



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

Sevilla, 26 de mayo de 2020

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 y en los artículos 226 y 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 06/2018 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB), pone en conocimiento del mercado el siguiente

Información Relevante

Con motivo de la Junta General de Accionistas de Tier1, que se espera tenga lugar en el día de hoy, a las 19:00 horas, en primera convocatoria, en las oficinas de Garrigues en Sevilla, Tier1 pone a disposición del mercado la presentación que proyectará el presidente durante su intervención.

Atentamente,

Francisco Javier Rubio González
Presidente del Consejo de Administración



tier1

TIER1 TECHNOLOGY S.A.

#LeadingChange



Tier1 Technology, S.A.

Grupo empresarial con sede en Sevilla dedicado a la construcción, desarrollo e implantación de su propio software así como al despliegue y mantenimiento de infraestructuras TI.

EMPLEADOS



169

CLIENTES



+1.000

INGRESOS



10,0 MM €

CAPITALIZACIÓN



15,3 MM €



Red de oficinas:

- 9 España
- 1 Colombia
- 1 Miami
- Irlanda

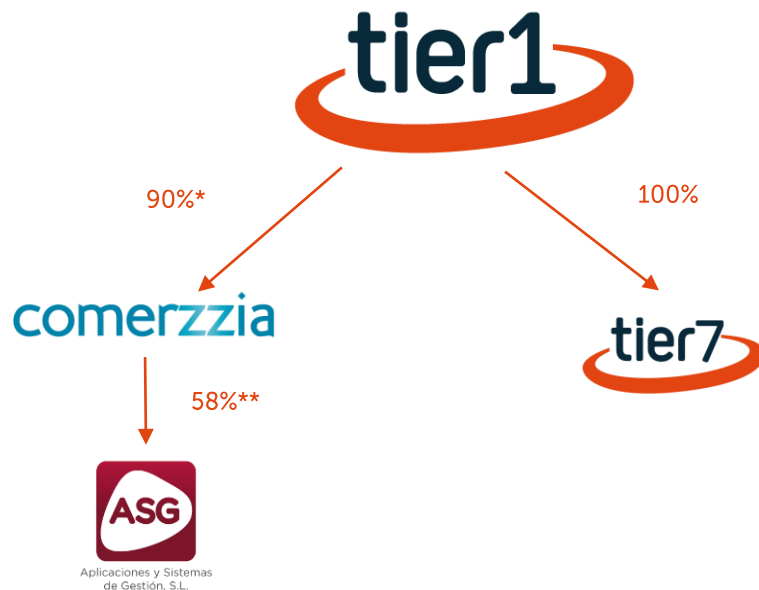


comerzzia en 17 países

**INGRESOS
RECURRENTES**



3,8 MM €



- **Tier1 Technology, S.A. (sociedad matriz).** Desarrollo, implantación y soporte de software, así como despliegue y mantenimiento de infraestructuras TI.
- **Tier7 Innovation S.L.** Despliegue y mantenimiento de infraestructuras TI. Islas Canarias.
- **Comerzzia, S.L.** Desarrollo de Software. Venta de licencias del software comerzzia.
- **ASG, S.L.** Desarrollo, implantación y soporte de software para el sector mayorista. Fue adquirida por Comerzzia en 2017.

*10% 

** 42% Socios fundadores y directivos

Criterios Direccionales

- Inversión en producto propio.
- Eficiencia.
- Focalización sectorial. (>50% Sector Retail: Food + Specialty)
- Monitorización de tendencias tecnológicas. (Cloud, Big Data, Robótica, IoT).
- Fuerza de venta propia y acuerdos con partners.
- Crecimiento mixto: Orgánico y Adquisiciones.
- Solvencia financiera.

| Cifra de negocios | | |
|--|---------------|---------------|
| (Miles de euros) | 2019 | 2018 |
| Producto Propio | 3.282 | 2.853 |
| Despliegue y suministro de Infraestructuras | 2.970 | 4.120 |
| Mantenimiento Infraestructuras | 2.180 | 2.063 |
| Logística | 1.136 | 1.363 |
| Otras | 439 | 463 |
| | 10.008 | 10.862 |

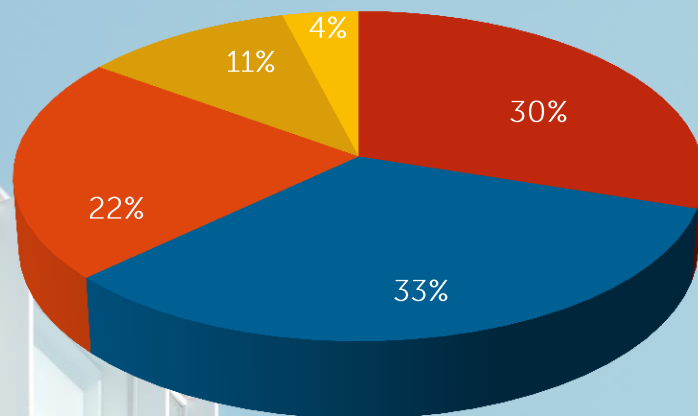
- AUMENTO DEL 15% DE PRODUCTO PROPIO. Principal apuesta estratégica.
- CAÍDA DE DESPLIEGUE DE INFRAESTRUCTURAS. Presión sobre precios.
- AUMENTO DEL 6% DE MANTENIMIENTO DE INFRAESTRUCTURAS.
- AUMENTO DE INGRESOS RECURRENTE (Renovación de licencias, Mantenimiento de Infraestructuras, Otras).

➤ Auditadas por



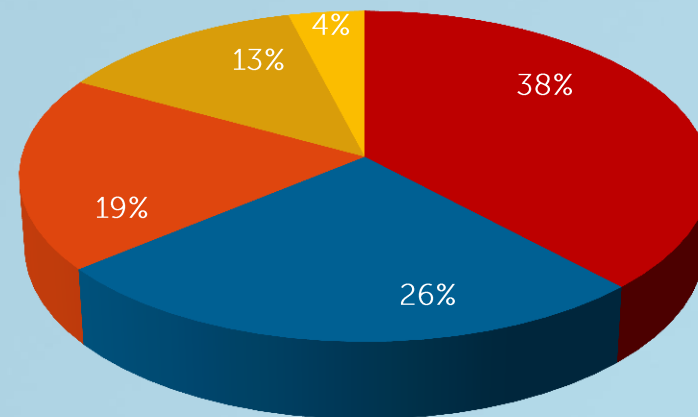
2019

- Despliegue de Infraestructura
- Mantenimiento Infraestructuras
- Otras
- Producto Propio
- Logística



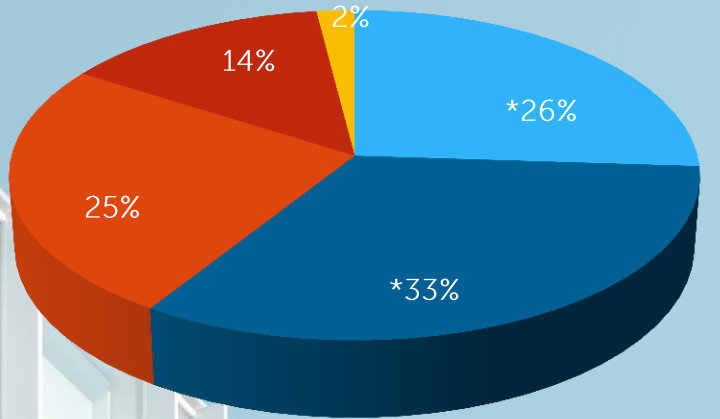
2018

- Despliegue de Infraestructura
- Mantenimiento de Infraestructura
- Otras
- Producto Propio
- Logística



2019

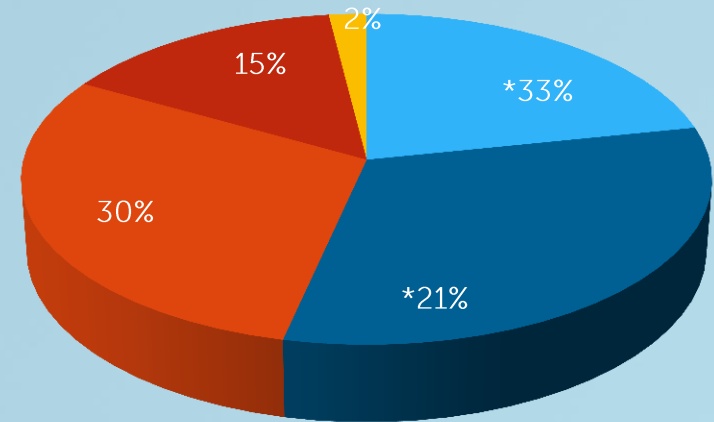
- Comercio y distribución- NON FOOD
- Comercio y distribución-FOOD
- Industria y servicios
- Sector Público
- Resto



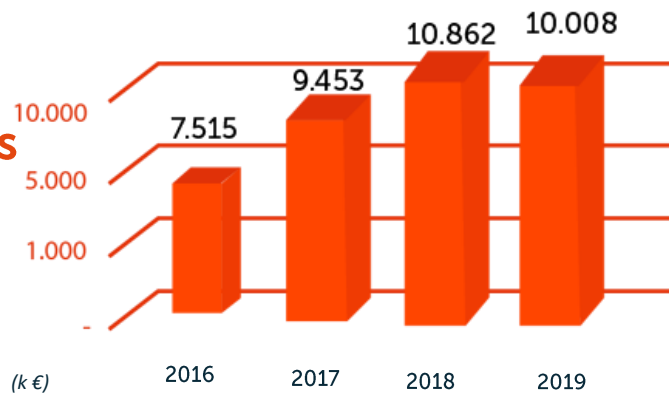
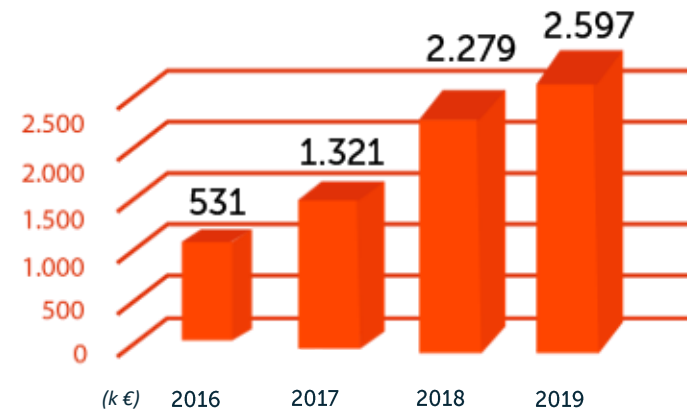
*59% Retail

2018

- Comercio y distribución- NON FOOD
- Comercio y distribución-FOOD
- Industria y servicios
- Sector Público
- Resto



*54% Retail

Ingresos
TotalesEXPANSION
comerzzia
+ASG

comerzzia

Non Stop Selling, *Anywhere, Anytime,*
The Way Customers Like

EL COMERCIO UNIFICADO

EXPERIENCIA OBLIGADA PARA
RETAILERS

- Las operaciones de M&A y acuerdos de colaboración entre empresas del sector, como cuestiones estratégicas para atender la complejidad del Comercio Unificado, han aumentado en los últimos años. (*Gartner. Market Guide for Digital-Business-Ready.*)
- COVID-19 es el último catalizador para la transformación digital en los retailers....Esto requiere un verdadero modelo de comercio unificado que maximice todos los aspectos del ecosistema de un retailer. (*Gartner, Digital commerce Vendor Guide 2020*).
- El gasto previsto en IT para el segmento del Retail a nivel mundial ascenderá a 269 mil millones de euros en 2023, con una tasa de crecimiento acumulado en inversión en Software del 10,4% para el periodo 2018-2023, según Gartner.

Retail.
DISTRIBUCIÓN RETALLEGADO

OPINIÓN Y ANÁLISIS RETAIL EMPRESAS PERFILES RETAIL MARKETING INNOVACIÓN TECNOLOGÍA

MADRID RETAIL CONGRESS **OmniChannel**

Mercadona abre su servicio online en Madrid Centro

EMPRESAS NO HAY COMENTARIOS 20 ABR 2020

SOBRECARGA

Por alta demanda en tu código postal y para mejorar tu experiencia de compra, estamos dando acceso a nuestro supermercado online mediante esta lista de espera.

Podrás realizar tu compra dentro de: 4 minutos

Si no puedes esperar, te ofrecemos nuestros Kits de Productos Básicos con entrega en 48-72 Horas (laborables)
Gastos de envío incluidos

| Kit | Precio | Unidades |
|------------------|--------|-------------|
| Kit una persona | 35 € | 18 unidades |
| Kit dos personas | 50 € | 32 unidades |
| Kit Familiar | 75 € | 53 unidades |

Más información

Alcampo

Estás esperando para entrar en Alcampo.es

Hemos habilitado una lista de espera para que te sea más fácil hacer el pedido dentro de la tienda. Lamentamos las molestias

Consulta disponibilidad de entrega

Es tu turno
Gracias por esperar. Estás siendo dirigido hacia la página web

CALL & COLLECT

Llama a tu tienda favorita para hacer tu pedido, podrás hablar con tu consejera de belleza y resolver tus dudas. ¡Te avisaremos cuando tu pedido esté listo!

SUPERMERCADO El Corte Inglés

Buscar en Supermercado...

HOY EN OFERTA SUPERMERCADO CLUB DEL GOURMET MASCOTAS APTC

ALIMENTACIÓN DESAYUNOS, DULCES Y PAN LÁCTEOS CONGELADOS DIETÉTICA BEBIDAS FRESCOS BEBÉS HIGIENE OROGUERRIA

(Un consejo! Si introduces tu CP, te mostramos los productos disponibles en tu zona de reparto. [Código postal](#) [ACTIVAR](#))

ANTES DE COMENZAR A REALIZAR TU PEDIDO, TE RECOMENDAMOS CONSULTAR Y RESERVAR EL DÍA DE RECOGIDA O ENVÍO. DESCUBRE CÓMO

De no existir fecha disponible para envío o recogida Click&Car, si has accedido con tu cuenta, se guardarán los productos añadidos a la cesta para poder tramitar tu compra posteriormente.

ENVÍO GRATIS
Desde 100€ con la tarjeta de El Corte Inglés o 120€ con otra forma de pago

CLICK&CAR
Recogido **GRATIS** en la tienda que prefieras. Si no encuentras horario de recogida en tu centro, puedes probar en otro cercano. [Infórmate aquí.](#)

CLICK & RESERVE

RESERVA ONLINE LISTO EN TU TIENDA en 2h

SEPHORA
más por ti

El Corte Inglés

CLICK & COLLECT
elcorteingles.es

Compra en nuestra web y recoge el pedido en la tienda que prefieras. Click & Collect, un nuevo servicio gratuito* para ayudarte en tus compras.

EROPOLIA

PRODUCTOS LO HACEMOS POR TI HAZLO TÚ MISMO CURSOS GRATIS MIL PLANES JUNTOS

Buscar

Nueva venta telefónica

ADÉMÁS DE LA VENTA ON LINE

Nuevo servicio de venta telefónica para seguir estando a tu lado

Además de nuestra tienda online, nuevo servicio de venta telefónica. Si eres profesional, compra y recoge en tienda o compra por teléfono.

SERVICIO ESPECIAL PRO

Entrega en 24 h. en el destino que elijas. Horario de atención telefónica de lunes a viernes de 7:00 a 14:00 h.

Grupo Día lanza un servicio de compra telefónica en las tiendas Clarel

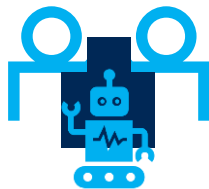
EMPRESAS NO HAY COMENTARIOS 22 ABR 2020

Redefinir la tienda física



- ✓ Modelo híbrido on-line /off-line. Incremento experiencia digital.

Preparar la fuerza de venta



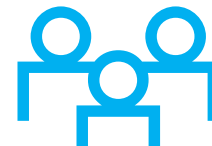
- ✓ Incrementar la automatización de los procesos y capacidades digitales del personal.

Mover la mercancía



- ✓ Acceso al producto desde cualquier punto de venta: físico o digital.

Mejorar Servicio y experiencia cliente



- ✓ Sistemas de recogida flexibles, fidelización, compra predictiva, lista de deseos, reserva pedidos.

UNIFIED COMMERCE PLATFORM

Solución Software reconocida por expertos, prescriptores y clientes.

Referenciada nuevamente en 2020 en la Market Guide de Retail de Gartner.

Referenciada en la Vendor Guide de Digital Commerce CLIENTELING

comerzzia

Positioned in Gartner Market Guide for Retail

única solución tecnológica española



- ✓ Gartner Agosto 2016.
- ✓ Gartner Mayo 2018.
- ✓ Gartner Abril 2020.
- Retailers desde \$ 500 Millones (Tier1 y Tier2).
- Única solución española.
- 22 Soluciones en total. (Aptos, Manhattan Ass., Microsoft entre otras).

PRINCIPALES PARTNERS



PARTNERS INTERNACIONALES



OTROS PARTNERS



- ✓ comerzzia está operando en 17 países.
- ✓ Adaptabilidad (requerimientos fiscales y otros).
- ✓ Comerzzia está desplegado en más de 4.500 POS.

Logros constatados (1,6 MM €) - Potencial de crecimiento.

- Empresa sólida con proyectos de expansión.
- Sector más importante: Retail y Distribución, necesitado de adaptar tecnología a cambios en el mercado.
- **comerzzia** es una realidad (no un proyecto). Partners / Prescriptor (Gartner) / Clientes.
- Generación sostenida de beneficios. Reparto de Dividendo. Sin endeudamiento bancario.
- Consideraciones teniendo en cuenta el estado actual de la pandemia y los efectos previstos sobre la economía general.
 - Se espera una aceleración de la digitalización de las empresas: Mayor demanda de servicios tecnológicos (nuevos hábitos y soluciones).
 - Los ingresos del Grupo Tier1 crecerán (a doble dígito bajo) en 2020.
 - La fortaleza financiera y patrimonial del Grupo Tier1, así como las medidas adoptadas, hacen que no se prevean tensiones financieras como consecuencia de la crisis.

Información Financiera



| (Miles de euros) | 2019 | 2018 |
|--------------------------------|-------|-------|
| PATRIMONIO NETO | 3.453 | 3.222 |
| ACTIVO TOTAL | 6.628 | 6.939 |
| %PATRIMONIO NETO/ACTIVO TOTAL | 52% | 46% |
| ACTIVOS NO CORRIENTES | 1.152 | 1.169 |
| PATRIMONIO/ACTIVO NO CORRIENTE | 3,0 | 2,8 |
| ACTIVO CORRIENTE | 5.476 | 5.769 |
| %ACTIVO CORRIENTE/ACTIVO TOTAL | 83% | 83% |
| PASIVO CORRIENTE | 2.116 | 2.746 |
| FONDO DE MANIOBRA | 3.360 | 3.023 |

- **SOLVENCIA.** Patrimonio Neto de 3.453 miles de euros, que representa el 52% del Activo Total.
- **LIQUIDEZ.** Activos Corrientes por 5.476 miles de euros, 83% del total de activos.
- **ESTABILIDAD.** El Patrimonio Neto triplica los Activos No Corrientes.
- **HOLGURA.** Fondo de Maniobra de 3.360 miles de euros, al alza.

| Pérdidas y Ganancias | <u>2019</u> | <u>2018</u> |
|---------------------------------------|--------------------|--------------------|
| Cifra de negocios | 10.008 | 10.862 |
| EBITDA (*) | 1.232 | 1.184 |
| % EBITDA (*) / Cifra de negocios | 12,3% | 10,9% |
| Beneficios antes de impuestos (BAT) | 891 | 868 |
| Beneficios después de impuestos (BDT) | 641 | 742 |

(*) Beneficios de explotación más Amortización.

Sin aislar singulares.

- OPERACIONES CON MAYOR GENERACIÓN DE RESULTADOS.
- MARGEN EBITDA DEL 12,3%.
- TODAS LAS SOCIEDADES DEL GRUPO EN BENEFICIO.

➤ Auditadas por



- La sociedad dominante aplica desde hace siete años una política de retribución del capital consistente en repartir aproximadamente el 50% de sus beneficios.
- Dando continuidad a esta política, la propuesta de aplicación del resultado de 2019 que se somete a la aprobación de la Junta General es la siguiente:

| | |
|-----------------------------------|--------------------------|
| A Reservas de Capitalización..... | 36.538,31 euros |
| A Reservas de Nivelación | 55.747,93 euros |
| A Reservas Voluntarias..... | 198.547,25 euros |
| A Dividendos..... | 300.000,00 euros |
| Total Resultado | 590.833,49 euros, |

El dividendo de 0,30€/acción (sin tener en cuenta autocartera) será pagado el día 3 de junio de 2020.



tier1

TIER1 TECHNOLOGY S.A.

#LeadingChange

| Vendor Capabilities | comerzzia | Cegid | Microsoft | NCR | SAP (GK) | Wynd | Retail Pro | lvend | 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 | | | | | | | | | |