



**TIER1 TECHNOLOGY, S.A.**  
**c/ Boabdil, 6, Edificio Vega del Rey, 7**  
**Camas, Sevilla**

Sevilla, 16 de Noviembre de 2022

Tier1 Technology, S.A. (en adelante "Tier1", la "Sociedad" o el "Emisor"), en virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 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 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity, pone en conocimiento del mercado la siguiente.

## **Otra Información Relevante**

Se adjunta el documento de **Presentación Estratégica y de Resultados** que la compañía realizará ante inversores cualificados en el marco del **1er Encuentro Empresas – Inversores del BME Growth** que organiza la entidad Renta 4 Banco los días 16 y 17 de noviembre en Madrid.

De conformidad con lo dispuesto en la citada Circular 3/2020 se indica que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Atentamente,

Eduardo Fuentesal Ñudi  
Presidente del Consejo de Administración

# I Encuentro empresas-inversores BME Growth

Renta 4 Banco

16 noviembre 2022



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

#SOMOSUNO

**BME** Growth

## AVISO LEGAL

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. La comprobación de los datos efectuada del primer semestre del ejercicio 2022 ha sido objeto de una auditoría completa por parte del auditor de la Sociedad KPMG Auditores S.L.

## ÍNDICE

1. Resumen Ejecutivo
2. El mercado de las TI en el Retail
3. Modelo de Negocio
4. Líneas Estratégicas
5. Información Financiera
6. Tier1 en BME Growth
7. ¿Por qué invertir en Tier1?

## Resumen Ejecutivo

**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

*Incluido en Ibex Growth Market 15*



	VENTAS	RECURRENTE	EBITDA	%EBITDA
2021	<b>17,1 M€</b> Δ s/aa 32 %	<b>7,4 M€</b> Δ s/aa 38 %	<b>2,2 M€</b> Δ s/aa 55 %	<b>13,2%</b> Δ s/aa 18 %
1S 2022	<b>8,7 M€</b> Δ s/aa = 5%	<b>9,0 M€</b> (anualizado) Δ s/aa 66 %	<b>1,1 M€</b> Δ s/aa -15 %	<b>12,6%</b> Δ s/aa -19 %



PROFESIONALES  
**+300**



FOCO RETAIL  
**64% ventas**



TESORERÍA  
**2,6 M€**



CAPITALIZACIÓN  
**≈20 M€**



ROTACIÓN/LIQUIDEZ  
**35%**

# Resumen Ejecutivo: Hitos destacados



**comerzzia**

**ASG**  
**comerzzia**

**Gartner**

**cpi|retail**  
**comerzzia**



Constitución de la compañía

Constitución de Comerzzia SL

Compra de ASG

Market Guide (2016, 2018, 2020,2021) Vendor Guide (2019, 2020,2021,2022)

Compra de CPI (Portugal)

Constitución Comerzzia Brasil

1993

2010

2017

2020

2021

2022

2002

2012

2018

2021

2021

Fundación MP Sistemas & MP Corporación Industrial

Salida Grupo MP Incorporación directivos como socios

Tier1 sale a BME-Growth

Compra de Computata

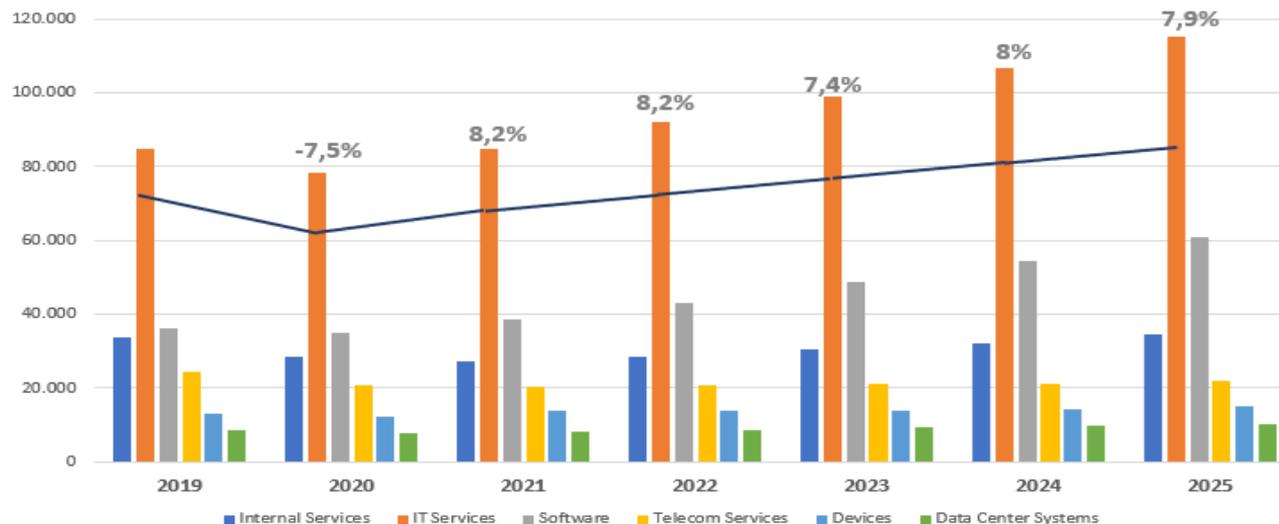
Inicio Cotización en Abierto



**BME Growth**

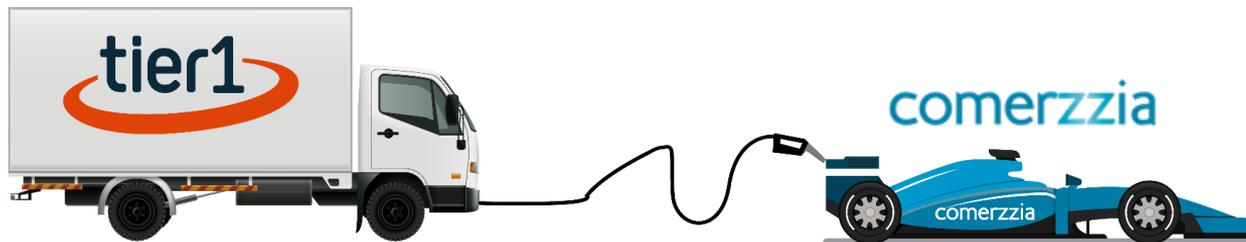
**Computata**  
**comerzzia**

**BME Growth**



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*)



- Construcción, evolución, implantación y mantenimiento de **software empresarial**.
- Despliegue y Mantenimiento de **Infraestructuras TI**.
- **Externalización de Procesos** sobre **Software**.

## ACTIVIDADES CONSOLIDADAS

- BENEFICIO PREDECIBLE
- BAJO RIESGO
- CRECIMIENTO ORGÁNICO

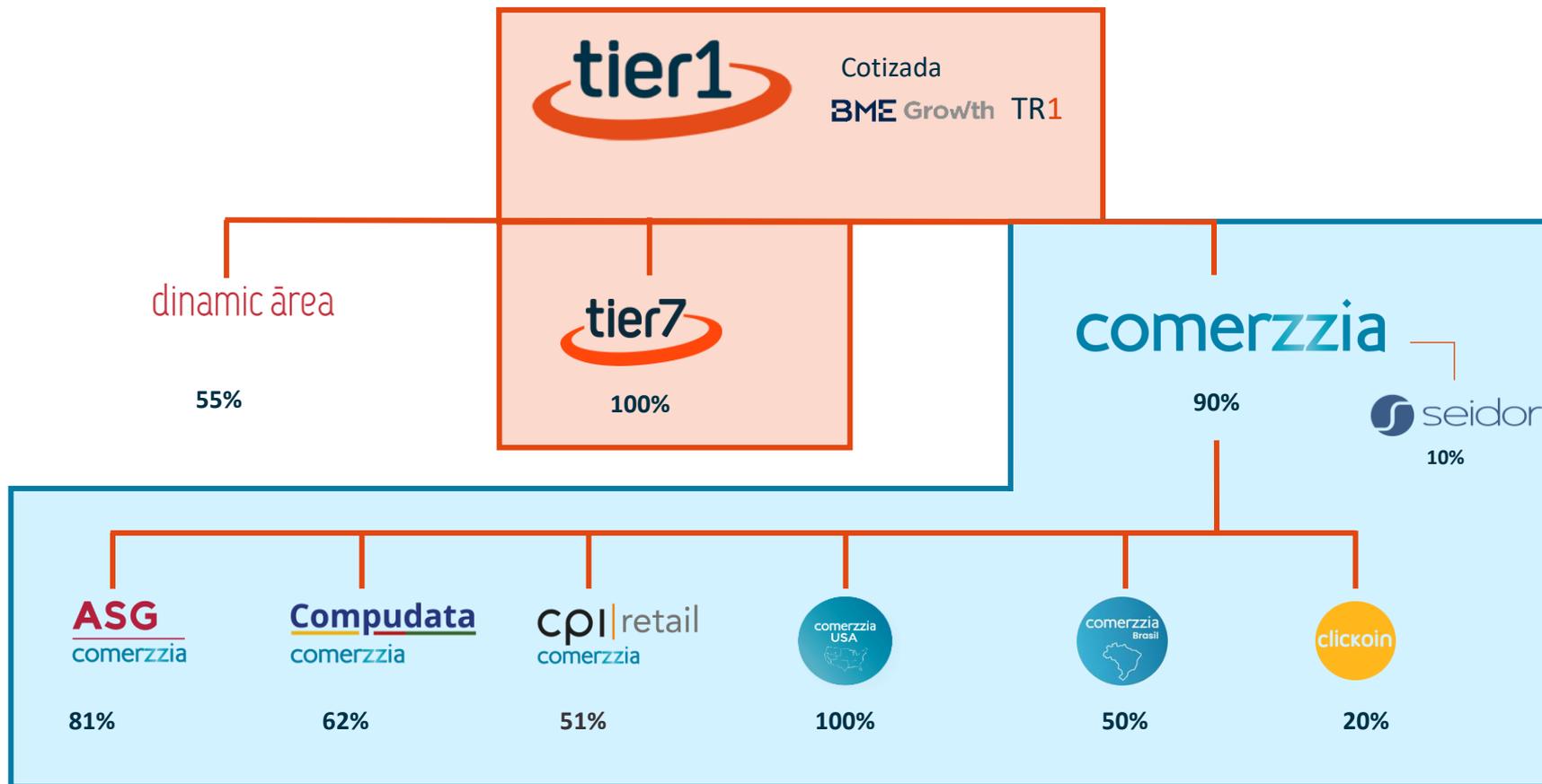


- Construcción, evolución, venta y/o suscripción de licencias y de **software comerzzia** para el sector **Retail**.
- Otros **softwares** desarrollados por procesos **M&A**

## ACTIVIDADES EN EXPANSIÓN

- ALTO BENEFICIO POTENCIAL
- MAYOR RIESGO
- CRECIMIENTO ORGÁNICO E INORGÁNICO





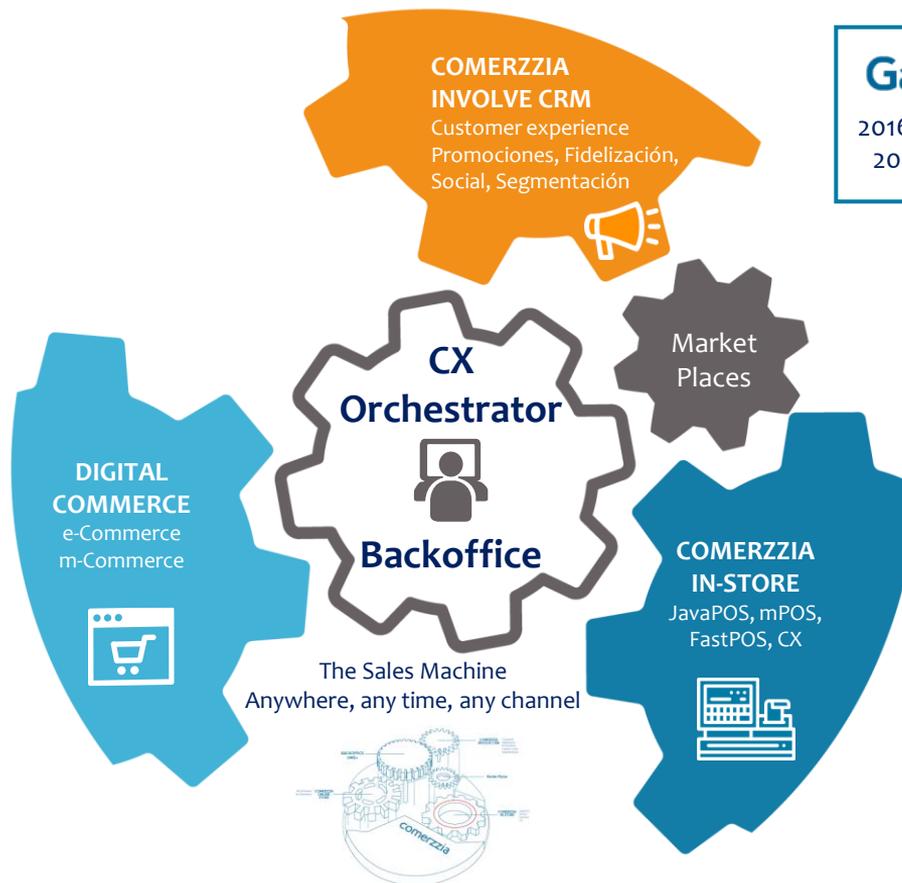
1. Difusión accionarial: Mix liquidez + estabilidad.
- 2. Crecimiento orgánico potenciando marca comerzzia.**
- 3. 360º en Retail a través de Tier1: Focalización sectorial.**
- 4. Crecimiento inorgánico a través de adquisiciones.**
5. Desarrollos de nuevos negocios de nicho: Capacidad de fabricación 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:  
Foco en Retail**

## 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.

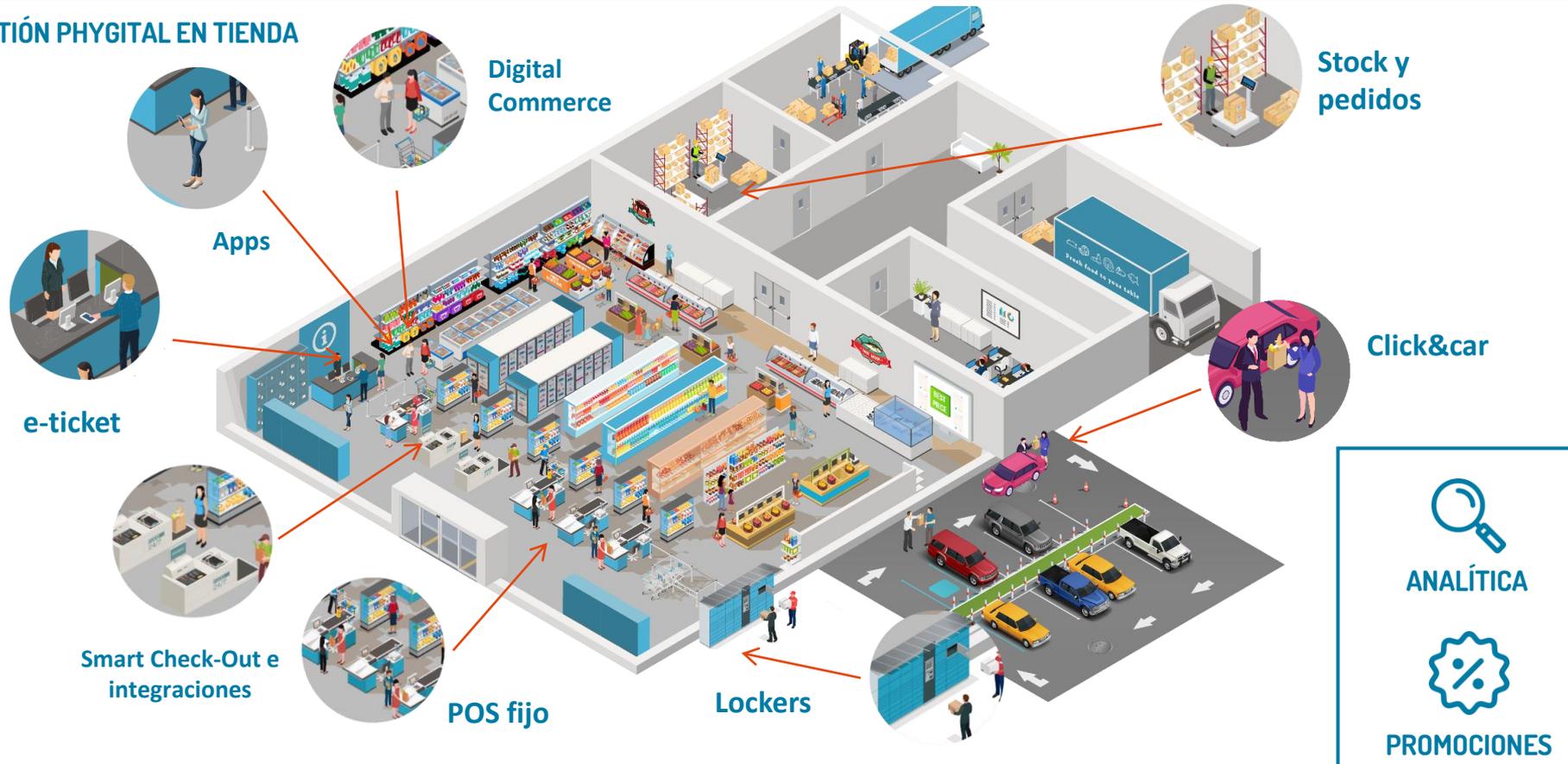


**Gartner** references

2016/2018/2020/2021 POS  
2020/2021 CLIENTELING

# Línea Estratégica: comerzria, Omnicanalidad y Cliente Unificado

## GESTIÓN PHYGITAL EN TIENDA



Digital Commerce

Stock y pedidos

Click&car

Lockers

POS fijo

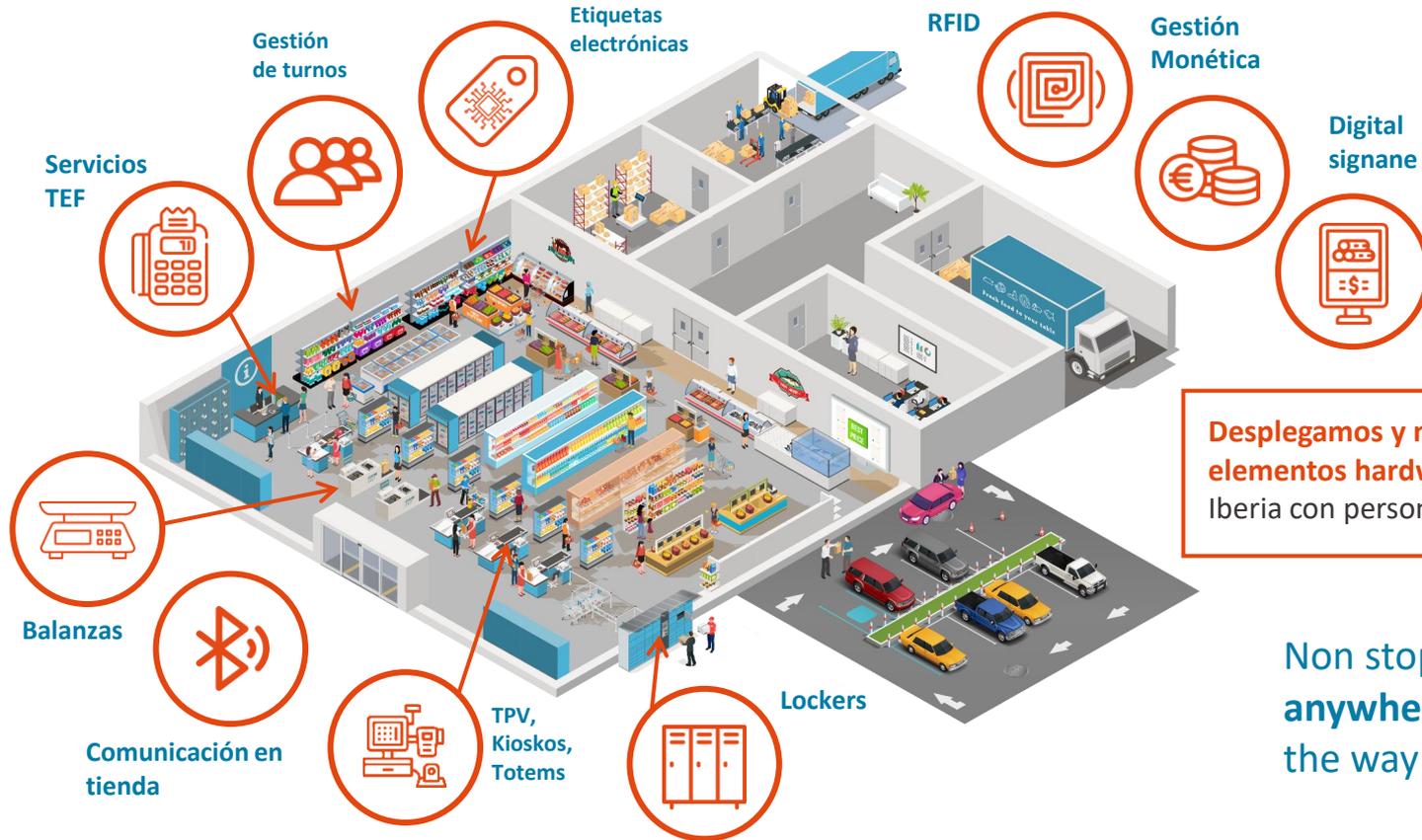
Smart Check-Out e integraciones

e-ticket

Apps

ANALÍTICA

PROMOCIONES



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

Non stop selling,  
anywhere anytime,  
the way customers like



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

Estrategia omnicanal y de comercio unificado completa para sus clientes

Productos 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

## comerzzia

Solución Software **reconocida** por expertos, prescriptores y CLIENTES  
**NEGOCIO ESCALABLE** desagregando Ventas y Costes

### TECNOLOGÍA

- Composabilidad, Apifricación
- Compartición código fuente

**SaaS**  
**On premise**

Modelo de Pago por Uso  
o Compra de Licencias

### CANAL DE PARTNERS GLOBALES

(vender e instalar)



### INTERNACIONAL

- Idioma
- Impuestos
- Fiscalidad
- +25 países



### GARTNER



Positioned in **Gartner**  
Market Guide for Retail

Única solución tecnológica  
española

### RED DE CONOCIMIENTO

- Universidades
- Canales
- Clientes



### CLIENTES



**BIMBA Y LOLA**



## Ellos ya confían en nosotros – Retail food



# Ellos ya confían en nosotros – Retail fashion



ALVARO MORENO



ADOLFODOMINGUEZ CELINE



MARYPAZ



MASCARÓ encuentro



CARMINA  
SHOEMAKER  
MALLORCA



embargosclobestia



EMPORIO ARMANI

FURLA

BURBERRY



BIMBA Y LOLA

FUND GRUBE



SEPHORA



maskokotas

the mint  
company



Douglas

INGLOT

Aromas  
PERFUMERÍAS



PRECCHIO

tramas+



EQUIVALENZA



viSualis  
PORQUE SON TUS OJOS

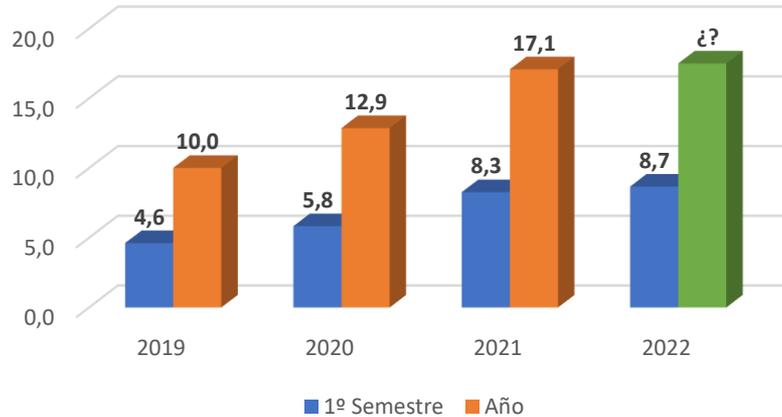


hogarium oBoticário

ALAINAFFLELOU

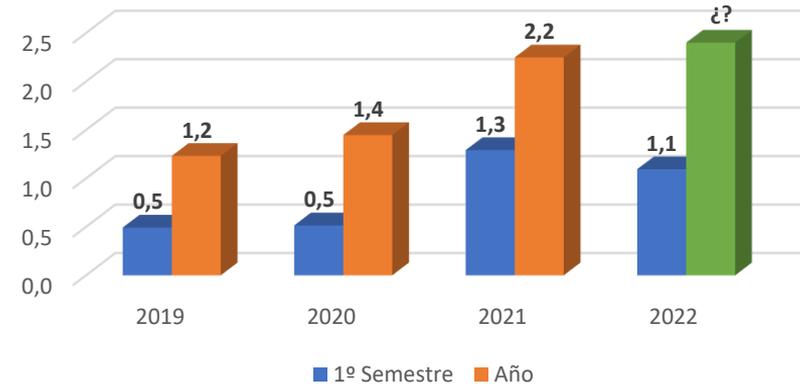


## INGRESOS



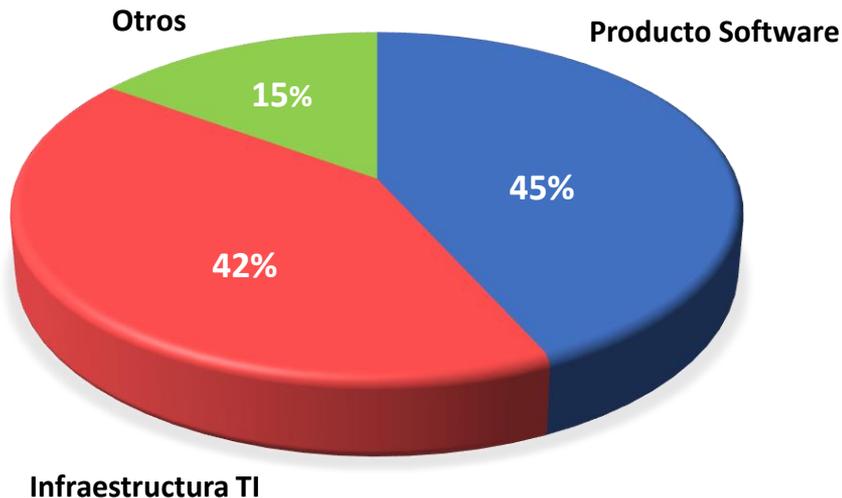
- ≈ 70% de **crecimiento acumulado** desde 2019 (43 % a igual perímetro)
- Δ 5% 1S 2022 s/1S 2021 (orgánico)
- Fuerte crecimiento de los **ingresos recurrentes**: 47% s/aa. Más del 50% del total de Ventas

## EBITDA



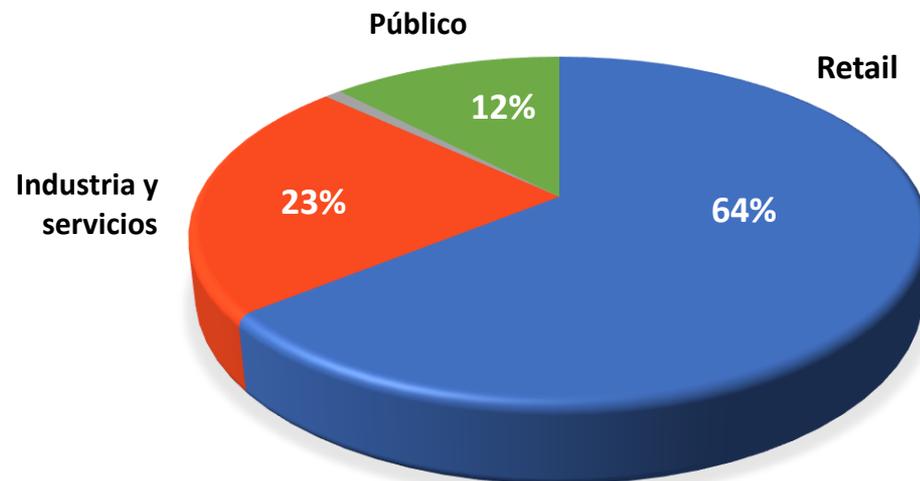
- **Crecimiento acumulado** de ≈ 120% desde 2019
- **12,6%** EBITDA s/Ventas (1S2022)
- Importante crecimiento de la **contribución de Producto Software**

## Líneas de negocio



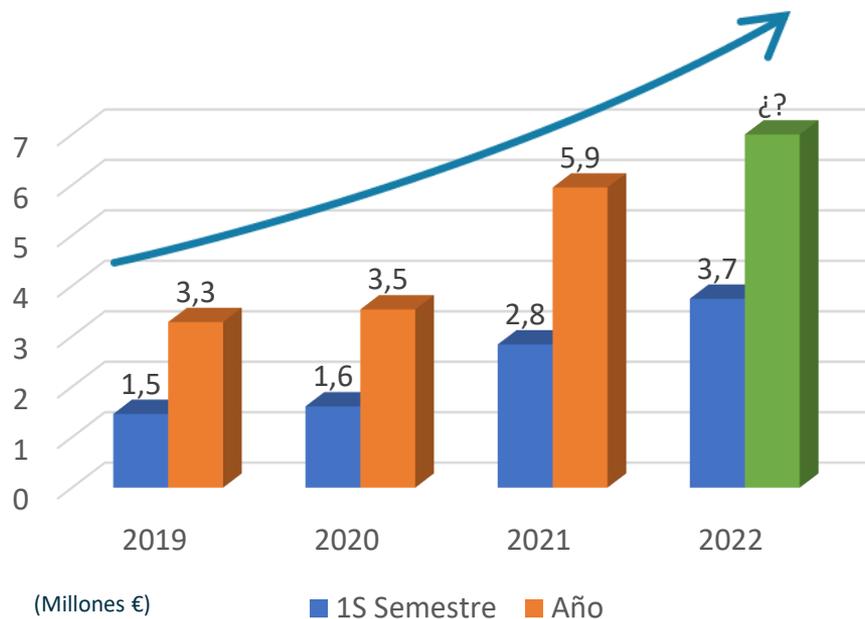
➤ Mejora del Mix de Ventas (↑ **Producto Software**)

## Sectores



➤ **Crecimiento en el sector Retail**, estratégico

## Ingresos Producto Software



- **Crecimiento sostenido** en Producto Software. Prioridad estratégica.  
**156%** sobre prepandemia  
**32%** con respecto a 2021
- **Incorporaciones** de Producto Software de Computada y CPI en 2021.
- **Muy alta recurrencia de Ventas**
- **Contribución al Resultado** (muy altos Márgenes de Venta)

## Cierre semestral

	(Miles €)	<b><u>1S 2022</u></b>	<b><u>1S 2021</u></b>
Activos No corrientes		3.643	3.773
Activos corrientes (sin efectivo)		6.921	5.924
Efectivo y otros activos líquidos		2.597	2.905
<b>TOTAL</b>		<b>13.161</b>	<b>12.602</b>
Patrimonio neto		5.772	5.585
Pasivos no corrientes		2.010	2.267
Pasivos corrientes		5.379	4.750
<b>TOTAL</b>		<b>13.161</b>	<b>12.602</b>

- **Activos Corrientes** representan el 72% del Activo Total.
- **Solvencia.** Patrimonio Neto de 5.772 miles de euros. 44% del Activo Total.

## Cierre semestral

	(Miles €)	<u>1S 2022</u>	<u>1S 2021</u>
Efectivo		2.597	2.905
Deuda bancaria corto plazo		-199	-130
Deuda bancaria largo plazo		-596	-660
Deuda blanda corto plazo		-90	-92
Deuda blanda largo plazo		-754	-703
Total deuda		-1.639	-1.586
<b>Exceso de efectivo sobre deuda</b>		<b>958</b>	<b>1.320</b>

- **Significativa liquidez**
- **Deuda blanda.** Organismos. A muy largo plazo sin intereses
- **Posición financiera** neta positiva

- **Estabilidad y liquidez.** Free float por encima del 35% con inversor individual, cualificado e institucional
- Cotizando en **sistema abierto** desde finales 2021
- Incluida en el **Índice Ibex Growth Market 15**
- **Negociados 3,5 millones de títulos en 2022 sobre un total de 10 millones**
- Continuidad en la **Retribución al Accionista**

- **Sector Retail** abonado a la **transformación digital**
  
- Cumplimiento del **Plan Estratégico 21-23**:
  - Crecimiento orgánico y sinergias en torno a **comerzzia**
  
  - **Referente en Retail** en Iberia
  
  - Continuidad en la estrategia de **adquisiciones**
  
- Crecimiento, rentabilidad y **sólida posición financiera**
  
- **Cotización** por debajo de la media del sector



## RELACIÓN CON INVERSORES Y ACCIONISTAS

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

Tel. 954 467 690

C/ Boabdil, 6

41900, Camas (Sevilla)

**BME** Growth