

## HECHO RELEVANTE THINK SMART, S.A.

*30 de mayo 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 motivo de la participación de la Compañía en el 13º Foro Medcap de empresas de mediana capitalización, organizado por Bolsas y Mercados Españoles, que se celebrará los días 30 y 31 de mayo y 1 de junio de 2017, se adjunta la presentación corporativa que será utilizada en dicho foro.

En Madrid, 30 de mayo de 2017

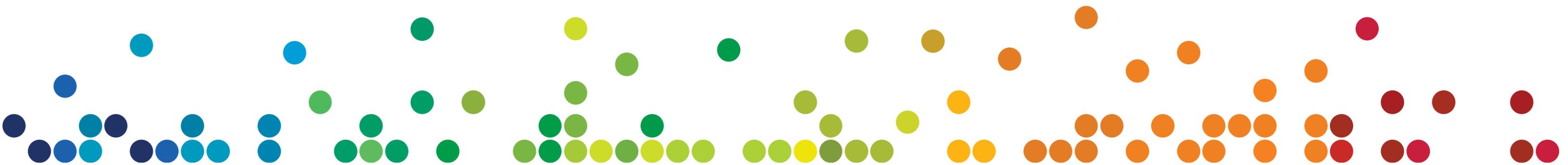
THINK SMART, S.A.



D. Miguel Yacobi Nicolás  
Consejero Delegado



D. Andrés Juan Vera Lloréns  
Consejero Delegado



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.

Las cuentas anuales consolidadas de 2016 se encuentran disponibles en [www.thinksmartone.com](http://www.thinksmartone.com) y en la página web del MaB [http://www.bolsasymercados.es/MaB/esp/EE/Ficha/THINKSMART\\_ES0105097002.aspx](http://www.bolsasymercados.es/MaB/esp/EE/Ficha/THINKSMART_ES0105097002.aspx)

## ThinkSmart de un vistazo

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



## ThinkSmart de un vistazo

### Clientes, sectores y servicios

ThinkSmart cuenta con una cartera recurrente de clientes multisectoriales, con **muy baja rotación**, tales como fabricantes de automóviles, bancos, fabricantes de bebidas, grandes grupos editoriales, fabricantes de cosméticos, compañías eléctricas, compañías de seguridad, fabricantes de materiales de construcción, compañías de tecnología y operadores de telecom.

Los servicios de ThinkSmart, que proporcionan **información crítica** para el cliente, incluyen acceso en tiempo real a los resultados de ventas de todo el canal, establecimiento de incentivos que ayudan a alcanzar objetivos, cálculo de comisiones y fulfillment de los premios que obtienen los vendedores, distribuidores y consumidores.



Las compañías que contratan la tecnología y servicios de ThinkSmart lo hacen con unos objetivos muy concretos:



### Mejorar las Ventas

Con programas automatizados de incentivos y fidelización B2B2C para empleados, canal y clientes



### Mejorar el Engagement

El compromiso y la implicación de los empleados y el canal



### Mejorar Procesos Internos

Adopción de herramientas, concienciación de ciber seguridad, reporting comercial

Para conseguir estos objetivos, ThinkSmart emplea dos plataformas tecnológicas y una App

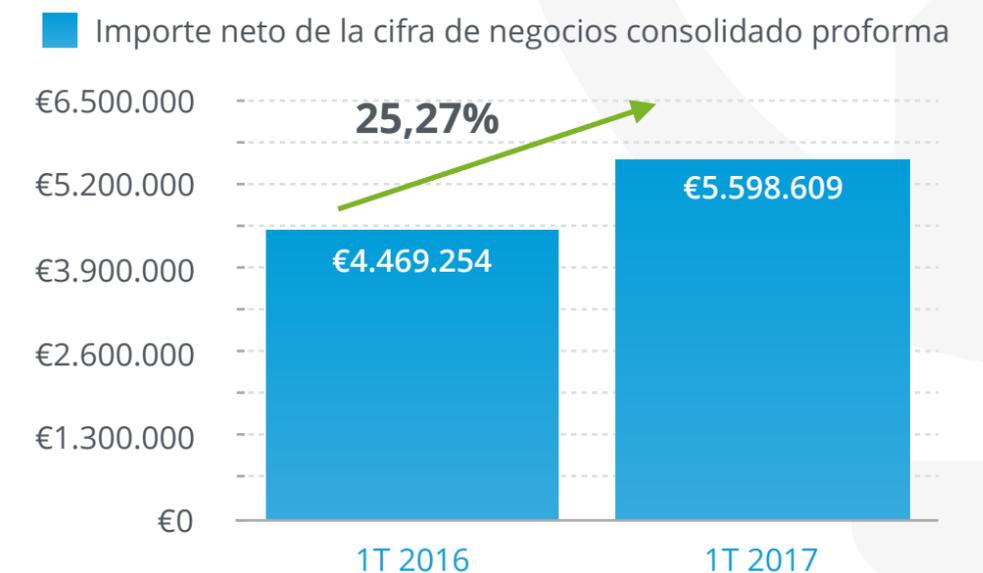


## Primer trimestre 2017

### Pérdidas y ganancias consolidadas proforma\*

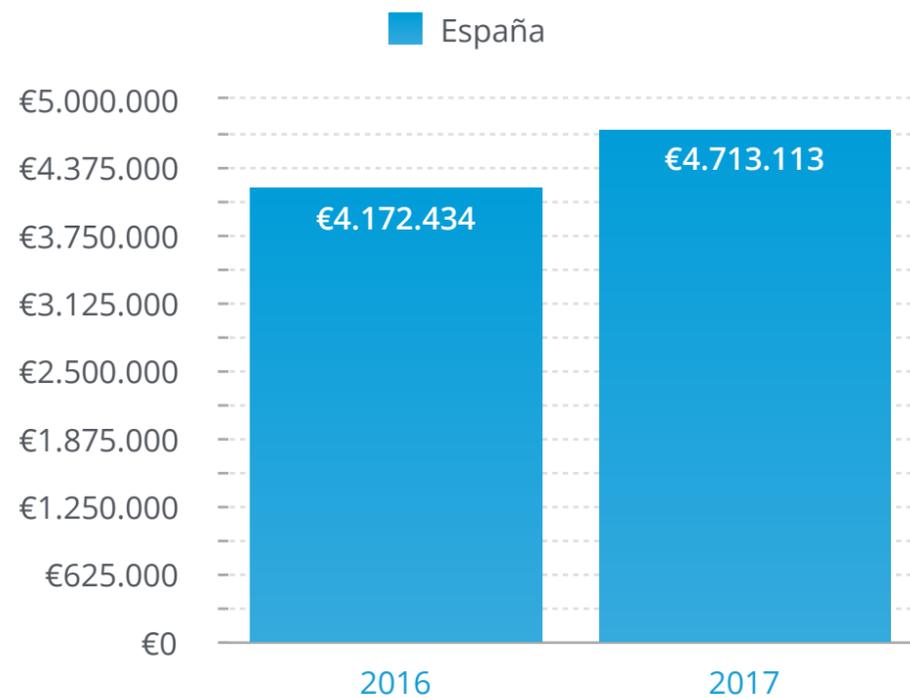
PERDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADO €	2015	2016	1T 2016	1T 2017
Importe neto de la cifra de negocios	14.159.473	15.785.195	4.469.254	5.598.609
Otros ingresos de explotación	1.619	4.028	9.506	7.817
Aprovisionamientos	-9.745.170	-10.587.100	-3.176.491	-4.207.508
Margen Bruto	4.415.921	5.202.124	1.302.269	1.398.918
	% 31,19 %	32,96 %	29,14 %	24,99 %
Trabajos realizados por la empresa para su activo	705.000	882.840	220.710	240.000
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	42.156	78.233		
Gastos de personal	-3.546.880	-4.348.523	-1.022.234	-1.006.649
Otros gastos de explotación	-1.870.999	-2.658.788	-624.893	-506.494
EBITDA	-254.802	-844.114	-124.148	125.776
Amortización del inmovilizado	-219.322	-389.963	-95.896	-137.976
EBIT	-474.123	-1.234.076	-220.044	-12.200
Otros resultados	4.757	12.377		
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	-469.366	-1.221.699	-220.044	-12.200
Ingresos financieros	1.206,84	1.733	648	223
Gastos financieros	-302.983	-310.996	-66.117	-45.759
Diferencias de Cambio	-53.044	-41.066	-16.701	126.559
RESULTADO FINANCIERO	-354.819	-350.329	-82.170	81.023
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	-824.186	-1.572.028	-302.214	68.823

- El esfuerzo realizado para desarrollar y lanzar nuevos productos empieza a mostrar sus primeros resultados. Las ventas consolidadas en el 1T de 2017 han alcanzado los 5.598.609€, lo que muestra un crecimiento con respecto al 1T del ejercicio anterior de un 25,27%.
- El margen bruto se ha reducido hasta un 24,99% en el 1T de 2017 frente al 29,14% en el 1T de 2016, debido al cambio de mix de producto del periodo, en el que hay un peso significativo de los productos de catálogo.
- Un relevante incremento de los ingresos junto con la contracción de gastos en el periodo, han permitido mostrar un EBITDA de 125.776€ en el 1T de 2017 vs. -124.148€ del 1T de 2016.

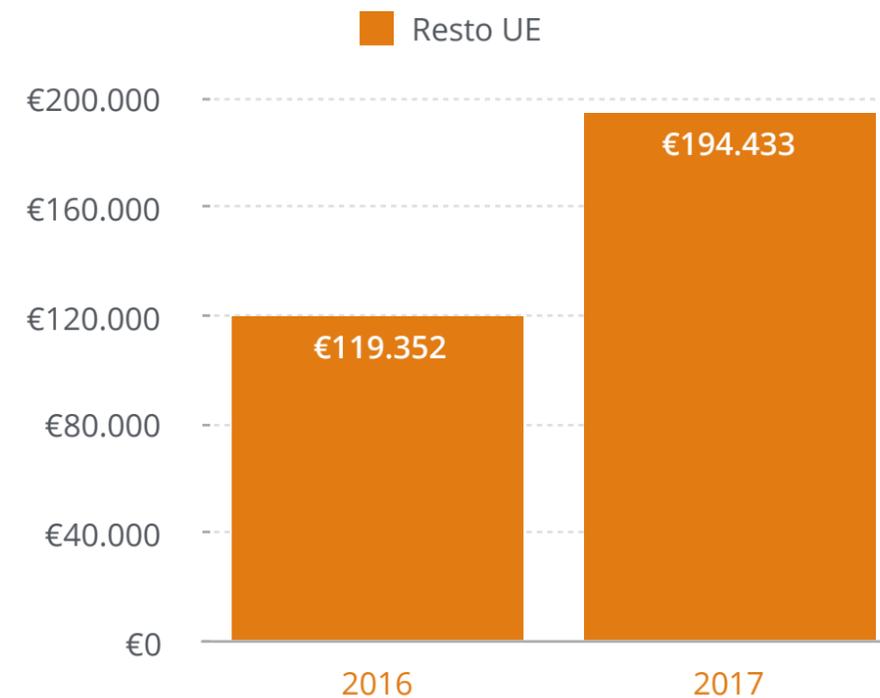


## Primer trimestre 2017

### Evolución cifra de negocio consolidado proforma por área geográfica\*



En España, siguiendo la tendencia de los últimos años, la Compañía ha experimentado un crecimiento de doble dígito, pasando de 4,17m€ a 4,71m€, lo que supone un **crecimiento del 12,96%** sobre el primer trimestre de 2016. ThinkSmart se consolida en su posición de liderazgo y logra un crecimiento significativo en su mercado más maduro.



Portugal, a pesar de ser un mercado relativamente pequeño, está mostrando una buena tendencia con un **crecimiento del 62,91%** sobre el mismo periodo del 2016, alcanzando una facturación de 194.433 € a cierre del primer trimestre de 2017.



El crecimiento de las ventas en el primer trimestre de 2017 ha sido significativo, alcanzando los 691.062€, lo que supone **multiplicar por más de tres veces** la cifra del primer trimestre de 2016. Este buen comportamiento se ha producido gracias al crecimiento de la cifra de negocio tanto en USA como en México, y a la recuperación de la divisa mexicana frente al euro en el periodo.



\*Los datos por área geográfica incluyen los ajustes de consolidación. Datos no auditados.

# Oportunidades y cartera clientes

## Oportunidades y cartera de clientes

La cartera de clientes a cierre del 1T de 2017 incorpora un nuevo cliente de la plataforma ThinkSmartOne en Estados Unidos, para una gran compañía de California. Así mismo en el 1T de 2017 se han conseguido 2 nuevos clientes para la plataforma Motivate4One, si bien la cartera no ha crecido en este trimestre al finalizar dos pequeños proyectos estacionales.

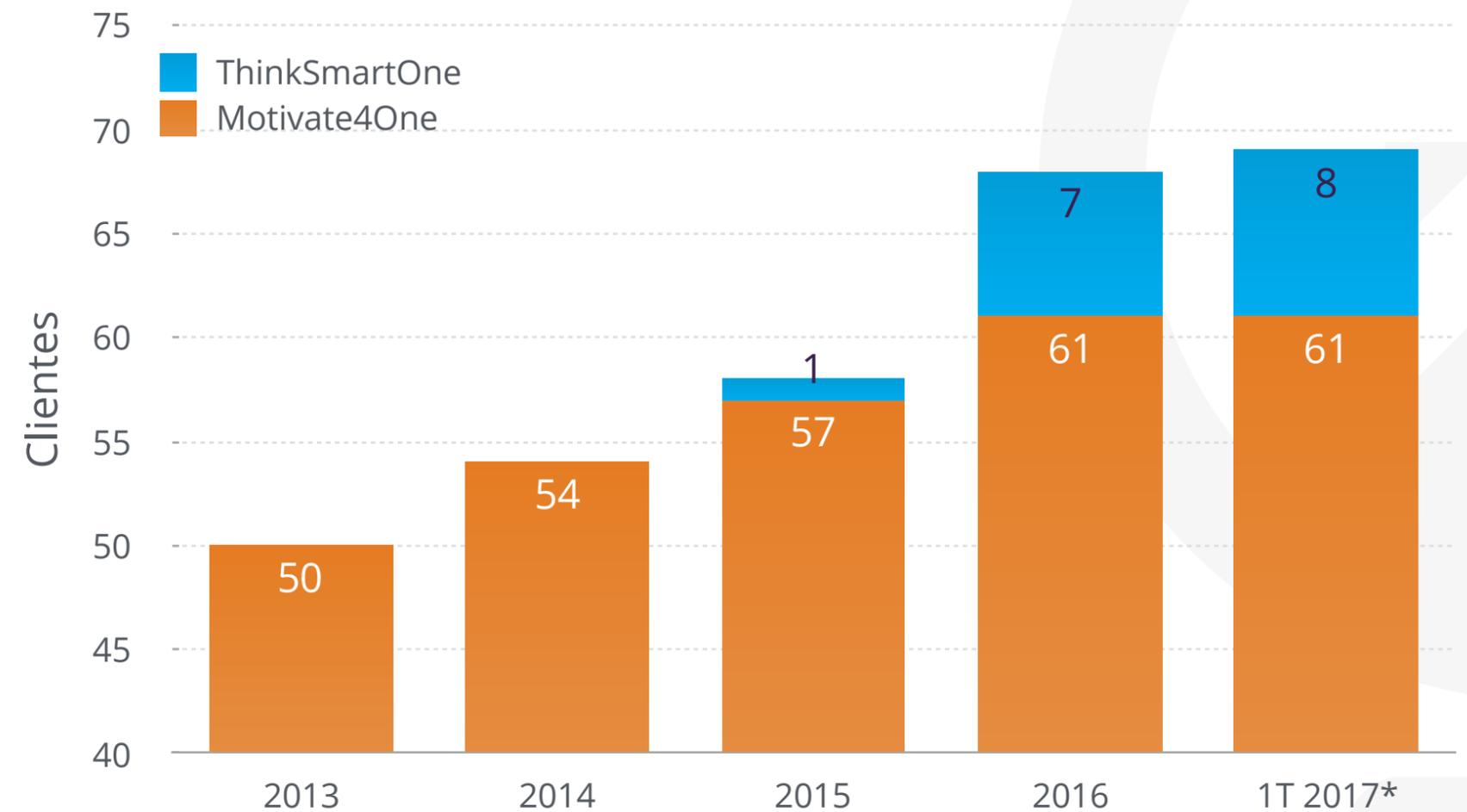


- 13 oportunidades en curso en 4 países: España, México, Portugal, Colombia
- 2 oportunidad comprometidas
- 2 nuevos clientes 1T 2017
- 61 clientes en cartera



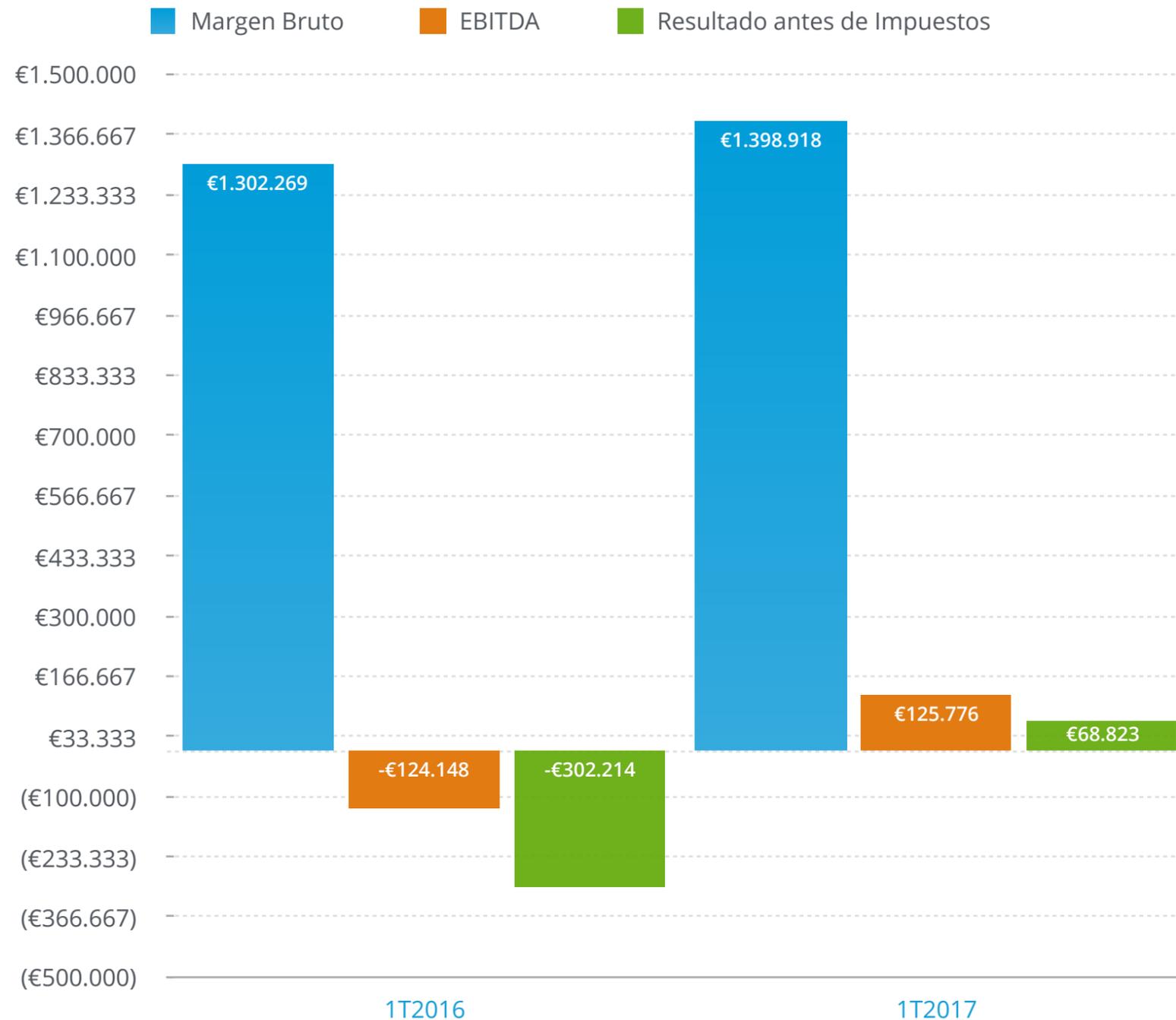
- 27 leads Enterprise
- 12 oportunidades enterprise en curso en 3 países: USA, España, México
- 1 nuevo cliente 1T 2017

Cientes en cartera



# Primer trimestre 2017

## Cuentas de P y G consolidadas\*: análisis de rentabilidad



Un significativo incremento de los ingresos junto con la contracción de gastos en el periodo, han permitido mostrar un EBITDA de 125.776€ en el 1T de 2017 vs. -124.148€ del 1T de 2016.

En el ejercicio 2016, ThinkSmart registró un EBITDA consolidado negativo de 844.144 euros, frente a los 254.802 euros negativos del ejercicio anterior. En ese periodo se ha ejecutado la estrategia prevista en el Documento Informativo de Incorporación al Mercado Alternativo Bursátil y se ha realizado un gran esfuerzo en la apertura de nuevos mercados, en el posicionamiento de marca, en la contratación de personal comercial y técnico y en la asistencia a ferias y eventos.

Hemos demostrado que la nueva plataforma ThinkSmartOne tiene tracción y demanda en el segmento Enterprise, por lo que consideramos que en el ejercicio 2016 se ha alcanzado el punto de inflexión en términos de EBITDA.

En 2017 esperamos continúe el crecimiento significativo en los ingresos de las filiales, lo que junto a una política de contención de gastos, debería permitir revertir la tendencia de los últimos dos años.



\* Datos consolidados proforma no auditados

## Primer trimestre 2017

### Deuda y Liquidez consolidados\*

Lo más destacable desde el punto de vista de la deuda y liquidez, es la inexistencia de deuda fuera de España, y la condición de préstamos blandos de parte de las partidas CDTI y ENISA, tanto a Largo como a a Corto plazo.

DEUDA	€
Préstamos CDTI y ENISA a L/P	1.108.912
Prestamos bancarios a L/P	1.127.007
<b>TOTAL DEUDA A LARGO</b>	<b>2.235.919</b>
Préstamos CDTI y ENISA a C/P	183.468
Prestamos bancarios a C/P	709.969
Pólizas de crédito dispuestas	2.058.559
Descuento en factoring	845.461
<b>TOTAL DEUDA A CORTO</b>	<b>3.797.457</b>
<b>TOTAL DEUDA</b>	<b>6.033.376</b>

LIQUIDEZ	€
<b>TOTAL DEUDA</b>	<b>6.033.376</b>
<b>TOTAL EFECTIVO GRUPO</b>	<b>1.222.935</b>
<b>TOTAL DEUDA NETA</b>	<b>4.810.440</b>
<b>DISPONIBLE PÓLIZAS CRÉDITO</b>	<b>651.441</b>

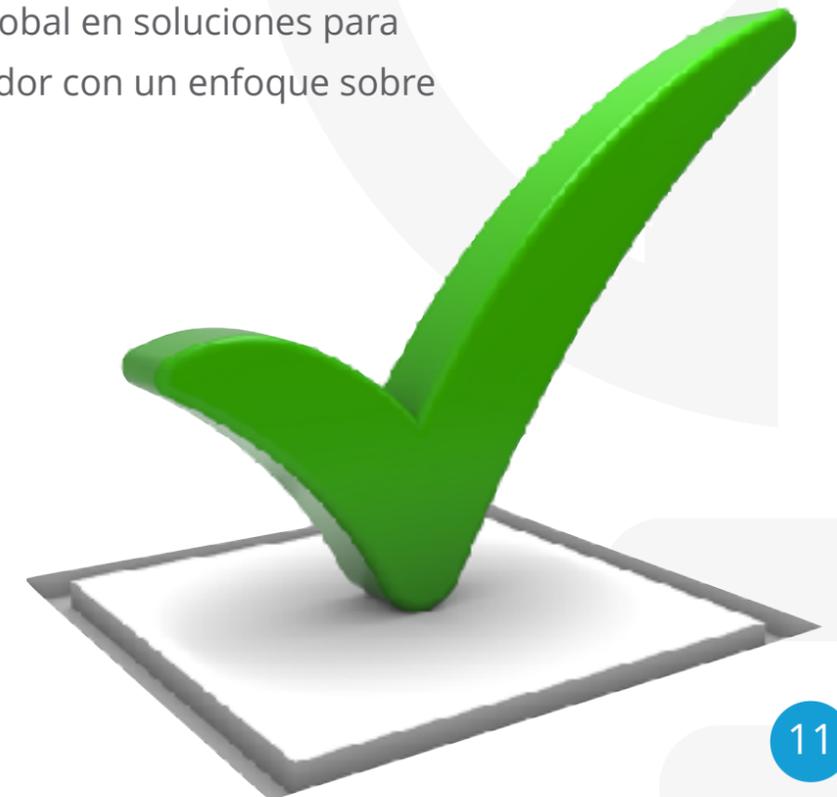
# Claves 2017

## Estrategia

La principal novedad para el 2017 es el reposicionamiento hacia el **mercado enterprise** (grandes clientes), abandonando la actividad comercial para SMB (small and medium business). El año 2016 se dedicaron muchos recursos a intentar penetrar el mercado SMB en USA, pero la conclusión es que donde más valor encuentra la Compañía es en los grandes clientes, donde el nivel de implicación en el cliente y la adecuación de nuestras plataformas es mucho mayor.

Durante el primer trimestre de 2017 se ha trasladado la oficina de Miami a la zona de Brickell, se ha prescindido del equipo comercial anterior que estaba orientado a SMB y se ha contratado un **nuevo equipo**, ubicado en Miami, para dirigir la estrategia comercial de la plataforma **ThinkSmartOne**. Se están recogiendo los primeros frutos importantes con la consecución de un contrato sobre esa plataforma para los 20.000 empleados de una gran compañía de California

Otro foco importante para la Compañía es el desarrollo del canal de **Partners**, tanto en el mundo de la motivación como en los implantadores de enterprise software, y la potenciación de la nueva solución de motivación para mejora de la concienciación de **ciberseguridad**. El gasto global en soluciones para ciberseguridad durante los próximos 5 años está estimado en \$1T (1.000.000m USD)\*, y ThinkSmart tiene un producto innovador con un enfoque sobre motivación.



# Claves 2017

## Estrategia

Desde un punto de vista **territorial**, la Compañía mantiene el enfoque que ha seguido en ejercicios pasados:

**Iberia** es un mercado maduro, donde ThinkSmart mantiene una posición dominante, y donde el foco es mantener y hacer crecer a los clientes existentes, y hacer crecer el volumen con soluciones tradicionales de motivación y con los nuevos productos sobre Salesforce y Ciberseguridad. En la oficina de Madrid está ubicado el equipo técnico que da soporte a todos los mercados y donde se desarrolla el **I+D+I** de la Compañía, que sigue siendo el principal generador de negocio potencial y una importante consumidora de recursos de inversión.

En **México** se va a trabajar en la captación de nuevos clientes, fundamentalmente para soluciones tradicionales de motivación, pues el mercado potencial está todavía en un estado de madurez incipiente y las oportunidades son de elevado volumen, esperando un notable crecimiento en el ejercicio

Desde **USA** se dirige la estrategia comercial para la plataforma **ThinkSmartOne** hacia todo el mundo. El año 2017 debe ser el de la consolidación de este nuevo producto en todos los mercados, recibándose en la filial americana los **ingresos correspondientes a las licencias** que se venden en todas las compañías participadas. Así mismo, desde la oficina de Miami se trabaja en el target de compañías con central regional para todo Latam en Florida.







### MIAMI

1450 Brickell Avenue, suite 1400  
Miami, FL 33131  
United States  
**+1 (786) 558-8558**



### SAN FRANCISCO

340 Pine St, suite 504  
San Francisco, CA 94104  
United States  
**+1 (855) 373-5374**



### CIUDAD DE MÉXICO

Paseo de la Reforma 243, Col. Juárez,  
Delegación Cuauhtémoc,  
Mexico City – 06600  
**+52 (55) 1555-7376**



### BARCELONA

Gran Vía Carles III, 84,  
Plantas 3-4  
08028 Barcelona – Spain  
**+34 935 571 005**



### LISBOA

Av. Jose Malhoa 16  
1070-159 Lisbon  
Portugal  
**+351 213 896 300**



### MADRID

Francisca Delgado 11, 4º Planta  
Arroyo de la Vega, 28108, Alcobendas  
Madrid – Spain  
**+34 91 272 40 00**