



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

Sevilla, 23 de mayo 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

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, la Sociedad pone a disposición del Mercado la Presentación que se proyectará durante la misma.

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, 23 May 2024

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 occasion of the General Meeting of Shareholders of Tier1, which is expected to take place today at 18:00 hours at first call in Seville, Avenida de la Palmera, 19B, the Company makes available to the Market the Presentation that will be shown during the meeting.

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 Nudí
President of the Management Board



TIER1 TECHNOLOGY, S.A.

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

23 mayo 2024

El presente documento (“la Presentación”) y la información contenida en la misma, se presenta por parte de Tier1 (“la Sociedad”) únicamente a efectos informativos. Estos materiales no deben ser considerados como sustitutivos del ejercicio de un juicio independiente y bajo ninguna circunstancia deberán ser considerados como una oferta de venta o como una solicitud de oferta para comprar ningún valor, ni son una recomendación para vender o comprar valores. La información contenida en la Presentación cumple con la normativa actual del segmento BME Growth de BME MTF Equity.

Cualquier decisión de inversión debe ser tomada sobre la base de una revisión independiente de la información pública disponible por parte de un potencial inversor.

La información contenida en la Presentación no es completa y debe ser examinada en conjunto con la información disponible de la Sociedad en su página web (<https://www.tier1.es>), así como en la página web del BME Growth (<https://www.bmegrowth.es>). La información de la Presentación y las opiniones que se realicen se han de entender realizadas en la fecha de la Presentación y están sujetas a cambios sin previo aviso. No se pretende proporcionar, y así ha de entenderse, un análisis completo y comprensivo de la situación comercial o financiera de la Sociedad, ni de su proyección futura. Además, la información contenida en la Presentación no ha sido verificada independientemente, a excepción de los datos financieros extraídos de la auditoría de la Sociedad y de información de compañías de análisis independiente. En este sentido, determinada información financiera incluida en la Presentación podría no estar auditada, revisada o verificada por un auditor externo independiente tal y como se indica a continuación, además de haber podido ser redondeada o suministrada por aproximación por lo que algunas cantidades podrían no corresponderse con el total reflejado. Ni la Sociedad ni ninguna otra persona se encuentra obligada a actualizar o mantener actualizada la información contenida en la Presentación ni a informar de cualquier cambio y cualquier opinión expresada en relación a la misma está sujeta a cambios sin notificación previa.

La comprobación de los datos efectuada del ejercicio 2023 ha sido objeto de una auditoría completa por parte del auditor de la Sociedad KPMG Auditores S.L.



ÍNDICE

1. Líneas Generales 2023.
2. Composición societaria.
3. Cuentas anuales 2023.
 - i. Introducción.
 - ii. Cifra de Negocio, EBITDA y Beneficio.
 - iii. Generación de Caja.
 - iv. Balance.
4. Contexto del Plan Estratégico 2028.
5. Situación Mercado BME. Inversores y Accionistas.
6. Compromiso ESG.

EJERCICIO 2023

Líneas Generales



1. Crecimiento Orgánico:

- Importante incremento en Ventas.
- Muy importante incremento de EBITDA y Beneficio.
- Continúa el crecimiento en el Sector Retail, el Producto Software y la Recurrencia de los ingresos.

2. Crecimiento Inorgánico:

- Compra del 40+12% de Nextt, foco en software para hostelería (target estratégico).

3. Plan Estratégico:

- Mandato al Consejo Administración para trabajar en un PE a 3-5 años.

4. Evolución del Mercado:

- Empeoramiento de la liquidez en 2023 y mejora muy importante en 2024.

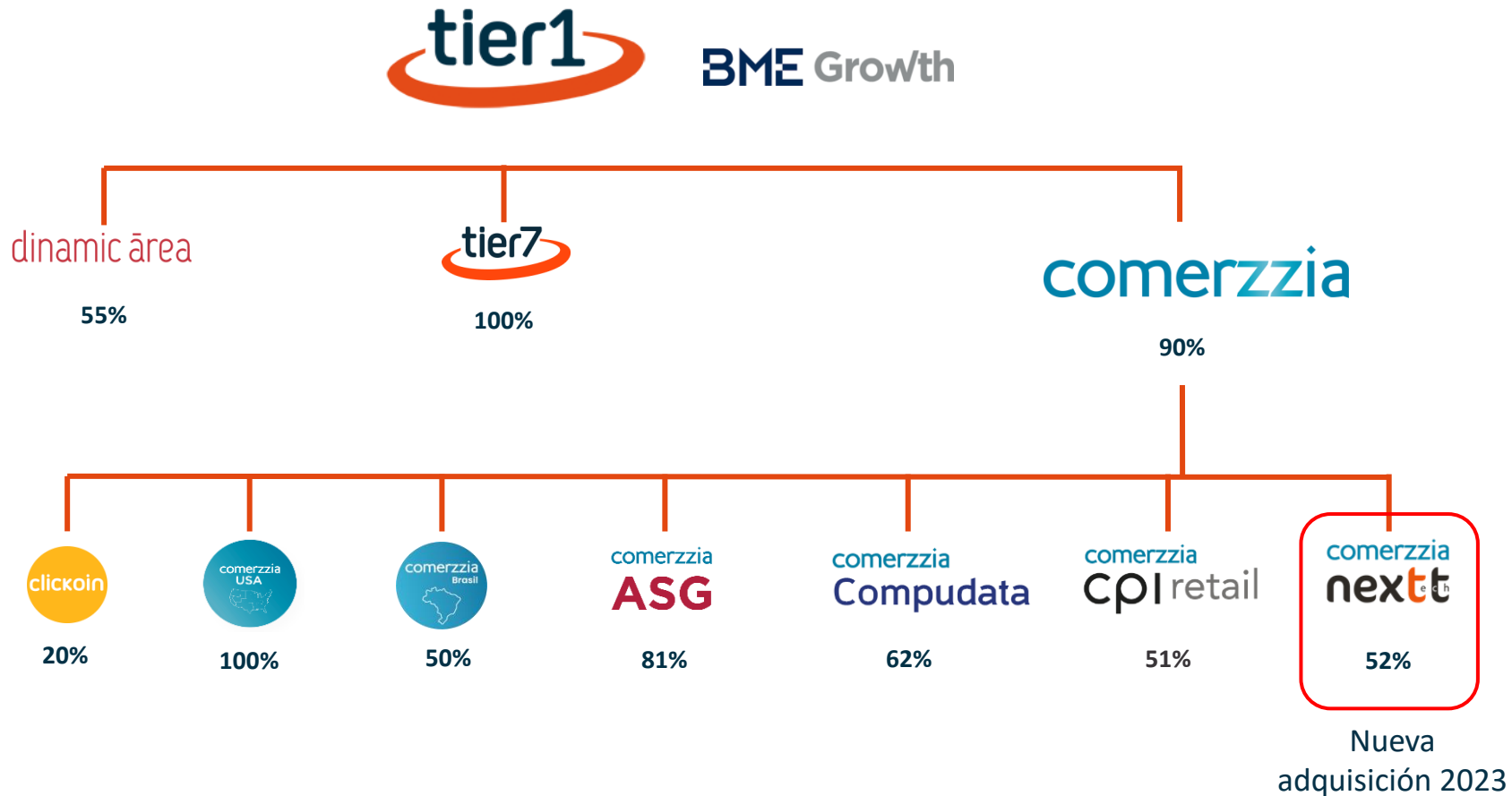
5. Retribución al accionista:

- 770 m€ en 2024; 2,57 M€ desde salida al BME

EJERCICIO 2023

Composición Societaria





CUENTAS ANUALES 2023

**Cifras y Hechos
Desatacados**

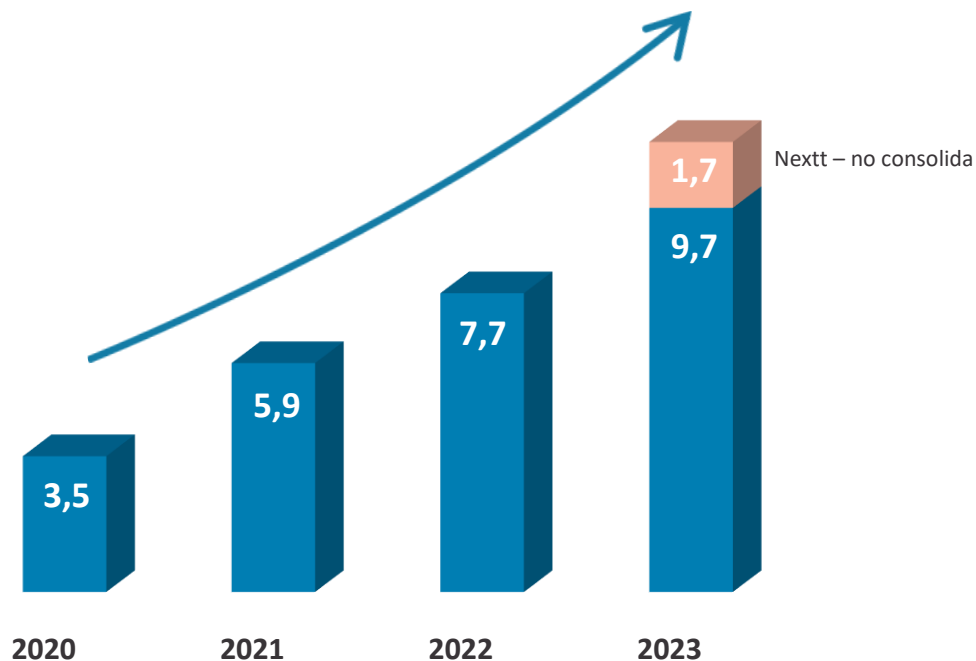


- 1. Cuentas Anuales disponibles desde la convocatoria de la Junta.**
- 2. Auditadas por KPMG con Opinión Favorable.**
- 3. Cuentas Anuales Individuales y Consolidadas.**
- 4. Perímetro de Consolidación**
 - Tier1 Technology (sociedad dominante).
 - Tier7 Innovation.
 - Comerzzia.
 - ASG.
 - Dinamic Area.
 - Computata.
 - CPI Retail.
 - Nextt (por puesta en equivalencia).

Datos en miles de euros	2023	2022	2021	2020
Cifra de Negocios (CdN)	21.816	18.300	17.083	12.867
Δ Cifra de negocios sobre año anterior	19,2%	7,1%	32,7%	28,6%
Nuevo M&A: Nextt (no consolida)	+1.700			

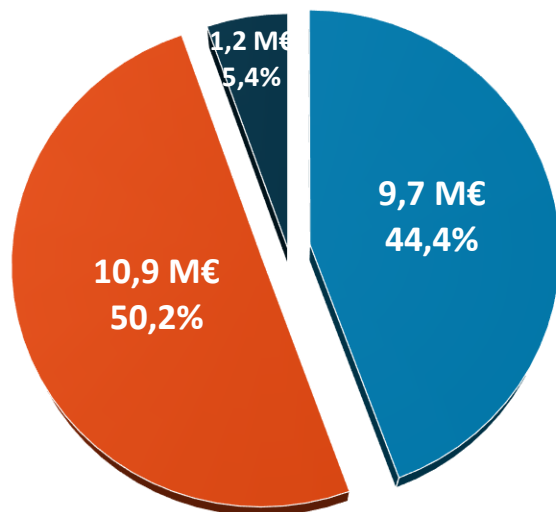
➤ Fuerte crecimiento de ventas:

- **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.



- Tasa media de **crecimiento anual** Producto Software del **40%** desde 2020.
- **Fidelización** de clientes y **Alta recurrencia**.
- Target, clientes top retail.

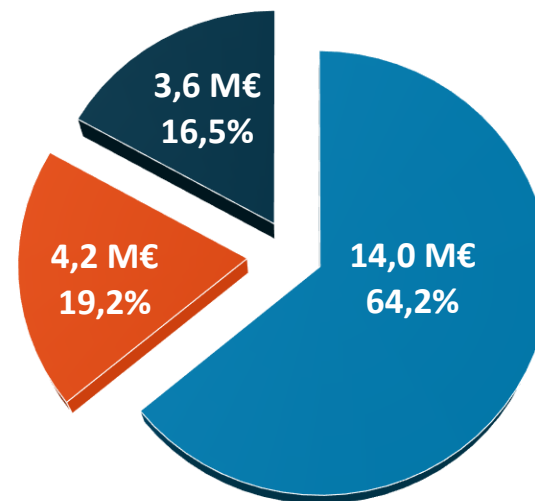
Ventas por Línea de Negocio 2023



■ Producto Software ■ Servicios IT ■ Otros

- **Crecimiento en las dos principales líneas.**
- **Incremento Software s/aa: 26%**

Ventas por Sectores 2023



■ Retail ■ Industria y Servicios ■ Admon. Pública

- **El sector Retail representa el 64%**
- **Crecimiento s/aa del 16,4% en Retail, sector estratégico.**

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 ingresos son recurrentes** (contratos mantenimiento 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 m€/mes**.

Datos en millones de euros	2023	2022	% Δ s/aa	2021	2020	2019
Cifra de Negocios (CdN)	21.816	18.300	19,2%	17.083	12.867	10.008
EBITDA	3.149	1.899	65,9%	2.248	1.447	1.232
Beneficio sociedad dominante (Bº)	1.707	891	91,5%	1.205	849	641
% EBITDA / CdN	14,4%	10,4%		13,2%	11,2%	12,3%
% Bº /CdN	7,8%	4,9%		7,1%	6,6%	6,4%

- **Crecimiento del EBITDA de un 65,9% sobre 2022.**
- **Crecimiento del Beneficio de un 91,5% sobre 2022.**

CRECIMIENTO DE INGRESOS Y RENTABILIDAD

Datos en miles de euros	2023	2022	Datos en miles de euros	2023	2022
Inmovilizado intangible	2.234	2.535	Fondos Propios	6.320	4.890
Inmovilizado tangible	828	894	Otros	1.139	996
Otros activos no corrientes	239	86	PATRIMONIO NETO	7.459	5.886
ACTIVO NO CORRIENTE	3.301	3.515	PASIVO NO CORRIENTE	1.281	1.855
Clientes y deudores	5.990	7.224	Deudas	447	418
Otros corrientes	299	418	Acreedores y otros	4.076	3.948
Tesorería	4.392	1.654	Periodificaciones y otros	719	703
ACTIVO CORRIENTE	10.681	9.296	PASIVO CORRIENTE	5.242	5.069
TOTAL ACTIVOS	13.982	12.811	TOTAL PN Y PASIVOS	13.982	12.811

- **Balance Líquido.** Activos corrientes = 76'4% de los activos totales. 72,6% en 2022.
- **Balance Solvente.** Patrimonio neto = 53,3% del Activo Total. 45,9% en 2022.
- **Elevada Liquidez** para financiar nuevas inversiones.

Datos en miles de euros	2023	2022
Efectivo	4.392	1.654
Deuda bancaria a c/p	(208)	(180)
Deuda bancaria a l/p	(333)	(531)
Deuda blanda a c/p	(91)	(92)
Deuda blanda a l/p	(635)	(758)
Total Deuda	(1.267)	(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.

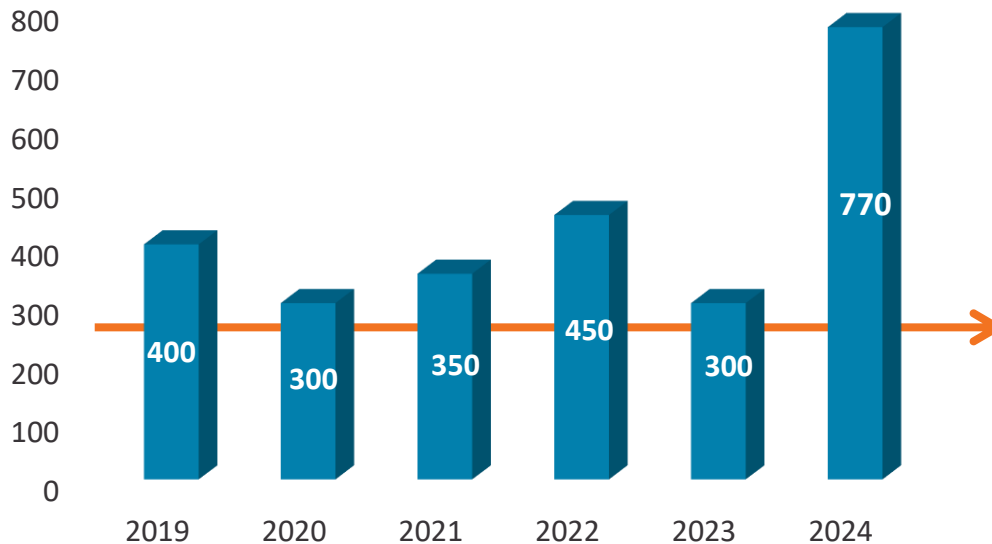
Datos en miles de euros	2023	2022
Generados por las operaciones	2.917	1.825
Cambios en el capital circulante	1.332	(1.531)
Otros flujos de explotación	(398)	(154)
Flujos actividades de explotación	3.850	140
Flujos de actividades de inversión	(687)	(665)
Instrumentos de patrimonio	291	(179)
Instrumentos de pasivos financieros (deudas fi + deuda blanda)	(324)	(87)
Dividendos	(393)	(460)
Flujos de actividades de financiación	(426)	(727)
AUMENTO DEL EFECTIVO	2.738	(1.252)

Datos en miles de euros	2023	Datos en miles de euros	2023
Cash Flow Operaciones	2.917	Adquisiciones Operaciones Societarias (Nextt)	-200
Capital Circulante	1.332	Inversión Producto Software	-506
Instrumentos de Patrimonio (autocartera y subv.)	291	Dividendos	-393
		Otros (principalmente IS y devolución deuda)	-703
	4.540		-1.802
AUMENTO DEL EFECTIVO	2.738		

- Crecimiento del 60 % del efectivo generado por las Operaciones.
- Crecimiento en cifra de negocios con aumento importante del Circulante.

MUY ALTA GENERACIÓN DE CAJA

Dividendos 2019-2024



Creación de valor
para el accionista

2,57M€
desde salida BME

- Mantenimiento de la **política de retribución al accionista** desde cotización en BME Growth.

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 podía ejecutar Comerzzia a voluntad dentro de los siguientes 12 meses.

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

Ejecutada opción de compra en febrero 2024





Grupo
tier1

1. Fuerte Crecimiento en Ventas y Rentabilidad.
2. Alta Recurrencia en Ventas.
3. Mayor Calidad del EBITDA (Producto Software).
4. Contratos con Grandes Compañías del Retail.
5. Balance Líquido y Solvente.
6. Muy Importante Generación de Caja.
7. Continuidad en la Política de retribución al accionista.
8. Compra de Nextt, foco restauración.

PRIME 2028

Contexto Plan Estratégico



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

- MANDATO → Liderar el Plan Estratégico de la compañía a 5 años.

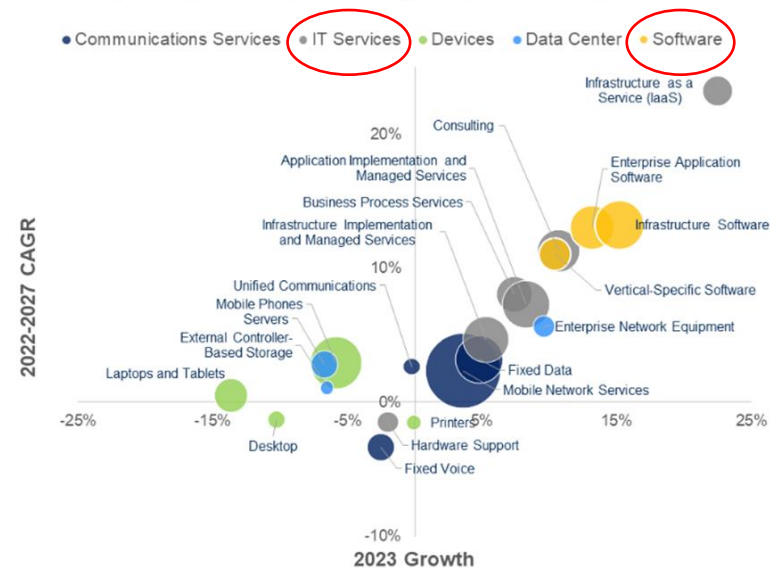
Total Retail IT Spending by Industry and Subindustry, Worldwide, 2022-2028 (Millions of Constant U.S. Dollars)

Vertical 1	Vertical 2	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2023 Growth	2024 Growth	2025 Growth	2026 Growth	2027 Growth	2028 Growth	CAGR 2023-2028
Retail	Grocery	37.310	39.311	42.246	45.929	49.754	53.580	57.531	5,4%	7,5%	8,7%	8,3%	7,7%	7,4%	7,9%
	General Retailers	42.148	44.248	47.368	51.379	55.645	60.267	65.142	5,0%	7,1%	8,5%	8,3%	8,3%	8,1%	8,0%
	Quick-Service Restaurants	6.587	6.949	7.474	8.163	8.888	9.654	10.457	5,5%	7,6%	9,2%	8,9%	8,6%	8,3%	8,5%
	Specialty Soft Lines	15.608	16.268	17.360	18.766	20.216	21.739	23.299	4,2%	6,7%	8,1%	7,7%	7,5%	7,2%	7,4%
	Specialty Hard Lines	15.938	16.654	17.849	19.404	21.021	22.713	24.424	4,5%	7,2%	8,7%	8,3%	8,1%	7,5%	8,0%
	Other Retail	69.007	71.944	76.508	82.308	88.218	94.220	100.203	4,3%	6,3%	7,6%	7,2%	6,8%	6,3%	6,9%
Grand Total		186.598	195.373	208.806	225.948	243.742	262.174	281.056	4,7%	6,9%	8,2%	7,9%	7,6%	7,2%	7,5%

CAGR = compound annual growth rate

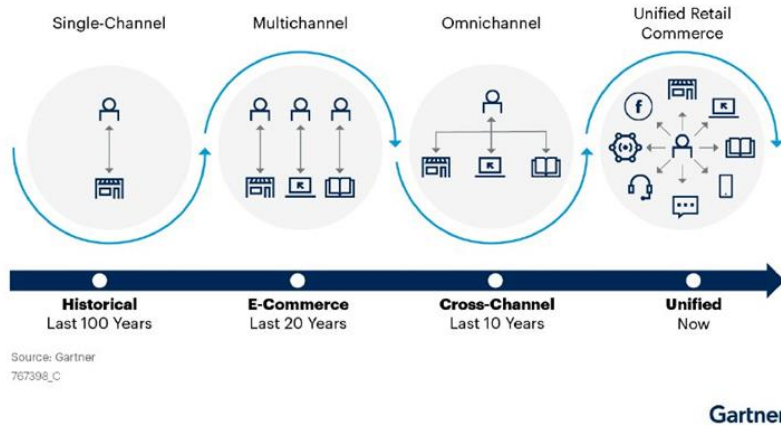
Source: Gartner (March 2024)

Global IT Spending Growth by Market Segment (Constant US\$)



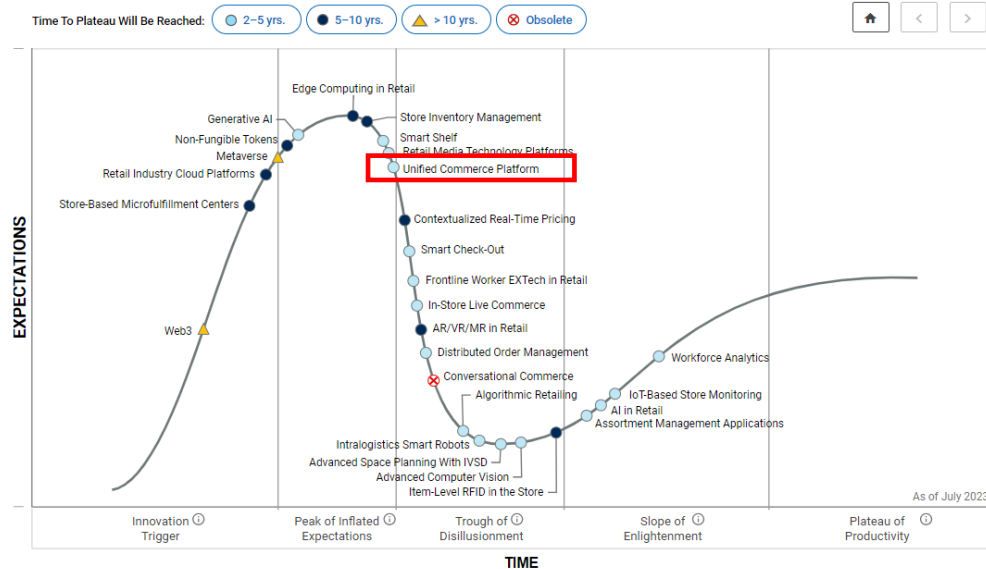
1. Importante Crecimiento sostenido en Gasto en IT Retail

The Evolution of Modern Retail



“Los clientes quieren poder **comprar en cualquier momento, en cualquier lugar y a través de cualquier punto de contacto**... esperan una **experiencia unificada** que atraviese fácilmente entre lo online y lo offline, converja con lo móvil, lo social y el Internet de las cosas (IoT), y pueda servirles donde y cuando lo deseen ...”.

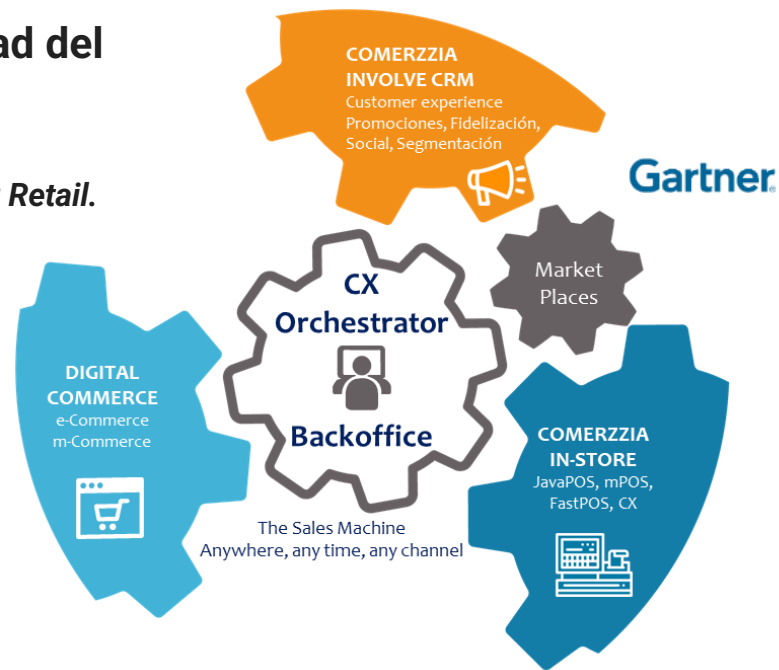
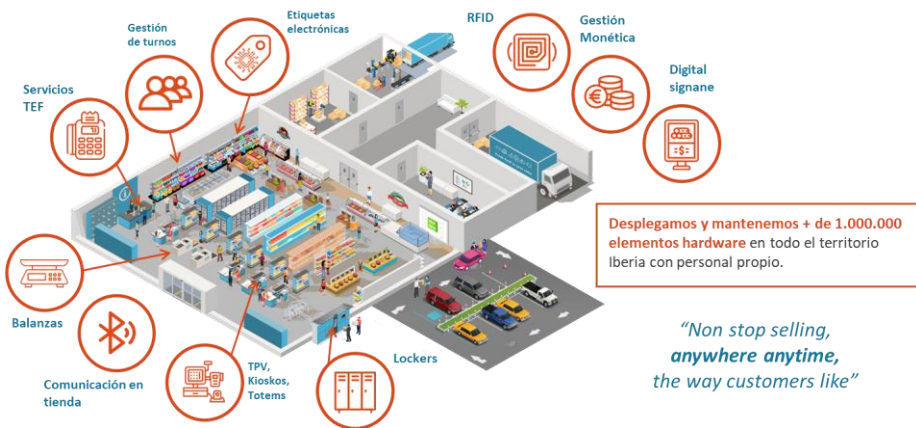
2. La Necesidad de nuestros Clientes → Comercio Unificado, principal driver del cambio.



... 3. En el momento justo

... 4. Las Fortalezas de Tier1 casan con la Oportunidad del Mercado.

- ➔ **Marca y producto COMERZZIA reconocida en el mercado del sector Retail.**
- ➔ **Expertise en Procesos, Tecnología y Software.**
- ➔ **Offering integral para el Retail.**



comerzzia es una plataforma modular de **COMERCIO UNIFICADO** 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.

Presentación plan Estratégico: última semana de junio

SITUACIÓN MERCADO BME

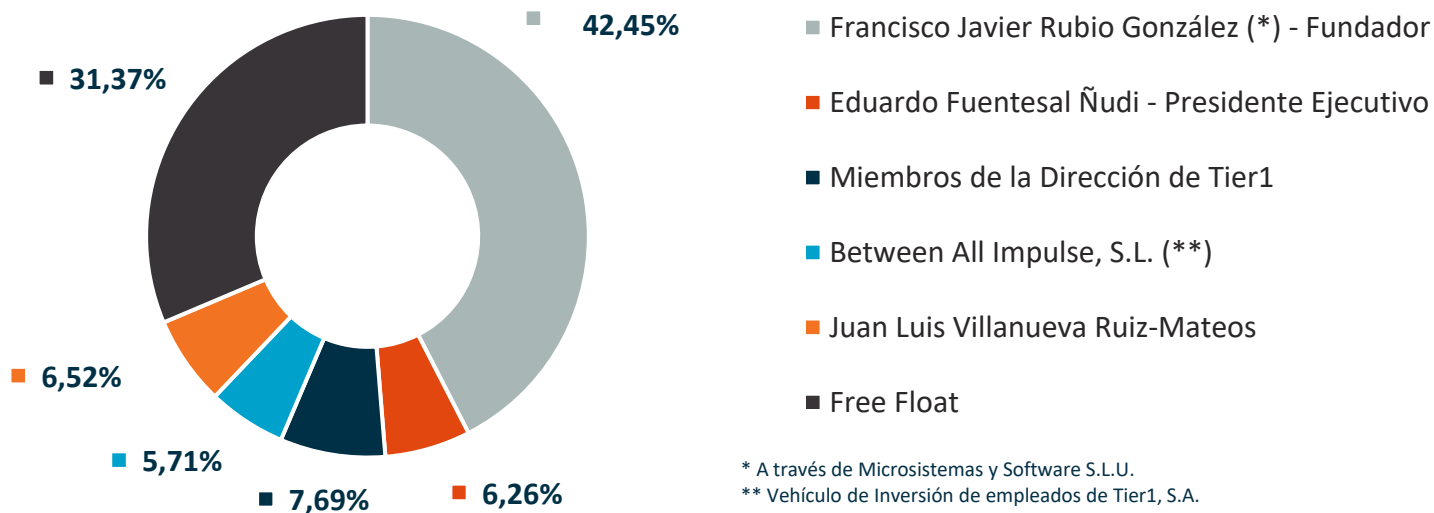
**Inversores y
Accionistas**



Valor de la acción por debajo de su valor razonable.



- Plan propuesto a principios de 2024 para cambiar la tendencia:
 - 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.
- **Management comprometido:** participación del equipo fundador y del equipo directivo cercano al 60%.
- **Vinculación de los empleados al proyecto** a través de la sociedad Between All Impulse S.L.

- 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.

ESG

Compromiso Social 2023-24





MEDIOAMBIENTE



Certificados en la normativa internacional ISO 14001 sistemas de gestión ambiental

Nuestra certificación ISO 14001 es el reflejo del firme compromiso del Grupo Tier1 con la sostenibilidad ambiental, donde demostramos nuestra dedicación a través de prácticas clave diseñadas para reducir nuestro impacto en el planeta y fomentar una mejora continua.

Este compromiso nos posiciona competitivamente en el ámbito internacional, destacando la importancia de una gestión ambiental responsable, una clave para el futuro del planeta y una exigencia global para países y empresas.



SOCIAL

Integración laboral de personas con diversidad

Fundación Valentín de Madariaga

Conmemoración del Día de la discapacidad ADECCO

Pádel Solidario Colegio Portaceli / Univ. Loyola

Cross solidario Hdad del Carmen de San Juan de Aznalfarache





DEPORTE

Casa del Ajedrez de Sevilla (CAS) Equipo de Ajedrez
C.D. David Castedo Equipo de fútbol juvenil





INVESTIGACIÓN Y UNIVERSIDADES

ARUS

Equipo de fórmula student de la Universidad de Sevilla.





CULTURA

PATROCINIO DE ICÓNICA FEST 2024

Festival de música que se celebra en la Plaza de España de Sevilla con cerca de una treintena de conciertos de artistas nacionales e internacionales. El año pasado asistieron más de 100.000 personas. Tier1 será también partner tecnológico del evento mediante su software para HORECA: comerzzia Nextt.



ICÓNICA
santalucía

SEVILLA FEST

PATROCINADOR OFICIAL TECNOLÓGICO
DE ICÓNICA SANTALUCÍA SEVILLA FEST





GOBERNANZA

TRANSPARENCIA Y EFICACIA

Nuestra estructura y órganos de gobierno se rigen por valores y principios éticos que garantizan la transparencia y las mejores prácticas de gestión para nuestros empleados, clientes y accionistas.





ir@tier1.es



SEVILLA
954 467 690

MADRID
910 609 797

BARCELONA
937 375 858

CANARIAS
828 814 411

PORTUGAL
+351.21 780 4000



TIER1 TECHNOLOGY, S.A.

SHAREHOLDER'S MEETING

23 May 2024

This document (“the Presentation”) and the information contained therein are presented by Tier1 (“the Company”) for informational purposes only. These materials should not be considered as a substitute for the exercise of independent judgment and under no circumstances should they be considered as an offer to sell or as a solicitation of an offer to buy any security, nor are they a recommendation to sell or buy securities. The information contained in the Presentation complies with the current regulations of the BME Growth segment of BME MTF Equity.

Any investment decision must be made on the basis of an independent review of publicly available information by a potential investor.

The information contained in the Presentation is not complete and must be examined in conjunction with the information available from the Company on its website (<https://www.tier1.es>), as well as on the BME Growth website (<https://www.bmegrowth.es>). The information in the Presentation and the opinions made are to be understood as made on the date of the Presentation and are subject to change without prior notice. It is not intended to provide, and so should be understood, a complete and comprehensive analysis of the commercial or financial situation of the Company, or of its future projection. Furthermore, the information contained in the Presentation has not been independently verified, with the exception of the financial data obtained from the Company's audit and information from independent analysis companies. In this sense, certain financial information included in the Presentation may not be audited, reviewed or verified by an independent external auditor as indicated below, in addition to having been rounded or supplied by approximation, so that some amounts may not correspond with the total reflected. Neither the Company nor any other person is obliged to update or keep the information contained in the Presentation up to date or to report any change, and any opinion expressed in relation to it is subject to change without prior notice.

The verification of the data carried out for the year 2023 has been the subject of a complete audit by the auditor of the Company KPMG Auditores, S.L.



CONTENTS

1. General Guidelines 2023.
2. Corporate Statement.
3. 2023 Annual Accounts.
 - i. Introduction.
 - ii. Turnover, EBITDA and Profit.
 - iii. Cash Generation.
 - iv. Balance Sheet.
4. 2028 Strategic Plan Context.
5. BME Stock Market Situation. Investors and Shareholders.
6. ESG Commitment.

2023

General guidelines



1. Organic Growth:

- Muy importante incremento de EBITDA y Beneficio.
- Significant increase in Sales.
- Very significant increase in EBITDA and Profit.
- Continued growth in the Retail Sector, the Software Product and Revenue Recurrence.

2. Inorganic Growth:

- Acquisition of 40+12% Nextt, focus in hospitality software (strategic target).

3. Strategic Plan:

- Mandate the Governing Board to work on a 3-5 year SP.

4. Market Evolution:

- Liquidity deterioration in 2023 and very significant improvement in 2024.

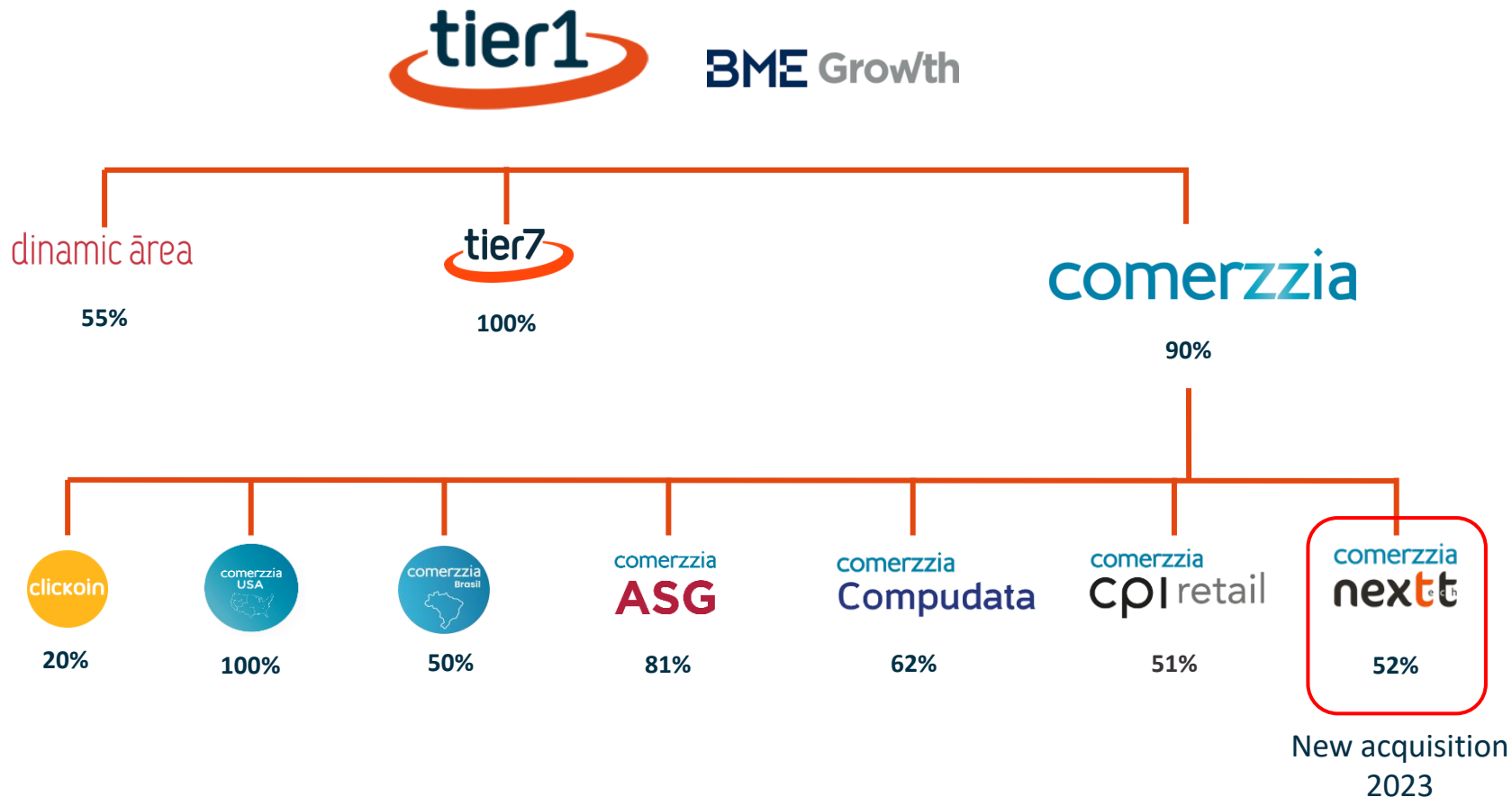
5. Shareholder retribution:

- 770 k€ in 2024; 2.57 M€ since listing in BME.

2023

Corporate Statement





2023 ANNUAL ACCOUNTS

**Figures and
Relevant Facts**

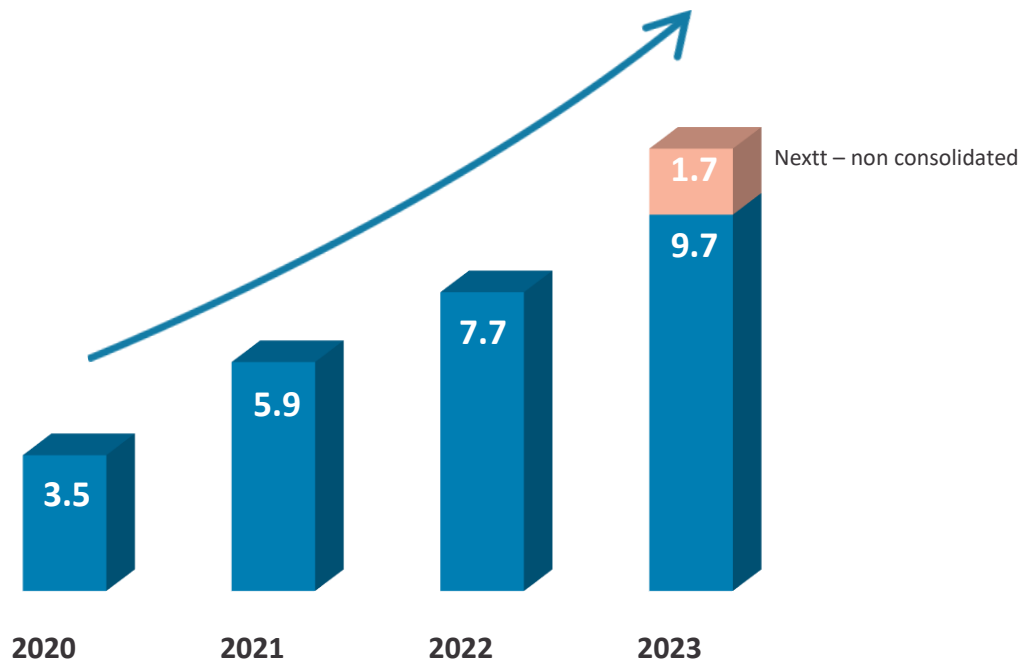


- 1. Annual Accounts availabled from the time the General Meeting.**
- 2. Audited by KPMG with a favourable opinion.**
- 3. Annual accounts for the individual and consolidated entities.**
- 4. Consolidation Perimeter**
 - Tier1 Technology (parent company).
 - Tier7 Innovation.
 - Comerzzia.
 - ASG.
 - Dinamic Area.
 - Compudata.
 - CPI Retail.
 - Nextt (by the equity method).

Thousand euros	2023	2022	2021	2020
Total Revenue (TR)	21,816	18,300	17,083	12,867
Δ Total Revenue over previous year	19.2%	7.1%	32.8%	28.6%
New M&A: Nextt (non consolidated)	+1.700			

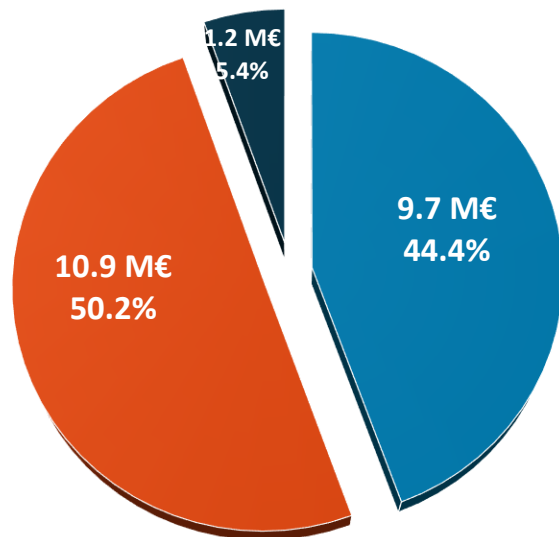
➤ Strong sales increase:

- **19% increase** in relation to previous year.
- **100% Organic Growth in 2023.**
- The effect of the completion of the Logistics activity is absorbed.



- Average **annual growth** rate Software Product **40%** since 2020.
- Clients **Loyalty** and **High recurrence**.
- Target, Top Retailers.

Bussines Lines

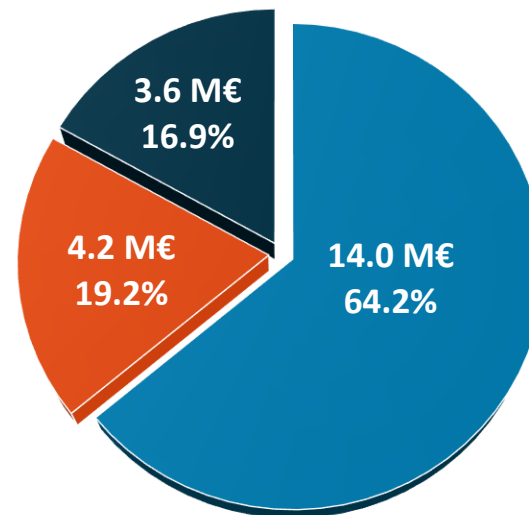


■ Software Product ■ IT Services ■ Others

➤ Growth in both main business lines.

➤ Growth in software : 26%.

Sector



■ Retail ■ Industry and Services ■ Public Sector

➤ Retail sector represent 64%.

➤ Growth in Retail: 16,4 %. Strategic sector.

Annualized Recurrent (k€/year)	2023	2022	% Δ /py
Software Product	4,301	3,544	21%
IT Services	4,826	4,515	7%
Others	1,199	1,262	(5%)
Total Annualized Recurrent	10,325	9,321	11%

- **Almost 50%** of revenues are **recurring** (long-term maintenance contracts).
- **Software Product: Δ /2022 = 21%**.
- 11% increase in total recurrent over 2022.
- **MRR** (Monthly Recurring Revenue) at December 31th equivalent to **860 thousand €/month**.

Thousand euros	2023	2022	% Δ /py	2021	2020	2019
Total Revenue (TR)	21,816	18,300	19.2%	17,083	12,867	10,008
EBITDA	3,149	1,899	65.9%	2,248	1,447	1,232
Profit attributable to the parent company	1,707	891	91.5%	1,205	849	641
% EBITDA / TR	14.4%	10.4%		13.2%	11.2%	12.3%
% Profit / TR	7.8%	4.9%		7.1%	6.6%	6.4%

- **EBITDA increase: 65,9%** over 2022.
- **Net Profit increase: 91,5%** over 2022.

GROWTH IN REVENUE AND PROFITABILITY

Thousand euros	2023	2022	Thousand euros	2023	2022
Intangible fixed assets	2,234	2,535	Equity	6,320	4,890
Tangible fixed assets	828	894	Other	1,139	996
Other fixed assets	239	86	NET EQUITY	7,459	5,886
NON CURRENT ASSETS	3,301	3,515	NON CURRENT LIABILITY	1,281	1,855
Clients and debtors	5,990	7,224	Debts	447	418
Others current assets	299	418	Creditors and other	4,076	3,948
Cash	4,392	1,654	Accruals and other	719	703
CURRENT ASSETS	10,681	9,296	CURRENT LIABILITY	5,242	5,069
TOTAL ASSETS	13,982	12,811	TOTAL EQ. AND LIABILITY	13,982	12,811

- **Liquid Balance Sheet.** Current assets = 76'4% of total assets. 72,6% in 2022.
- **Solvent Balance Sheet.** Net equity = 53,3% of Total assets. 45,9% in 2022.
- **High liquidity to finance** new investments.

Thousand euros	2023	2022
Cash	4,392	1,654
Short term bank debt	(208)	(180)
Long term bank debt	(333)	(531)
Short term soft debt	(91)	(92)
Long term soft debt	(635)	(758)
Total Debt	(1,267)	(1,561)
Excess cash over debt	3,125	93

- **Significant cash increase.**
- **Very positive financial position.**
- **Soft debt:** Very long term without interests.

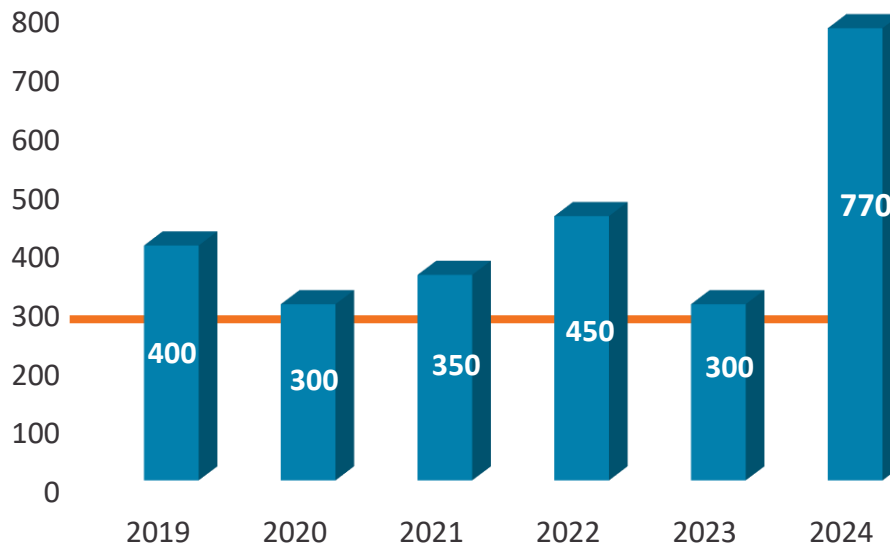
Thousand euros	2023	2022
Generated by operations	2,917	1,825
Changes in working capital	1,332	(1,531)
Other operating flows	(398)	(154)
Operating activities flows	3,850	140
Investment activities flows	(687)	(665)
Equity instrument	291	(179)
Financial liabilities instruments	(324)	(87)
Dividends	(393)	(460)
Financing activities flows	(426)	(726)
CASH GROWTH	2,738	(1,251)

Thousand euros	2023	Thousand euros	2023
Cash Flow Operations	2,917	Acquisitions. Corporate Operations	-200
Working Capital	1,332	Software Product Investment	-506
Equity Instruments (Treasury shares and grants)	291	Dividends	-393
		Other (corporation tax and debt replacement)	-703
	4,540		-1,802
CASH INCREASE	2,738		

- 60% growth in cash generated by Operations.
- Growth in turnover with a significant increase in working capital.

VERY STRONG CASH GENERATION

Dividends 2019-2024



Value creation for
the shareholder

2.57M€
from listing BME

- Continuity in the **shareholder return policy** since quoted in BME Growth.
- Dividends 2024: ~50% of profit of parent company.

NEXTT – Operation closed in September 28th, 2023.

1. Adquisition of 40% of the company.

- Company Value: 500 k€. → 40% = 200 k€.
 - Cash In / Cash Out: 50%.

2. Call Option of 12% additional (up to 52%).

- Company Value: 600 k€. 12% = 72 k€.
 - Cash In / Cash Out: 50%.

This option could be executed on Comerzzia requests within the next 12 months.

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

Purchase option exercised
on February 2024





Grupo
tier1

1. Strong Growth in Sales and Profitability.
2. High Sales Recurrence.
3. Better EBITDA Quality (Software Product).
4. Contracts with Large Retail Companies.
5. Liquid and Solvent Balance Sheet.
6. Very important Cash Generation.
7. Continuity in the Shareholder Return Policy.
8. Nextt Acquisition, focus on hospitality.

PRIME 2028

Strategic Plan Context



Executive Directors

Eduardo Fuentesal

President

Javier Rubio

Founder, majority shareholder and
Strategy Director

Leandro Gayango

General Director Tier1

Independents Directors

Carmen Baena

Consultant and Expert in Innovation,
Technology and Strategy

Alfonso Vivancos

Co-founder and Managing Director in
Scalpers

Antonio Somé

CEO in Persán

- MANDATE → To lead the company's 5 years Strategic Plan.

Total Retail IT Spending by Industry and Subindustry, Worldwide, 2022-2028 (Millions of Constant U.S. Dollars)

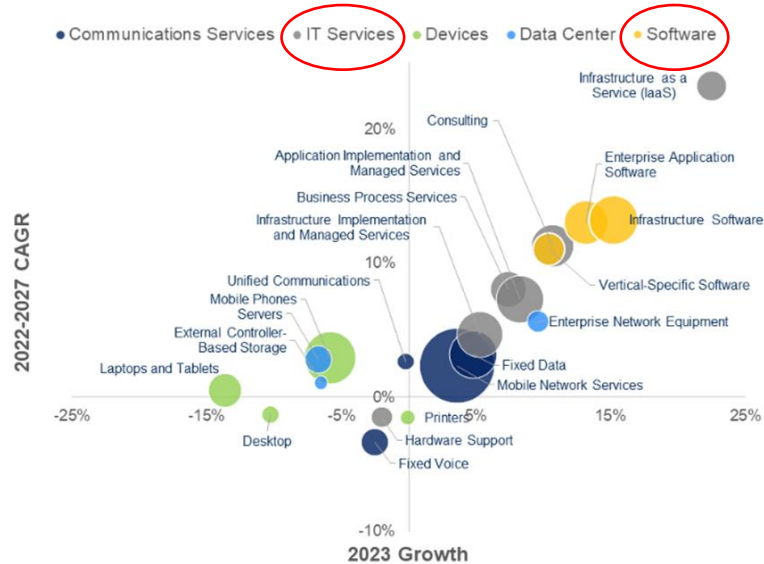
Vertical 1	Vertical 2	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2023 Growth	2024 Growth	2025 Growth	2026 Growth	2027 Growth	2028 Growth	CAGR 2023-2028
Retail	Grocery	37.310	39.311	42.246	45.929	49.754	53.580	57.531	5,4%	7,5%	8,7%	8,3%	7,7%	7,4%	7,9%
	General Retailers	42.148	44.248	47.368	51.379	55.645	60.267	65.142	5,0%	7,1%	8,5%	8,3%	8,3%	8,1%	8,0%
	Quick-Service Restaurants	6.587	6.949	7.474	8.163	8.888	9.654	10.457	5,5%	7,6%	9,2%	8,9%	8,6%	8,3%	8,5%
	Specialty Soft Lines	15.608	16.268	17.360	18.766	20.216	21.739	23.299	4,2%	6,7%	8,1%	7,7%	7,5%	7,2%	7,4%
	Specialty Hard Lines	15.938	16.654	17.849	19.404	21.021	22.713	24.424	4,5%	7,2%	8,7%	8,3%	8,1%	7,5%	8,0%
	Other Retail	69.007	71.944	76.508	82.308	88.218	94.220	100.203	4,3%	6,3%	7,6%	7,2%	6,8%	6,3%	6,9%
Grand Total		186.598	195.373	208.806	225.948	243.742	262.174	281.056	4,7%	6,9%	8,2%	7,9%	7,6%	7,2%	7,5%

CAGR = compound annual growth rate

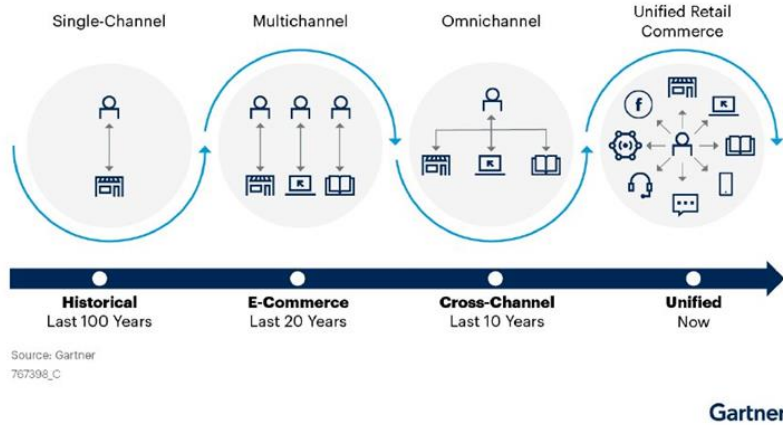
Source: Gartner (March 2024)

... 3. SIGNIFICANT SUSTAINED GROWTH IN IT RETAIL SPENDING

Global IT Spending Growth by Market Segment (Constant US\$)

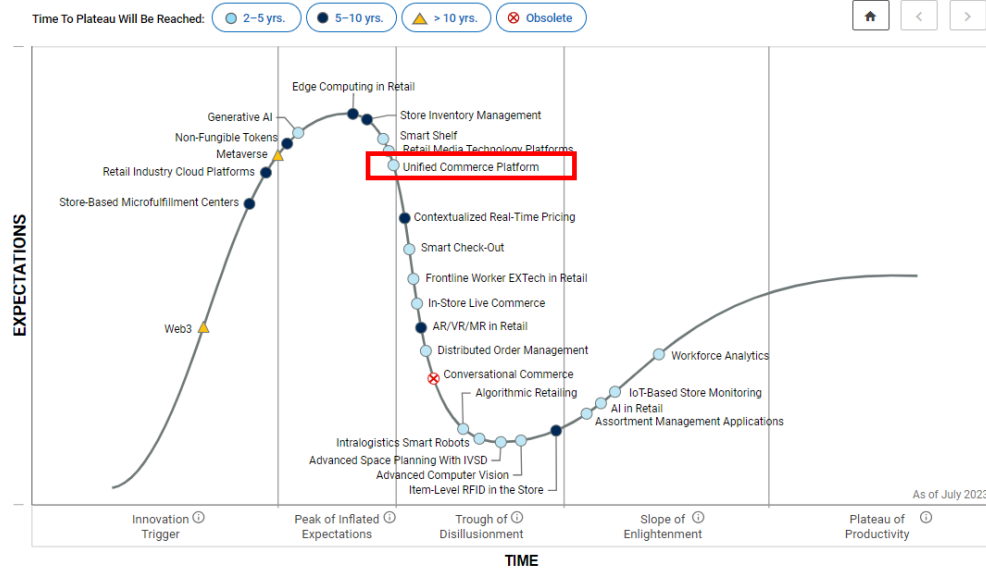


The Evolution of Modern Retail



"Customers want to be able to shop anytime, anywhere and through any touchpoint ... they expect a unified experience that easily crosses between online and offline, converges with mobile, social and the Internet of Things (IoT), and can serve them where and when they want it ...".

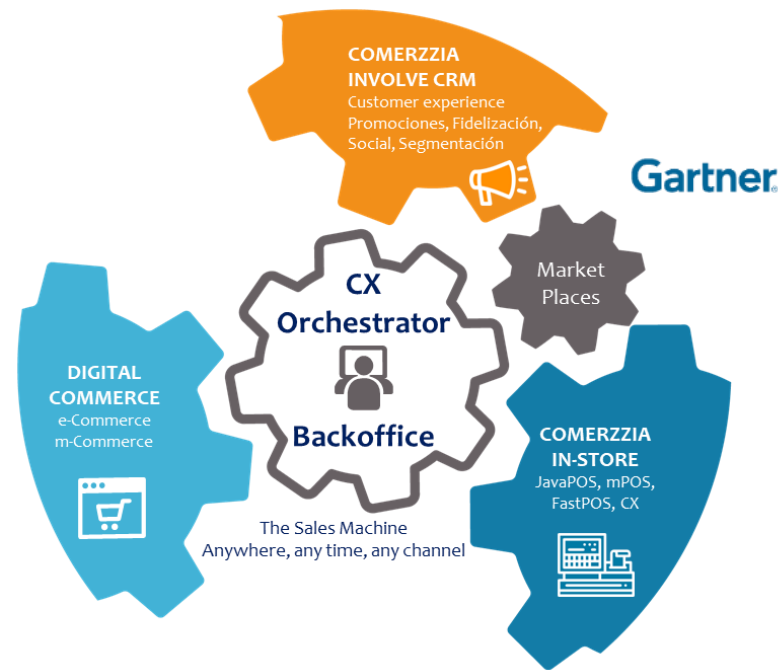
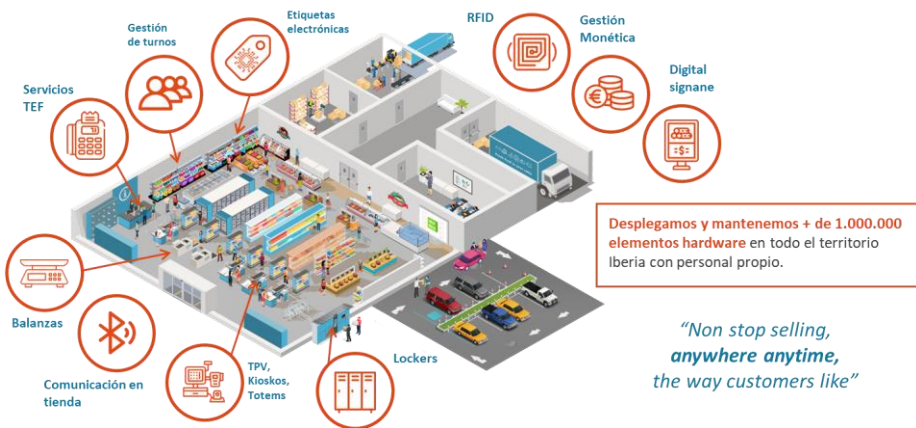
1. THE NEEDS OF OUR CLIENTS ...



... 2. AT THE RIGHT TIME

... 4. TIER1'S STRENGTHS MATCH THE MARKET OPPORTUNITY...

- 👉 **COMERZZIA brand and product recognised in the Retail market.**
- 👉 **Expertise in Processes, Technology and Software.**
- 👉 **Integral Retail Offering.**



comerzzia is a modular platform of **UNIFIED COMMERCE** for all sales commerce processes that enables retailers to optimize their customers' shopping experiences through multiple points of contact, in a consistent, **unified** and seamless way, generating greater **engagement** and sales.

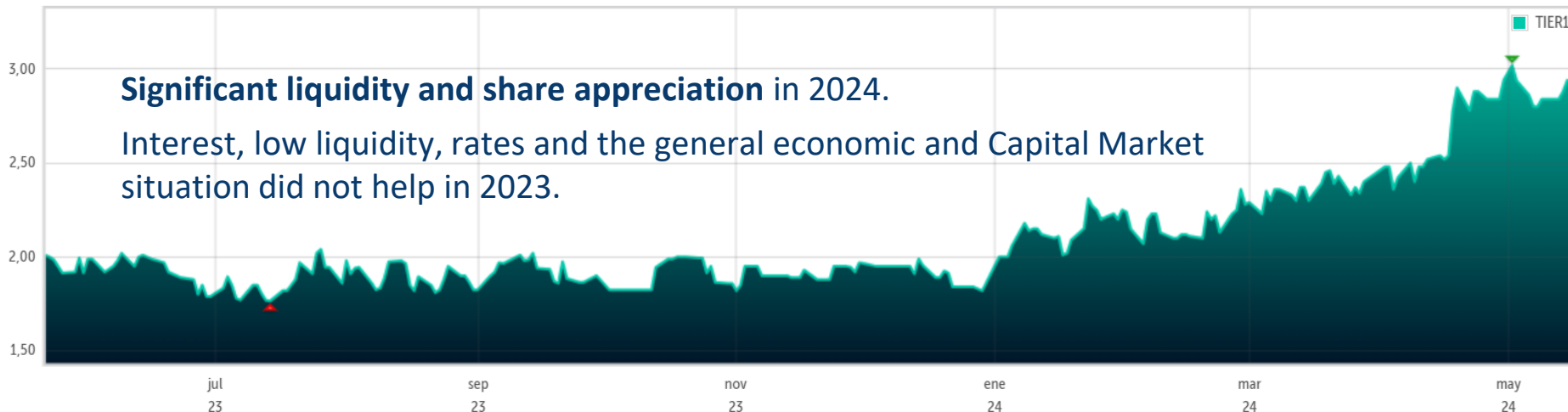
Presentation of the Strategic Plan: last week of June

BME MARKET SITUATION

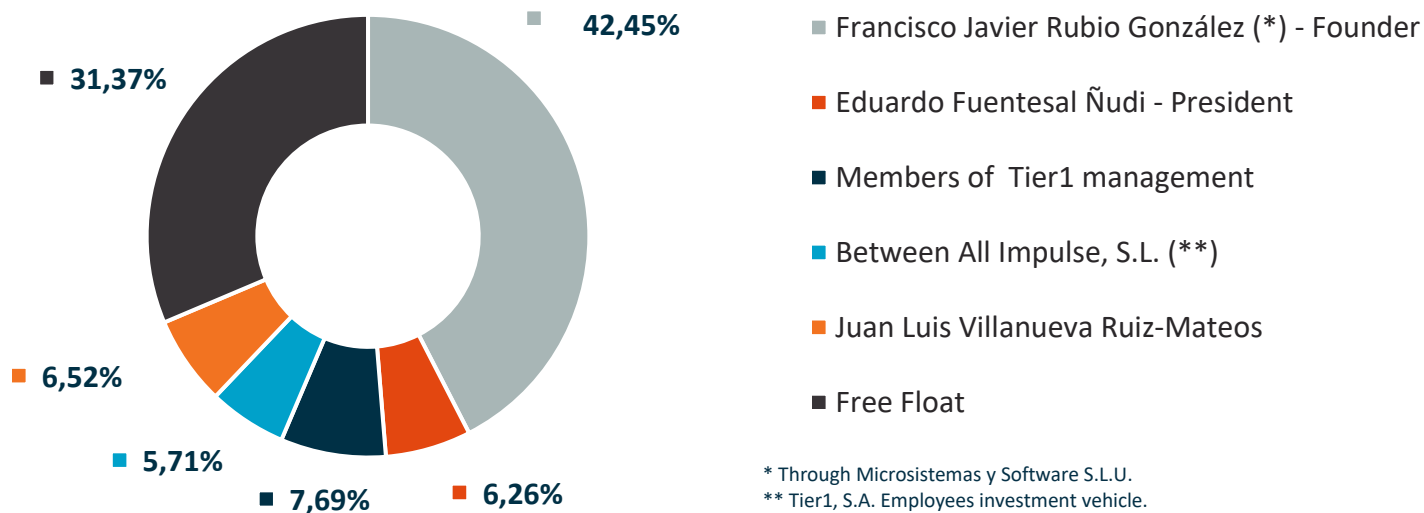
Inverstors and Shareholders



Value of the share below its fair value.



- Proposed plan at beginning of 2024 to change the trend
 - Improve the **market communications** policy.
 - Have a **Coverage Report**.
 - Loyalty policy and **attracting new investors**.



- **Liquidity:** share placements by major shareholders and split shares.
- **Commitment:** participation of the founding team and management team close to 60%.
- **Linking employees to the project** through Between All Impulse, S.L.

- Well managed company with **aligned management** (the management team is in turn a shareholder of the company).
- **Good track record**, operational.
- **Improvement of margins** in complex environments, covid, online commerce, ...
- **Adaptability to the environment.**
- **Good financial situation**, excellent debt management.
- **Solid remuneration** to the shareholder.
- Retail sector subscribed to **digital transformation.**
- **Growth, profitability and solvency.**
- **Less demanding** ratios for the investor.

ESG

Social Commitment 2023-24



 ENVIRONMENT

Certified in the international standard ISO 14001 environmental management systems.

Our ISO 14001 certification is a reflection of the Tier1 Group's strong commitment to environmental sustainability, where we demonstrate our dedication through key practices designed to reduce our impact on the planet and encourage continuous improvement.

This commitment positions us competitively in the international arena, highlighting the importance of responsible environmental management, a key to the future of the planet and a global requirement for countries and companies.



SOCIAL

Integration of people with diversity into the labour market

Valentín de Madariaga Foundation

Commemoration of Disability Day ADECCO

Solidarity Padel Portaceli School / Loyola University

Solidarity Cross Hdad del Carmen of San Juan de Aznalfarache





SPORT

Casa del Ajedrez de Sevilla (CAS) Chess Team
C.D. David Castedo Junior Football Team





INVESTIGACIÓN Y UNIVERSIDADES

ARUS

Equipo de fórmula student de la Universidad de Sevilla.





CULTURE

SPONSORSHIP OF ICÓNICA FEST 2024

Music festival held in the Plaza de España in Seville with around thirty concerts by national and international artists. Last year it was attended by more than 100,000 people. Tier1 will also be a technological partner of the event through its software for HORECA: comerzzia Nextt.



ICÓNICA
santalucía

SEVILLA FEST

IPATROCINADOR OFICIAL TECNOLÓGICO
DE ICÓNICA SANTALUCÍA SEVILLA FEST



GOVERNANCE

TRANSPARENCY AND EFFICIENCY

Our structure and governing bodies are guided by values and ethical principles, which guarantee transparency and best management practices for our clients, employees and shareholders.





ir@tier1.es



SEVILLA
954 467 690

MADRID
910 609 797

BARCELONA
937 375 858

CANARIAS
828 814 411

PORTUGAL
+351.21 780 4000