



HECHO RELEVANTE
GIGAS HOSTING, S.A.

31 de mayo de 2016

En cumplimiento con lo dispuesto en la Circular 7/2016 del Mercado Alternativo Bursátil (en adelante “MAB”) del 5 de febrero de 2016 sobre información a suministrar por Empresas en Expansión, por la presente se comunica al mercado la siguiente información relevante de Gigas Hosting, S.A. (en adelante “GIGAS”, la “Compañía” o la “Sociedad”):

Con motivo de la participación de GIGAS en el 12º Foro MedCap de empresas de mediana capitalización, organizado por Bolsas y Mercados Españoles, se adjunta la presentación corporativa que será empleada en dicho foro, los días 31 de mayo y 1 de junio de 2016.

En Madrid, a 31 de mayo de 2016,

Diego Cabezudo

Consejero Delegado
GIGAS HOSTING, S.A

6º ENCUENTRO MAB

Foro MedCap, Madrid



Diego Cabezudo
CEO y Co-fundador

Gigas Hosting, S.A.

31 de Mayo de 2016

Sobre Gigas

- Gigas, compañía de *cloud computing* (servicios en la nube) fundada a finales de 2011, opera en el sector de “Infraestructura como Servicio” (IaaS)
- Un sector en explosión que presenta unos crecimientos superiores al 30% anual (periodo 2014-2018) en España y Latam (Gartner), y oportunidades de consolidación
- Ha desarrollado una tecnología cloud líder (según menciones de Gartner, MSPmentor, Eurocloud, The Cloud Awards) con una interfaz excepcionalmente intuitiva y fácil de usar
- Tiene presencia local con oficinas y personal propio en cada país en los que opera, así como un soporte técnico muy cualificado y en español (24h al día, 7 días a la semana), lo que le ha afianzado su posición y marca en países como España y Colombia
- Ha levantado 4 centros de datos (Madrid 1, Madrid 2, Miami, Santiago de Chile), asegurando una conectividad óptima en todos sus mercados

Track Record

- En cuatro años de operación (2012-2015), Gigas ha sido capaz de captar más de 3.500 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 por su capacidad de réplica en nuevos países.
- En 2015 alcanzó un crecimiento del 51,8% en el importe neto de la cifra de negocios respecto al año anterior y ha sentado las bases para acelerar significativamente su crecimiento en España y Latam una vez ejecutada su salida al mercado bursátil MAB
- 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

Reputación Reconocida

1^{er}

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

TOP
25

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

1^{er}

Mejor Servicio IaaS del Mercado, Eurocloud 2013, 2014

1^{er}

Mejor Cloud Hostler Global, The Cloud Awards 2016



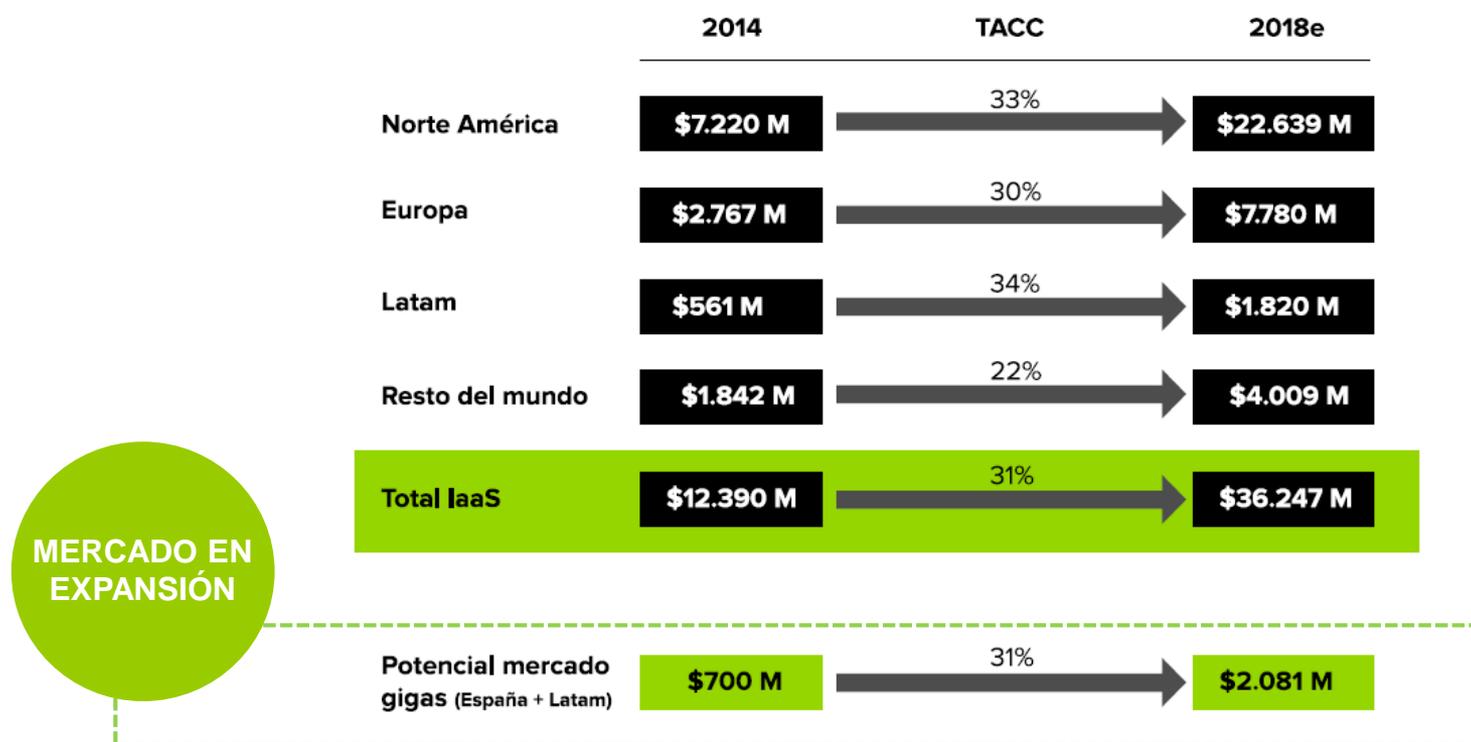
Miembro
español del



gigas

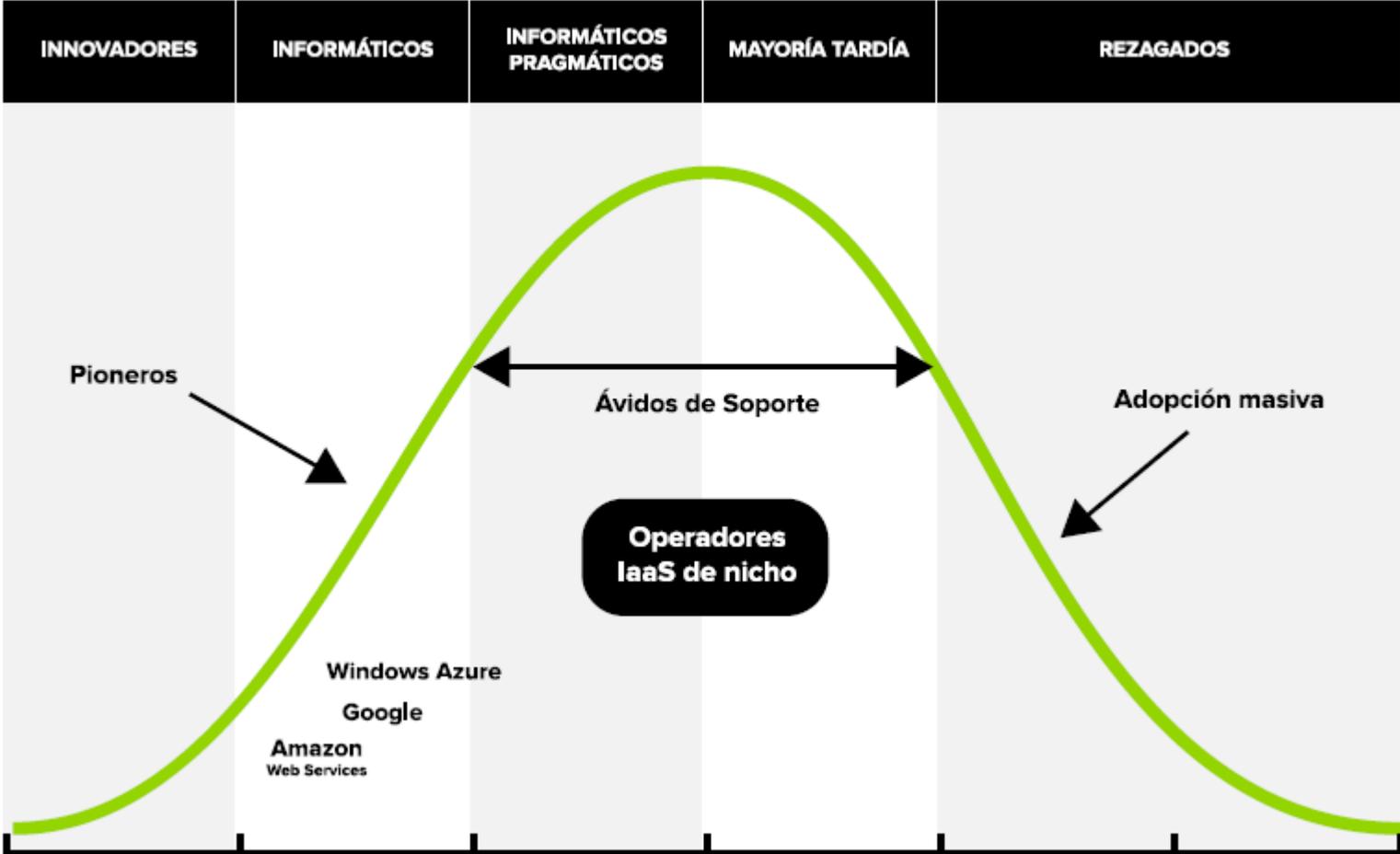
Mercado IaaS y Crecimiento

- Mercado muy incipiente con tasas anuales de crecimiento elevadas
- Pocos jugadores asentados y aquellos con mayor tamaño enfocados a los países desarrollados, dejando los mercados emergentes “desatendidos”



Fuente: Gartner Junio 2014

Difusión de Servicios Cloud y Segmentos Clientes



Competidores

1

Operadores de telecomunicaciones y servicios IT: multinacionales que ofrecen contratos a medida, enfocadas en el servicio a grandes entidades

Desventajas vs Gigas: servicio caro, lento, poco flexible y sin capacidad para ofrecer soluciones a medida

2

Grandes jugadores internacionales: líderes del mercado con una cartera de servicios muy amplia, precios competitivos y una marca fuerte

Desventajas vs Gigas: ausencia de presencia local, sin servicio en español, poca flexibilidad, lejanía con cultura latina

Telefonica

IBM

amazon
webservices™

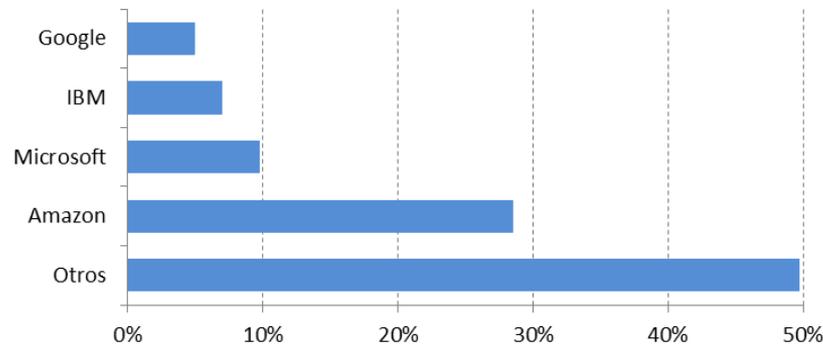
verizon

rackspace



Windows Azure

Cloud IaaS: Cuotas de Mercado Estimadas



FUENTE: Synergy Research Group, Dic. 2014

Mercado incipiente y fragmentado

Oportunidad para posicionarse como operador de referencia en España y Latam

Hitos más Relevantes



Desde su constitución, GIGAS ha captado capital por importe de 8,5 M€ mediante capital privado (4,4 M€) y salida al MAB (4,1 M€), y está presente en España y 4 países de Latinoamérica

Servicios Ofrecidos (I)

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 VPS

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.

- 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 ✓
- If you are not satisfied, you get your money back ✓

Cloud VPS is great if:

- 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
- you are a developer or a designer

Now all our Cloud VPS with more RAM, Basic Administration and Unlimited Transfer.
For more information contact our support department.

<p>nova 2 FREE MONTHS</p> <p>\$16.5* per month our most affordable plan to make the step to the cloud</p> <p>2 gigas of RAM guaranteed</p> <p>25 gigas of disk 400GB + unlimited transfer*</p> <p>continue</p>	<p>pro 2 FREE MONTHS</p> <p>\$38 per month Power and resources for most websites and applications</p> <p>4 gigas of RAM guaranteed</p> <p>50 gigas of disk 600GB + unlimited transfer*</p> <p>continue</p>	<p>élite 2 FREE MONTHS</p> <p>\$64 per month for demanding projects and performance oriented</p> <p>5 gigas of ram guaranteed</p> <p>75 gigas of disk 1200GB + unlimited transfer*</p> <p>continue</p>	<p>summum 2 FREE MONTHS</p> <p>\$90 per month Cloud VPS server to be full loaded</p> <p>6 gigas of ram guaranteed</p> <p>100 gigas of disk 1600GB + unlimited transfer*</p> <p>continue</p>
---	---	---	--

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](#)

24

Servicios Ofrecidos (II)

Cloud VPS



- **Driver del cliente:** apoyo técnico, coste y fiabilidad
- **Cartera de productos:** 4 productos (Nova, Pro, Elite y Summum), entre 2 y 6 GB de RAM
- **Precio:** competitivo, sin ser los más baratos
- **Clientes:** 3.163 clientes a Diciembre de 2015, representando el 90% de los clientes y el 17% de los ingresos
- **Estrategia de captación:** clientes atraídos a través de canal online, con campañas en este medio
- **Coste de adquisición:** coste medio de 75€ por cliente (alrededor de 3x ingresos mensuales)
- **ARPU:** alrededor de 23 €/mes

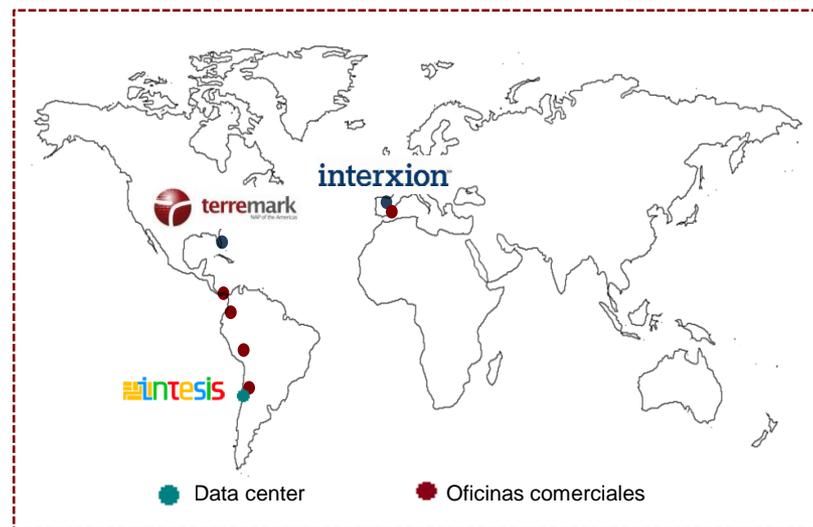
Cloud Data Center



- **Driver del cliente:** calidad, oferta y servicio personalizado, funcionalidad avanzada
- **Cartera de productos:** personalizado, desde 4 GB de RAM a varios cientos de GB de RAM
- **Precio:** precios en línea con AWS y por debajo de integradores de sistemas o telcos
- **Clientes:** 350 clientes a Diciembre de 2015, lo cual representa el 10% de los clientes y el 83% de los ingresos
- **Estrategia de captación:** fuerza de ventas directa desplegada en España (Madrid y algunas regiones), así como Bogotá, Medellín, Santiago de Chile, Lima y Ciudad de Panamá. También a través de partners como integradores de sistemas, agencias online, etc...
- **ARPU:** c. 1.000 €/mes

Infraestructura y Partners Tecnológicos

- Gigas dispone de infraestructura propia en 4 data centers externos, con suministro redundante de electricidad, un sistema de alimentación ininterrumpida, sistemas de aire acondicionado y generadores diésel:
 - *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 (equipos informáticos) de 4,4 M€ en el periodo 2011-2016
- Ratio CapEx / Facturación descendiendo desde 1,0x en 2012 a 0,2x en 2015



Principales proveedores



Equipo con Amplia Experiencia



Moisés Israel

PRESIDENTE

José Antonio Arribas

COO

Diego Cabezudo

CONSEJERO DELEGADO

Lola Molins

DIRECTORA MARKETING

Alberto Fernández

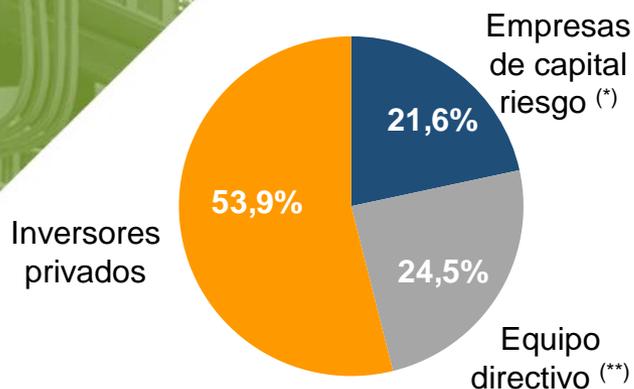
DIRECTOR COMERCIAL

Cristian García

CONTROLLER FINANCIERO

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,...)

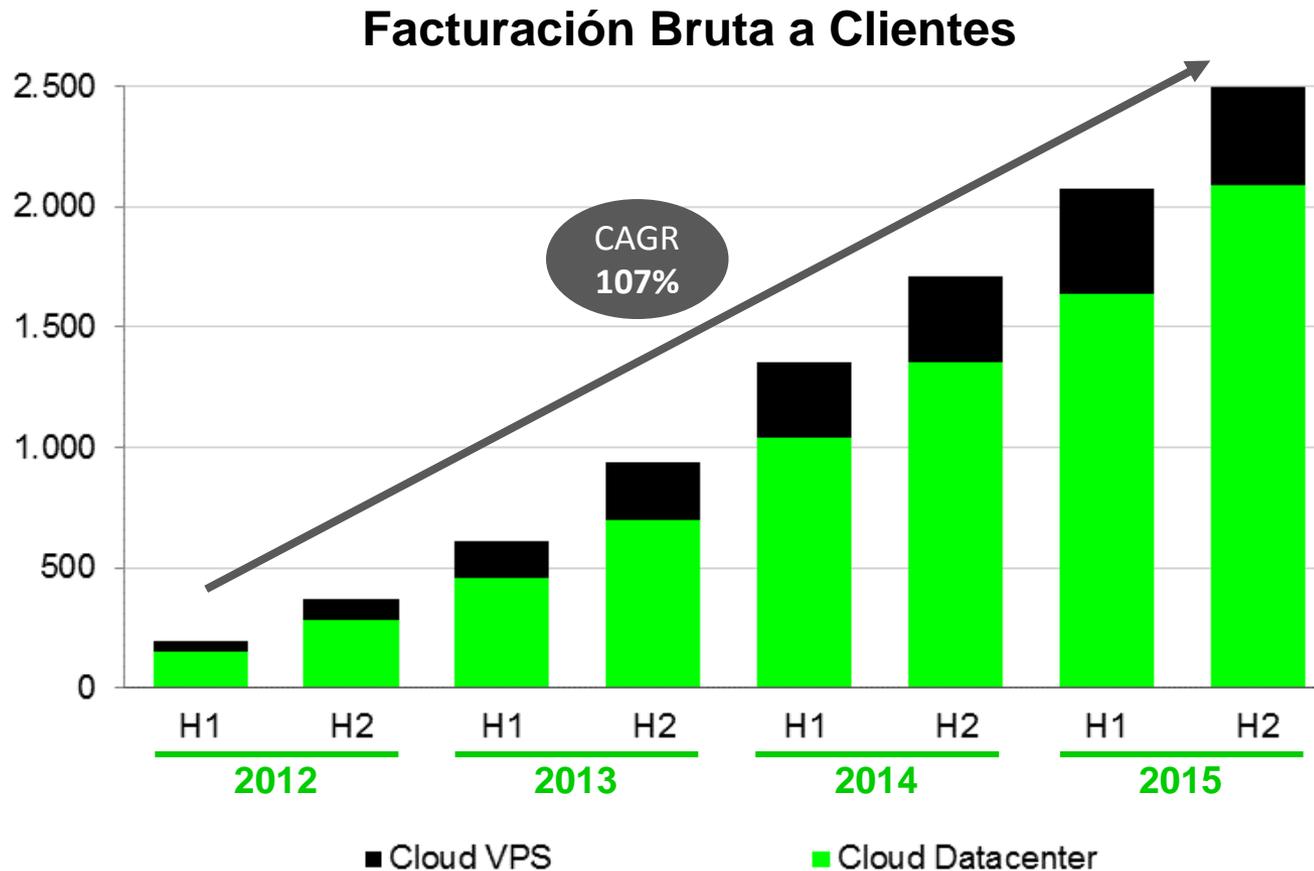
(**) Dos directivos poseen un plan sobre acciones de 208.250 acciones cada uno, a un precio de € 1,7 por acción. Dicha plan está condicionado a que el precio por acción alcance o supere los € 6,5 el 31 de octubre de 2017, € 8,2 en 2018 y € 10,2 en 2019

Consejo de Administración



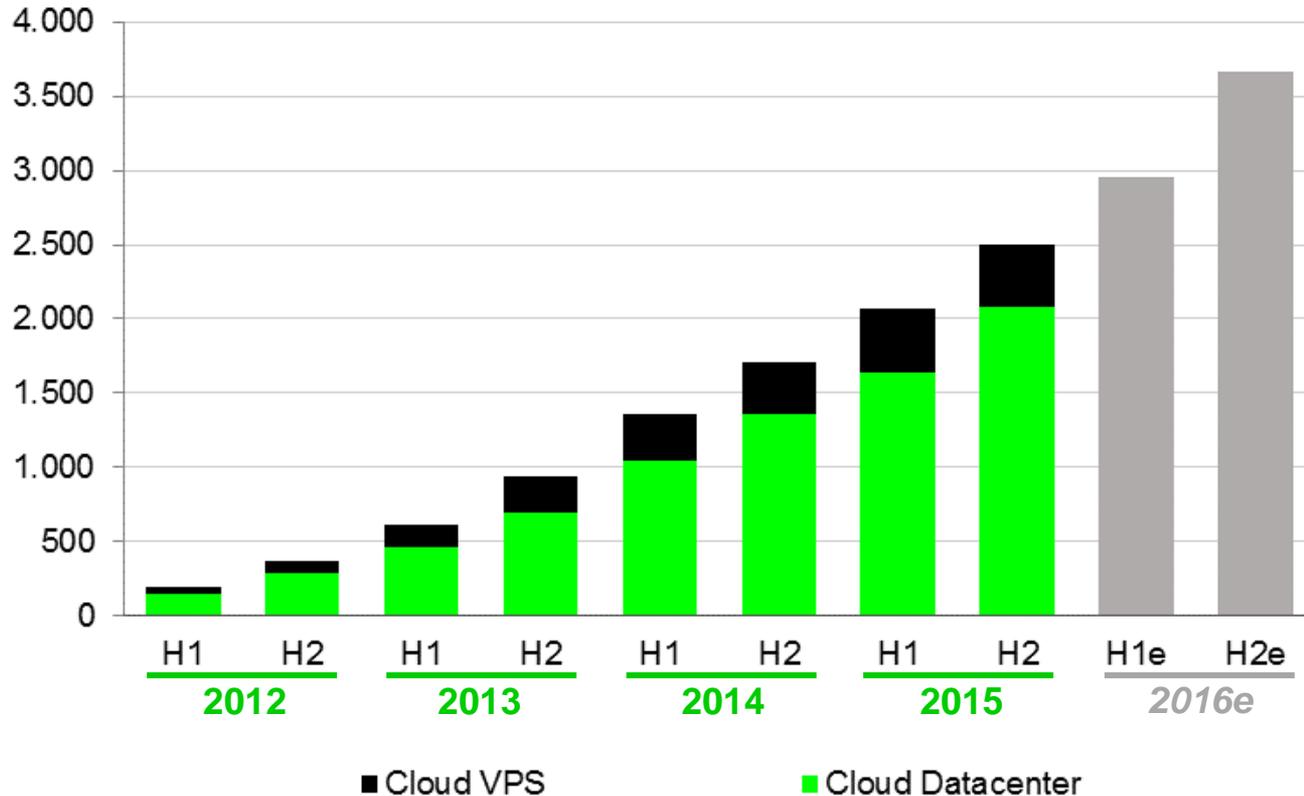
Secretario del Consejo de Administración:
Patricia Manca, PWC

Crecimiento Histórico por Producto



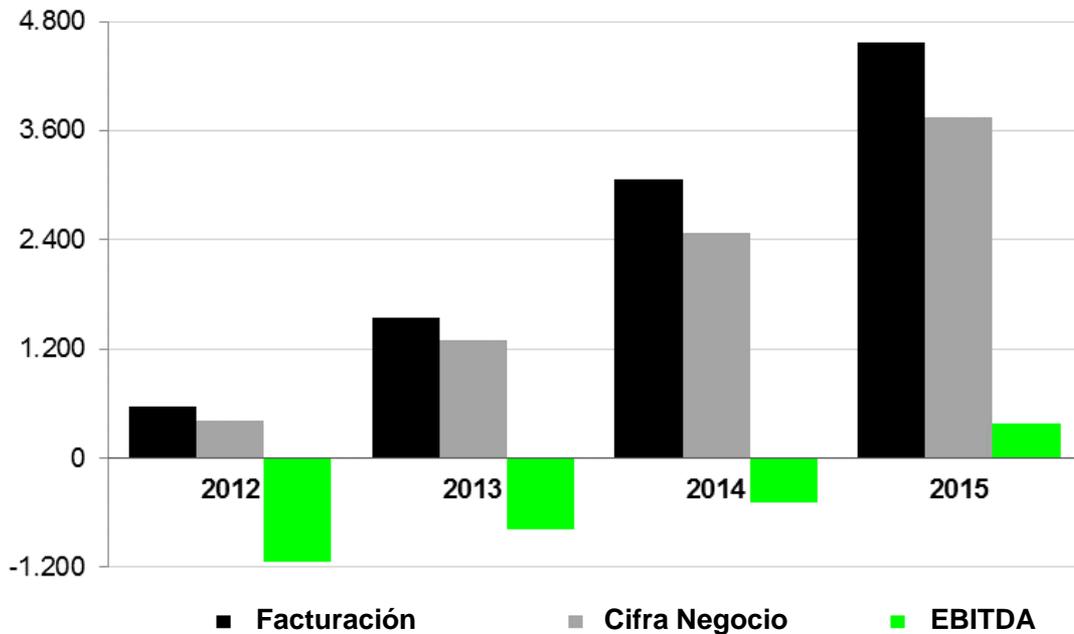
Crecimiento Histórico por Producto con est. 2016

Facturación Bruta a Clientes



Cuenta de Resultados Histórica 2012-2015

Facturación y EBITDA



- Crecimiento por encima del 50% en ingresos el último año
- Margen bruto de 73,8% en 2015
- EBITDA del 10,2% en 2015
- ARPU de Cloud Datacenter de casi 1.000 euros mensuales en 2015, frente a 215 euros mensuales en 2012

Resultados Q1 2016

- Facturación 1,34 millones de euros, 37,7% más que en 2015 y 1,12 millones de euros de cifra de negocios, 42,2% más que en Q1 2015
- Margen bruto del 74,2%
- EBITDA de 73 mil euros, a pesar de las previsiones de EBITDA negativo
- 3.518 Clientes totales, creciendo en número de Cloud Datacenters
- Crecimiento importante de ARPU, 18,6% de incremento de ARPU Cloud Datacenter en los últimos 15 meses y 9,8% en Cloud VPS
- Acuerdo de partnership estratégico con Intesis, un conocido integrador de sistemas chileno, para distribuir servicios cloud a su cartera de clientes
- Importantes esfuerzos para reforzar las estructuras comerciales de los países en los que la Compañía está presente

Cifras del 1Q 2016 en línea con las previsiones de ventas presentadas en el DIIM y mejoran muy sustancialmente las estimaciones de EBITDA

¡gracias!

gigas

Más Info: accionista@gigas.com

España

Av. de Fuencarral 44, Edificio 1
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 Av.

Las Condes

Santiago

 +56 228 986 006

Perú

Av. Santo Toribio 115

San Isidro

Lima 27

 +51 1 641 9555

Panamá

Tower Financial Center Pl . 35

Calle 50

Panamá

 +507 836 6999 00

Web: www.gigas.com

Email: info@gigas.com

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