

## Revenga Smart Solutions eleva un 3,4% su beneficio neto en el primer semestre del año

- La compañía obtiene un resultado neto ajustado de 178,27 miles de euros en un período en el que ha orientado su estrategia hacia la mejora de la rentabilidad de sus proyectos
- El EBITDA ajustado se incrementa un 9,5% y se ve marcado por la preparación de la compañía para su debut en el BME Growth el pasado octubre, que fortalece su balance para encarar una etapa de fuerte crecimiento
- Revenga Smart Solutions mantiene un *pipeline* que roza los 300 millones de euros y durante el semestre destacan adjudicaciones de proyectos tan importantes como el metro de Sao Paulo o los sistemas ITS para los autobuses de Murcia

**Tres Cantos, Madrid - 31 de octubre de 2023.-** El resultado neto de Revenga Smart Solutions (BME:RSS) crece en el primer semestre del año en el que inicia su recorrido en el mercado bursátil. El grupo internacional líder en tecnología y soluciones de Smart Mobility, cerró los primeros seis meses de 2023 con un resultado neto ajustado de 178,27 miles de euros, un 3,4% más que en el mismo periodo del año anterior.

El EBITDA ajustado ha alcanzado 1,74 millones de euros, mientras que el importe neto de la cifra de negocio de Revenga Smart Solutions se sitúa en 14,69 millones de euros en un semestre marcado por la ralentización de algunos de los principales proyectos en curso debido a condiciones macroeconómicas y geopolíticas como la subida de los tipos de interés y la inflación, o la guerra de Ucrania y los cambios en la política española en el Magreb, que han afectado a mercados relevantes para RSS como son Turquía, Egipto y Argelia.

Los resultados auditados de la firma son producto de la estrategia que RSS ha implantado en 2023, en el que se ha orientado hacia la mejora de la rentabilidad basada en la selección de proyectos y las condiciones de los mismos. En este sentido, la rentabilidad sobre ventas alcanza el 11,8 % frente al 9,6% registrado en junio de 2022.

Estos resultados, correspondientes al período comprendido entre enero y junio -previo a su debut en bolsa-, son los primeros resultados presentados por Revenga tras su incorporación al BME Growth el pasado 5 de octubre, un gran hito para el plan estratégico de la compañía. Esta operación le permitió ampliar capital en 7,9 millones de euros con el objetivo de fortalecer el balance del grupo y apoyar su estrategia de crecimiento y diversificación geográfica, gracias al acceso a nuevos mercados estratégicos como Estados Unidos, Canadá y Australia.

Arturo Revenga, consejero delegado de Revenga Smart Solutions, destaca que *“es una gran satisfacción presentar estos resultados y ver cómo la compañía se centra en la mejora de la rentabilidad, consolidando su posicionamiento como referente del sector a nivel nacional e internacional, y se convierte en la primera opción para invertir en una compañía enfocada al Smart Mobility, en momento clave para la movilidad inteligente a nivel global”*.

## Crecimiento y diversificación de la cartera de negocio

En este escenario, y gracias al dinamismo del mercado y del negocio de Revenga Smart Solutions, los proyectos en licitación que mantiene la compañía ascienden a casi 300 millones de euros. Esto ofrece una importante visión de negocio a futuro, con proyectos de gran envergadura a nivel nacional, pero también internacional, donde RSS tiene un amplio potencial de crecimiento y diversificación. Y es que más del 66% de este pipeline se sitúa fuera de las fronteras españolas.

Durante el semestre, RSS ha obtenido importantes adjudicaciones como los sistemas de control de accesos y ticketing, control de estaciones y sistemas de Información al viajero, para la línea 6 del metro de Sao Paulo (Brasil), proyecto liderado por Acciona y que supone más de 12 millones de euros para RSS. También destaca el proyecto de los sistemas inteligentes de transporte (ITS) para los autobuses de Murcia, que permitirá, gracias a la tecnología de RSS, pagar con tarjeta, códigos QR móviles, pulseras y llaveros, y que alcanza los 3 millones de euros.

En paralelo, y entre otros proyectos de gran calado, Movyon, empresa tecnológica de Autostrade, ha adjudicado a RSS el back-office (RT2P) del peaje sin contacto en ruta 5 Chillán-Collipulli en Chile. El importe de la operación se sitúa alrededor de los 0,5 millones de euros, pero supone un salto muy relevante desde el punto de vista cualitativo, al tratarse de un proyecto de peaje free-flow para uno de los principales operadores de autopistas del mundo.

## Sobre Revenga Smart Solutions

Fundada en 1972, Revenga Smart Solutions es una compañía que ofrece soluciones tecnológicas que hacen posible que la movilidad sea más segura, sostenible, sencilla y satisfactoria para el usuario final. De esta forma, es el partner tecnológico de los grandes gestores y operadores de infraestructuras, desde ferrocarriles, metros y tranvías; carreteras y autopistas; flotas de autobuses, hasta las estaciones y terminales (aeropuertos, puertos, estaciones de tren y de autobuses). Cuenta con más de 300 profesionales en plantilla entre sus equipo propio y empleados en Unión Temporal de Empresas (UTE), habiendo desplegado proyectos en más de 30 países.

Desde 2007, Revenga Smart Solutions forma parte del Pacto Mundial de Naciones Unidas, trabajando desde 2015 con los Objetivos de Desarrollo Sostenible, aprobados en el Acuerdo de París, como guía para mejorar continuamente nuestro compromiso con el medio ambiente, nuestra defensa de la igualdad de género y, en definitiva, nuestro desempeño como empresa socialmente responsable.

## Más información:

### LLYC

Violant Flores: [vflores@llorenteycuenca.com](mailto:vflores@llorenteycuenca.com) / 646 514 671

Guillermo Gómez Recio: [ggomez@llorenteycuenca.com](mailto:ggomez@llorenteycuenca.com) / 625 69 42 20

### LLORENTE Y CUENCA

Muntaner, 240-242 1º-1ª  
08021 Barcelona  
T. +34 93 217 22 17

[llorenteycuenca.com](http://llorenteycuenca.com)