

Revenge Smart Solutions eleva su rentabilidad hasta un 11,55% y su cartera hasta los 150,2 millones

La salida al BME Growth en octubre de 2023 ha permitido a la compañía ampliar capital para seguir invirtiendo en innovación, aumentar sus capacidades en sistemas de pago con la adquisición de la empresa de software Dynamia, e impulsar la cartera de ofertas, lo que ha permitido alcanzar en 1T2024 los 150,2 millones de euros de cartera de proyectos

El resultado neto de Revenge Smart Solutions (BME:RSS) crece en un 2023 en el que inició cotización en el BME Growth. La compañía cerró el ejercicio de 2023 con un importe neto de la cifra de negocio de 36,37 millones de euros, un EBITDA ajustado de 4,20 millones de euros - el EBITDA ajustado corresponde al EBITDA menos los gastos no recurrentes excepcionales producidos por la salida al BME Growth - y un resultado neto ajustado de 604 miles de euros, un 1,66% de la cifra de negocio, frente a un 1,07% en 2022, lo que supone un aumento de un 20,53%.

El EBITDA ajustado supone un aumento de un 0,39% con respecto al mismo periodo de 2022, lo que destaca la mejora en la gestión y eficiencia de los proyectos, un objetivo clave para RSS, alcanzando una rentabilidad del 11,55% sobre el importe neto de la cifra de negocio, frente a un 8,94% en el 2022. Esta mejora ha permitido mantener el EBITDA a pesar de la disminución del 22,28% en la cifra de negocio debido a factores externos derivados de un entorno global inestable e inflacionario. Esta mejora en la eficiencia se fundamenta en la selección de proyectos y en las mejores condiciones de contratación de los mismos, posible gracias a un pipeline de ofertas de 300 millones a final de 2023.

Cumpliendo con uno de los objetivos de la salida de RSS al BME Growth, la empresa ha impulsado su cartera de ofertas en el tramo final del año, lo que se ha traducido en una contratación récord en el primer trimestre de 2024. Así, teniendo en cuenta las preadjudicaciones de los sistemas del AVE Murcia-Almería (46M€ para RSS en UTE con CAFSA y FCC Industrial), los sistemas de peaje Estación 4.0 en 12 estaciones de Metro de Madrid (4,1M€) y otros proyectos relevantes como el mantenimiento del Ferrocarril Central en Uruguay (14M€), la cartera de proyectos se eleva a 150,2M€.

Parte de la ampliación de capital de 7,9 millones que supuso el inicio de cotización en el BME Growth ya ha sido empleado por RSS en la adquisición, en 2023, de la empresa de tecnología de software Dynamia, con base en Sevilla. Dynamia dispone de clientes en el ámbito regional, como los Puertos de Andalucía, y contribuye a proyectos de RSS como el ticketing de la L1 de Metro de Quito (Ecuador), o al sistema de back-office para peaje sin contacto free-flow en Ruta 5 (Chile) para Movyon.

Arturo Revenge, consejero delegado de Revenge Smart Solutions, destaca que "es ilusionante y una gran satisfacción ver cómo la salida al BME Growth y la ejecución de nuestro plan de negocio a 2026 van tomando forma y produciendo resultados en términos de rentabilidad y contratación. Queremos que nuestros inversores compartan estos avances, fruto de nuestra consolidación como referente del sector de la movilidad inteligente y de nuestra aportación en un sector de alto crecimiento tanto en España como en todo el mundo".

Datos de contacto:

Álvaro de Mingo Díaz
ADM Media Relations
659093183

Nota de prensa publicada en: [Tres Cantos, Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Finanzas](#) [Madrid](#) [Bolsa](#) [Movilidad y Transporte](#) [Actualidad](#) [Empresarial](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>