

**gigas**

Resumen  
de Resultados

2016

## Importe Neto Cifra Negocios

▲ 29% anual

**3.586**

Clientes Totales

**445**

Clientes Cloud Datacenter  
(▲ 27,1% anual)

Margen  
bruto  
74,2%

Facturación  
bruta

**€5,71 MM**

(47% de fuera de España)

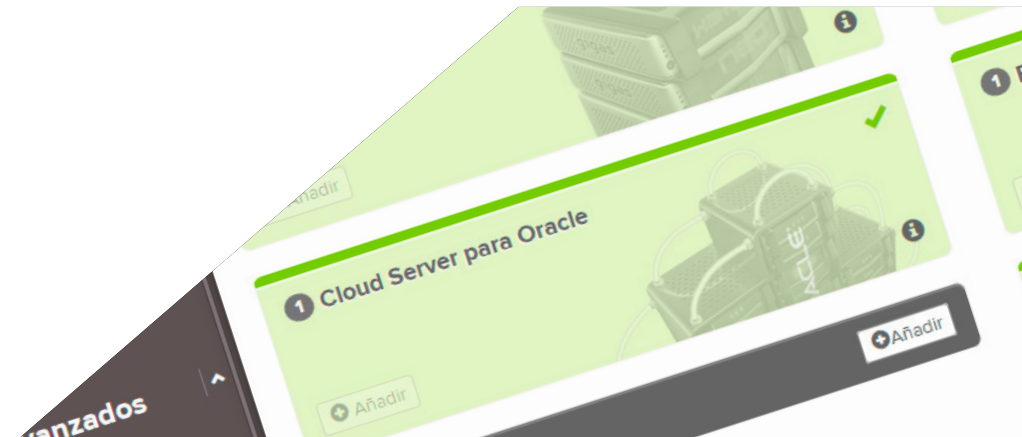
El presente documento resume los resultados y logros del ejercicio 2016 del Grupo Gigas, multinacional española especializada en cloud computing y cotizada en el Mercado Alternativo de la Bolsa de Madrid. Nuestros servicios avanzados, desplegables en tiempo real, junto a la plataforma cloud más innovadora y la obsesión por la calidad en el soporte técnico a nuestros clientes, nos permite ofrecer soluciones personalizadas de alojamiento en la nube con total escalabilidad, seguridad y la máxima potencia.

### Highlights financieros

- Total de 3.586 clientes, 445 clientes de Cloud Datacenter y 3.141 clientes de Cloud VPS (350 y 3.163 a finales de 2015 respectivamente)
- Facturación por ventas a clientes de 5,71 millones de euros (24,9% superior a 2015)
- Importe Neto Cifra de Negocios de 4,83 millones de euros (29,0% más que en 2015)
- EBITDA negativo de 186 mil euros frente EBITDA positivo de 383 mil euros en 2015, aunque sensiblemente mejor que los 398 mil euros negativos presupuestados

### Highlights operativos

- Apertura delegación México fortaleciendo de forma importante nuestra presencia en Latinoamérica
- Despliegado un cuarto datacenter en Santiago de Chile para ofrecer mejor servicio en Chile y Cono Sur
- Elegida mejor empresa de Cloud Hosting a nivel mundial, en los Cloud Awards y mejor servicio en España en los eAwards. Nombrado proveedor de servicios cloud número 1 en España por MSPmentor en su ranking de los 501 proveedores de servicios mundiales
- Puesto 126 en ranking Financial Times de las 1000 empresas europeas con mayor crecimiento entre 2012 y 2015
- Contrato distribución Marca Blanca con Intesis en Chile
- Certificación ISO 27001



**Moisés Israel – Presidente**

2016 ha sido un año importante para Gigas, en el que se han sentado las bases para seguir creciendo de forma rentable, tanto en España como en los cinco países de Latinoamérica donde ya estamos presentes. El Importe Neto de la Cifra de Negocios del ejercicio 2016 supone un crecimiento significativo del 29,0% sobre la cifra del ejercicio anterior aunque no alcanza los objetivos más ambiciosos que Gigas se había marcado en su salida al MAB.

La Compañía continúa en la senda trazada de crecimiento y ampliación de su cobertura tanto a nivel comercial (apertura de la oficina en México) como a nivel de infraestructura (datacenter nuevo en Chile, que se suma a los otros tres en España y EE.UU.) para avanzar en su visión de consolidarse como uno de los jugadores más relevantes del sector de Infraestructura como Servicio (IaaS) en los mercados de habla hispana.



*Gigas es el único adjudicatario español de servicios de cloud pública para las instituciones de la Comisión Europea.*



**Proveedor  
Oficial de cloud  
para la UE**

Apertura  
Datacenter  
**Chile**

+

Apertura  
Oficina  
**México**



Incremento Clientes  
Cloud Datacenter  
**de 350 a 445**



**22 nuevos  
acuerdos  
con partners  
locales**



**Primer acuerdo  
Marca Blanca**  
Intesis Chile

## Resumen de resultados 2016

### Resumen del año

Diego Cabezudo - Consejero Delegado

Estimado Accionista,

Nos complace presentar las cuentas del ejercicio 2016, el primer ejercicio completo después del inicio de negociación de las acciones de Gigas en el Mercado Alternativo Bursátil, el 3 de noviembre de 2015 y un ejercicio marcado por la inversión en reforzar la estructura comercial de la Sociedad y la apertura de nuevos mercados. Fruto de esas inversiones, el EBITDA de la Compañía volvió a números negativos, aunque mejor que las previsiones iniciales. Las ventas quedaron algo por debajo de lo presupuestado, debido al retraso de la apertura de la oficina de México, pero se han sentado las bases para continuar con la senda de crecimiento durante 2017, alcanzando EBITDA positivo.



Cifras en euros	2016 ENE-DIC	Var (%)	2015 ENE-DIC	Estimac. 2016	Cierre DIIM % Cmpl.
<b>Facturación a clientes</b>	<b>5.712.889</b>	<b>24,94%</b>	<b>4.572.423</b>	<b>6.620.599</b>	<b>86,3%</b>
Periodificaciones de ventas	13.100	-	(221.235)	(256.525)	-
Descuentos y promociones sobre ventas	(892.200)	47,8%	(603.508)	(734.872)	121,4%
<b>Importe neto de la cifra de negocio</b>	<b>4.833.789</b>	<b>29,0%</b>	<b>3.747.680</b>	<b>5.629.202</b>	<b>85,9%</b>
Trabajos realizados para su activo	330.226	(40,5%)	555.343	239.516	137,9%
Ingresos extraordinarios, Subvenciones y otros	13.263	-	13.287	9.366	109,6%
<b>Aprovisionamientos</b>	<b>(1.036.602)</b>	<b>17,3%</b>	<b>(883.815)</b>	<b>(1.227.020)</b>	<b>84,5%</b>
Constes de captación clientes online y terceras partes	(172.255)	43,5%	(120.076)	(184.193)	93,5%
Datacenter y conectividad	(513.161)	22,9%	(417.684)	(532.037)	96,5%
Otros aprovisionamientos	(351.186)	1,5%	(346.065)	(510.790)	68,8%
<b>Gastos de personal</b>	<b>(2.685.248)</b>	<b>39,2%</b>	<b>(1.929.155)</b>	<b>(3.282.323)</b>	<b>81,8%</b>
Sueldos, salarios y asimilados	(2.071.100)	35,8%	(1.524.994)	(2.424.621)	85,4%
Comisiones captación clientes equipo comercial	(164.585)	25,4%	(46.444)	(239.682)	68,7%
Cargas sociales	(449.563)	25,7%	(357.717)	(618.020)	72,7%
<b>Otros gastos de explotación</b>	<b>(1.633.996)</b>	<b>47,1%</b>	<b>(1.110.822)</b>	<b>(1.767.064)</b>	<b>92,5%</b>
Servicios exteriores	(1.590.396)	50,1%	(1.059.450)	(1.705.874)	93,2%
Servicios profesionales y otros	(1.071.598)	44,7%	(740.549)	(960.124)	111,6%
Marketing y publicidad	(254.421)	33,3%	(190.176)	(401.600)	63,4%
Costes internacionales excepto marketing	(264.377)	105,4%	(128.752)	(344.150)	76,8%
Pérdidas, deterioro y variación de provisiones ops. comerciales	(43.600)	-	(51.372)	(61.190)	71,3%
Otros resultados	(4.437)	(53,7%)	(9.588)	-	-
<b>Resultado bruto de explotación (EBITDA)</b>	<b>(186.005)</b>	<b>-</b>	<b>382.930</b>	<b>(398.323)</b>	<b>153,3%</b>
Resultado bruto de explotación (EBITDA) %	-3,8%	-	10,2%	-7,1%	145,6%
<b>(%) Margen bruto*</b>	<b>3.589.002</b>	<b>29,8%</b>	<b>2.766.049</b>	<b>4.101.310</b>	<b>87,5%</b>
Margen bruto %	74,2%	0,6%	73,8%	72,9%	101,9%
<b>Costes Estructurales**</b>	<b>-4.111.059</b>	<b>39,7%</b>	<b>-2.942.161</b>	<b>-4.748.515</b>	<b>86,6%</b>
Costes Estructurales	85,0%	8,3%	78,5%	84,4%	100,8%

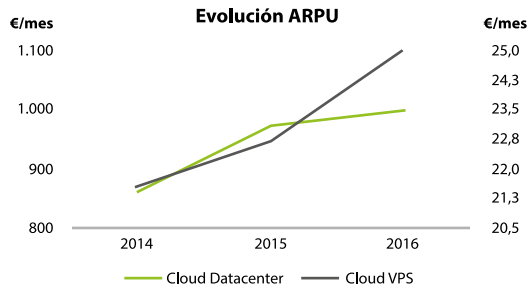
NOTA \*: Margen Bruto calculado como la diferencia entre el Importe Neto de la Cifra de Negocios menos Aprovisionamientos, Comisiones de Captación de Clientes que figuran en gastos de Personal y las Pérdidas por Deterioro y Variación de Provisiones de Operaciones Comerciales que figuran en Otros Gastos de Explotación.

NOTA \*\*: Costes Estructurales, calculados como la suma de los Gastos de Personal más Otros Gastos de Explotación y Otros Resultados, menos las Comisiones de Captación Comercial y las Pérdidas por Deterioro y Variación de Provisiones de Operaciones Comerciales. Se incluye también el porcentaje que representan del Importe Neto de la Cifra de Negocios.

## MERCADO

El mercado de Infraestructura como Servicio (IaaS) ha continuado su senda de crecimiento en los países en los que Gigas está presente, y se ha acelerado en los mercados más avanzados, con crecimientos globales estimados por analistas del sector del 56% durante el ejercicio 2016, alcanzando los 25,3 miles de millones de dólares de facturación (16,2 miles de millones de dólares en 2015). Para el año 2017, los mismos analistas estiman que el mercado global de IaaS crezca hasta los 34,6 miles de millones de dólares, representado un incremento de algo más del 36%.

La competencia se intensifica en el mercado de la Infraestructura como Servicio (IaaS) debido al crecimiento de los grandes operadores norteamericanos, pero sobre todo a la irrupción de grandes jugadores internacionales y en algunos casos operadores de telecomunicaciones locales, que llegan al mercado queriendo alcanzar cuota de mercado reduciendo precios. Gigas continúa teniendo una presencia muy relevante en los procesos de contratación de medianas y grandes empresas, compitiendo con jugadores cada vez mayores, pero haciendo valer su ventaja competitiva de empresa local, flexible, ágil y con un soporte profesional y cercano, en español, para ayudar a sus clientes en su migración a la nube. Además, Gigas continúa desarrollando relaciones estratégicas con integradores de sistemas y consultoras de tecnología locales, para aumentar la cobertura comercial de la Compañía y ofrecer un servicio más completo y cercano a sus clientes, mediante un canal que aporte servicios de valor añadido.



## CLIENTES

Gigas ofrece al mercado dos productos diferenciados, Cloud VPS y Cloud Datacenter, que cubren las necesidades de infraestructura cloud de pequeñas empresas y medianas y grandes empresas respectivamente. La Compañía finalizó el año con un total de 3.586 clientes (3.513 en 2015), de los cuales 3.141 fueron clientes de Cloud VPS (variación de -0,7% frente a los 3.163 de 2015) y el resto, 445, de Cloud Datacenter (27,1% más frente a los 350 de 2015). Gigas está centrada en ofrecer servicios de calidad a empresas y apostar por una estrategia de valor frente a una estrategia de volumen orientada a precio, reforzando su producto Cloud Datacenter y los clientes de mayor facturación en el segmento de Cloud VPS. En este sentido, durante el ejercicio 2016 se ha crecido el número de clientes gracias a las altas de los clientes de Cloud Datacenter y se ha incrementado de forma importante el ARPU (ingresos medios por cliente, del inglés *Average Revenue Per User*) de ambos segmentos, sobre todo de clientes Cloud VPS.

Así, y a pesar de la creciente guerra de precios que sufre el sector, el ARPU del Cloud VPS creció durante el año 2016 hasta los 25,0 euros por cliente y mes, frente a un ARPU el año anterior de 22,7 euros por cliente y mes, lo que supone un incremento del 10,1%. A su vez, el ARPU del Cloud Datacenter, se incrementó ligeramente hasta los 999,2 euros por cliente y mes, un 2,9% superior a los 971,1 euros por cliente y mes de 2015.

El segmento de empresas medias y grandes, a través del producto Cloud Datacenter, sigue incrementando su peso en la facturación de la Compañía, suponiendo ya el 83,4% de las ventas del año (81,4% en 2015), a pesar de representar tan solo el 12,4% del total de clientes (10,0% en 2015).



**Comprometidos  
con la seguridad  
y la privacidad  
de la información  
de nuestros clientes**

“Necesitábamos sacar a la nube nuestros servicios más críticos asegurando la total disponibilidad. Gigas nos ofrece una solución completa, acompañándonos desde el principio en la migración y con un soporte continuo e inmediato. Seguimos creciendo con Gigas porque facilita nuestro día a día y nos da tranquilidad”



**Damián Melero**  
CIO de Abba Hoteles S.A.



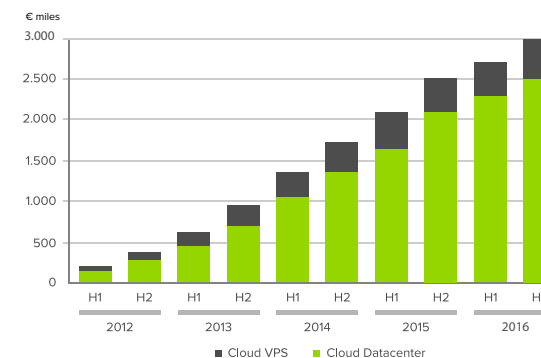
## Resumen de resultados 2016

### INFORMACIÓN FINANCIERA

La Compañía alcanzó los 5,71 millones de euros en facturación (ventas brutas a clientes) durante el ejercicio 2016, un 24,9% más que en 2015. El Importe Neto de la Cifra de Negocios (ingresos netos), una vez ajustada con la periodicidad de servicios facturados pero no prestados, así como los descuentos y promociones, alcanzó en 2016 los 4,83 millones de euros, un 29,0% más que en el ejercicio 2015.

En la gráfica a la derecha se muestra el crecimiento semestre a semestre desde el inicio, representando un crecimiento anual compuesto del 78% (10x) en el periodo.

Evolución de facturación bruta semestral



La siguiente tabla presenta la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del Grupo Gigas para el ejercicio 2016

Cifras en euros	2016 ENE-DIC
<b>Facturación a clientes</b>	<b>5.712.889</b>
Periodificaciones de ventas	13.100
Descuentos y promociones sobre ventas	(892.200)
<b>Importe neto de la cifra de negocio</b>	<b>4.833.789</b>
Trabajos realizados para su activo	330.226
Ingresos extraordinarios, Subvenciones y otros	10.263
<b>Aprovisionamientos</b>	<b>(1.036.602)</b>
Constes de captación clientes online y terceras partes	(172.255)
Datacenter y conectividad	(513.161)
Otros aprovisionamientos	(351.186)
<b>Gastos de personal</b>	<b>(2.685.248)</b>
Sueldos, salarios y asimilados	(2.071.100)
Comisiones captación clientes equipo comercial	(164.586)
Cargas sociales	(449.563)
<b>Otros gastos de explotación</b>	<b>(1.633.996)</b>
Servicios exteriores	(1.590.396)
Servicios profesionales y otros	(1.071.598)
Marketing y publicidad	(254.421)
Costes internacionales excepto marketing	(264.377)
Perdidas, deterioro y variación de provisiones ops. comerciales	(43.600)
<b>Otros resultados</b>	<b>(4.437)</b>
<b>Resultado bruto de explotación (EBITDA)</b>	<b>(186.005)</b>
<b>Resultado bruto de explotación (EBITDA) %</b>	<b>-3,8%</b>
<b>Amortización del inmovilizado</b>	<b>(799.851)</b>
<b>Resultado de explotación (EBIT)</b>	<b>(985.856)</b>
Ingresos financieros	13.668
Gastos financieros	(78.480)
Diferencias de cambio	(28.804)
<b>Resultado financiero</b>	<b>(93.617)</b>
<b>Resultado antes de impuestos (EBT)</b>	<b>(1.079.473)</b>
Impuestos sobre beneficios	306.890
<b>Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas</b>	<b>(772.583)</b>
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>(772.583)</b>

El nivel de cumplimiento de facturación a clientes, frente a las proyecciones publicadas en el Documento de Información e Incorporación al Mercado (DIIM), con motivo de la salida a bolsa de Gigas, fue sensiblemente menor del previsto, del 86,3% y de 85,9% en el Importe Neto de la Cifra de Negocios. Una parte del menor crecimiento en ingresos de la Compañía frente a lo estimado cabe atribuirse al retraso en la apertura de la oficina comercial de México que se realizó en el último trimestre del año y no ha tenido incidencia en los ingresos de la Compañía. Otra parte de ese menor crecimiento se debe atribuir a un entorno competitivo, tanto en España como en Latinoamérica, más duro de lo previsto inicialmente, principalmente debido a la participación en el sector de múltiples actores tecnológicos que intentan alcanzar cuota en un mercado que crece a tasas importantes. Finalmente, la depreciación de las divisas locales en Latinoamérica, a pesar de que la Compañía factura en dólares estadounidenses, ha impactado negativamente en las ventas en la región. Frente a ello, la Compañía ha seguido una senda de seguir ofreciendo unos servicios de calidad a precios razonables priorizando los clientes que valoran el servicio y son menos tendentes a cambios de proveedor por reducción de precios. Respecto al EBITDA, sin embargo, se mejoraron las previsiones, también debido a retrasos en las inversiones, con una mejora de más de 210 mil euros.

Los Aprovisionamientos crecieron en 2016 un 17,3%, por debajo del ratio de crecimiento de las ventas, mejorando así el margen bruto, que creció del 73,8% en 2015 al 74,2% en 2016. La mejora de los Aprovisionamientos se ve compensada por el incremento de las Comisiones de Captación de Clientes dentro de la partida de Gastos de Personal, e incluidos dentro del Margen Bruto, que representaron 118 mil euros más que el año anterior, ralentizando, por tanto, el crecimiento del Margen Bruto. En términos absolutos, dicho Margen Bruto alcanzó los 3,59 millones de euros en el ejercicio, 0,82 millones de euros y un 29,8% más que en 2015, y 1,3 puntos por encima del margen estimado en la previsión del ejercicio.

La Compañía ha seguido reforzando la estructura comercial generadora de las ventas de su principal producto, Cloud Datacenter, y por ello los Gastos de Personal sumaron un total de 2,69 millones de euros, un 39,2% más que los mismos gastos el año anterior, pero sensiblemente por debajo de los 3,28 millones de euros proyectados, debido mayormente al retraso en la apertura de la oficina de México y algunas otras contrataciones. Este importe incluye los costes de los planes de incentivos con instrumentos de patrimonio, explicados en detalle en la sección 3.2 del DIIM publicado en septiembre de 2015 y en el Hecho Relevante de fecha 14 de junio de 2016, relativo a la aprobación de un nuevo plan de incentivos.

Otros Gastos de Explotación, con un total de 1,63 millones de euros, supuso un fuerte incremento de un 47,1% frente a los gastos de 1,11 millones de euros en 2015 (aunque menor que los 1,77 presupuestados) debido al incremento de las actividades de marketing relacionadas con el producto Cloud Datacenter así como a un mayor gasto en las partidas de Servicios Profesionales y Costes Internacionales por el refuerzo de las estructuras de las oficinas comerciales de Colombia, Panamá, Chile y Perú y la apertura de la nueva oficina comercial de México. El incremento de los gastos de la partida de Servicios Profesionales ha sido debido principalmente a los costes administrativos y legales debidos a la apertura de nuevas filiales, los costes de gestión vinculados a la presencia en el MAB de la Compañía, los gastos de agencias de recruitment (búsqueda de personal) y los costes asociados con la implantación de dos certificaciones de seguridad que se mencionan más adelante.

La Sociedad pasó del EBITDA positivo de 2015 a un EBITDA negativo de 0,19 millones de euros en el ejercicio 2016, unos 0,21 mil euros mejor que la previsión realizada en el DIIM, que incluía un EBITDA negativo de 0,40 millones de euros. El ratio de EBITDA/ingresos netos se situó en 2016 en el -3,8%, mejorando el -7,1% previsto.

# TOP FT

## FINANCIAL TIMES

Europe's Fastest Growing  
Companies 2017

Puesto 126 en ranking Financial Times  
de las 1000 empresas europeas  
más innovadoras y con mayor crecimiento  
en el periodo 2012 y 2015

Las compras en el ejercicio 2016 de Inmovilizado Material alcanzaron los 0,90 millones de euros, por debajo de lo proyectado, incluyendo el despliegue de un nuevo datacenter en Chile, el cuarto de la Compañía, para servir mejor a los clientes del Cono Sur. Asimismo, las amortizaciones del inmovilizado durante 2016 sumaron 0,80 millones de euros, que añadido a los costes financieros de 0,09 millones de euros y el impacto positivo del Impuesto sobre Beneficios de 0,31 millones de euros, resultaron en un Resultado Neto negativo del ejercicio de 0,77 millones de euros.

La Compañía finalizó el ejercicio con unos activos intangibles de 1,46 millones de euros, en su mayoría aplicaciones informáticas desarrolladas internamente, para soportar la plataforma de cloud computing de Gigas, y 1,94 millones de euros en Inmovilizado Material, correspondiente a equipos informáticos para prestar sus servicios.

La partida de clientes aumentó en términos absolutos durante el 2016 hasta los 0,75 millones de euros, debido principalmente al crecimiento de la cifra de negocio del Grupo.

La Compañía finalizó el ejercicio 2016 con una deuda financiera total de 2,83 millones de euros con entidades de crédito, contratos de arrendamiento financiero e instituciones públicas (Ministerio de Industria, Energía y Turismo y ENISA) por proyectos de I+D, lo que supuso una reducción del 2,1% frente a los 2,89 millones al cierre de 2015. Durante el ejercicio se formalizaron contratos de financiación por valor de 0,51 millones de euros (1,04 millones en 2015).

ACTIVO			PASIVO		
	2016	2015		2016	2015
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>5.733.171</b>	<b>4.811.449</b>	<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>4.523.141</b>	<b>5.133.528</b>
Activo Intangible	1.456.863	1.303.045	Fondos Propios	4.453.034	5.149.382
Desarrollo	-	484.480	Capital	85.500	85.500
Licencias, Patentes	43.864	48.738	Primas de Emisión	8.427.562	8.427.562
Programas Informáticos	1.412.999	769.827	Reservas	(243.602)	(243.602)
Inmovilizado Material	1.940.353	1.652.143	Acciones Propias	(241.345)	(267.979)
Inversiones financieras a largo plazo	447.117	428.572	Resultados de Ejercicios Anteriores	(2.940.286)	(2.729.455)
Activos por impuesto diferido	1.888.838	1.427.689	Resultado del Ejercicio	(772.583)	(210.831)
			Otros Instrumentos de Patrimonio Neto	137.787	88.187
			Diferencias de Conversión	36.560	(58.745)
			Subvenciones, Donaciones y Legados	33.548	42.911
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>3.000.009</b>	<b>4.390.849</b>	<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>1.874.466</b>	<b>2.323.062</b>
Deudores Comerciales y otras cuentas a cobrar	814.692	774.312	Deudas a Largo Plazo	1.814.990	2.320.238
Clientes por ventas y prestaciones de Serv.	751.513	601.612	Pasivos por Impuestos Diferidos	59.476	2.824
Deudores varios y personal	35.463	12.636	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>2.335.573</b>	<b>1.745.708</b>
Activos por impuesto corriente	27.716	15.267	Provisiones a Corto Plazo	138.303	81.419
Otros Créditos con la Administración Pública	-	164.797	Deudas a Corto Plazo	1.728.000	1.181.919
Inversiones Financieras	403.047	1.594.156	Periodificaciones a Corto Plazo	469.270	482.370
Periodificaciones a corto plazo	117.101	65.203			
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.665.169	1.937.178			
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>8.733.180</b>	<b>9.202.298</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>8.733.180</b>	<b>9.202.298</b>

*“Rapidez de respuesta, flexibilidad y calidad de servicio. Más que un proveedor, un socio”*



**Auxi Ureña Serena**

Responsable de Desarrollo de Negocio. Servicios Gestionados de Ingeniería







*“Necesitábamos un proveedor de servicio con datacenter local. Gracias a Gigas conseguimos provisionar nuestra herramienta de Visual Analytics con total seguridad e inmediatez, sin que esto supusiera una inversión para los clientes de nuestra plataforma de software y transformando en servicio la inversión que hasta ahora tenían que hacer los clientes en infraestructura.”*

**Christian Gardiner**  
General Manager SAS Iberia (Spain & Portugal)



## INFORMACIÓN OPERATIVA

Gigas ha seguido recogiendo premios y reconocimientos nacionales e internacionales durante el año 2016. Entre los más destacables, la Compañía fue nombrada, por segundo año consecutivo, proveedor de servicios cloud número 1 en España por la prestigiosa revista y consultora MSPmentor en su ranking de los 501 proveedores de servicios mundiales. En enero, Gigas recibió el premio Cloud Awards al mejor Hosted Global 2015-2016, que reconoce los aspectos innovadores y diferenciales de la nube de Gigas. Además, la Compañía recibió en España el premio eAwards 2016, como mejor empresa de Cloud Hosting, que ya había recibido en 2013, y que premia a las compañías que han contribuido con su producto y su innovación a potenciar el comercio electrónico. Además, a principios de 2017, Gigas salió en el ranking del Financial Times de las 1000 empresas que más han crecido en Europa en el período 2012-2015 en el puesto 126, y ocupando el primer puesto de las tecnológicas españolas.

Además de los reconocimientos de la industria, Gigas resultó ganadora de la licitación pública de Cloud Pública de la Comisión Europea en diciembre de 2015, junto a sus partners de la Cloud Team Alliance, lo que representa una excelente referencia y una ratificación de las bondades de la plataforma tecnológica de la Compañía.

La Compañía reforzó su equipo comercial durante 2016, con la contratación de un Director Comercial para España y un Director Comercial para Latinoamérica, amplió su fuerza comercial en la mayoría de los países en los que tiene presencia y abrió oficina comercial en México, a finales de año. Así, Gigas continúa realizando las inversiones necesarias para incrementar su crecimiento y alcanzar su objetivo de convertirse en la empresa de cloud computing de referencia en los mercados de habla hispana.

Además de las inversiones en fuerza de ventas directa, Gigas continúa desarrollando un canal de venta indirecta para sus servicios, logrando acuerdos de distribución con integradores de sistemas, consultoras tecnológicas y empresas de software, para la comercialización de productos de Gigas a sus clientes. Fruto de uno de estos acuerdos estratégicos, según se adelantó en

Hecho Relevante el 17 de mayo de 2016, la Compañía desplegó un nuevo centro de datos en 2016, en Chile, para ofrecer un mejor servicio a sus clientes del Sur de Latinoamérica. El hecho de contar con un datacenter local ha permitido duplicar la facturación en Chile con respecto al año anterior, y para este año se espera un ratio de crecimiento similar en el país.

Adicionalmente al foco en ventas, el equipo técnico de Gigas estuvo volcado durante 2016 en el desarrollo de nuevos productos en las áreas de networking y seguridad (VPN - Virtual Private Network, VLAN - Virtual Local Area Network y servicios de Firewall o cortafuegos) que fueron lanzados entre finales de 2016 y principios de 2017, y se destinaron también recursos importantes a preparar la Compañía para ser certificada en materia de Seguridad y medios de pago, con las certificaciones ISO 27.001 y PCI-DSS.

En resumen, el Importe Neto de la Cifra de Negocios del ejercicio 2016 supone un crecimiento importante del 29,0% sobre la cifra del ejercicio anterior pero no alcanza los objetivos más ambiciosos que Gigas se había marcado en el DIIM. No obstante, en 2016 se han sentado las bases para seguir creciendo de forma rentable en nuestro producto principal, tanto en España como en los cinco países de Latinoamérica donde ya estamos presentes.

1<sup>er</sup>

Proveedor de servicios cloud en España  
**“MSPmentor Global Edition,  
 2015, 2016”**

TOP  
25

Proveedor destacado a nivel mundial  
**Gartner Cloud Infrastructure as a  
 Service 2013, 2014 y 2015**

1<sup>er</sup>

Mejor Servicio IaaS del Mercado  
**Eurocloud 2013 y 2014**

1<sup>er</sup>

Mejor Cloud Hoster Global  
**The Cloud Awards 2016**

1<sup>er</sup>

Mejor Servicio de Cloud Hosting  
**eAwards 2013 y 2016**

TOP  
5

Proveedor Oficial de Cloud  
**de la Comisión Europea**

TOP  
FT

Ranking de las 1000 empresas europeas  
 con mayor crecimiento y más innovadoras  
**Financial Times**

## OBJETIVOS PRÓXIMOS EJERCICIOS

La Compañía prevé alcanzar en 2017 unas cifras de crecimiento orgánico en línea, o un poco más altas, que las conseguidas en 2016 (+28,5% en ingresos brutos y +28,7% en ingresos netos). La Compañía seguirá reforzando la estructura comercial y realizando inversiones en marketing, pero como consecuencia del apalancamiento operativo y la optimización de los costes en 2017 se prevé alcanzar una cifra de EBITDA positiva de 0,21 millones de euros. A pesar de terminar el año con un EBITDA limitado, es importante notar la evolución del EBITDA previsto a lo largo del ejercicio, que culminaría en un EBITDA de 0,23 millones de euros en el último trimestre del año, anticipando un visible crecimiento del mismo para el ejercicio 2018. La Compañía sigue atenta a posibles oportunidades de crecimiento inorgánico que representen creación de valor para los accionistas.

La obtención de unas cifras de ventas en 2016 por debajo de lo esperado, condicionan el presupuesto presentado para 2017 y nuestras previsiones para 2018, por lo que se hace necesario modificar algunas de las previsiones presentadas en el apartado 1.14 del DIIM en 09/2015.

- Durante el periodo 2016-2018 se prevé alcanzar un crecimiento acumulativo anual del 28-30% en el Importe Neto de Cifra de Negocios, frente al 58% publicado en el DIIM.
- El margen bruto del ejercicio 2018 debería situarse en el entorno del 76,0%, tres puntos por debajo de lo previsto en el DIIM.
- Los costes estructurales de la Sociedad, medidos frente al Importe Neto de la Cifra de Negocios, se deberían situar en 2018 en el entorno del 65% frente al 60% previsto en el DIIM.
- Por último, El EBITDA del ejercicio 2018, medido sobre el Importe Neto de la Cifra de Negocios, debería situarse en un rango del 10-14% frente al 20% publicado en el DIIM.

Estas nuevas estimaciones reflejan un cierto retraso en la consecución de los ambiciosos objetivos marcados por la Compañía, pero no apartan a ésta de la senda fijada en cuanto a la generación de un crecimiento orgánico importante en su cifra de ventas acompañado de un margen bruto muy elevado y unos costes estructurales sostenidos que permiten aprovechar el apalancamiento operativo de la Compañía.

## PRESUPUESTO 2017 CONSOLIDADO

Cifras en euros	1Te	2Te	3Te	4Te	2017e	% Var.	2016
<b>Facturación a clientes</b>	<b>1.607.346</b>	<b>1.718.041</b>	<b>1.935.496</b>	<b>2.081.991</b>	<b>7.342.874</b>	<b>28,5%</b>	<b>5.712.889</b>
Periodificaciones de ventas	(61.772)	(21.215)	(13.475)	(27.467)	(123.929)	-	13.100
Descuentos y promociones sobre ventas	(236.342)	(244.049)	(252.161)	(266.317)	(998.869)	12,0%	(892.200)
<b>Importe neto de la cifra de negocios</b>	<b>1.309.232</b>	<b>1.452.777</b>	<b>1.669.860</b>	<b>1.788.207</b>	<b>6.220.076</b>	<b>28,7%</b>	<b>4.833.789</b>
Trabajos realizados para su activo	42.000	42.000	42.000	42.000	168.000	(49,1%)	330.226
Ingresos Extraordinarios, Subvenciones y Otros	3.715	3.715	3.715	3.715	14.860	-	10.263
<b>Aprovisionamientos</b>	<b>(290.312)</b>	<b>(319.690)</b>	<b>(330.894)</b>	<b>(345.933)</b>	<b>(1.286.829)</b>	<b>24,1%</b>	<b>(1.036.602)</b>
Costes de captación clientes online y terceras partes	(23.700)	(23.700)	(23.700)	(23.700)	(94.800)	(45,0%)	(72.255)
Datacenters y conectividad	(145.738)	(163.788)	(170.554)	(183.837)	(663.917)	29,4%	(513.161)
Otros aprovisionamientos	(120.874)	(132.202)	(136.640)	(138.396)	(528.112)	50,4%	(351.186)
<b>Gastos de personal</b>	<b>(701.434)</b>	<b>(783.395)</b>	<b>(776.690)</b>	<b>(786.638)</b>	<b>(3.048.157)</b>	<b>13,5%</b>	<b>(2.685.248)</b>
Sueldos, salarios y asimilados	(556.864)	(609.962)	(612.046)	(613.712)	(2.392.584)	15,5%	(2.071.100)
Comisiones captación clientes equipo comercial	(32.150)	(48.219)	(39.080)	(46.962)	(166.411)	1,1%	(164.585)
Cargas sociales	(112.420)	(125.214)	(125.564)	(125.964)	(489.152)	8,8%	(449.563)
<b>Otros gastos de explotación</b>	<b>(440.766)</b>	<b>(492.254)</b>	<b>(448.035)</b>	<b>(476.148)</b>	<b>(1.857.203)</b>	<b>13,7%</b>	<b>(1.633.996)</b>
Servicios exteriores	(426.366)	(477.854)	(433.635)	(461.748)	(1.799.603)	13,2%	(1.590.396)
Servicios profesionales y otros	(288.247)	(307.342)	(303.958)	(303.057)	(1.202.604)	12,2%	(1.071.598)
Marketing y publicidad	(53.319)	(72.855)	(38.207)	(62.168)	(226.549)	(11,0%)	(254.421)
Costes internacionales excepto marketing	(84.800)	(97.657)	(91.470)	(96.523)	(370.450)	40,1%	(264.377)
Pérdidas, deterioro y var. de provisiones ops. Comerc.	(14.400)	(14.400)	(14.400)	(14.400)	(57.600)	-	(43.600)
<b>Otros resultados</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(4.437)</b>
<b>Resultado bruto de explotación (EBITDA)</b>	<b>(77.565)</b>	<b>(96.847)</b>	<b>159.956</b>	<b>225.203</b>	<b>210.747</b>	<b>-</b>	<b>(186.005)</b>
<b>Resultado bruto de explotación (EBITDA) %</b>	<b>-5,9%</b>	<b>-6,7%</b>	<b>9,6%</b>	<b>12,6%</b>	<b>3,4%</b>	<b>-</b>	<b>-3,8%</b>
<b>Margen bruto</b>	<b>972.370</b>	<b>1.070.468</b>	<b>1.285.486</b>	<b>1.380.912</b>	<b>4.709.236</b>	<b>31,2%</b>	<b>3.589.002</b>
<b>Margen bruto %</b>	<b>74,3%</b>	<b>73,7%</b>	<b>77,0%</b>	<b>77,2%</b>	<b>75,7%</b>	<b>-</b>	<b>74,2%</b>
<b>Costes Estructurales</b>	<b>-1.095.650</b>	<b>-1.213.030</b>	<b>-1.171.245</b>	<b>-1.201.424</b>	<b>-4.681.349</b>	<b>13,9%</b>	<b>-4.111.059</b>
<b>Costes Estructurales %</b>	<b>83,7%</b>	<b>83,5%</b>	<b>70,1%</b>	<b>67,2%</b>	<b>75,3%</b>	<b>-</b>	<b>85,0%</b>





+4.000  
followers



+12.000  
followers

*“Después de más de 10 plataformas analizadas nos quedamos con Gigas por su seguridad, potencia, escalabilidad y sencillez de uso. Recomendable al cien por cien”*

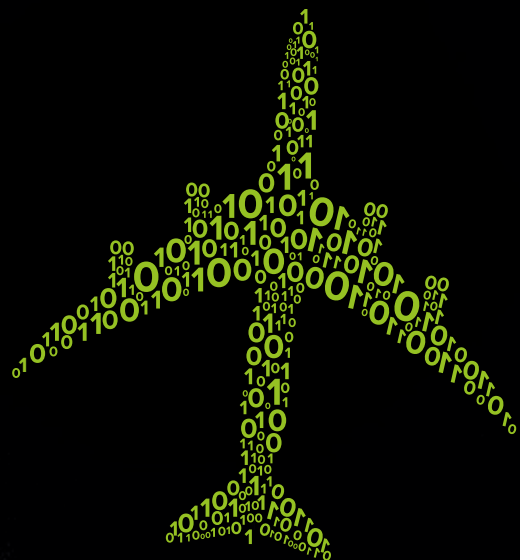


**José Manuel Samaniego Prieto**

Responsable de sistemas, BBDD y comunicaciones Procesia-DeLogica

# Los datos para viajar bien eligen el cloud de Gigas

El cloud más rápido,



A continuación se presentan los Estados Financieros Consolidados del Grupo Gigas correspondientes al ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2016, y auditados por Ernst & Young.

## GIGAS HOSTING S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

(Expresado en Euros)

	31.12.2016	31.12.2015
<b>OPERACIONES CONTINUADAS</b>		
Importe neto de la cifra de negocios	4.833.789,19	3.747.680,29
Prestaciones de servicios	4.833.789,19	3.747.680,29
Trabajos realizados para su activo	330.226,44	555.343,22
Aprovisionamientos	(1.036.602,34)	(883.815,48)
Trabajos realizados por otras empresas	(1.036.602,34)	(883.815,48)
Gastos de personal	(2.685.247,94)	(1.929.154,79)
Sueldos, salarios y asimilados	(2.235.685,84)	(1.571.437,45)
Cargas sociales	(449.562,10)	(357.717,34)
Otros gastos de explotación	(1.633.996,19)	(1.110.821,98)
Servicios exteriores	(1.578.827,99)	(1.047.181,46)
Tributos	(11.567,74)	(12.269,02)
Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	(43.600,46)	(51.371,50)
Amortización del inmovilizado	(799.850,78)	(651.795,84)
Imputación de subvenciones	10.262,63	13.287,18
Otros resultados	(4.437,09)	(9.588,14)
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>(985.856,08)</b>	<b>(268.865,54)</b>
Ingresos financieros	13.668,06	4.467,53
Ingresos financieros de terceros	13.668,06	4.467,53
Gastos financieros	(78.480,28)	(93.917,06)
Gastos financieros de terceros	(78.480,28)	(93.917,06)
Diferencias de cambio	(28.804,38)	(9.907,83)
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>(93.616,60)</b>	<b>(99.357,36)</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>(1.079.472,68)</b>	<b>(368.222,90)</b>
Impuesto sobre beneficios	306.889,91	157.392,04
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS</b>	<b>(772.582,77)</b>	<b>(210.830,86)</b>
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>(772.582,77)</b>	<b>(210.830,86)</b>
Resultado atribuido a la Sociedad Dominante	(772.582,77)	(210.830,86)
Resultado atribuido a socios externos	-	-

Algunos de nuestros partners



La información contenida en este documento representa un extracto de las Cuentas Anuales y el Informe de Gestión del Grupo Gigas, los cuales pueden ser consultados en la sección Inversores y Accionistas / información Financiera en [gigas.com](http://gigas.com) o solicitadas a [accionista@gigas.com](mailto:accionista@gigas.com).

**GIGAS HOSTING S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016**  
(Expresado en Euros)

**ACTIVO**

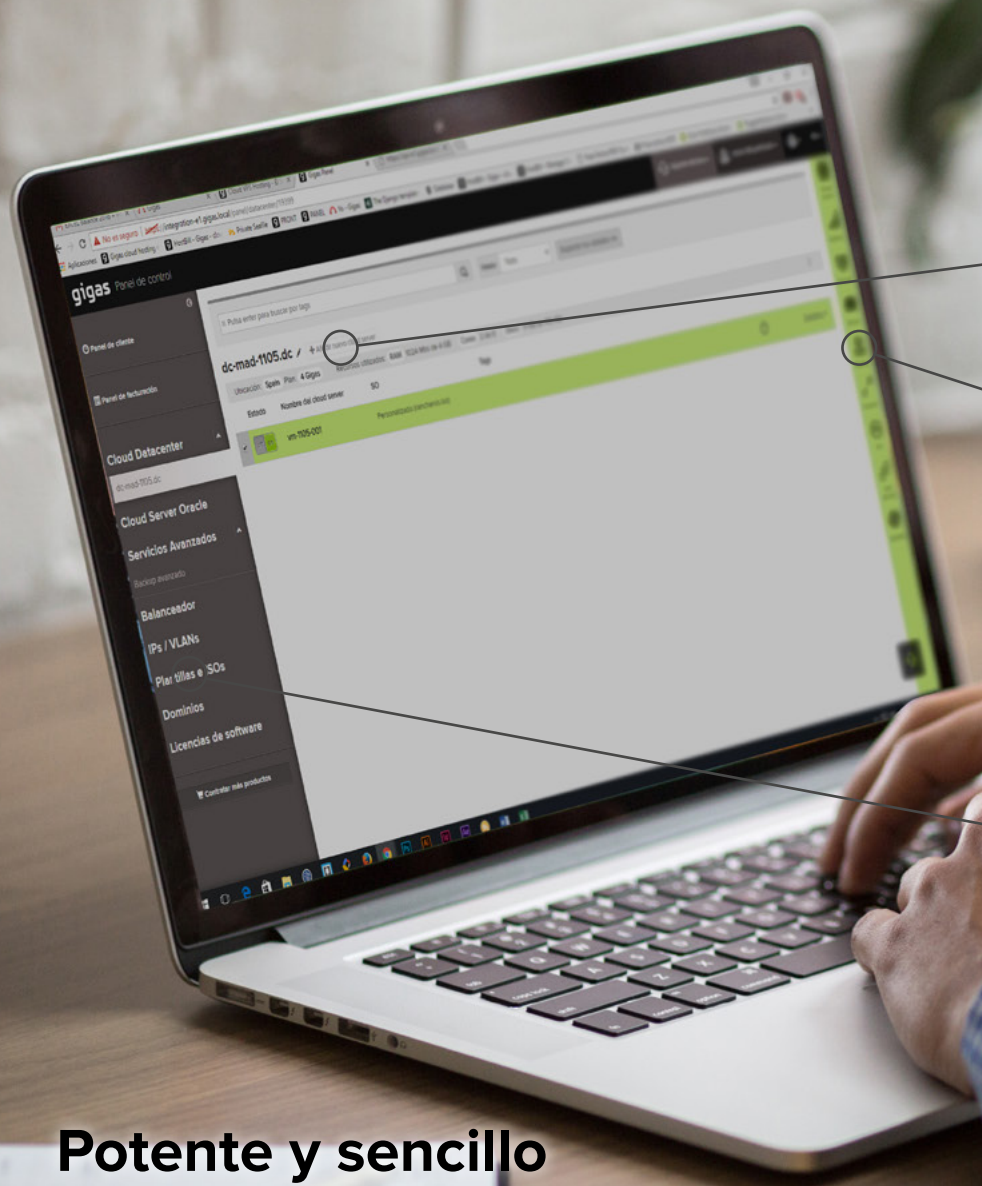
ACTIVO	31.12.2016	31.12.2015
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>5.733.171,05</b>	<b>4.811.449,19</b>
<b>Inmovilizado intangible</b>	<b>1.456.862,84</b>	<b>1.303.044,67</b>
Investigación y Desarrollo	-	484.479,73
Patentes, licencias, marcas y similares	43.864,14	48.737,94
Aplicaciones informáticas	1.412.998,70	769.827,00
<b>Inmovilizado material</b>	<b>1.940.353,22</b>	<b>1.652.142,68</b>
Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	1.940.353,22	1.652.142,68
<b>Inversiones financieras a largo plazo</b>	<b>447.117,40</b>	<b>428.573,22</b>
Otros activos financieros	447.117,40	428.573,22
<b>Activos por impuesto diferido</b>	<b>1.888.837,59</b>	<b>1.427.688,62</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>3.000.009,05</b>	<b>4.390.849,12</b>
<b>Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b>	<b>814.692,26</b>	<b>794.311,80</b>
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	751.513,62	601.612,03
Deudores varios	22.060,58	11.379,36
Personal	13.401,93	1.256,94
Activos por impuestos corrientes	27.716,13	15.266,65
Otros créditos	-	164.796,82
<b>Inversiones financieras a corto plazo</b>	<b>403.046,84</b>	<b>1.594.156,19</b>
Créditos a empresas	1.798,00	1.708,15
Derivados	1.248,84	1.248,84
Otros activos financieros	400.000,00	1.591.199,20
<b>Periodificaciones a corto plazo</b>	<b>117.100,69</b>	<b>65.203,53</b>
<b>Efectivo y otros activos líquidos equivalentes</b>	<b>1.665.169,26</b>	<b>1.937.177,60</b>
Tesorería	1.665.169,26	1.937.177,60
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>8.733.180,10</b>	<b>9.202.298,31</b>

La información contenida en este documento representa un extracto de las Cuentas Anuales y el Informe de Gestión del Grupo Gigas, los cuales pueden ser consultados en la sección Inversores y Accionistas / información Financiera en [gigas.com](http://gigas.com) o solicitadas a [accionista@gigas.com](mailto:accionista@gigas.com).

**GIGAS HOSTING S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016**  
(Expresado en Euros)

**PASIVO**

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	31.12.2016	31.12.2015
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>4.523.140,78</b>	<b>5.133.528,08</b>
<b>FONDOS PROPIOS</b>	<b>4.453.033,05</b>	<b>5.149.382,74</b>
<b>Capital</b>	<b>85.500,00</b>	<b>85.500,00</b>
Capital escriturado	85.500,00	85.500,00
<b>Prima de emisión</b>	<b>8.427.562,50</b>	<b>8.427.562,50</b>
<b>Reservas</b>	<b>(243.601,46)</b>	<b>(243.601,46)</b>
Otras reservas	(243.601,46)	(243.601,46)
<b>Acciones propias</b>	<b>(241.345,40)</b>	<b>(267.979,42)</b>
<b>Resultados negativos de ejercicios anteriores</b>	<b>(2.940.286,26)</b>	<b>(2.729.455,40)</b>
Resultados negativos de ejercicios anteriores	(2.940.286,26)	(2.729.455,40)
<b>Resultado del ejercicio atribuible a la Sociedad Dominante</b>	<b>(772.582,77)</b>	<b>(210.830,86)</b>
<b>Otros instrumentos de Patrimonio Neto</b>	<b>137.786,44</b>	<b>88.187,38</b>
<b>DIFERENCIAS DE CONVERSIÓN</b>	<b>36.559,54</b>	<b>(58.765,48)</b>
Diferencias de conversión consolidado	36.559,54	(58.765,48)
<b>SUBVENCIONES, DONACIONES Y LEGADOS RECIBIDOS</b>	<b>33.548,19</b>	<b>42.910,82</b>
Subvenciones	33.548,19	42.910,82
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1.874.466,49</b>	<b>2.323.062,21</b>
<b>Deudas a largo plazo</b>	<b>1.814.989,82</b>	<b>2.320.237,96</b>
Entidades de Crédito	818.459,94	831.850,68
Acreedores por arrendamiento financiero	147.402,04	208.987,98
Otros pasivos financieros	849.127,84	1.279.399,30
<b>Pasivos por impuesto diferido</b>	<b>59.476,67</b>	<b>2.824,25</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>2.335.572,83</b>	<b>1.745.708,02</b>
<b>Provisiones a corto plazo</b>	<b>138.302,82</b>	<b>81.418,59</b>
<b>Deudas a corto plazo</b>	<b>1.268.229,22</b>	<b>748.212,08</b>
Deudas con entidades de crédito	435.209,25	311.794,48
Acreedores por arrendamiento financiero	168.513,05	179.377,14
Otros pasivos financieros	664.506,92	257.040,46
<b>Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>	<b>459.771,04</b>	<b>433.707,49</b>
Proveedores	69.154,30	44.236,80
Acreedores varios	130.143,20	120.846,21
Personal	2.278,19	296,73
Otras deudas con las administraciones públicas	258.195,35	268.327,75
<b>Periodificaciones a corto plazo</b>	<b>469.269,75</b>	<b>482.369,86</b>
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>8.733.180,10</b>	<b>9.202.298,31</b>



**Potente y sencillo  
panel de control  
web en tiempo real**

**Crea y configura  
servidores virtuales  
con un clic**

**Configura tu firewall**

**Arrastra y sube  
máquinas para una  
fácil migración**

**3.513 Clientes**  
en 95 países

**8 Oficinas**  
en 7 países

**4 Datacenters**  
en 2 continentes



**Datacenters:** Madrid 1 | Madrid 2 | Miami | Santiago de Chile

**Oficinas:** España | EEUU | Colombia | Chile | Perú | Panamá | México



**Atención al Accionista:**  
tlf: +34 91 769 6000  
email: [accionista@gigas.com](mailto:accionista@gigas.com)



