



COMUNICACIÓN AVANCE DE RESULTADOS 2016, GRADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS PREVISIONES PUBLICADAS Y PRESUPUESTO 2017

GIGAS HOSTING, S.A.

1 de marzo 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, por la presente se comunica al mercado información relevante de Gigas Hosting, S.A. (en adelante “GIGAS”, la “Compañía” o la “Sociedad”), relativa al avance de resultados financieros para el año completo 2016, junto con el grado de cumplimiento respecto a las previsiones publicadas en el apartado 1.14 del Documento Informativo de Incorporación al MAB (en adelante el “DIIM”) de la Compañía, publicado en septiembre de 2015. Igualmente, y en aras de incrementar la transparencia y ofrecer una información lo más completa posible sobre los principales indicadores financieros y de negocio de GIGAS y sus estimaciones de futuro, GIGAS presenta en esta comunicación al mercado el presupuesto anual para el ejercicio 2017, aprobado por el Consejo de Administración en su sesión del 1 de diciembre de 2016.

La información contenida acerca del avance de resultados financieros del ejercicio 2016 en el presente Hecho Relevante ha sido elaborada por la Sociedad como cierre provisional consolidado del ejercicio 2016, a partir de la información contable y financiera de que dispone la Compañía. Dicho cierre provisional está siendo auditado para la correspondiente formulación de las Cuentas Anuales por parte del Consejo de Administración y su posterior aprobación por la Junta de Accionistas. Esta información, por tanto, no sustituye ni equivale en modo alguno a las Cuentas Anuales de la Compañía, que serán publicadas antes del fin de abril de 2017, conforme al plazo establecido en la Circular 15/2016.

RESUMEN DE INFORMACIÓN RELEVANTE

- La facturación por ventas a clientes (ingresos brutos) alcanzó los 5,71 millones de euros durante el año 2016, un 24,9% más que en el ejercicio 2015 pero un 13,7% por debajo de la estimación de 6,62 millones de euros que se comunicó al mercado en la previsión del ejercicio 2016 contenida en el apartado 1.14 del DIIM. Dicha desviación está en línea con la previsión de cierre que se incluyó en el Hecho Relevante de 30 de noviembre de 2016, con motivo de la presentación de resultados del tercer trimestre de 2016, y en el que se estimó una desviación de entre el 13% y el 14%. El Importe Neto de la Cifra de Negocios fue de 4,83 millones de euros, una vez descontados los descuentos y promociones y las

periodificaciones de ventas, representando un crecimiento del 29,0% frente al Importe Neto de la Cifra de Negocios del ejercicio anterior.

- El número de clientes del producto Cloud Datacenter a final del año 2016 se situó en 445, un aumento de 95 clientes empresariales frente a los 350 de final del ejercicio 2015. Por su parte, el número de clientes del producto Cloud VPS (*Virtual Private Server*) decreció ligeramente, cerrando el año en 3.141, 22 menos que en el cierre del año 2016. Este crecimiento en número de clientes de Cloud Datacenter frente a la ligera reducción en clientes de Cloud VPS va en línea con la estrategia de la Sociedad de favorecer clientes de mayor facturación mensual (ARPU) y mayor valor añadido. El ARPU mensual medio de los clientes del producto Cloud Datacenter alcanzó la cifra media de 999,2 euros en todo el ejercicio 2016 y 1.027,0 euros en el último trimestre del año.
- 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 prácticamente ninguna 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 arañar 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 a largo plazo y son menos tendentes a cambios de proveedor por reducción de precios.
- Durante el ejercicio 2016, el primero completo después del inicio de negociación de sus acciones en el MAB, GIGAS ha estado volcado en reforzar su estructura comercial, tanto en España como en Latinoamérica. Así, se ha incorporado al Comité de Dirección un Director Comercial para cada una de las regiones y se han incrementado los equipos comerciales en todos los países. Estas inversiones se deberían reflejar en mayores ventas durante 2017.
- La Compañía desplegó además un nuevo Datacenter en Santiago de Chile, para dar cobertura tanto al país como al Cono Sur de Latinoamérica, fruto de un acuerdo con un socio local, Intesis, el cual comercializa de forma no exclusiva las soluciones Cloud de GIGAS con su propia marca, Intesis Cloud by Gigas, según Hecho Relevante publicado el 17 de mayo de 2016. El nuevo Datacenter ha permitido aumentar la facturación de la filial chilena de forma significativa durante el 2016. Asimismo, el acuerdo con Intesis ofrece unas perspectivas interesantes, con unas estimaciones de facturación por encima de los 300.000 dólares para el ejercicio 2017.
- Adicionalmente al foco en ventas, a nivel operativo el equipo técnico de GIGAS estuvo volcado 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 este año, 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.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS CONSOLIDADA

Ejercicio completo 2016

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

INFORMACIÓN FINANCIERA

- El Importe Neto de la Cifra de Negocios (ingresos netos), una vez descontadas la periodificación de servicios facturados y cobrados, 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. El nivel de cumplimiento de ingresos netos, frente a las proyecciones publicadas en el DIIM con motivo de la salida a bolsa de la Compañía, fue del 86,3% en los ingresos brutos y del 85,9% en los ingresos netos, como se puede apreciar en la tabla a continuación.

PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA <i>Cifras en euros</i>	2016		2015		Estimac. Cierre DIIM	
	ENE-DIC	% Variac.	ENE-DIC		2016	% Cmpl.
Facturación a clientes	5.712.889	24,94%	4.572.423		6.620.599	86,3%
Periodificaciones de ventas	13.100	-	(221.235)		(256.525)	-
Descuentos y promociones sobre ventas	(892.200)	47,8%	(603.508)		(734.872)	121,4%
Importe neto de la cifra de negocios	4.833.789	29,0%	3.747.680		5.629.202	85,9%
Trabajos realizados para su activo	330.226	(40,5%)	555.343		239.516	137,9%
Ingresos Extraordinarios, Subvenciones y Otros	10.263		13.287		9.366	109,6%
Aprovisionamientos	(1.036.602)	17,3%	(883.815)		(1.227.020)	84,5%
Costes de captación clientes online y terceras partes	(172.255)	43,5%	(120.076)		(184.193)	93,5%
Datacenters y conectividad	(513.161)	22,9%	(417.684)		(532.037)	96,5%
Otros aprovisionamientos	(351.186)	1,5%	(346.055)		(510.790)	68,8%
Gastos de personal	(2.685.248)	39,2%	(1.929.155)		(3.282.323)	81,8%
Sueldos, salarios y asimilados	(2.071.100)	35,8%	(1.524.994)		(2.424.621)	85,4%
Comisiones captación clientes equipo comercial	(164.585)	254,4%	(46.444)		(239.682)	68,7%
Cargas sociales	(449.563)	25,7%	(357.717)		(618.020)	72,7%
Otros gastos de explotación	(1.633.996)	47,1%	(1.110.822)		(1.767.064)	92,5%
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)	33,8%	(190.176)		(401.600)	63,4%
Costes internacionales excepto marketing	(264.377)	105,4%	(128.725)		(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)		-	-
Resultado bruto de explotación (EBITDA)	(186.005)	-	382.930		(398.323)	46,7%
<i>Resultado bruto de explotación (EBITDA) %</i>	-3,8%	-	10,2%		-7,1%	
Margen bruto *	3.589.002	29,8%	2.766.049		4.101.310	87,5%
<i>Margen bruto %</i>	74,2%		73,8%		72,9%	
Costes Estructurales **	- 4.111.059	39,7%	- 2.942.161		- 4.748.515	86,6%
<i>Costes Estructurales %</i>	85,0%		78,5%		84,4%	

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, 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.

- El 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, se situó en 3,59 millones de euros, lo cual representa un 74,2% del Importe Neto de la Cifra de Negocios, 1,3 puntos por encima del margen estimado en la previsión del ejercicio.

- La Compañía ha seguido reforzando la estructura del equipo comercial generador 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, lo cual supone un 39,2% más que los costes de personal de 2015. No obstante, estos costes están por debajo de los 3,28 millones de euros proyectados, debido al retraso mencionado de la apertura de la oficina de México y de algunas de las contrataciones.
- Otros Gastos de Explotación, con un total de 1,63 millones de euros, supuso un fuerte incremento de un 47,1% frente a los mismos gastos en 2015 (1,11 millones de euros) debido al incremento en el presupuesto destinado a 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 así como 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 las certificaciones anteriormente mencionadas.
- La Sociedad ha generado un EBITDA negativo en 2016 de -0,19 millones de euros, ligeramente mejor que los -0,40 millones de euros estimados. Este EBITDA negativo es reflejo de las importantes inversiones realizadas por la empresa para reforzar su estructura comercial y su presencia internacional. El ratio de EBITDA/ingresos netos se situó en 2016 en el -3,8%, mejorando el -7,1% estimado inicialmente.
- Los costes estructurales, entendidos como la suma de los Costes de Personal más Otros Gastos de Explotación, menos las Comisiones de Captación Comercial y las Pérdidas por Deterioro y Variación de Provisiones de Operaciones Comerciales (las cuales ya están incluidas en el margen bruto) aumentaron tanto en términos absolutos como en términos de porcentaje del Importe Neto de la Cifra de Negocios, según como estaba previsto, para soportar la mayor estructura internacional y comercial.
- Las inversiones en Inmovilizado Material, ligeramente por debajo de lo proyectado, alcanzaron los 0,90 millones de euros en el ejercicio, incluyendo el despliegue de un nuevo Datacenter en Santiago de Chile para cubrir el país y la región del Cono Sur de Latinoamérica.
- Asimismo, las amortizaciones del inmovilizado durante el ejercicio 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.

En resumen, el importe neto de la cifra de negocios del ejercicio 2016 supone un crecimiento importante del 29,0% sobre la cifra de negocios del ejercicio anterior pero no alcanza los objetivos más ambiciosos que la compañía 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, y esperamos cumplir con los objetivos que nos hemos marcado para el ejercicio 2017 consolidándonos como uno de los jugadores más relevantes en nuestro entorno geográfico en el segmento del negocio cloud denominado Infraestructura como Servicio (IaaS).

PRESUPUESTO 2017

La Compañía prevé alcanzar en 2017 unas cifras de crecimiento orgánico en su negocio en línea o un poco más altas que las conseguidas en 2016 (+28,5% en ingresos brutos y +28,7% en ingresos netos), fruto de las inversiones en la estructura comercial realizadas. En este sentido, la Compañía seguirá reforzando dicha estructura comercial y realizando inversiones en marketing, pero como consecuencia del apalancamiento operativo de la Sociedad 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 reducido, es importante notar la positiva 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 de EBITDA para el ejercicio 2018.

A continuación se muestra el presupuesto para el ejercicio 2017, aprobado por unanimidad por el Consejo de Administración en su sesión de 1 de diciembre de 2016, el cual se incluye trimestralizado, para favorecer un mejor seguimiento durante el año y una más fácil comparación en las presentaciones de resultados trimestrales. Dicho presupuesto ha sido preparado utilizando criterios comparables a los utilizados para la información financiera histórica y representa las mejores estimaciones de la Compañía para el ejercicio 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, 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.

La obtención de unas cifras de ventas en 2016 por debajo de lo esperado, debido a las razones expuestas anteriormente, condicionan tanto el presupuesto presentado para el ejercicio 2017 como nuestras previsiones para el ejercicio 2018, por lo que se hace necesario modificar algunas de las previsiones presentadas en el apartado 1.14 del DIIM publicado en septiembre 2015.

- Durante el periodo 2016-2018 el Grupo GIGAS prevé alcanzar un crecimiento acumulativo anual del 28-30% en su 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 (Gastos de Personal y Otros Gastos de Explotación deduciendo las Comisiones de Captación Comercial y las Pérdidas por Deterioro y Variación de Provisiones de Operaciones Comerciales) 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, que difieren de las publicadas en el DIIM, 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 fruto de la utilización de tecnología propia y unos costes estructurales sostenidos que permiten aprovechar el apalancamiento operativo de la Compañía.

En Madrid, a 1 de marzo de 2017

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