



Presentación Inversores Tier1

BME Growth

A large orange silhouette graphic on the right side of the slide depicts four people climbing a jagged mountain range. They are shown in various stages of ascent, with some reaching out to help others. The background of the slide is a faded image of a modern building with a blue and white checkered facade and a clear blue sky.

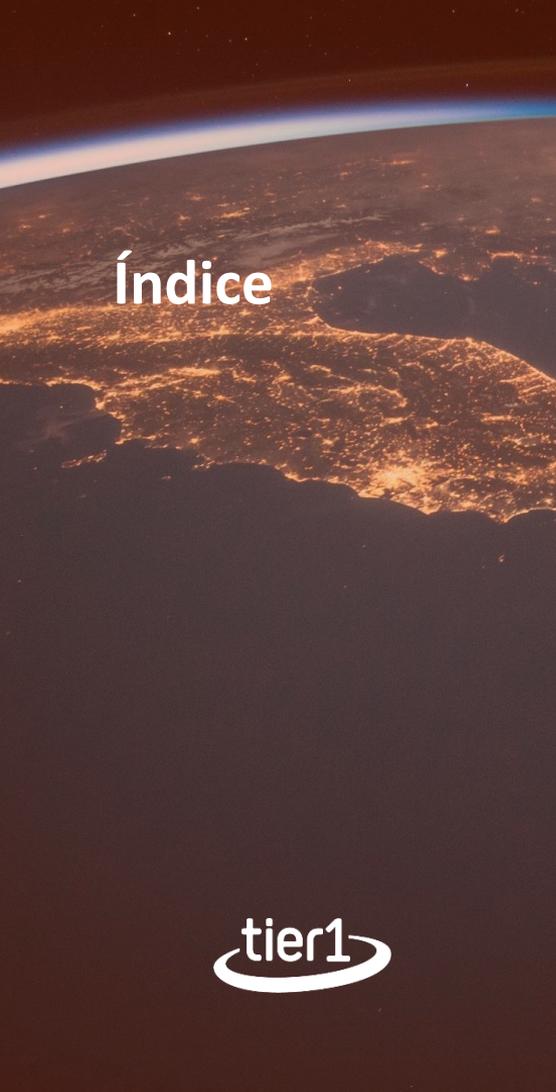
“ Si quieres llegar rápido,
camina solo.
Si quieres **llegar lejos**,
camina en grupo”

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 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**
3. **Descripción de la compañía.**
4. **El mercado de las TI en el Retail**
5. **Core de la Estrategia**
6. **Información financiera**
7. **Tier1 en BME Growth**
8. **¿Por qué invertir en Tier1?**



Tier1 es un grupo empresarial con más de **25 años de experiencia** en el sector de las TIC dedicado a:

- La construcción, desarrollo e implantación de soluciones software.
- El despliegue y mantenimiento de infraestructuras TI.

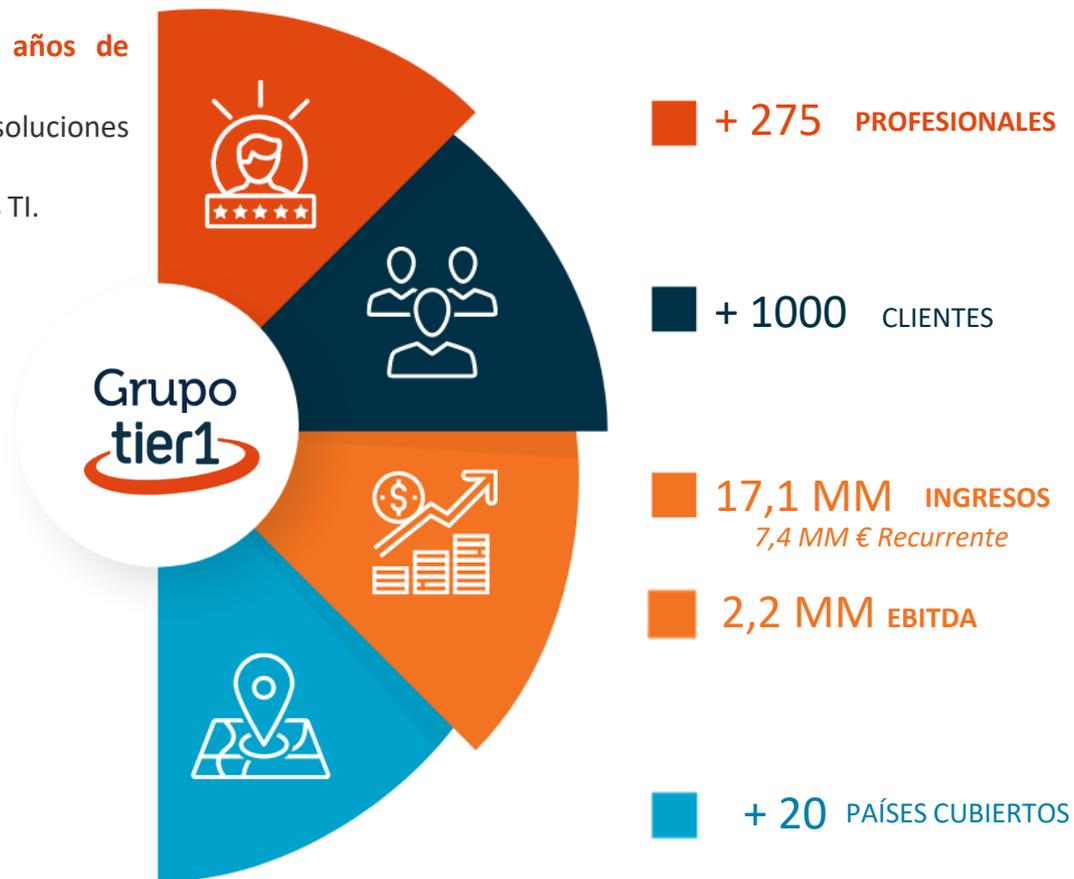
Desde 2018 cotizamos en bolsa en el **BME Growth**.

BME Growth

MARKET CAP : 27,1 M €*

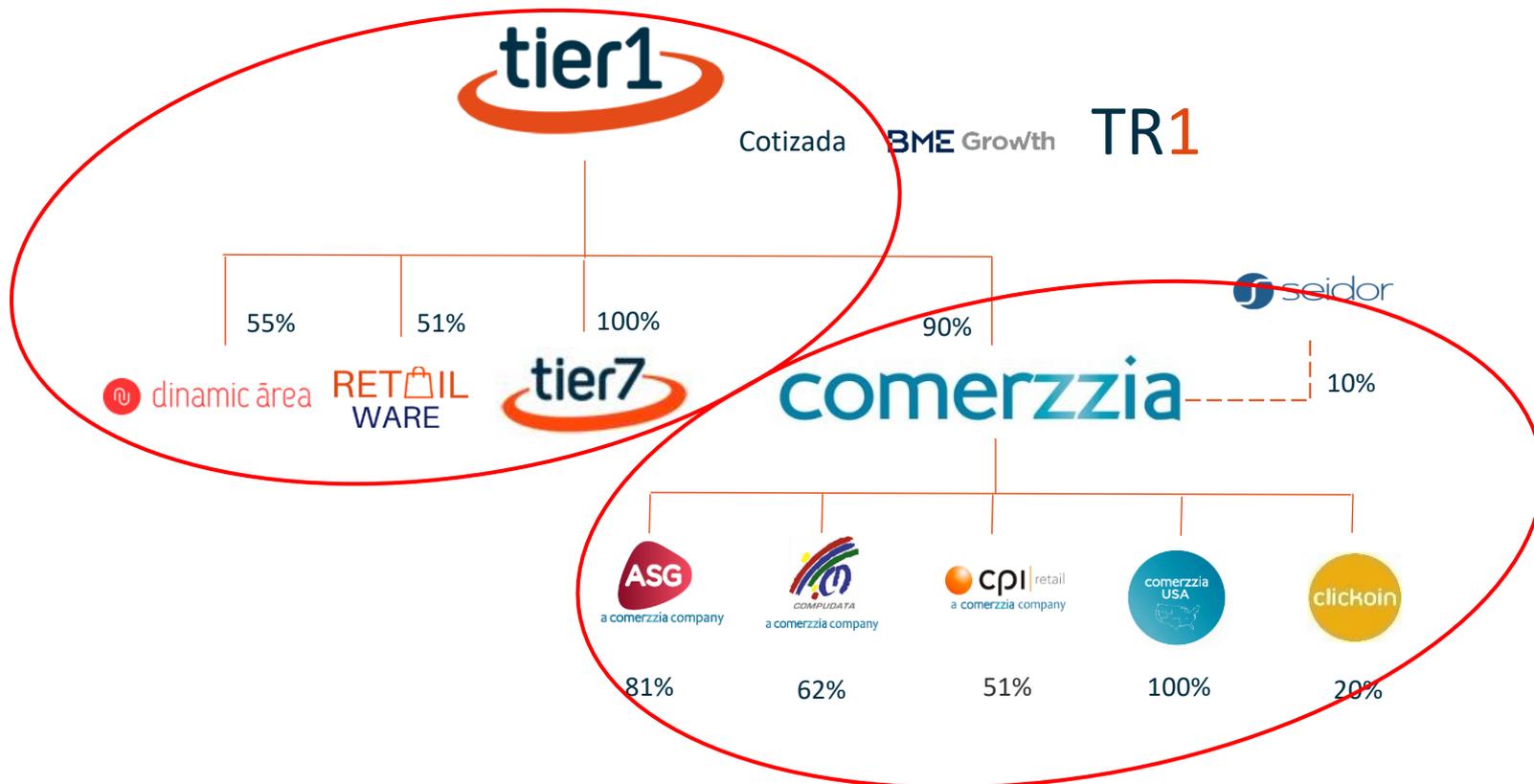
Revalorización s/aa +150%

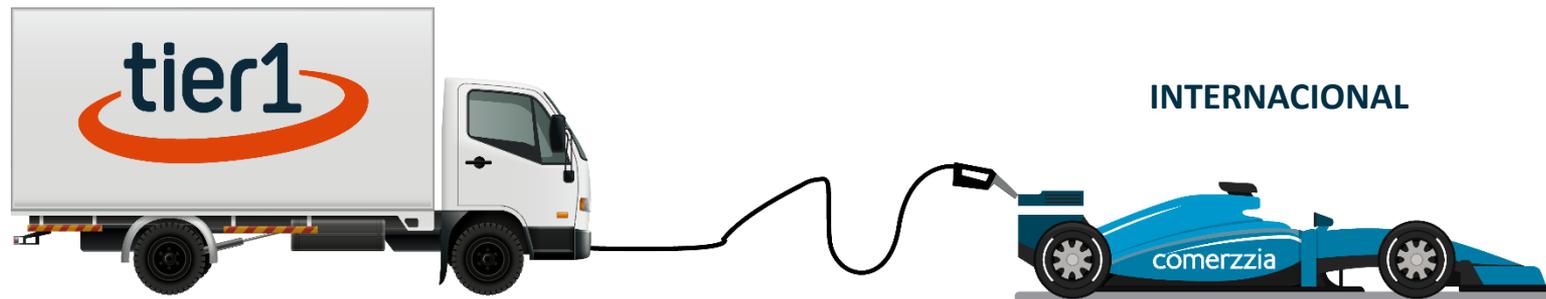
Incluido en Ibex Growth Market 15



*Cotización 19-05-2022







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

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



✓ Despliegue y mantenimiento de infraestructuras TI.

✓ Otros softwares desarrollados por procesos M&A

✓ PaaS (CAU/ Logística).



Actividades Consolidadas

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

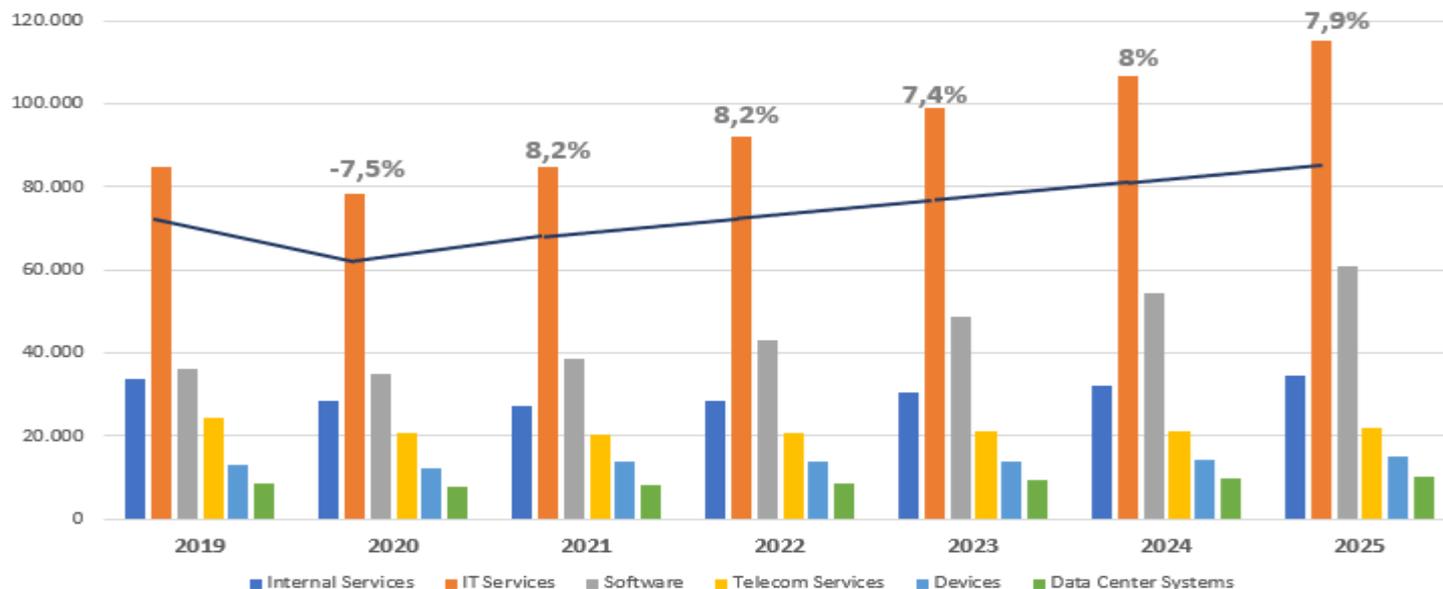


Expansión (Comerzzia)

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



RETAIL IT SPENDING



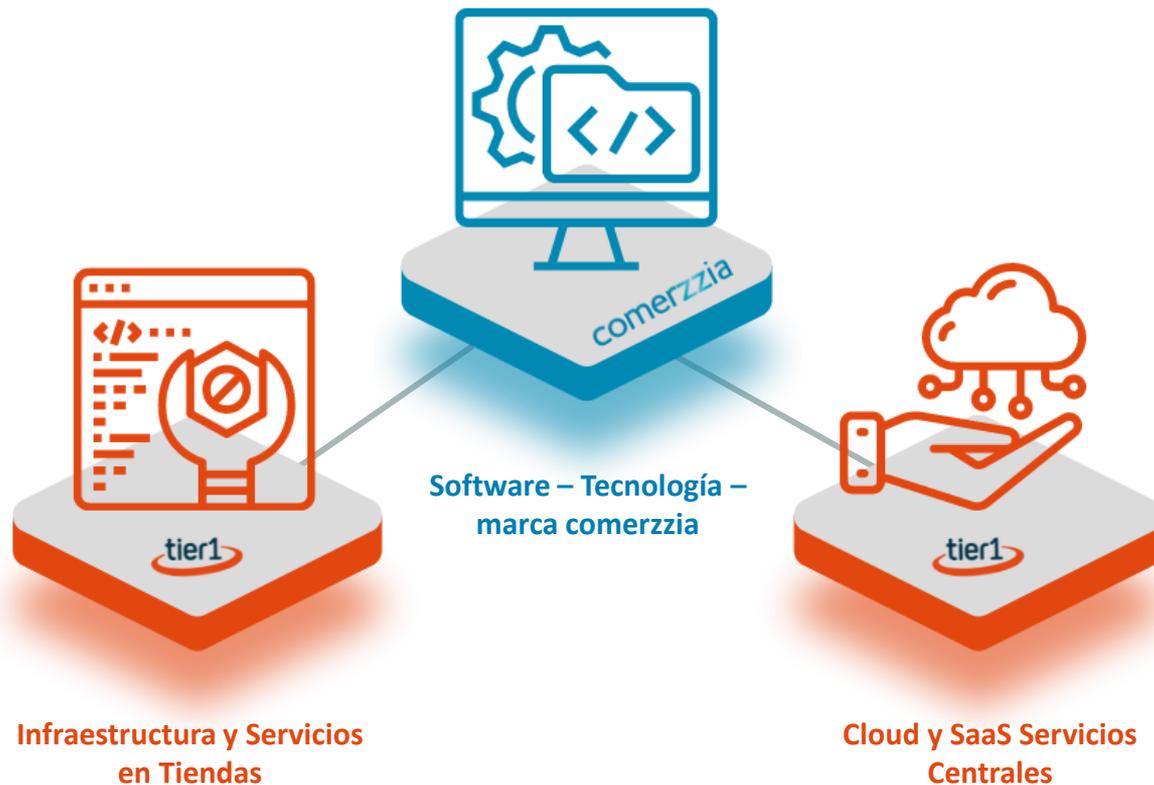
Fuente: Gartner Forecast Enterprise IT Spending by Retail Industry Market, Worldwide, 2019-2025. Update in millions of \$ and constant currency

- 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)*

1. Difusión accionarial: Mix liquidez + estabilidad.
2. Crecimiento inorgánico a través de adquisiciones.
3. Crecimiento orgánico potenciando marca comerzzia.
4. 360º en Retail a través de Tier1: 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**



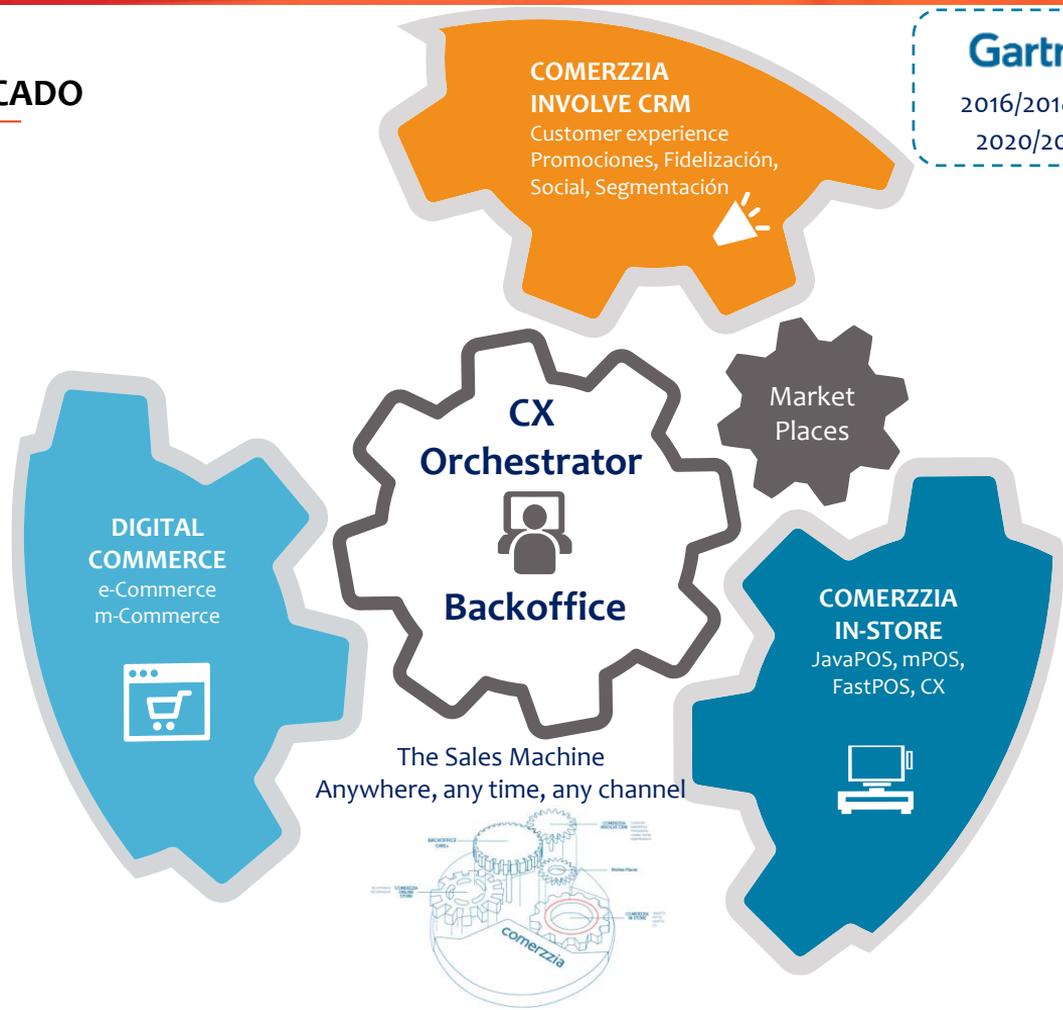


“Non Stop Selling, Anywhere, Anytime”

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

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

FOOD

e-ticket



Digital Commerce & Apps

Stock y pedidos



Click&car



ANALÍTICA



PROMOCIONES



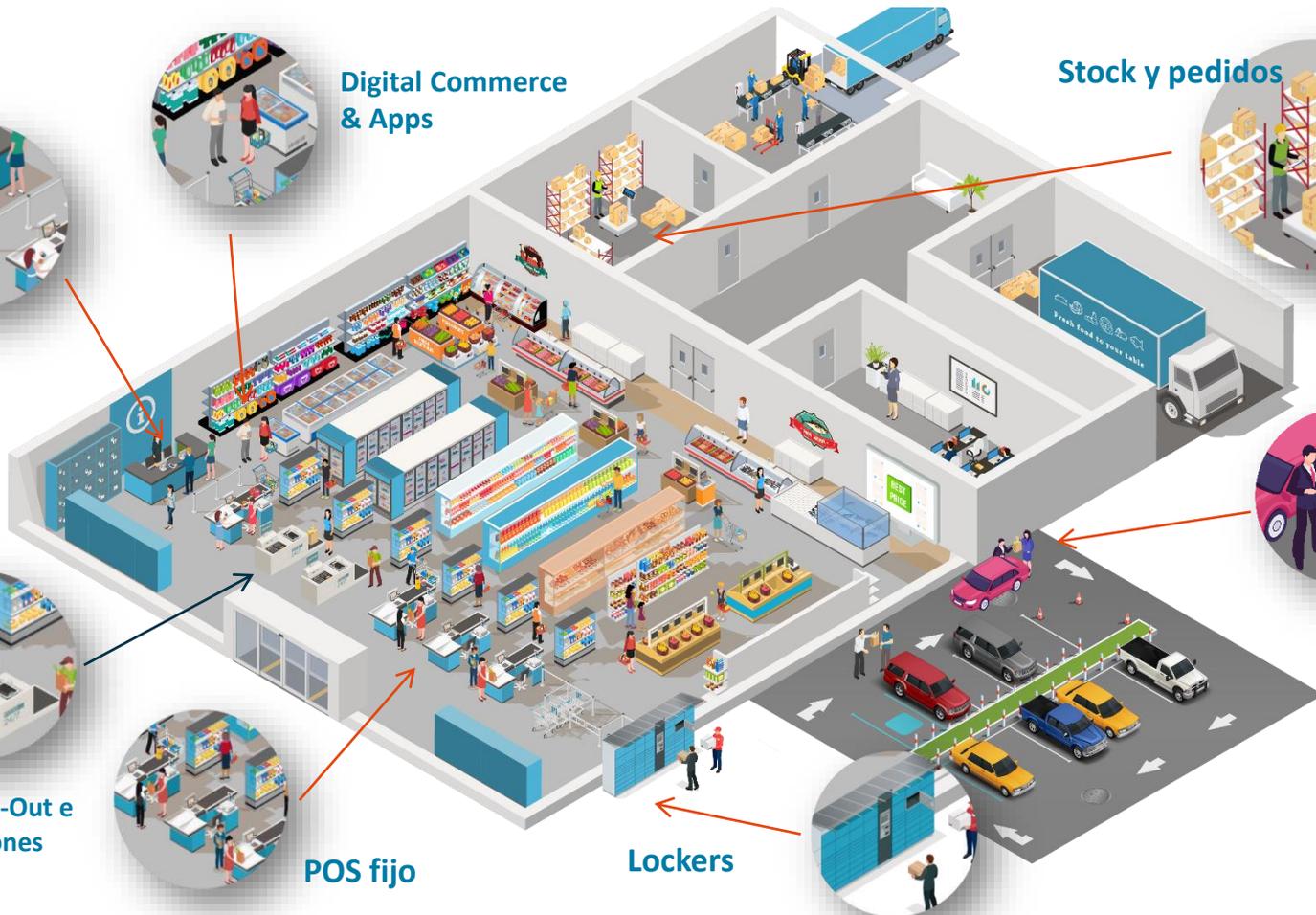
Smart Check-Out e integraciones



POS fijo



Lockers



FOOD





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



Estrategia omnicanal y de comercio unificado completa para sus clientes



Producto complementarios a nuestras filiales:

INVOLVE CRM

Desarrollo de una estrategia de fidelización centrada en tu cliente

E-COMMERCE

Tienda online con valores diferenciales para FOOD

APPS Y MOVILIDAD

El Retail se mueve. Herramientas en movilidad para una mejor experiencia de compra

OMS

Gestiona los procesos y pedidos de tu tienda online en almacén o en tienda física

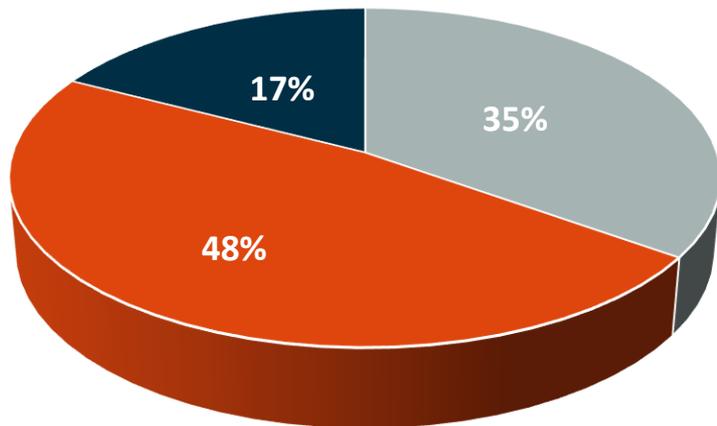
| Miles de euros | 2021 | 2020 | 2019 |
|------------------------------------|--------|--------|--------|
| Cifra de Negocios | 17.083 | 12.867 | 10.008 |
| Adquisiciones: Computata + CPI (*) | 2.762 | 0 | 0 |
| Sin operaciones societarias | 14.321 | 12.867 | 10.008 |

(*) Importes consolidados. 11 y 6 meses, respectivamente.

- Crecimiento del 32,8% respecto al ejercicio anterior.
- Crecimiento acumulado del 70,7% en dos años.
- Crecimiento a igual perímetro del 43,1% (2021 vs 2019).

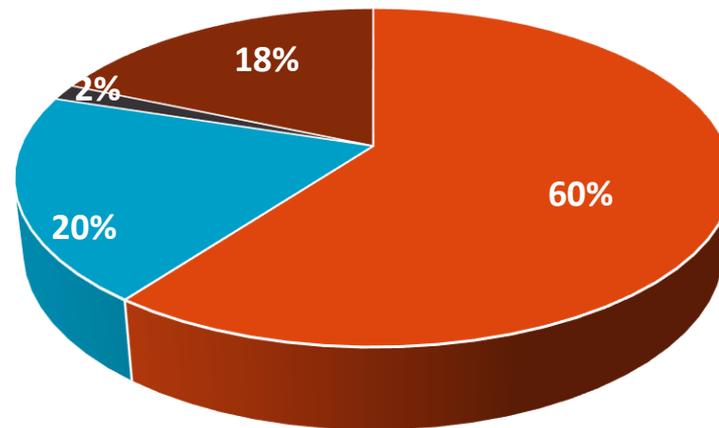
➤ CRECIMIENTO ORGÁNICO Y MEDIANTE ADQUISICIONES.

Líneas de negocio



■ Software propio ■ Infraestructuras ■ Otros

Sectores



■ Comercio y distribución ■ Industria y servicios
 ■ Resto ■ Sector Público

- Crecimiento del 68,4% en producto software en 2021. 100% soluciones propias.
- 45% Ingresos recurrentes. Contratos de larga duración.
- Foco en sector Comercio y Distribución. Crecimiento en este sector del 40,4%.

| miles de euros | 2021 | 2020 | 2019 |
|-------------------------|--------|--------|--------|
| Cifra de Negocios (CdN) | 17.083 | 12.867 | 10.008 |
| EBITDA (*) | 2.248 | 1.447 | 1.232 |
| Beneficio Neto (BN) | 1.205 | 849 | 641 |
| EBITDA / CdN | 13,2% | 11,2% | 12,3% |
| BN / CdN | 7,1% | 6,6% | 6,4% |

(*) Beneficios de Explotación más Amortizaciones

- Crecimiento de los beneficios del 42,0% en 2021.
- Crecimiento acumulado de los beneficios del 88,0% respecto a 2019.
- Mejoras de Rentabilidad, tanto en EBITDA como en beneficio neto.

➤ CRECIMIENTO EN INGRESOS Y EN RENTABILIDAD.

| Miles de euros | 2021 | 2020 |
|-----------------------------------|---------------|--------------|
| Activos No corrientes | 3.773 | 1.083 |
| Activos corrientes (sin efectivo) | 5.924 | 4.733 |
| Efectivo y otros activos líquidos | 2.905 | 2.127 |
| TOTAL ACTIVO | 12.602 | 7.943 |
| Patrimonio neto | 5.585 | 3.734 |
| Pasivos no corrientes | 2.267 | 1.086 |
| Pasivos corrientes | 4.750 | 3.123 |
| TOTAL PASIVO | 12.602 | 7.943 |

- Destacadas inversiones en producto software y adquisiciones.
- Activos corrientes representan el 70,1% de los activos totales. Balance líquido.
- Elevada liquidez. Capacidad de financiar nuevas inversiones.
- FFPP representan el 44% del Activo Total. Solvencia destacada.



BALANCE SÓLIDO Y SOLVENTE

| Miles de euros | 2021 | 2020 |
|--|--------------|--------------|
| Generados por las operaciones | 2.262 | 1.392 |
| Cambios en el capital circulante | 7 | 464 |
| Otros flujos de explotación (Impuestos) | -253 | -191 |
| FLUJOS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN | 2.017 | 1.664 |
| | | |
| FLUJOS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN | -1.402 | -475 |
| | | |
| FLUJOS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN | 164 | -229 |
| | | |
| AUMENTO DEL EFECTIVO | 779 | 960 |

- Destacado aumento del efectivo, incluso tras fuertes inversiones.
- Crecimiento del 62,5% del efectivo generado por las operaciones.
- Crecimiento en cifra de negocios sin aumentar el circulante.

➤ GENERACIÓN CASH FLOW





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



INGLOT

tramas+

ALAIN AFFLELOU

fútbolemotion

Ludendo



maskokotas

viSualis PORQUE SON TUS OJOS

BRICO DEPÔT

hogarium

Kingfisher

SAINT-GOBAIN

embargosalobestia



INDUSTRY



CONSTRUCTION AND MAINTENANCE



HOTELS



DISTRIBUTION



PUBLIC SECTOR



- 1. Estabilidad y liquidez. Free float por encima del 35% con inversor individual, cualificado e institucional.**
- 2. Cotizando en sistema abierto desde finales 2021.**
 - 1. Incluida en el Índice Ibex Growth Market 15.**
 - 2. Negociados 2,6 millones de títulos en 2022 sobre un total de 10 millones.**

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

Relación con accionistas e inversores:

ir@tier1.es

¡Muchas gracias!

