



COMUNICACIÓN DE RESULTADOS FINANCIEROS E INDICADORES DE NEGOCIO DEL TERCER TRIMESTRE 2016 GIGAS HOSTING, S.A.

29 de noviembre de 2016

En aras de incrementar la transparencia y ofrecer una información recurrente y frecuente sobre los principales indicadores financieros y de negocio de Gigas Hosting, S.A. (en adelante “GIGAS”, “la Compañía”, “la Sociedad” o “Grupo GIGAS”) y a pesar de que no existe una obligación según la regulación actual del Mercado Alternativo Bursátil (en adelante el “MAB”), GIGAS presenta en esta comunicación al mercado información relativa al tercer trimestre del año 2016, según compromiso reflejado en el apartado 3.1.6 relativo a Información Financiera del Documento Informativo de Incorporación al MAB (en adelante el “DIIM”) publicado en septiembre de 2015.

En cumplimiento de 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 MAB, la Compañía notifica además las desviaciones de sus métricas frente a las previsiones publicadas en el citado DIIM.

RESUMEN DE INFORMACIÓN RELEVANTE

- La facturación de la Compañía (ventas brutas) alcanzó, a fecha 30 de septiembre de 2016, 4,13 millones de euros, un 29,1% más que en el mismo periodo de 2015. El importe neto de la cifra de negocios totalizó 3,52 millones de euros, un 34,0% más que el año anterior. A pesar del crecimiento, dicho importe neto de la cifra de negocios supone un 10,9% de desviación negativa frente a las estimaciones de la compañía para los primeros nueve meses del año.
- GIGAS cerró el tercer trimestre con un EBITDA positivo de 5 mil euros, por encima de las previsiones de EBITDA negativo que se tenían para el 2016.
- El total de clientes a 30 de septiembre de 2016 fue de 3.561 clientes. Los clientes de Cloud Datacenter alcanzaron la cifra de 409 en septiembre, 74 más que hace un año. Por su parte, el número de Cloud VPS se mantuvo prácticamente igual que hace un año y se obtuvo un crecimiento de 43 frente al trimestre anterior.
- La Compañía avanza a buen ritmo en el desarrollo de un canal de venta indirecta para sus servicios, logrando acuerdos de distribución con integradores de sistemas, consultoras tecnológicas y empresas de software. En ese sentido, más de la mitad de las ventas nuevas de Cloud Datacenter durante los primeros nueve meses del año han sido originadas conjuntamente con partners, sobre todo integradores de sistemas y empresas de software (*ISVs, Independent Software Vendors*).

- La Compañía continúa invirtiendo en su equipo comercial con la contratación de un Director Comercial de Latinoamérica, con responsabilidad sobre toda la región, que ya supone casi la mitad de las ventas de Gigas.
- Durante la primera mitad del año se evaluó el mercado mexicano de cloud hosting, con objeto de entender el mercado e identificar oportunidades de crecimiento inorgánico, pero se concluyó que la atomización del mercado y la presencia muy limitada de jugadores locales favorecía una entrada con equipo propio. En ese sentido, la Compañía acaba de contratar un Country Manager para el país y ha arrancado ya operaciones locales.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS CONSOLIDADA

Periodo comprendido entre el 1 de enero y el 30 de septiembre de 2016

PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA	2016
<i>Cifras en euros</i>	ENE-SEP
Facturación a clientes	4.134.824
Periodificaciones de ventas	(2.910)
Descuentos y promociones sobre ventas	(608.677)
Importe neto de la cifra de negocios	3.523.237
Trabajos realizados para su activo	275.218
Ingresos Extraordinarios, Subvenciones y Otros	7.909
Aprovisionamientos	(768.080)
Costes de captación clientes online y terceras partes	(135.183)
Datacenters y conectividad	(381.369)
Otros aprovisionamientos	(251.528)
Gastos de personal	(1.923.903)
Sueldos, salarios y asimilados	(1.504.602)
Comisiones captación clientes equipo comercial	(99.956)
Cargas sociales	(319.345)
Otros gastos de explotación	(1.104.755)
Servicios exteriores	(1.066.381)
Servicios profesionales y otros	(700.016)
Marketing y publicidad	(191.762)
Costes internacionales excepto marketing	(174.603)
Pérdidas, deterioro y variación de provisiones operaciones comerciales	(38.374)
Otros resultados	(4.137)
Resultado bruto de explotación (EBITDA)	5.489
<i>Resultado bruto de explotación (EBITDA) %</i>	0,2%
Amortización del inmovilizado	(585.740)
Resultado de explotación (EBIT)	(580.251)
Ingresos financieros	11.121
Gastos financieros	(58.283)
Diferencias de cambio	(32.933)
Resultado financiero	(80.095)
Resultado antes de impuestos (EBT)	(660.346)
Impuesto sobre beneficios	213.546
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	(446.800)
Resultado del ejercicio	(446.800)

INFORMACIÓN FINANCIERA

- Las ventas (ingresos brutos) en los primeros nueve meses del año alcanzaron la cifra de 4,13 millones de euros, un 29,1% de crecimiento interanual, y representando un grado de cumplimiento del 62,5% frente a la estimación para todo el año. El Importe Neto de la Cifra de Negocios (ingresos netos), una vez descontado la periodificación de servicios facturados pero no prestados, así como los descuentos y promociones, alcanzó los 3,52 millones de euros a 30 de septiembre de 2016, un 34,0% más que en el mismo periodo de 2015. El nivel de cumplimiento de ingresos netos, frente a las proyecciones de cierre para todo el año 2016, alcanzó el 62,6%, como se puede apreciar en la tabla a continuación.

PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA	2016		2015	Estimac. Cierre DIIM	
<i>Cifras en euros</i>	ENE-SEP	% Variac.	ENE-SEP	2016	% Cumpl.
Facturación a clientes	4.134.824	29,1%	3.202.422	6.620.599	62,5%
Periodificaciones de ventas	(2.910)	(97,9%)	(136.265)	(256.525)	1,1%
Descuentos y promociones sobre ventas	(608.677)	39,3%	(436.977)	(734.872)	82,8%
Importe neto de la cifra de negocios	3.523.237	34,0%	2.629.180	5.629.202	62,6%
Trabajos realizados para su activo	275.218	(34,4%)	419.854	239.516	114,9%
Ingresos Extraordinarios, Subvenciones y Otros	7.909		-	9.366	84,4%
Aprovisionamientos	(768.080)	19,9%	(640.791)	(1.227.020)	62,6%
Costes de captación clientes online y terceras partes	(135.183)	55,0%	(87.243)	(184.193)	73,4%
Datacenters y conectividad	(381.369)	26,6%	(301.253)	(532.037)	71,7%
Otros aprovisionamientos	(251.528)	(0,3%)	(252.295)	(510.790)	49,2%
Gastos de personal	(1.923.903)	46,2%	(1.316.151)	(3.282.323)	58,6%
Sueldos, salarios y asimilados	(1.504.602)	46,9%	(1.023.994)	(2.424.621)	62,1%
Comisiones captación clientes equipo comercial	(99.956)	167,5%	(37.360)	(239.682)	41,7%
Cargas sociales	(319.345)	25,3%	(254.797)	(618.020)	51,7%
Otros gastos de explotación	(1.104.755)	43,4%	(770.398)	(1.767.064)	62,5%
Servicios exteriores	(1.066.381)	43,4%	(743.899)	(1.705.874)	62,5%
Servicios profesionales y otros	(700.016)	34,6%	(520.135)	(960.124)	72,9%
Marketing y publicidad	(191.762)	27,7%	(150.202)	(401.600)	47,7%
Costes internacionales excepto marketing	(174.603)	137,4%	(73.562)	(344.150)	50,7%
Pérdidas, deterioro y variación provisiones ops. comerciales	(38.374)		(26.499)	(61.190)	62,7%
Otros resultados	(4.137)	90,8%	(2.168)	-	
Resultado bruto de explotación (EBITDA)	5.489	(98,3%)	319.526	(398.323)	(1,4%)
Resultado bruto de explotación (EBITDA) %	0,2%	(98,7%)	12,2%	-7,1%	(2,2%)
Margen bruto *	2.616.827	36,0%	1.924.531	4.101.310	63,8%
Margen bruto %	74,3%	1,5%	73,2%	72,9%	101,9%

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.

- El ARPU (Ingreso medio por cliente, *Average Revenue Per User*) mensual del cliente Cloud VPS fue durante el Q3 de 24,5 euros, ligeramente superior al del trimestre anterior y un 7,9% por encima de los 22,7 euros de ARPU de 2015 o un 14,0% superior que los 21,5 euros de 2014. Con 995 euros mensuales, el ARPU del cliente Cloud Datacenter ha decrecido ligeramente en el Q3, con respecto al trimestre anterior, pero continúa creciendo comparado con los 971 euros de 2015 o los 859 euros de ARPU mensual a finales de 2014.
- Con un crecimiento, frente al mismo periodo de 2015, de los Aprovisionamientos del 19,9%, el ratio de Margen Bruto/Importe Neto de la Cifra de Negocios creció desde el

73,2% a 30 de septiembre de 2015 al 74,3% a 30 de septiembre de 2016. El Margen Bruto en términos absolutos alcanzó los 2,62 millones de euros en los nueve primeros meses del año, un 36,0% por encima del margen del mismo periodo en 2015.

- Los gastos de Personal sumaron un total de 1,92 millones de euros a 30 de septiembre de 2016, un 46,2% por encima de los gastos de dicha partida en el mismo periodo del año anterior, pero alrededor de 400 miles de euros menos que lo estimado para el periodo, debido al retraso en la contratación de personal comercial y la apertura de la oficina en México. En ese sentido, se espera que la partida de personal siga su ritmo creciente durante el último trimestre del año, con las contrataciones que se están llevando a cabo para fortalecer la estructura comercial de la Sociedad en España y Latinoamérica.
- Otros Gastos de Explotación, con un total de 1,10 millones de euros, supuso un también un incremento importante (43,4%), frente al mismo periodo del año anterior, debido sobre todo al crecimiento de la partida de costes internacionales.
- La Sociedad generó un EBITDA positivo de 5 miles de euros en los primeros nueve meses del año, representando un empeoramiento frente a los 319 miles de euros del mismo periodo en el 2015 pero una mejora de alrededor de 360 miles de euros frente al EBITDA negativo estimado para el periodo.
- Las inversiones en Inmovilizado Material alcanzaron los 0,61 millones de euros en los nueve primeros meses del año. La estimación de CAPEX para el 2016 era de 1,29 millones de euros, pero Gigas prevé acabar el año con una cifra cercana al millón de euros.
- Las amortizaciones del inmovilizado durante los nueve primeros meses del año alcanzaron los 0,59 millones de euros que, sumado a los costes financieros de 81 mil euros y el impacto positivo del Impuesto sobre Beneficios de 214 miles de euros, resultaron en un Resultado Neto negativo de 447 miles de euros, para el periodo comprendido entre el 1 de enero y el 30 de septiembre de 2016.

Las cifras presentadas están por debajo (10,9%) de las previsiones presentadas en el DIIM en lo relativo a ventas pero mejoran muy sustancialmente las estimaciones de EBITDA al haberse contenido el crecimiento de los costes fijos debido a retrasos en la contratación de personal y aperturas de nuevos países. La Compañía prevé terminar el año con un importe neto de la cifra de negocios alrededor de un 13-14% por debajo de las previsiones presentadas y con un EBITDA negativo en el ejercicio, pero sustancialmente por encima de las previsiones presentadas. Estas desviaciones han sido generadas sobre todo por el efecto que en costes y ventas ha tenido el retraso de la apertura de México, aunque también porque la Compañía ha optimizado algunos costes, como se aprecia en el crecimiento del margen bruto.

En Madrid, a 29 de noviembre de 2016,

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