

HECHO RELEVANTE THINK SMART, S.A.

21 de febrero 2017

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.:

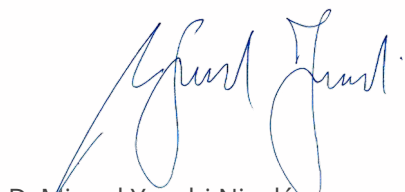
Con fecha de hoy a las 10:42 horas se ha publicado en el Mercado un hecho relevante con la presentación corporativa a ser utilizada con motivo de la presentación que se realizará a diversas entidades.

Por error en la página 9 de dicha presentación se indica que la cifra de negocio y otros ingresos de explotación consolidado proforma es un importe de €8.941,00mm cuando debería indicar un importe de 8,94 €mm.

En este sentido se pone a disposición del mercado la presentación corporativa corregida que sustituye a la publicada a las 10:42 del día de hoy.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

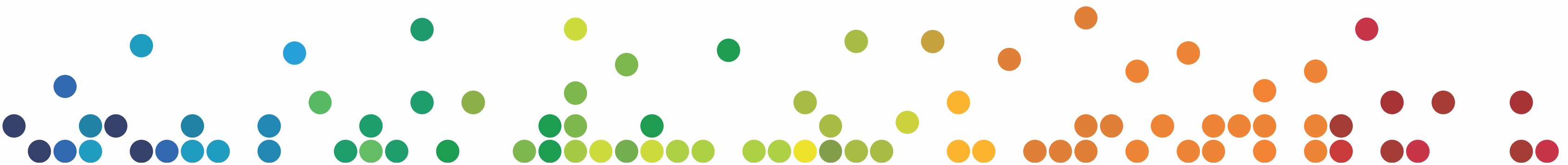
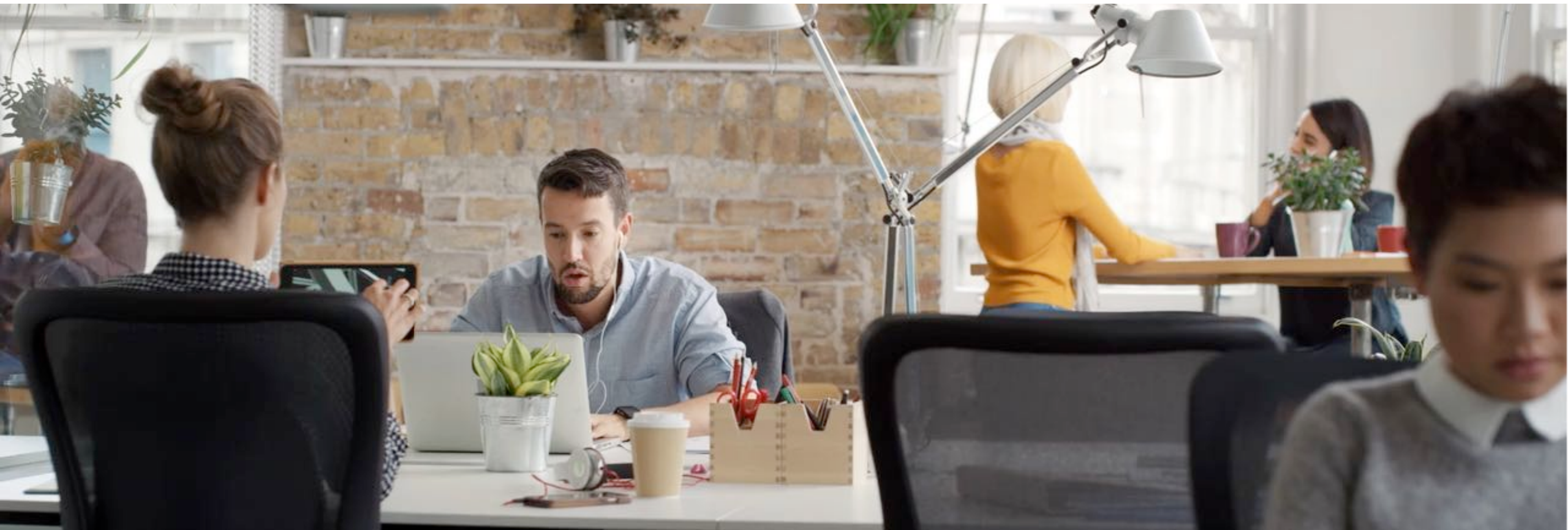
En Madrid, 21 de febrero de 2017
THINK SMART, S.A.



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 y presentaciones de la compañía se encuentran 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 19 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 es una **plataforma** de motivación online, 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 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



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 - actualización Febrero 2017

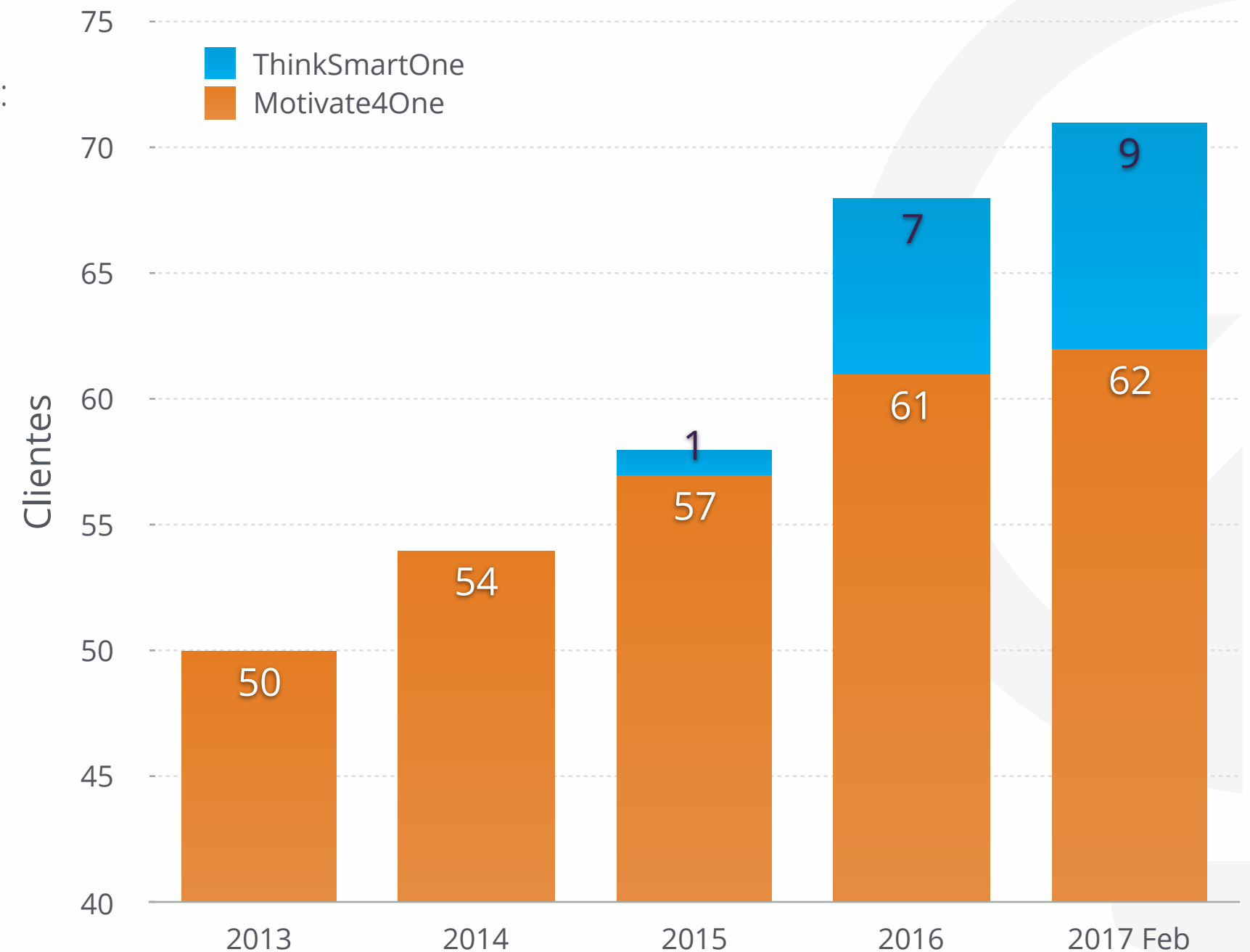
Motivate4One™

- 15 oportunidades en curso en clientes de 5 países: España, México, Portugal, USA, Colombia
- 1 oportunidad con potencial para 17 mercados
- 2 oportunidades comprometidas
- 1 nuevo cliente hasta Febrero 2017

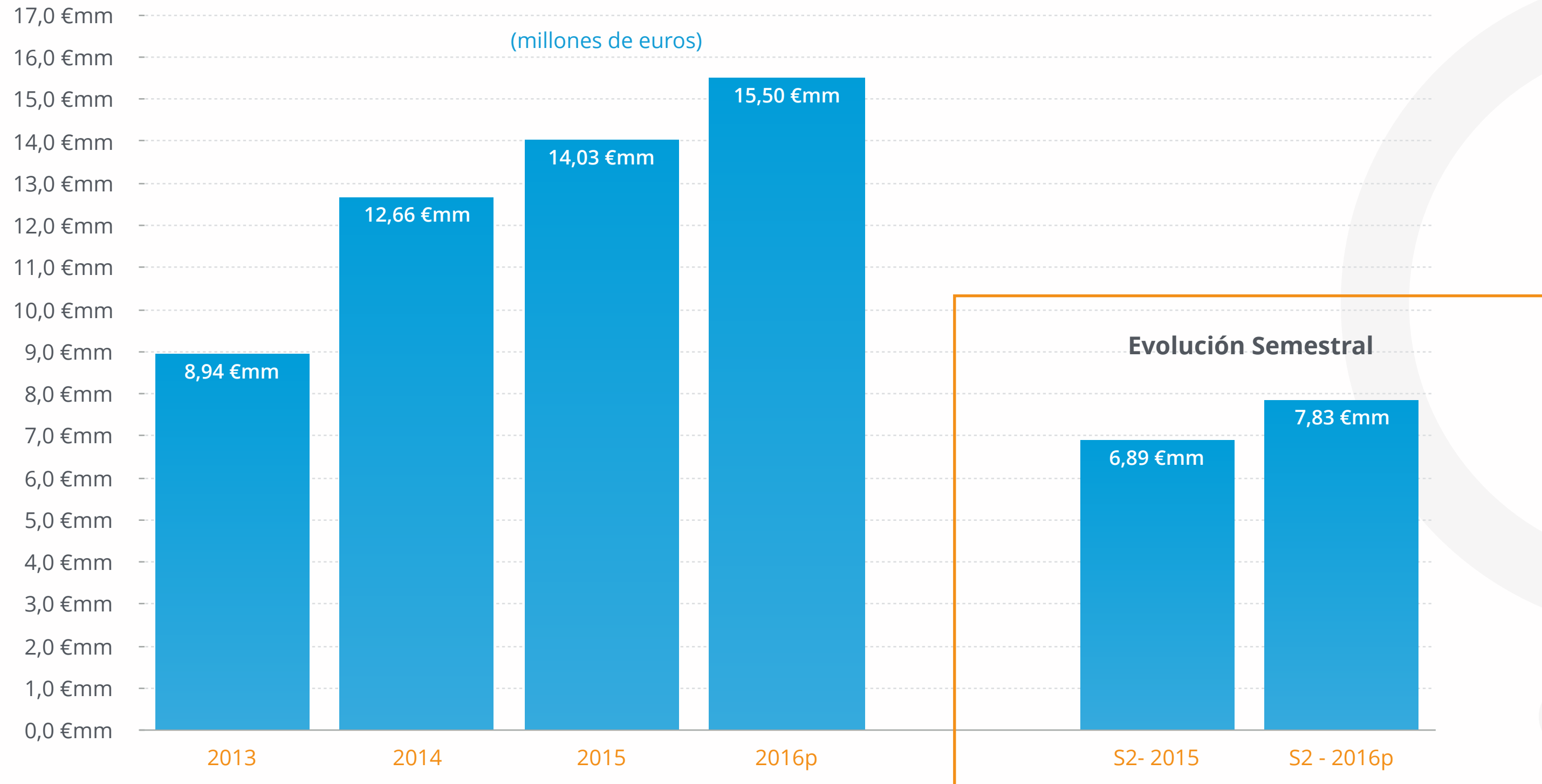
ThinkSmartOne®

- Nuevo posicionamiento sólo Enterprise
- 13 oportunidades en curso en clientes de 6 países: USA, España, México, Suecia, Alemania y Suiza
- 2 oportunidades para múltiples mercados Latam
- 3 oportunidades con instalación piloto
- 2 nuevos clientes hasta Febrero 2017

Cientes en cartera - Febrero 2017



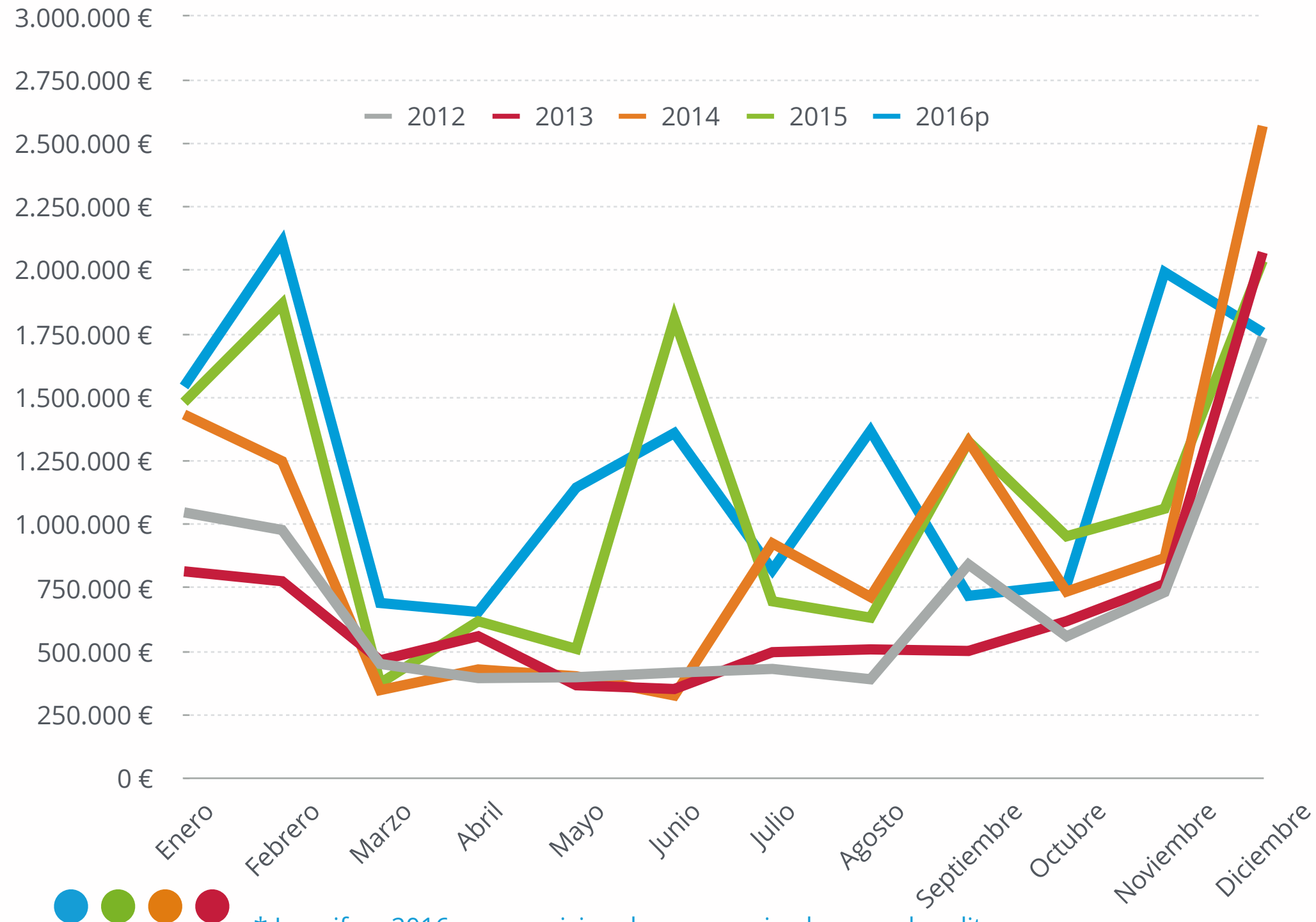
Evolución cifra negocio y otros ingresos de explotación consolidado proforma - 2016 cifra provisional



●
●
●
●
* Las cifras son consolidadas proforma provisionales y no revisadas por el auditor.

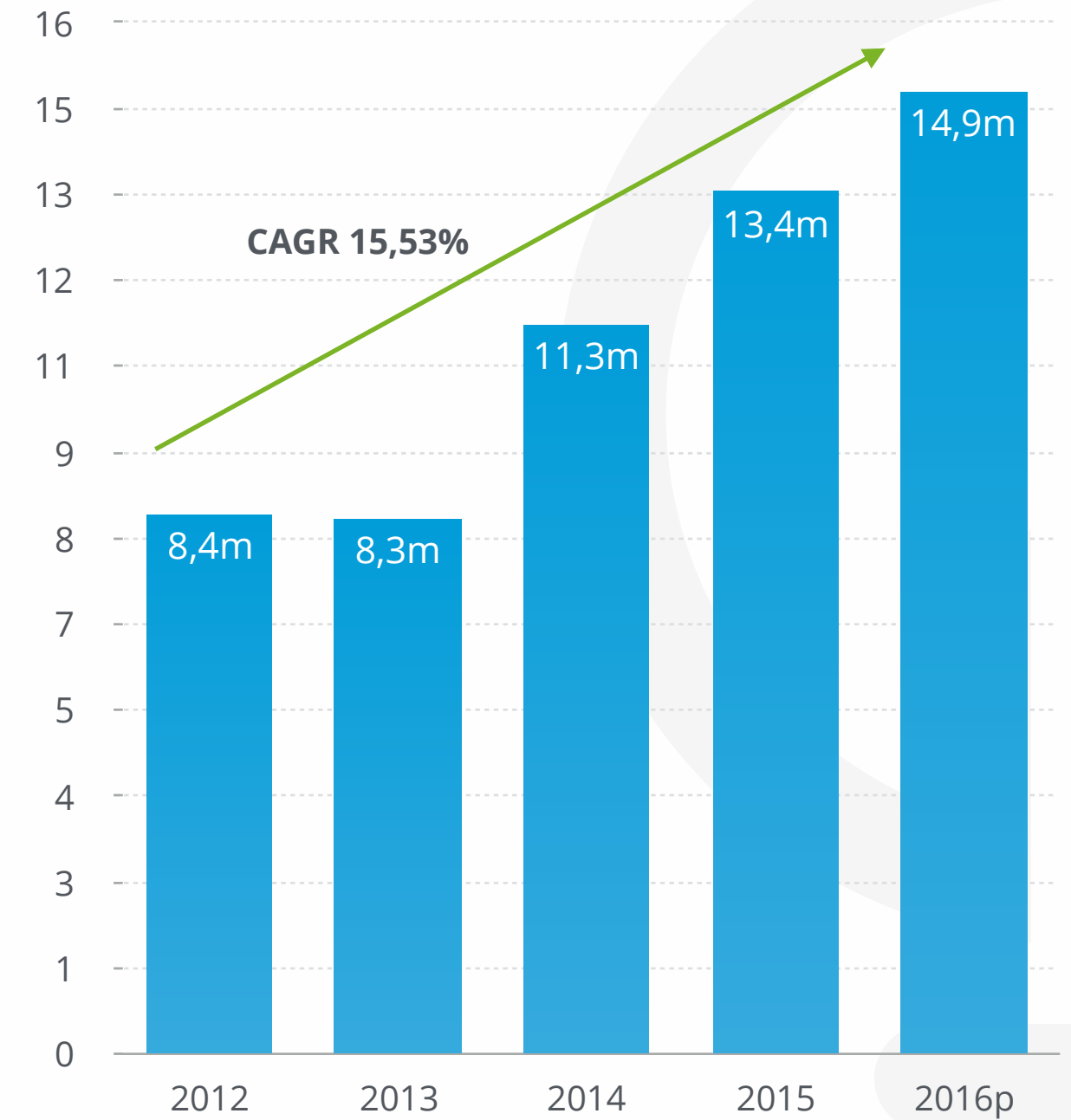
Evolución cifra negocio España

Cifra de negocio mensual España (euros) - 2016 provisional

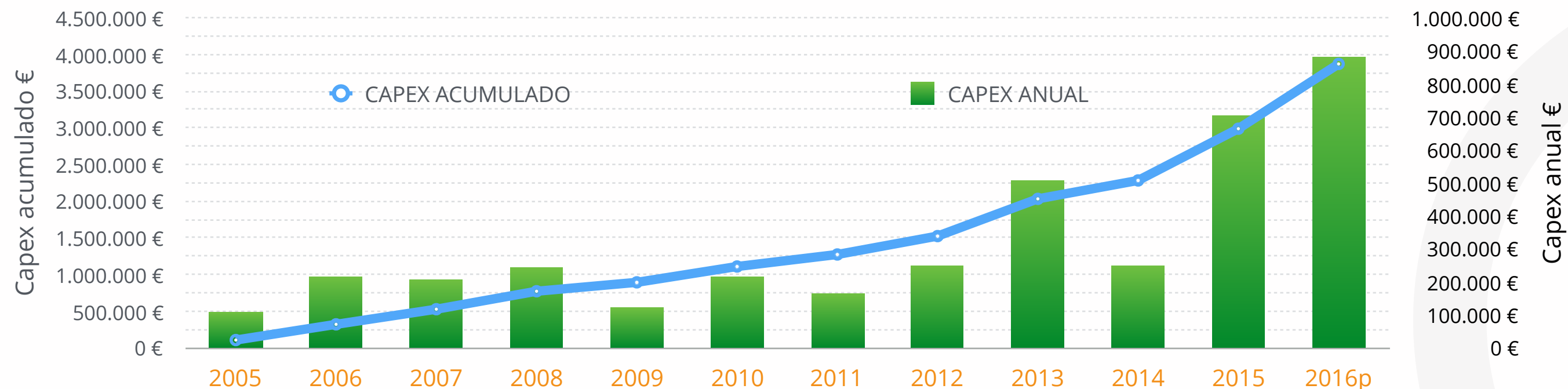


* Las cifras 2016 son provisionales y no revisadas por el auditor.

Cifra de negocio anual España (millones de euros) - 2016 provisional



Capex, Deuda y Liquidez consolidado proforma - 2016 provisional



DEUDA	€
Préstamos CDTI y ENISA a L/P	1.108.912
Prestamos bancarios a L/P	1.127.006
TOTAL DEUDA A LARGO	2.235.918
Préstamos CDTI y ENISA a C/P	183,468
Prestamos bancarios a C/P	606,020
Pólizas de crédito dispuestas	1.619.880
TOTAL DEUDA A CORTO	2.409.368
TOTAL DEUDA	4.645.286

LIQUIDEZ	€
TOTAL DEUDA	4.645.287
TOTAL EFECTIVO GRUPO	2.498.558
TOTAL DEUDA NETA	2.146.729
DISPONIBLE EN PÓLIZAS	1.090.120

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



Oportunidades significativas de crecimiento



CYBERSEC



Oportunidades significativas de crecimiento - Salesforce

Plataforma ThinkSmartOne

- Reposicionamiento en Segmento Enterprise
- Nuevos clientes en Tecnología, Utilities, Telecom y Logística
- Nacionales, Internacionales y Globales
- Proyectos Piloto en México, Costa Rica, Suiza y USA
- Oportunidades en curso en Seguros, Alimentación, Servicios, Pharma



ISV
PARTNER

Ecosistema Salesforce

- Salesforce es la compañía de enterprise software que más crece, tiene más de 150.000 clientes, la cotización en bolsa ha crecido un 30% en 12 meses y capitaliza \$56.2Bn, (17/2/2017)
- El Sur de Europa y Latam son dos de sus principales mercados emergentes
- Salesforce y el CRM se han convertido en un area de negocio estratégico para compañías como Accenture, KPMG, Deloitte y PwC
- Vamos a potenciar acuerdos de distribución con partners de Salesforce



Ciberseguridad

- **Nuevo uso de nuestra tecnología**, motivación para la mejora de Programas de Concienciación de Ciberseguridad
- **Audiencia target incrementada:** todos los empleados de nuestros clientes v.s. canal y equipo comercial únicamente
- **Ciberseguridad** es uno de los **mayores focos de inversión** durante los próximos 5 años
- **ThinkSmart va a lanzar en 2017** un programa de Security Awareness Motivation para los **20.000 empleados** en todo el mundo de una gran compañía de California

Top 5 Cybersecurity Facts for 2017

* Source CSO by IDG <https://tinyurl.com/hr572yc>

1. Cybercrime **damage costs to hit \$6 trillion** annually by 2021
2. Cybersecurity **spending to exceed \$1 trillion** from 2017 to 2021
3. **Unfilled** cybersecurity **jobs** will reach **1.5 million** by 2019
4. **Human** attack surface to reach **4 billion people** by 2020
5. Up to 200 billion IoT devices will need securing by 2020

“Cybercrime is the greatest threat to every company in the world” (Ginni Rometty, IBM's chairman, president and CEO)

Toda la inversión que las compañías realicen en sistemas lógicos y físicos de protección para ciberseguridad (firewalls, software anti-phishing, controles de acceso, formación...) será malgastada si no se trabaja en conseguir mejorar la concienciación del último eslabón en la cadena de riesgo: el empleado de la compañía que no reconoce un ataque y hace click en un email”

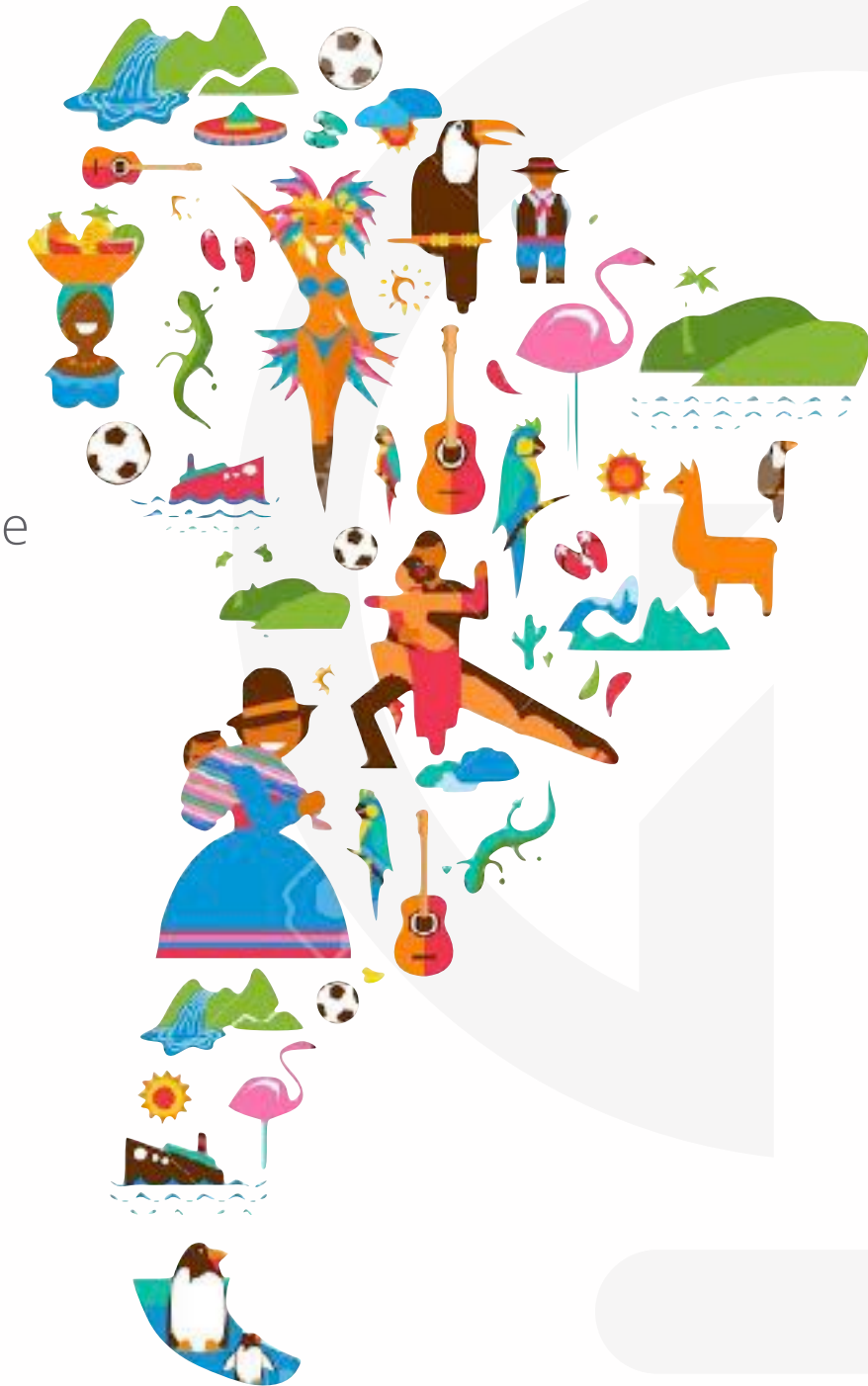
Oportunidades significativas de crecimiento - Latam

México

- Oportunidad de crecimiento en clientes existentes y en nuevos clientes
- Proyectos en marcha en sectores Auto, Banca y Financiación de Automóvil
- Desarrollo potencial con gran volumen de incentivos para una de las principales entidades financieras del país, actualmente cliente de reporting
- Oportunidades en Banca, Materiales de Construcción y Auto
- Oportunidades también en proyectos sobre Salesforce
- México sigue siendo un gran mercado

Miami - Latam

- Pilotos de ThinkSmartOne en marcha con dos multinacionales con Headquarters para Latam en Miami
- Países piloto seleccionados son México y Costa Rica, extensible a todos los países de la región, con los proyectos operados desde Miami
- Oportunidades con empresas del sector Bebidas, Servicios, Seguros, Tecnología, Asistencia y Banca
- Oportunidad en Colombia con uno de nuestros clientes existentes



Oportunidades significativas de crecimiento - Iberia

España

- Crecimiento en clientes internacionales que nos referencian a sus matrices o a compañías hermanas en diversos países
- Varias oportunidades desde la Matriz Española a todos los países donde operan
- Consolidación de nuestra posición dominante en el mercado español
- Salesforce está creciendo en España y nos está invitando a acompañarle en oportunidades de venta
- Tenemos varios clientes migrando a Salesforce y tenemos la solución de motivación para esa plataforma
- Potenciación de los programas de Ciberseguridad en España

Portugal

- Proyectos en marcha en sectores Auto, Bebidas, Materiales de Construcción y Electrodomésticos
- Oportunidades con empresas del sector Contact Center
- Contratación de un Business Partner Comercial para impulsar el mercado Portugués



- 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
- Ciberseguridad: lanzamiento en todos los mercados
- 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 2017 ytd: 0,76%

Acciones en circulación:
5.731.938

Precio mínimo: 2,27

Precio máximo: 2,64

Rentabilidad 2016: -21,04%

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

