**Mejora la rentabilidad en 4 puntos respecto al 2022**

**Tier1 avanza el cierre del ejercicio 2023 con un EBITDA de 3,2 millones de euros, un 68% mayor que en 2022**

* Aumento del 19% de la cifra de negocio hasta los 21,8 millones de euros.
* Crecimiento del 48% de las ventas de producto software.
* Más de 10 millones de euros en ingresos recurrentes.
* Antonio Somé Carrillo, CEO de Persán, se incorpora al Consejo de Administración 

*Sevilla, 24 de enero de 2024 –* Tier1 (Ticker BME Growth:TR1), empresa española líder en soluciones tecnológicas, ha revelado en su presentación a inversores un 2023 de crecimiento. El pasado año marcó un hito financiero para Tier1, con un aumento del 19% en su cifra de negocios, alcanzando los 21,8 millones de euros y un EBITDA histórico de 3,2 millones, un 68% más que el año anterior.

Cabe destacar que los incrementos anteriores suponen un crecimiento 100% orgánico. Si bien la compañía también completó una operación de M&A en septiembre de 2023 con la compra del 40% de la empresa de software para restauración Next&Tech S.L., las cifras avanzadas no incluyen los 1,7 millones de euros en los que ha cerrado esta compañía ya que queda fuera del perímetro de consolidación.

El presidente de Tier1, Eduardo Fuentesal Ñudi, ha avanzado las cifras de cierre no auditadas del ejercicio 2024 durante la presentación para inversores que tuvo lugar el 23 de enero, donde también se ha realizado un track record de la evolución de compañía, se presentó la nueva composición del Consejo de Administración y se compartieron las principales líneas del plan estratégico.

También se ha anunciado la incorporación de Antonio Somé Carrillo al Consejo de Administración para reforzar la visión estratégica de la compañía. Con una facturación de 665 millones de euros al año, Persán es la compañía líder en el desarrollo, fabricación y comercialización de productos para el cuidado personal y del hogar. Don Antonio Somé Carrillo cuenta con una extensa trayectoria profesional en el sector de la industria química de gran consumo y ha trabajo con clientes líderes nacionales e internacionales en el campo de la distribución.

**Balance de Tier1 en 2023 y plan estratégico**

Las dos líneas estratégicas de negocio, software y servicios IT han vuelto a registrar importantes crecimientos. Los ingresos del producto software aumentaron un 29% hasta los 9,9 millones de euros, lo que representa un 46% del volumen total de ventas. El área de mantenimiento y despliegue de Infraestructuras IT cierra el ejercicio en 9,1 millones de euros, un 11% más respecto al 2022.

La alta recurrencia en ventas sigue siendo un punto fuerte en el modelo de negocio de Tier1, con casi un 50% de sus ingresos vinculados a contratos de medio y largo plazo, siendo el área de software el que más ha crecido en recurrencia con un incremento del 21% respecto a 2022.

El sector Retail sigue siendo un potente pilar de negocio para Tier1, con un incremento del 20%, concentrando el 66% de las ventas. También ha seguido esta tendencia positiva el sector Industria con un aumento del 20% de los ingresos, representando el 21% del total.

Sin embargo, lo más destacado de las cifras presentadas es el incremento del beneficio operativo o EBITDA, que alcanza un máximo histórico con un crecimiento del 68% hasta los 3,2 millones de euros. El margen EBIDTA sobre ingresos se sitúa en el 14,7% lo que supone una mejora de la rentabilidad de 4,3 puntos respecto al 2022.

La compañía también ha avanzado las cifras de la contratación comercial alcanzada en 2023, que asciende a los 20 millones de euros, un 70% superior al total de contratos firmados en 2022 y que supone también un hito en la historia del Grupo, según se ha informado durante la presentación.

Entre las líneas del Plan Estratégico en el que trabaja el Grupo destaca el desarrollo internacional, la consolidación del liderazgo en el sector Retail, y “reenganchar” con el sector Industrial para el que el Grupo cuenta no solo con soluciones software de alto valor sino con un gran expertise en lo referente a procesos de negocio.

**Según manifestó D. Eduardo Fuentesal Ñudi: “***Estamos muy satisfechos del desempeño logrado en estos últimos años. Somos conscientes de que tenemos un importante reto por delante, para seguir cumpliendo con las expectativas de nuestros empleados, accionistas y clientes, pero es algo que afrontamos con mucha ilusión y responsabilidad”.*

**Acerca de Grupo Tier1**

Con 30 años de experiencia en el sector de las tecnologías, Tier1 es un grupo empresarial con sede en Sevilla y presencia propia en toda Iberia. Actualmente posee tres líneas de actividad: la construcción e implantación de software, servicios IT en cuanto a despliegue y mantenimiento y servicios Praas.

Con más de 1.000 clientes y más de 300 empleados, cotiza en BME Growth desde junio de 2018, el mercado español de capitales especializado en pymes en fase de crecimiento.

El Grupo es el fabricante y propietario de comerzzia, solución de software específicamente construida para el sector Retail, y que ha venido siendo referenciada desde 2016 por la prestigiosa consultora internacional Gartner como una de las mejores soluciones a nivel mundial para abordar la casuística del comercio unificado.

Si bien cuenta con clientes en los sectores Industrial y Público, destaca su foco en el sector Retail, el cual representa más del 60% de su negocio, especializado en aportar soluciones que potencien la venta del comercio, apoyado en el valor de la marca comerzzia.

Desde 2017, el Grupo Tier1 ha venido desarrollando una estrategia de crecimiento inorgánico adquiriendo la mayoría del capital de las sociedades Dinamic Area en Sevilla, ASG en Madrid, Compudata en Bilbao y CPI Retail en Lisboa, además de la filial Comerzzia Brasil constituida en 2022 junto con su socio y partner Seidor Retail Brasil. En 2023 entra en el sector de la Restauración adquiriendo el 40% de la compañía con sede en Barcelona Next&Tech 2013.

Tier1 tiene presencia internacional y cuenta en su cartera actual con clientes en más de 20 países.

**Para más información**

[www.tier1.es](http://www.tier1.es/)

**Marketing y Comunicación de Tier1 – comerzzia**

[marketing@tier1.es](mailto:marketing@tier1.es)

[sppm@comerzzia.com](mailto:sppm@comerzzia.com)

+34 697 47 07 70