

Redegal

Una perla tech gallega en el Growth



Elaborado por Juan Sainz de los Terreros

Importante: Este informe tiene una finalidad exclusivamente informativa y no constituye asesoramiento financiero ni recomendación de inversión. Invertir en acciones, especialmente en microcaps, conlleva riesgos elevados incluyendo la pérdida parcial o total del capital.

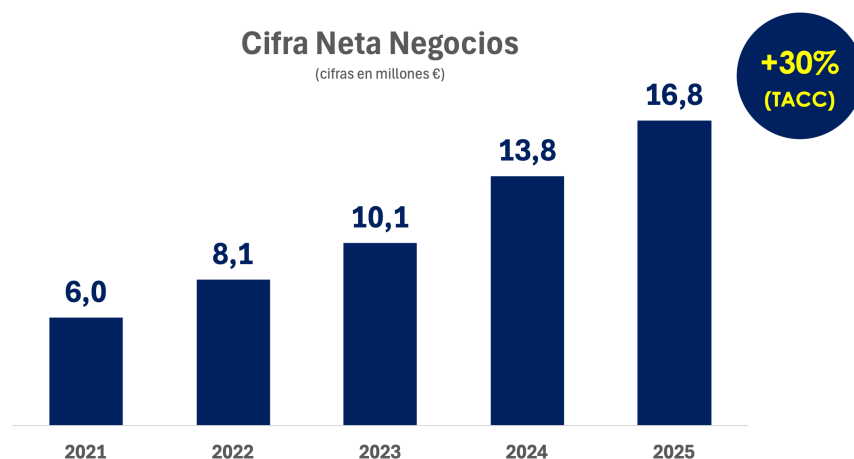
Escenario Base	Escenario Central	Escenario Expansión
EV / EBITDA 6x	EV / EBITDA 8x	EV / EBITDA 10x
11,00 €	13,45 €	15,70 €
Potencial +39,2%	Potencial +70,3%	Potencial +98,7%

Cotización: 7,90 € (cierre 22 de mayo de 2026) | Horizonte plazo: 12 ~ 24 meses

Descripción

Redegal es una compañía *full digital* fundada en 2004 (Ourense). Opera en el sector de la consultoría tecnológica, digitalización y desarrollo de productos data-driven. Cotiza en el BME Growth desde el 2025 consiguiendo ser la primera empresa en dar el salto del BME Scaleup al BME Growth.

130 Empleados	9 Países	16,8 M € Cifra Negocios 2025	1,5 M € EBITDA aj. 2025
-------------------------	--------------------	--	-----------------------------------



Líneas de negocio

En Redegal se distinguen 3 líneas de negocio:

- **Digital Business:** Gestión integral de la presencia digital de las marcas: publicidad online, SEO, redes sociales, email marketing y analítica web con el objetivo de captar más tráfico, convertir mejor y escalar el negocio de sus clientes.
- **Tech:** Desarrollo de tiendas online, webs, aplicaciones móviles y soluciones en la nube, integrando plataformas como Adobe Commerce, Shopify o Salesforce con los sistemas internos del cliente (ERP/CRM).
- **Product:** Comercialización de software propio en modelo SaaS.
 - Binnacle Data para analítica e inteligencia de negocio
 - Boostic.cloud para optimización automática del catálogo y las campañas de e-commerce sin necesidad de esfuerzo manual.

Segmento	Ingresos	Peso	Var. %	Margen EBITDA
Digital Business	12,61 M €	75%	+25,8%	15%
Tech	3,5 M €	21%	+6,0%	19%
Product	0,68 M €	4%	+70,0%	40%

El segmento Product es el gran catalizador a medio plazo. Su margen EBITDA estimado está por el entorno del 40% (según DIIM de julio de 2025) frente al 15% de Digital Business y el 19% de Tech.

Si Product escala del 4% actual al 17% objetivo de 2028, el EBITDA se disparará sin necesidad de acelerar el crecimiento global en las otras líneas de negocio. Si, además, como se espera, la compañía mantiene un crecimiento de doble dígito en los tres próximos años, el EBITDA escalará de manera extraordinaria.

Previsiones para 2028

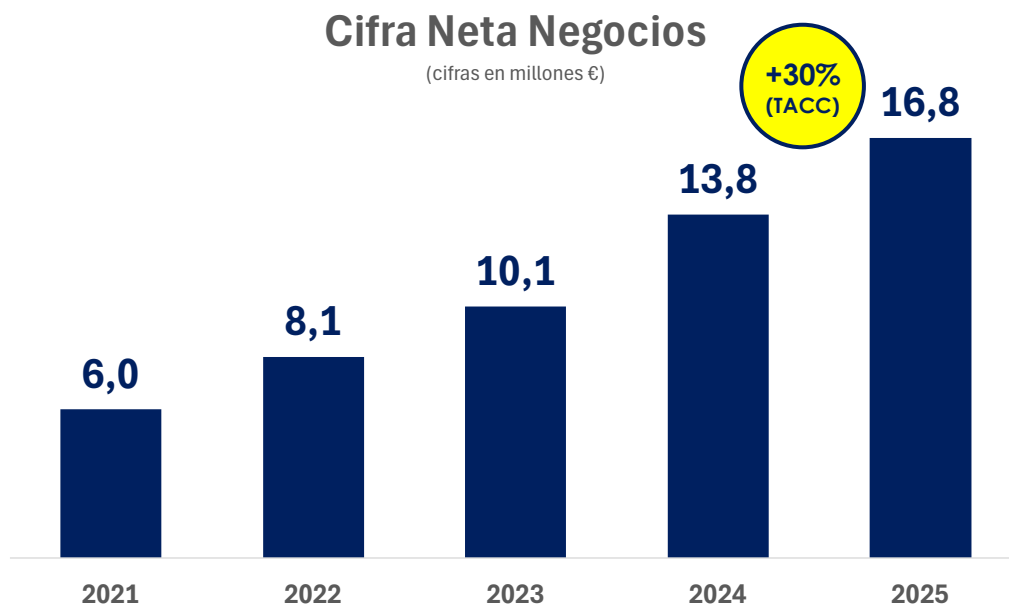
Ingresos	21,9 M €	EBITDA	4,5 M €
Digital Business	11,0 M €	margen 15%	1,7 M €
Tech	7,1 M €	margen 19%	1,3 M €
Product	3,8 M €	margen 40%	1,5 M €

Resultados 2025

Las principales partidas de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias junto con la Deuda Financiera Neta:

Cifra Neta Negocios 16,8 M € Δ +22,4% vs 2024	EBITDA ajustado 1,5 M € Δ +137,8% vs 2024	EBIT ajustado 0,8 M € Δ +595,3% vs 2024	Rdo. Neto ajustado 0,5 M € Δ +55,5% vs 2024
Margen Bruto 7,0 M € Margen del 41,4%	EBITDA 1,1 M € Δ +283,2% vs 2024	Rdo. Neto -0,8 M € vs -1,8 M €	Deuda Fra. Neta 2,6 M € DFN / EBITDA aj. 2,75 x

La evolución histórica de los ingresos muestra claramente la evolución de empresa en fuerte crecimiento:



El crecimiento de la cifra neta de negocios en los últimos 4 años es del 30% anualizado. Teniendo en cuenta este dato, vemos factible la consecución de los ingresos esperados para 2028 (21,9 M €) al necesitar un crecimiento anualizado del 9,2%. Es decir, ha crecido en los últimos 4 años a una tasa del triple a la necesaria para conseguir el objetivo de los próximos 3 años.

Cotización

Redegal debutó en Bolsa, en el BME Scaleup, el 23 de enero 2025 a un precio de referencia de 7,00 € por acción y una capitalización de 15,2 millones €.

Este 22 de mayo de 2026 la cotización cerró a 7,90 € (+13%).



A 7,90 € la capitalización de la compañía es de 18 millones €. Tenemos a este precio por acción un ratio VE / Cifra Neta de Negocio (2025) de 1,2x y un VE / EBITDA ajustado (2025) de 13,3x.

REDEGAL

Cotización	7,90 €
------------	--------

Nº Acciones	2.275.362
-------------	-----------

Capitalización	17.975.360 €
Deuda Neta	2.650.000 €
Valor Empresa (VE)	20.625.360 €

2025

Cifra Neta Negocios	16.834.046 €
EBITDA Aj.	1.546.844 €

2025

VE / Cifra Neta Negocios	1,2 x
VE / EBITDA Aj.	13,3 x
Deuda Neta / EBITDA	1,7 x

Si la compañía mantiene un crecimiento como el esperado, tendríamos un VE / Cifra Neta Negocios (2028e) de 1,0x y un VE / EBITDA aj. (2028e) de 5,1x. Estos ratios entendemos que son atractivos dada la evolución de la compañía y los ratios de comparables en Bolsa.

Análisis de Sensibilidad

A continuación, podemos ver un análisis de sensibilidad teniendo en cuenta distintos niveles de EBITDA a 2028 y un ratio de VE / EBITDA que van desde 7x hasta 14x.

Sombreado esta un rango de precios para la cotización de Redegal. Entendemos que este rango es razonable si se consigue alcanzar la previsión de EBITDA para 2028. Es cierto que el rango de precios es amplio y pensamos que debe ser así dada la naturaleza de Redegal y de este tipo de compañías cotizadas (microcaps).

Además, podemos observar que deja un potencial de crecimiento importante para la cotización en un horizonte de uno a dos años, acercándose por tanto el objetivo de los resultados estimados a 2028.

Redegal		Ratio VE/EBITDA 28e							
		7	8	9	10	11	12	13	14
EBITDA	3.000.000	7,03	8,35	9,67	10,99	12,31	13,62	14,94	16,26
	3.500.000	8,57	10,11	11,65	13,18	14,72	16,26	17,80	19,34
	4.000.000	10,11	11,87	13,62	15,38	17,14	18,90	20,66	22,41
	4.500.000	11,65	13,62	15,60	17,58	19,56	21,54	23,51	25,49
	5.000.000	13,18	15,38	17,58	19,78	21,97	24,17	26,37	28,57
	5.500.000	14,72	17,14	19,56	21,97	24,39	26,81	29,23	31,64

Catalizadores

- Escala de Product (Boostic / Binnacle): margen estimado 40% vs 15% del negocio de agencia. Es el principal driver que podría ayudar a un *re-rating* potencial de la compañía (ampliar ratios de valoración).
- Expansión internacional: Centroeuropa (Holanda, Alemania, Italia) y consolidación en Portugal, además de la recuperación de México.
- Base de ingresos recurrente y predecible: con una retención de clientes del 90% y unos ingresos recurrentes (ARR) del 92% proyectado para 2026.
- Grandes cuentas incorporadas en 2025: Arteche, Mayoral, CBNK Banco de Colectivos y BFF Banking Group.
- Sector en crecimiento: publicidad digital +11,2% en España (IAB Spain 2025) y e-commerce +22,6%.
- 5 años consecutivos como Google Partner Premier: validación tecnológica de primer nivel.
- Oportunidades de crecimiento inorgánico en estudio.

Riesgos

- Liquidez bursátil reducida.
- Patrimonio neto negativo a cierre de 2025 a nivel consolidado. Se ha ajustado con ampliaciones de capital en este 2026.
 - La matriz (Redegal S.A.) sí que cuenta con un Patrimonio Neto positivo en 2,6 M €.
- Exposición a México: contexto geopolítico complejo y deterioro de créditos comerciales en 2025.
- Resultado neto contable negativo: quedaría en break even al excluir la amortización (partida sin impacto en la caja).
- Dependencia de partners tecnológicos (Google, Meta, Adobe, Shopify, Salesforce).
- Mercado de consultoría digital fragmentado y con competencia de grandes grupos internacionales.

Oportunidad

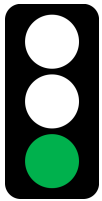
Teniendo en cuenta que este informe no es un recomendación de compra de acciones de la compañía, es sólo un documento informativo, desde UdeKta Corporate pensamos que Redegal deja una clara oportunidad de inversión por los siguientes motivos:

- ✓ Empresa con 22 años de historia
- ✓ Trayectoria demostrada de crecimiento sostenido: ingresos creciendo al +30% TACC desde 2021.
- ✓ Margen EBITDA Ajustado en expansión: del 4,7% en 2024 al 9,2% en 2025; objetivo 2028: 19,5%.
- ✓ Base de ingresos predecible y recurrente: 90% de retención de clientes.
- ✓ Gran catalizador: 2 productos SaaS propios (Boostic y Binnacle) con margen EBITDA del 40%.
- ✓ Sectores donde se encuentra Redegal (IT, digitalización, e-commerce) en crecimiento a nivel mundial para los próximos años.
- ✓ Múltiplos razonables en 2025 que dejan potencial de revalorización teniendo en cuenta el plan a 2028.

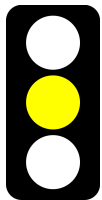
Clasificación de las Empresas

Semáforos - Clasificación Empresas (nivel financiero)

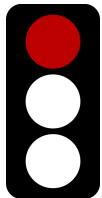
Se clasifican las empresas según su solidez financiera a un plazo de dos años. Es decir, se estima si podrán actuar sin complicaciones financieras durante los próximos 24 meses. Se observa el nivel de endeudamiento y la capacidad para poder financiarse la compañía en el mercado. Además, se compara el proyecto y el plan de negocio que tienen la empresa según las necesidades de financiación necesarias para realizarlo.



Semáforo Verde: La Cuenta de Pérdidas y Ganancias, el Balance y el Estado de Flujos de Efectivo a juicio de UDEKTA Corporate muestran fortaleza para poder afrontar el proyecto, el plan de negocio y la financiación necesaria sin grandes complicaciones. Se estima que la compañía no va a tener problemas durante los próximos 24 meses a nivel de financiación. Si fuera necesario captar capital, se prevé que la empresa lo podrá conseguir sin problemas.



Semáforo Amarillo: La Cuenta de Pérdidas y Ganancias, el Balance y el Estado de Flujos de Efectivo a juicio de UDEKTA Corporate muestran cierta debilidad a medio plazo. Se estima que la compañía va a necesitar financiación durante los próximos 24 meses para poder afrontar el proyecto y plan de negocio que tienen. Podrán encontrarse con dificultades a la hora de captar el capital necesario para el proyecto y plan de negocio que tienen. Mantener cautela y precaución en este sentido.



Semáforo Rojo: La Cuenta de Pérdidas y Ganancias, el Balance y el Estado de Flujos de Efectivo a juicio de UDEKTA Corporate muestran debilidad a corto plazo. Se estima que la compañía va a necesitar financiación durante los próximos 24 meses para poder afrontar el proyecto y plan de negocio que tienen. Podrán encontrarse con serias dificultades a la hora de captar el capital necesario para el proyecto y plan de negocio que tienen. Mucha precaución.

Advertencias:

- UDEKTA es una boutique financiera especializada en los mercados alternativos formada por un grupo de profesionales independientes.
- Este documento lo ha realizado uno de los profesionales independientes de UDEKTA Corporate, Juan Sainz de los Terreros (Juan ST), con fines meramente informativos, no pudiendo considerarse como una recomendación específica para comprar o vender acciones de una determinada compañía.
- Este Análisis ha sido encargado por la Compañía.
- La información puede ser errónea e incompleta.
- Este documento podrá sufrir modificaciones a partir de su publicación.
- Las opiniones y estimaciones dadas son bajo el juicio y análisis de Juan ST en la fecha referida y pueden variar sin previo aviso.
- Es importante aclarar que todas las opiniones contenidas en este documento se han realizado con carácter general, sin tener en cuenta los objetivos específicos de inversión, la situación financiera o las necesidades particulares de cada persona. Por lo tanto, ni UDEKTA Corporate ni Juan ST se hacen responsables de cualquier perjuicio que pueda proceder, directa o indirectamente, del uso de la información contenida en este documento.
- Udekta Capital S.A., sociedad de la que Juan ST es socio y consejero, es accionista de la Compañía de manera directa o indirecta.
- UDEKTA Corporate y Juan ST pueden tener una relación comercial relevante con la Compañía referida en el presente informe, tener posición directa o indirecta en cualesquiera de los valores o instrumentos emitidos por dicha compañía, tener intereses o llevar a cabo transacciones relacionadas con los mismos, con carácter previo o posterior a la publicación del presente informe.