



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

Sevilla, 25 de mayo de 2023

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 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 de BME MFT Equity sobre información a suministrar por empresas incorporadas a negociación en el segmento BME Growth de BME MTF Equity, (en adelante “BME Growth”) pone en su conocimiento la siguiente

Otra Información Relevante

Con motivo de la Junta General de Accionistas de Tier1, que se espera tenga lugar en el día de hoy a las 18:00 horas en primera convocatoria en Sevilla, avenida de la Palmera, 19B, Tier1 pone a disposición del mercado la presentación que se proyectará durante ésta.

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.

Atentamente,

Eduardo Fuentesal Ñudí
Presidente del Consejo de Administración



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

Seville, 25 May 2023

Tier1 Technology, S.A. (hereinafter referred to as "Tier1", the "Company" or the "Issuer"), pursuant to Article 17 of Regulation (EU) No 596/2014 on market abuse and Article 227 of Law 6/2023 of 17 March on Securities Markets and Investment Services and related provisions, as well as BME MFT Equity Circular 3/2020 on information to be provided by companies incorporated in trading in the BME Growth segment of BME MTF Equity, (hereinafter "BME Growth") informs you of the following

Other Relevant Information

On the General Meeting of Shareholders of Tier1, which is expected to take place today at 18:00 in the first call in Seville, avenue of the Palm, 19B, Tier1 makes available to the market the presentation that will be projected during this.

In accordance with the provisions of the aforementioned Circular 3/2020, it is indicated that the information communicated herein has been prepared under the sole responsibility of the Company and its directors.

We remain at your disposal for any further clarifications.

Sincerely,

Eduardo Fuentesal Nudí
President of the Management Board

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS 2023



Antes éramos uno,
ahora somos uno
30 ANIVERSARIO

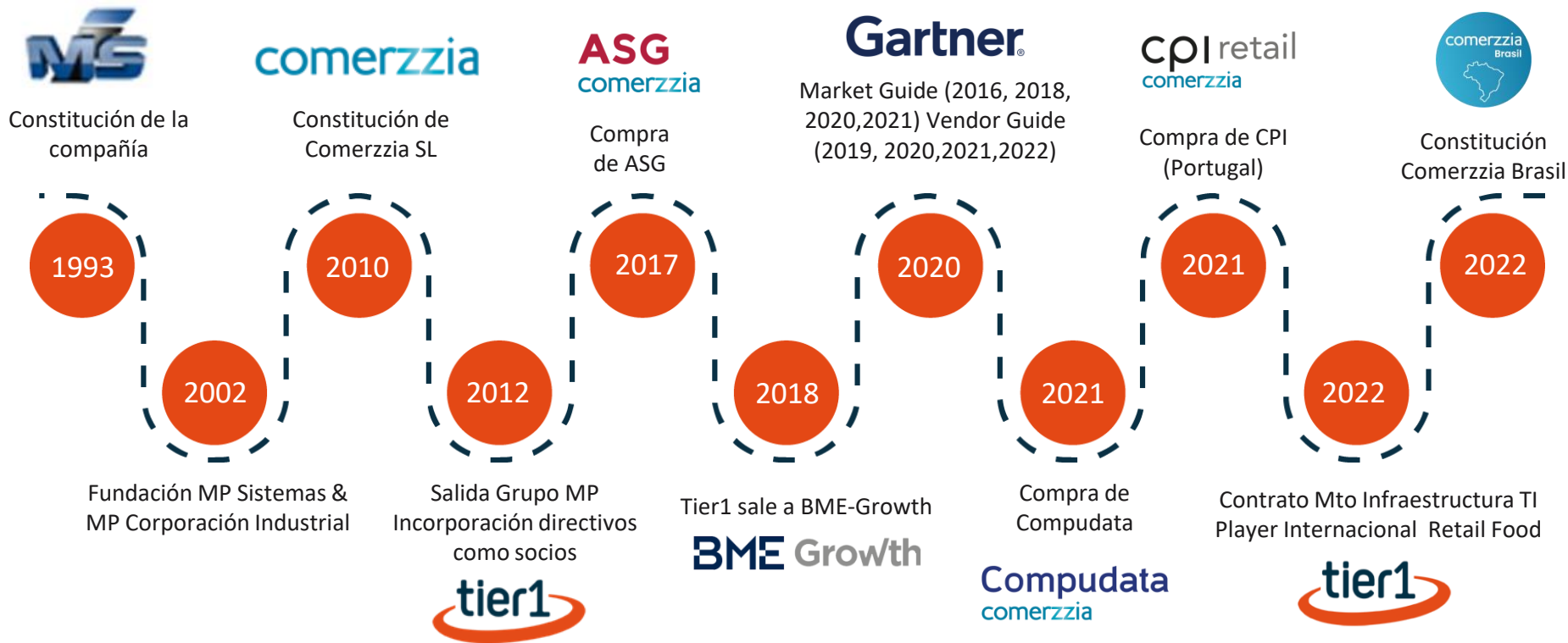
#SOMOS**UNO**

BME Growth



ÍNDICE

1. Tier1: tres décadas de un proyecto consolidado
2. Modelo de Negocio
3. Estrategia de Crecimiento
4. Resultados 2022
5. Inversores y Accionistas



Ellos ya confían en nosotros – Sector Retail Food

COVAP



Ellos ya confían en nosotros – Retail moda





















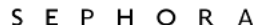





































- Construcción, evolución, implantación y mantenimiento de **software empresarial**.
- Despliegue y Mantenimiento de **Infraestructuras TI**.
- **Externalización de Procesos** sobre **Software**.

ACTIVIDADES CONSOLIDADAS

- BENEFICIO PREDECIBLE
- BAJO RIESGO
- CRECIMIENTO ORGÁNICO

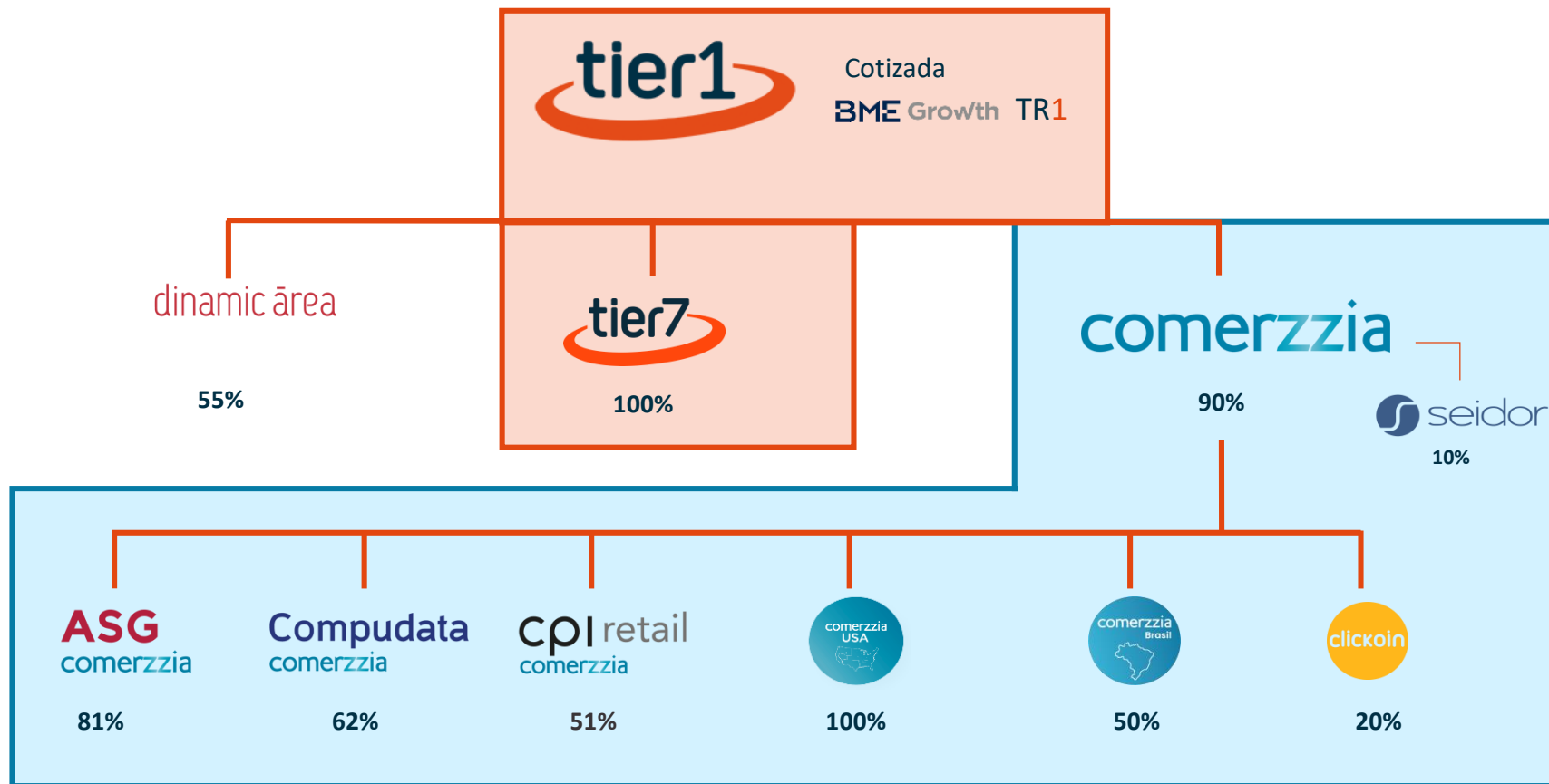


- Construcción, evolución, venta y/o suscripción de licencias de **software comerzzia** para el sector **Retail**.
- Otros **softwares** desarrollados por procesos **M&A**
- **100% Software para Retail**

ACTIVIDADES EN EXPANSIÓN

- GENERANDO BENEFICIOS
- ESCALABILIDAD INTERNACIONAL
- CRECIMIENTO ORGÁNICO E INORGÁNICO







- Crecimiento orgánico
- Ingresos recurrentes
- Solvencia

GENERACIÓN DE VALOR

- Crecimiento orgánico e inorgánico
- Ingresos recurrentes
- Mayor margen

- CRECIMIENTO
- RECURRENCIA
- MÁRGENES
- GENERACIÓN DE CAJA
- LIQUIDEZ Y SOLVENCIA
- RETRIBUCIÓN

2. Crecimiento orgánico potenciando la marca comerzzia.

3. Enfoque 360º en *Retail* a través de Tier1

4. Crecimiento inorgánico a través de adquisiciones.

Foco en sector
Retail

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).

1. **Retribución al accionista: capitalización bursátil y dividendo**

Creación de valor para el accionista



Grupo
tier1

1. Crecimiento Sostenido en Ventas.
2. Mayor Calidad del EBITDA (Producto Software).
3. Alta Recurrencia en Ventas.
4. Crecimiento en el Sector Estratégico del Retail.
5. Importantes Oportunidades en Grandes Compañías del Retail.
6. Balance Líquido y Solvente.
7. Continuidad en la Retribución al Accionista.

	VENTAS	BN	EBITDA	RECURRENTE	VENTAS SOFT
2022	18,3 M€ Δ s/aa 7%	1,0 M€ Δ s/aa -31 %	1,9 M€ Δ s/aa -13,6 %	9,3 M€ Δ s/aa 26 %	7,7 M€ Δ s/aa 29 %
2021	17,1 M€ Δ s/aa = 32%	1,5 M€ Δ s/aa 36 %	2,2 M€ Δ s/aa 57 %	7,4 M€ Δ s/aa 38 %	5,9 M€ Δ s/aa 69 %



PROFESIONALES
300



TESORERÍA
1,7 M€



FOCO Retail
66% ventas



CAPITALIZACIÓN
≈20 M€



ROTACIÓN LIQUIDEZ '22
≈37 %

	(miles de euros)	2022	2021	2020	2019
Cifra de Negocios (CdN)		18.300	17.083	12.867	10.008
EBITDA (*)		1.899	2.248	1.447	1.232
EBITDA / CdN		10,4%	13,2%	11,2%	12,3%
Bº atribuido soc. dominante		891	1.205	849	641

(*) Beneficios de Explotación más Amortizaciones

➤ **Fuerte crecimiento** acumulado de ingresos:

- Un 83% con respecto a año prepandemia.
- Un 7,1% en 2022 s/aa (crecimiento orgánico).

➤ **Generación recurrente de EBITDA.**

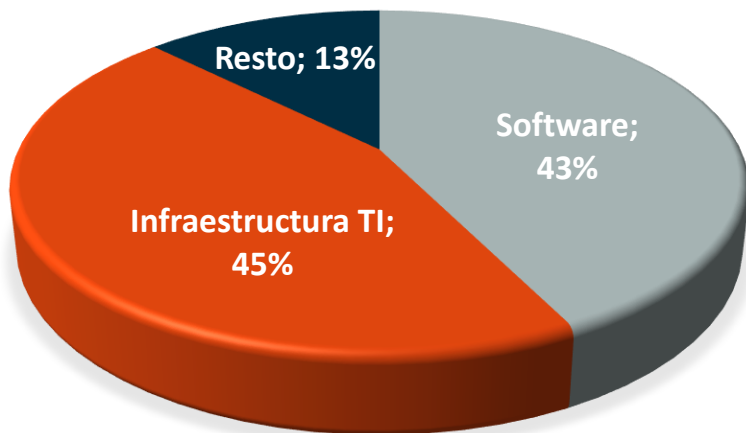
- Más de 50% de crecimiento frente a año prepandemia (diferente perímetro).
- Mayor calidad del EBITDA → 29% de EBITDA en Producto Software.
- Los Proyectos de Infraestructura en grandes Cadenas de Retail penalizan el EBITDA a corto plazo.

Recurrente (m€/año)	2022	2021	% Δ s/2021	2020	% Δ s/2020
Producto Software	3.544	2.956	20%	1.472	141%
Infraestructura TI	4.515	2.850	58%	2.376	90%
Otros	1.262	1.581	-20%	1.507	-16%
TOTAL RECURRENTE	9.321	7.387	26%	5.355	74%

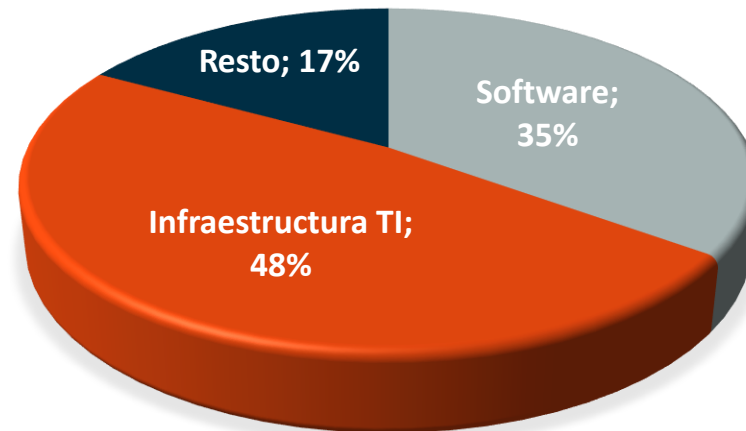
- **Más del 50% de los ingresos son recurrentes.**
- Incremento de un 26% s/2021 y de un 74% s/2020.
- Producto Software: $\Delta s/2021 = 20\%$; $\Delta s/2020 = 141\%$.
- Infraestructura. Muy alto crecimiento por el Impacto gran proyecto en sector Retail.

Mejora en la composición de los ingresos

2022

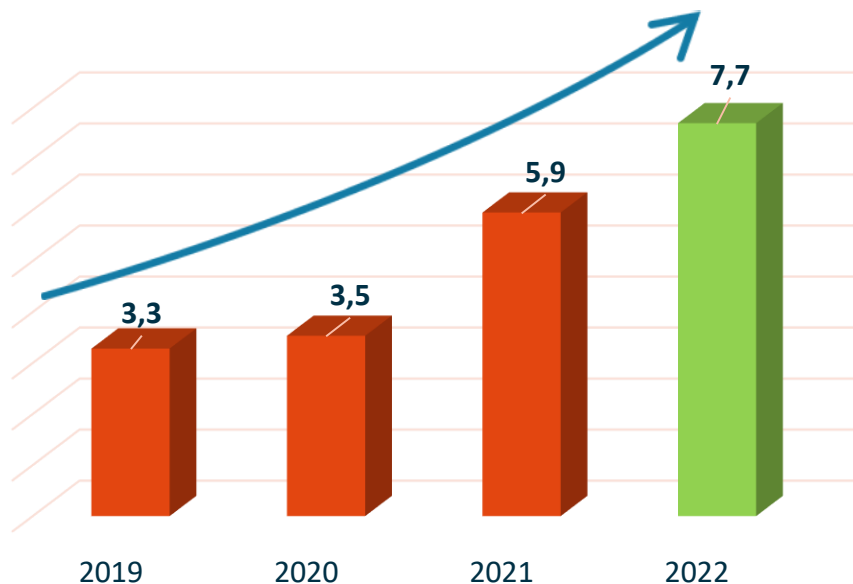


2021



- **Mix de ventas: 42% Producto Software** (Core Estrategia Grupo).
- Descenso ingresos en línea no estratégica (Logística), a favor del área de software.

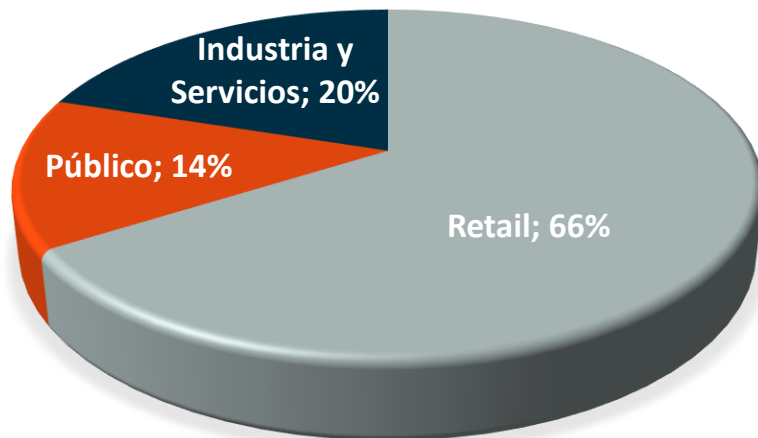
Ingresos Producto Software (M€)



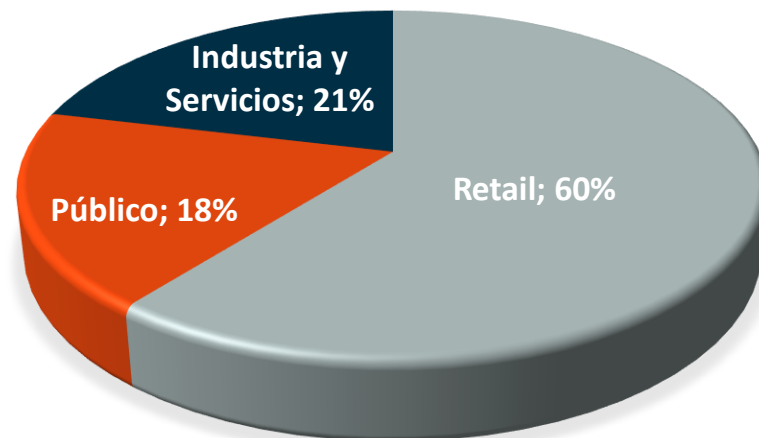
- **Crecimiento sostenido** en Producto Software. Prioridad estratégica.
127% sobre prepandemia
29% con respecto a 2021
- **Incorporaciones** de Producto Software de Computata y CPI en 2021.
- **Muy alta recurrencia de Ventas.**
- **Contribución al Resultado** (muy altos Márgenes de Venta y Contribución al EBITDA).
- Muy altas oportunidades de **Proyectos en Grandes Clientes.**

Crecimiento en el sector estratégico del Retail

2022



2021



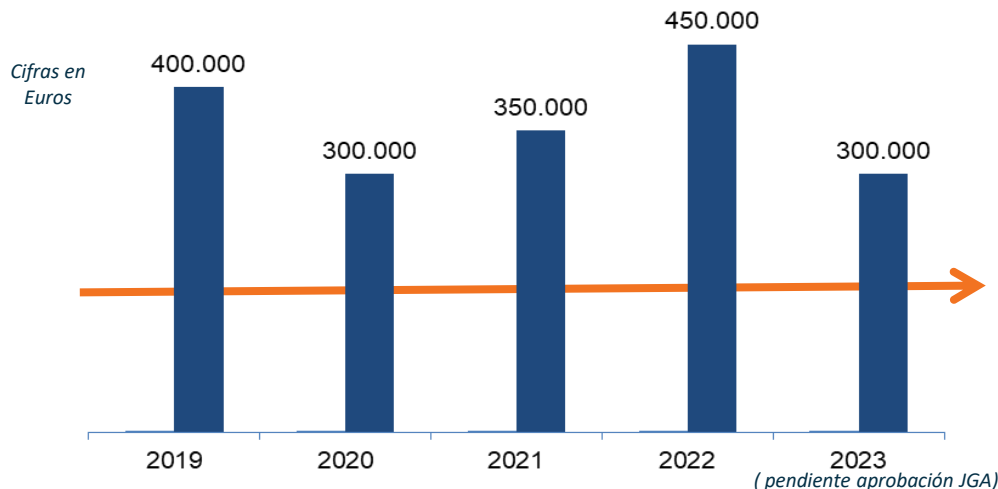
- Crecimiento del 17% en Retail.
- Creciente presencia en los procesos de contratación de Grandes Cadenas de Retail, tanto en Software como en Infraestructura TI.

Datos en miles de euros	2022	2021
Activos No corrientes	3.515	3.773
Activos corrientes	9.296	8.829
Activo Total	12.811	12.602
% Activo Corriente s/ Total Activo	72,6%	70,1%
Patrimonio neto	5.886	5.585
% Patrimonio Neto s/ Activo	45,9%	44,3%
Fondo de Maniobra	4.226	4.079

- **Liquidez:** Activos Corrientes representan el 73% del Activo Total.
- **Solvencia:** Patrimonio Neto representa 46% del Activo Total.
- **Holgura:** Fondo de Maniobra de 4.226 m€.

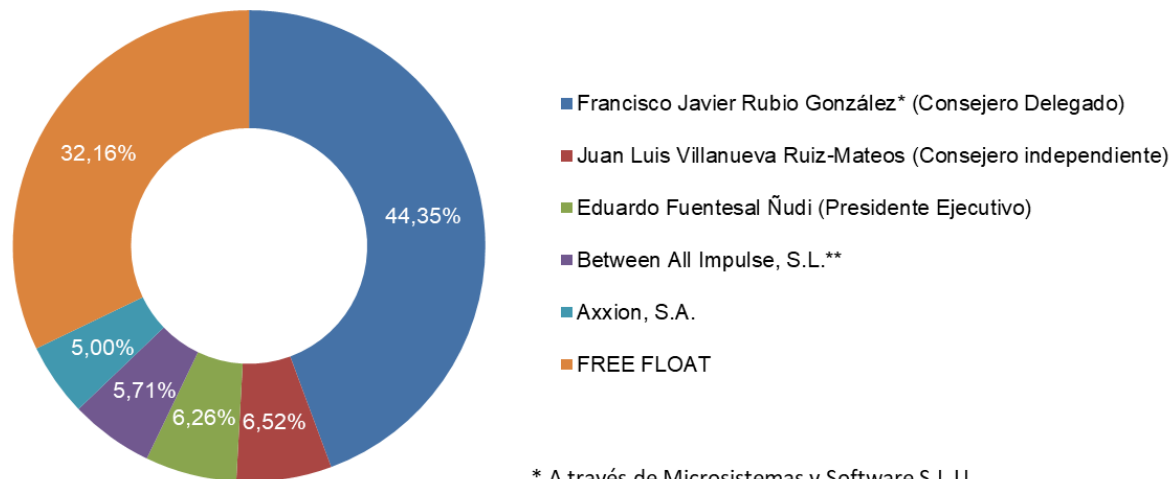
- Sobrecosto **materias primas**.
 - Nulo o muy bajo impacto en Tier1 por los factores de sobrecosto
- Dificultades para captar y retener **talento**.
 - Presión salarial y rotación controlada.
- **Cambios tecnológicos** rápidos y constantes.
 - Vigilamos y ensayamos con nuevas tecnologías: conversational, tratamiento de imágenes, modelos de lenguaje extendido (llm), ...
 - Reuniones periódicas anuales de control de los “trends” y de los “hype cycle” con analistas de nivel mundial.
- Altos **tipos de interés**:
 - Exceso de caja sobre la deuda
 - Sin necesidad de financiación

Dividendos 2019-2023



→ Creación de valor para el accionista

- Mantenimiento de la **política de retribución al accionista** desde cotización en BME Growth.
- Cumplimiento de la **Estrategia de Crecimiento**.
- **Comunicación recurrente** con el mercado de capitales: BME Growth, Oficina del Accionista, Bancos y Sociedades de Valores, Presentaciones de Resultados y Foros de Inversores.



* A través de Microsistemas y Software S.L.U.

**Vehículo inversión empleados Tier1 S.A.

- **Liquidez:** colocaciones de acciones por parte de los principales accionistas y split acciones.
- **Compromiso:** participación del equipo fundador y equipo directivo cercano al 60%.
- **Vinculación de los empleados al proyecto:**
 - Con una participación del 5% a través de la sociedad Between All Impulse S.L.
 - Participación de directivos en la sociedad.



RELACIÓN CON INVERSORES Y ACCIONISTAS

ir@tier1.es

Tel. 954 467 690
C/ Boabdil, 6
41900, Camas (Sevilla)

BME Growth

GENERAL MEETING OF SHAREHOLDERS 2023



Antes éramos uno,
ahora somos uno
30 ANIVERSARIO

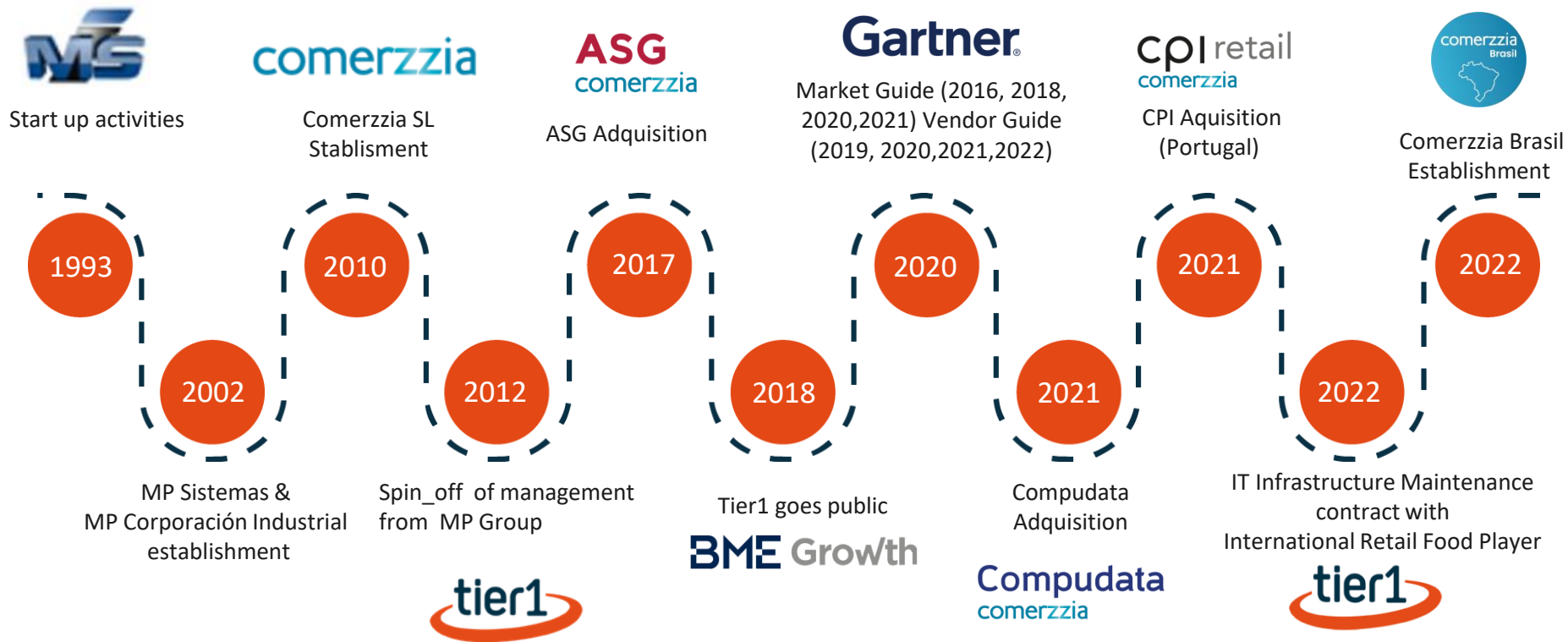
#SOMOSUNO

BME Growth



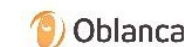
CONTENTS

1. Tier1: three decades of a consolidated project
2. Business Model
3. Growth Strategy
4. 2022 Results
5. Investors and Shareholders



They trust on us – Retail Food Sector

COVAP



They trust on us – Retail Specialist Sector





















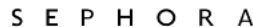




































- **Business Software** building, evolution, deployment and maintenance.
- **IT infrastructures** deployment and Maintenance.
- **Outsourcing of Processes** over **Software**.

ACTIVIDADES CONSOLIDADAS

- PREDICTABLE PROFIT
- LOW RISK
- ORGANIC GROWTH

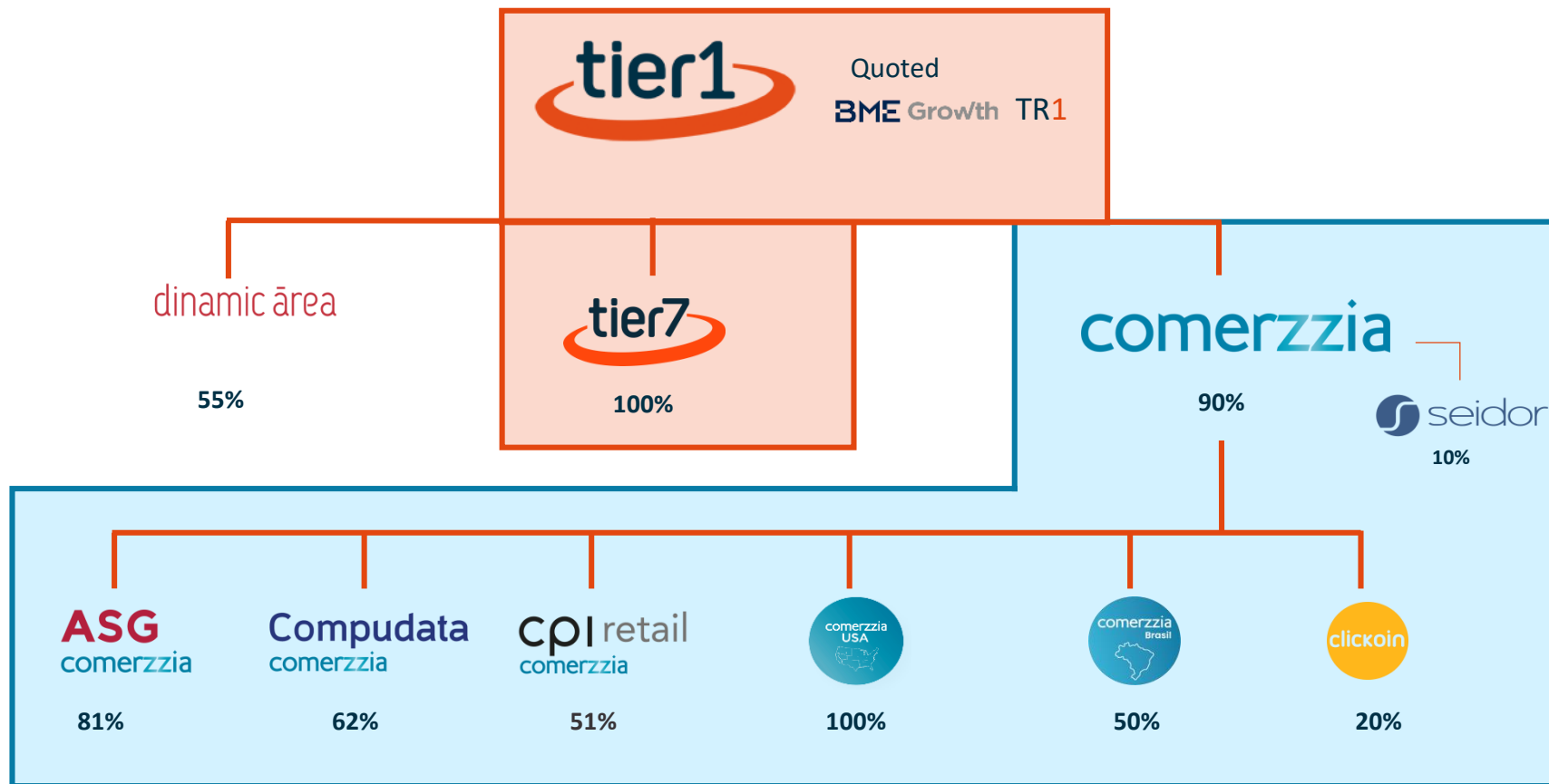


- Building, evolution, sale and/or subscription of licenses of **comerzzia software** for the **Retail sector**.
- Other **softwares** developed by **M&A process**.
- **100% Software for Retail**

ACTIVIDADES EN EXPANSIÓN

- PROFIT GENERATIONS
- INTERNACIONAL SCALABILITY
- ORGANIC AND INORGANIC GROWTH







- Organic growth
- Recurrent revenues
- Solvency



- Organic and inorganic growth
- Recurrent revenues
- Higher margin

- GROWTH
- RECURRENCE
- MARGINS
- CASH GENERATION
- LIQUIDITY AND SOLVENCY
- RETRIBUTION

2. Organic growth enhancing comerzzia brand.
3. 360º Retail Focus through Tier1.
4. Organic and inorganic growth through adquisitions.

*Retail Sector
Focus*

5. New niche business developments: Software manufacturing capacity. Own product investment.
6. Technological leadership and R&D+i, transformation of procedures and operations from Tier1 to Grupo Tier1 (TR1).

1. Shareholder compensation: market capitalisation and dividend

Value creation for the shareholder



1. Sustained Growth in Sales.
2. Better Quality of EBITDA (Software Product).
3. High Recurrence in Sales.
4. Growth in the Strategic Retail Sector.
5. Important Opportunities in Large Retail Companies.
6. Liquid and Solvent Balance.
7. Continuity in Shareholder Retribution.

	REVENUE	NET PROFIT	EBITDA	RECURRENT	SOFT REVENUE
2022	18.3 M€ Δ s/py 7%	1.0 M€ Δ s/py -31 %	1.9 M€ Δ s/py -13,6 %	9.3 M€ Δ s/py 26 %	7.7 M€ Δ s/py 29 %
2021	17.1 M€ Δ s/py = 32%	1.5 M€ Δ s/py 36 %	2.2 M€ Δ s/py 57 %	7.4 M€ Δ s/py 38 %	5.9 M€ Δ s/py 69 %



PROFESSIONALS
300



CASH
1.7 M€



Retail FOCUS
66% ventas



CAPITALISATION
≈20 M€



22 LIQUIDITY ROTATION
≈37 %

Thousand euros	2022	2021	2020	2019
Total Revenue (TR)	18,300	17,083	12,867	10,008
EBITDA (*)	1,899	2,248	1,447	1,232
EBITDA / TR	10.4%	13.2%	11.2%	12.3%
Parent company net profit	891	1.205	849	641

(*) Operating results plus amortisations

➤ **Strong cumulative sales growth :**

- 83% in relation to pre Covid figures.
- 7,1% in 2022 /py (organic growth).

➤ **Recurrent generation of EBITDA.**

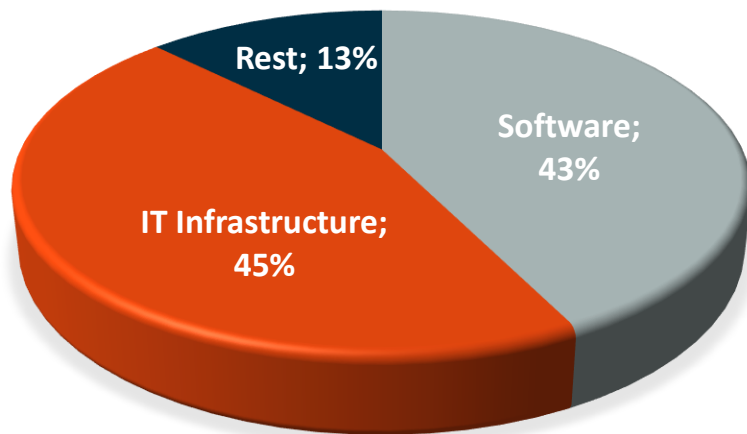
- More than 50% growth compared to pre Covid year (different consolidation perimeter).
- EBITDA of Software Product is 29% above its Revenue → Better EBITDA quality.
- Infrastructure Projects in Large Retail Companies that penalize EBITDA in the short term.

Recurrent (k€/year)	2022	2021	% Δ s/2021	2020	% Δ s/2020
Software Product	3,544	2,956	20%	1,472	141%
IT Infrastructure	4,515	2,850	58%	2,376	90%
Others (PaaS and Logistic)	1,262	1,581	-20%	1,507	-16%
TOTAL RECURRENT	9,321	7,387	26%	5,355	74%

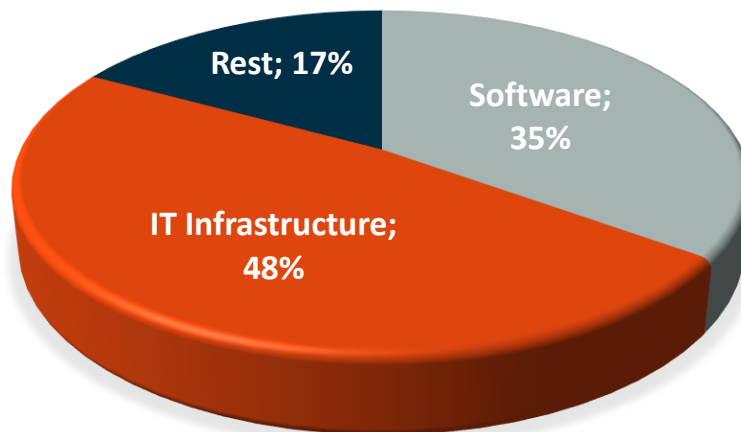
- **More than 50% of revenue are recurrences** (long term contracts).
- Increase of 26% /2021 and of 74% /2020.
- Software Product: $\Delta /2021 = 20\%$; $\Delta /2020 = 141\%$.
- Infrastructure. Very High increase due to impact of a great project in Retail sector.

Improvement in revenue composition

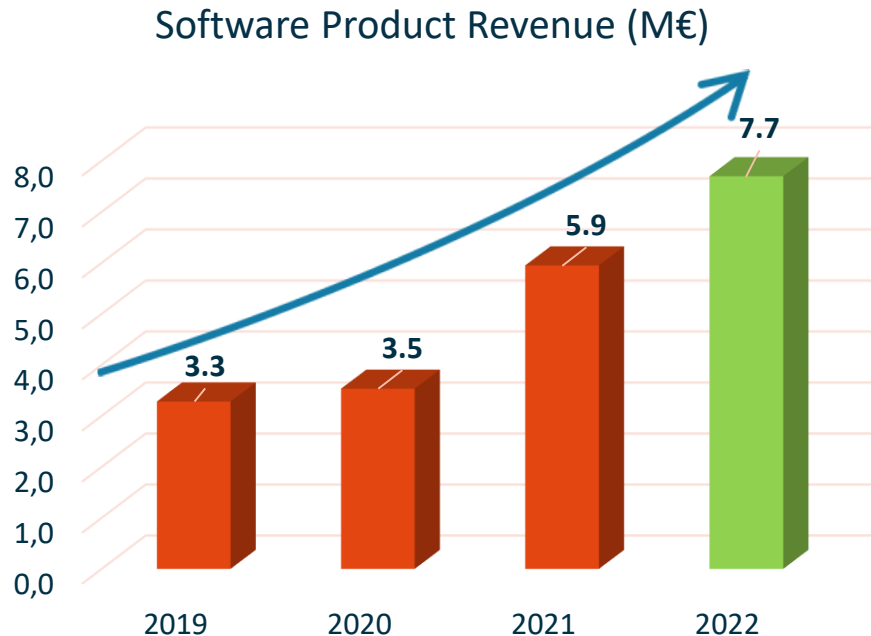
2022



2021



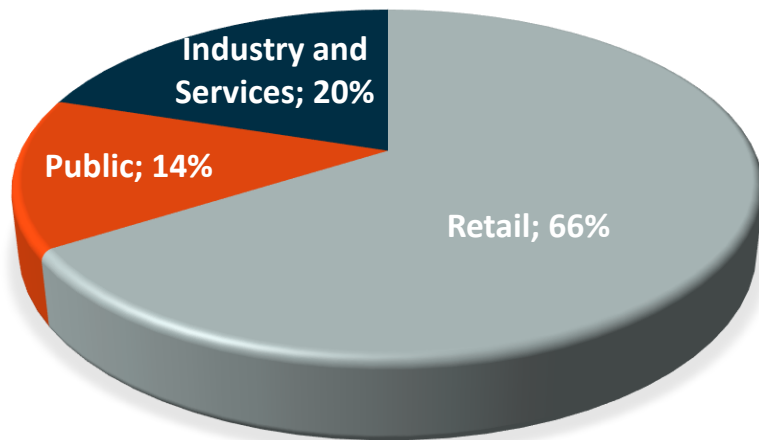
- **Sales mix: 42% Software** Product (Group Strategy Core).
- Decrease of revenue in non-strategic line (Logistics), in favor of the software area.



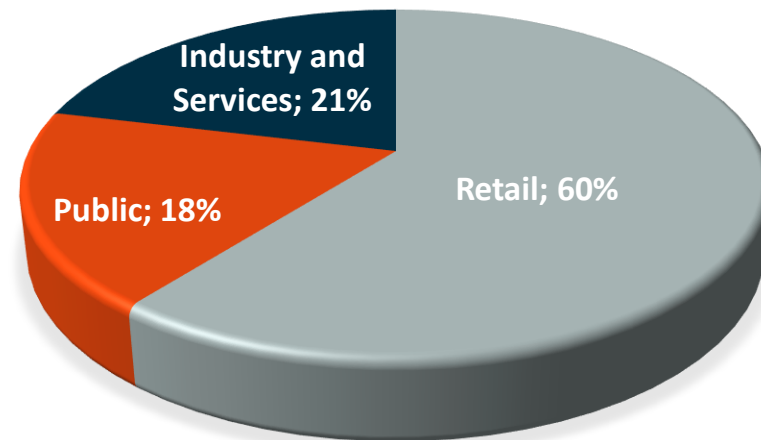
- **Sustained Growth** in Software Product. Strategic Priority.
127% over pre Covid.
29% in relation to 2021.
- **Addition** of Computdata and CPI Software Product in 2021.
- **Very high Sales Recurrence.**
- **Profit Contribution** (very high sales margins and EBITDA contribution)
- Very high Project **Opportunities in Large Clients.**

Growth in strategic sector: Retail

2022



2021



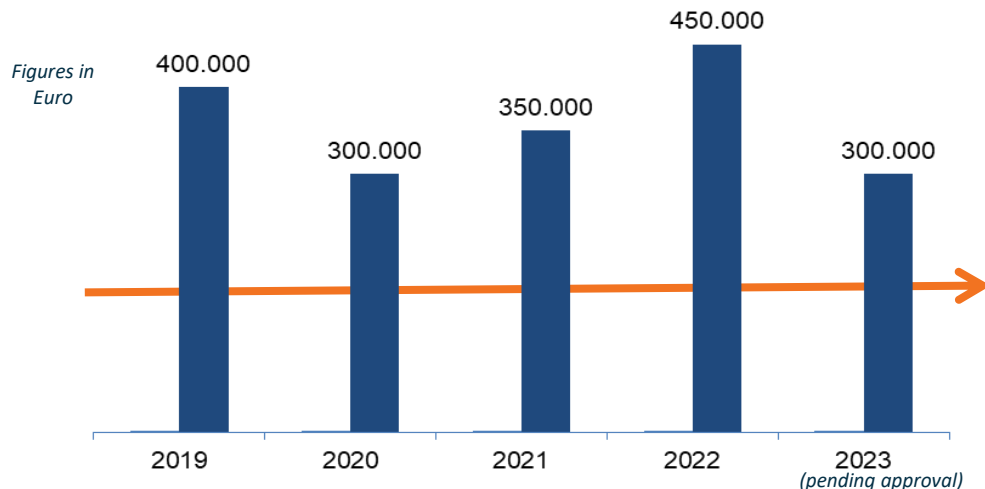
- 17% Growth in Retail.
- Growing presence in the contract processes of **Large Retail Chains**, both in software and IT Infrastructure.
- Focus Growth Retail sector strategy

Thousand euros	2022	2021
Non Current Assets	3,515	3,773
Current Assets	9,296	8,829
Total Assets	12,811	12,602
% Current Assets / Total Assets	72.6%	70.1%
Net Equity	5,886	5,585
% Net Equity/ Total Assets	45.9%	44.3%
Working Capital	4,226	4,079

- **Liquidity:** Current Assets represents 73% of Total Assets.
- **Solvency:** Net Equity represents 46% of Total Assets.
- **Comfort:** Working capital of 4,226 k€.

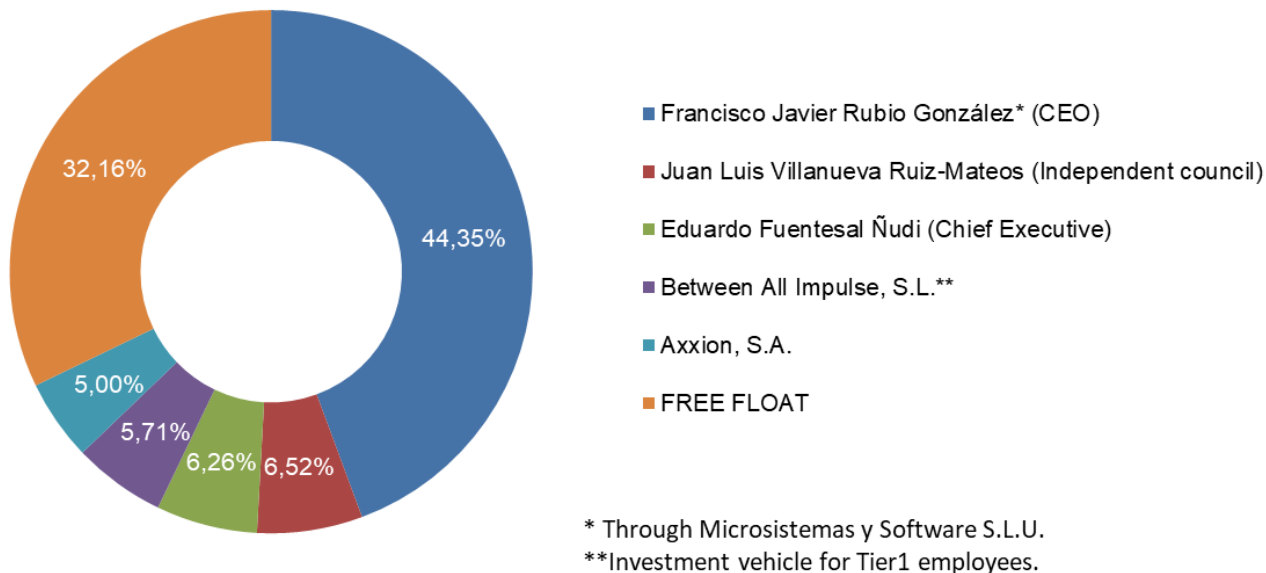
- Overcost of **raw materials**.
 - No or very low impact in Tier1 due to cost overruns.
- Difficulties in capturing and retaining **talent**.
 - Wage pressure and rotation controlled.
- Rapid and constant **technological changes**.
 - Monitoring and testing new technologies: conversational, image processing, extended language models (LLM), ...
 - Regular annual "trends" and "hype cycle" monitoring meetings with world-class analysts.
- High **rates of interest**:
 - Excess cash over debt.
 - No financial needed.

2019-2023 Dividends



→ Value creation for the shareholder

- Maintenance of the **shareholder remuneration policy** from BME Growth.
- Fulfillment of the Growth Strategic.
- **Recurrent communication** with the capital market: BME Growth, Shareholder's Office, Banks and Securities Companies, Performance Presentations and Investor Forums.



- **Liquidity:** placements of shares by major shareholders and split shares.
- **Commitment:** participation of the founding team and management team close to 60%.
- **Linking employees to the project:**
 - With a share of 5% through sociedad Between All Impulse S.L.
 - Participation of managers in society.



INVESTORS AND SHAREHOLDERS RELATION

ir@tier1.es

Tel. 954 467 690

C/ Boabdil, 6

41900, Camas (Sevilla)

BME Growth