



HECHO RELEVANTE
GIGAS HOSTING, S.A.

26 de octubre de 2016

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) n° 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, así como en la Circular 15/2016 del Mercado Alternativo Bursátil (en adelante, “**MAB**”), GIGAS HOSTING, S.A. (en adelante, la “**Sociedad**” o “**GIGAS**”) pone en conocimiento el siguiente

HECHO RELEVANTE

Con motivo de las reuniones que GIGAS tendrá con accionistas de la Compañía e inversores potenciales durante las próximas dos semanas, con objeto de informarles de primera mano sobre el cierre consolidado intermedio correspondiente al primer semestre del ejercicio 2016 (publicado en el MAB el pasado 4 de octubre de 2016 junto con el informe de revisión limitada) y realizar balance del primer año desde el inicio de la negociación de las acciones de GIGAS en el MAB, a continuación se adjunta la presentación corporativa que será empleada.

Atentamente,

Diego Cabezudo
GIGAS HOSTING, S.A

Presentación a Inversores con motivo del 1er aniversario de la salida al MAB de GIGAS



Gigas Hosting, S.A.

Octubre 2016

Gigas... un año después (I)

- GIGAS ha continuado su senda de crecimiento en 2016 habiendo alcanzado al final del 3Q una facturación a clientes un 29% superior a la del pasado año (4,1M vs. 3,2M euros). Este crecimiento, no obstante, es inferior al que la Compañía había previsto en su salida al MAB (+40%), debido principalmente al retraso en la apertura de la filial en México y a ciertas medidas tomadas en aras de apuntalar la rentabilidad sacrificando algo de crecimiento.
- En el segmento de Medianas y Grandes Empresas el producto Cloud Datacenter alcanzó los 392 clientes en el primer semestre de 2016 (350 a final de 2015) mejorando el ARPU mensual medio desde 971 euros en 2015 hasta alcanzar un nivel actual de 1.047 euros.
- En el segmento de SoHo y Pequeña Empresa, el producto Cloud VPS ha sufrido un descenso en el número de clientes (3.109 a final del primer semestre frente a 3.163 a final de 2015) producto de una estrategia deliberada de no competir en precios y buscar la especialización, lo cual ha llevado el ARPU mensual medio por cliente desde 22,7 euros a fin de 2015 a 24,4 euros en el Q2 de 2016.
- En su salida al MAB GIGAS tenía previsto alcanzar un margen bruto del 70,5% y un EBITDA negativo de 360K euros al final del 2Q 2016 (-398K euros en el total del año 2016) pero ha conseguido revertir estas previsiones alcanzando un margen bruto del 74,8% y un EBITDA positivo de 73,3K euros al final del 2Q 2016.

Gigas... un año después (II)

- El mercado latinoamericano sigue siendo clave, representando un 26,7% de los clientes pero un 47,6% de la facturación bruta al final del H1 de 2016. Durante 2016 GIGAS ha lanzado su cuarto data center, en Chile, que junto al de Miami sirve a toda la región latinoamericana.
- Durante 2016 se ha preferido reforzar las estructuras comerciales en Colombia, Chile y Perú, incluyendo la contratación de “country managers”, sacrificando la entrada en México que se ha retrasado hasta el 4Q 2016. Igualmente se ha fichado recientemente a un responsable global para todo el negocio comercial en Latinoamérica con base en Madrid pero apoyando a los diferentes países con una presencia constante visitando clientes en esos mercados.
- En Chile se ha arrancado un nuevo modelo de venta que complementa la venta directa de nuestra fuerza de ventas. Bajo este modelo, un integrador de sistemas local, Intesis, comercializa nuestro producto en formato marca blanca “*powered by Gigas*”, compartiendo la inversión y los gastos de data center y sobre todo amplificando el alcance comercial, lo que abre una nueva vía de crecimiento eficiente para alcanzar nuevos segmentos de clientes y mercados.
- GIGAS cerrará el ejercicio 2016 con una posición comercial sólida en los países donde compite y buenas referencias de importantes clientes, lo que permite augurar buen crecimiento en 2017. La Compañía estima que la facturación bruta termine ligeramente por debajo de lo presupuestado inicialmente, pero con un EBITDA positivo, lo cual supone una mejoría importante sobre los -400 mil euros de EBITDA negativo del presupuesto.

Gigas... un año después (y III)

1er

Proveedor de servicios cloud en España “**MSPmentor** 501 Global Edition”, 2015, 2016

Proveedor significativo a nivel mundial en informe **Gartner** Cloud Infrastructure as a Service 2013, 2014, 2015

TOP
25

1er

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

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

1er

1er

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

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

TOP
5



La tecnología de cloud desarrollada por GIGAS sigue cosechando importantes éxitos y galardones a nivel internacional

RESULTADOS 1S 2016 frente a 1S 2015

PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA <i>Cifras en euros</i>	2016		2015		Estimac. Cierre DIIM	
	ENE-JUN	% Variac.	ENE-JUN	2016	% Cumpi.	
Facturación a clientes	2.712.396	30,9%	2.072.554	6.620.599	41,0%	
Periodificaciones de ventas	(30.769)	(65,8%)	(89.874)	(256.525)	12,0%	
Descuentos y promociones sobre ventas	(354.726)	23,9%	(286.284)	(734.872)	48,3%	
Importe neto de la cifra de negocios	2.326.901	37,2%	1.696.396	5.629.202	41,3%	
Trabajos realizados para su activo	199.645	(28,3%)	278.261	239.516	83,4%	
Ingresos Extraordinarios, Subvenciones y Otros	5.556		-	9.366	59,3%	
Aprovisionamientos	(498.578)	21,3%	(410.953)	(1.227.020)	40,6%	
Costes de captación clientes online y terceras partes	(86.676)	58,3%	(54.750)	(184.193)	47,1%	
Datacenters y conectividad	(248.955)	28,5%	(193.763)	(532.037)	46,8%	
Otros aprovisionamientos	(162.947)	0,3%	(162.440)	(510.790)	31,9%	
Gastos de personal	(1.201.250)	41,9%	(846.816)	(3.282.323)	36,6%	
Sueldos, salarios y asimilados	(937.018)	44,3%	(649.386)	(2.424.621)	38,6%	
Comisiones captación clientes equipo comercial	(53.453)	81,7%	(29.418)	(239.682)	22,3%	
Cargas sociales	(210.779)	25,5%	(168.012)	(618.020)	34,1%	
Otros gastos de explotación	(755.603)	48,5%	(508.935)	(1.767.064)	42,8%	
Servicios exteriores	(722.118)	41,9%	(508.935)	(1.705.874)	42,3%	
Servicios profesionales y otros	(469.485)	29,3%	(363.060)	(960.124)	48,9%	
Marketing y publicidad	(145.941)	56,1%	(93.509)	(401.600)	36,3%	
Costes internacionales excepto marketing	(106.692)	103,7%	(52.366)	(344.150)	31,0%	
Pérdidas, deterioro y variación provisiones ops. comerciales	(33.485)		-	(61.190)	54,7%	
Otros resultados	(3.327)	53,5%	(2.168)	-		
Resultado bruto de explotación (EBITDA)	73.344	(64,4%)	205.785	(398.323)	(18,4%)	
<i>Resultado bruto de explotación (EBITDA) %</i>	3,2%	(74,0%)	12,1%	-7,1%	(44,5%)	
Margen bruto*	1.741.385	38,6%	1.256.025	4.101.310	42,5%	
<i>Margen bruto %</i>	74,8%	1,1%	74,0%	72,9%	102,7%	

RESULTADOS 1S 2016 frente a Presupuesto

PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA	2016		2016est
<i>Cifras en euros</i>	ENE-JUN	% Variac.	ENE-JUN
Facturación a clientes	2.712.396	(8,3%)	2.958.413
Periodificaciones de ventas	(30.769)	76,0%	(128.262)
Descuentos y promociones sobre ventas	(354.726)	2,5%	(346.121)
Importe neto de la cifra de negocios	2.326.901	(6,3%)	2.484.029
Trabajos realizados para su activo	199.645	27,1%	157.020
Ingresos Extraordinarios, Subvenciones y Otros	5.556	18,6%	4.683
Aprovisionamientos	(498.578)	(13,9%)	(579.078)
Costes de captación clientes online y terceras partes	(86.676)	3,3%	(83.917)
Datacenters y conectividad	(248.955)	(0,8%)	(250.984)
Otros aprovisionamientos	(162.947)	(33,3%)	(244.177)
Gastos de personal	(1.201.250)	(19,1%)	(1.485.370)
Sueldos, salarios y asimilados	(937.018)	(13,2%)	(1.079.115)
Comisiones captación clientes equipo comercial	(53.453)	(56,5%)	(122.774)
Cargas sociales	(210.779)	(25,6%)	(283.481)
Otros gastos de explotación	(755.603)	(19,8%)	(941.900)
Servicios exteriores	(722.119)	(20,8%)	(911.305)
Servicios profesionales y otros	(469.485)	(6,6%)	(502.905)
Marketing y publicidad	(145.941)	(36,0%)	(227.900)
Costes internacionales excepto marketing	(106.692)	(40,9%)	(180.500)
Pérdidas, deterioro y variación de provisiones ops. comerciales	(33.485)		(30.595)
Otros resultados	(3.327)		-
Resultado bruto de explotación (EBITDA)	73.343	120,3%	(360.615)
<i>Resultado bruto de explotación (EBITDA) %</i>	3,2%	121,7%	-14,5%
Margen bruto	1.741.385	(0,6%)	1.751.583
<i>Margen bruto %</i>	74,8%	6,1%	70,5%

Situación Financiera de Gigas

- La posición de caja a 31 Agosto 2016 es de 2,56M euros, aunque hay una parte no disponible debido a garantías para préstamos de I+D y los fondos asignados al proveedor de liquidez
- La deuda total a 31 Agosto 2016 se sitúa en 2,48M euros (2,63M euros sumando los intereses), comparado con 2,86M euros a final de 2015.
 - *447K euros han sido utilizados para repagar deuda en 2016 (385K euros de principal)*
 - *Repago adicional de 221K euros hasta final de año (201K euros de principal)*
 - *Financiación bancaria adicional disponible pero no dispuesta*
- Un total de 607K euros ha sido invertido como CapEx hasta el 31 de Agosto de 2016. El presupuesto anual era de 1,3M euros pero nuestra estimación actual se sitúa en el entorno del millón de euros.
- La tabla de repago de deuda (principal + intereses) es la siguiente:

	2016	2017	2018	2019	2020	TOTAL OUTSTANDING
Loans ENISA	50.700 €	100.600 €	0 €	0 €	0 €	151.300 €
Loans Plan Avanza + Plan Acción Estratégica	3.213 €	354.032 €	354.032 €	354.032 €	143.144 €	1.208.454 €
Vendor and Bank renting/leasing	167.171 €	484.165 €	335.578 €	222.790 €	56.932 €	1.266.635 €
	221.084 €	938.797 €	689.610 €	576.822 €	200.076 €	2.626.389 €

Servicios Ofrecidos (I)

The screenshot displays the Gigas website's Cloud VPS section. At the top, the logo 'gigas' is followed by the tagline 'cloud hosting made easy'. Below this, a navigation menu includes 'Cloud Datacenter', 'Cloud VPS', 'about gigas', 'frequently asked questions', 'help & support', 'contact us', '10 reasons', 'blog', and 'twitter'. The main heading is 'Cloud VPS', with a sub-heading 'How to upgrade your old VPS to the new cloud platform? Cloud VPS is our answer to that question. Private servers, guaranteed resources and a next generation platform with all the advantages of cloud hosting: powerful, flexible, affordable, secure, immediate and easy.' To the left is an image of server racks. To the right, a list of benefits is shown with green checkmarks: 'Better than a VPS: all the advantages of cloud hosting', 'Choose where to host your VPS: Madrid or Miami', 'Next generation platform: guaranteed resources', 'We help you migrate your services', and 'If you are not satisfied, you get your money back'. Below this, a section titled 'Cloud VPS is great if.' features six icons representing different user types: 'you have a website or a blog', 'you have a conventional VPS', 'you have multiple websites', 'you have a shared hosting', 'you use opensource solutions', and 'you are a developer or a designer'. A green banner states: 'Now all our Cloud VPS with more RAM, Basic Administration and Unlimited Transfer. For more information contact our support department.' Below the banner is a table of four VPS plans: 'nova' (\$16.5/month, 2GB RAM, 25GB disk), 'pro' (\$38/month, 4GB RAM, 90GB disk), 'élite' (\$64/month, 5GB RAM, 75GB disk), and 'sumnum' (\$90/month, 6GB RAM, 100GB disk). Each plan includes a '2 FREE MONTHS' badge and a 'CONTINUE' button.

Cloud VPS

- 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
- El churn o pérdida de clientes se ha mantenido constante, en aproximadamente un tercio de la base anual
- Como consecuencia el número de clientes se ha quedado estancado (los clientes captados nuevos compensan la pérdida) en el entorno de los 3.100
- El ARPU sin embargo ha crecido de forma importante en los últimos dos años
- Gigas está centrada en continuar la senda del crecimiento del ARPU, con productos de valor añadido que cubran el hueco actual entre los clientes de VPS y los de Datacenter

Servicios Ofrecidos (y II)

gigas cloud hosting made easy customer login --

Cloud Datacenter Cloud VPS about gigas frequently asked questions help & support control panel 10 reasons blog twitter

Cloud Datacenter

Finally a cloud service easy to buy and use. Build your own cloud data center in one minute with all the power you need

- Real cloud, flexible, powerful and affordable ✓
- Grow up to 96GB of RAM and more than 100GHz of CPU! ✓
- Choose operating system and create your servers ✓
- Choose where to host your servers: Madrid or Miami ✓
- We help you migrate your services ✓

Configure your Cloud Datacenter

32 gigas

RAM 32GB CPU 75GHZ Disk 600GB Transfer 4500GB

continue

Need a custom solution? Give us a call without obligation at: +34 91 141 96 00 or if you prefer, we can call you, leave us your phone number here:

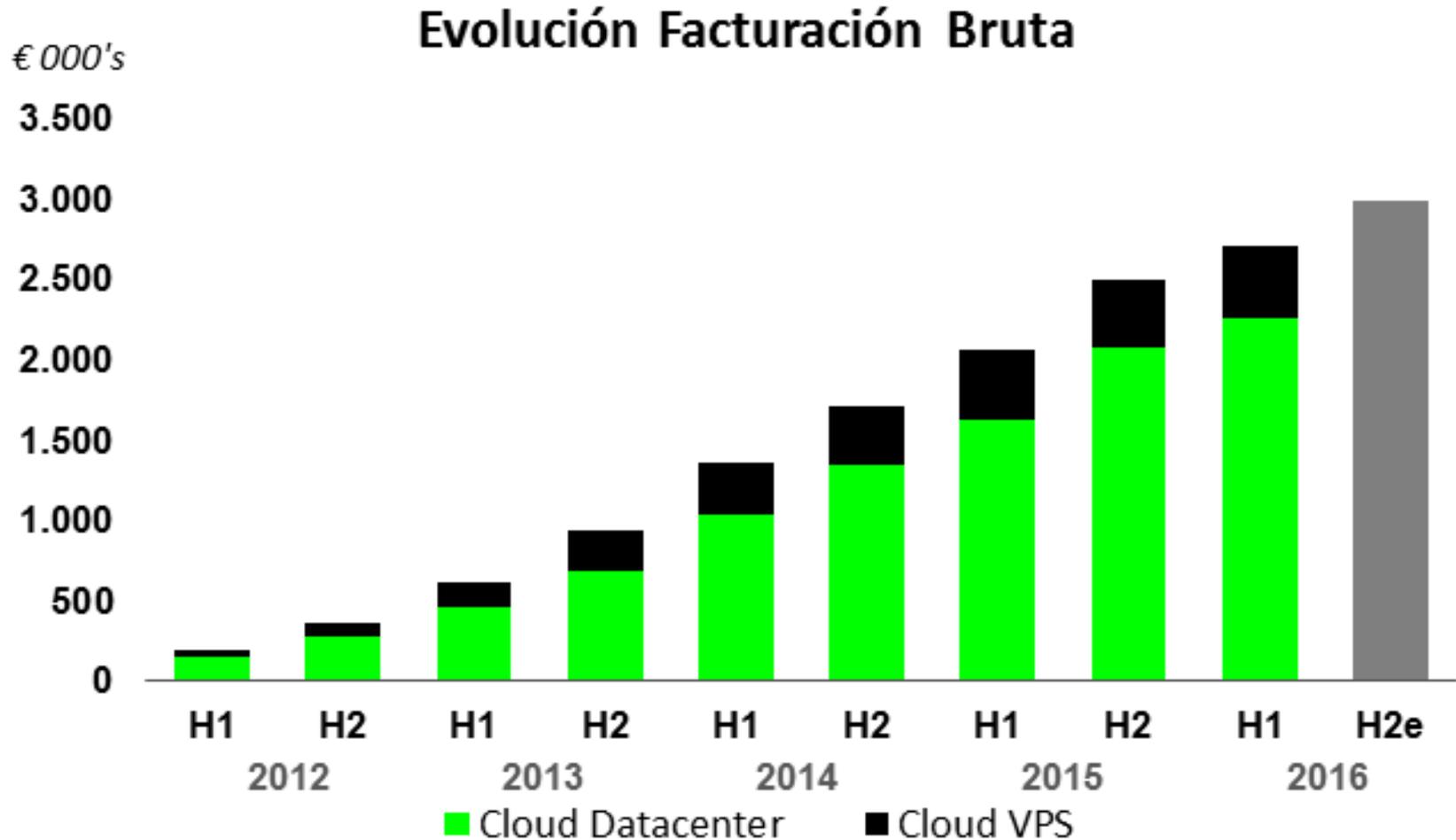
country code phone email

Call me

Cloud Data Center

- Foco de la compañía y motor de crecimiento de la facturación, con 392 clientes y 83% de la facturación en H1 2016
- Incrementado el número de comerciales para venta directa y reforzado los países con directores comerciales senior
- 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 en los últimos 18 meses, desde 859 euros de finales de 2014 a los 1.047 euros en el Q2 de 2016
- Venta a través de partners (integradores de sistemas y fabricantes de software – ISVs-) continúa creciendo, representando casi el 50% de las nuevas ventas en 2016
- Estrategia de marca blanca, iniciada en Chile, puede suponer una vía de crecimiento importante en el futuro próximo

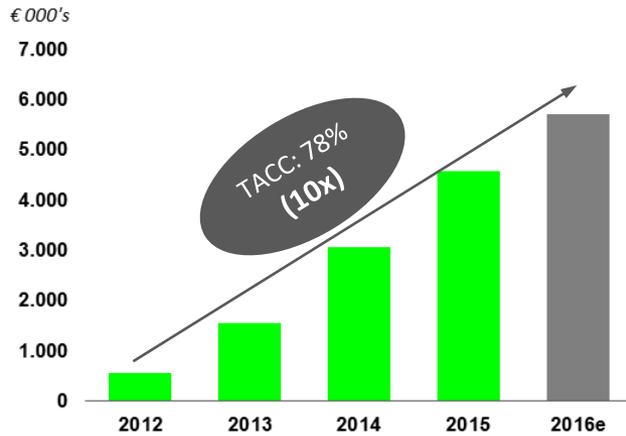
Crecimiento Histórico de Ventas por Producto



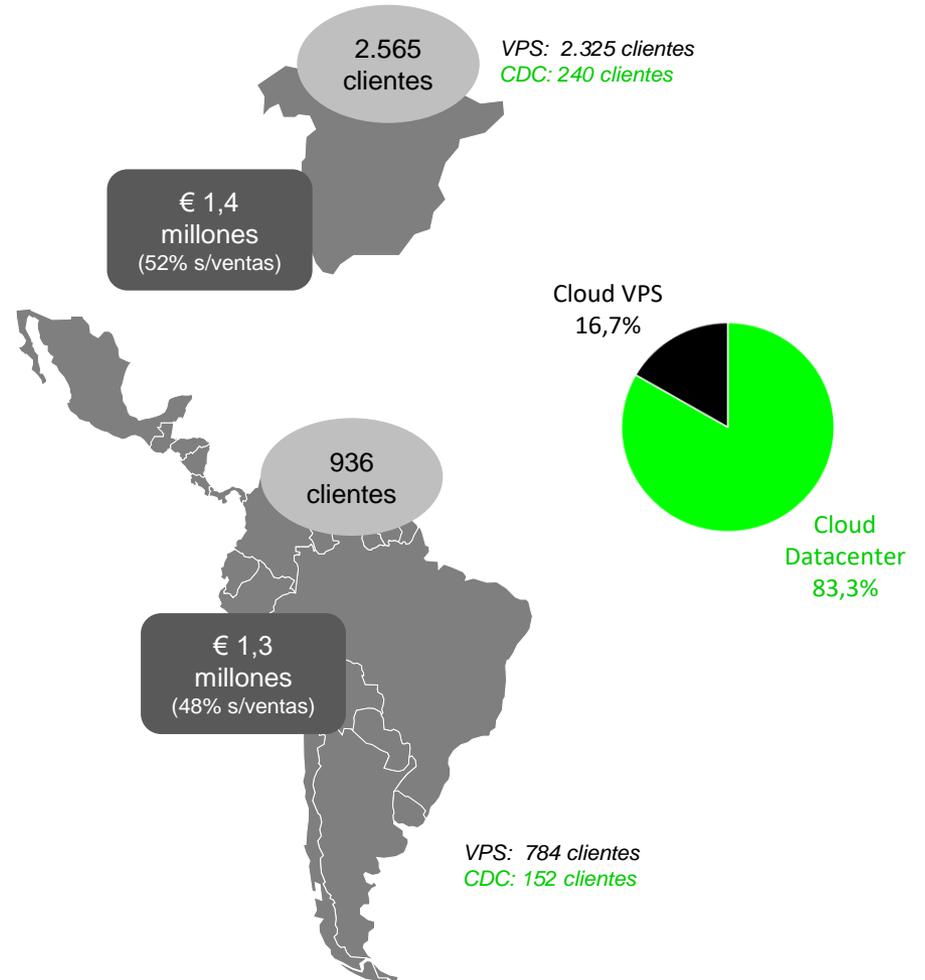
Principales Magnitudes Comerciales 2012-2016e

Evolución de la facturación bruta

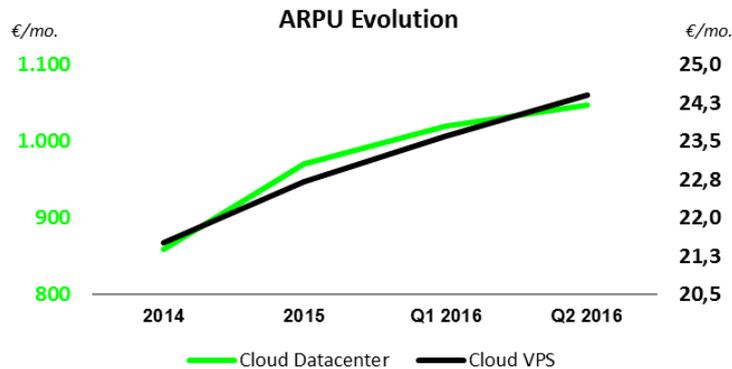
Cifras en miles de euros



Desglose de clientes y facturación bruta H1 2016

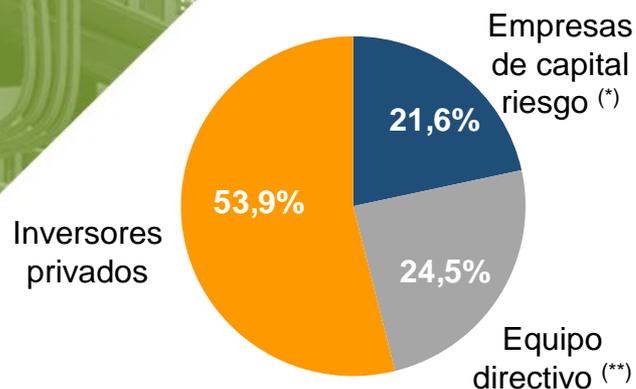


Evolución del ARPU



Accionistas y Consejo Administración

Accionariado



(*) 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,...)

(**) Dos directivos poseen un plan sobre acciones de 208.250 acciones cada uno, a un precio de € 1,7 por acción. Dicha plan está condicionado a que el precio por acción alcance o supere los € 6,5 el 31 de octubre de 2017, € 8,2 en 2018 y € 10,2 en 2019

Consejo de Administración

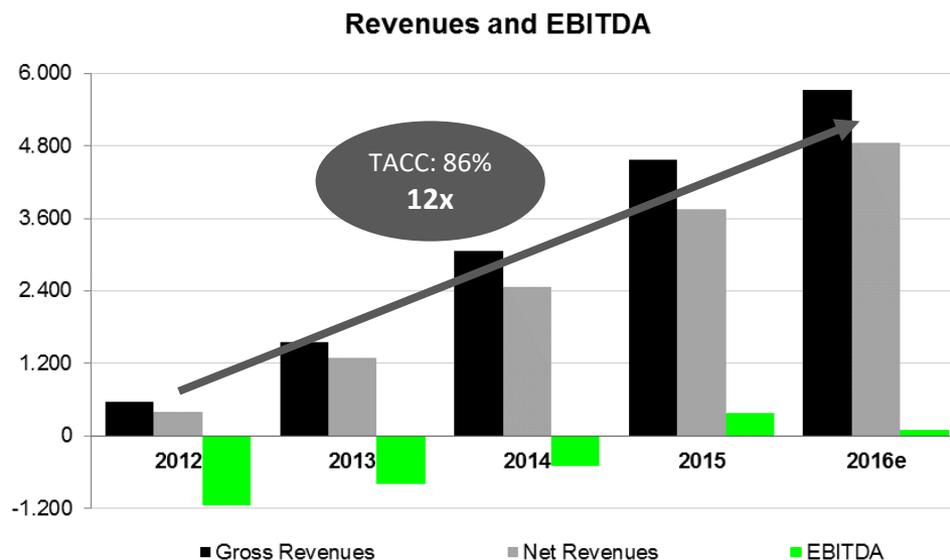


Secretaria del Consejo de Administración: **PwC, Patricia Manca**

*Presidenta de la Comisión de Auditoría y Control

Evolución Histórica Cuenta de Resultados

- De acuerdo con las proyecciones actuales, las ventas brutas habrán crecido, respecto 2012, 10,2 veces y las ventas netas 12,0 veces.
- El margen bruto crece de forma sostenida, siendo actualmente un 74,8%, por encima del 72,9% proyectado para todo el año.
- El ARPU de clientes en los dos productos, Cloud VPS y Cloud Datacenter, crece también de forma sostenida.
- La estructura de gastos fijos, dada la presencia en 6 países todavía tiene un peso importante en la cuenta de resultados



Cotización de la Acción de GIGAS en el MAB



- La cotización de GIGAS en el MAB desde su salida hace un año ha descendido un 4,6% (IBEX: -12%), desde los 3,25 euros/acción hasta 3,10 euros/acción.
- Consideramos que la cotización ha venido lastrada en cierta parte por la escasa liquidez del valor (en la colocación se adjudicó un 50% de las acciones al segmento institucional y otro 50% al segmento de banca privada, muy concentrado en Madrid por los incentivos fiscales que requieren mantener las acciones un mínimo de dos años).
- El próximo 3 de Noviembre vence el periodo de “lock-up” de los accionistas no directivos (un 26% del capital si excluimos a las firmas de capital riesgo), y ello podría conducir a una mayor liquidez del valor, si bien con mayor nivel de volatilidad.
- Creemos que conforme se vaya poniendo de manifiesto el importante crecimiento en la cifra de facturación de GIGAS así como potenciales operaciones corporativas, estos hechos deberían repercutir en el valor de la acción.

¡gracias!

gigas

España

Av. de Fuencarral 44,
Edificio GIGAS
28108 Alcobendas

Madrid

+34 91 769 60 00

Colombia

Carrera 7 No 67 - 39 Piso 4

Bogotá

+57 1 381 9640

Carrera 43ª, San Fernando Plaza

Medellín

+57 420 40594

Chile

Av. Vitacura 2670, Piso 15
Las Condes

Santiago

+56 228 986 006

Perú

Av. Santo Toribio 115
San Isidro

Lima

+51 1 641 9555

Panamá

Tower Financial Center
Pl. 35 Calle 50

Panamá

+507 836 6999 00

México

Av. Presidente Masaryk 29, 1º
Polanco

Ciudad de México

+52 55 8526 2500

Web: gigas.com

Email: info@gigas.com

Twitter: [@gigas](https://twitter.com/gigas)