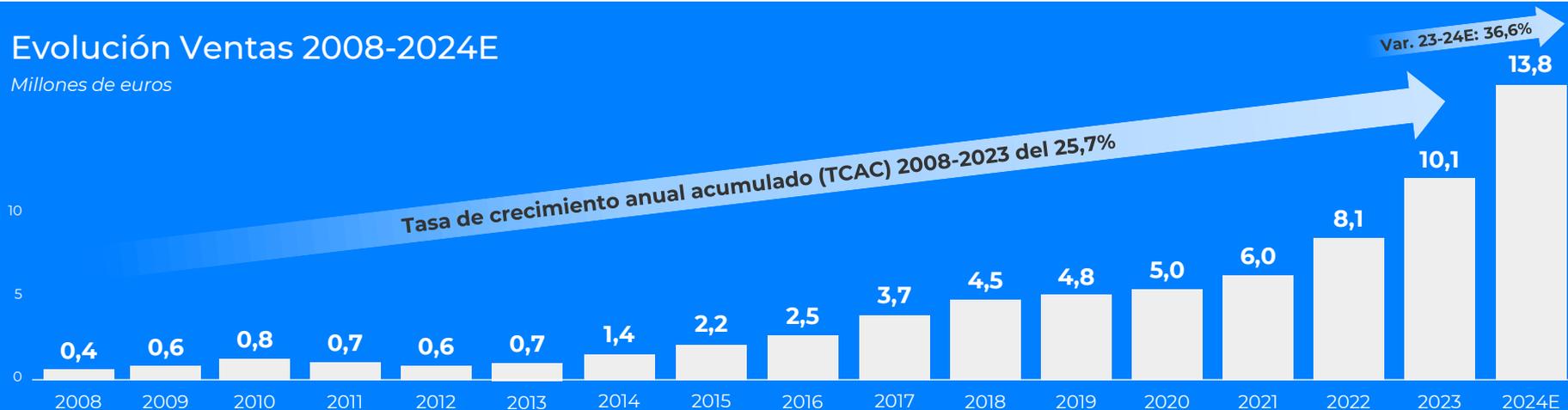
2018
Consolidación de la expansión.

2022
Incremento de la participación en la filial de México del 50% al 99%.

2024
Ampliación capital a través de Seago Finance (más de 200 inversores).
Preparación para salir a bolsa en BME Scaleup.

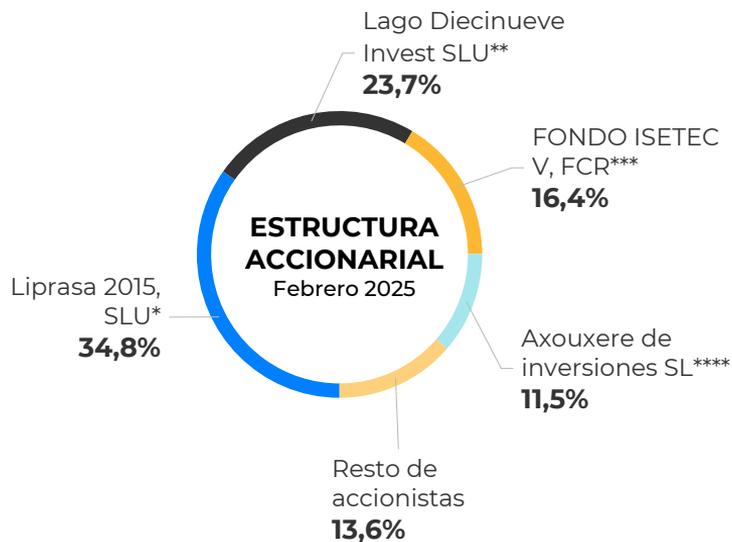
Evolución Ventas 2008-2024E

Millones de euros



Redegal

Estructura accionarial y Gobierno corporativo



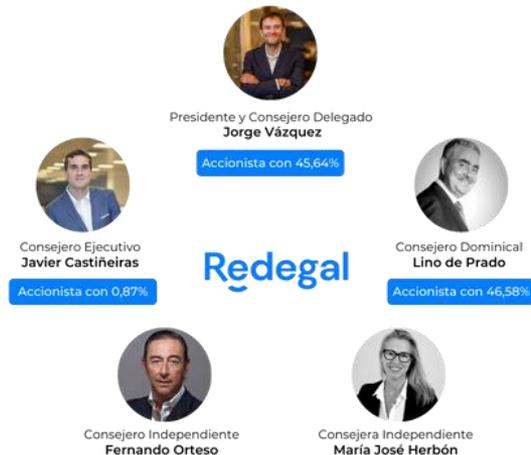
* Propiedad en un 100% de D. Lino de Prado Sampedro (Consejero de la Sociedad).

** Propiedad en un 100% de D. Jorge Vázquez González (Presidente y Consejero Delegado de la Sociedad).

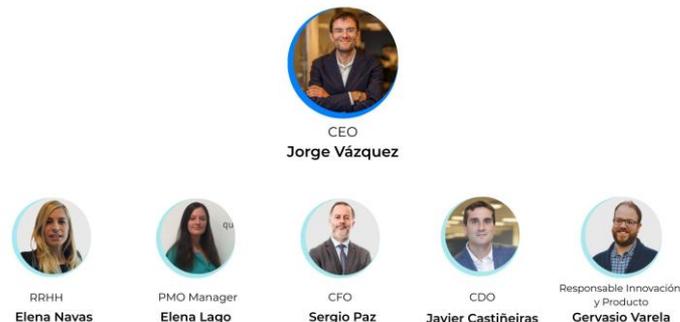
*** Propiedad en un 100% de la gestora de capital riesgo Axon Partners, FONDO ISETEC V, F.C.R., fondo de inversión directa; registrado en 2022 para invertir en empresas que coticen en sistemas multilaterales de negociación europeos ("Inversiones Significativas en Empresas Tecnológicas Cotizadas"). Esta Entidad ha desembolsado en la ampliación de capital un total de 2.499.994 euros, mediante la suscripción de 357.142 acciones a 7 euros cada una de ellas (de los cuales 1 euro corresponde a valor nominal y 6 euros, a prima de emisión).

**** Propiedad en un 59,95% de D. Jorge Vázquez González.

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN



COMITÉ DE DIRECCIÓN



2

Qué y cómo lo hacemos



Full digital service



Integración vertical de líneas de negocio.



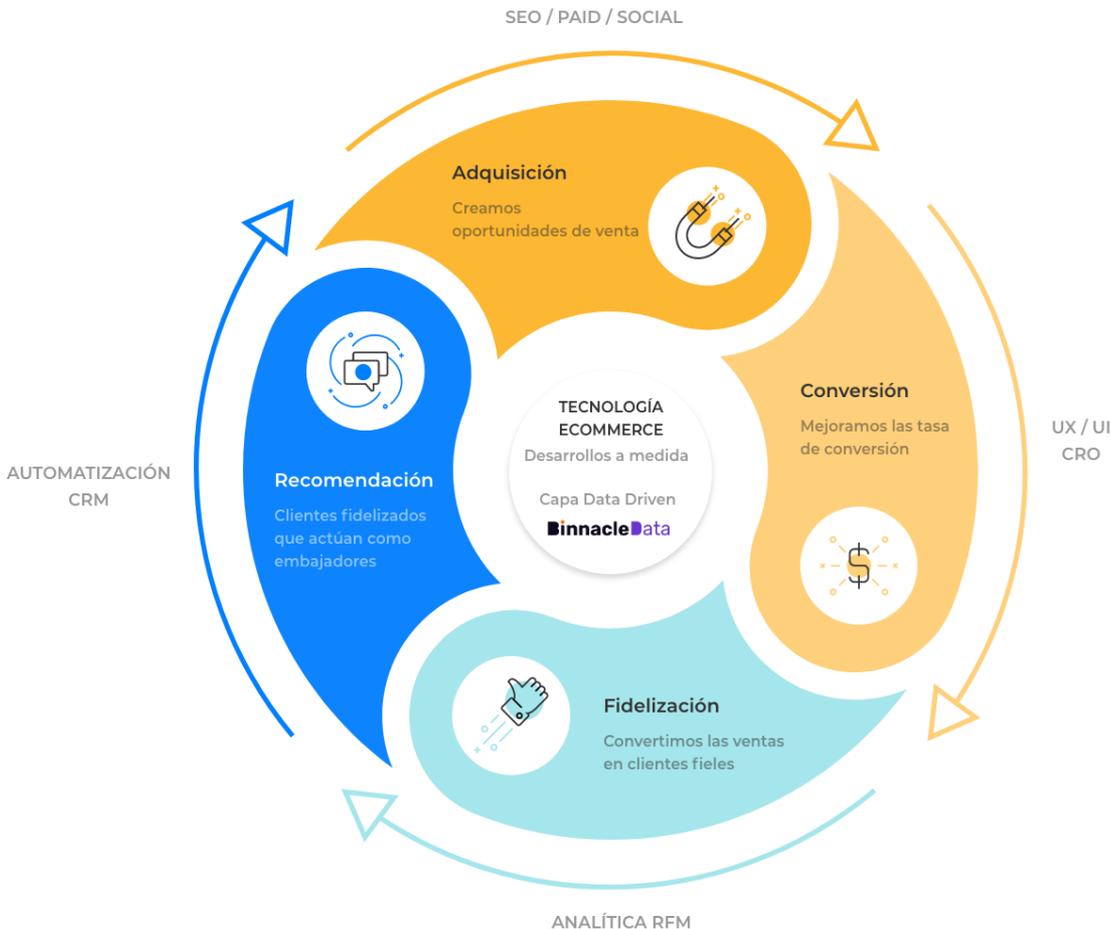
Servicio **360**.



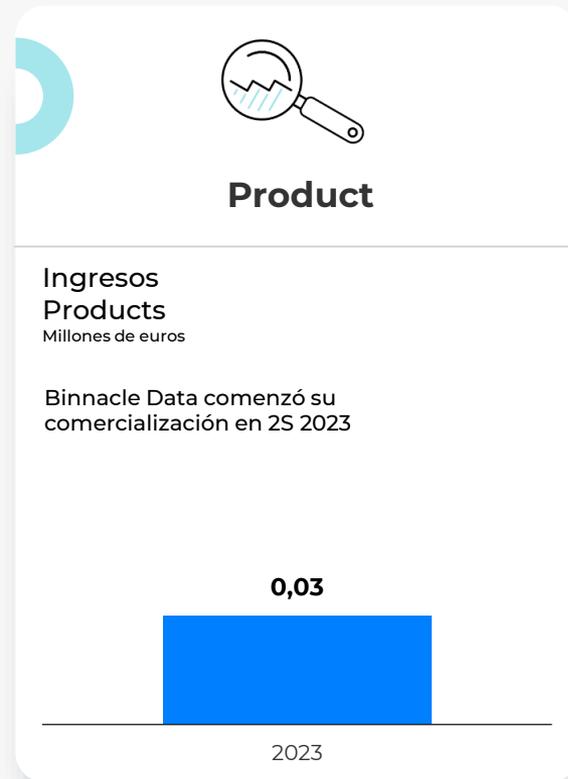
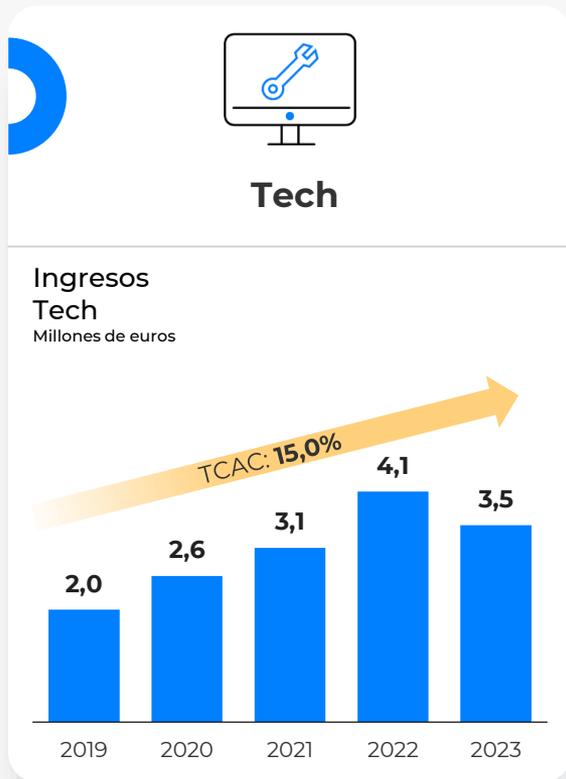
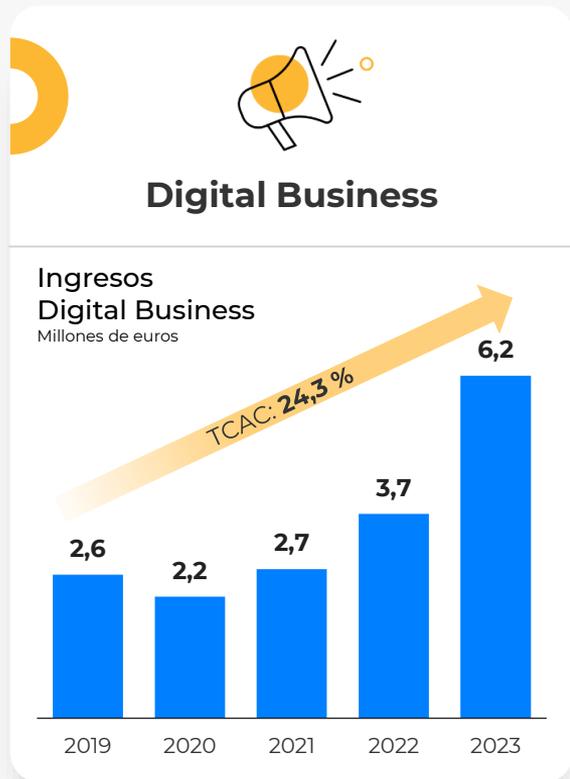
Contratación servicios mediante **fee recurrente**.



Soluciones propias como palanca para aumento de ingreso por cliente.



Unidades de negocio





Digital Business



**Optimización
funnel**



**Estrategia
de contenidos**



SEM



Automatización



**Inbound
marketing**



Marketplaces



**Auditoría
SEO**



**Analítica
avanzada**



**Auditoría
GA**



**Estrategia y ejecución
SEO**



Mail marketing



**Optimización
campañas**

50% de los ingresos esperados en 2028

15% de Margen EBITDA esperado en 2028



Digital Business

+90
proyectos en
activo

45
Especialistas
MKT

ESP

MX

PT



Estrategia SEO



Analítica &
Automation



Social Media &
Contenidos



Paid media

10 años crecimiento en Marketing Online

//ABANCA

oney

PESCANOVA

B100





Tech



**Asesoramiento
tecnológico**



**Diseño
UX UI**



**Mejora
rendimiento**



Integraciones



CRO



**Desarrollo
web**



**Mantenimiento
y evolutivos**



Apps



**Auditoría
de rendimiento**



**Identidad
de marca**



**Prueba
de concepto**



Internacionalización

33% de los ingresos esperados en 2028

19% de Margen EBITDA esperado en 2028



Tech

Una solución tecnológica desde la perspectiva de negocio



Assessment Commerce

Sin costes ocultos

Realizamos un análisis exhaustivo conjunto de los requerimientos tanto de negocio como técnicos. Aseguramos el alcance real del proyecto, sin desviaciones, sorpresas ni costes ocultos.



UX/UI – CRO

Objetivo: resultados

Como agencia Full Digital, nuestros objetivos son los resultados.

A través de nuestros expertos en CRO, UX y marketing digital, abordamos el proyecto centrados en el usuario y los resultados de venta.



Desarrollo ágil

Entrega continua

Gestionamos el proyecto de forma ágil, con entregas parciales que permiten validar el alcance definido del proyecto en cada una de sus fases.

Procesos por tanto de QA continuo, para un Go Live sin sorpresas.

PRIMOR

DEVLYN



FARMACIASDIRECT

**NINE
WEST**

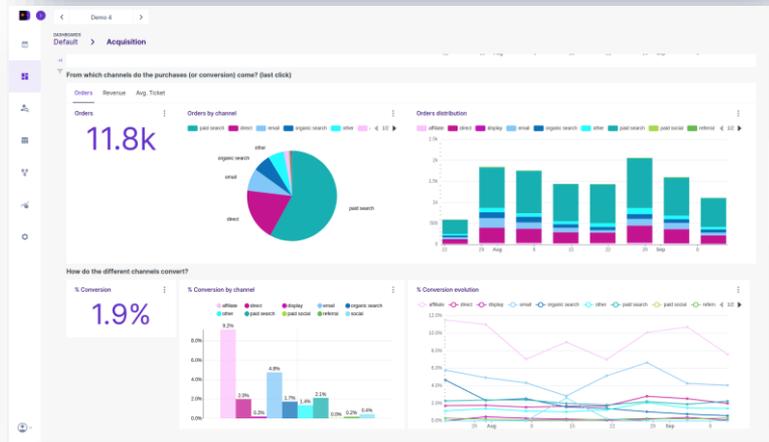
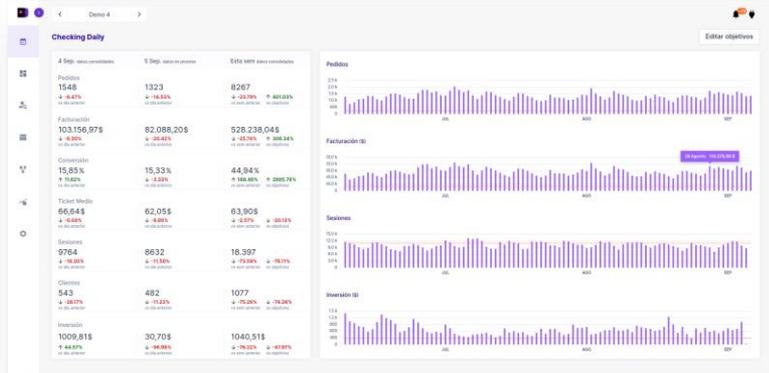




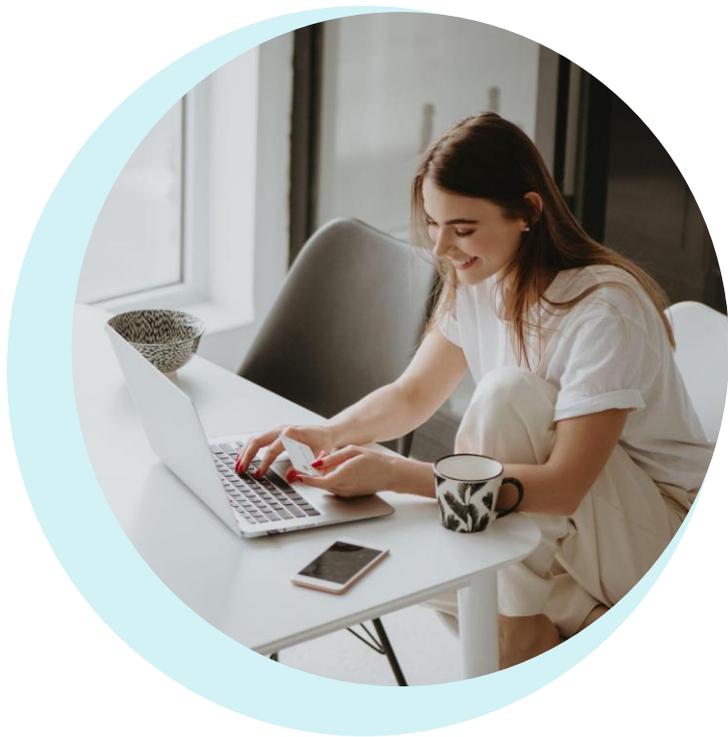
Product

BinnacleData
 es un software (SaaS)
 desarrollado por
Redegal que mide,
 monitoriza y mejora el
 rendimiento del
 negocio digital desde
 un solo lugar.

Utiliza modelos de análisis con IA de forma proactiva, para proporcionar insights accionables y hacer que la información esté directamente accesible para todos sus equipos.



Nuestros partners tecnológicos



¿Por qué nosotros?



**Servicio
full digital**



**Potenciación
de marca**



**Incrementamos
ventas**



**Ahorramos
costes**



Multicanal



**Soluciones
a medida**



**Foco en
resultados**



**Analítica
avanzada**

3

Visión estratégica y previsiones

Redegal





El Mercado: Digital Business



Sector de **alto crecimiento** y **positivas expectativas**.



Tendencia a la **consolidación** de **players**.



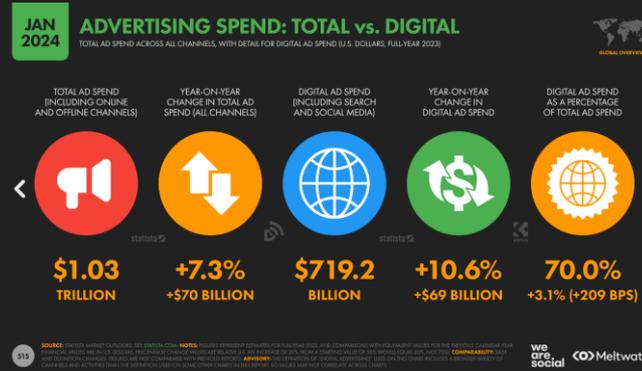
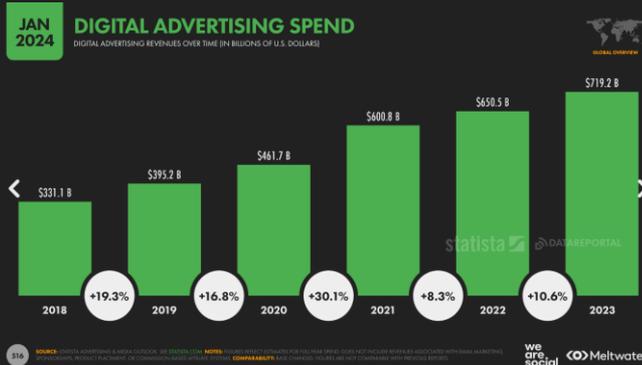
Oportunidades para **crecimiento inorgánico** y **mejora posicionamiento competitivo**.



El **gasto** en **publicidad digital** a nivel mundial alcanzó **720 mil M\$** en 2023, y un TCAC 18-23 del **16,8%**.



Oportunidad de crecimiento en gasto de publicidad digital en **España** y **México** con tasas de penetración relativas menores (**54%** y **58%** respectivamente frente a **70%** mundial).





El Mercado: Tech



Aplicaciones web: crecimiento estimado 24-28 del **7,0%**; mercado de **180 mil M\$** en 2024.



Previsión de crecimiento en **España y México** del **6%** anual en 24-28.



Impulso a la **inversión** en **digitalización** de las empresas desde Covid.



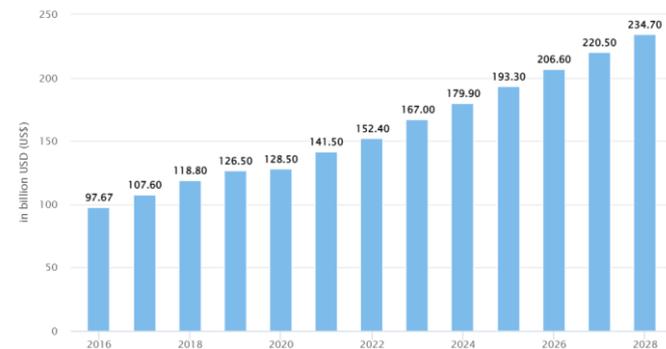
Mercado de servicios en la nube pasó de **214 mil M\$ (2019)** a **526 mil M\$ (2023)**.



Expectativa de **TCAC 23-26** del **13,8%**.

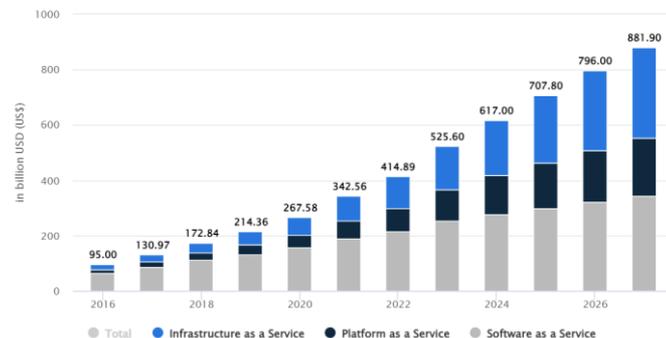
REVENUE

Ingresos por desarrollo de aplicaciones web a nivel mundial



REVENUE BY SEGMENT

Ingresos mundiales por servicios en la nube



OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

- **Crecer** en facturación consolidada a **doble dígito**.
- **Diversificar** la oferta de servicios en el ámbito de **soluciones data driven** y **analítica**.
- **Incorporación** constante de **talento** con perfiles transversales y en **últimas tecnologías**.

- **Impulsar** la **internacionalización** de Redegal.
- **Crecer** en **Latinoamérica**, **fortalecernos** en **España** y **México** y **consolidarnos** en **Centro Europa**.

- **Diversificar el crecimiento:** **40%** orgánico y **60%** inorgánico.
- **Adquisición de empresas** que complementen en expertise y servicios y aporten **certificaciones** en principales herramientas tecnológicas.
- **Targets líderes en sus mercados** con **cuentas saneadas** y **grandes clientes**.

Roadmap estratégico 2024-2028

OBJETIVO LATAM

Crecimiento orgánico e inorgánico en Latinoamérica apoyado en una estrategia enfocada en nuestros servicios y las alianzas estratégicas con partners tecnológicos:



Nuestra experiencia en México nos ayudará a **pivotar hacia otros mercados como ya venimos haciendo con proyectos en Panamá, Colombia y EE.UU.**

Roadmap estratégico 2024-2028

PALANCAS DE CRECIMIENTO

Redegal se transforma en un **ecosistema full digital, con unidades de negocio interconectadas y colaboración con socios/agencias que nos complementen (crecimiento inorgánico o colaboraciones).**



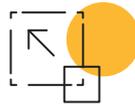
Flexibilidad y agilidad

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 expansión 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 estaremos mejor posicionados para competir en un entorno cada vez más competitivo, adaptándonos rápidamente a las nuevas tendencias y tecnologías, manteniéndonos relevantes a largo plazo.



Mejora experiencia de 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.

Previsiones 2024-2028

2024E



Ventas

13,8M€

+37,5% vs 2023



EBITDA
Ajustado

1,1M€

(8,4%) vs 2023



Margen
EBITDA

8,2%

(4,2 p.p.) vs 2023

2028E



Ventas

22,6M€

TCAC 23-28: 17,5%



EBITDA
Ajustado

4,4M€

TCAC 23-28: 28,7%

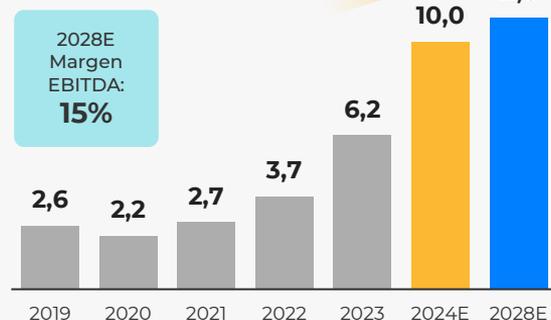


Margen
EBITDA

19,5%

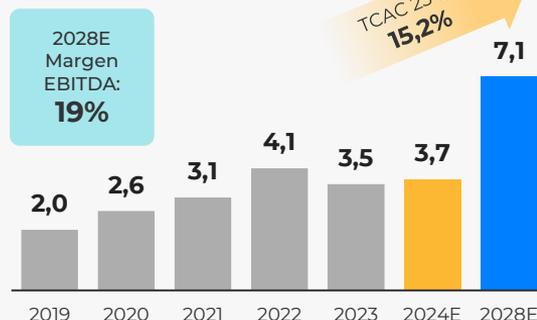
Ingresos Digital Business

Millones de euros



Ingresos Tech

Millones de euros



Ingresos Product

Millones de euros



4

Nueva estructura de capital reforzada

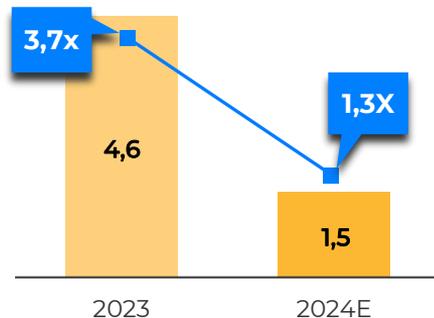


Nueva estructura de capital reforzada con ampliación de capital en enero 2025

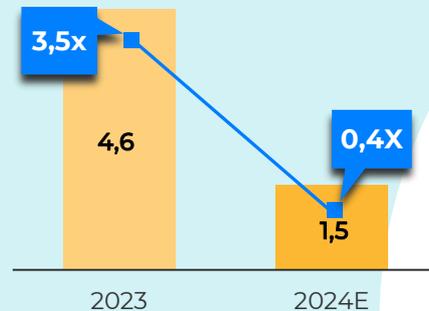
Ampliación de capital de 3,3M€ con destino a:

- Mejorar aún más la estructura de capital de la compañía.
- **Acelerar el ya potente crecimiento orgánico** con inversión en Working Capital.
- Permitir **realizar integraciones de M&A (México, Portugal, España...)**.

Deuda Financiera Neta y
DFN/EBITDA Ajustado
Millones de euros



Deuda Financiera Neta y
DFN/Recursos Propios
Millones de euros



Recursos propios 2023 proforma, con deuda a socios y nuevos inversores a cierre de 2023 convertida en acciones. La conversión se realizó en julio de 2024.

Incorporación a BME Scaleup en enero 2025

+250
accionistas

**Enterprise
Value:**
aprox.
21M€

Nuevas
oportunidades
de
**captación
de capital**

**Próximo
objetivo:**
salto a
**BME
Growth**

5

Por qué invertir en Redegal

Redegal



Por qué invertir en Redegal



Nuestra **integración vertical** facilita servicio 360 al cliente, captura de sinergias y oportunidades de venta cruzada.



Track récord de **crecimiento orgánico a doble dígito** con previsiones de continuidad.



El sector del **negocio digital es una mega tendencia**, con expectativas de elevado crecimiento a largo plazo.



Alta escalabilidad de Product, así como **oportunidades de escalabilidad en nuestras líneas de negocio de Digital Business y Tech.**



Oportunidades de internacionalización orgánica en América Latina a través de nuestra presencia en México, y en Europa desde España.



Oportunidades de M&A con empresas complementarias en un entorno de sector en consolidación.



Entrar en Redegal a múltiplo atractivo de EV/EBITDA para el binomio rentabilidad/riesgos.

“En Redegal llevamos más de 20 años aportando valor a las empresas que nos confían sus proyectos. Somos rentables, con un modelo de negocio consolidado con el que año a año continuamos nuestra senda de crecimiento a doble dígito.

Queremos seguir contando con el apoyo de nuestros stakeholders; clientes, equipo y futuros accionistas para seguir creciendo tanto orgánicamente como inorgánicamente con una estrategia que nos ayude a solidificar nuestro negocio a presente y a futuro.”

Jorge Vázquez, CEO y Socio Fundador.



Contacto

inversores@redegal.com
accionistas@redegal.com

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

6

Anexos

Redegal



Anexos - Magnitudes financieras

Millones de euros	2020	2021	2022	2023*	2024E**	2028E	TCAC 20-23	TCAC 23-28
Ventas	5,0	6,0	8,1	10,1	13,8	21,9	25,9%	16,8%
EBITDA Ajustado	0,7	0,9	1,1	1,2	1,1	4,5	20,4%	29,5%
Margen EBITDA (%)	14,1%	15,8%	13,1%	12,4%	8,2%	20,7%		
DFN	6,3	6,4	4,9	4,6	1,5			
DFN/EBITDA Ajustado	8,8x	6,8x	4,6x	3,7x	1,29x			

*2023 proforma con la deuda de socios e inversores que había a cierre 2023 convertida en acciones. La conversión se realizó en julio 2024.

** DFN consolidada estimada a cierre de 2024 con el ajuste proforma de la reducción de deuda neta como consecuencia de la ampliación de capital de 3,3M€ ejecutada a principios de 2025.

Anexos - Cuenta de Resultados Consolidada a 31 de julio de 2024

Cifras expresadas en euros

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA	Ene-Jul 2024	Ene-Jul 2023	% Var.
OPERACIONES CONTINUADAS			
Importe neto de la cifra de negocio	7.837.180,06	5.362.575,13	46,15
Prestaciones de servicios	7.837.180,06	5.362.575,13	46,15
Trabajos realizados por la empresa para su activo	317.083,98	587.182,60	(46,00)
Aprovisionamiento	(4.328.879,38)	(1.097.361,26)	n.s.
Consumo de mercaderías	4.760,40	(3.238,02)	c.s.
Trabajos realizados por otras empresas	4.324.118,98	(1.904.123,24)	c.s.
Otros ingresos de explotación	84.628,55	18.803,17	n.s.
Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	6.604,14	5.134,35	28,63
Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio	78.024,41	13.668,82	470,82
Gastos de personal	(3.017.627,85)	(3.274.945,74)	(7,86)
Sueldos, salarios y asimilados	(2.360.363,84)	(2.540.746,33)	(7,10)
Cargas sociales	(657.264,01)	(734.199,41)	(10,48)
Otros gastos de explotación	(414.429,46)	(675.160,00)	(38,62)
Servicios exteriores	(414.429,46)	(675.148,27)	(38,62)
Tributos	-	(11,73)	-
Amortización del inmovilizado	(412.458,60)	(177.438,04)	132,45
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	40.965,89	54.088,24	(24,26)
Otros resultados	(136.340,04)	(64.453,94)	111,53
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	(29.876,85)	(76.709,84)	(61,05)
Ingresos financieros	-	-	-
De valores negociables y otros instrumentos financieros	-	-	-
De empresas del grupo y asociadas	-	-	-
De terceros	-	-	-
Gastos financieros	(115.058,54)	(204.805,01)	(43,82)
Por deudas con empresas del grupo y asociadas	-	-	-
Por deudas con terceros	(115.058,54)	(204.805,01)	(43,82)
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	-	-	-
Cartera de negociación y otros	-	-	-
Diferencias de cambio	(64.703,08)	47.624,83	c.s.
RESULTADO FINANCIERO	(179.761,62)	(157.180,18)	14,37
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	(209.638,47)	(233.890,02)	(10,37)
Impuestos sobre beneficios	-	-	-
RESULTADO DEL EJERCICIO	(209.638,47)	(233.890,02)	(10,37)
Resultado atribuido a la Sociedad Dominante	(205.629,62)	(234.809,95)	(12,43)
Resultado atribuido a socios externos	(4.008,85)	919,93	c.s.

Anexos - Balance Consolidado a 31 de julio de 2024

Cifras expresadas en euros

BALANCE CONSOLIDADO	31/07/2024	31/12/2023	% Var
ACTIVO			
ACTIVO NO CORRIENTE	3.837.964,31	3.875.765,46	(0,98)
Inmovilizado intangible	3.206.239,08	3.288.807,81	(2,51)
Aplicaciones informáticas	9.175,29	18.626,70	(50,74)
Investigación y desarrollo	3.197.063,79	3.270.181,11	(2,24)
Inmovilizado material	66.427,89	75.940,29	(12,53)
Terrenos y construcciones	33.269,17	39.161,97	(15,05)
Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material	33.158,72	36.778,32	(9,84)
Inversiones financieras e inversiones en empresas de grupo a largo plazo	195.328,93	195.328,93	0,00
Créditos a empresas del grupo y asociadas a largo plazo	195.328,93	195.328,93	0,00
Inversiones financieras a largo plazo	22.707,92	22.726,06	(0,08)
Otros activos financieros	22.707,92	22.726,06	(0,08)
Activos por impuesto diferido	347.260,49	292.962,37	18,53
ACTIVO CORRIENTE	3.953.618,39	3.957.873,80	(0,11)
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	3.704.341,65	3.520.057,42	5,24
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	2.864.489,31	2.723.620,42	5,17
Clientes, empresas del grupo y asociadas	494.419,00	341.074,00	44,96
Deudores varios	7.298,88	2.521,20	189,50
Personal	146.577,81	157.064,38	(6,68)
Otros créditos con las Administraciones Públicas	191.556,65	295.777,42	(35,24)
Inversiones financieras e inversiones en empresas de grupo a corto plazo	162.904,19	110.384,41	47,58
Créditos a empresas	122.918,83	70.399,05	74,60
Otros activos financieros	39.985,36	39.985,36	0,00
Inversiones financieras a corto plazo	51.352,35	39.386,55	30,38
Otros activos financieros	51.352,35	39.386,55	30,38
Efectivo y activos líquidos equivalentes	35.020,20	288.045,42	(87,84)
Tesorería	35.020,20	288.045,42	(87,84)
TOTAL ACTIVO	7.791.582,70	7.833.639,26	(0,54)

Cifras expresadas en euros

BALANCE CONSOLIDADO	31/07/2024	31/12/2023	% Var
PATRIMONIO NETO Y PASIVO			
PATRIMONIO NETO	291.395,97	(1.516.942,73)	c.s.
Fondos propios	577.153,66	(1.196.939,13)	c.s.
Capital	1.713.270,00	1.500.000,00	14,22
Capital escriturado	1.713.270,00	1.500.000,00	14,22
(Capital no exigido)	-	-	-
Prima de emisión	1.919.430,00	-	-
Reservas	(2.864.914,06)	(3.052.458,25)	(6,14)
Legal y estatutarias	124.039,45	124.039,45	0,00
Otras reservas	(1.057.683,38)	(1.076.913,76)	(1,79)
Reservas en sociedades consolidadas	(1.931.270,13)	(2.099.583,94)	(8,02)
Otras aportaciones de accionistas	167.630,12	167.630,12	0,00
Resultado del ejercicio atribuido a la Sociedad Dominante	(358.262,40)	187.889,00	c.s.
Ajustes por cambio de valor	(525.169,46)	(519.358,43)	1,12
Diferencias de conversión	(525.169,46)	(519.358,43)	1,12
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	257.179,09	217.466,97	18,26
Socios externos	(17.767,32)	(18.112,14)	(1,90)
PASIVO NO CORRIENTE	2.584.984,20	3.054.975,31	(15,38)
Deudas a largo plazo	1.699.824,81	2.407.196,39	(29,39)
Deuda con entidades de crédito	909.017,88	1.588.733,06	(42,78)
Otros pasivos financieros	790.806,93	818.463,33	(3,38)
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	796.912,84	571.912,84	39,34
Pasivos por impuesto diferidos	88.246,55	75.866,08	16,32
PASIVO CORRIENTE	4.915.202,53	6.295.606,68	(21,93)
Provisiones a corto plazo	52.660,90	-	-
Deudas a corto plazo	2.009.359,93	3.048.511,10	(34,09)
Deuda con entidades de crédito	1.650.745,69	1.675.252,77	(1,46)
Otros pasivos financieros	358.614,24	1.373.258,33	(73,89)
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	-	1.004.675,80	-
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	2.853.181,70	2.242.419,78	27,24
Proveedores	260.088,72	195.053,76	33,34
Proveedores, empresas del grupo y asociadas	1.564,88	-	-
Acreedores varios	1.166.226,86	849.272,89	37,32
Personal (remuneraciones pendientes de pago)	2.407,83	12.453,58	(80,67)
Pasivos por impuesto corriente	52.121,39	82.485,73	(36,81)
Otras deudas con las Administraciones Públicas	1.370.772,02	1.093.435,75	25,36
Anticipos de clientes	-	9.718,07	-
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	7.791.582,70	7.833.639,26	(0,54)

¡GRACIAS!

www.redegal.com

info@redegal.com

Redegal