



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

Sevilla, 23 de enero de 2024

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

Hoy martes 23 de Mayo a las 16:00h Eduardo Fuentesal Ñudi, Presidente Ejecutivo del Grupo Tier1, hará una presentación de la compañía para inversores en la que se avanzarán los resultados no auditados del ejercicio 2023, se analizará la evolución de la compañía, se informará de la actual composición del Consejo y se expondrán las principales líneas del Plan Estratégico. Al finalizar se dará paso a un turno de pregunta.

Se adjunta la presentación que se utilizará.

La presentación será on-line y estará abierta a todos aquellos inversores, analistas y personas interesadas. Se realizará a través de la herramienta Microsoft Teams donde tendrán un módulo habilitado para el envío de preguntas, para lo cual será necesario que tengan descargada la aplicación. Pueden descargarla haciendo [clic aquí](#).

INVITACIÓN PRESENTACIÓN A INVERSORES
FECHA Y HORA: 23 DE ENERO DE 2024, 16:00 PM
[ENLACE PARA ASISTIR](#)

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 Ñudi
Presidente del Consejo de Administración



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

Seville, 23 January 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

Today Tuesday, May 23 at 16:00h Eduardo Fuentesal Ñudi, Executive President of the Tier1 Group, will give a presentation of the company for investors, in which the unaudited results of the year 2023 will be advanced, the evolution of the company will be analyzed, report on the current composition of the Council and outline the main lines of the Strategic Plan. At the end there will be a question time.

The presentation that will be use is attached.

The presentation will be online and will be open to all investors, analysts and interested persons. It will be done through the Microsoft Teams tool where they will have a module enabled for sending questions, for which they will need to have downloaded the application. You can download it by clicking [here](#).

INVITATION PRESENTATION TO INVESTORS
DATE AND TIME: JANUARY 23, 2024, 16:00 PM
[LINK TO ATTEND](#)

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 Ñudi
President of the Management Board



PRESENTACIÓN ACCIONISTAS E INVERSORES

23 enero 2024



ÍNDICE

1. Track record Tier1
2. Cifras económicas y hechos destacados 2023
3. Plan Estratégico 2024
4. Situación Mercado BME



1993

Constitución
compañía

2002

Fundación MP Sistemas
(Tier1)

2010

Constitución
Comerzzia, S.L.

comerzzia

2014

Tier7 abre en las
islas Canarias

2014

Movilidad
dinamic área

2018

Tier1 sale a
BME-Growth

2023

Aniversario 30
años

comerzzia

comerzzia
referenciada por

Gartner.

Market Guide (2016, 2018, 2020,
2021, 2023) **Vendor Guide** (2019,
2020, 2021, 2022)

ADQUISICIONES

2017

Compra ASG
Fund. 1993comerzzia
ASG

2021

Compra Computata
Fund. 1986comerzzia
Computata

2021

Compra CPI retail
Fund. 1998comerzzia
cpi retail

2023

Compra Nextt
Fund. 2013comerzzia
nextt

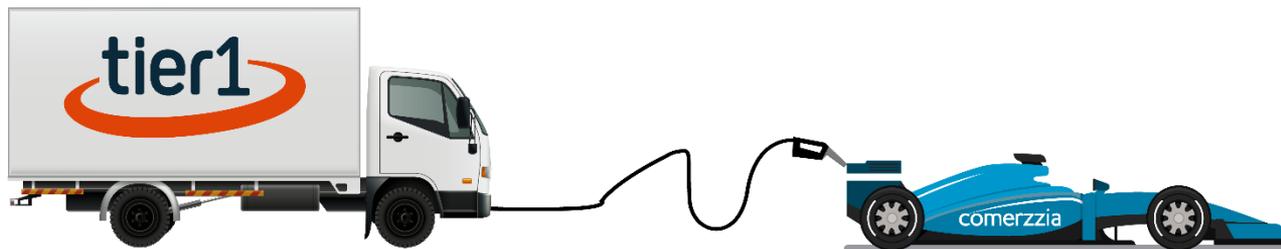
JOINT VENTURE

2022

Apertura sede Brasil
Comerzzia Brasil

El punto de partida

Una mirada a cómo éramos en 2019



Actividades Consolidadas
Beneficio Predecible y Bajo Riesgo

- ✓ Construcción, evolución, implantación y mantenimiento de software
- ✓ Despliegue y mantenimiento de infraestructuras TI
- ✓ PaaS (CAU/ Logística)



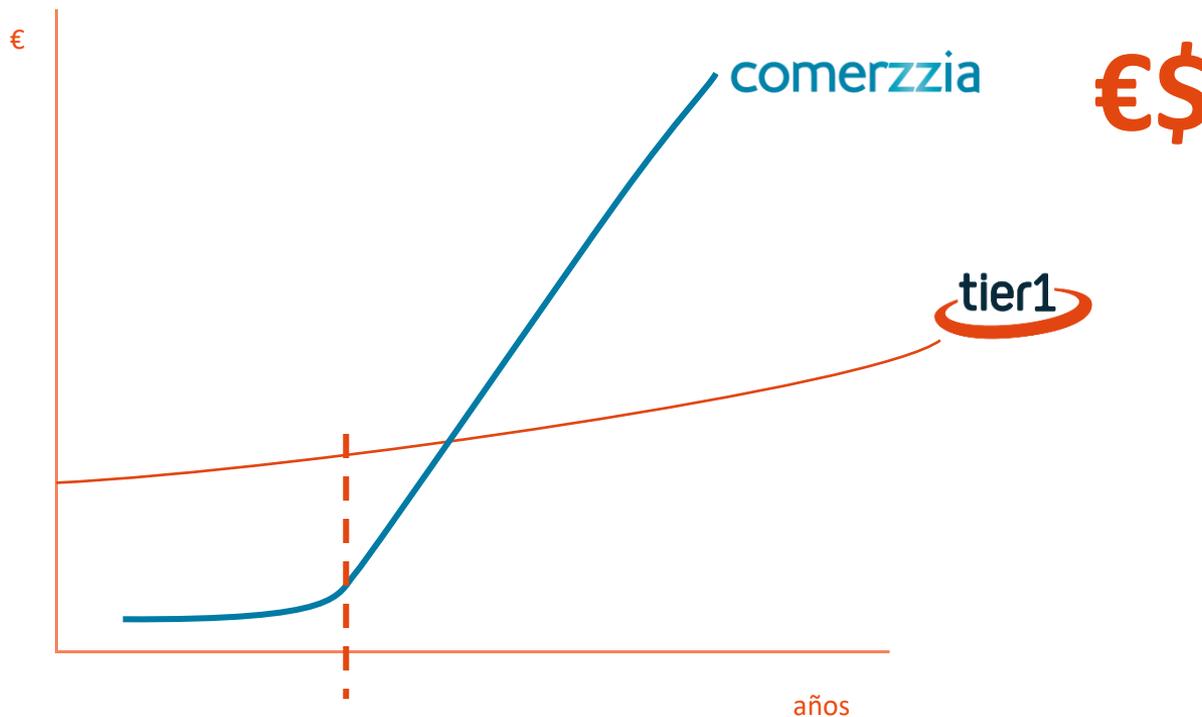
Expansión (comerzzia)
Alto Beneficio Potencial y Mayor Riesgo

- ✓ Construcción, evolución, venta de licencias y servicios de software para el sector Retail (comerzzia).
- ✓ Otros software desarrollados o adquiridos.

comerzzia

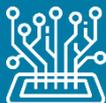
Un proyecto
escalable.

La razón por la que
Tier1 dio el salto al
BME.



¿Qué es comerzzia hoy?

Fabricante de un Motor de Ventas de altísima tecnología para el Retail



Valor para el cliente:

- Incremento de ingresos
- Control absoluto del dato (el cliente y su comportamiento)
- Escalabilidad (dimensión, mercado y omnicanalidad)
- Acompañamiento (implantación, operación y evolución)
- Garantías y confianza (referencia Gartner, clientes y partners)



Partners y Joint
Venture

Hacia dónde vamos

Activar la palanca del desarrollo internacional



¿Qué es Tier1?

El constructor de comerzzia. La empresa que es capaz de llevar ese expertise y capacidades al resto de empresas y sectores.



BASES TECNOLÓGICAS

PROCESOS
EMPRESARIALES

TECNOLOGÍA
SOFTWARE Y SISTEMAS

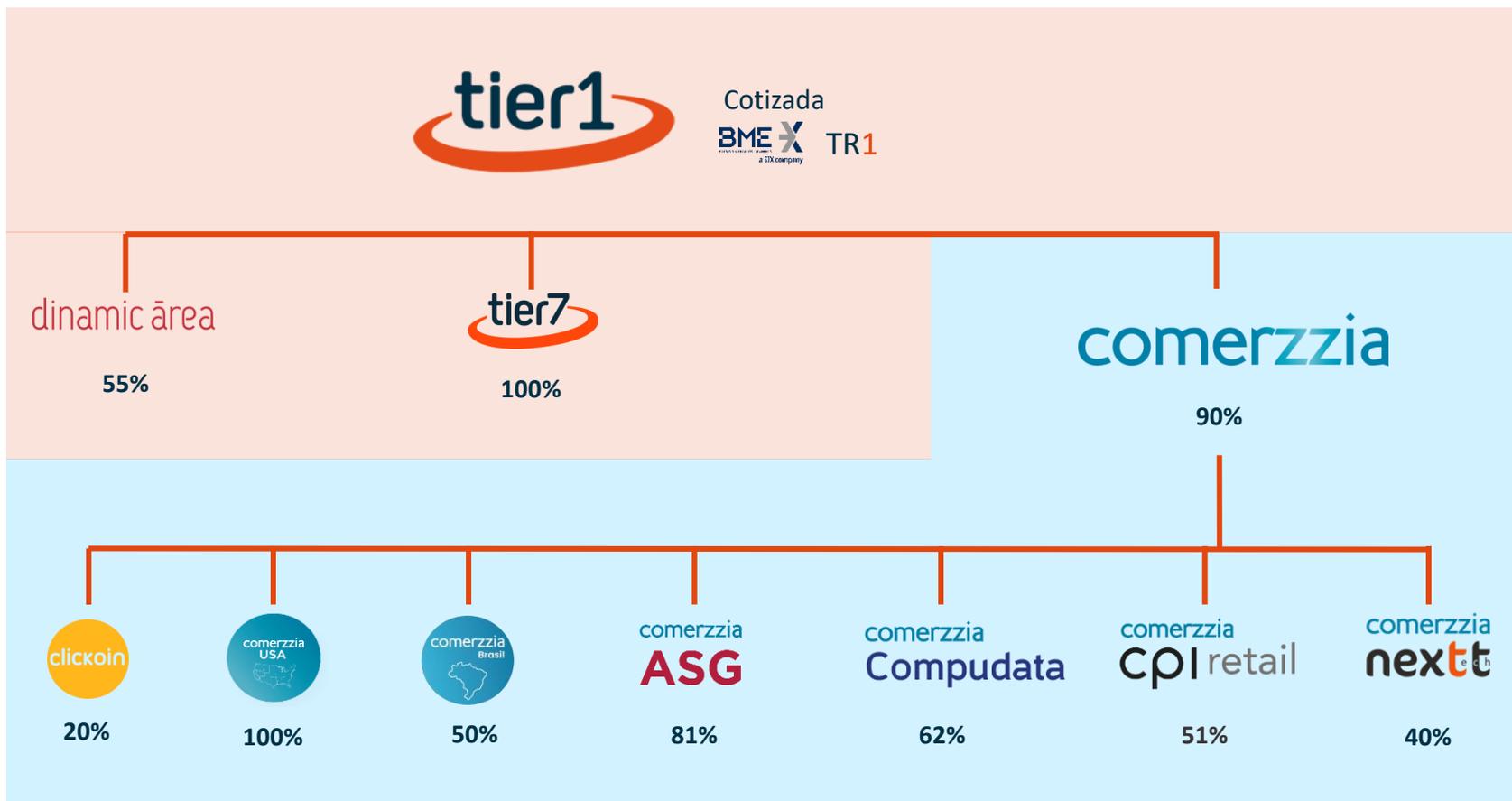
INFRAESTRUCTURAS

INNOVACIÓN MULTISECTORIAL



FUERZA DE VENTA PROPIA







Grupo
tier1

1. **Muy alta Contratación.**
2. **Fuerte Crecimiento de las Ventas.**
3. **Alta Recurrencia en Ventas.**
4. **Mayor Calidad del EBITDA (Producto Software).**
5. **Contratos con Grandes Compañías del Retail.**
6. **Balance Líquido y Solvente.**
7. **Continuidad en la Política de retribución al accionista.**

Datos en miles de euros	2023	2022	%Δ s/aa
Producto Software	7.806	5.272	48%
Servicios IT	10.335	3.960	161%
Otros	1.903	2.607	(27%)
TOTAL	20.044	11.805	70%

Nota: 459 m€ en 2023 corresponden a Nextt

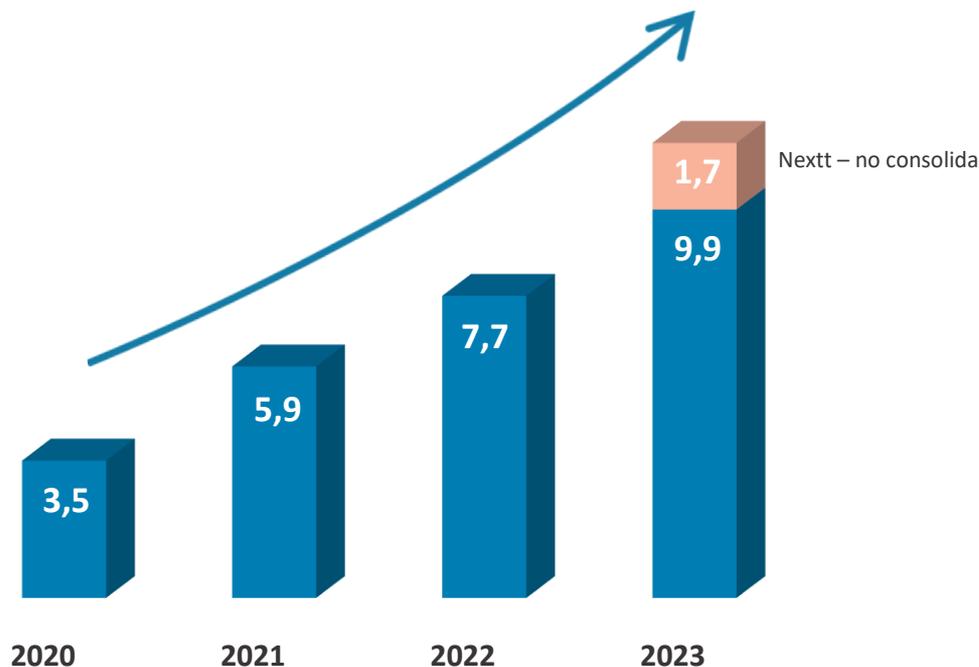
- **Software: Grandes Proyectos de Retail** (incluido internacional).
- **Servicios IT:**
 - Nuevos **Contratos de Mantenimiento** de larga duración.
 - Despliegue en **Grandes Cuentas y Proyecto Vuela: 2 M€.**
 - Proyectos **Devops.**

Datos en miles de euros	2023	2022	2021	2020
Cifra de Negocios (CdN)	21.780	18.300	17.083	12.867
Δ Cifra de negocios sobre año anterior	19,0%	7,1%	32,7%	28,6%
Nuevo M&A (Nextt; no se incluye en CdN)	+1.700			

➤ Fuerte crecimiento de ventas:

- **Incremento de un 19%** con respecto al ejercicio anterior.
- **Crecimiento 100% orgánico en 2023.**
- Se absorbe el efecto de la finalización de la actividad Logística.

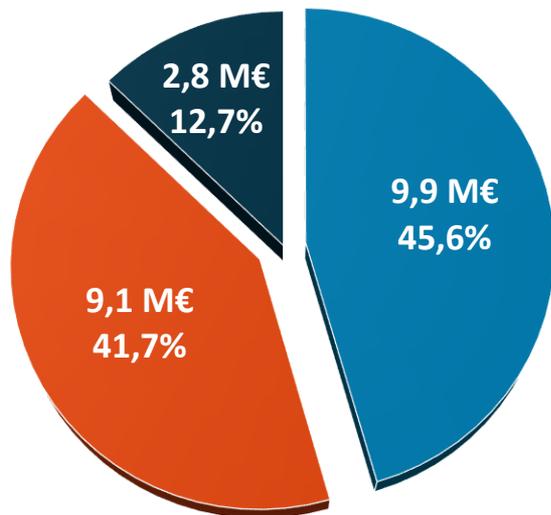
NOTA: Datos 2023 no auditados.



- Tasa media de **crecimiento anual** Producto Software del **41%** desde 2020 (sin Nextt).
- **Fidelización** de clientes y **Alta recurrencia**.
- Target, clientes top retail.

NOTA: Datos 2023 no auditados.

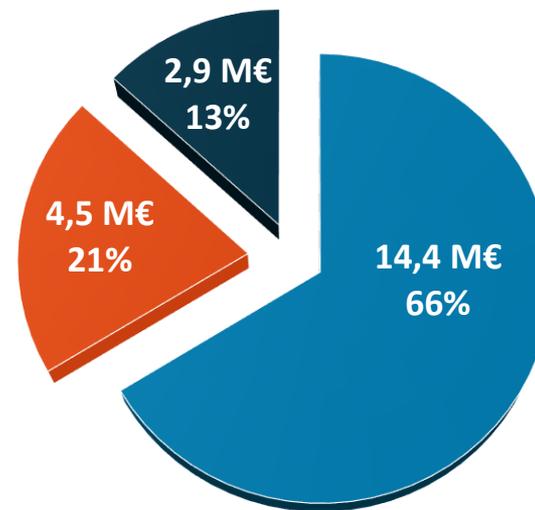
Ventas por Línea de Negocio 2023



■ Producto Software ■ Servicios IT ■ Otros

- **Mejora continua del mix de ventas.**
- **Producto Software: Δ 29% s/2022.**

Ventas por Sectores 2023



■ Retail ■ Industria y Servicios ■ Admon. Pública

- **El sector Retail sigue representando el 66%**
- **Crecimiento del 20% en Retail, sector estratégico.**

NOTA: Datos 2023 no auditados.

Recurrente Anualizado (m€/año)	2023	2022	% Δ s/aa
Producto Software	4.301	3.544	21%
Servicios IT	4.826	4.515	7%
Otros	1.199	1.262	(5%)
Total recurrente anualizado	10.325	9.321	11%

- **Casi el 50% de los ingresos son recurrentes** (contratos mantenimiento a largo plazo).
- **Producto Software: Δ s/2022 = 21%**.
- Incremento en total Recurrente de un 11% s/2022.
- El **MRR** (Monthly Recurring Revenue) a 31 de diciembre equivale a **860 miles €/mes**.

NOTA: Datos 2023 no auditados.

Datos en millones de euros	2023	2022	% Δ s/aa	2021	2020	2019
Cifra de Negocios (CdN)	21,8	18,3	19,1%	17,1	12,8	10,0
EBITDA (*)	3,2	1,9	68,4%	2,2	1,4	1,2
EBITDA / CdN	14,7%	10,4%		13,2%	11,2%	12,3%

(*) NEXTT no consolida: Ingresos 1,7 MM EBITDA (-7 m€)

➤ Crecimiento del EBITDA.

- **EBITDA: Incremento de un 68,4%** sobre 2022.
- Aumento Ventas por Licencias Software.
- Corregidas desregulaciones 2022 en Soporte Infraestructura.

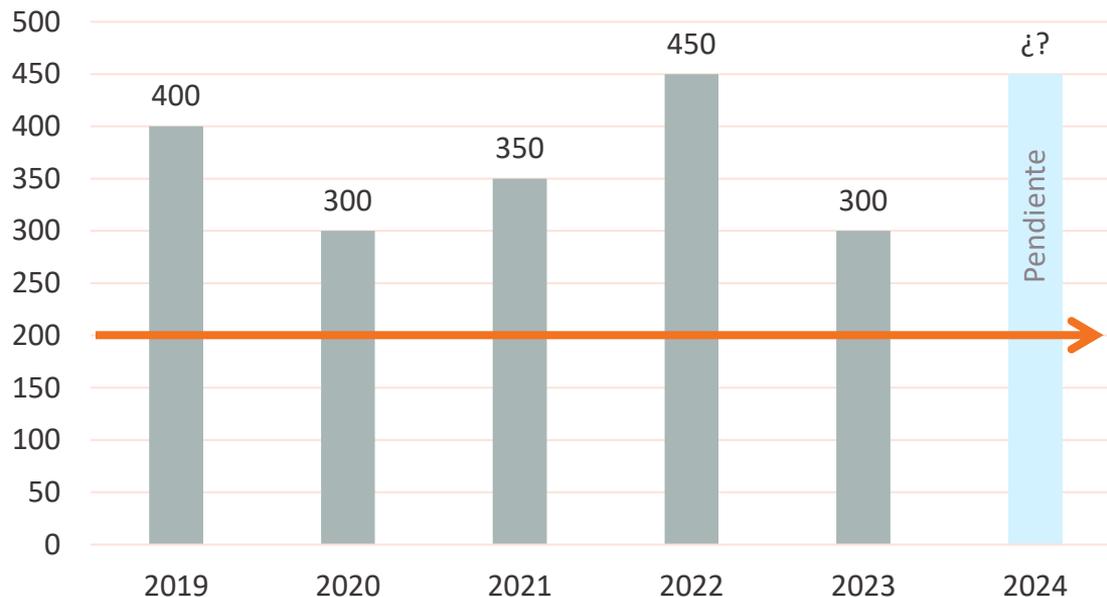
NOTA: Datos 2023 no auditados.

Datos en miles de euros	2023	2022
Efectivo	4.390	1.654
Deuda bancaria a c/p	(175)	(180)
Deuda bancaria a l/p	(366)	(531)
Deuda blanda a c/p	(89)	(92)
Deuda blanda a l/p	(635)	(758)
Total Deuda	(1.265)	(1.561)
Exceso de efectivo sobre deuda	3.125	93

- **Significativo aumento de efectivo.**
- **Posición financiera neta muy positiva.**
- **Deuda blanda:** A muy largo plazo sin intereses.

NOTA: Datos 2023 no auditados.

Dividendos 2019-2024



Creación de valor
para el accionista

- Mantenimiento de la **política de retribución al accionista** desde cotización en BME Growth.
- Dividendo \approx **50% del Beneficio de la empresa matriz (Tier1)**.

NOTA: Datos 2023 no auditados.

NEXTT – Operación cerrada el 28 de septiembre de 2023.

1. Adquisición del 40% de la compañía.

- Valor Compañía: **500 M€**. → **40% = 200 m€**.
 - Cash In / Cash Out: 50%.

2. Opción Compra del **12% adicional** (hasta el 52%).

- Valor Compañía: 600 M€. 12% = 72 m€.
 - Cash In / Cash Out: 50%.

Esta opción la podrá ejecutar Comerzzia a voluntad dentro de los siguientes 12 meses.

<https://www.nextt.es/>



Consejeros Ejecutivos

Eduardo Fuentesal

Presidente

Javier Rubio

Fundador, máximo accionista y Director de Estrategia

Leandro Gayango

Director General Tier1

Consejeros Independientes

Carmen Baena

Consultora y Experta en Innovación, Tecnología y Estrategia

Alfonso Vivancos

Cofundador y Consejero Delegado Scalpers

Antonio Somé *

CEO Persán

- FOCO en el Desarrollo del Plan Estratégico de la compañía a 5 años.
- Agradecimiento a Juan Luis Villanueva por el trabajo realizado durante todos estos años.



OE1. DESARROLLO
INTERNACIONAL

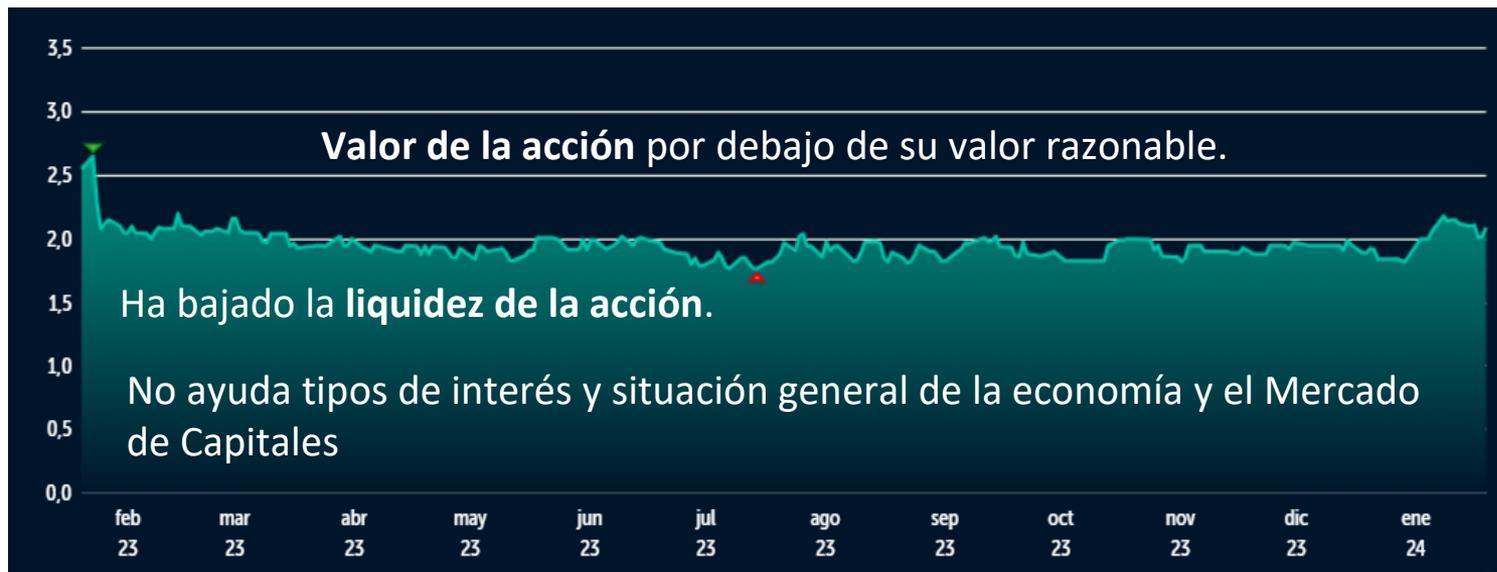
OE2. LIDERAZGO
SECTOR RETAIL

OE3. “REENGANCHE”
SECTOR INDUSTRIAL

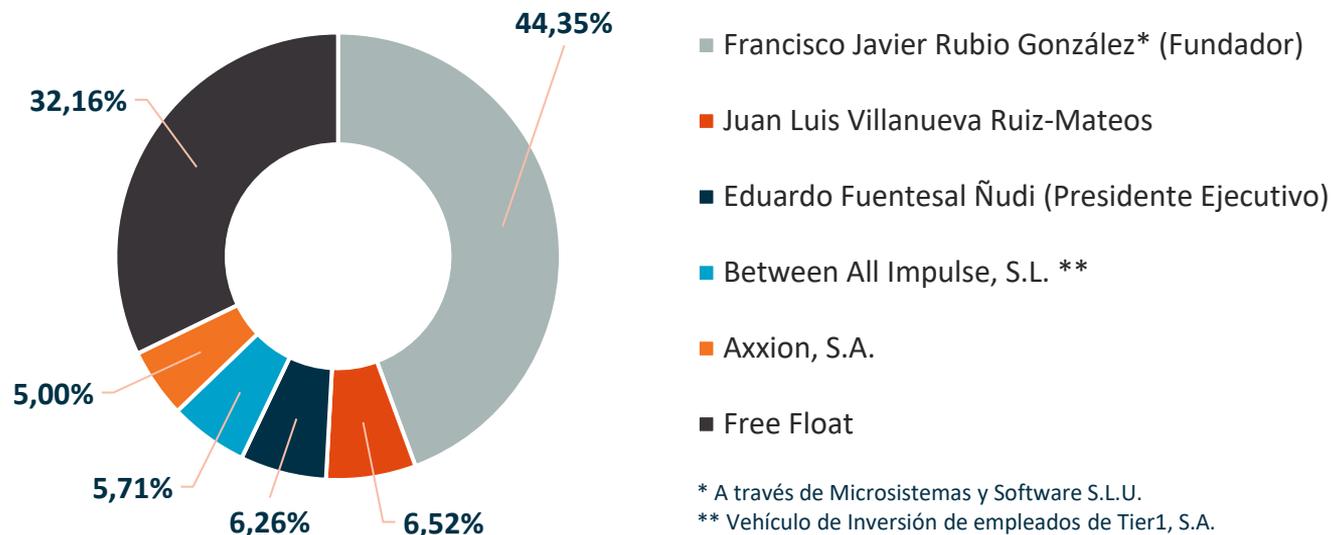
OE4. CRECIMIENTO Y
RENTABILIDAD

- **LE1.** Fortalecimiento de **estructura corporativa**.
- **LE2.** Desarrollo de **productos/servicios** competitivos. **I+D.** Unificación tecnología empresas del grupo.
- LE3. Desarrollo de la **capacidad comercial**.
- LE4. Mejora **eficacia y eficiencia de los procesos** operativos y de soporte clave.
- LE5. Atracción, desarrollo y fidelización de **talento**.

¡Trabajando en Business Plan a 5 años!



- Plan propuesto para cambiar la tendencia (*lo que está en nuestra mano*)
 - Mejorar la **política de comunicaciones** al mercado.
 - Disponer de **Informe de Cobertura**.
 - Política de fidelización y de **captación de nuevos inversores**.



- **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.

- Compañía bien gestionada y con **management alineado** (el equipo directivo es a su vez accionista de la compañía).
- **Buen track record**, en lo operativo.
- **Mejora de márgenes** en entornos complejos, covid, comercio online, ...
- Capacidad de **adaptabilidad al entorno**.
- Buena **Situación Financiera**, excelente gestión de la deuda.
- Sólida **retribución** al accionista.
- Sector Retail abonado a la **transformación digital**.
- **Crecimiento, rentabilidad y solvencia**.
- **Ratios menos exigentes** para el inversor.



ir@tier1.es



SEVILLA
954 467 690

MADRID
910 609 797

BARCELONA
937 375 858

CANARIAS
828 814 411

PORTUGAL
+351.21 780 4000