



HECHO RELEVANTE
GIGAS HOSTING, S.A.

8 de noviembre de 2017

En cumplimiento con lo dispuesto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 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, y según la Circular 15/2016 del Mercado Alternativo Bursátil (en adelante "MAB") sobre información a suministrar por Empresas en Expansión.

Con motivo de las reuniones que GIGAS tendrá con accionistas de la Compañía e inversores potenciales durante las próximas semanas, con objeto de informarles de primera mano sobre la evolución de la Compañía, a continuación se adjunta la presentación corporativa que será empleada.

Alcobendas, 8 de noviembre de 2017

Diego Cabezudo Fernández de la Vega
Consejero Delegado
GIGAS HOSTING, S.A.

gigas

the cloud hosting company TM

Presentación a Inversores

Noviembre 2017

gigas.com

Sobre Gigas

- Gigas es una compañía de *cloud computing* (servicios en la nube) fundada a finales de 2011, que opera en el sector de “Infraestructura como Servicio” (IaaS)
- Un sector en explosión que presenta unos crecimientos superiores al 25% anual (periodo 2014-2018) en España y Latam (Gartner), y oportunidades de consolidación
- Ha desarrollado una tecnología cloud líder (según menciones de Gartner, FT, MSPmentor, Eurocloud, The Cloud Awards) con una interfaz excepcionalmente intuitiva y fácil de usar
- Tiene presencia local con oficinas y personal propio en cada uno de los países en los que opera (España, Colombia, México, Perú, Chile y Panamá) así como un soporte técnico muy cualificado y en español (24h al día, 7 días a la semana), lo que le ha permitido afianzar su posición y marca en el mercado de habla hispana

Gigas Hoy



Empleados

+75



Clientes

+3.600



Oficinas

España, USA, Colombia, Perú, Chile, Panamá y México



Sector

“Infrastructure as a Service”
(IaaS)



Datacenters

España, USA y Chile
(Tier III y Tier IV)



Empresa cotizada en bolsa Madrid



Track Record

- En seis años de operación (2012-2017), Gigas ha sido capaz de captar más de 3.600 clientes empresariales, lo que le convierte en uno de los proveedores IaaS de referencia en España y la única empresa española proveedor de cloud pública de la Comisión Europea
- Presenta un modelo de negocio con ingresos recurrentes y bajo *churn*, el cual destaca por su flexibilidad, control de costes y características innovadoras así como su capacidad de réplica en nuevos países.
- Con una cifra de facturación prevista de €7M en el 2017 (€6M de ingresos netos), continúa creciendo por encima del 20% y ha sentado las bases para acelerar su crecimiento en España y Latam mediante operaciones de consolidación
- Cuenta con un equipo directivo con amplia experiencia en el sector y probada capacidad de ejecución, que ha recibido el apoyo de importantes firmas de capital de riesgo

GIGAS quiere ser el proveedor IaaS de referencia en los países de habla hispana y cuenta con un equipo directivo con capacidad de ejecución

Equipo con Amplia Experiencia



Moisés Israel

PRESIDENTE

José Antonio Arribas

COO

Diego Cabezudo

CONSEJERO DELEGADO

Lola Molins

DIRECTORA MARKETING

Alberto Fernández

DTOR. COMERCIAL ESPAÑA

Carlos García

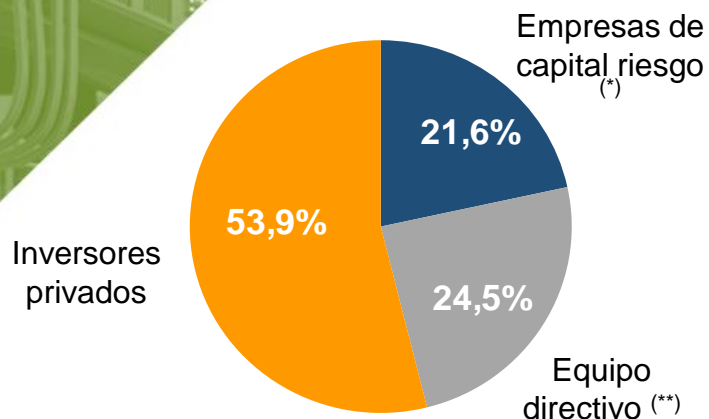
DTOR. COMERCIAL LATAM

Cristian García

CONTROLLER

Accionistas y Consejo Administración

Accionariado

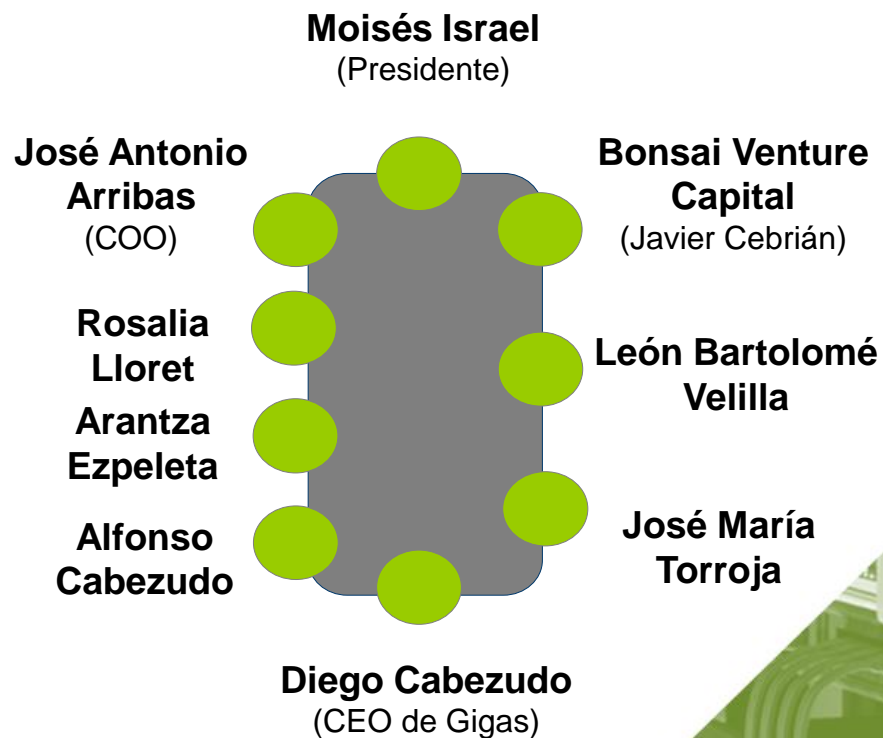


El 100% de las acciones de Gigas se encuentran listadas en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) de la Bolsa de Madrid

(*) Principalmente:

- **Cabiedes & Partners** (inversor en Privalia, Ole.com, Myalert, Trovit, Offerum, Zyncro, Bubok,...)
- **Bonsai Venture Capital** (inversor en idealista.com, Softonic, Tuenti, Infojobs, Offerum, Top Rural, Wuaki tv,...)
- **Caixa Capital Risc**, vehículo inversor de Grupo La Caixa (inversor en Privalia, Groupalia, La Nevera Roja,...)

Consejo de Administración



Secretario del Consejo de Administración: **Patricia Manca, PwC**

Audidores: **Ernst&Young**

Reputación Reconocida

1^{er}

Proveedor de Servicios Cloud en España
**MSPmentor Global Edition,
2015 y 2016**

1^o

Mejor Cloud Hoster Global
The Cloud Awards 2016

TOP
25

Proveedor Destacado a Nivel Mundial
**Gartner Cloud Infrastructure
as a Service 2013, 14, 15 y 17**

1^o

Mejor Servicio de Cloud Hosting
eAwards 2013 y 2016

1^o

Mejor Servicio IaaS del Mercado
Eurocloud 2013 y 2014

TOP
5

Proveedor Oficial Cloud
De la Comisión Europea

TOP
FT

1000 Empresas Europeas más Innovadoras
y con Mayor Crecimiento (Puesto 126)
Financial Times 2017

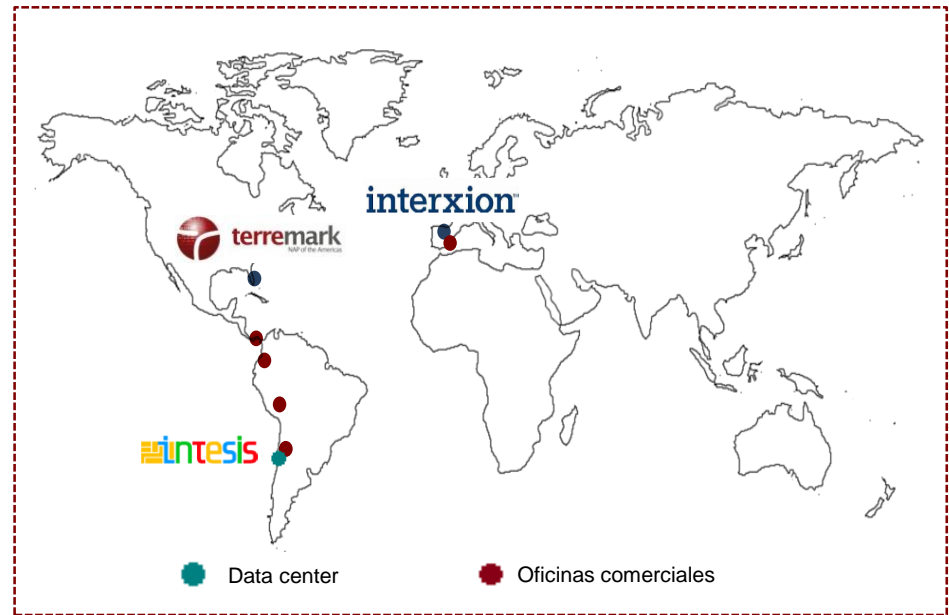


1000
Europe's Fastest
Growing Companies



Infraestructura y Partners Tecnológicos

- Infraestructura propia en cuatro centros de datos externos, con las más altas certificaciones de seguridad y disponibilidad:
 - *Interxion I y II (Madrid): Tier-III*
 - *Terremark (Miami): Tier-IV*
 - *Intesis (Santiago de Chile): Tier-III*
- Uso de infraestructura de la mejor calidad, suministrada por los líderes del mercado: HP, NetApp, Cisco, Solidfire, Fortinet.
- Inversión en CAPEX de 6 M€ en el periodo 2011-2017
- Ratio CAPEX / Facturación en descenso desde 1,0x en 2012 a 0,19x en 2016 y estimado de 0,14x para 2017



Principales proveedores



Algunas Empresas Alojadas en GIGAS



MAS DE
3.600
CLIENTES



Servicios Ofrecidos – Cloud VPS y Datacenter

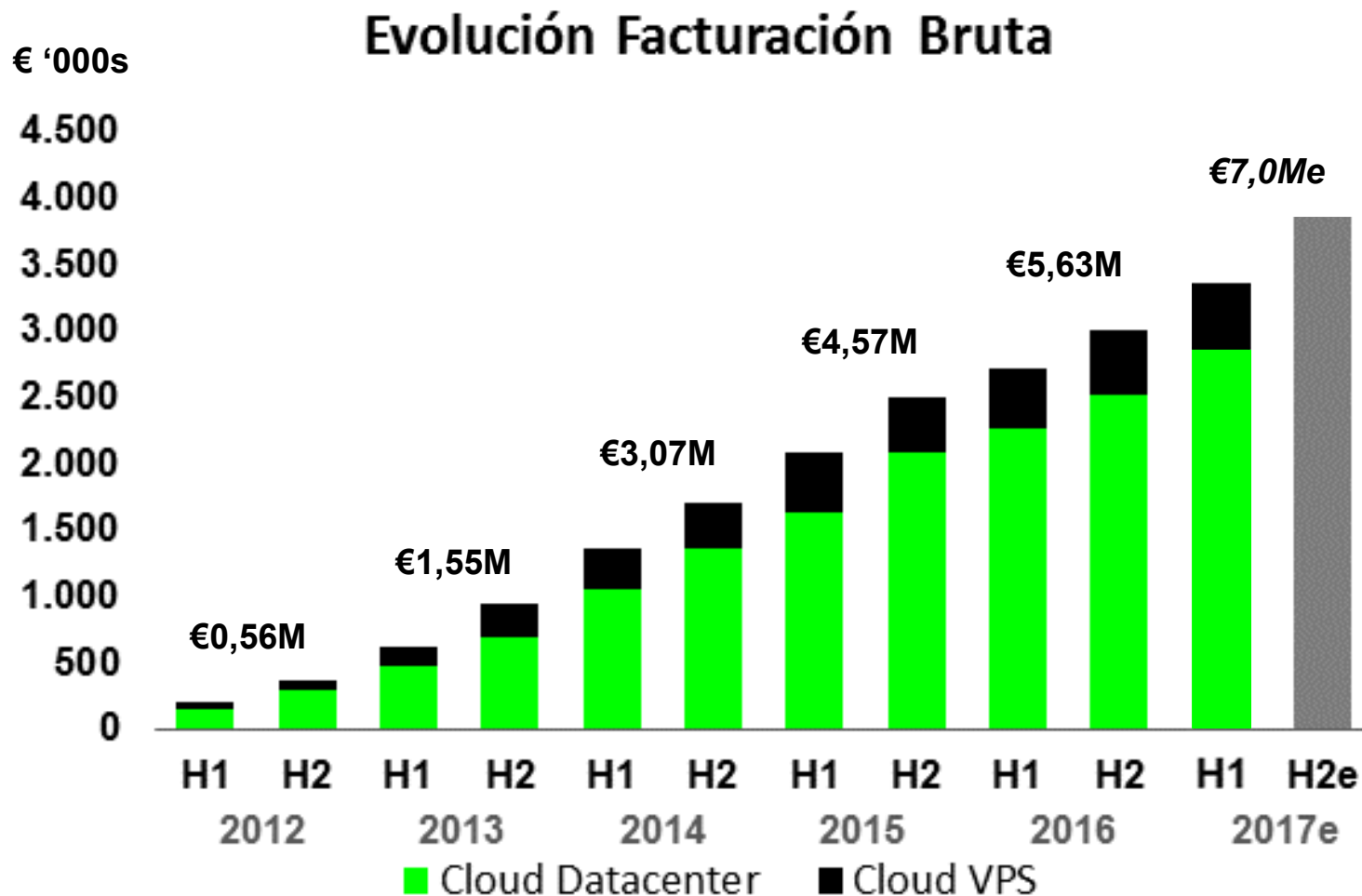
Cloud VPS

- Con 3119 clientes, los clientes de Cloud VPS representan el 86,6% de los clientes, pero tan solo el 13,4% de la facturación
- Desde principios de 2015, se han reducido las promociones en la parte baja para huir de la guerra de precios del sector y poner foco en los clientes que buscan calidad
- Como consecuencia el número de clientes se ha quedado estable (clientes nuevos de valor compensan la pérdida de clientes más básicos) y el ARPU ha crecido de forma importante en los últimos dos años, pasando de €250 a €290 anuales
- El número de clientes de los planes más altos (élite y summum) se ha prácticamente duplicado en los dos últimos años, desde los 291 clientes del 1T de 2015 a los 549 del 1T de 2017
- El churn o pérdida de clientes se ha mantenido constante, en aprox. un 3% mensual

Cloud Datacenter

- Foco de la compañía y motor de crecimiento de la facturación, con 482 clientes y 86,6% de la facturación a finales de septiembre 2017
- Abierta oficina comercial en México y reforzados el resto de países a nivel comercial
- El churn o pérdida de estos clientes se mantiene estable, en aprox. un 1% mensual
- Tamaño de cliente de Cloud Datacenter creciendo, gracias a mejora de posición de la marca y a upgrades de clientes existentes. Así, el ARPU ha tenido un crecimiento sostenido, pasando de 859 euros de finales de 2014 a los 1051 euros del 3T 2017
- Venta a través de partners (integradores de sistemas y fabricantes de software –ISVs-) continúa creciendo, representando más del 50% de las nuevas ventas

Crecimiento Histórico de Ventas por Producto



Presupuesto 2017

PRESUPUESTO 2017 CONSOLIDADO

<i>Cifras en euros</i>	1Te	2Te	3Te	4Te	2017e	% Var.	2016
Facturación a clientes	1.607.346	1.718.041	1.935.496	2.081.991	7.342.874	28,5%	5.712.889
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)
Importe neto de la cifra de negocios	1.309.232	1.452.777	1.669.860	1.788.207	6.220.076	28,7%	4.833.789
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
Aprovisionamientos	(290.312)	(319.690)	(330.894)	(345.933)	(1.286.829)	24,1%	(1.036.602)
Costes de captación clientes online y terceras partes	(23.700)	(23.700)	(23.700)	(23.700)	(94.800)	(45,0%)	(172.255)
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)
Gastos de personal	(701.434)	(783.395)	(776.690)	(786.638)	(3.048.157)	13,5%	(2.685.248)
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)	(489.162)	8,8%	(449.563)
Otros gastos de explotación	(440.766)	(492.254)	(448.035)	(476.148)	(1.857.203)	13,7%	(1.633.996)
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)
Otros resultados	-	-	-	-	-	-	(4.437)
Resultado bruto de explotación (EBITDA)	(77.565)	(96.847)	159.956	225.203	210.747	-	(186.005)
Resultado bruto de explotación (EBITDA) %	-5,9%	-6,7%	9,6%	12,6%	3,4%	-	-3,8%
Margen bruto *	972.370	1.070.468	1.285.486	1.380.912	4.709.236	31,2%	3.589.002
Margen bruto %	74,3%	73,7%	77,0%	77,2%	75,7%		74,2%
Costes Estructurales **	- 1.095.650	- 1.213.030	- 1.171.245	- 1.201.424	- 4.681.349	13,9%	- 4.111.059
Costes Estructurales %	83,7%	83,5%	70,1%	67,2%	75,3%		85,0%

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 la cobertura de los mismos con los ingresos netos, donde 100% o superior supone que el Importe Neto de la Cifra de Negocios cubre dichos Costes Estructurales.

Resultados 3T 2017 y Comparativa 2016 y Budget

PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA	2017		2016		2017est
<i>Cifras en euros</i>	ENE-SEP	% Variac.	ENE-SEP	% Variac.	ENE-SEP
Facturación a clientes	5.087.107	23,0%	4.134.824	(3,3%)	5.260.882
Periodificaciones de ventas	62.269	-	(2.910)	-	(96.462)
Descuentos y promociones sobre ventas	(766.941)	26,0%	(608.677)	59,6%	(480.392)
Importe neto de la cifra de negocios	4.382.435	24,4%	3.523.237	(1,1%)	4.431.868
Trabajos realizados para su activo	107.936	(60,8%)	275.218	(14,3%)	126.000
Ingresos Extraordinarios, Subvenciones y Otros	20.314	156,8%	7.909	82,3%	11.144
Aprovisionamientos	(792.523)	3,2%	(768.080)	(15,8%)	(940.896)
Costes de captación clientes online y terceras partes	(46.882)	(65,3%)	(135.183)	(34,1%)	(71.100)
Datacenters y conectividad	(427.778)	12,2%	(381.369)	(10,9%)	(480.080)
Otros aprovisionamientos	(317.863)	26,4%	(251.528)	(18,4%)	(389.715)
Gastos de personal	(2.145.715)	11,5%	(1.923.903)	(5,1%)	(2.261.519)
Sueldos, salarios y asimilados	(1.690.510)	12,4%	(1.504.602)	(5,0%)	(1.778.872)
Comisiones captación clientes equipo comercial	(78.158)	(21,8%)	(99.956)	(34,6%)	(119.449)
Cargas sociales	(377.047)	18,1%	(319.345)	3,8%	(363.198)
Otros gastos de explotación	(1.240.235)	12,3%	(1.104.755)	(10,2%)	(1.381.054)
Servicios exteriores	(1.174.560)	10,1%	(1.066.381)	(12,2%)	(1.337.854)
Servicios profesionales y otros	(849.471)	21,4%	(700.016)	(5,6%)	(899.546)
Marketing y publicidad	(107.408)	(44,0%)	(191.762)	(34,7%)	(164.380)
Costes internacionales excepto marketing	(217.681)	24,7%	(174.603)	(20,5%)	(273.926)
Pérdidas, deterioro y variación provisiones ops. comerciales	(65.675)	71,1%	(38.374)	52,0%	(43.200)
Otros resultados	(3.461)	(16,3%)	(4.137)	-	-
Resultado bruto de explotación (EBITDA)	328.751	5.889,3%	5.489		(14.456)
Resultado bruto de explotación (EBITDA) %	7,5%		0,2%		-0,3%
Margen bruto *	3.446.080	31,7%	2.616.827	3,5%	3.328.323
Margen bruto %	78,6%		74,3%		75,1%
Costes estructurales **	(3.245.578)	12,1%	(2.894.465)	(6,7%)	(3.479.924)
Cobertura de Costes fijos sobre Ingresos Netos	135,0%		121,7%		127,4%

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 la cobertura de los mismos con los ingresos netos, donde 100% o superior supone que el Importe Neto de la Cifra de Negocios cubre dichos Costes Estructurales.

Resultados trimestrales 2017, estimación 4T y cierre

PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

<i>Cifras en euros</i>	1T	2T	3T	4Te	2017est ENE-DIC	% Var.	2017 presup.
Facturación a clientes	1.638.726	1.718.869	1.729.511	1,92M	7,01M	(4,5%)	7.342.874
Periodificaciones de ventas	(28.524)	56.134	34.659				(123.929)
Descuentos y promociones sobre ventas	(240.144)	(264.181)	(262.615)				(998.869)
Importe neto de la cifra de negocios	1.370.058	1.510.822	1.501.555	1,58M	5,96M	(4,2%)	6.220.076
Trabajos realizados para su activo	22.213	33.806	51.917				168.000
Ingresos Extraordinarios, Subvenciones y Otros	3.663	3.703	12.948				14.860
Aprovisionamientos	(267.918)	(261.962)	(262.642)				(1.286.829)
Costes de captación clientes online y terceras partes	(14.954)	(15.128)	(16.800)				(94.800)
Datacenters y conectividad	(141.169)	(141.615)	(144.993)				(663.917)
Otros aprovisionamientos	(111.795)	(105.219)	(100.849)				(528.112)
Gastos de personal	(706.662)	(719.933)	(719.119)				(3.048.157)
Sueldos, salarios y asimilados	(554.905)	(565.730)	(569.874)				(2.392.584)
Comisiones captación clientes equipo comercial	(29.747)	(23.791)	(24.619)				(166.411)
Cargas sociales	(122.010)	(130.412)	(124.626)				(489.162)
Otros gastos de explotación	(417.415)	(450.860)	(371.960)				(1.857.203)
Servicios exteriores	(408.340)	(419.350)	(346.870)				(1.799.603)
Servicios profesionales y otros	(265.748)	(342.990)	(240.734)				(1.202.604)
Marketing y publicidad	(45.355)	(31.277)	(30.775)				(226.549)
Costes internacionales excepto marketing	(97.237)	(45.084)	(75.360)				(370.450)
Pérdidas, deterioro y variación provisiones ops. comerciales	(9.075)	(31.510)	(25.090)				(57.600)
Otros resultados	(1.352)	(600)	(1.509)				-
Resultado bruto de explotación (EBITDA)	2.587	114.974	211.191	0,26M	0,59M	180,1%	210.747
Resultado bruto de explotación (EBITDA) %	0,2%	7,6%	14,1%	16,6%	9,9%	40,1%	3,4%
Margen bruto *	1.063.318	1.193.559	1.189.204				4.709.236
Margen bruto %	77,6%	79,0%	79,2%	79,3%	78,8%	2,0%	75,7%
Costes estructurales **	(1.086.607)	(1.116.092)	(1.042.879)				(4.681.349)
Cobertura de Costes fijos sobre Ingresos Netos	126,1%	135,4%	144,0%	149,2%	138,5%		

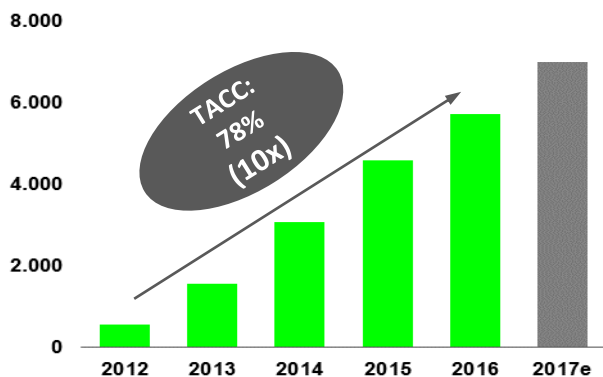
NOTA *: Margen Bruto calculado como la diferencia entre el Importe Neto de la Cifra de Negocios menos Aprovisionamientos, Comisiones de Captación de Clientes que figuran en gastos de Personal y las Pérdidas por Deterioro y Variación de Provisiones de Operaciones Comerciales que figuran en Otros Gastos 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 la cobertura de los mismos con los ingresos netos, donde 100% o superior supone que el Importe Neto de la Cifra de Negocios cubre dichos Costes Estructurales.

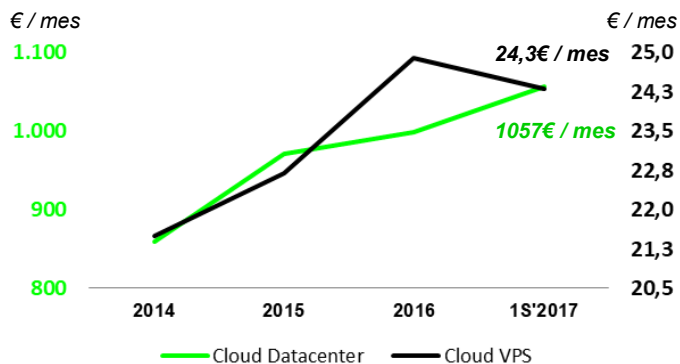
Principales Métricas 2012-2016 y 2017e

Evolución de la facturación bruta

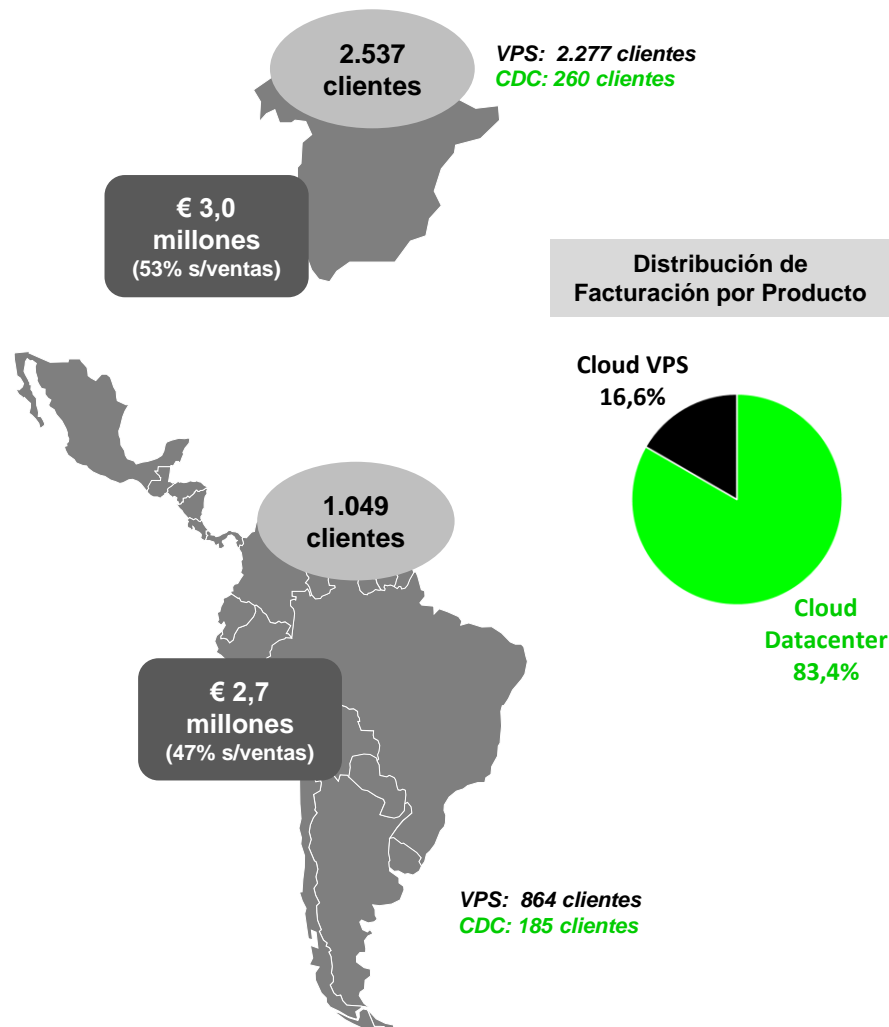
Cifras en miles de euros



Evolución del ARPU

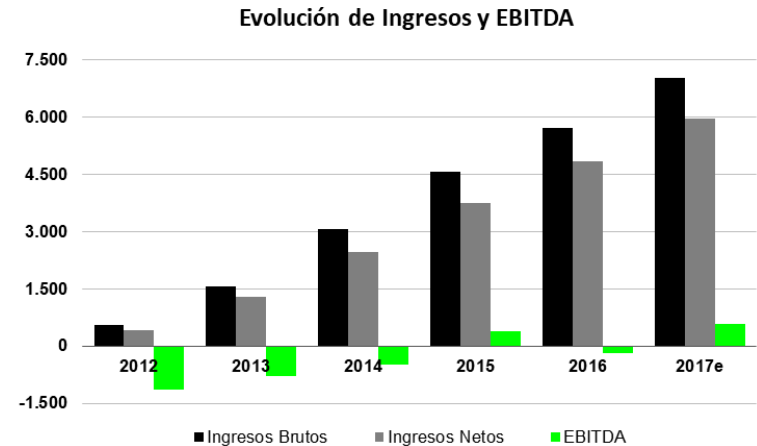


Desglose de clientes y facturación bruta 2016



Previsiones y Áreas de Crecimiento

- Desde 2012 hasta 2017est, las ventas brutas habrán crecido 12,4 veces y las ventas netas 14,7 veces
- EBITDA creciendo rápidamente, debido a costes estables y alto margen bruto, transformando grueso ventas en EBITDA



- Margen bruto actual 78,6%, superior al 74,3% proyectado
- Runrate de EBITDA a final de año (4T multiplicado por cuatro) en el entorno del millón de euros, representando ~17% ventas netas
- Volumen crítico para alcanzar buenos ratios de rentabilidad y competir mejor frente a grandes proveedores.
- Crecimiento y esfuerzos de la Compañía centrados en:
 - Continuar crecimiento orgánico, tanto en España, como en Latam, con el refuerzo de los países y la apertura de México
 - Complementar crecimiento con operaciones corporativas que aporten facturación y EBITDA

Datos Contacto

Para más información: gigas.com/inversores.html

Moisés Israel, Presidente

moises.israel@gigas.com

Diego Cabezudo, CEO

diego.cabezudo@gigas.com



España

Av. Fuencarral 44.
Edificio GIGAS
28108 Alcobendas, **Madrid**
☎ 900 24 70 00

Colombia

Av. Chile, Carrera 7ª. N°71-21
Torre B - 13
Bogotá
☎ +57 13826737

Carrera 43ª #1-50
Torre Protección 1- 6,
San Fernando Plaza
Medellín
☎ +57 46052750

Chile

Dr. Manuel Barros
Borgoño 71, oficina 708
Santiago de Chile
☎ +56 229 381 655

Panamá

Tower Financial Center
Planta 35. Calle 50.
Ciudad de Panamá
☎ +56 229 381 655

Perú

Av. Santo Toribio 115
San Isidro,
Lima
☎ +51 17075675

México

Presidente Masaryk 29, 1º
Polanco 11570
Ciudad de México
☎ +52 55 8526 2500

EEUU

801 Brickell Avenue,
Suite 900
Miami, Florida 33131
☎ +1 786 220 3245

¡gracias!

gigas