



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

Tier1 participa en el Foro MedCap 2020, evento de referencia para inversores europeos y empresas de mediana y pequeña capitalización cotizadas en España, que tiene lugar en Madrid durante los días 26, 27 y 28 de mayo de 2020. El Foro organizado por BME, se celebrará este año de forma virtual por motivo de la situación sobrevenida por el Covid19.

Durante dicho evento se realizará una presentación de la Sociedad y se mantendrán reuniones con inversores interesados en ella.

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

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

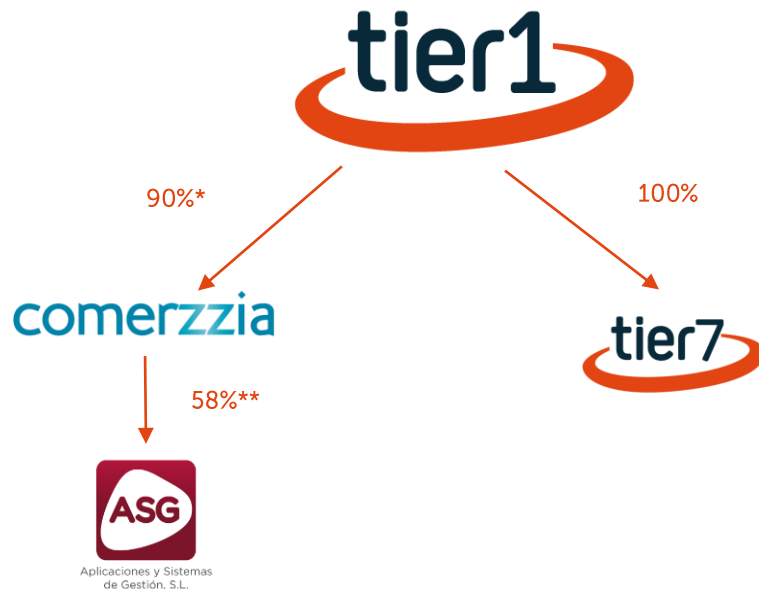


comerzzia en 17 países

**INGRESOS
RECURRENTES**



3,8 MM €



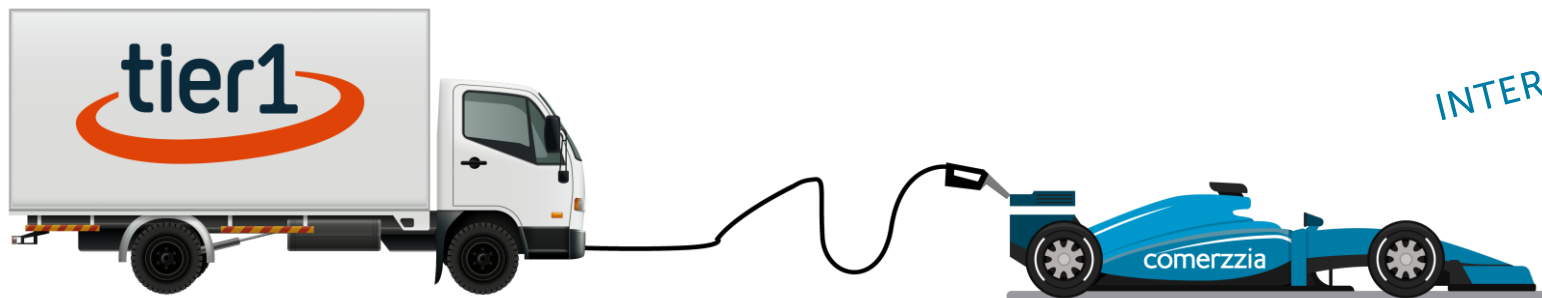
- **Tier1 Technology, S.A. (sociedad matriz).** Desarrollo, implantación y soporte de software, así como despliegue y mantenimiento de infraestructuras TI.
- **Tier7 Innovation S.L.** Despliegue y mantenimiento de infraestructuras TI. Islas Canarias.
- **Comerzzia, S.L.** Desarrollo de Software. Venta 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.



- ✓ Construcción, evolución, implantación y mantenimiento de software empresarial.

 **Atractor** **ENGAGE** **SecurInvoice**

- ✓ Despliegue y mantenimiento de infraestructuras TI.
- ✓ PaaS (CAU/ Logística).



Actividades
Consolidadas

Beneficio **Predecible**
Bajo Riesgo
Crecimiento orgánico

- ✓ Construcción, evolución, venta de licencias y servicios de software para el sector Retail.

comerzzia

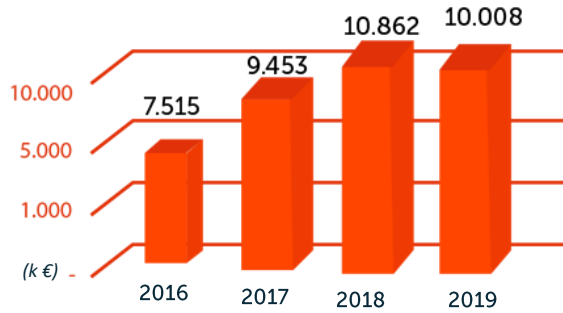
- ✓ Otros software desarrollados por procesos M&A.

Expansión
(Comerzzia)

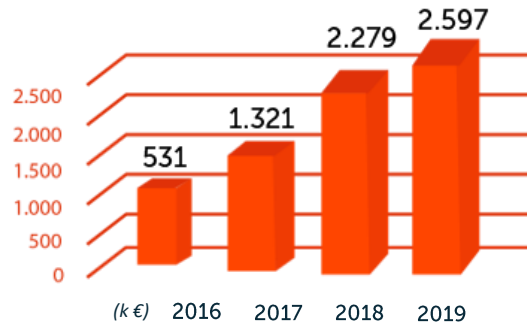
Alto **Beneficio** Potencial
Mayor Riesgo
Crecimiento Orgánico e
Inorgánico



Ingresos Totales

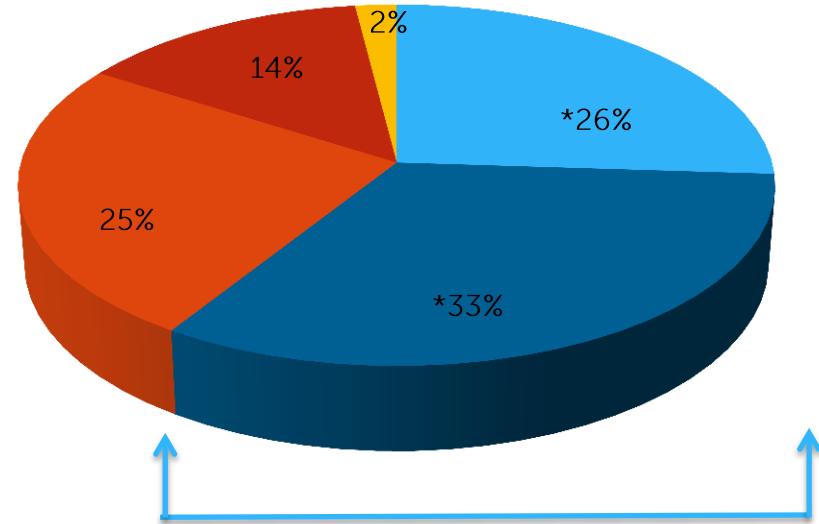


EXPANSION comerzzia +ASG



2019 - Ingresos Totales Sectores

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



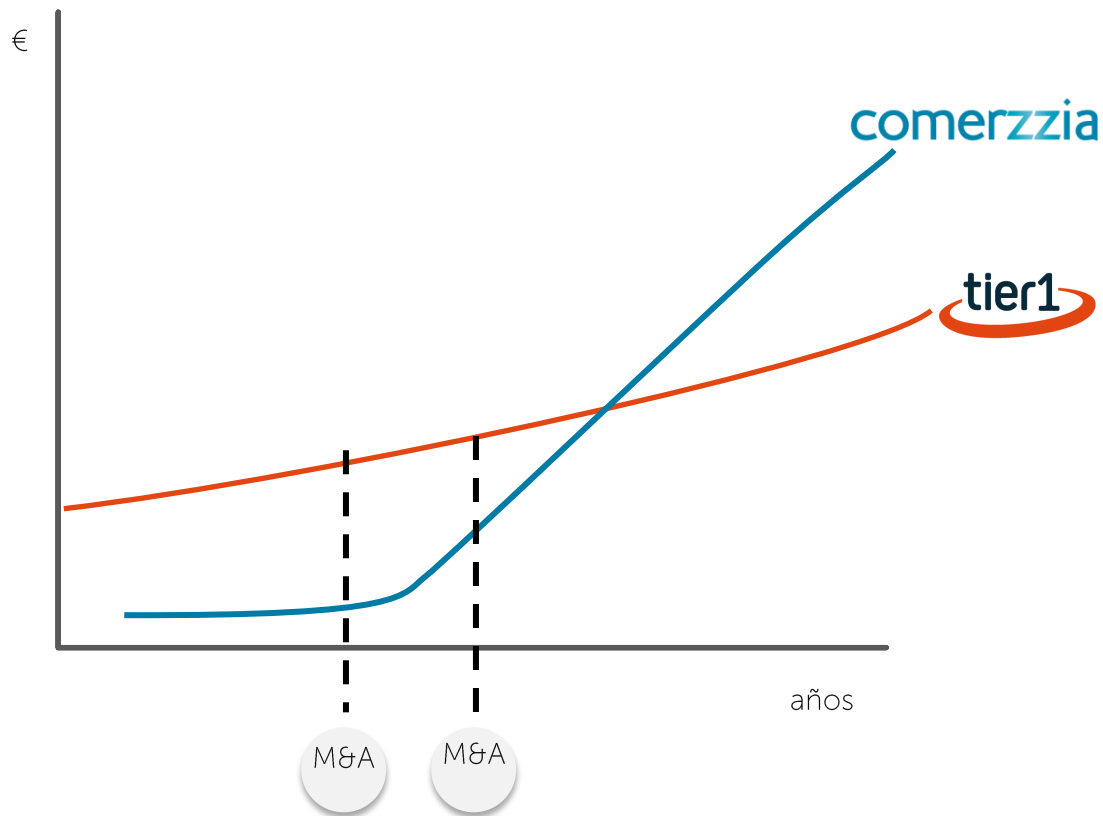
*59% Retail

Imagen.

Proyección Internacional.

Trasparencia para
Clientes y Socios.

Precio Objetivo para M&A

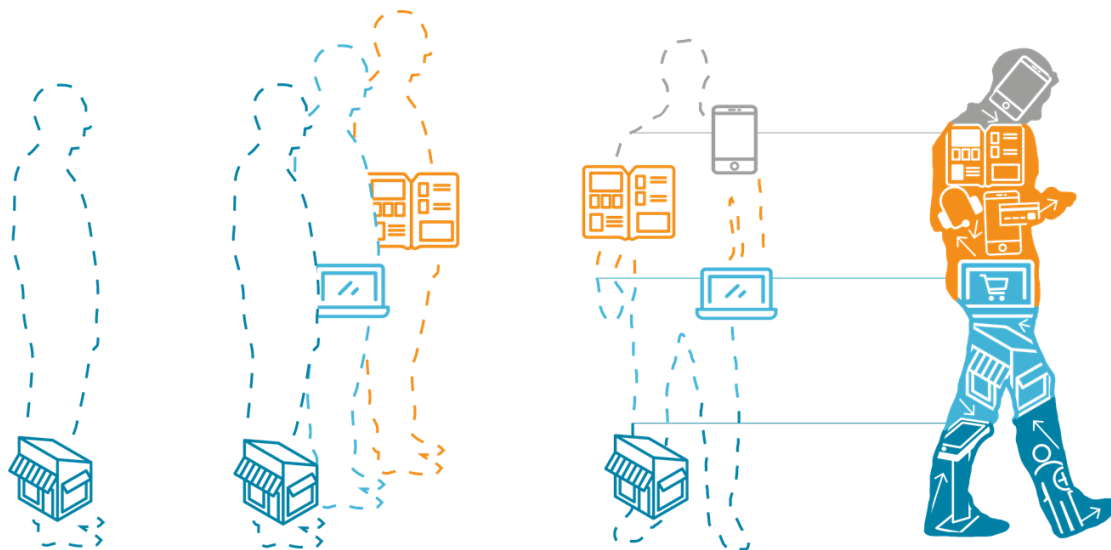


€\$

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.



Single Channel

Multi Channel

Omni Channel

Unified Commerce

La evolución desde la tienda física – Multichannel – Omnichannel – Unified Commerce.

Los grandes retailers compiten por ofrecer una gran experiencia de compra, sin fisuras y flexible entre los diferentes canales de venta.

comerzzia fusiona los mundos online & offline: Búsqueda, transacción, gestión de pedidos, gestión de stock, y si es necesario: devolución y reembolso en cualquier momento y en cualquier canal.

La Transformación Digital necesita una solución software segura.

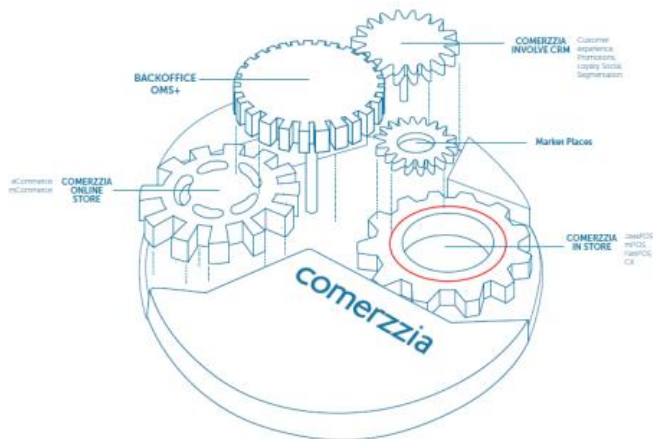
**OPPORTUNITY
MUST!!**

comerzzia

Soluciona el mayor reto del sector:

El Comercio Unificado

El ERP es irrelevante para el sector



UNIFIED COMMERCE PLATFORM

Anywhere anytime

Comerzzia es una **plataforma modular para el retail** que permite a los retailers optimizar la experiencia de compra de sus clientes en múltiples puntos de interacción, de forma consistente, **unificada** y sin fisuras, generando un mayor **engagement** y aumentando las ventas.



The SALES GENERATOR and execution machinery

DA Retail.
DISTRIBUCIÓN AL DETALLE

OPINIÓN Y ANÁLISIS RETAIL EMPRESAS PERFILES RETAIL MARKETING INNOVACIÓN TECNOLOGÍA

MADRID RETAIL CONGRESS **OmniChannel**

Mercadoná abre su servicio online en Madrid Centro

EMPRESAS NO HAY COMENTARIOS 20 ABR 2020

SOBRECARGA

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

Por alta demanda en t...
dando acceso a

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!

SUPERMERCAD 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 OROGUERRA

(Un consejo: si introduces tu CP, te mostramos los productos disponibles en tu zona de reparto. [Código postal](#) [ACEPTAR](#))

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
Recógelo **GRATIS** en la tienda que prefieras. Si no encuentras horario de recogida en tu centro, puedes probar en otro cercano. [Informate aquí.](#)

CLICK & RESERVE

RESERVA ONLINE LISTO EN TU TIENDA *en 2h*

SEPHORA

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.



Buscar

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

EMPRESAS NO HAY COMENTARIOS 22 ABR 2020

ogee en
O.
ónica de lunes a

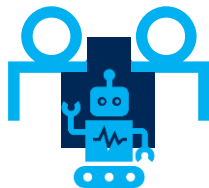
Kit Fa

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



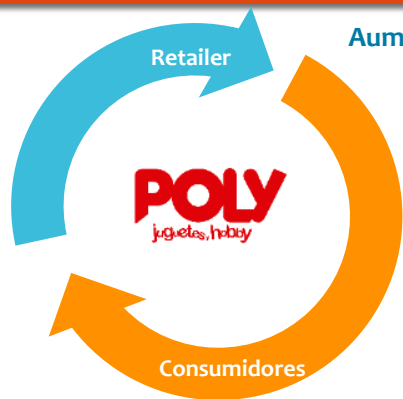
- ✓ Acceso al producto desde cualquier punto de venta: físico o digital.

Mejorar Servicio y experiencia cliente



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

UNIFIED COMMERCE PLATFORM



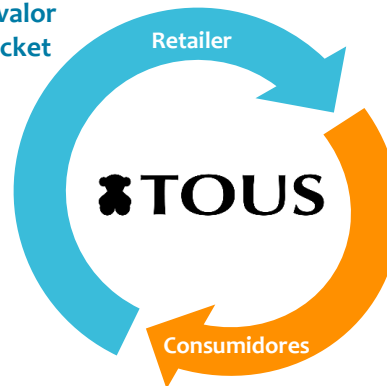
Aumenta la Cartera de Negocio

Gestión del stock

OM Loyalty & Ofertas Tiempo Real

Analítica y Segmentación

Aumenta el valor medio del ticket



Aumenta el tráfico en y la facturación en tienda

Internacionalización

Regulación fiscal independiente

OMS desde tienda

ESPECIALISTA



OM Loyalty

Gestión de campañas

In-Store CRM

Aumenta las ventas por metro cuadrado

FOOD



ESL
Smart Check Out

Gestión de campañas

OMS desde tienda

Reducción directa de costes por simplificación de operaciones



Diseñada para generar ingresos

- ✓ **Creación de promociones up-selling y cross-selling.**
- ✓ Integración inmediata de todos los puntos de contacto con el cliente, RRSS y Marketplaces.



Reducción de costes

- ✓ Sin complejas y costosas integraciones entre aplicaciones. **No integraciones propietarias.**
- ✓ **El coste de propiedad mas competitivo del mercado.**
- ✓ Interfaz fácil e intuitiva que consigue reducir el coste de aprendizaje.

Valor VS Beneficios



Mejora la experiencia de compra

- ✓ Un cliente, cualquier canal.
- ✓ **Disponibilidad de plataformas de tecnología móvil y con redes sociales.**
- ✓ Promociones personalizadas para clientes individuales o grupos.



Aportamos agilidad y flexibilidad

- ✓ **Rápido despliegue de nuevos puntos de venta desde la central, incluso sin comunicaciones (Pop-Up Stores).**
- ✓ **Integración con dispositivos móviles para uso dentro y fuera de tienda.**
- ✓ Lenguaje multitáctil para el sector retail y la venta en movilidad.

Vendor Capabilities	comerzzia	Cegid	Microsoft	NCR	SAP (GK)	Wynd	Retail Pro	Ivend	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	●			◐	◐	◐		◐	◐

Solución Software reconocida por expertos, prescriptores y clientes.

PRINCIPALES
PARTNERS



PARTNERS
INTERNACIONALES



OTROS
PARTNERS



Referenciada en
la Vendor Guide
de Digital
Commerce
CLIENTELING

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

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).

- ✓ 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.

RETAILERS FOOD



RETAILERS SPECIALIZED



MANUFACTURING

ALESTIS

STRUGAL

COVAP

ALVEAR

toscano



KONE

TurboCar
Automotive

alfran

respit

WORKS AND MAINTENANCE ENGINEERING



ARTIFICIAL

urbantech
TITANIA[clever]
globalBYP GLOBAL
MARKETING ENGINEERING

HOTELS



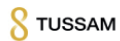
DISTRIBUTION



Baeza



PUBLIC SECTOR

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

	2018	2019	
<i>Cifras en miles de €</i>			
INGRESOS	10.862	10.008	Recurrencia. Cambio mix productos.
INGRESOS PRODUCTO PROPIO	2.853	3.282	Incremento. Estrategia en PP.
PP/ INGRESOS TOTALES	26,4%	32,8%	Mejora mix venta.
EBITDA	1.184	1.232	Operaciones de mayor generación de resultados.
EBITDA/INGRESOS	10,9%	12,3%	Aumenta rentabilidad(de proyectos)
BAT	868	891	Aumento del 2,6%.
BENEFICIO NETO	742	641	Mayor tasa fiscal y minoritarios.
DIVIDENDO POR ACCIÓN (€)	0,40	0,30	Repartidos 2,5 millones € en últimos 7 años.

	2018	2019	
<i>Cifras en miles de €</i>			
ACTIVO TOTAL	6.939	6.628	Relevante.
TOTAL PATRIMONIO NETO	3.221	3.453	Solvencia.
RATIO DE SOLVENCIA	46,4%	52,1%	Elevado y en crecimiento.
ACTIVOS CORRIENTES / CIRCULANTE	5.770	5.476	>80% Total Activos.
ACTIVOS FINANCIEROS A C/P	1.230	1.180	Liquidez.
DEUDA FINANCIERA - BANCOS	171	0	Filiales.
DEUDA PROYECTOS I+D	955	1.053	Sin coste financiero. Muy largo plazo.

- Empresa sólida con proyectos de expansión.
- Sector con mayor volumen y proyección internacional: 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.

tier1

TIER1 TECHNOLOGY S.A.

#LeadingChange

