



Presentación a Inversores  
Foro MedCap  
27 mayo 2021

BME Growth

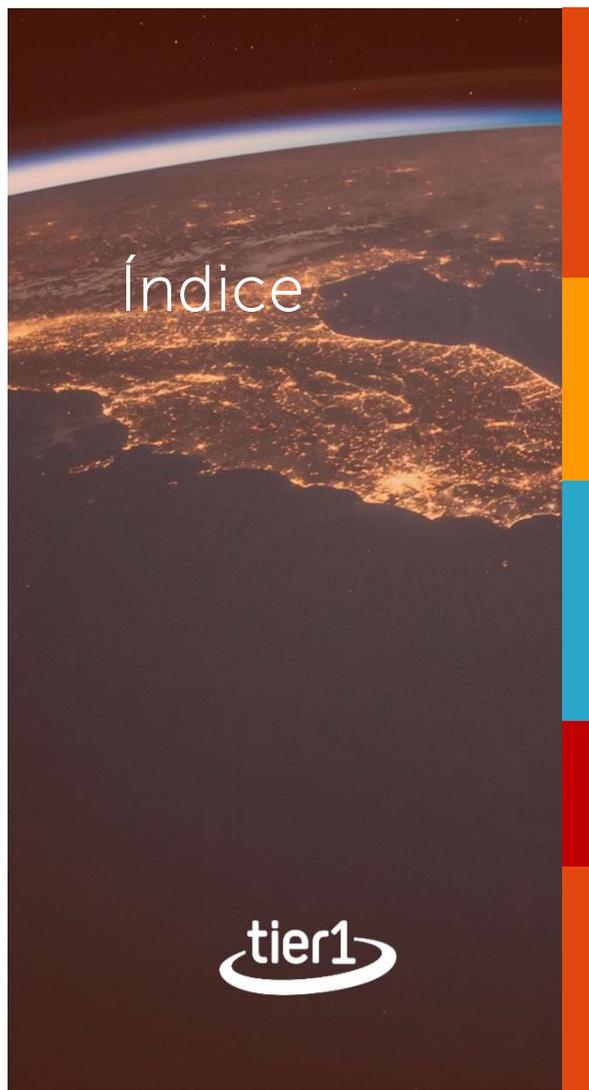
“ Si quieres llegar rápido,  
camina solo.  
Si quieres llegar lejos,  
camina en grupo”

El presente documento ("la Presentación") y la información contenida en la misma, se presenta por parte de Tier1 ("la Sociedad") únicamente a efectos informativos. Estos materiales no deben ser considerados como sustitutos del ejercicio de un juicio independiente y bajo ninguna circunstancia deberán ser considerados como una oferta de venta o como una solicitud de oferta para comprar ningún valor, ni son una recomendación para vender o comprar valores. La información contenida en la Presentación cumple con la normativa actual del segmento BME Growth de BME MTF Equity.

Cualquier decisión de inversión debe ser tomada sobre la base de una revisión independiente de la información pública disponible por parte de un potencial inversor.

La información contenida en la Presentación no es completa y debe ser examinada en conjunto con la información disponible de la Sociedad en su página web (<https://www.tier1.es>), así como en la página web del BME Growth (<https://www.bmegrowth.es>). La información de la Presentación y las opiniones que se realicen se han de entender realizadas en la fecha de la Presentación y están sujetas a cambios sin previo aviso. No se pretende proporcionar, y así ha de entenderse, un análisis completo y comprensivo de la situación comercial o financiera de la Sociedad, ni de su proyección futura. Además, la información contenida en la Presentación no ha sido verificada independientemente, a excepción de los datos financieros extraídos de la auditoría de la Sociedad y de información de compañías de análisis independiente. En este sentido, determinada información financiera incluida en la Presentación podría no estar auditada, revisada o verificada por un auditor externo independiente tal y como se indica a continuación, además de haber podido ser redondeada o suministrada por aproximación por lo que algunas cantidades podrían no corresponderse con el total reflejado. Ni la Sociedad ni ninguna otra persona se encuentra obligada a actualizar o mantener actualizada la información contenida en la Presentación ni a informar de cualquier cambio y cualquier opinión expresada en relación a la misma está sujeta a cambios sin notificación previa.

La comprobación de los datos efectuada del ejercicio 2020 ha sido objeto de una auditoría completa por parte del auditor de la Sociedad ERNST & YOUNG S.L.



1. Introducción a Tier1
2. Historia
3. Descripción de la compañía
4. El mercado
5. Líneas estratégicas
6. Resultados
7. Valoración
8. Consideraciones de inversión





Tier1 Technology, S.A.

Grupo empresarial con sede en Sevilla dedicado a:

- La construcción, desarrollo e implantación de software propio (*Comerzzia*)
- El despliegue y mantenimiento de infraestructuras y operaciones TI (*Tier1*)

## EMPLEADOS



210

## CLIENTES



+1.000

## INGRESOS 2020



12,9 MM €

5 MM€  
recurrentes

## CAPITALIZACIÓN



18,8 MM €



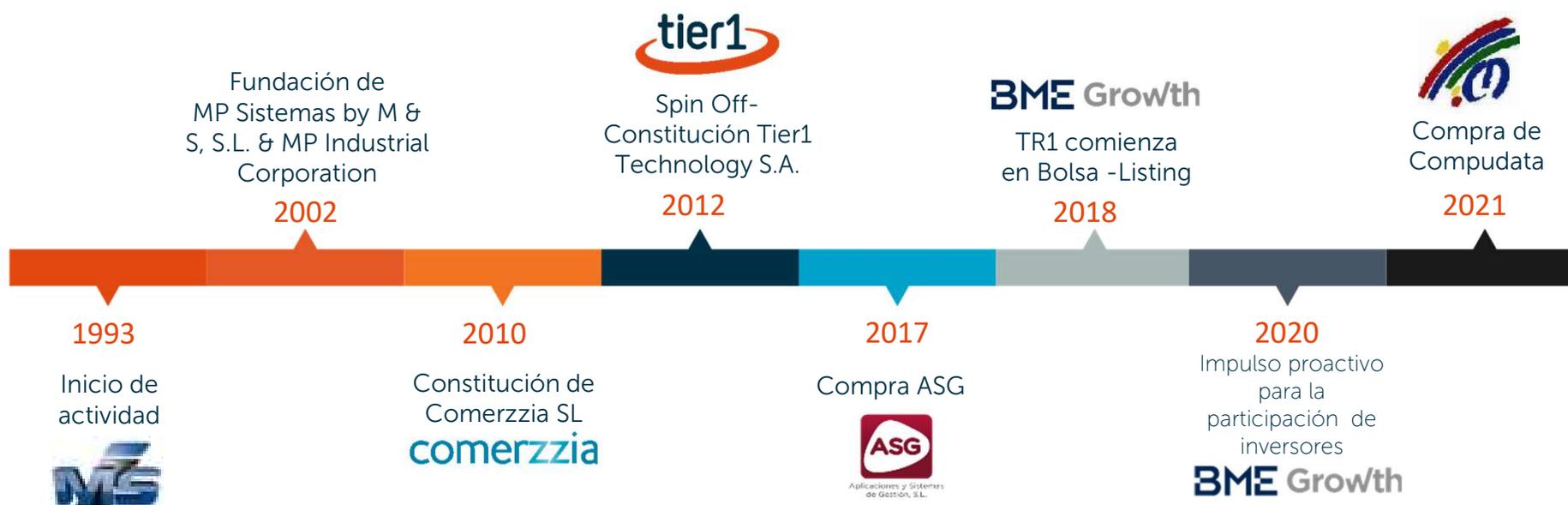
## RED OFICINAS

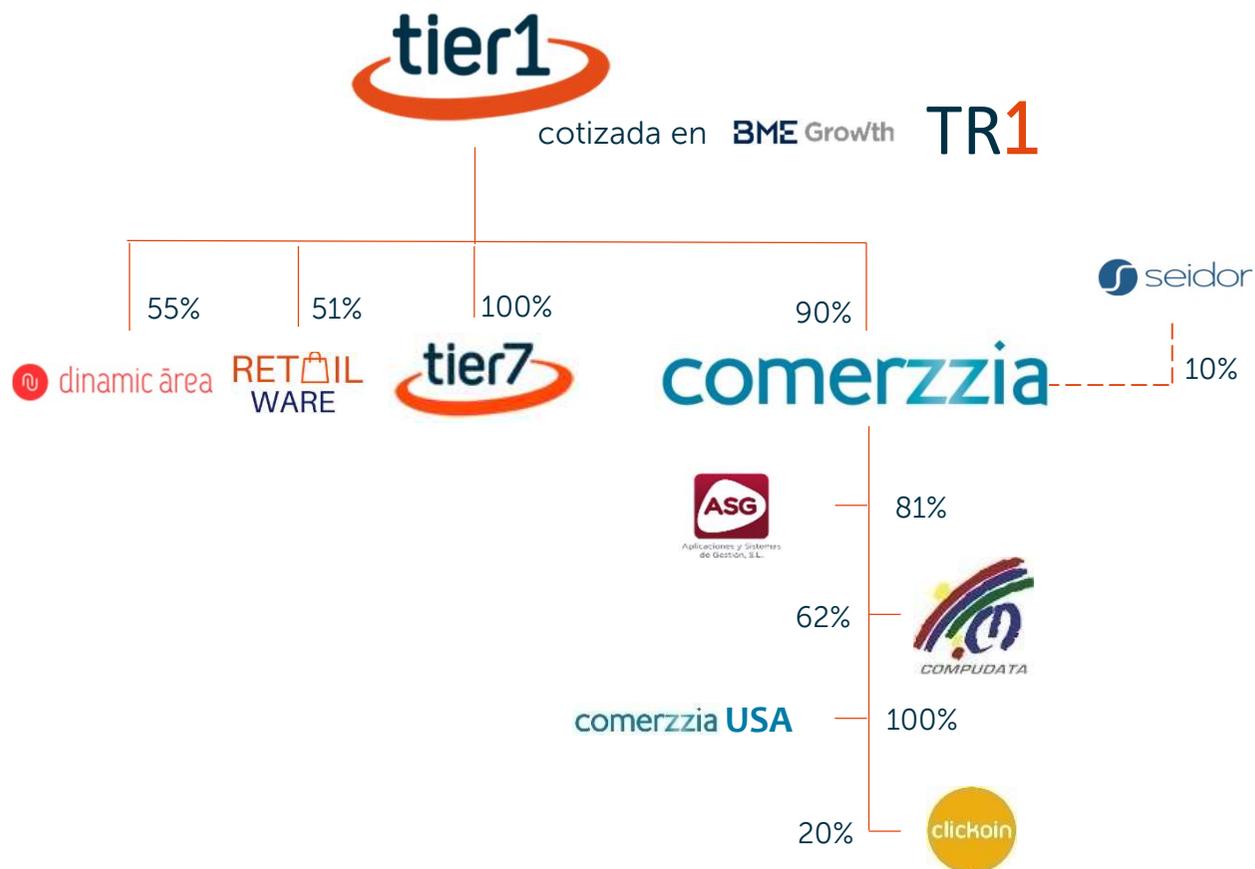
- 10 España
- 1 Colombia
- 1 Miami
- Irlanda

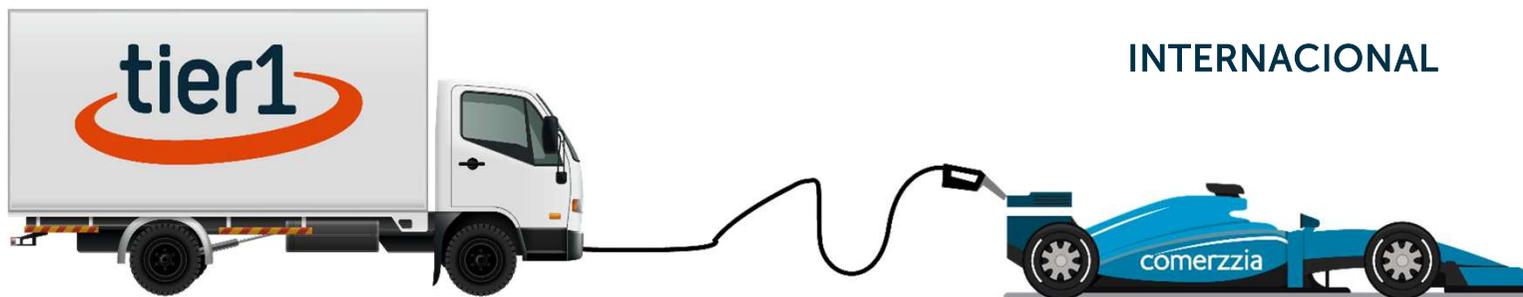
PRESENCIA INTERNACIONAL / *Comerzzia*

- 17 países
- Europa, Latam, Emiratos Árabes y Asia

Capitalización a cierre del 11-05-2021







✓ Construcción, evolución, implantación y mantenimiento de software empresarial.

 Yatractor **ENGAGE** SecurInvoice

✓ Despliegue y mantenimiento de infraestructuras TI.  
✓ PaaS (CAU/ Logística).

✓ Construcción, evolución, venta de licencias y servicios de software para el sector Retail.

**comerzzia**

✓ Otros softwares desarrollados por procesos M&A

**Actividades Consolidadas**

- Beneficio Predecible
- Bajo Riesgo
- Crecimiento orgánico

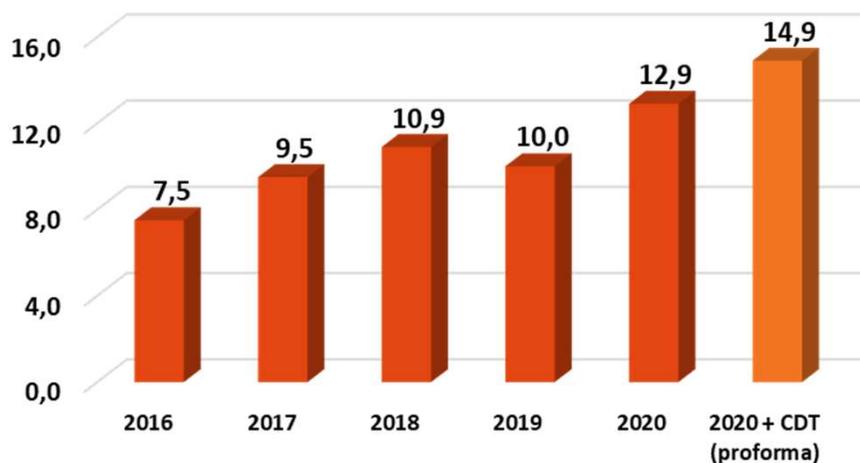


**Expansión**  
(Comerzzia)

Alto Beneficio Potencial  
Mayor Riesgo  
Crecimiento Orgánico e Inorgánico



Total Revenue (M€)

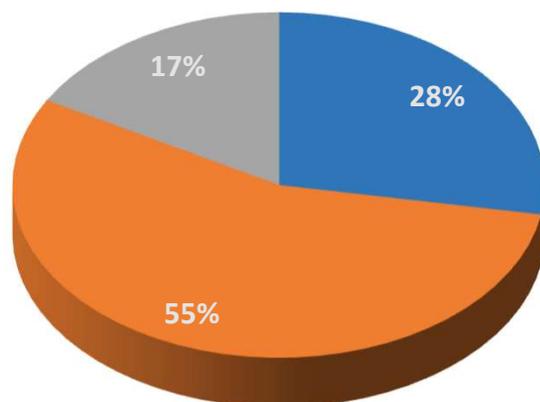


Expansion: Comerzzia &amp; Subsidiary (M€)



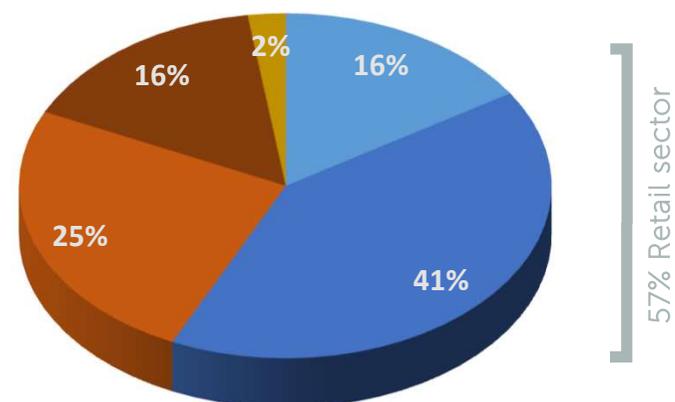
- ✓ Crecimiento sostenible en las actividades consolidadas de Tier1.
- ✓ **Comerzzia, en expansión:** 5 Millones de euros en negocios alrededor de software propietario para el Retail

Total revenue by business lines 2020



■ Software ■ Infraestructure & Operations IT ■ Others

Total revenue by sector 2020

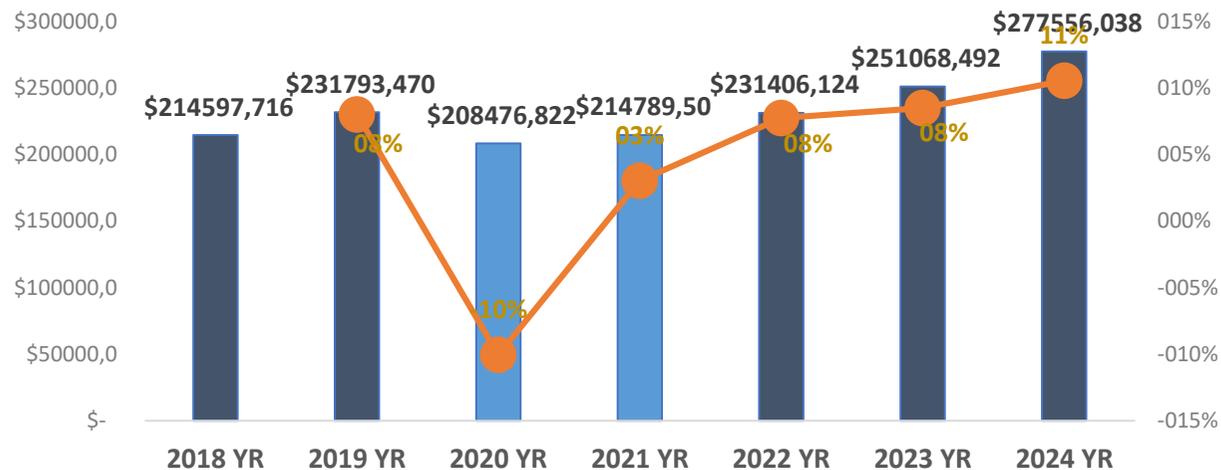


■ Retail Non Food ■ Retail Food ■ Industry ■ Public sector ■ Others

- ✓ 100% Software de fabricación propia. Fidelización del cliente.
- ✓ 37% Recurrente, del que el 40% lo es en Software y un 45% en I&O IT. Contratos de larga duración.

## COMERCIO UNIFICADO - EXPERIENCIA OBLIGADA PARA *RETAILERS*

Retail — IT Spend (5Yr CAGR: 3.7%) (20-21 combined growth: -7.3%)



Fuente: Gartner Forecast Enterprise IT Spending by Vertical Industry Market, Worldwide, 2018-2024. Update in millions of \$ and constant currency

- La covid-19 ha acelerado la inversión digital y ha cambiado el **comportamiento de compra** de los clientes (cambios que se mantendrán a largo plazo). Una verdadera **transformación digital** que comienza en el comercio unificado como eje central del ecosistema del retailer. (*Market Guide for Unified Commerce Platforms Anchored by POS for Tier1 and Tier2 Retailers*).
- La fase de recuperación de la Covid está envuelta en un panorama en constante cambio. Las fusiones, adquisiciones y consolidaciones de la industria crearán **empresas reinventadas**, necesarias para atender la complejidad del comercio unificado. (*The Postpandemic Planning Framework*)

COVID-19 ha acelerado la transformación digital en el comercio minorista por **años** en solo unos **meses**.



En 2021, los minoristas esperan aumentos dramáticos en el **autoservicio** del cliente y el **compromiso** del cliente, y ambos irán más allá de las interacciones transaccionales para volverse más **experimentales** por naturaleza.

El comercio minorista está experimentando un **cambio sin precedentes** impulsado por el **comportamiento de los consumidores**, habilitado por la **tecnología** y acelerado por una **pandemia**.

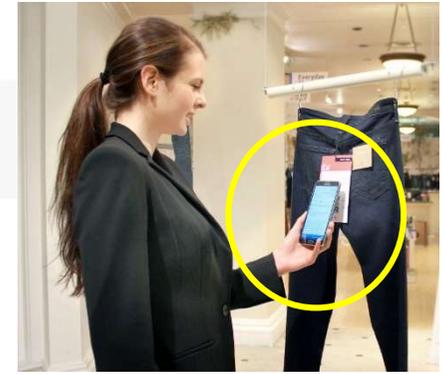
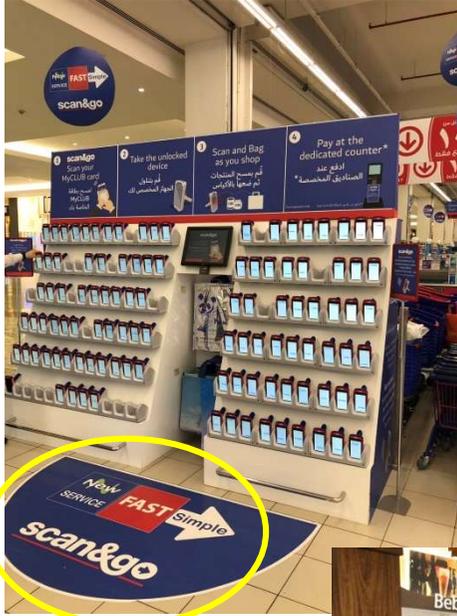


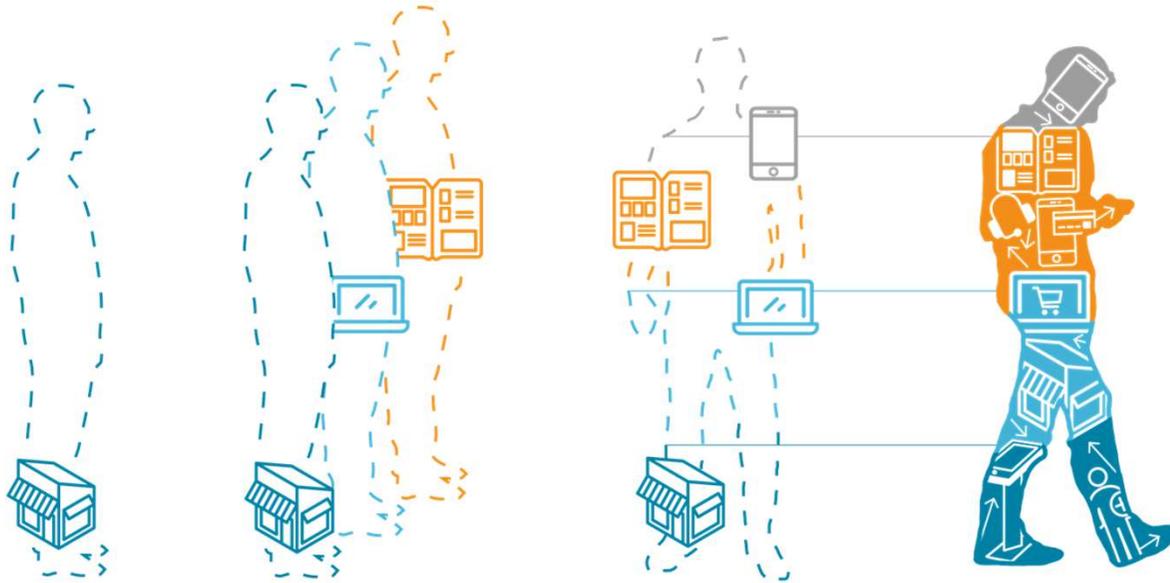
## TENDENCIAS

- Interacción sin contacto
- Fulfillment
- Optimización de algoritmos
- Empleado con rol superior
- Ecosistemas colaborativos
- Optimización del coste
- Consumo basado en valores

*\*Fuente Gartner : Top Trends in Retail Digital Transformation and Innovation for 2021  
2021 CIO Agenda: 5 Digital Business Acceleration Trends for Retail*

# EL MERCADO DEL NEGOCIO UNIFICADO - ¿COMO SE ESTA MOVIENDO EL RETAIL?





*La Transformación Digital necesita una solución software segura.*

Single Channel

Multi Channel

Omnichannel

Unified Commerce

La evolución desde la tienda física – Multichannel – Omnichannel – Unified Commerce.

Los grandes retailers compiten por ofrecer una gran experiencia de compra, sin fisuras y flexible entre los diferentes canales de venta.

**comerzzia** fusiona los mundos online & offline: Búsqueda, transacción, gestión de pedidos, gestión de stock, y si es necesario: devolución y reembolso en cualquier momento y en cualquier canal.

*La Transformación Digital necesita una solución software segura.*

**OPPORTUNITY  
MUST!!**

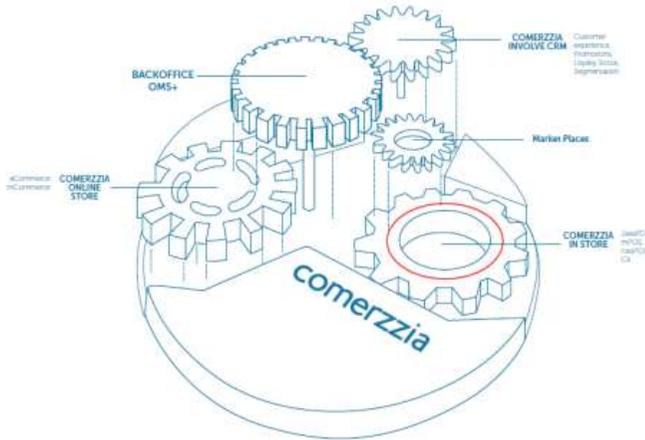
**comerzzia**

Soluciona el mayor reto del sector:

**El Comercio Unificado**

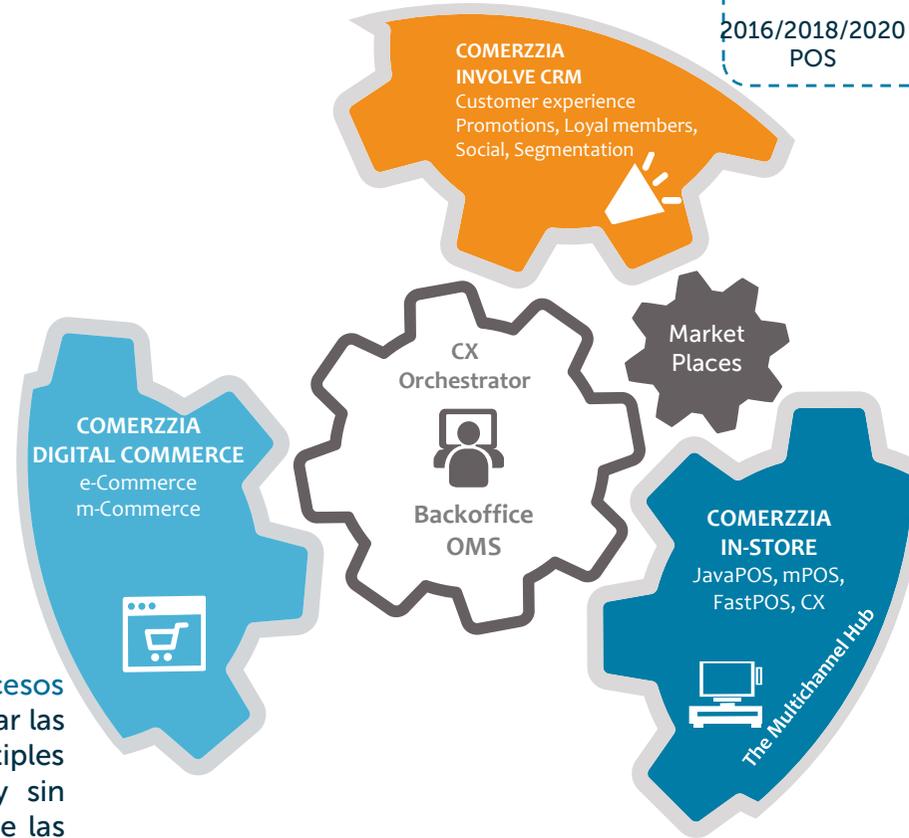
El ERP es irrelevante para el sector

Gartner references  
 2016/2018/2020 POS 2020/2021 CLIENTELING



UNIFIED COMMERCE PLATFORM

Anywhere anytime



comerzzia es una plataforma modular para todos los procesos de ventas en el comercio que permite a los retailers optimizar las experiencias de compra de sus clientes a través de múltiples puntos de contacto, de manera consistente, unificada y sin fisuras, lo que genera un mayor engagement y aumento de las ventas.

The SALES GENERATOR and execution machinery



## Ventajas Diferenciales

TCO más bajo del mercado

Creado desde cero para el comercio unificado.  
Sin herencias de esquemas no omnicanal.

Integrable con ERP y software de terceros. Pre-integrado con SAP-Hybris y Magento.

Código fuente compartido.

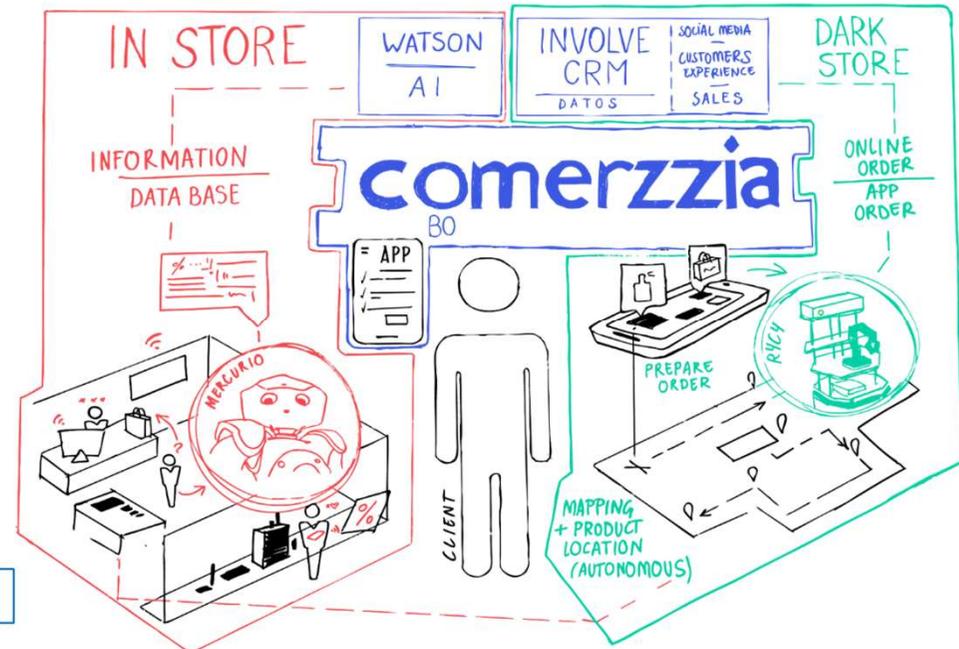
JAVA Re-written. Potente API lataforma de servicio WEB/REST.

Reducción de la inversion en hardware. (Plataforma Independiente) On premise/Cloud/Containers.

Flexibilidad y Polivalencia, capacidad de adaptación tanto alimentación como especialistas. (eficacia demostrada)

No está limitado por la ubicación. Módulo de adaptación fiscal.

Mejora continua: I+D+i. Roadmap mínimo de 3 años.



Los líderes del comercio compiten para proporcionar una gran experiencia de compra, fluida y flexible entre los diferentes canales de venta.

comerzzia

Garantiza a sus clientes el presente y el futuro del comercio Unificado



Referenciada nuevamente en 2020 en la Market Guide de Retail

- ✓ Gartner Agosto 2016.
- ✓ Gartner Mayo 2018.
- ✓ **Gartner Abril 2020.**

Referenciada en la Vendor Guide de Digital Commerce CLIENTELING

- ✓ Gartner Marzo 2020.
- ✓ Gartner Abril 2021.

- Referenciada para retailers Tier1 (más de 3 mil millones) y Tier2 (entre 500 millones € y 3 mil millones €)
- **Única** solución española.
- 26 Soluciones en total. (Aptos, Cegid, Manhattan Ass., Microsoft, Oracle, SAP, NCR).

Solución Software **reconocida** por expertos, prescriptores y clientes.

PRINCIPALES PARTNERS



PARTNERS INTERNACIONALES



OTROS PARTNERS



- ✓ **comerzzia** está operando en 17 países.
- ✓ **Adaptabilidad** (requerimientos fiscales y otros).
- ✓ **Comerzzia** está desplegado en más de 5.500 POS.



Vendor Capabilities	Aptos	comerzzia	Cegid	Microsoft	NCR	SAP (GK)	Wynd	Retail Pro	Oracle
<b>POS (the anchor for unified commerce platforms)</b>									
OMS	●	●	●	◐	◑	●	●	◑	●
Cross-channel Processes	◑	●	●	◐	◐	●	●	●	●
Mobile POS with payments	●	●	◑	◑	◑	◐	◑	◑	◐
Cloud/SaaS	●	●	●	●	●	●	◑	●	●
<b>CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT</b>									
Clienteling/CRM		●	◐		●	●	◐	◑	◑
Analytics	●	●	◑	●	◑	◑	◑	◐	◐
Omn. Campaign Management	●	●			●	◑		◑	◑
Pricing & Promotions		◐				◐			◑
<b>STOCK MANAGEMENT</b>									
One View of Stock	◑	●		◑		●	●		●
<b>DIGITAL COMMERCE</b>									
Smart check-out / Scan&Go		●			◐		◐	◑	◐
m-commerce / e-commerce	◐	●			◐	◐	◑		◑

## RETAILERS ALIMENTACIÓN



## RETAILERS ESPECIALISTAS



## FABRICACIÓN



## OBRAS Y MANTENIMIENTO



## HOTELES



## DISTRIBUCIÓN



## SECTOR PÚBLICO



1. Difusión accionarial: Mix liquidez + estabilidad.
2. Merger&Acquisitions: Crecimiento inorgánico
3. Potenciar marca comerzzia. Crecimiento orgánico
4. Referente en Retail: Focalización sectorial
5. Desarrollos de nuevos negocios de nicho: Capacidad de fabricación de software. Inversión producto propio.
6. Liderazgo Tecnológico e I+D+i.

Miles de euros	<u>2020</u>	<u>2019</u>
CIFRA DE NEGOCIOS	12.867	10.008
EBITDA	1.447	1.231
BENEFICIOS SOCIEDAD DOMINANTE	849	641
Beneficios / CdN	6,6%	6,4%
DIVIDENDO por ACCIÓN (€)	0,35	0,30

Crecimiento del 28,6%

Crecimiento del 32,3%

2,8 M€ últimos 8 años

Miles de euros	<u>2020</u>	<u>2019</u>	
ACTIVO TOTAL	7.943	6.628	Relevante
TOTAL PATRIMONIO NETO	3.734	3.453	Solvencia
RATIO DE SOLVENCIA	47,0%	52,1%	Elevado
ACTIVOS RECURRENTES	6.860	5.476	>80% del Total de Activos
ACTIVOS FINANCIEROS A C/P	2.127	1.167	Duplica posición de Tesorería
DEUDA FINANCIERA - BANCOS	242	0	Filiales. Financiación ICO
DEUDA PROYECTOS I+D	844	1.053	Sin coste financiero. Muy largo plazo

## Minibase in EUR as of 10/05/21 - WIP

Name	Edit	Current mkt caps (stock currency) 21	Sales 21	EBITDA (m) 21	Sales growth 21	EBITDA (adj) Growth 21	EBITDA margin 21	EV/Sales 21	EV/EBITDA (adj.) 21	P/E (adj.) 21	P/BV 21	Dividend Yield 21
	Update											
AGILE CONTENT		162,5	37,23	4,52	82,5%	40,1%	12,1%	4,5	36,9	nm	6,6	0,0
GIGAS HOSTING		78,7	50,08	10,89	362,0%	416,5%	21,8%	2,6	12,1	nm	2,5	0,0
LLEIDA.NET		98,2	20,92	3,86	26,2%	41,3%	18,4%	4,6	25,0	47,5	16,6	0,2
CUATROOCHENTA *		52,0	15,1	2,00	13,9%	15,0%	13,2%	3,9	29,6	55,4	8,2	0,0
ALTIA *		174,7	143,00	12,87	10,0%	10,0%	9,0%	1,2	13,2	25,0	4,0	0,0
TIER 1 TECHNOLOGY *		18,8	16,61	2,05	29,1%	41,3%	12,3%	1,1	9,2	14,4	4,3	3,5

Estimaciones GVC Gaesco Valores. \*\* estimaciones mercado

“Con multiplicadores de empresas cotizadas en el mismo segmento de BME Growth con relación en alguna de las áreas de tecnología o similares a Tier1 vemos que es una de las empresas a las que **más potencial de revalorización** asignamos a los precios actuales”. Fuente GVC Gaesco Valores.

Con fecha 7 de mayo GVC Gaesco actualizó un **Informe completo de valoración de Tier1**, que se encuentra colgado en la web de BME Growth.

[https://www.bmegrowth.es/docs/analisis/2021/05/05344\\_Analisis\\_20210507.pdf?60c9KA](https://www.bmegrowth.es/docs/analisis/2021/05/05344_Analisis_20210507.pdf?60c9KA)

## Tier 1 Technology

Spain | Technology Hardware &amp; Equipment

Investment Research

### Company Update

<b>Buy</b>	
Recommendation unchanged	
Share price: EUR	19.30
closing price as of 06/05/2021	
Target price: EUR	26.50
from Target Price: EUR	21.00
Upside/Downside Potential	37.3%
Reuters/Bloomberg	TRI.MC:TR1GM
Market capitalisation (EURm)	19
Current N° of shares (m)	1
Free float	21%
Daily avg. no. trad. sh. 12mth (k)	0
Daily avg. trad. vol. 12mth (k)	9.25
Price high/low 12 months	20.00 / 14.30
AbsPerfs 1/3/12 mths (%)	4.32/14.88/26.14
Key financials (EUR)	12/20 12/21e 12/22e
Sales (m)	13 17 20
EBITDA (m)	1 2 3

### Reason: Estimates revision

#### Demostrando resiliencia y adaptab

Con numerosos establecimientos comerciales consumo muy penalizado, los resultados de forma significativa en las diferentes líneas de empresa no sólo ha crecido orgánicamente, estrategia de compra de empresas completas de Computada.

- ✓ En un contexto tan complicado para el crecimiento de resultados de Tier1, refleja la confianza en sus clientes pero también el carácter de "giga inversiones en software y sistemas para las"
- ✓ Tier1 ha avanzado en su objetivo de posición en la oferta de software para el negocio integral para empresas del sector retail en Es

1. **Consolidación de volumen y margen** en las líneas de **negocio recurrente (Tier1)**: Fabricación de soluciones informáticas, implantación de esos productos informáticos y el despliegue y mantenimiento de infraestructuras y operaciones TIC.
2. **Resiliencia del modelo de negocio en 2020**: +28,6% en ventas y +32,2% en Beneficio Neto.
3. **Crecimiento y escalabilidad** de sus soluciones innovadoras propias (**Comerzzia**), que permite a los clientes una adaptación óptima a las tecnologías emergentes, enfocada a la generación de valor estando a la vanguardia digital y aumentando la competitividad.
  - Crecimiento orgánico y vía M&A: Febrero 2021 Comerzzia compra 62% Computata S.L. Refuerza posición sector prioritario grupo. Política continuista en Estrategia Grupo.
  - Sector con mayor volumen y proyección internacional: Retail y Distribución, necesitado de adaptar tecnología a cambios en el mercado. Genera el 57% de los ingresos. Fuerte presencia en FOOD.
4. **Cotización por debajo de la media del sector**

¡Muchas gracias!

