



Gigas es una multinacional española que ofrece soluciones de cloud computing a todo tipo de empresas y clientes particulares. La compañía cuenta con oficinas en España, Estados Unidos, Colombia, Chile, Perú y Panamá. Y opera en data centers ubicados físicamente en España, Portugal, Estados Unidos y Colombia.

## Datos de Mercado

Nombre	valor
Capitalización de Mercado:	24.853.329,00
Último (12/05/2020):	5,75
Rentabilidad Anual (2020):	-15,70%
Precio de Salida (03/11/2015):	3,25
Precio Mínimo:	2,18
Precio Máximo:	8,48

## Principales Accionistas

Nombre	valor
Moisés Israel Abecasis	9,74%
Bonsai Venture Capital	7,36%
Diego Cabezado Fernández	7,24%
José Antonio Arribas Sancho	7,24%
Free float y Otros	68,42%

Datos Financieros	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Cífra de Negocio (miles €)	2.468,43	3.747,68	4.833,78	5.946,83	8.683,88	10.227,92
Ebitda (miles €)	-491,14	382,93	-186,00	572,18	1.616,35	2.504,50
Amortización y Depreciación (miles €)	-461,94	-651,80	-799,85	-1.014,18	-1.524,01	-1.825,41
EBIT (miles €)	-953,09	-268,87	-985,85	-442,00	92,35	679,09
Gastos Financieros (miles €)	-83,71	-93,92	-78,48	-88,55	-272,86	-359,92
Impuestos (miles €)	384,31	157,39	306,90	146,69	112,92	-55,28
Resultado Neto (miles €)	-648,95	-210,83	-772,60	-492,51	-147,88	215,84
Activos (miles €)	4.827,96	9.202,30	8.773,20	8.723,36	13.470,46	15.858,79
Capital Circulante (miles €)	320,67	2.645,14	664,43	125,29	98,14	134,90
Inmovilizado Material (miles €)	1.421,99	1.652,14	1.940,30	2.315,51	2.986,21	3.056,93
Deuda Financiera (miles €)	2.628,00	3.068,00	3.083,22	3.499,23	6.116,92	7.426,89
Ampliaciones de Capital (miles €)	0,00	4.121,80	0,00	0,00	300,00	0,00
Acciones en Circulación (miles)	3.006,75	3.225,65	4.275,00	4.275,00	4.284,00	4.322,00
Volumen de Negociación (miles €)	N.A.	522,00	343,00	1.640,00	9.716,00	5.825,00
PER Medio	N.A.	-49,27	-16,21	-22,13	-161,65	136,36
Beneficio por Acción	-0,22	-0,07	-0,18	-0,12	-0,03	0,05
Cífra de Negocio por Acción	0,82	1,16	1,13	1,39	2,03	2,37
Ebitda por Acción	-0,16	0,12	-0,04	0,13	0,38	0,58
Cash Flow por Acción	-0,19	0,00	-0,06	0,00	0,12	-0,14
Valor Contable por Acción	0,55	1,59	1,06	0,96	1,18	1,19
Margen Bruto	67,19%	75,18%	78,56%	81,89%	78,32%	76,47%
Margen Explotación	-19,90%	10,22%	-3,85%	9,62%	18,61%	24,49%
Ratio Cobertura Intereses	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	0,34	1,89
Rentabilidad del Capital	-54,69%	-8,90%	-28,57%	-17,52%	3,34%	21,64%
Deudas por Recursos Propios	1,59	0,60	0,68	0,85	1,21	1,45
Deuda Financiera Neta / Ebitda	-4,14	2,95	-4,83	2,86	2,26	2,17
Return on Assets (ROA)	-13,44%	-3,01%	-8,60%	-5,63%	-1,33%	1,47%
Return on Equity (ROE)	-39,32%	-6,22%	-16,00%	-11,42%	-3,23%	4,24%

## Análisis Financiero

Gigas cerró por primera vez con beneficios netos, a 31 de diciembre de 2019. Durante este ejercicio registró una cifra de negocio de 10,23 millones de euros y ganó 215,84 mil euros netos, equivalente a 5 céntimos por acción. A lo largo del último ejercicio la compañía incrementó la cifra de negocio un 17,86%, en comparación con el año 2018. Este aumento fue el resultado de una combinación del crecimiento orgánico y la adquisición del negocio de AHP, en Portugal.

Según los datos publicados, el resultado bruto de la compañía representó un 76,24% sobre sus ventas, menor que lo publicado en 2018, mientras que el margen EBITDA sobre ventas mejoró hasta un 24,49%.

Para llevar a cabo el crecimiento de su facturación, Gigas se ha servido de una combinación de deuda más el incremento de los recursos propios. A lo largo de 2018 la compañía emitió obligaciones convertibles que se tradujeron en un incremento de su deuda financiera, además de elevar su patrimonio. A 31 de diciembre sus pasivos financieros sumaban 7,43 millones de euros, equivalente a 1,45 veces sus recursos propios.

En términos de mercado, la capitalización de Gigas se ha reducido, en comparación con el valor que le otorgaba el mercado a lo largo de los años 2018 y 2019. En más de 20 millones de euros de valoración actual, la capitalización del grupo multiplica por dos la cifra de negocio registrada.

## Modelo de Negocio

El modelo de Gigas se clasifica como IaaS (Infrastructure as a Service) dentro del sector del cloud computing. Sus clientes obtienen el acceso a un servidor virtual sin tenerse de preocupar del espacio físico que ocupa, ni de su gestión, ni de su mantenimiento.

Esta oferta se desarrolla a través de dos productos diferenciados: el Cloud VPS, enfocado a PYMEs, y el Cloud Datacenter, un producto pensado para grandes empresas. Mientras que el pago de cuotas para el acceso al primer tipo de servicio representa un 90% de los clientes, el uso de los Datacenter representa un 89,7% de su facturación total.

La compañía mantiene alianzas estratégicas con sus proveedores tecnológicos como con fabricantes de software de referencia. Mientras que recurre al alquiler de las instalaciones físicas de datacenters, localizados en España, Estados Unidos, Colombia Chile para el almacenamiento y mantenimiento de sus servidores.

La mejora de los márgenes, a medida que la empresa aumenta en peso y facturación, demuestra la potencialidad con la escalabilidad de su servicio, mientras que por otro lado la evolución del margen bruto confirma el abaratamiento de sus costes de producción.

## Adquisiciones recientes de la compañía

A principios del ejercicio 2018 la compañía anunció la compra de la empresa SVT. Empresa española con un modelo similar al de Gigas en el terreno de servicios SaaS. A esta noticia le siguió la adquisición de la compañía Ability, con sede en Colombia, y por un precio mayor de 1,38 millones de euros en efectivo, más otros pagos en acciones.

En 2019 entró en el mercado portugués mediante la adquisición de AHP, también proveedor de servicios cloud a medianas empresas. Según el hecho relevante publicado por Gigas, una parte importante de sus ingresos proviene de 20 clientes. El precio de la adquisición fue de 1,7 millones de euros inicial en efectivo, más un importe adicional en función de los resultados hasta 2020.

Para financiar estas operaciones Gigas emitió bonos convertibles en favor del grupo inversor Inveready, por 2,5 millones de euros. De este modo, la compañía se sirve de apalancamiento financiero para potenciar su crecimiento inorgánico con la compra de modelos de negocio similares al suyo, en distintas áreas geográficas. Además de contar con un socio estratégico con una dilatada experiencia en el sector tecnológico.