



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

Sevilla, 30 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

Tier1 participará hoy en el Foro MedCap 2023, evento de referencia para inversores europeos y empresas de mediana y pequeña capitalización cotizadas en España, que tendrá lugar en el Palacio de la Bolsa de Madrid.

Se adjunta la presentación corporativa que será utilizada en dicho Foro.

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, 30 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

Tier1 will participate today in the Foro MedCap 2023, a reference event for European investors and medium and small capitalization companies listed in Spain, which will take place at the Palacio de la Bolsa in Madrid.

Attached is the corporate presentation that will be used in that Foro.

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.

Sincerely,

Eduardo Fuentesal Nudi
President of the Management Board

PRESENTACIÓN A INVERSORES

FORO MEDCAP 2023



Antes éramos uno,
ahora somos uno
30 ANIVERSARIO

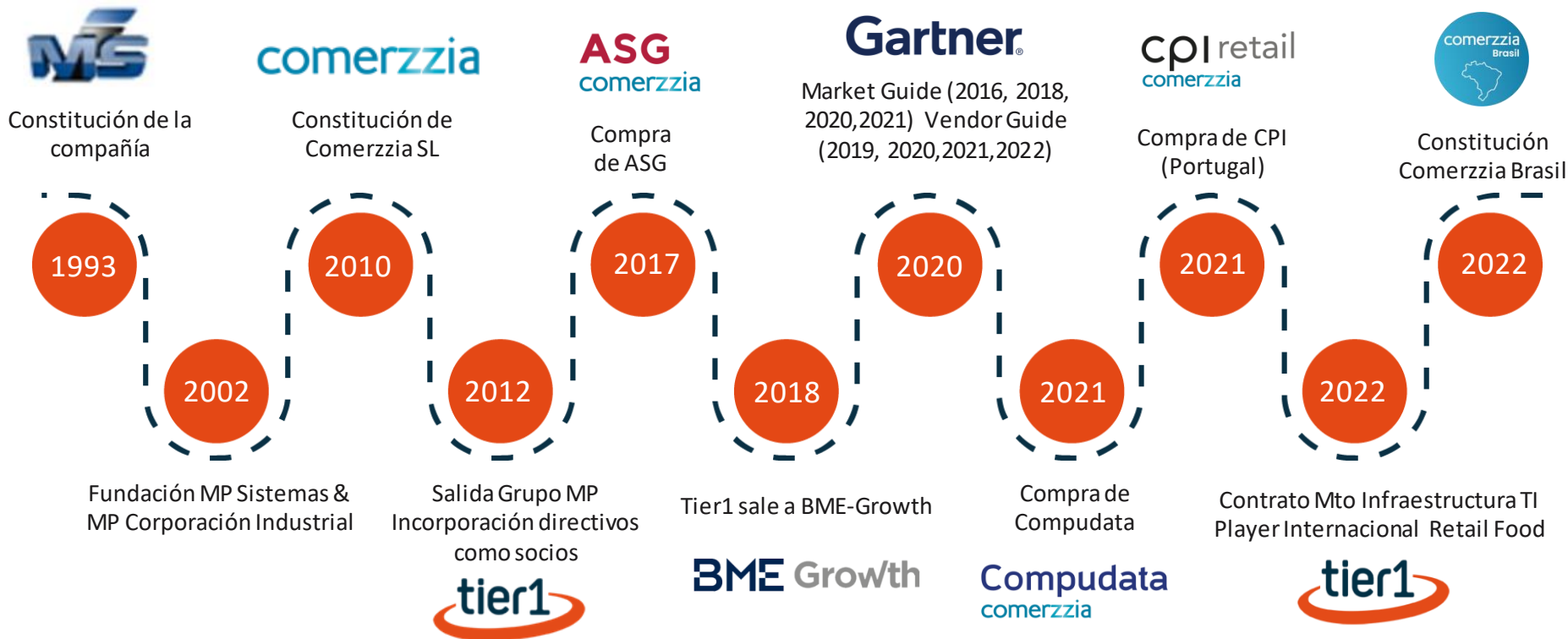
#SOMOSUNO

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



Ellos ya confían en nosotros – Retail Especializado





















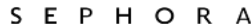




































Ellos ya confían en nosotros – Otros sectores

INDUSTRY

ALESTIS
AEROSPACE

STRUGAL

COVAP

ALVEAR

toscano



KONE

TurboCar
Automotive

alfran

respit

CONSTRUCTION AND MAINTENANCE

Bester

United
Technologies

AIRTIFICIAL

urbantech
TITANIA[clever]
globalSoltel
soluciones informáticas

SIES

grupopuma

BYP GLOBAL
MARKETING ENGINEERING

HOTELS

ele
hotelesHOTEL
1882
BARCELONACIOO
Compañía de las Islas OccidentalesFUERTE
HOTELESGRAN HOTEL
BAHIA DEL DUQUE RESORT

DSITRIBUTION

ROYSE
rodamientos y serviciosCafés
El LegadoAsprodibe
S.C.A.AGRO
SEVILLA

Baeza

Cubas Llopis

bida
farmaDISTRIBUIDORA
CARDOSOPedro Duque
Distribución y Logística en Canarias

PUBLIC SECTOR

TUSSAM

FUNDACIÓ GALA
SALVADOR DALÍ

red.es

aljarafesa

inturjuven.com

EMASA

PARLAMENTO DE ANDALUCÍA

EMASA

Empresa Municipal
Aguas de MálagaAgencia Andaluza de Instituciones Culturales
CONSEJERÍA DE CULTURA

RTVA



- 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



comerzzia

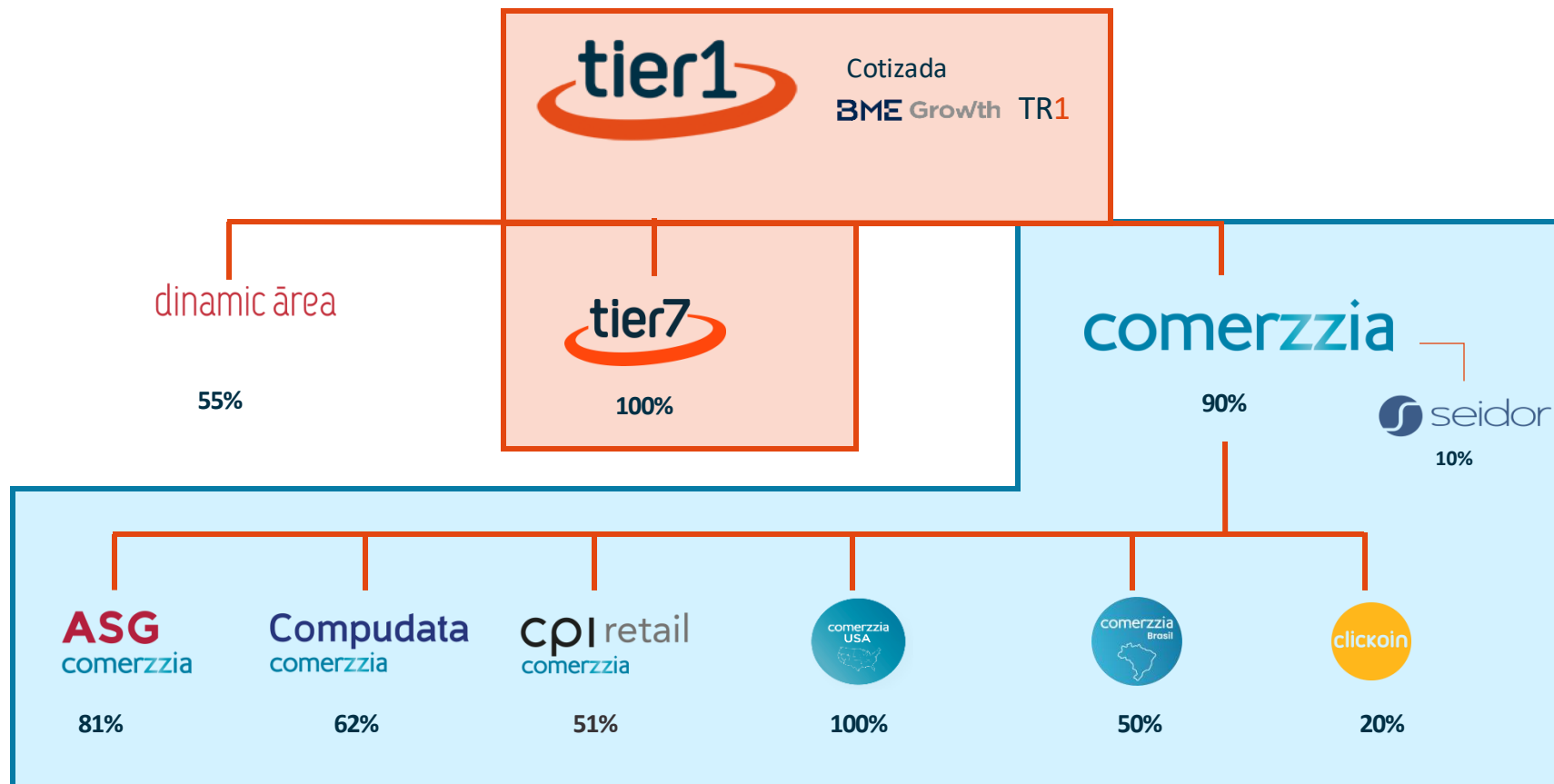


- Construcción, evolución, venta y/o suscripción de licencias y de **software comerzzia** para el sector **Retail**.
- Otros **softwares** desarrollados por procesos **M&A**
- **100% Software para Retail**

ACTIVIDADES EN EXPANSIÓN

- GENERANDO BENEFICIOS
- ESCALABILIDAD INTERNACIONAL
- CRECIMIENTO ORGÁNICO E INORGÁNICO





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).

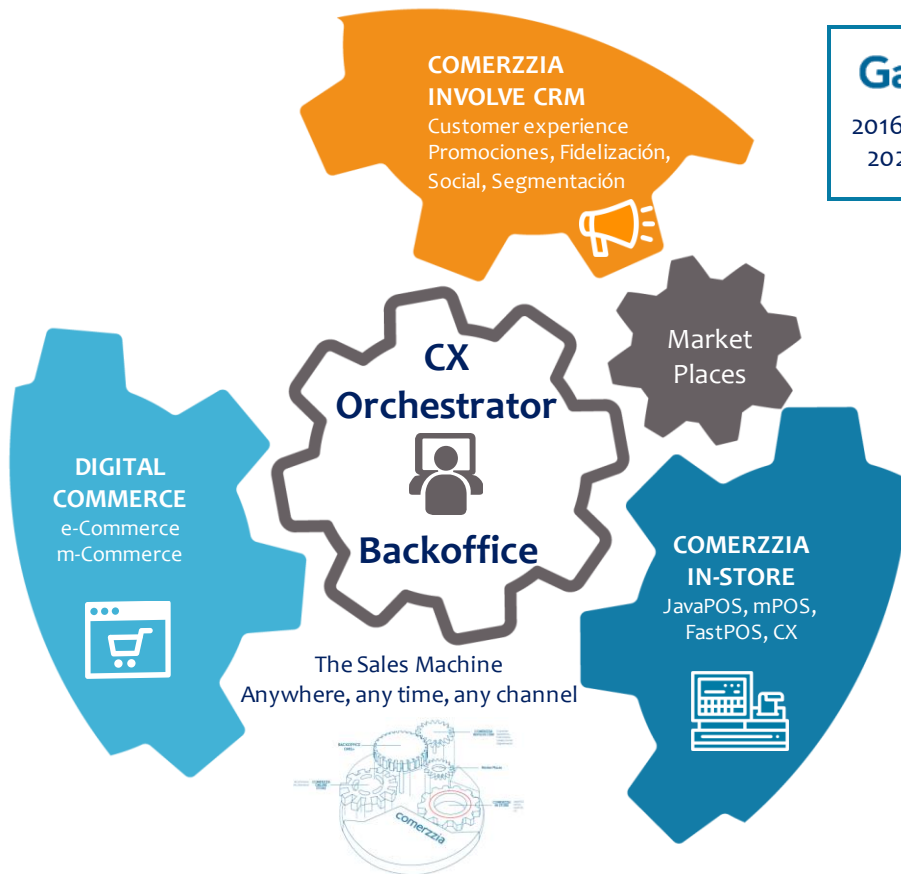
1. **Retribución al accionista: capitalización bursátil y dividendo**

Creación de valor para el accionista

PLATAFORMA DE COMERCIO UNIFICADO

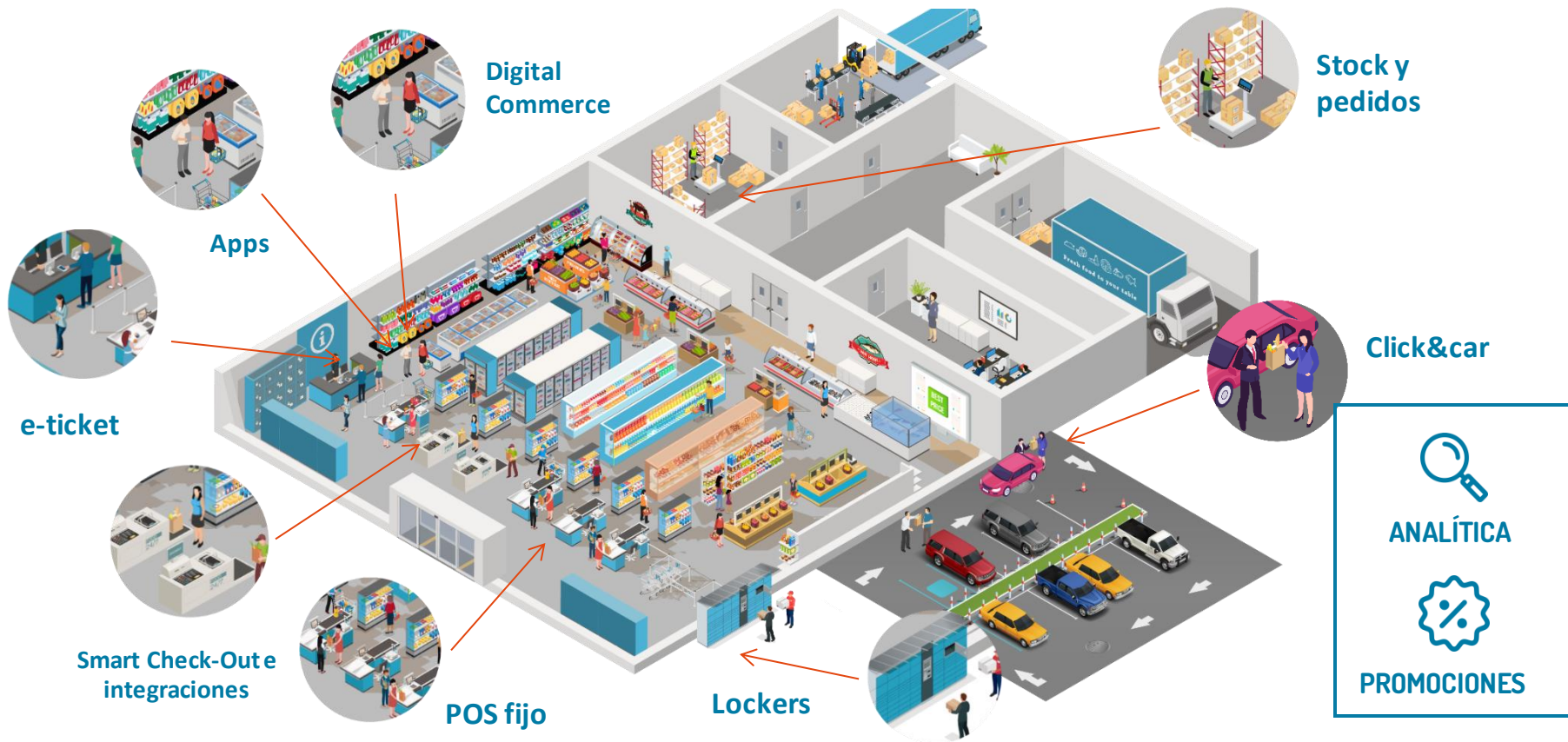
Drive a superior Customer Experience

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.

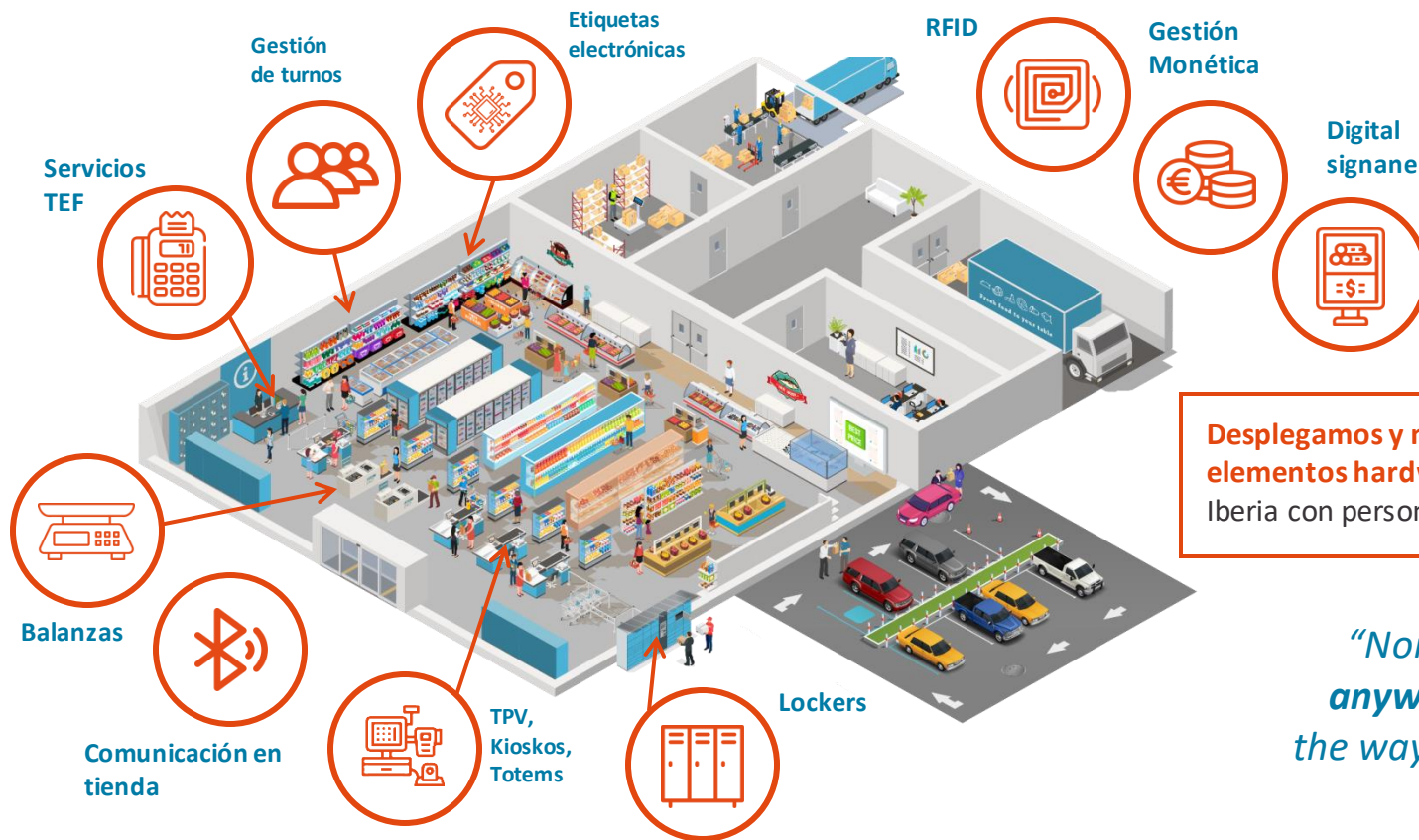


Gartner references

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



Gestión de infraestructura en tienda



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

PRODUCTO SaaS / On premise

Modelo de Pago por Uso o Compra de Licencias

- Creado desde cero Comercio Unificado
- Composabilidad, Apifización
- Compartición código fuente
- Food y Non Food
- Red de Conocimiento

Localización Internacional

- Idioma
- Impuestos
- Fiscalidad
- +25 países



RECONOCIMIENTO GARTNER



Gartner references

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

Única solución tecnológica española; solo 3 europeas

RECONOCIMIENTO DE CLIENTES

CANAL DE PARTNERS GLOBALES Venden e instalan



Internacionales / certified partner



Gold Reseller Partners





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	Bº Neto	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

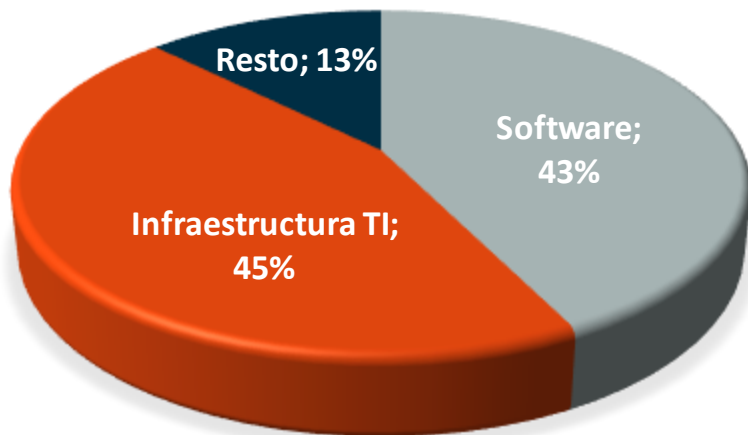
- **Fuerte crecimiento** acumulado de ingresos:
 - Un 83% con respecto a año prepandemia.
 - Un 7,1% en 2022 s/aa (crecimiento orgánico).
- **Generación** recurrente de EBITDA.
 - Más de 50% de crecimiento frente a año prepandemia (diferente perímetro).
 - Mayor calidad del EBITDA → 29% de EBITDA en 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%

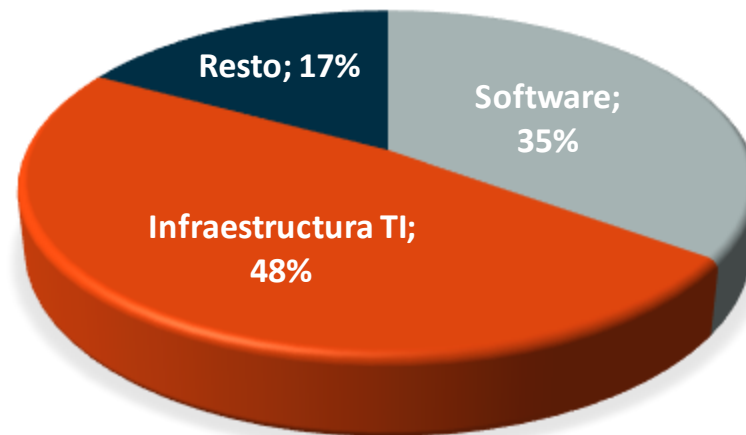
- **Más del 50% de los ingresos son recurrentes.**
- Incremento de un 26% s/2021 y de un 74% s/2020.
- Producto Software: Δ s/2021 = 20%; Δ s/2020 = 141%.
- Infraestructura. Muy alto crecimiento por el Impacto gran proyecto en sector Retail.

Mejora en la composición de los ingresos

2022

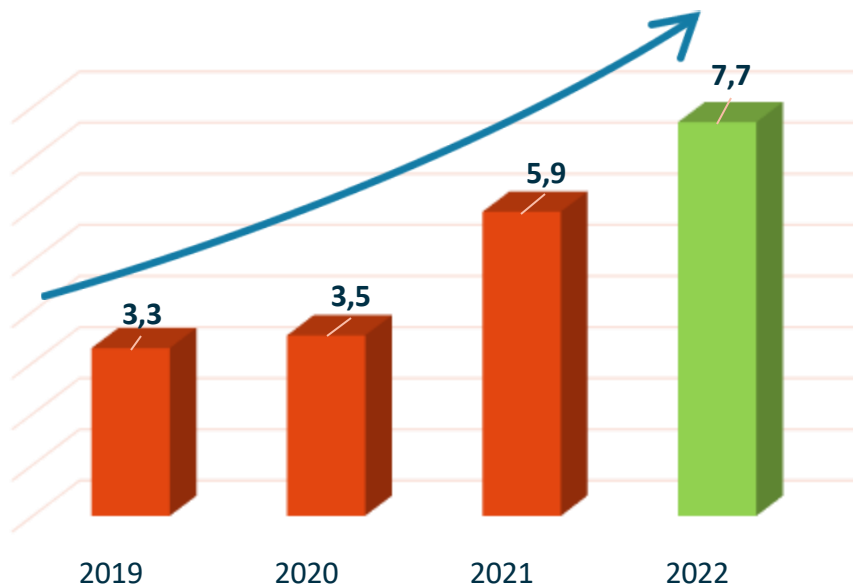


2021



- **Mix de ventas: 43% Producto Software** (Core Estrategia Grupo).
- Descenso ingresos en línea no estratégica (Logística), a favor del área de software.

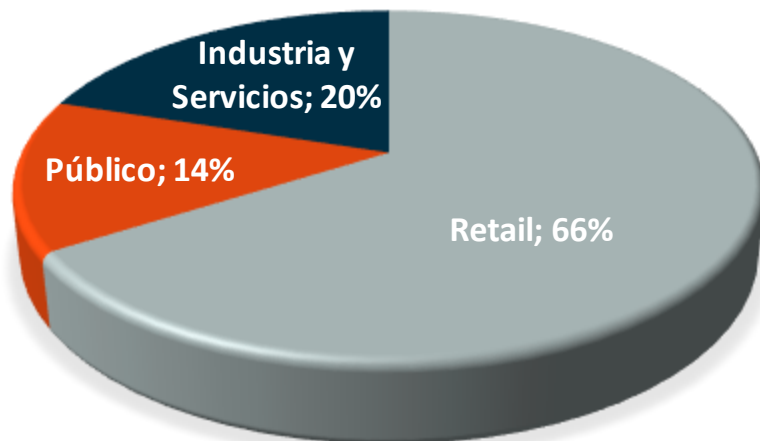
Ingresos Producto Software (M€)



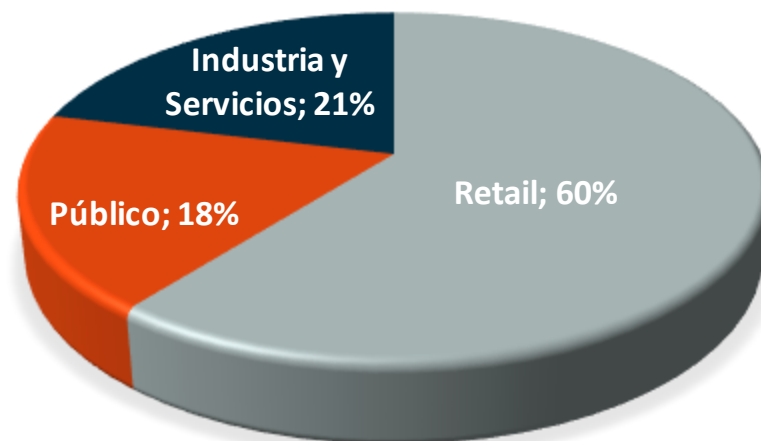
- **Crecimiento sostenido** en Producto Software. Prioridad estratégica.
127% sobre prepandemia
29% con respecto a 2021
- **Incorporaciones** de Producto Software de Computata y CPI en 2021.
- **Muy alta recurrencia de Ventas.**
- **Contribución al Resultado:**
 - Generación Software → $\Delta = 71\%$ s/aa.
 - EBITDA_Software/Cifra de Negocio = 29%.
- Muy altas oportunidades de **Proyectos en Grandes Clientes.**
- Consecuencia de la **Estrategia** del Grupo.

Crecimiento en el sector estratégico del Retail

2022



2021



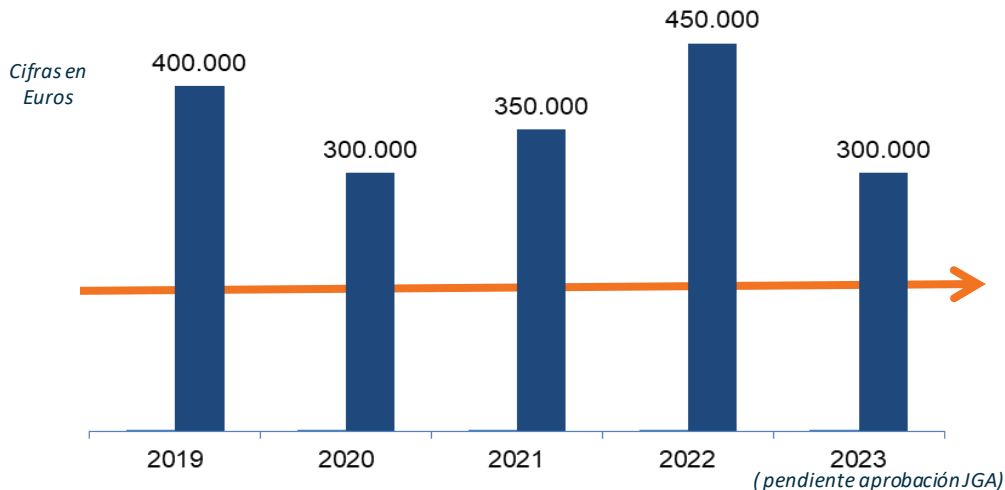
- Crecimiento del 17% en Retail.
- Creciente presencia en los procesos de contratación de Grandes Cadenas de Retail, tanto en Software como en Infraestructura TI.

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.

PUBLICIDAD

Es noticia Última hora Elecciones 28M Ibex hoy Renta 2022 La Bolsa Sacys ACS Ferrovial BCE Iberdrola EEUU techo de la deuda Petróleo Criptomonedas

EMPRESAS TECNOLÓGICAS

El grupo sevillano Tier1 cumple 30 años con el objetivo de explotar su expansión internacional

SONIA MORA 22 MAY. 2023 - 11:22



LA VANGUARDIA

EMPRESAS TECNOLÓGICAS

El grupo Tier1 ingresó 18 millones en 2022 con un beneficio de explotación de 1,8 millones

• Sevilla, 19 may (EFE).- El grupo sevillano Tier1, que cotiza en el mercado BMW Growth (la bolsa de las pymes) desde el año 2018, cerró el ejercicio 2022 con unos ingresos de 18 millones de euros y 1,9 millones de beneficio bruto de explotación o ebitda.

AGENCIAS

19/05/2023 10:50



Sevilla, 19 may (EFE).- El grupo sevillano Tier1, que cotiza en el mercado BMW Growth (la bolsa de las pymes) desde el año 2018,

La cotizada sevillana Tier1 busca empresas de software para crecer

► El grupo cumple 30 años sumando mil clientes y 300 trabajadores

miento orgánico -con su filial Comerzizia como palanca de impulso en el sector del 'retail'- pero también por el inorgánico, para lo cual estudia la compra de empresas de software en sectores adyacentes, entre ellos la restauración y la comunidad, según ha explicado

dos y Latam). Entre sus clientes privados figuran FNAC, Aromas, el grupo MP Supermercados MAS, Bimba y Lola, Alvaro Moreno, Marypaz o Brico Dépôt, y entre los públicos, la Junta de Andalucía, diputaciones provinciales, Adif, uni-

"Tier1 está trabajando para cerrar importantes contrataciones en el corto plazo"

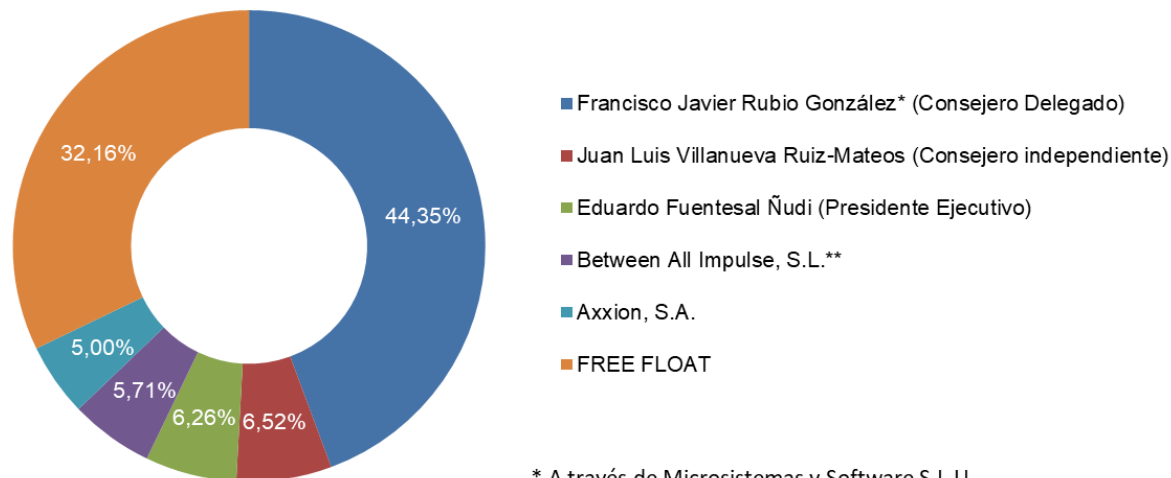
Eduardo Fuentesal, Presidente Ejecutivo de Tier1, ha presentado en directo para Estrategias de Inversión, los resultados correspondientes al cierre del ejercicio 2022 y las previsiones para el año en curso. Además, nos da las claves del negocio de esta compañía tecnológica española que cotiza para el mercado de BME Growth.

HISTORIAS DE ÉXITO

Tier1, la tecnología andaluza que cruza fronteras

Tier1, que cotiza en el BME Growth, presta servicio en más de 40 países y persigue un crecimiento orgánico, potenciando su marca Comerzizia, e inorgánico, a través de adquisiciones.





* 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.

- **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**
- **Ratios menos exigentes** para el inversor



RELACIÓN CON INVERSORES Y ACCIONISTAS

ir@tier1.es

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

BME Growth

INVESTORS PRESENTATION

FORO MEDCAP 2023



Antes éramos uno,
ahora somos uno

30 ANIVERSARIO

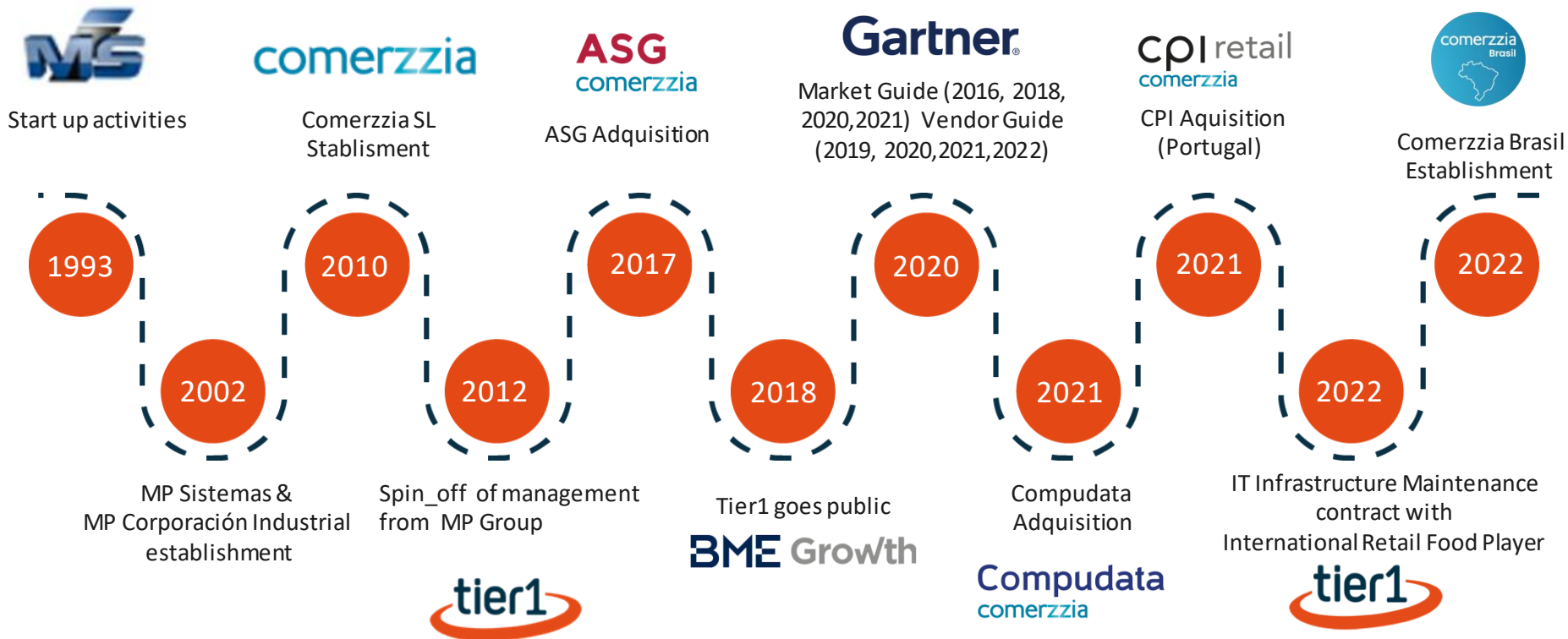
#SOMOSUNO

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



ADOLFODOMINGUEZ CELINE



MASCARÓ & encuentro



BIMBA Y LOLA



They trust on us-Other sectors

INDUSTRY



CONSTRUCTION AND MAINTENANCE



HOTELS



DSITRIBUTION



PUBLIC 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



comerzzia

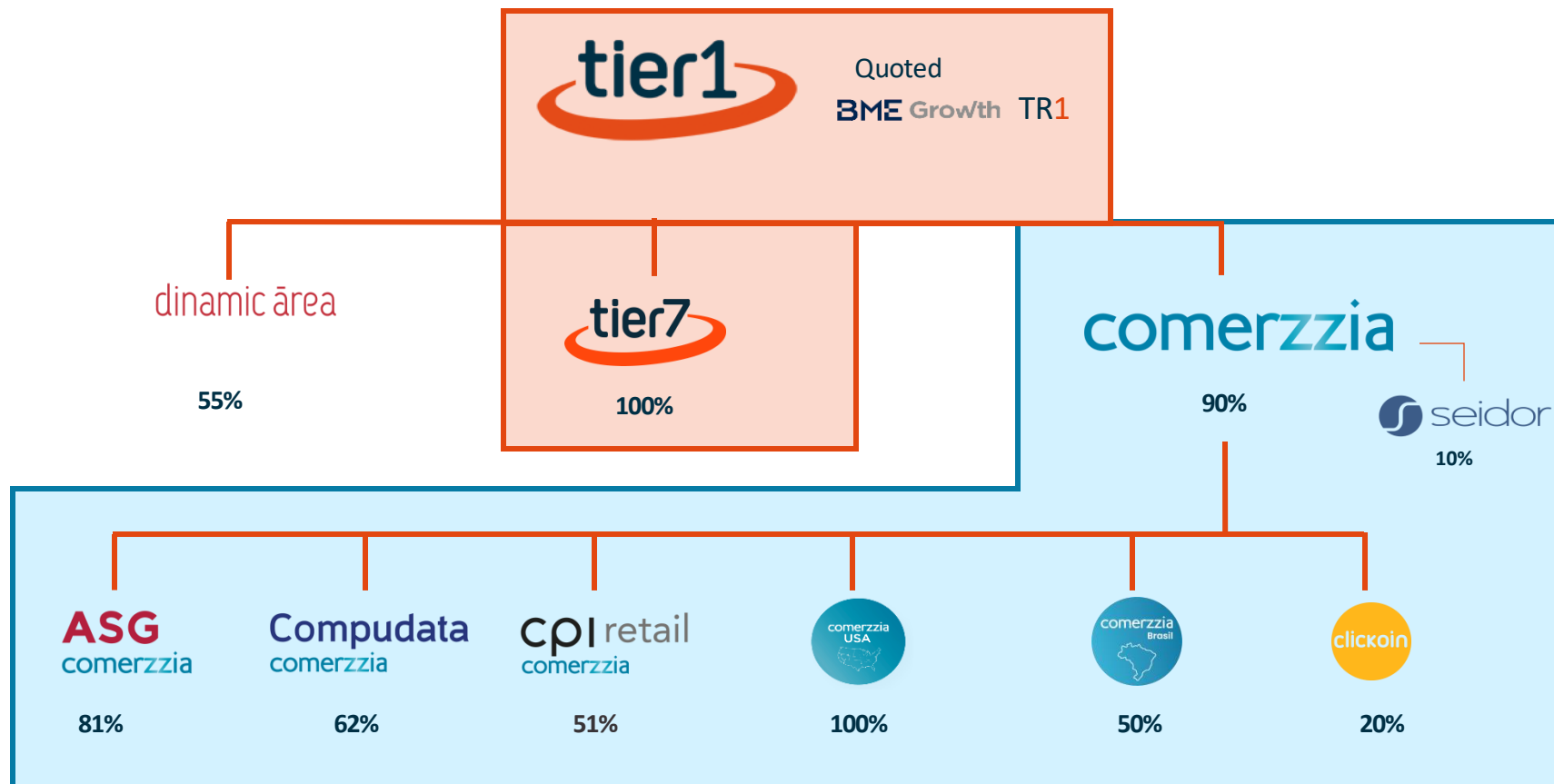


- Building, evolution, sale and/or subscription of licenses of **comerzzia software** for the **Retail sector**.
- Other **softwares** developed by **M&A process**.
- **100% Software for Retail**

ACTIVIDADES EN EXPANSIÓN

- PROFIT GENERATIONS
- INTERNACIONAL SCALABILITY
- ORGANIC AND INORGANIC GROWTH





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).

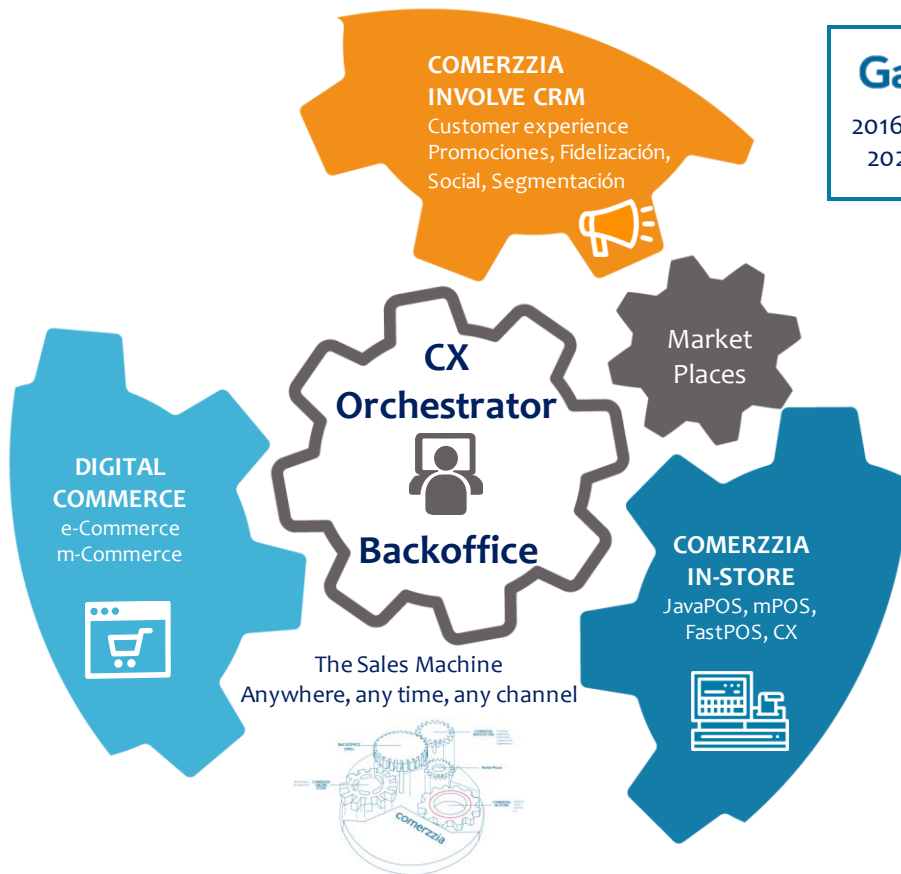
1. Shareholder compensation: market capitalisation and dividend

Value creation for the shareholder

PLATAFORMA DE COMERCIO UNIFICADO

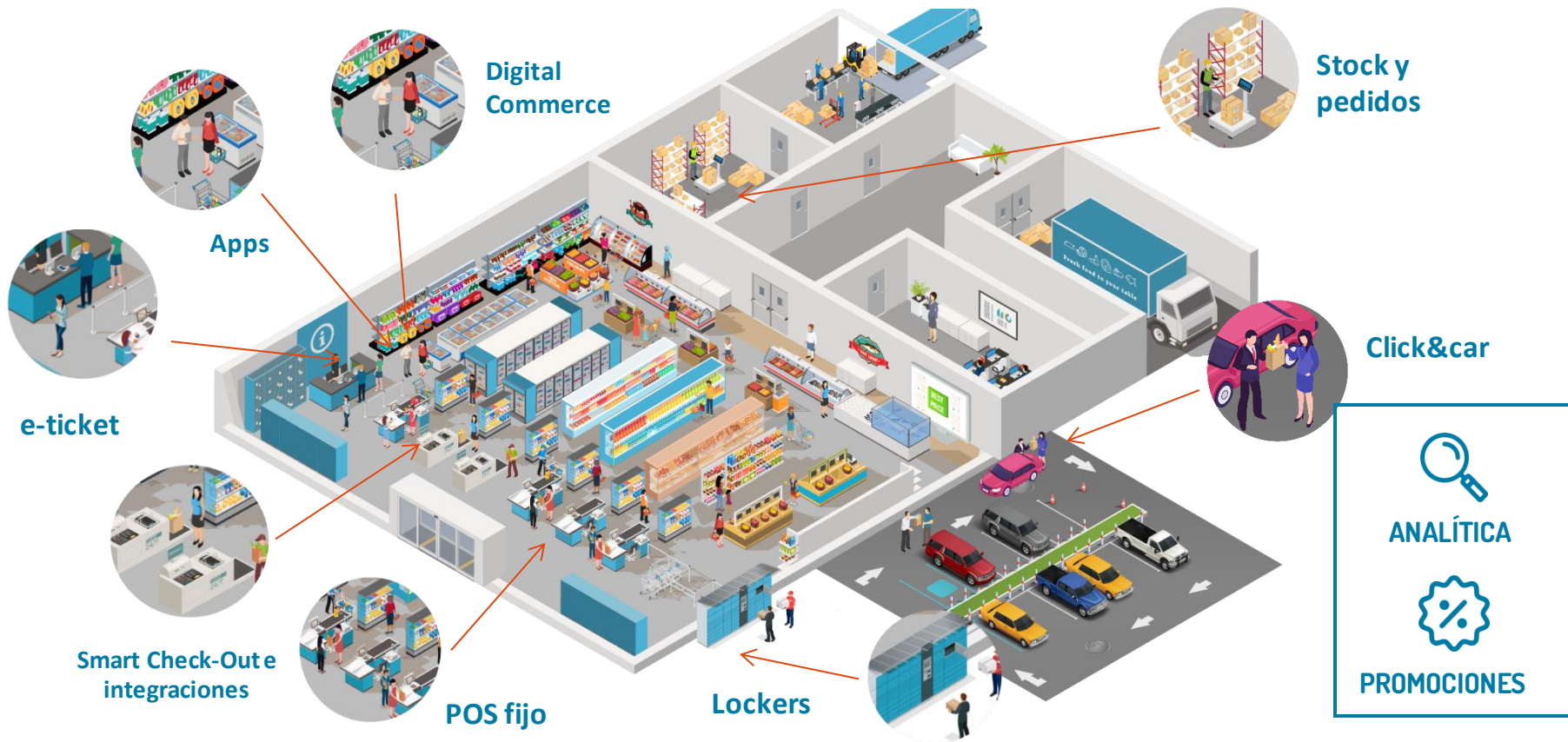
Drive a superior Customer Experience

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.

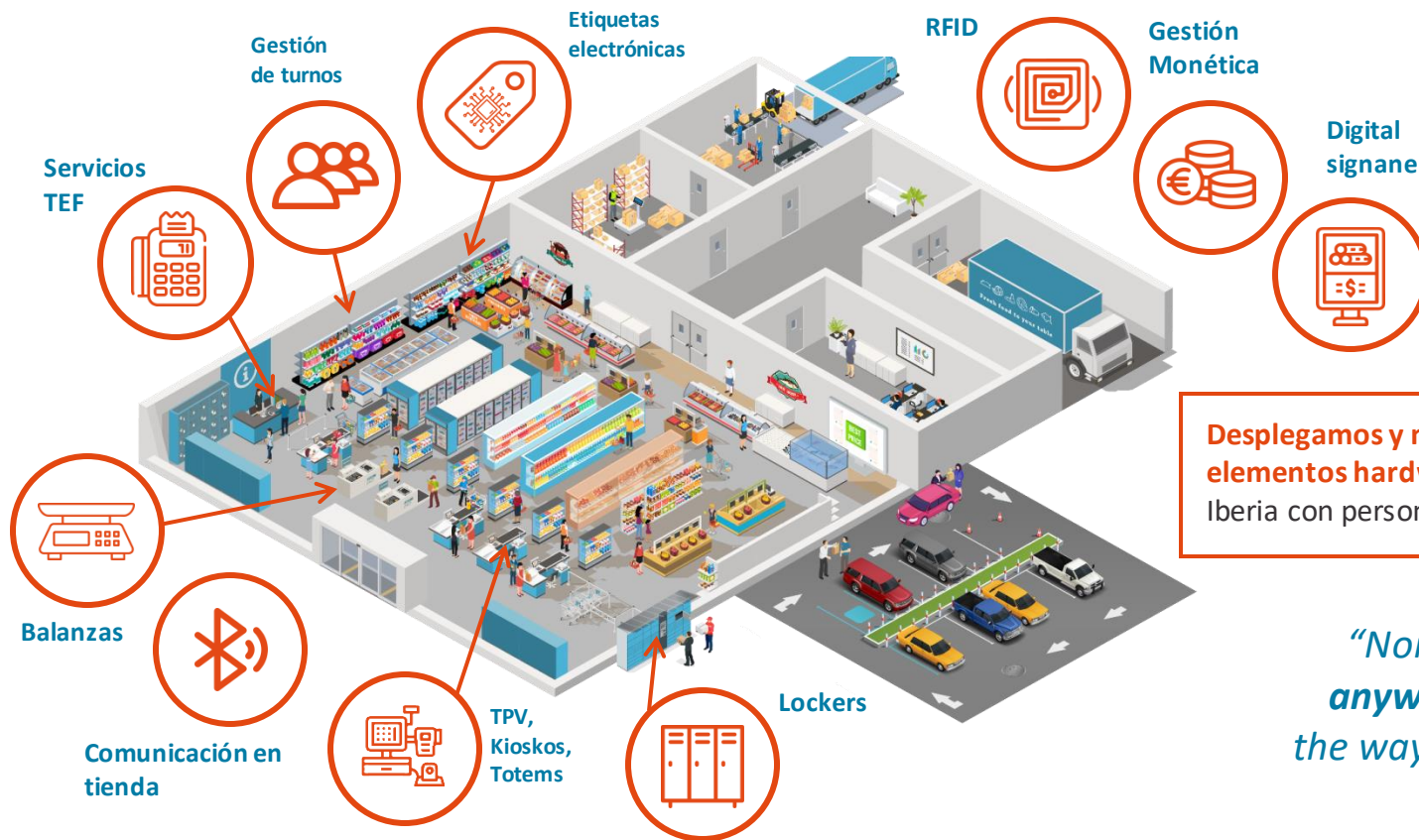


Gartner references

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



Gestión de infraestructura en tienda



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”*



Infrastructures deployment, operations, maintenance and support (USC)

Omni-channel and Unified Commerce full Strategy for clients

Complementary products for our subsidiaries:

Involve CRM

Developing a customer-centric loyalty strategy

e-commerce

Online shop with differential values for FOOD

Apps and movility

Retail moves. Mobility tools for a better shopping experience

OMS

Manage the processes and orders of your online store in store or in physical store

comerzzia

Software solution **recognized** by experts, prescribers and CUSTOMERS
SCALABLE BUSINESS

PRODUCT SaaS / On premise

Payment Model for Use or Purchase of Licenses

- Built from zero for Unified Commerce
- Composability, Apification
- Shared source code
- Food and Non Food
- knowledge network

Internacional Location

- Language
- Taxes
- +25 countries



GARTNER RECOGNITION



Gartner® references

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

The only Spanish software solution; just 3 european solutions.

GLOBAL PARTNERS COMMUNITY Selling and implementing



Internacionales / certified partner



Gold Reseller Partners





Diagram illustrating the main points of Grupo tier1's 2022 results, structured around a circular graphic divided into five colored segments (orange, dark blue, orange, blue, and orange) with icons representing each point. The Grupo tier1 logo is centered in a white circle on the left.

Grupo
tier1

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.**

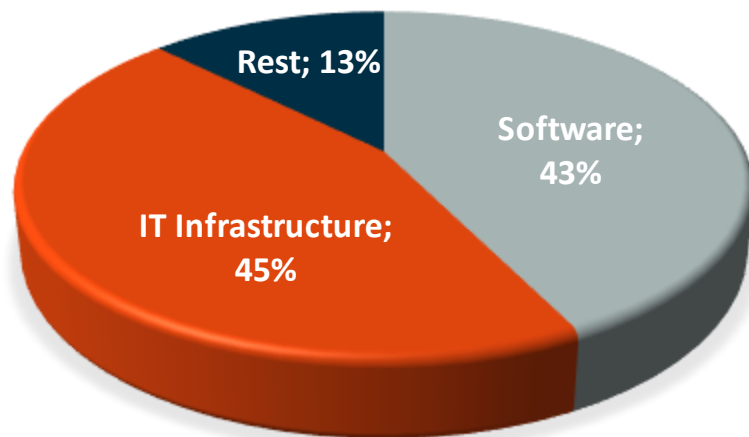
- More than 50% growth compared to pre Covid year (different consolidation perimeter).
- EBITDA of Software Product is 29% above its Revenue → Better EBITDA quality.
- Infrastructure Projects in Large Retail Companies that penalize EBITDA in the short term.

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 (PraaS and Logistic)	1,262	1,581	-20%	1,507	-16%
TOTAL RECURRENT	9,321	7,387	26%	5,355	74%

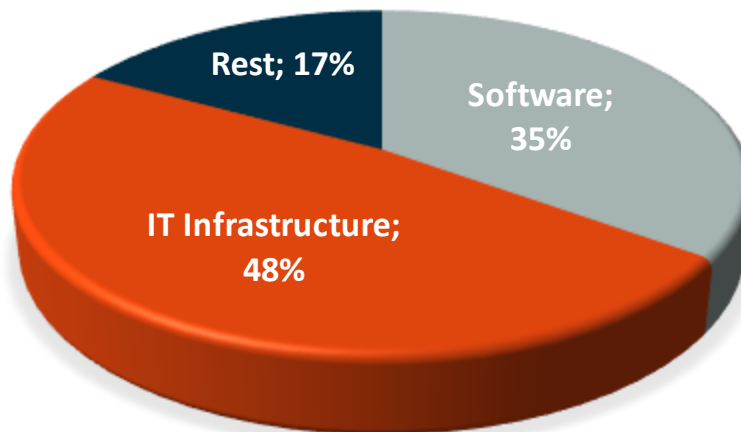
- **More than 50% of revenue are recurrents** (long term contracts).
- Increase of 26% /2021 and of 74% /2020.
- Software Product: $\Delta /2021 = 20\%$; $\Delta /2020 = 141\%$.
- Infrastructure. Very High increase due to impact of a great project in Retail sector.

Improvement in revenue composition

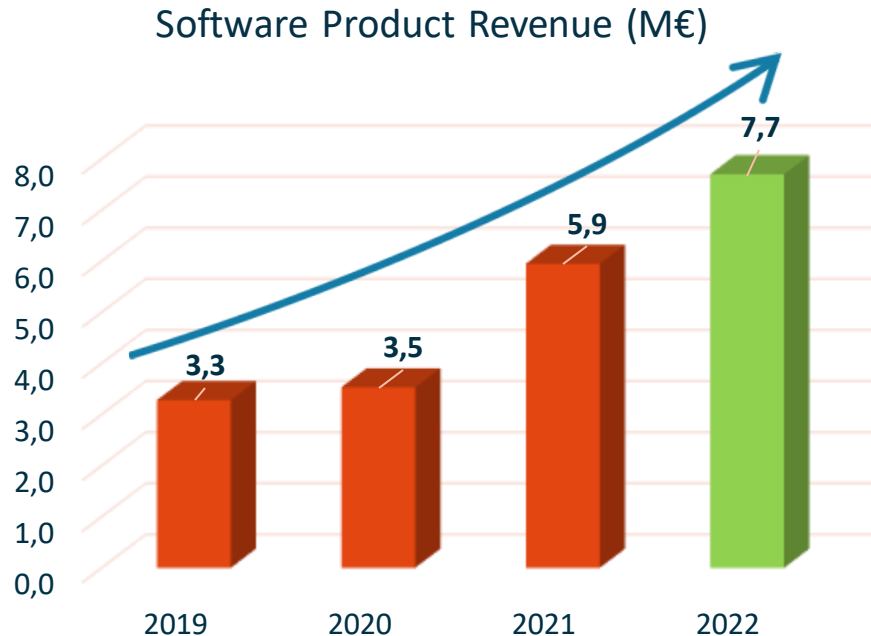
2022



2021



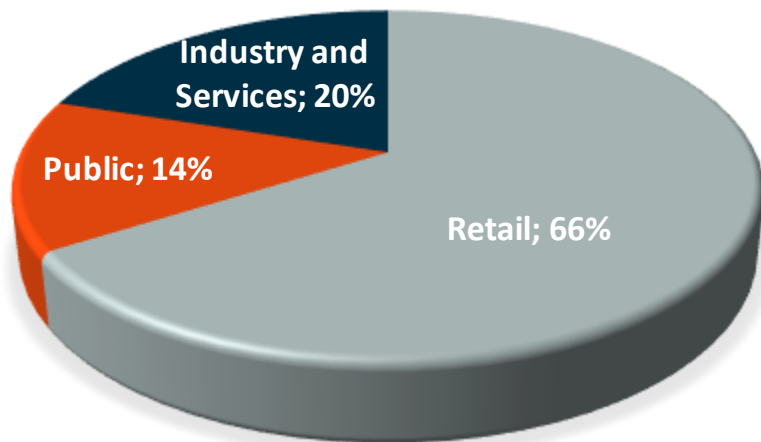
- **Sales mix: 42% Software** Product (Group Strategy Core).
- Decrease of revenue in non-strategic line (Logistics), in favor of the software area.



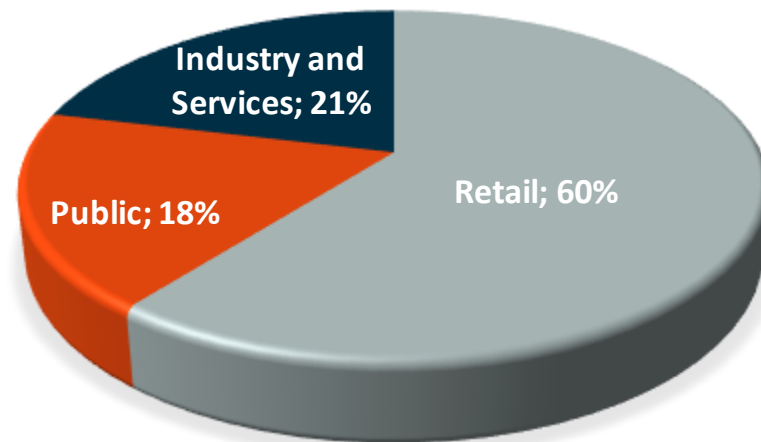
- **Sustained Growth** in Software Product. Strategic Priority.
127% over pre Covid.
29% in relation to 2021.
- **Addition** of Computdata and CPI Software Product in 2021.
- **Very high Sales Recurrence.**
- **Profit Contribution** (very high sales margins and EBITDA contribution)
- Very high Project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

Growth in strategic sector: Retail

2022



2021



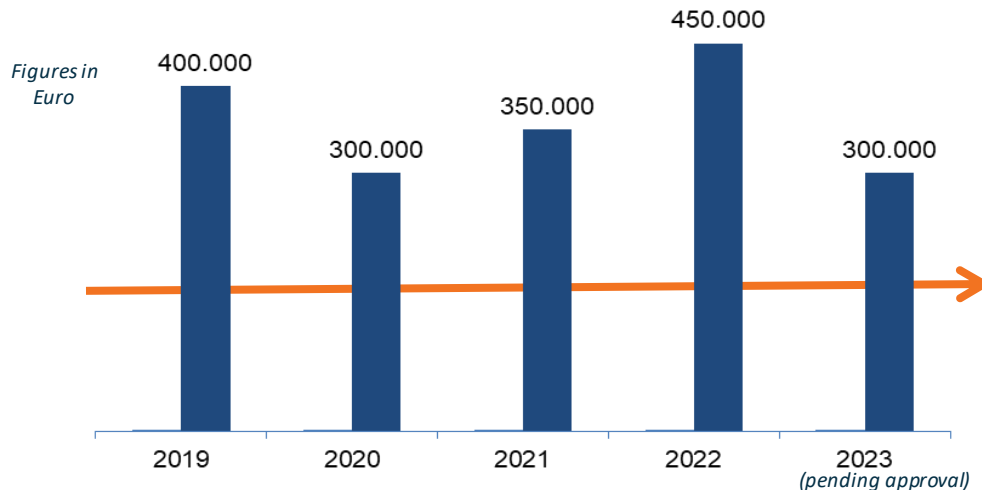
- 17% **Growth in Retail.**
- **Growing presence** in the contract processes of **Large Retail Chains**, both in software and IT Infrastructure.
- Focus Growth Retail sector, strategic.

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.

PUBLICIDAD

Es noticia Última hora Elecciones 28M Ibex hoy Renta 2022 La Bolsa Sacys ACS Ferrovial BCE Iberdrola EEUU techo de la deuda Petróleo Criptomonedas

EMPRESAS TECNOLÓGICAS

El grupo sevillano Tier1 cumple 30 años con el objetivo de explotar su expansión internacional

SONIA MORA 22 MAY. 2023 - 11:22



LA VANGUARDIA

EMPRESAS TECNOLÓGICAS

El grupo Tier1 ingresó 18 millones en 2022 con un beneficio de explotación de 1,8 millones

• Sevilla, 19 may (EFE).- El grupo sevillano Tier1, que cotiza en el mercado BMW Growth (la bolsa de las pymes) desde el año 2018, cerró el ejercicio 2022 con unos ingresos de 18 millones de euros y 1,9 millones de beneficio bruto de explotación o ebitda.

AGENCIAS

19/05/2023 10:50



Sevilla, 19 may (EFE).- El grupo sevillano Tier1, que cotiza en el mercado BMW Growth (la bolsa de las pymes) desde el año 2018,

La cotizada sevillana Tier1 busca empresas de software para crecer

► El grupo cumple 30 años sumando mil clientes y 300 trabajadores

miento orgánico -con su filial Comerzizia como palanca de impulso en el sector del 'retail'- pero también por el inorgánico, para lo cual estudia la compra de empresas de software en sectores adyacentes, entre ellos la restauración y la comunidad, según ha explicado

dos y Latam). Entre sus clientes privados figuran FNAC, Aromas, el grupo MP Supermercados MAS, Bimba y Lola, Alvaro Moreno, Marypaz o Brico Dépôt, y entre los públicos, la Junta de Andalucía, diputaciones provinciales, Adif, uni-

E B ci y ri tik m ta y l

Li Su cic so: mi

"Tier1 está trabajando para cerrar importantes contrataciones en el corto plazo"

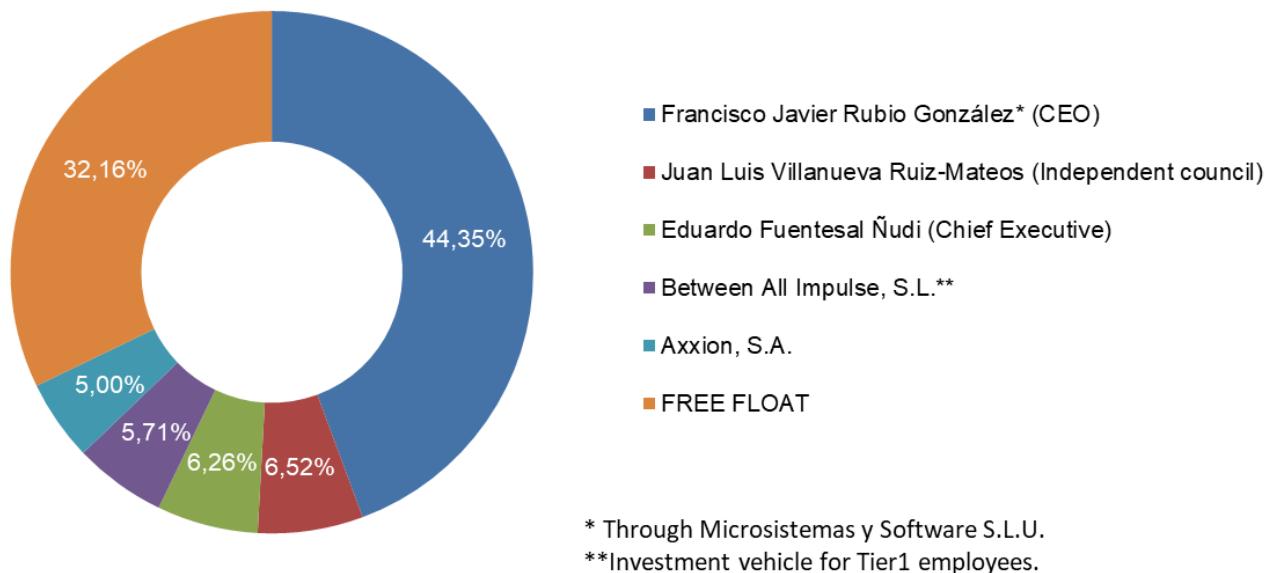
Eduardo Fuentesal, Presidente Ejecutivo de Tier1, ha presentado en directo para Estrategias de Inversión, los resultados correspondientes al cierre del ejercicio 2022 y las previsiones para el año en curso. Además, nos da las claves del negocio de esta compañía tecnológica española que cotiza para el mercado de BME Growth.

HISTORIAS DE ÉXITO

Tier1, la tecnología andaluza que cruza fronteras

Tier1, que cotiza en el BME Growth, presta servicio en más de 40 países y persigue un crecimiento orgánico, potenciando su marca Comerzizia, e inorgánico, a través de adquisiciones.





- **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.

- **Sector Retail** subscribed to **digital transformation**.

- Fulfilment of **Estrategic Plan 21-23**:
 - Organic and inorganic growth and synergias around **comerzzia**.
 - **Retail Reference** in Iberia
 - Continuity in **M&A** strategic

- Growth, profitability and **sound financial position**

- **Less demanding ratios** for investors



INVESTORS AND SHAREHOLDERS RELATION

ir@tier1.es

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

BME Growth