

HECHO RELEVANTE THINK SMART, S.A.

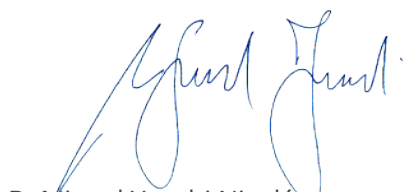
15 de Diciembre de 2016

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 15/2016 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB), se pone a disposición del mercado la siguiente información relativa a THINK SMART, S.A.:

Con motivo de la presentación que se realizará a diversas entidades, se pone a disposición de mercado la presentación corporativa que será utilizada en dichos encuentros.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

En Madrid, 15 de Diciembre de 2016
THINK SMART, S.A.



D. Miguel Yacobi Nicolás
Consejero Delegado Mancomunado



D. Andrés Juan Vera Lloréns
Consejero Delegado Mancomunado



El presente documento tiene carácter puramente informativo y no constituye una oferta de venta, de canje o de adquisición, ni una invitación a formular ofertas de compra, sobre valores emitidos por ninguna de las sociedades mencionadas. La presente información financiera, al no tratarse de información auditada, no es una información definitiva y podría verse modificada en un futuro. La información recogida en el presente documento puede contener manifestaciones sobre intenciones, expectativas o previsiones futuras. Todas aquellas manifestaciones, a excepción de aquellas basadas en datos históricos, son manifestaciones de futuro, incluyendo, entre otras, las relativas a nuestra posición financiera, estrategia de negocio, planes de gestión y objetivos para operaciones futuras. Dichas intenciones, expectativas o previsiones están afectadas, en cuanto tales, por riesgos e incertidumbres que podrían determinar que lo que ocurra en realidad no se corresponda con ellas. Entre estos riesgos se incluyen, entre otros, las fluctuaciones estacionales que puedan modificar la demanda, la competencia del sector, las condiciones económicas y legales, las restricciones al libre comercio y/ o la inestabilidad política en los distintos mercados donde está presente ThinkSmart o en aquellos países donde los servicios y productos de la compañía son distribuidos. La compañía no se compromete a emitir actualizaciones o revisiones relativas a esta Información Financiera, en las expectativas o en los hechos, condiciones o circunstancias en los que se fundamentan esta presentación. ThinkSmart facilita información sobre estos y otros factores que podrían afectar las manifestaciones de futuro, el negocio y los resultados financieros de la Compañía, en los documentos que presenta ante el MAB en España. Se invita a todas aquellas personas interesadas a consultar dichos documentos.

El informe de resultados del primer semestre de 2016 se encuentra disponible en www.thinksmart.company y en la página web del MaB http://www.bolsasymercados.es/MaB/esp/EE/Ficha/THINKSMART_ES0105097002.aspx

Qué es ThinkSmart



ThinkSmart es una multinacional española que **cotiza en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB)**, con **más de 18 años** de **éxito trabajando** para empresas Fortune 500/Ibex 35 en más de 20 países.



Contamos con un equipo de más de 80 expertos

Con oficinas en San Francisco, Miami, México, Madrid, Barcelona y Lisboa



Qué hacemos?

Dar respuesta a una necesidad corporativa universal: vender más y mejor

Cómo lo hacemos?

Desarrollando y comercializando tecnología para la gestión de programas de motivación

Dónde lo hacemos?

En todo el mundo, para grandes compañías de múltiples sectores

Cómo funciona?

Capturamos datos relevantes, los convertimos en información útil para el equipo gestor y lanzamos programas de motivación

Quién participa?

Los vendedores, distribuidores y consumidores de nuestros clientes

Por qué funciona?

Por la combinación de información y recompensa.

Qué conseguimos?

Transformar el comportamiento de los participantes, mejorando indicadores clave que permiten a las compañías vender más y mejor

Tenemos dos plataformas y una app



Motivate4One™

Motivate4One es una **plataforma** de motivación on-line, en modo SaaS (Software as a Service), y con ella damos respuesta a las necesidades de mejora de **grandes compañías**, pudiendo **personalizarla totalmente** en función de las necesidades (Imagen corporativa, organización comercial y jerarquía, campañas de comunicación, catálogo de premios, cálculo de KPI's)

ThinkSmartOne®

ThinkSmartOne es una **plataforma** desarrollada para el entorno [Salesforce.com](https://www.salesforce.com), descargable en modo app, y diseñada para **mejorar diversas actividades como ventas, customer service, ciberseguridad, adopción de CRM, calidad de datos**, motivando mediante incentivos y técnicas de gamificación, y gestionado desde [salesforce.com](https://www.salesforce.com).



App4One es una app nativa iOS y Android, que permite a los usuarios finales de nuestros programas acceder desde sus dispositivos móviles a la funcionalidad y contenidos de nuestras plataformas

La app ha sido descargada e instalada por 18.860 usuarios hasta la fecha de este informe



Por qué dos plataformas?



- | | |
|--|--|
| Para grandes compañías | ● Para compañías medianas y grandes |
| Totalmente personalizable | ● Configurable |
| Venta de ciclo largo | ● Venta de ciclo medio |
| Puesta en marcha en 6-8 semanas | ● Puesta en marcha en horas |
| Integración de fuentes de datos externas | ● Lectura directa de datos ya integrados |
| Operada por ThinkSmart para el cliente como servicio | ● Puede ser operada directamente por el cliente |
| Escalabilidad geográfica y operativa local | ● Escalabilidad geográfica y operativa global |
| Venta directa por ThinkSmart | ● Venta directa, acuerdos con partners y descarga online |
| Margen basado en volumen | ● Margen por venta de licencias |
| Grandes barreras de entrada | ● Menores barreras de entrada |

“Comercializar ambas plataformas nos proporciona la flexibilidad de cubrir los dos espacios, aprovechar la nueva tecnología para mejorar la eficiencia operativa, apoyar a clientes que migren entre plataformas y con todo ello generar una mayor barrera de entrada a competidores”

Oportunidades y cartera

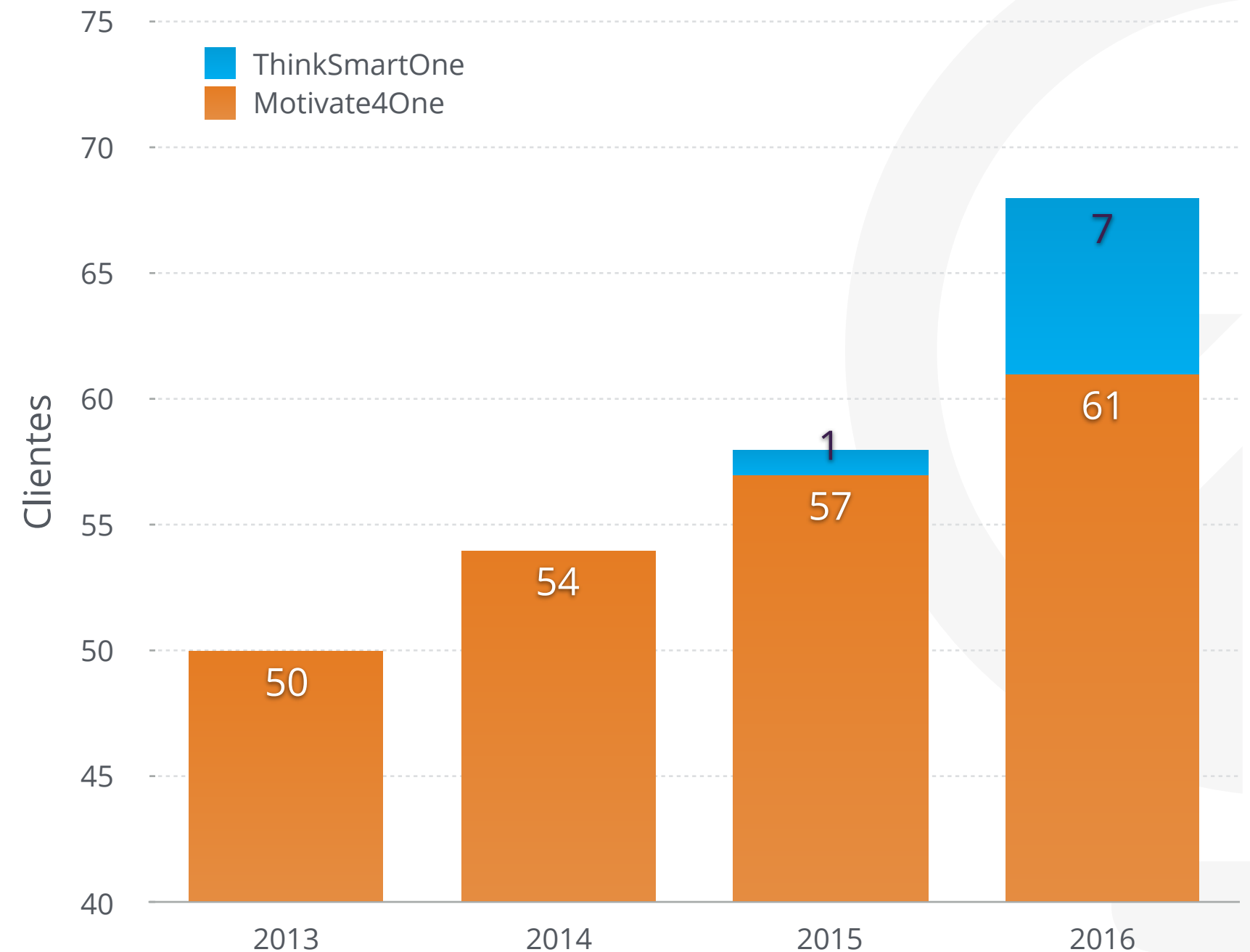
Motivate4One™

- 17 oportunidades en curso en 5 países: España, México, Portugal, Bélgica, Colombia
- 1 oportunidad comprometida
- 9 nuevos clientes 2016
- 61 clientes en cartera

ThinkSmartOne®

- 1.353 leads activos
- 207 descargas de la aplicación
- 35 oportunidades en curso en 8 países: USA, España, México, UK, Australia, Francia, Alemania y Suiza
- 3 oportunidades comprometidas
- 7 nuevos clientes 2016 (2 generados por partners)

Clientes en cartera



Pérdidas y Ganancias consolidado proforma

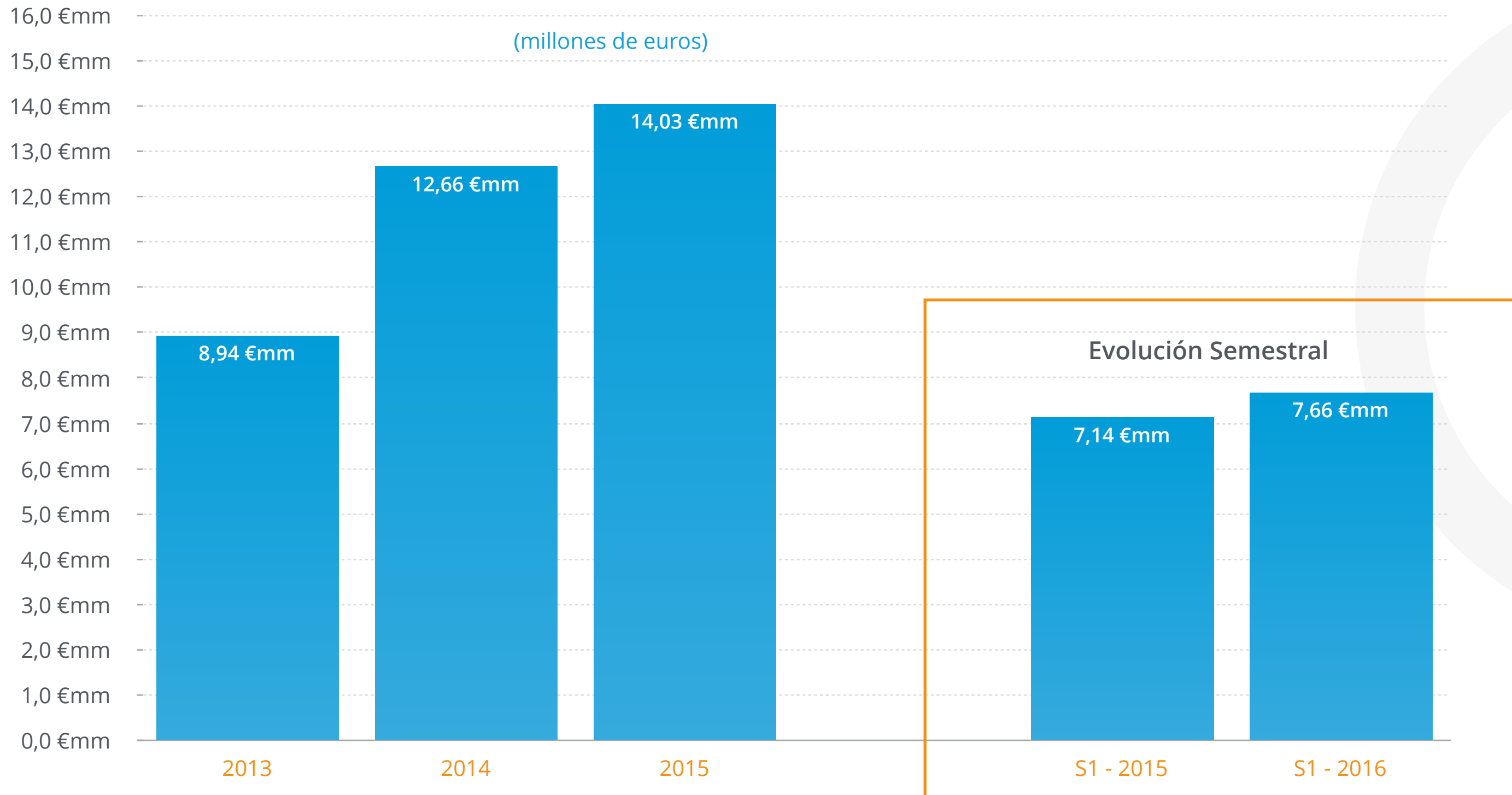
€	2013	2014	2015	1S 2015	1S 2016
Importe Neto de la Cifra de Negocio y otros ingresos de explotación	8.940.726	12.657.195	14.032.349	7.142.978	7.663.998
<i>% Crecimiento</i>		41,57 %	10,86%		7,29%
Margen Bruto	3.910.131	5.044.424	4.409.314	2.175.394	2.557.874
<i>% Margen Bruto</i>	43,73 %	39,85 %	31,42 %	30,45 %	33,38%
EBITDA	-945.560	118.326	-308.279	-150.389	-531.675
<i>% Margen EBITDA</i>	-10,58%	0,93%	-2,20%	-2,11%	-6,94%
EBIT (Resultado de Explotación)	-1.010.170	-74.031	-527.598	-259.972	-723.705
<i>% Margen EBIT</i>	-11,30%	-0,58%	-3,76%	-3,64%	-9,44%
Resultado Antes de Impuestos	-1.142.542	-394.568	-879.208	-421.885	-958.503
<i>% Margen Rtdo. Antes de Impuesto</i>	-12,78%	-3,12%	-6,27%	-5,91%	-12,51%

* Los Estados Financieros son consolidados proforma no revisados por el auditor.

* Los datos del 2013 no están re-explicados (informe anual 2015).



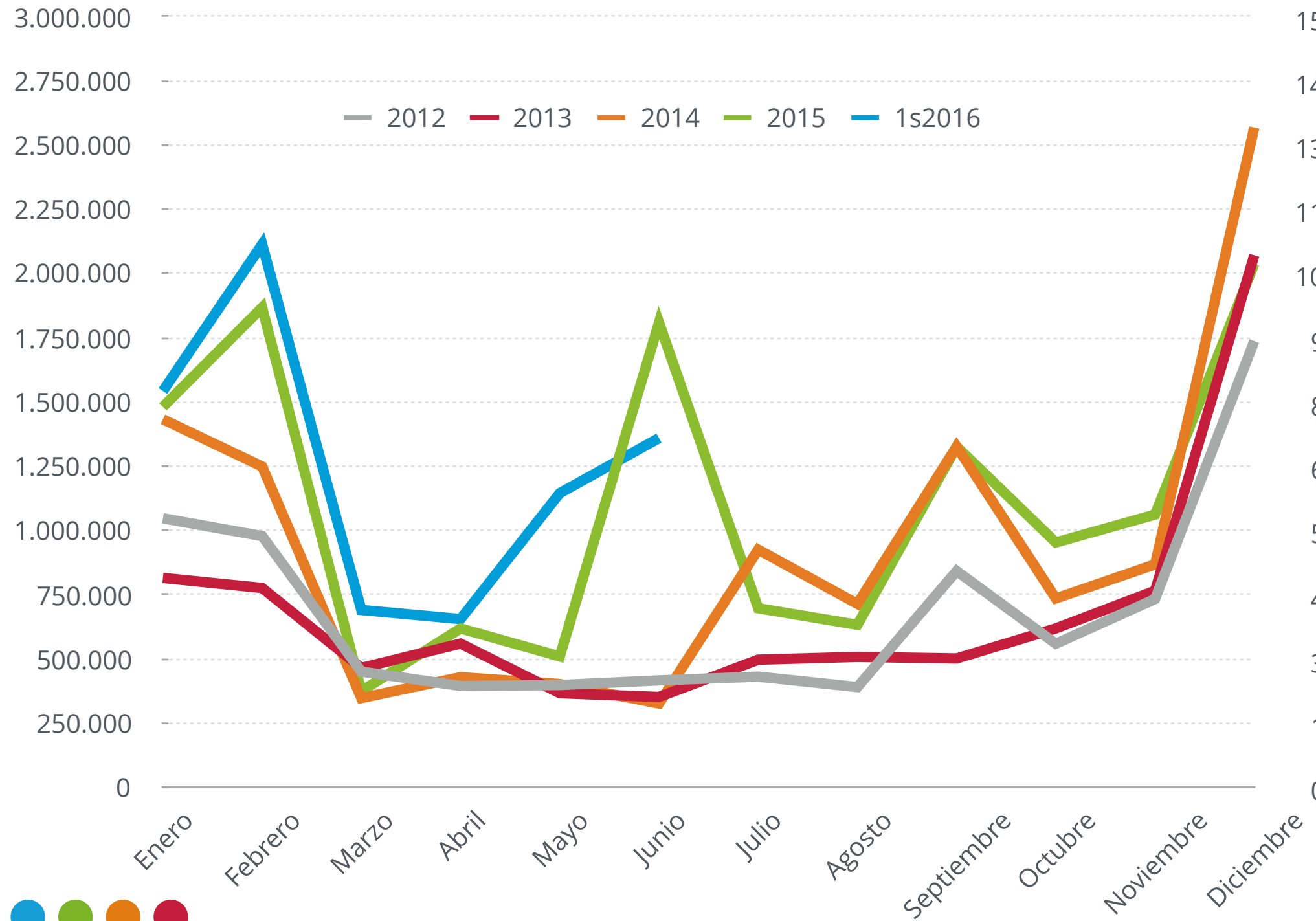
Evolución cifra negocio y otros ingresos de explotación consolidado proforma



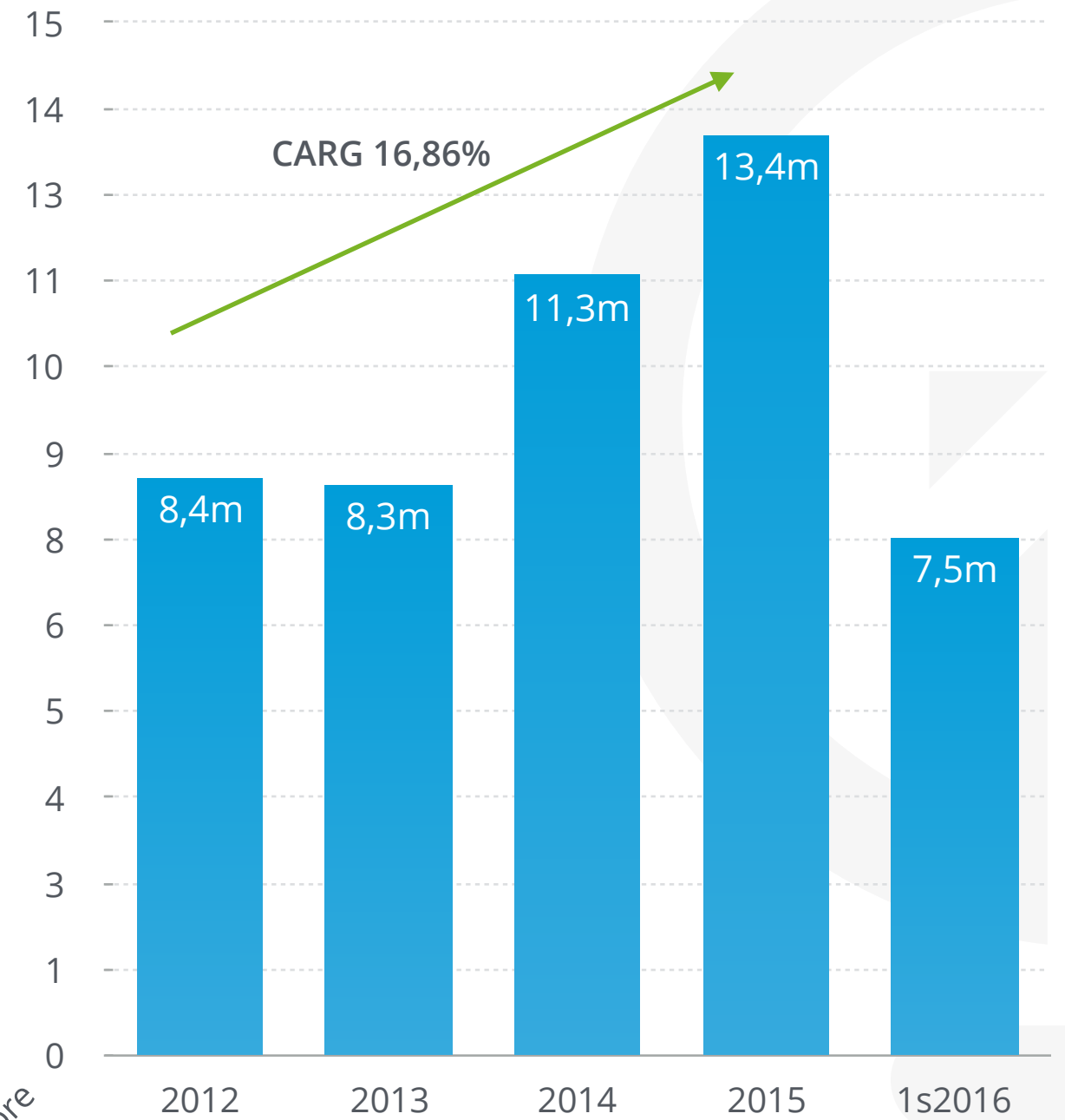
* Los Estados Financieros son consolidadas proforma no revisados por el auditor.

Evolución cifra negocio España

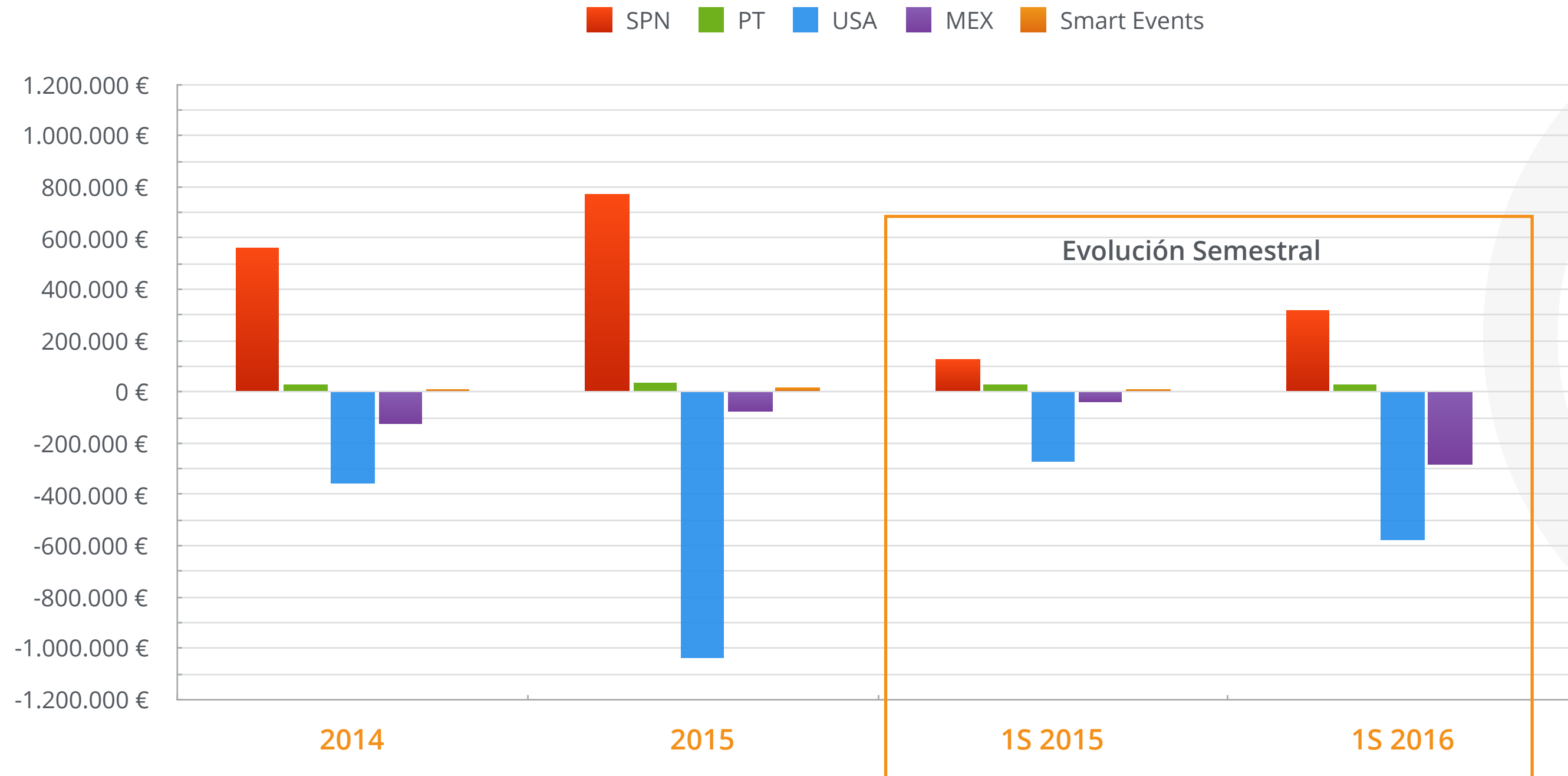
Cifra de negocio mensual España (euros)



Cifra de negocio anual España (millones de euros)



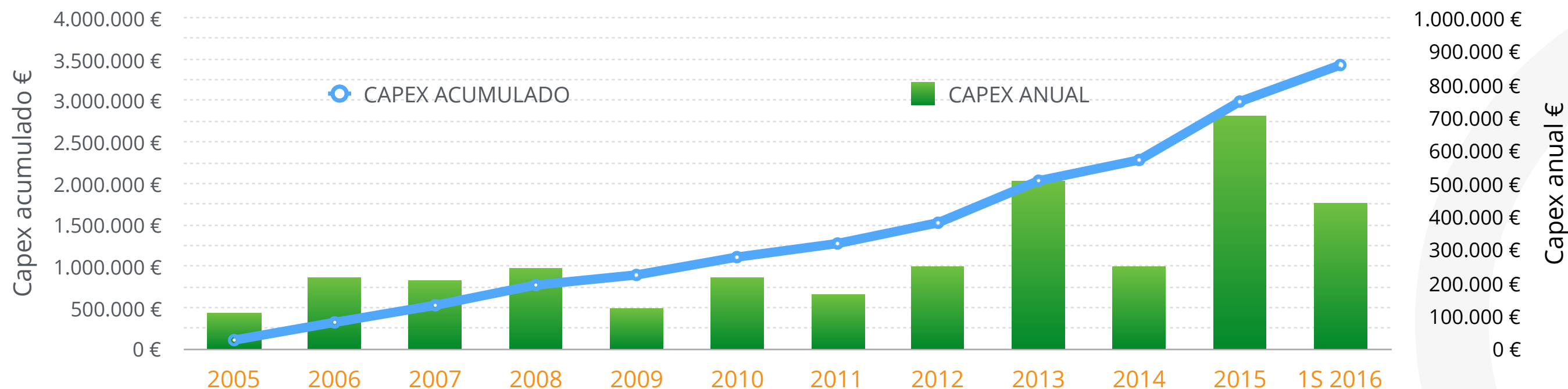
Evolución del EBITDA por sociedad (euros)



* Datos solamente auditados para Think Smart, S.A. (España)



Capex, Deuda y Liquidez



DEUDA	€
Préstamos CDTI y ENISA a L/P	1.301.978
Prestamos bancarios a L/P	1.554.448
TOTAL DEUDA A LARGO	2.856.426
Préstamos CDTI y ENISA a C/P	76.973
Prestamos bancarios a C/P	215.187
Pólizas de crédito dispuestas	1.971.489
TOTAL DEUDA A CORTO	2.263.650
TOTAL DEUDA	5.120.077

LIQUIDEZ	€
TOTAL DEUDA	5.120.077
TOTAL EFECTIVO GRUPO	2.162.670
TOTAL DEUDA NETA	2.957.406
DISPONIBLE EN PÓLIZAS	888.510

*Datos a 30 de Junio de 2016. La cifra de Deuda a Corto no incluye los anticipos de factoring



Hitos comerciales logrados

Esponsorización en Eventos y Ferias

- Encuentros Salesforce, Madrid
- Presentación TSO con Leadcllic, Madrid
- Mobile World Congress, Barcelona
- SXSW Austin, Texas
- Emerge America, Miami
- Eye for Pharma, Miami
- Premios Nacionales de Marketing, Madrid
- Club de Marketing, Barcelona
- Dreamforce ´ 16, San Francisco
- Employee Benefits Live, Londres

Canal de Partners

- 3 Implantadores de Salesforce
- 2 Consultoras de Incentivos
- 14 Partners de Catálogo

Contenidos y publicidad

- Producción de 10 whitepapers
- Lanzamiento de 8 campañas
- Generación de 40 Landing Pages
- Producción de 5 videos de producto
- Nueva web corporativa internacional

Personal Comercial y Marketing

- Apertura de oficina en Florida
- D.G.C. España
- D.G.C. Americas
- Online Marketing Manager
- 2 Marketing specialists
- Sales Director
- 3 Sales Executives



Hitos de Tecnología logrados

ThinkSmartOne

- Sistema de Multipuntos
- Catálogos personalizables
- Conectores de Objetos standard y custom
- Reglas Goal Based
- Reglas de Wellness
- Módulo de Gamificación
- Versiones en Español y Francés
- Reglas ocultas para Beta Testing
- Portal de Incentivos usuarios externos
- Integración de proveedores de premio

Infraestructura

- Ampliación de la capacidad en Data Center

Motivate4One

- Nueva App4One v2
- Rediseño en modo responsive
- Sistema de pago online para participantes
- Adopción piloto del wizard de reglas de incentivo de ThinkSmartOne
- Reward Machine para Latam
- Automatización procesos carga y reporte

Personal Tecnología

- 10 Programadores Base Datos
- 11 Programadores Web
- 5 Full Stack/Aplicaciones
- 1 Infraestructura



Comentario Resultados 1er Semestre de 2016

- Gracias al esfuerzo comercial realizado se ha conseguido alcanzar una facturación semestral de 7,66€mm, lo que supone un crecimiento del 7,29% interanual
- Se ha mejorado también el margen bruto pasando de un 30,45% en el S1 de 2015 a un 33,38% en el S1 de 2016
- El EBITDA del S1 de 2016 se ha visto penalizado debido al esfuerzo que la compañía matriz y sus filiales han realizado para llevar a cabo la internacionalización, el lanzamiento de nuevos productos y la expansión comercial
- La situación de liquidez y deuda es adecuada
- La plantilla del grupo ha pasado de 76 en Octubre de 2015 a 88 en Diciembre de 2016 para dar cumplimiento a los planes de expansión comercial y desarrollo de producto
- La inversión en las plataformas, elemento clave de la estrategia de la compañía, ha crecido con respecto al año anterior



*Datos de plantilla y perfiles a 9 de Diciembre de 2016

Qué hemos aprendido durante 2016?

ThinkSmartOne®

- Alta generación de leads para TSO en segmento SMB (small and medium business) pero con baja conversión a oportunidad
- El segmento Enterprise (gran empresa) convierte mejor
- Clientes y prospects Enterprise valoran especialmente nuestra capacidad de gestión en múltiples países, y la versatilidad de uso de ThinkSmartOne para incentivar actividades no solamente comerciales
- El tamaño medio de valor de contrato anual es entre 15 y 20 veces mayor en Enterprise frente a SMB
- TSO está creciendo en funcionalidad y el ciclo de venta ha pasado de corto a medio
- El canal de partners comienza a dar frutos

Motivate4One™

- La demanda de M4O sigue siendo fuerte en Latam y en Iberia, con proyectos importantes ganados en 2016
- El volumen medio potencial de los proyectos en México es mayor que los de Iberia
- Ciclo de venta especialmente largo en México
- La progresiva adopción de Salesforce en mercados como Latam e Iberia ofrece oportunidades híbridas M4O-TSO
- El modelo híbrido es más defensivo que el original de TSO, como lo muestra la demanda del Portal de Incentivos para usuarios de TSO

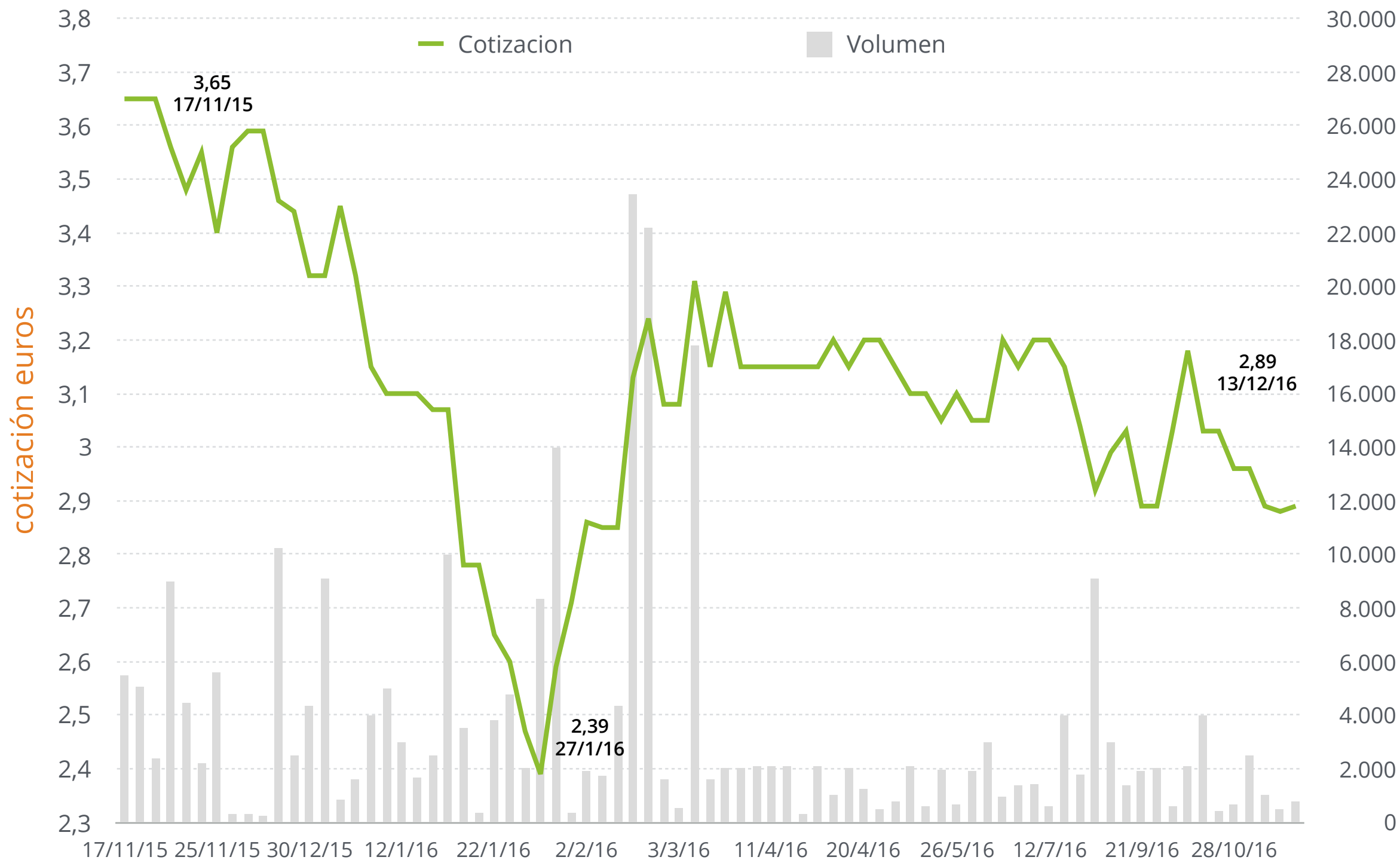


Claves 2017

- Focalización al segmento Enterprise para las dos plataformas
- Segmento SMB solamente en venta directa de TSO por descarga y de forma orgánica
- Potenciación de las soluciones híbridas M4O - TSO
- Posicionamiento comercial sobre seminarios, acuerdos con partners y venta de alto nivel
- Refuerzo comercial en España, Portugal y en la oficina de Florida con perfiles Enterprise
- Foco especial sobre compañías Enterprise con HQ para Latam en Florida
- Consolidación de los proyectos ganados en México y aumento del volumen por cliente
- Roadmap de producto TSO potenciando el Portal de Incentivos como versión stand-alone



Evolución de la cotización THK:MC



Rentabilidad 2016 (13 dic):
-12.95%

Acciones en circulación:
5.731.938

Precio mínimo: 2,39

Precio máximo: 3,45

Investor Relations

Cristina Alvarez

+34 629 363705

cristina.alvarez@thinksmart.company



ThinkSmart es una buena oportunidad de Inversión





Better is Possible.

www.thinksmart.company

www.thinksmartone.com

