

# gigas



**Moises Israel**  
Presidente



**Diego Cabezudo**  
CEO

## Presentación Inversores Ampliación de Capital

NOVIEMBRE 2020



## Nota Legal

---

Este documento puede contener información o declaraciones sobre proyecciones y estimaciones de futuro (en adelante, la "Información") relacionada con GIGAS HOSTING S.A. o GIGAS GROUP (en adelante "Gigas", la "Empresa" o el "Grupo Gigas"). Esta Información puede incluir previsiones financieras y estimaciones basadas en suposiciones y declaraciones con respecto a planes, objetivos y expectativas que hacen referencia a diferentes asuntos, tales como la base de clientes y su evolución, crecimiento orgánico, adquisiciones potenciales, resultados de la Compañía y otros aspectos relacionados con la actividad y situación financiera de la Compañía. La información puede ser identificada, en algunos casos, mediante el uso de palabras como "previsión", "expectativa", "anticipación", "proyección", "estimaciones", "plan" o expresiones similares a éstas.

La Información refleja la visión actual de Gigas con respecto a expectativas futuras, y como tal, no representa ninguna garantía de cumplimiento futuro y, en todo caso, está sujeta a los riesgos e incertidumbres inherentes a cualquier proyección o estimación de futuro, de manera que los hechos y resultados finales podrían diferir materialmente de los expresados o implícitos en dicha Información. Estos riesgos e incertidumbres incluyen los identificados en los documentos que contienen información más completa presentada por Gigas, como sus Cuentas Anuales u otros Hechos Relevantes publicados por BME Growth.

Salvo que lo exija la ley aplicable, Gigas no asume ninguna obligación de actualizar públicamente la Información para adaptarla a hechos o circunstancias que puedan ocurrir después de la fecha de esta presentación, incluidos los cambios en la estrategia de la Compañía o cualquier otra circunstancia.

Esta presentación contiene o puede contener información financiera elaborada por la Dirección de la Empresa que no ha sido auditada. Por lo tanto, la información contenida en este documento debe considerarse en conjunto con toda la información pública disponible sobre la Compañía, incluido cualquier otro documento publicado por la Empresa que pueda contener información más detallada.

## Propuesta de inversión

### Gigas hasta la fecha

- Referente nacional en servicios de infraestructura *cloud* (*IaaS*), incorporado a BME Growth (desde noviembre 2015) con capitalización de €36,5M, que estima **alcanzar ingresos proforma de €12,5M y EBITDA de €3,2M en 2020**. Cuenta con 9 centros de datos y oficinas en España, Portugal, Irlanda y Latam, y casi 100 trabajadores

### Oportunidad transformacional

- Oportunidad de posicionarse como **un proveedor convergente pionero, que añade a su portfolio de servicios *cloud* (computación y almacenamiento en la nube) los de comunicaciones para empresas** (virtualización de redes, servicios de conectividad, comunicaciones unificadas y ciberseguridad)
- Creciente **necesidad por parte de las empresas** (que se encuentran en un proceso de transformación digital, requiriendo más servicios de almacenamiento de datos en la nube y de redes virtuales de comunicaciones, ante la necesidad de conectar sus diferentes sedes y sus empleados) de **una gama de servicios más amplia**, que cubra de **forma integrada** sus necesidades (*cloud*, ciberseguridad y comunicaciones), que los operadores de telecomunicaciones tradicionales no están ofreciendo

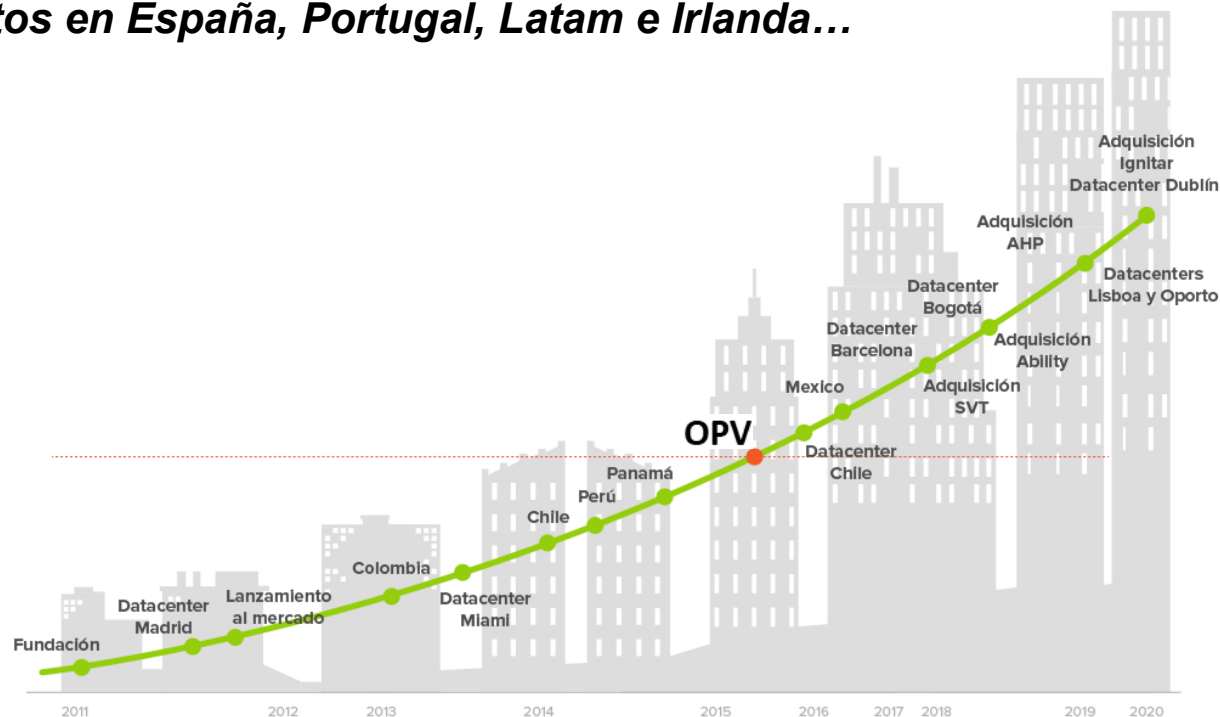
### Operación planteada

- Ampliación de capital sin derechos de suscripción preferente de hasta €16,9M y ampliación con derechos de €3,8M**, para financiar la compra de un operador de telecomunicaciones y otra posible transacción
- Las compras, por sus recursos, experiencia y cartera de clientes de telecomunicaciones, ofrecen la **plataforma ideal para lanzar una oferta de servicios de comunicaciones *cloud* a clientes empresariales** en los países en los que Gigas opera. Se ha firmado un acuerdo vinculante para la compra del operador ONI en Portugal, que aportará €37,3M de ingresos anuales y continúa en proceso de *due diligence* la compra de una cartera de clientes de telecomunicaciones empresariales en España.

### Grupo resultante

- €49,8M de ingresos y €10,2M EBITDA proforma 2020e**, con endeudamiento muy moderado (**0,5x EBITDA**), y posición estratégica para **convertirse en un actor pionero en el segmento de comunicaciones a empresas**, en un momento único de la industria, para competir con servicios de telecomunicaciones tradicionales e innovadores en el segmento de empresas
- El grupo será liderado por un **equipo gestor** con alta experiencia en telecomunicaciones y capacidad, experiencia M&A (4 adquisiciones en España, Colombia, Portugal e Irlanda en los últimos 3 años), que integrará los equipos de las compañías adquiridas, y que además se está reforzando con incorporaciones con amplia experiencia en el sector de telecomunicaciones. **Cuenta con un accionariado sólido y buen Gobierno Corporativo**

## Gigas es uno de los proveedores cloud referentes a nivel nacional, con operaciones y centros de datos en España, Portugal, Latam e Irlanda...



### 2011

- Gigas inicia su actividad a finales de 2011 como “*pure player*” en la computación en la nube en el segmento “*Infrastructure as a Service*” (IaaS)

### 2012-2015

- Gigas consolida su posición en España y LatAm, desplegando infraestructura propia en dos centros de datos (Madrid y Miami), alcanzando una base de clientes de 350 grandes y medianas empresas y unas 3.000 pequeñas empresas. **A finales de 2015 inicia su cotización en BME Growth a un precio de €3,25 por acción** (capitalización de €14,0M)

### 2016-2020

- Gigas **acelera su crecimiento** y empieza a expandir su área geográfica fuera de los países de habla hispana, mediante una estrategia de crecimiento orgánico combinado con inorgánico a partir de 2018. Así, **Gigas adquiere cuatro empresas en España** (SVT, 2018), Colombia (Ability, 2018), Portugal (AHP, 2019) e Irlanda (Ignitar, 2020) y cuenta con infraestructura desplegada en 9 centros de datos repartidos entre España, Portugal, Irlanda y las Américas. La estrategia se concentra en captar clientes de mayor tamaño, con una **base de clientes de algo más de 850 grandes y medianas empresas** y unas 2.600 pequeñas empresas. Su capitalización bursátil es de €36,5M

## ...gracias a una trayectoria sólida desde su fundación en 2011 hasta la actualidad...

### Posicionamiento en mercado en alto crecimiento

- Posicionamiento como especialista servicios de computación en la nube en el segmento “Infrastructure as a Service” (IaaS), mercado en alto crecimiento

### Crecimiento y rentabilidad

- Fuerte crecimiento y rentabilidad: de ventas de €3,7M y EBITDA de €0,4M en 2015, a ventas de €12,5M y EBITDA de €3,2M en 2020 est. proforma

### Presencia geográfica, centros de datos y base de clientes

- Equipo experimentado y con capacidad de captar y retener clientes empresariales de habla española, portuguesa (tras la adquisición de AHP en 2019) e inglesa (tras la adquisición de Ignitar en 2020)
- 9 centros de datos entre España, Portugal, Irlanda, Estados Unidos y Latam
- Base de clientes diversificada, con más de 3.400 clientes empresariales, y un modelo de negocio con la totalidad de los ingresos recurrentes

### Equipo gestor y experiencia M&A

- Equipo gestor con amplio conocimiento del sector, y con experiencia en integraciones de empresas con éxito: en España (SVT, 2018), Colombia (Ability, 2018), Portugal (AHP, 2019) e Irlanda (Ignitar, 2020)

### Gobierno corporativo y accionariado

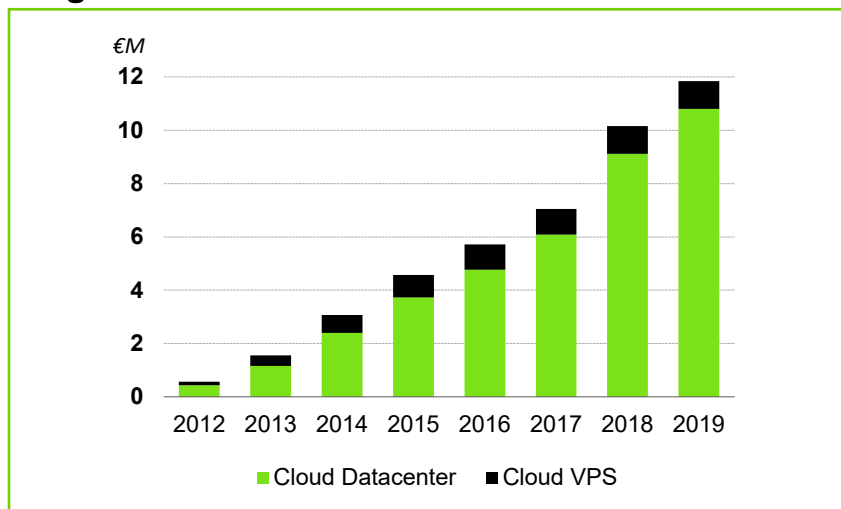
- Gobierno corporativo y accionariado sólido, con el equipo directivo como uno de los principales accionistas, con fondos de Venture Capital con participación relevante, y con consejeros con experiencia reconocida e independientes

### Incorporada a BME Growth

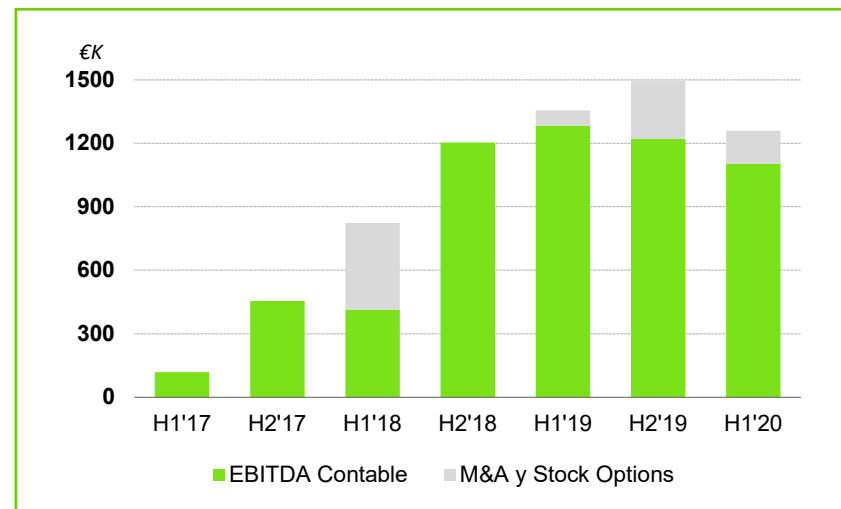
- Incorporada a BME Growth desde noviembre de 2015. Actualmente en el entorno de €8,5/acción, que supone una capitalización de €36,5M, con una revalorización significativa (2,6x el precio inicial de €3,25 - TIR del +20%) y volúmenes relevantes (€14M negociados en 2020 en los 10 primeros meses)

...que se refleja a su vez en una evolución muy positiva de sus principales indicadores operativos

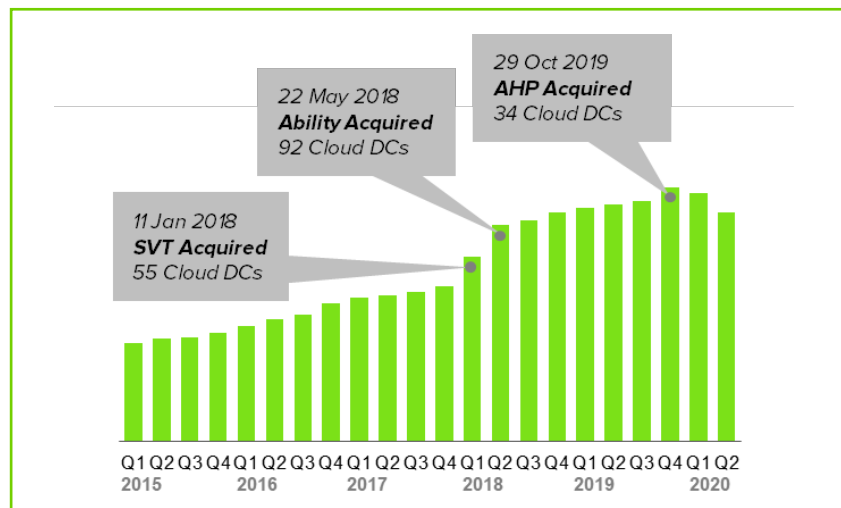
## Ingresos brutos



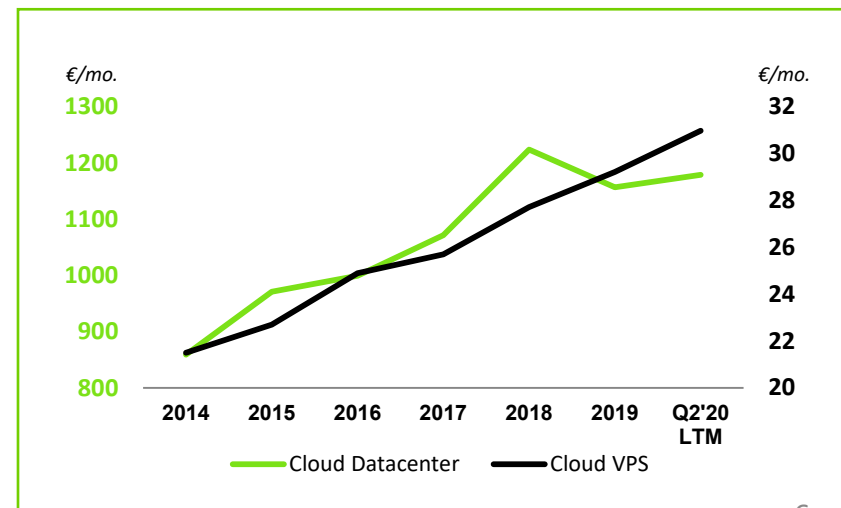
## EBITDA



## Clientes



## ARPU (ingreso medio mensual por cliente)



## En 2020, surge un nuevo paradigma ante la creciente convergencia entre Cloud y Telecom, gracias a las ventajas que suponen las comunicaciones en la nube

Cloud supuso un nuevo paradigma en computación y almacenamiento de datos...

- El mercado de *cloud computing* ha supuesto un cambio de paradigma en la provisión de **servicios IT**, gracias a la virtualización de servidores y la provisión de servicios en modelo de pago por uso

...y ahora supondrá un nuevo paradigma en las comunicaciones de las empresas

- La tecnología cloud permite servicios como las Redes definidas por Software (SDN – *Software Defined Networking*) en los que Gigas basa su renovado enfoque estratégico, que permitirán que las empresas, cada vez mas descentralizadas (tele-trabajo, expansión internacional,...), puedan conectar su empresa con la nube, pero también sus sedes entre ellas y sus empleados, con **ventajas significativas en costes, eficiencia, flexibilidad y seguridad frente a los servicios tradicionales** (como MPLS)
- Asimismo, la industria *cloud*, y Gigas entre ellos, lleva tiempo comercializando **servicios de VPN (redes privadas virtuales), firewall y otros servicios de networking** que compiten con servicios tradicionales de los operadores de telecomunicaciones



## Ante este nuevo paradigma, Gigas tiene la oportunidad de convertirse en proveedor integral pionero en servicios Telecom y Cloud

Especialización en clientes empresariales

- Gigas está **especializada en proveer servicios a empresas**, sobre todo del segmento *mid-market*, mediante una fuerza comercial directa así como acuerdos con integradores. Su **target son clientes empresariales con ingresos medios por cliente (ARPU) en el entorno de los €14.000 por año**, aunque también pequeñas empresas que priorizan el servicio frente al precio y aportan un ARPU medio de unos €360 por año

Creciente necesidad de ofrecer Telecom + Cloud

- Gigas viene detectando **la necesidad creciente por parte de sus clientes de una gama de servicios más amplia** que cubra de forma conjunta su necesidad de infraestructura *cloud* y de servicios de comunicaciones empresariales

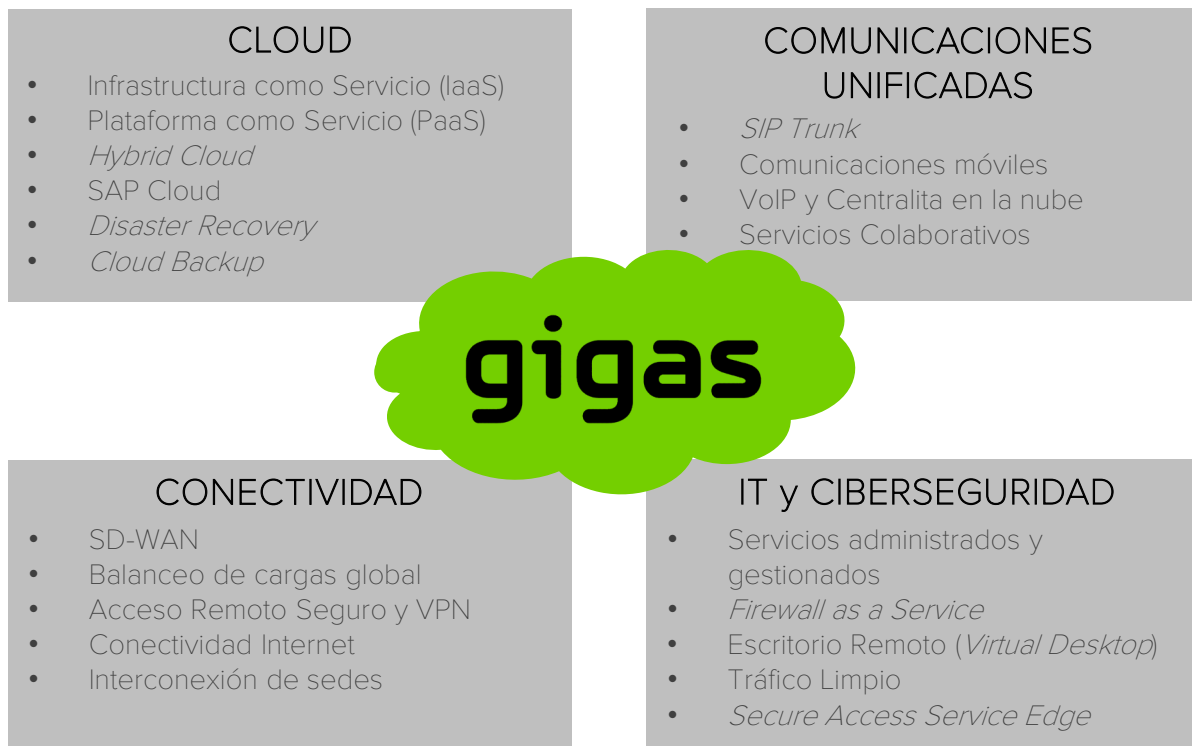


Oportunidad de Gigas de convertirse en proveedor integral pionero de Telecom y Cloud

- Gigas **inicia en 2020 el desarrollo de servicios convergentes telecom y cloud**, concluyéndose la necesidad de incorporar a la compañía ciertos elementos y *know-how* de los cuales no dispone y cuyo desarrollo podría retrasar sustancialmente el lanzamiento de dichos servicios
- En el **verano de 2020 se identifican dos oportunidades de activos en el sector de telecomunicaciones**. Un operador de telecomunicaciones empresariales en Portugal, ONI, cuyo accionista de control es la sociedad de capital riesgo GAEA, gestionada por el grupo inversor Inveready (tenedor de bonos convertibles de Gigas), y otra oportunidad también en el sector de telecomunicaciones en España que aún está en fase de negociación, y que podría aportar aproximadamente €10M de ingresos anuales



## Gigas se posicionará como operador convergente IT/Cloud/Telecom para empresas, usando para ello redes de terceros (limitadas inversiones en CapEx)...

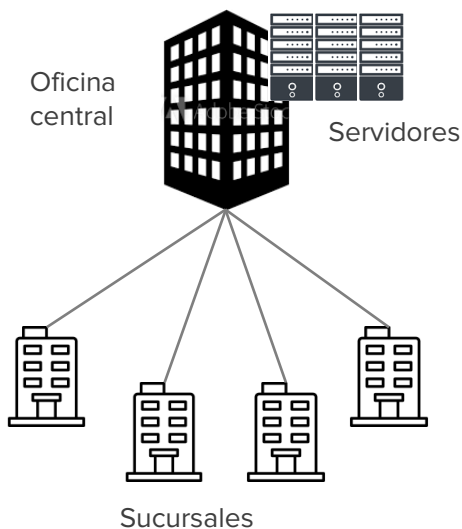


- Al proveer de forma conjunta servicios de *cloud* y de telecomunicaciones, se ofrecerán servicios innovadores que permiten **flexibilizar y securizar las comunicaciones**. Así, se evoluciona el esquema tradicional en el que se aseguraban las líneas de comunicaciones entre sedes de la compañía a un esquema de gestión de identidades, en el que el usuario mismo y la aplicación es el punto final de la red segura que se extiende a cualquier lugar, mucho más allá de las sedes de la compañía, aportando total movilidad y seguridad

**...Este posicionamiento supone un valor diferencial para el cliente al centralizar todas sus necesidades de conectividad en un proveedor integral (one-stop shop)...**

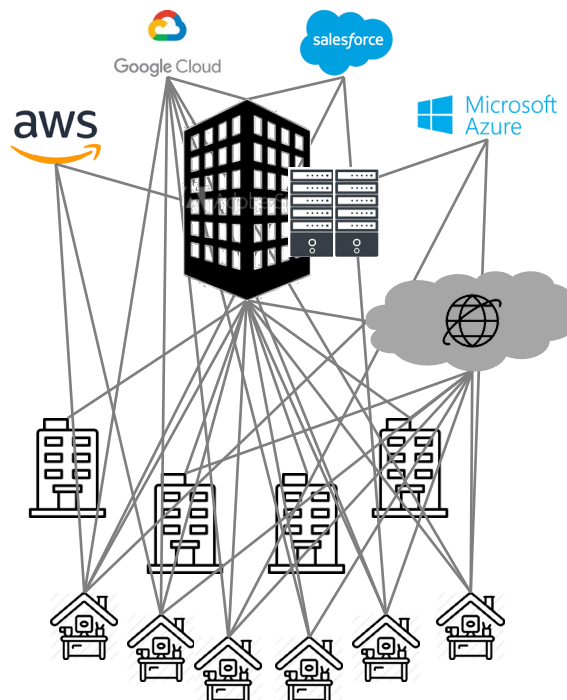
Oficina central con servidores en sus instalaciones y varias sucursales, conectadas por circuitos dedicados, frame relay, MPLS, etc. => **Poca flexibilidad y altos costes**

## SERVICIOS TRADICIONALES



Acceso Internet, servicios on-premise migrando a la nube, empleados teletrabajando y en movilidad => **Incremento de la complejidad de gestión y seguridad**

## SERVICIOS ACTUALES



Gigas proporciona la conectividad entre sedes y empleados, servicios en la nube e Internet, así como infraestructura cloud y **simplifica gestión y seguridad**

## SERVICIOS GIGAS



- Gigas podrá ofrecer a sus clientes la conexión segura con nubes públicas (Gigas, AWS, Microsoft, Google,...) además de la interconexión de sedes de las empresas y la conexión segura de sus empleados en movilidad o en sus casas

**...y en una misma plataforma tecnológica (el Panel de Control de Gigas), permitiendo la mejor experiencia de usuario y un servicio adaptado a las necesidades del cliente**

The screenshot displays the 'gigas panel de control' interface. On the left, a sidebar lists navigation options: CLIENT DASHBOARD, PAYMENT DASHBOARD, Cloud Datacenter (with sub-items like Cloud DC Name, Cloud DC Name2, Cloud VPS, Load Balancer, VLANs, and Dominios), and Adquirir productos. The main area is split into two panels. The left panel, titled 'Datacenter Name', shows resource usage: Ram 100/400, +30 gbs, Cores 1/8, +3 cores, and Disk 200mb/3gbs. Below this is a table of machines with columns for Status, Machine Name, and SO. The right panel, titled 'Aplicación Web', shows configuration options like 'Mostrar contraseña root', 'Acceso a consola', and 'Reinstalar sistema operativo'. It also features sliders for RAM (set to 2520 MB) and Cores (set to 6), with a 'Modificar Cores and RAM' button. A green callout bubble points to the 'contratar recursos en pago por uso' button in the machine table.

*“Telcos have long realized the strategic importance of customer experience, yet translating this strategy into action and tangible experience for customers is long overdue. Telcos face increasing competition from in-market players, as well as OTT players with digital-first approaches enabled by software capabilities, new-age skills and customer-obsessed mind-sets.*

Arthur D. Little. “Embracing the Future. How can operators embrace telecom disruption”. ENE 2020

## Para ejecutar esta visión, Gigas va a realizar adquisiciones estratégicas...

### Adquisición I: ONI (Portugal)



#### Cartera de clientes y servicios

- Aproximadamente **1.100 clientes empresariales (grandes empresas) y otros operadores (wholesale)**
- Cartera relativamente **diversificada: primeros 20 clientes representan el 45% de los ingresos**
- Servicios de datos, voz, seguridad, móvil y datacenter en Portugal

#### Principales magnitudes

- **Ingresos €37,3M en 2020est:** 48% *wholesale* (60% data y 40% voz) y 52% a grandes y medianas empresas
- **EBITDA** anual aproximado de **€7,0M**
- **Redes metropolitanas y de acceso propias**, con contrato de uso a largo plazo de red troncal

#### Equipo

- Equipo gestor con amplia experiencia que permanece en el nuevo proyecto
- Plantilla de 164 personas, con grandes capacidades de ingeniería y de comercialización a empresas

#### Precio

- **Precio equity** de **€40M (€15M a la firma, €25M pago en acciones de Gigas a €6,25 por acción)**
- **Representa 6,1x VE/EBITDA (Valor Empresa €43M)**

#### Rationale estratégico

- Permitirá a Gigas posicionarse como el **principal operador telco especializado en empresas de Portugal**
- Equipo humano, *expertise* y sistemas para poder ofrecer servicios de telecomunicaciones en otros países
- Contrato de uso de red troncal que reduce inversiones y acuerdo de operador móvil virtual
- Cartera de clientes a la que ofrecer servicios *cloud* y nuevos servicios

## Las adquisiciones identificadas se financiarán con dos ampliaciones de capital dinerarias por importe de hasta €21M

	Ampliación de capital sin Derechos Suscripción Preferente*	Ampliación de capital con Derechos Suscripción Preferente
Nuevas Acciones	2.400.000	614.266
Tramo discrecional adicional	300.000 (2,7M total)	n/a
Derechos por acción	n/a	1x7
Precio mín. colocación/Precio Suscripción	€6,25/acción	€6,25/acción
Importe a captar	€15,0M - €16,9M	€3,86M
Inversores objetivo	Inversores cualificados	Accionistas actuales y terceros
Periodo colocación	3 a 13 noviembre	20 noviembre a 19 diciembre
Celebración Junta Accionistas	17 de noviembre	17 de noviembre
Periodo negociación derechos	n/a	5 días
Adjudicación de acciones	19 de noviembre	29 diciembre
Desembolso de la Ampliación	23 de noviembre	30 de diciembre

\* NOTA: los inversores en esta fase comprarán acciones que **no tendrán Derechos de Suscripción Preferente** (DSP) para la posterior Ampliación de Capital con DSP

- **El objetivo financiero** combinado de Gigas, una vez ejecutadas las dos adquisiciones adicionales, es **mantener un nivel de endeudamiento relativamente bajo (DFN/EBITDA por debajo de 1,5x)**, permitiendo de esta manera concentrar los esfuerzos durante 2021 en el lanzamiento de la oferta convergente de servicios sin añadir tensiones financieras y permitiendo un apalancamiento para futuras adquisiciones.
- La segunda adquisición, en caso de materializarse, se cerraría a un precio con un múltiplo similar al de ONI y se financiaría con deuda bancaria. Al cierre de la primera transacción la posición de **DFN/EBITDA quedaría por debajo de las 0,5 veces EBITDA y la posición de tesorería en aproximadamente €7M.**

**La Operación permitirá a Gigas alcanzar en 2020e unos ingresos de cerca de €50M y un EBITDA de €10,2M (20,5% margen)...**

### MAGNITUDES FINANCIERAS (2020 prof. est.)

<i>Cifras en millones de euros</i>	Ventas	EBITDA	EBITDA %	Margen Bruto	Mg Bruto %
Gigas	10,5	2,5	23,8%	7,6	72,8%
Ignitar	2,0	0,7	35,0%	1,3	66,5%
Oni	37,3	7,0	18,8%	21,6	57,8%
<b>TOTAL</b>	<b>49,8</b>	<b>10,2</b>	<b>20,5%</b>	<b>30,5</b>	<b>61,3%</b>

### INGRESOS POR SEGMENTO

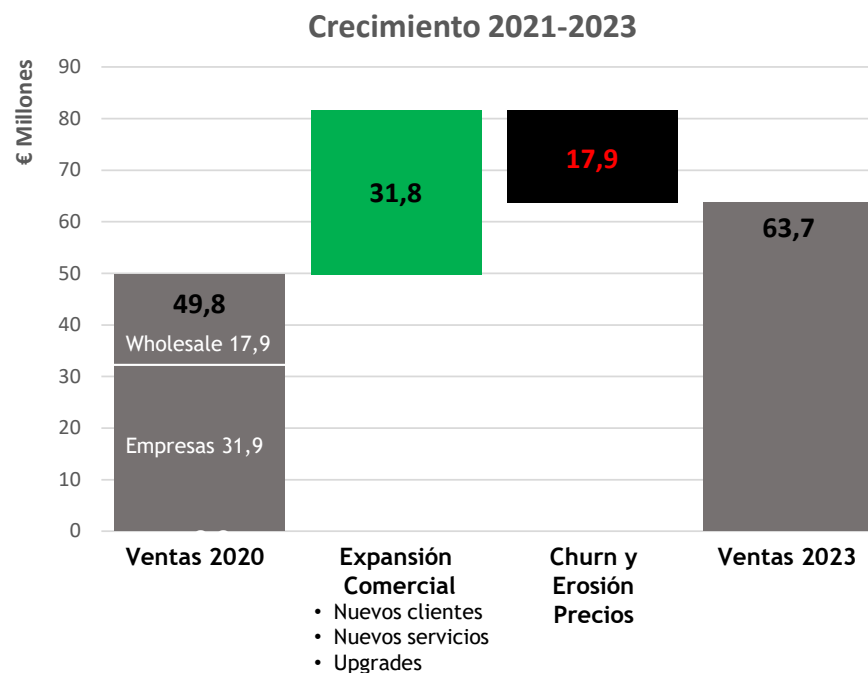
<i>Cifras en euros/mes</i>	Wholesale	Corporate + Enterprise	Pequeña Empresa
Gigas	0,0	9,5	1,0
Ignitar	0,0	2,0	0,0
Oni	17,9	19,4	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>17,9</b>	<b>30,9</b>	<b>1,0</b>

### CARTERA DE CLIENTES

	Wholesale	Corporate + Enterprise	Pequeña Empresa
Gigas	0	720	2.600
Ignitar	0	135	0
Oni	120	975	0
<b>TOTAL</b>	<b>120</b>	<b>1.830</b>	<b>2.600</b>

**NOTA:** Cifras 2020 son proforma, asumiendo año completo para las adquisiciones.

**...Con el objetivo de alcanzar en 2023e unos ingresos de c. €64M y un EBITDA de €15M (23,5% margen), que representa un 8,6% y 13,7% CAGR respectivamente**



- Se han estimado unos ingresos brutos nuevos que aporten €31,8M en los próximos tres años y un *churn* (pérdida de clientes) y erosión de precios de €17,9M, resultando en ingresos netos nuevos de €13,9M en el periodo.
  - Se estima un crecimiento limitado en el segmento de *Wholesale*, sobre todo en voz, con presión en precios parcialmente compensado por incremento de capacidades.
  - El segmento *Corporate* sufre de fuerte erosión de precios en las renovaciones, aunque normalmente son compensadas con incremento de servicios.
  - Se estima un crecimiento importante en el segmento *Enterprise (midmarket)*, tanto en nuevos clientes como *up-selling* y *cross-selling*, siendo además un segmento con clientes menos sensibles al precio y mejores márgenes
  - El segmento de pequeñas empresas se estima que crezca junto con la oferta de nuevos servicios
- La Compañía espera poder alcanzar €15M de EBITDA en el 2023, representando un 23,5% sobre ventas



**Gigas tendrá un balance saneado tras la Operación, con un endeudamiento muy limitado (0,5x EBITDA 2020e) para así realizar futuras compras con deuda**

<i>Cifras en miles de euros</i>	<b>Caja</b>	<b>Deuda Bruta*</b>
Situación 31/8/2020	4.142	7.890
Adquisición Ignitar	(1.700)	1.000
Ampliación sin Derechos	16.875	
Ampliación con Derechos	3.840	
Adquisición Oni	(15.000)	3.000
Gastos transac. y colocación	(1.175)	
<b>Situación post-Operación</b>	<b>6.982</b>	<b>11.890</b>
	<b>Deuda Fin Neta</b>	<b>4.908</b>
	<b>DFN/EBITDA 2020 proforma</b>	<b>0,5x</b>

\* No incluye bonos convertibles (€2,5M, actualmente *in the money*)

## El grupo cuenta con un equipo gestor de primer nivel, con amplia experiencia en Telecom y Cloud, y en integraciones de empresas...



**MOISÉS ISRAEL, PRESIDENTE NO EJECUTIVO.** Ha ocupado desde 1985 varios puestos directivos en bancos como Citibank, Santander Investment y Merrill Lynch, además de haber sido **Consejero Delegado de Ya.com, proveedor de acceso a Internet (ISP) adquirido por T-Online (Deutsche Telekom), en el periodo 2000-2003.** Igualmente, fue socio de la boutique de Banca de Inversión Atlas Capital entre 2004 y 2011. En la actualidad es inversor en diversas empresas tecnológicas y consejero independiente de Banca March. Es Ingeniero Industrial y de Gestión y MBA por Tel Aviv University.



**DIEGO CABEZUDO, CEO.** Anteriormente CEO de AGS, compañía de servicios IT gestionados donde expandió el negocio internacionalmente. Previamente fue **COO de FON Wireless, la mayor red global de WiFi y Responsable de Estrategia para el operador móvil O2,** liderando, entre otros, el despliegue y lanzamiento de la red 3G en Irlanda. Comenzó su trayectoria profesional en 1995 en el **operador de cable TeleCable** y trabajó también como **Consultor de Estrategia para Telcos en DMR, Fujitsu Consulting y Coleago Consulting.** Es Ingeniero de Telecomunicaciones y MBA por la London Business School.



**JOSÉ ANTONIO ARRIBAS, COO.** Anteriormente trabajó fue CTO de la compañía de consultoría IT y servicios gestionados AGS, siendo también responsable de estrategia de producto y proyectos, para España y Latinoamérica. Previamente desempeñó su labor como **CTO en FON Wireless,** donde creó y desarrolló los servicios técnicos de la compañía, ofrecidos en 14 países. Fue también **Director Técnico de Ya.com (Deutsche Telekom Group)** desarrollando servicios y soportando operaciones para cientos de miles de usuarios finales y empresas **y responsable de sistemas de los servicios ISP de Retevisión.**



**JAVIER CAÑETE, CFO y DIRECTOR GENERAL.** Hasta 2020 fue el **Director Financiero en Grupo Zener.** Previamente, y como **Director de Control de Gestión del Grupo Euskaltel,** desarrolló los planes de negocio del Grupo para su expansión a nivel nacional. Desde 1995 desempeñó funciones de **Director de Finanzas, Administración y Recursos Humanos en TeleCable,** operador de telecomunicaciones en Asturias. Javier inició su actividad profesional en 1990, trabajando como profesional de auditoría en la firma Blanco, González y Mier, SRC. Javier es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Oviedo.

## **Equipo directivo incentivado a cumplir el plan estratégico del Grupo, con un plan de acciones condicionado a alcanzar el objetivo de EBITDA en 2021-23**

- Se han previsto dos planes de incentivos para el equipo gestor, para la consecución de los objetivos propuestos
- Por un lado, se ha previsto un **Plan Trienal de remuneración variable ligado a la consecución del objetivo de EBITDA** orgánico acumulado en el **periodo 2021-2023**
- Se **mantienen las opciones sobre acciones** del Consejero Delegado y el COO (208.250 cada uno) a 1,7 euros/acción, con vencimiento 31 octubre 2021, sujeto a que el **precio por acción alcance los 10,2 euros/acción**
- Adicionalmente, se **prevé la aprobación** de un *Stock Appreciation Right Program* (SARP) extensivo a parte de la plantilla, **ligado a la evolución del precio de la acción en 5 años**, tomando como referencia el precio de las ampliaciones de capital realizadas para financiar las compras y que podrá suponer un máximo equivalente al 10% del total de las acciones emitidas.

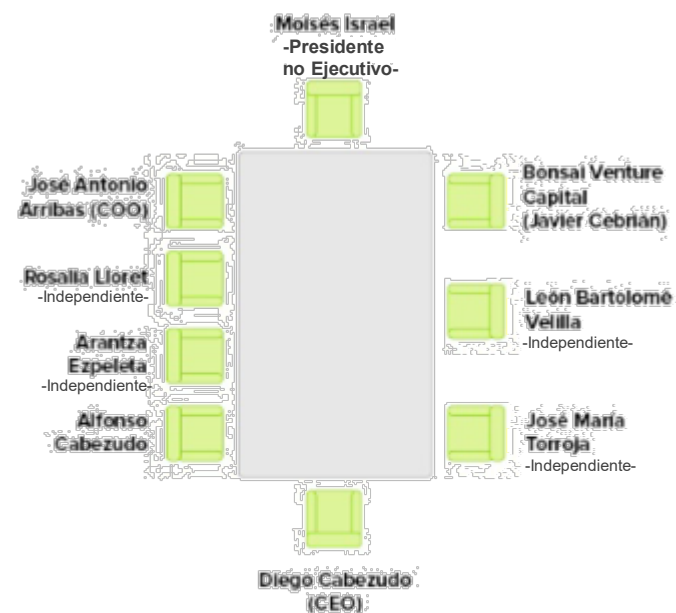
## Gobierno Corporativo y accionariado sólido, donde GAEA/Inveready entra como accionista de referencia (34%)

### Accionariado post- ampliaciones de capital

Procedencia de las acciones	Nº de acciones	% total
Acciones Actuales Gigas	4.322.318	36,9%
Acciones Compra Ignitar	82.781	0,7%
Acciones Ampliación sin DSP	2.700.000	23,0%
Acciones Ampliación con DSP	614.266	5,3%
Accs. Amp. no dineraria (GAEA, compra ONI)	4.000.000	34,1%
<b>Total</b>	<b>11.719.365</b>	<b>100%</b>

**NOTA:** El total de acciones no incluye 515.000 de planes de *stock options* (ESOP) aprobados, ni 700.000 acciones de bonos convertibles suscritos por Inveready

### Consejo de Administración



**SECRETARIA Y VICESECRETARIO NO CONSEJEROS:** PwC - Patricia Manca y Javier Mateos

**AUDITOR:** Ernst&Young

## **En resumen, con esta Operación, Gigas se convierte en un Grupo referente en servicios de telecomunicaciones y cloud para empresas en sus mercados**

- La **experiencia de Gigas en virtualización de servicios de infraestructura y comercialización de servicios a empresas**, junto con las capacidades de telecomunicaciones y la base de clientes que se incorporarán al Grupo a través de las **adquisiciones** mencionadas, ofrecen a Gigas la **oportunidad de liderar el segmento de servicios de comunicaciones en la nube** y competir con servicios de telecomunicaciones tradicionales en el segmento de empresas, en los países en los que tiene presencia
- La base de clientes de Gigas y las adquisiciones permitirán realizar **ventas cruzadas y ventas de nuevos servicios ligados a conectividad avanzada virtual y servicios móviles**, que junto con la **captación de nuevos clientes**, proporcionarán crecimiento al Grupo
- La nueva oferta combinada permite además **diferenciarse frente a la competencia** (operadoras de *telecom* con servicios tradicionales y grandes operadores *cloud*) para captar nuevos clientes y retener a los actuales
- Con estos movimientos, **Gigas se convierte en un operador relevante en el mercado de servicios de telecomunicaciones y cloud para empresas**, y multiplicará su nivel de ingresos de forma muy significativa, en un momento único en la industria y donde Gigas quiere convertirse en un actor pionero.

Investor relations contact:  
[investor@gigas.com](mailto:investor@gigas.com)  
[accionista@gigas.com](mailto:accionista@gigas.com)



**gigas**

**Thank  
you**

