



## Presentación Inversores Tier1

*01 diciembre 2021*

**BME** Growth

A silhouette illustration of four people climbing a mountain. They are positioned on different levels of the mountain, with each person reaching out to help the next one up. The scene is set against a bright orange background that transitions into a blue sky at the top. In the background, a modern building with a blue and white checkered facade is visible.

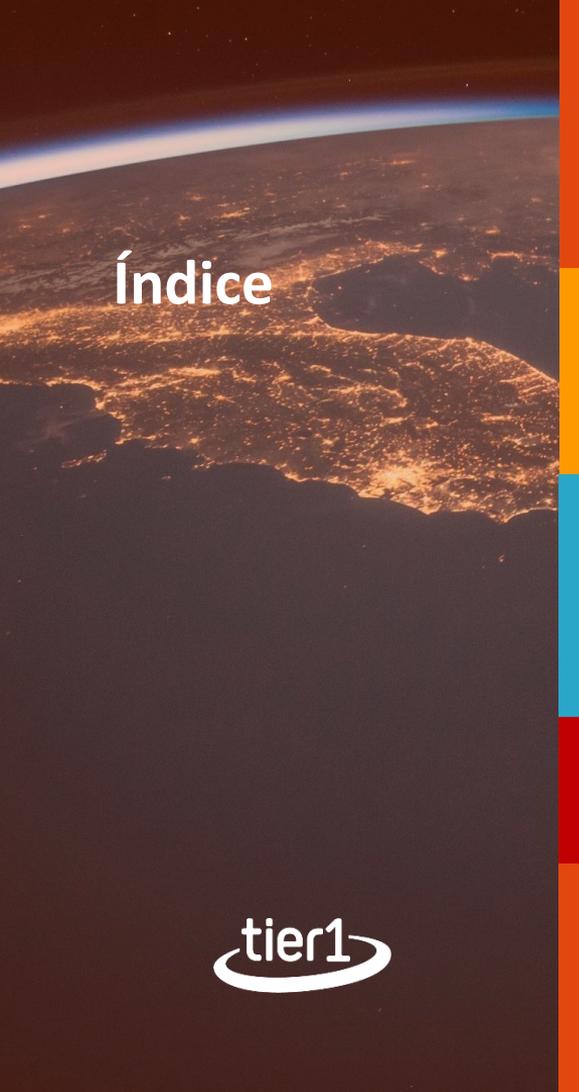
“ Si quieres llegar rápido,  
camina solo.  
Si quieres **llegar lejos**,  
camina en grupo”

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 sustitutivos 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 y el primer semestre de 2021 ha sido objeto de una auditoría completa por parte del auditor de la Sociedad ERNST & YOUNG S.L.



# Índice

1. **Introducción a Tier1**
2. **Historia y composición Grupo Tier1**
3. **Evolución ratios económicos y financieros**
4. **Composición de Ventas por Servicios y Sectores**
5. **El mercado de las TI en el Retail**
6. **Líneas estratégicas**
7. **Core de la Estrategia: Sinergias M&A, comerzzia y Referente Retail**
8. **Objetivos y Acciones de Tier1 en el BME Growth**
9. **Conclusiones**



**Tier1** es un grupo empresarial con más de **25 años de experiencia** en el sector de las TIC. Durante todos estos años hemos aportado soluciones innovadoras a una amplia diversidad de empresas y entidades públicas y privadas, permitiéndoles mejorar sus procesos.

Desde 2018 cotizamos en bolsa en el **BME Growth**

# BME Growth

Grupo  
tier1



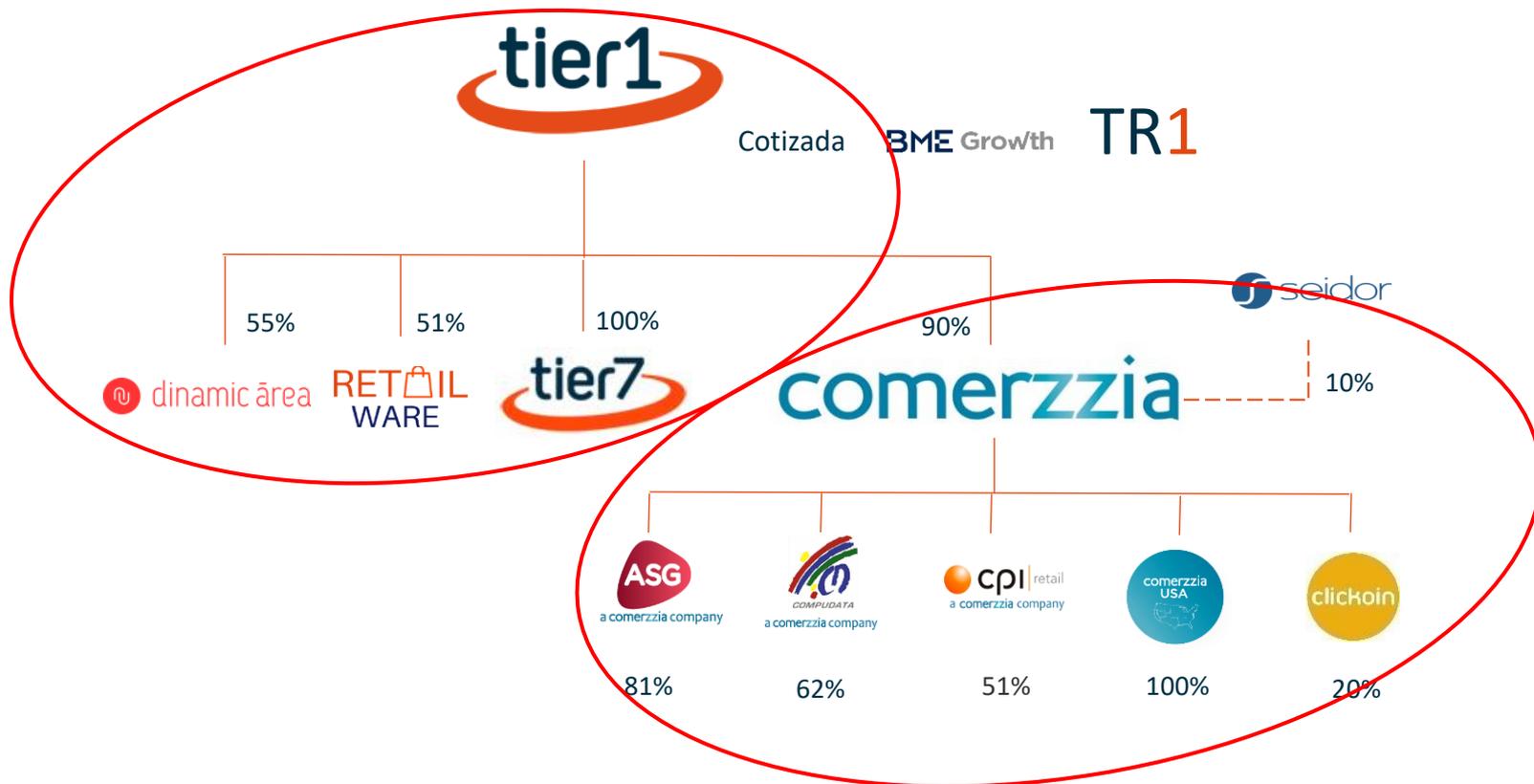
+ 275 PROFESIONALES

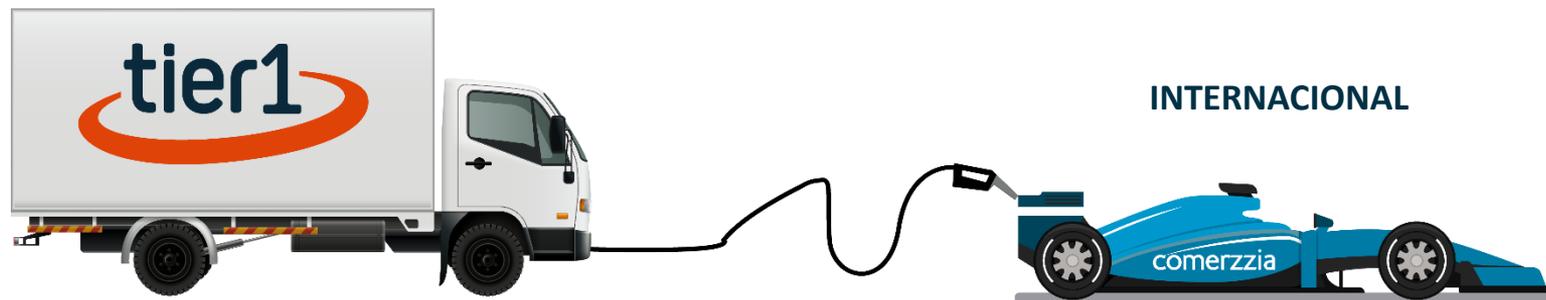
+ 1000 CLIENTES

+ 15 MM INGRESOS

+ 15 PAISES CUBIERTOS







INTERNACIONAL

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

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



comerzzia

✓ Despliegue y mantenimiento de infraestructuras TI.

✓ Otros softwares desarrollados por procesos M&A

✓ PaaS (CAU/ Logística).

Gemma



Actividades Consolidadas

- Beneficio **Predecible**
- Bajo Riesgo
- Crecimiento orgánico

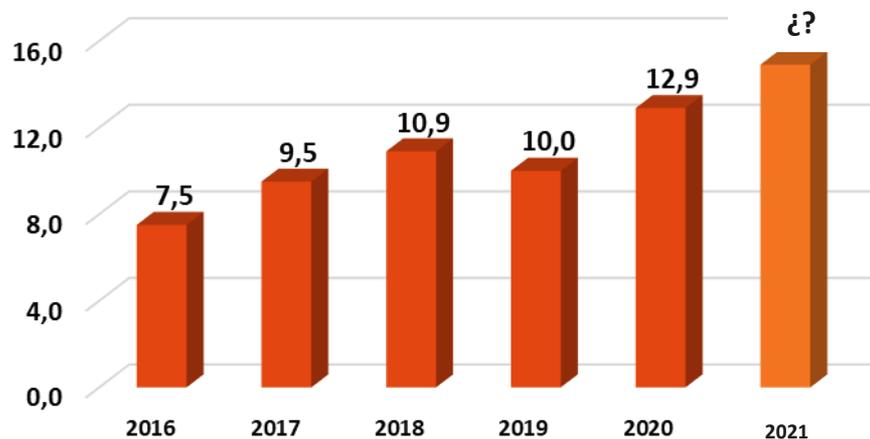


Expansión (Comerzzia)

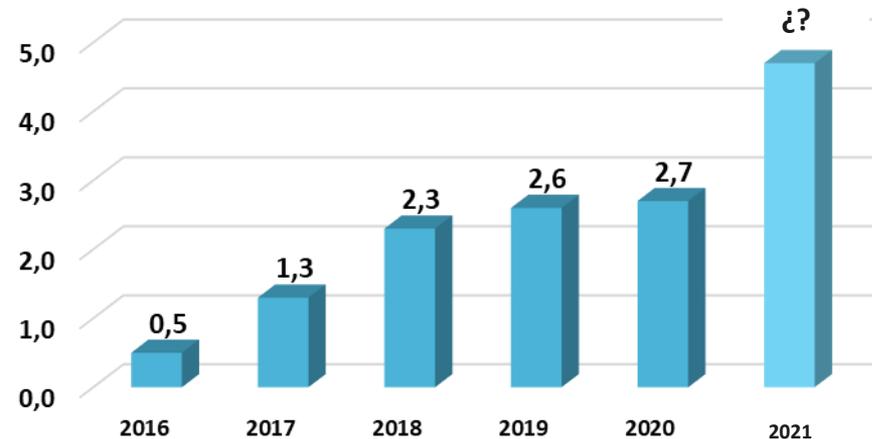
Alto **Beneficio** Potencial  
 Mayor Riesgo  
 Crecimiento Orgánico e Inorgánico



Total Revenue (M€)



Expansion: Comerzzia &amp; Subsidiary (M€)



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

Datos en miles de euros	30.06.2021	30.06.2020
<b>CIFRA DE NEGOCIOS</b>	<b>8.270</b>	<b>5.834</b>
<b>EBITDA (*)</b>	<b>1.292</b>	<b>515</b>
<b>Beneficio Sociedad Dominante</b>	<b>784</b>	<b>272</b>
<b>EBITDA / Cifra de Negocio</b>	<b>15,6%</b>	<b>8,8%</b>
<b>BENEFICIOS / Cifra de Negocio</b>	<b>9,5%</b>	<b>4,7%</b>

(\*) Beneficios de Explotación más amortización

(\*\*) Primer semestre de 2020 afectado por Pandemia

- ✓ Crecimiento de la Cifra de Negocios del 42%
- ✓ Crecimiento del EBITDA del 151%
- ✓ Crecimiento de los Beneficios del 188%

Datos en miles de euros	30.06.2021	30.06.2020
<b>Activo Total</b>	<b>12.314</b>	<b>7.943</b>
<b>Total Patrimonio Neto</b>	<b>4.976</b>	<b>3.734</b>
<b>Ratio de Solvencia</b>	<b>40,4%</b>	<b>47,0%</b>
<b>Activos Corrientes</b>	<b>8.440</b>	<b>6.860</b>

*Fuerte crecimiento debido a Compra Empresas*

*Relevante*

*69% del activo total. Liquidez*

<b>Tesorería</b>	<b>2.843</b>	<b>2.127</b>
<b>Total Deuda no Comercial</b>	<b>2.015</b>	<b>1.084</b>
<b>Financiera - Bancos</b>	<b>343</b>	<b>241</b>
<b>Leasing</b>	<b>417</b>	<b>0</b>
<b>Opciones de Venta</b>	<b>440</b>	<b>0</b>
<b>Proyectos de I+D</b>	<b>807</b>	<b>843</b>

$\Delta = 33,7\%$

*Filiales, ICO*

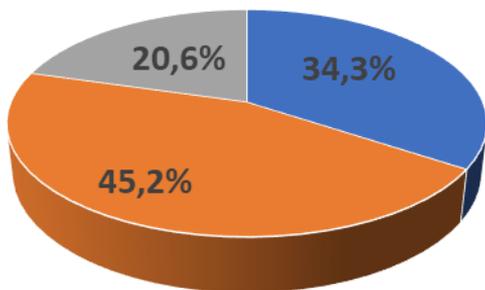
*Leasing proveniente de oficinas Filiales*

*Registrados pasivos por Opciones de Venta Filiales*

*Largo plazo sin interés*

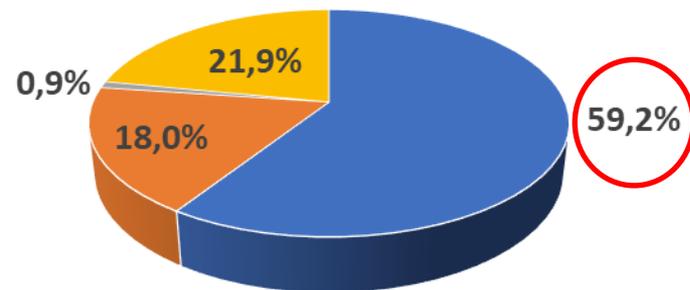
- ✓ Incremento Activo por incorporación nuevas sociedades (Computata y CPI)
- ✓ La generación de caja ha financiado las inversiones
- ✓ Tesorería mayor que Deudas no Comerciales

Desglose por Productos/Servicios  
datos 1S2021



■ Software ■ Infraestructura y Operaciones TI ■ Otros

Desglose Ventas por Sectores  
datos a 1S2021



■ Retail ■ Industria y Servicios ■ Otros ■ Público

- ✓ 100% Software, soluciones propias. Fidelidad. Incremento del 76% s/2020.
- ✓ **36%** recurrente, donde el **40%** viene del software-producto, el **45%** de I&O IT y el 15% restante de Otros Servicios . Contratos de largo plazo.

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

## TENDENCIAS

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



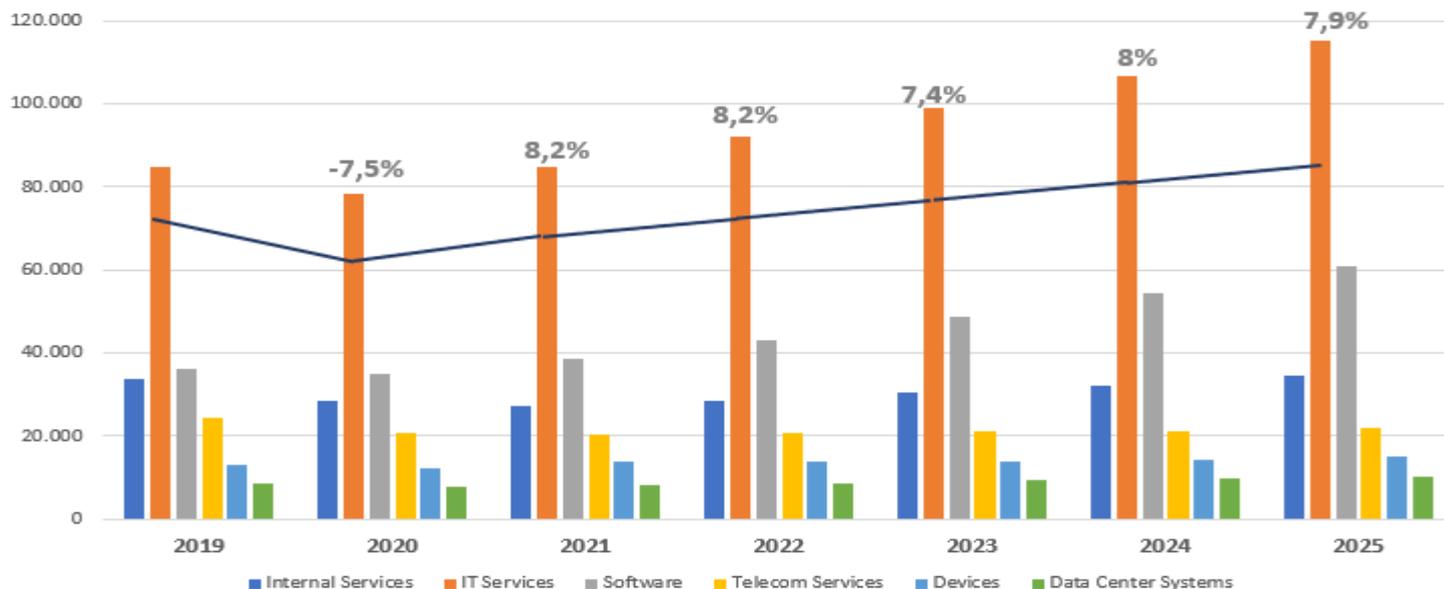
A partir de 2021, los minoristas esperan aumentos dramáticos en el **autoservicio** del cliente y el **compromiso** del cliente, y ambos irán más allá de las interacciones transaccionales para volverse más **experimentales** por naturaleza.

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**.



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

## RETAIL IT SPENDING



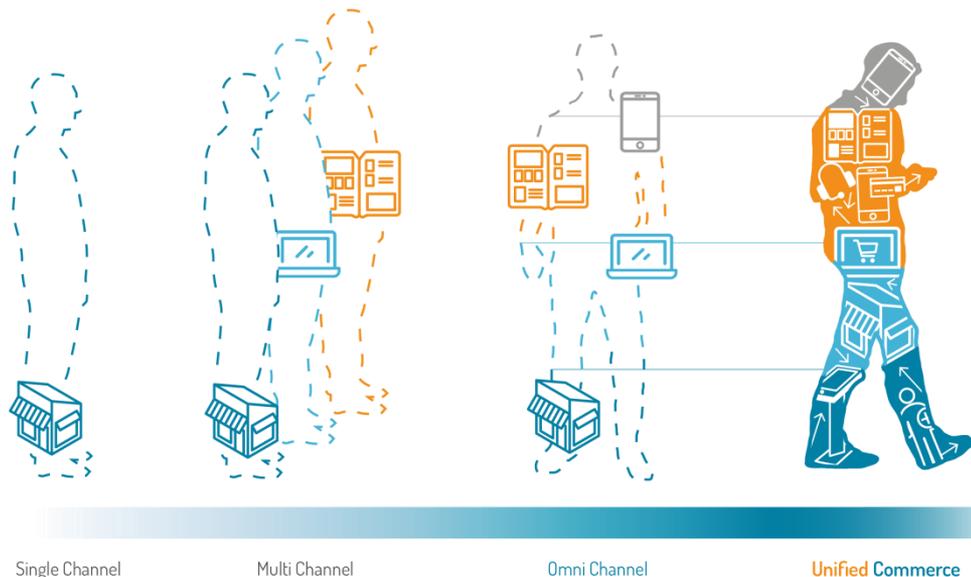
Fuente: Gartner Forecast Enterprise IT Spending by Retail Industry Market, Worldwide, 2019-2025. Update in millions of \$ and constant currency

- Covid-19 has accelerated digital investment and changed customer **purchase behaviour** (these changes will have a long-lasting effect). A true **digital transformation** begins on Unified Commerce, cornerstone of retailer's environment. (*Market Guide for Unified Commerce Platforms Anchored by POS for Tier1 and Tier2 Retailers*).
- Covid-19 recovery phase is creating a constant change atmosphere. Industry **Merges & Acquisitions** is creating **reinvented companies**, needed to solve the complex problems of Unified Commerce. (*The Postpandemic Planning Framework*)

1. Difusión accionarial: Mix liquidez + estabilidad.
2. Merger&Acquisitions: Crecimiento inorgánico
3. Potenciar marca comertzia. 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, transformación de procedimientos y operaciones de Tier1 a Grupo Tier1 (TR1)

**Core  
Estrategia**





### Sencilla Implementación de Comercio Unificado (Full comerzzia)

La solución más sencilla para implementar una estrategia de comercio unificado en grandes y medianos retailers, como solución modular independiente que permite una integración perfecta y sin fisuras.



### Smart Check-out de clase superior robusto e integrable con terceros

Módulo POS y de asistencia en tienda de alto nivel diseñados para integrarse con cualquier aplicación de terceros (OMS, CMS, CRM, ERP, e-Commerce) y ejecutar cualquier experiencia de cliente.



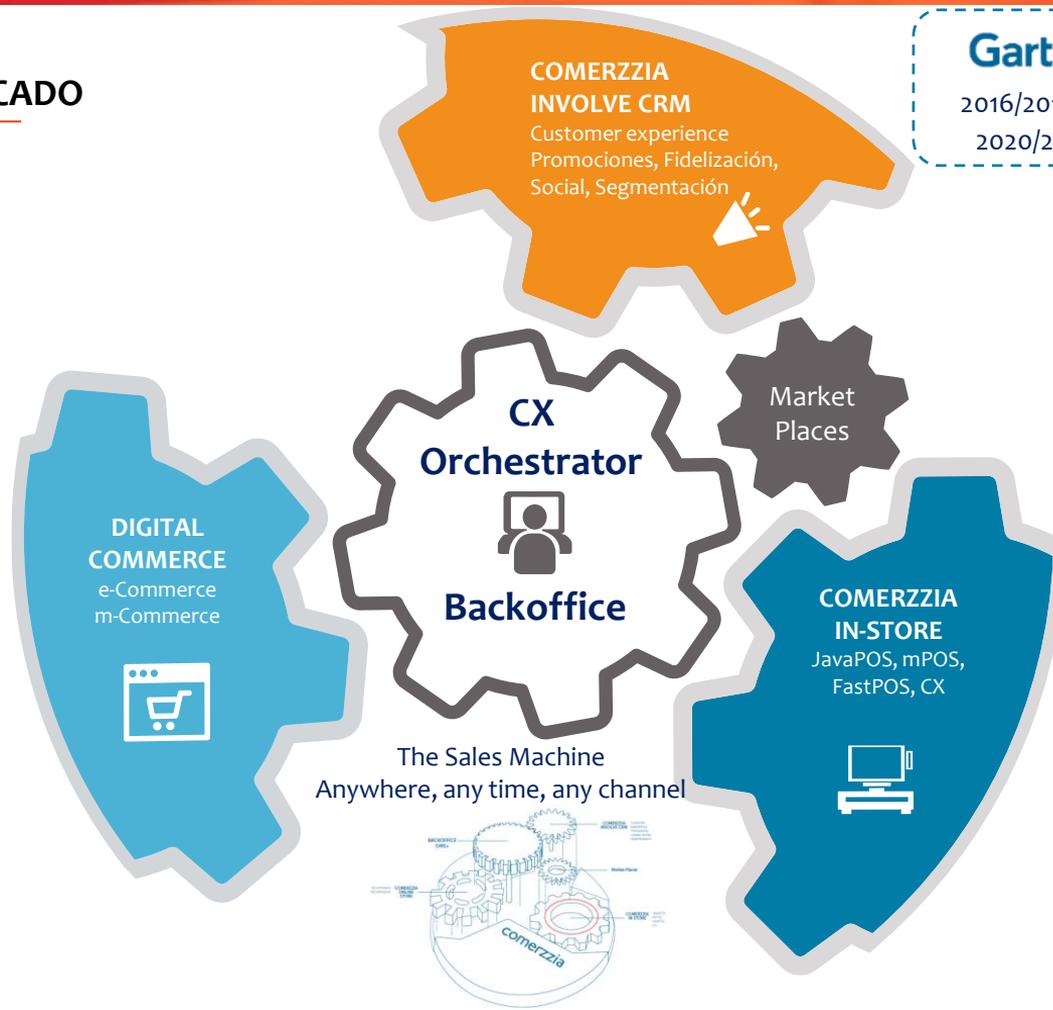
### Analítica aplicada para mejorar el engagement del cliente final

Big Data aplicado para acciones directas con el consumidor dirigidas a optimizar los resultados de negocio. Un verdadero generador de ventas, segmentando clientes y analizando sus tendencias.

## PLATAFORMA DE COMERCIO UNIFICADO

*Drive a superior Customer Experience*

**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.



**Gartner** references

2016/2018/2020/2021 POS

2020/2021 CLIENTELING

FOOD

e-ticket



Digital Commerce & Apps

Stock y pedidos



Click&car



ANALÍTICA



PROMOCIONES

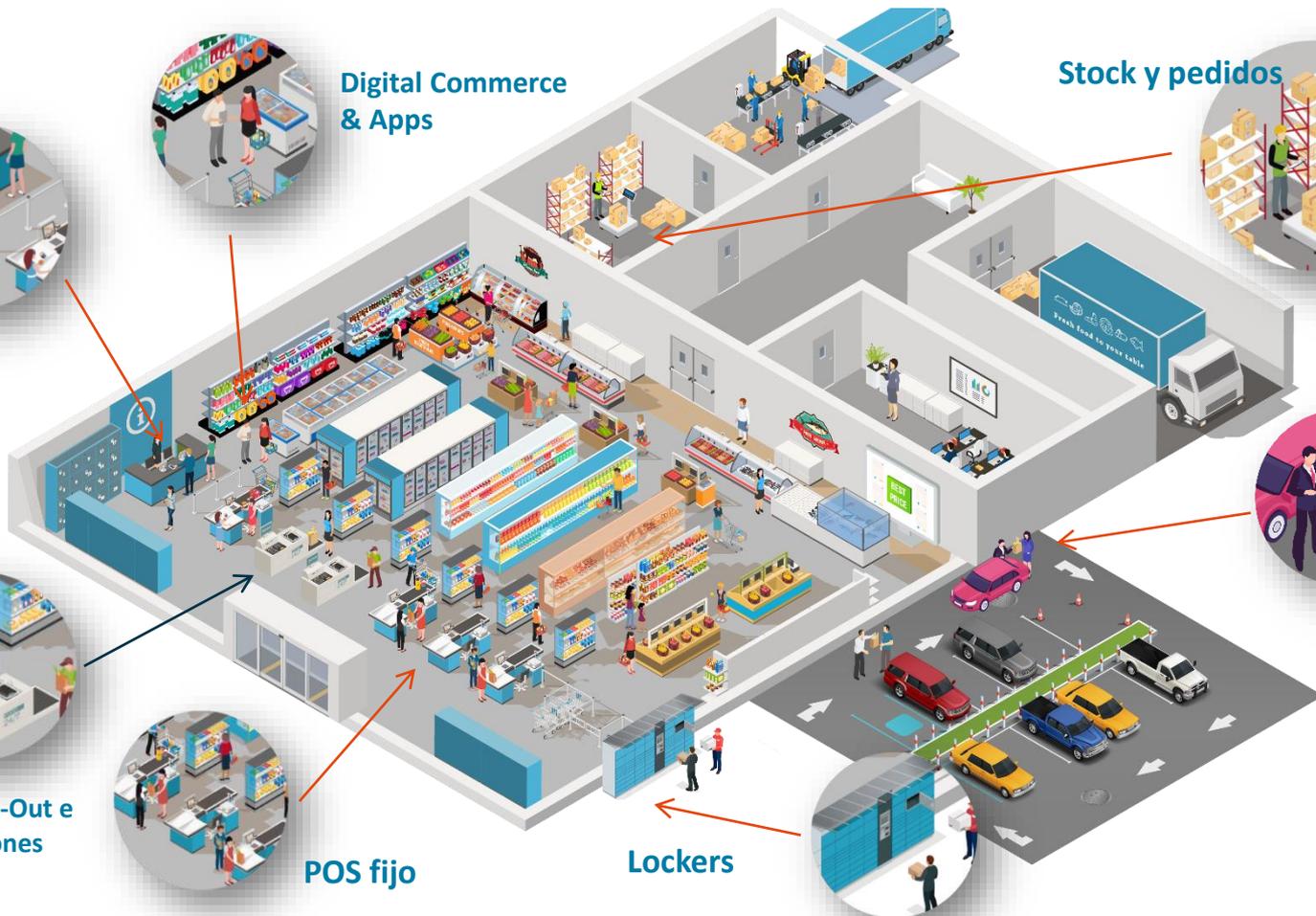
Smart Check-Out e integraciones

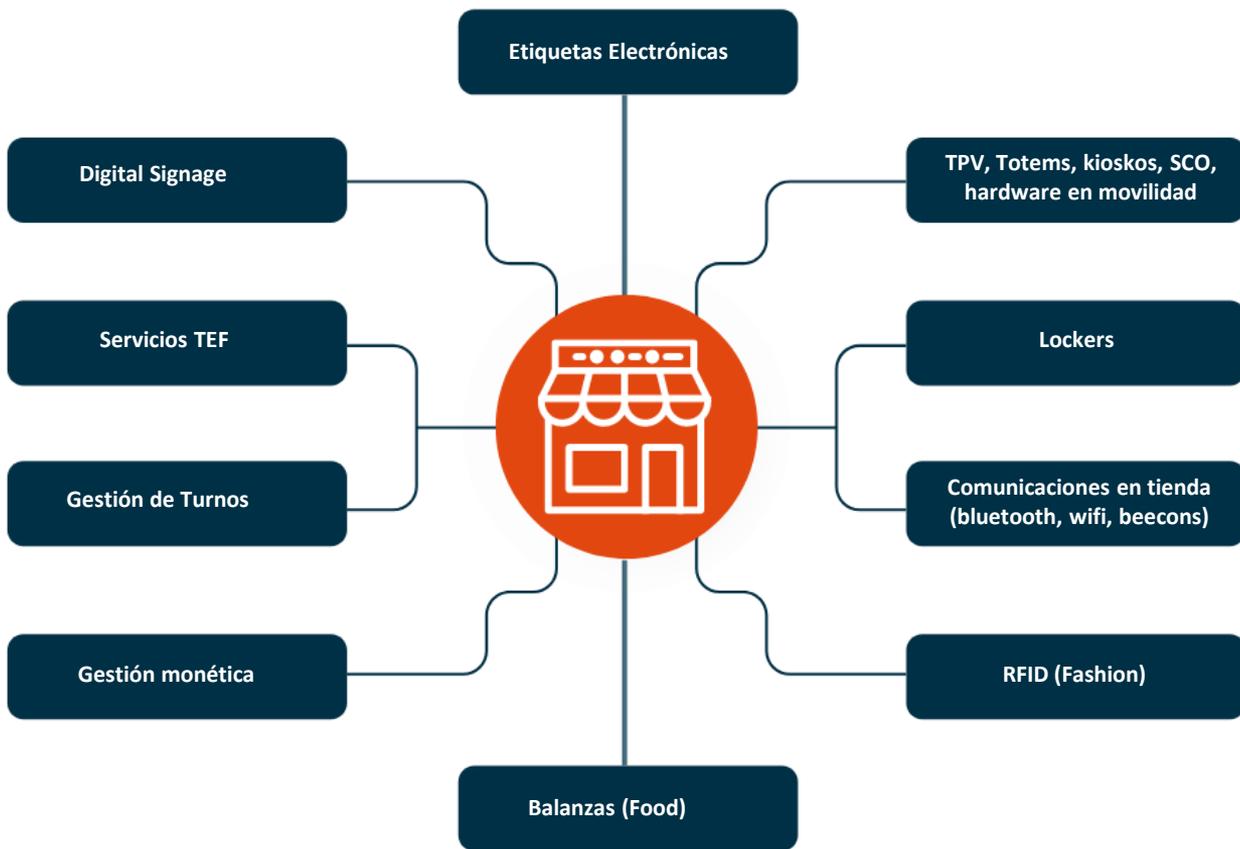


POS fijo



Lockers



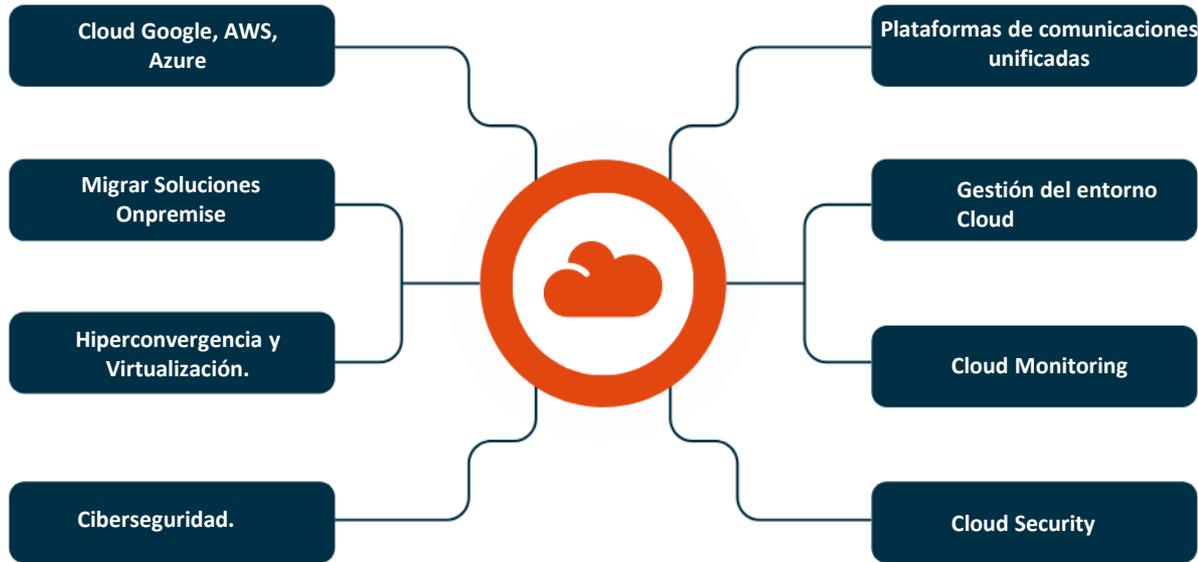


**Desplegamos y mantenemos + de 1.000.000 elementos hardware en todo el territorio Iberia con personal propio.**



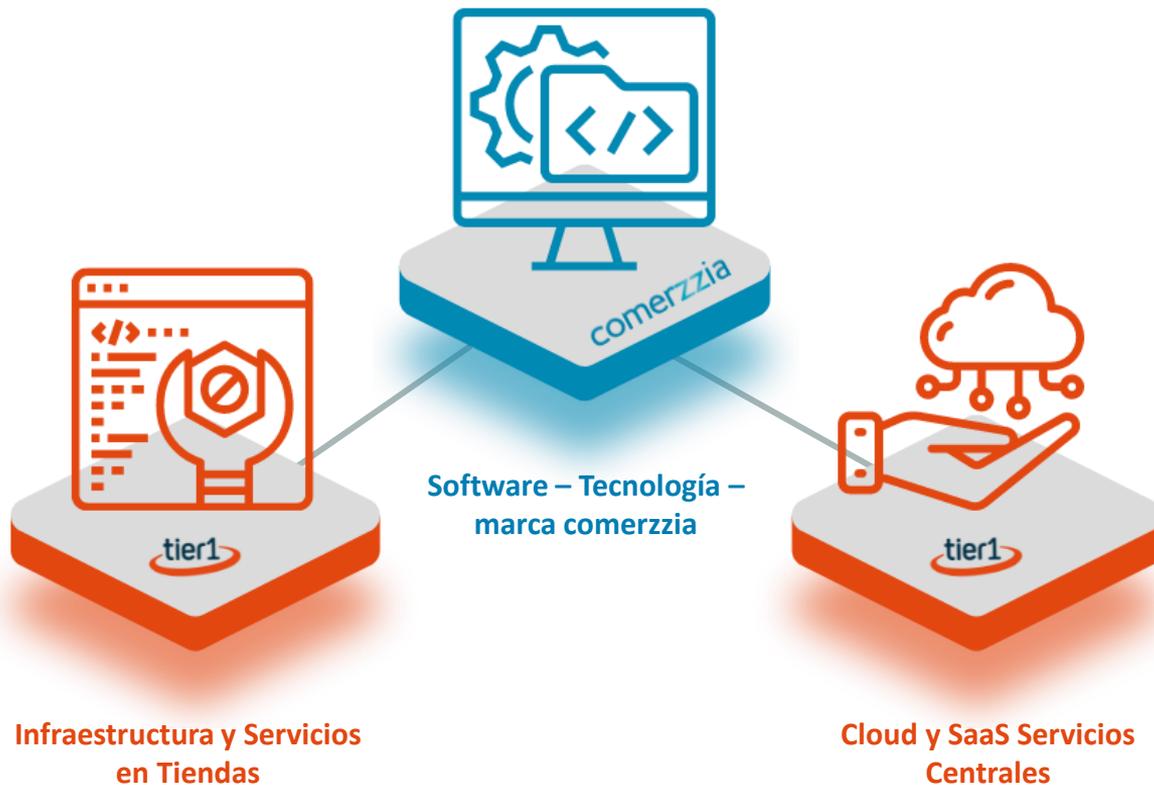
## Gestión, Monitorización y Securización en Cloud-SaaS

Cambio de modelo de Venta de Licencias a Suscripción!!  
(comerzzia)



Nuestro **Cloud SaaS** cubre todo el ecosistema de comercio unificado (punto de venta, operaciones de back-office, comercio digital, fidelización y servicios)





“Non Stop Selling, Anywhere, Anytime”

- **Potenciales Target de empresas:**
  - Con presencia en el sector Retail preferentemente con producto propio, que pueda ser sustituido y/o complementado por comerzzia.
  - Con presencia en el sector Retail que implanten un ERP de primer nivel.
  - Empresas que complementen nuestra Tecnología (ciberseguridad, SGA, ...)
- **Ámbito geográfico:**
  - Comerzzia: nacional e Internacional.
  - Tier1: nacional
- **Volumen de Ventas:** preferiblemente entre 500.000 € y 5.000.000 € sin descartar empresas con un volumen de negocio mayor, siempre y cuando tengan presencia en el sector Retail.
- **Porcentaje de adquisición:** Preferentemente mayor al 50%.

“No buscamos la mera agregación de Ventas, sino la generación de sinergias”



**Despliegue de Infraestructuras, Operaciones, mantenimiento y soporte (CAU)**



**Estrategia omnicanal y de comercio unificado completa para sus clientes**



Producto complementarios a nuestras filiales:



<p><b>INVOLVE CRM</b></p> <p>Desarrolla una estrategia de fidelización centrada en tu cliente</p>	<p><b>E-COMMERCE</b></p> <p>Tienda online con valores diferenciales para FOOD</p>	<p><b>APPS Y MOVILIDAD</b></p> <p>El Retail se mueve. Herramientas en movilidad para una mejor experiencia de compra</p>	<p><b>OMS</b></p> <p>Gestiona los procesos y pedidos de tu tienda online en almacén o en tienda física</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------





ADOLFODOMINGUEZ

PRECCHIO

MASCARÓ



TOUS

ALVARO MORENO

pampling



encuentro



MARYPAZ

BIMBA Y LOLA

Dior



FURLA

BURBERRY



the mint company

CH CAROLINA HERRERA

SEPHORA



VANS

Timberland

CELINE

EMPORIO ARMANI

arenal



FUND GRUBE

oBoticário

ese 0 ese



de la UZ PERFUMERIA & COSMETICA

Douglas



Aromas PERFUMERIAS



EQUIVALENZA



Ludendo



INGLOT

tramas+

ALAIN AFFLELOU

fútbolemotion

Kingfisher

SAINT-GOBAIN

embargosalobestia

maskokotas

viSualis PORQUE SON TUS OJOS

BRICO DEPÔT

hogarium



## **Objetivos prioritarios: Liquidez del Valor y Comunicar para trasladar el Valor a la Acción**

### **Acciones ejecutadas en 2021:**

- 1. Aumento del free float. Colocación del 17,5% de las acciones en mayo**
- 2. Aumento de la Visibilidad de la Compañía**
- 3. Creación de la Oficina del Accionista**
- 4. Movimientos diarios del Contrato de Liquidez**
- 5. Split 10:1 en octubre**
- 6. Diálogo constante con BME para Cotizar en Abierto**

- 1. Crecimiento, rentabilidad y sólida posición financiera**
- 2. Mercado del Retail abonado para la transformación digital**
- 3. Cumplimiento del Plan Estratégico 21-23**
- 4. Crecimiento orgánico y sinergias en torno a comerzzia**
- 5. Continuidad en la estrategia de M&A**
- 6. Cotización por debajo de la media del sector**

**¡¡OPORTUNIDAD de INVERSIÓN!!**

Relación con accionistas e inversores:

[ir@tier1.es](mailto:ir@tier1.es)

¡Muchas gracias!

