

gigas

the cloud hosting company™

Presentación a Inversores

Mayo 2017

gigas.com

Sobre Gigas

- Gigas es una compañía de *cloud computing* (servicios en la nube) fundada a finales de 2011, que opera en el sector de “Infraestructura como Servicio” (IaaS)
- Un sector en explosión que presenta unos crecimientos superiores al 25% 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

Gigas Hoy



Empleados

+75



Clientes

+3.500



Oficinas

España, USA, Colombia, Perú, Chile, Panamá y México



Sector

“Infrastructure as a Service”
(IaaS)

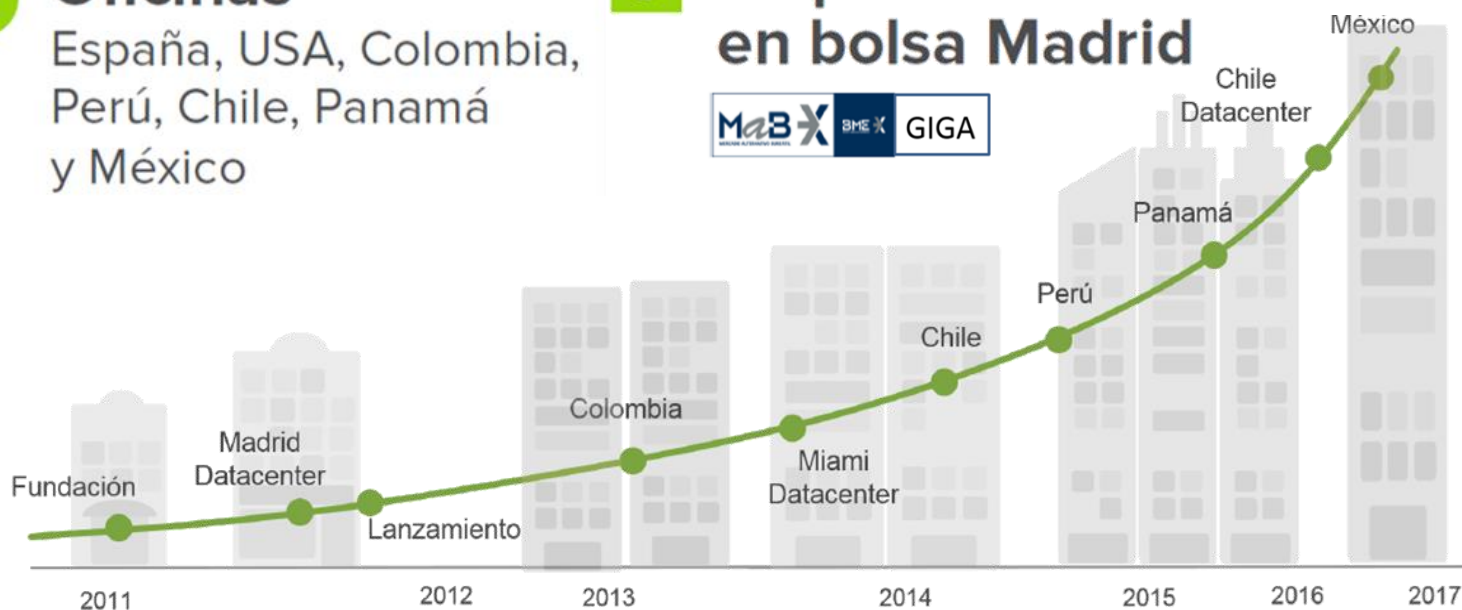


Datacenters

España, USA y Chile
(Tier III y Tier IV)



Empresa cotizada en bolsa Madrid



Track Record

- En cinco años de operación (2012-2016), Gigas ha sido capaz de captar casi 3.600 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 su capacidad de réplica en nuevos países.
- Con una facturación de €1,64M en el 1T 2017 (€6,5M anualizado), continúa creciendo por encima del 20% y ha sentado las bases para acelerar su crecimiento en España y Latam con oficina en México y refuerzo de la fuerza comercial
- 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

Equipo con Amplia Experiencia



Moisés Israel

PRESIDENTE

José Antonio Arribas

COO

Diego Cabezudo

CONSEJERO DELEGADO

Lola Molins

DIRECTORA MARKETING

Alberto Fernández

DTOR. COMERCIAL ESPAÑA

Carlos García

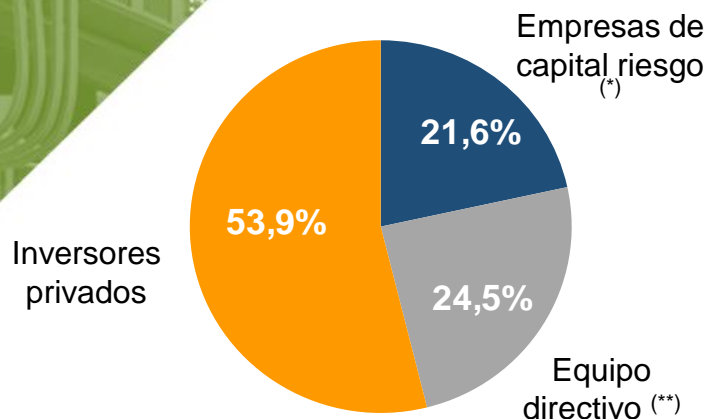
DTOR. COMERCIAL LATAM

Cristian García

CONTROLLER

Accionistas y Consejo Administración

Accionariado

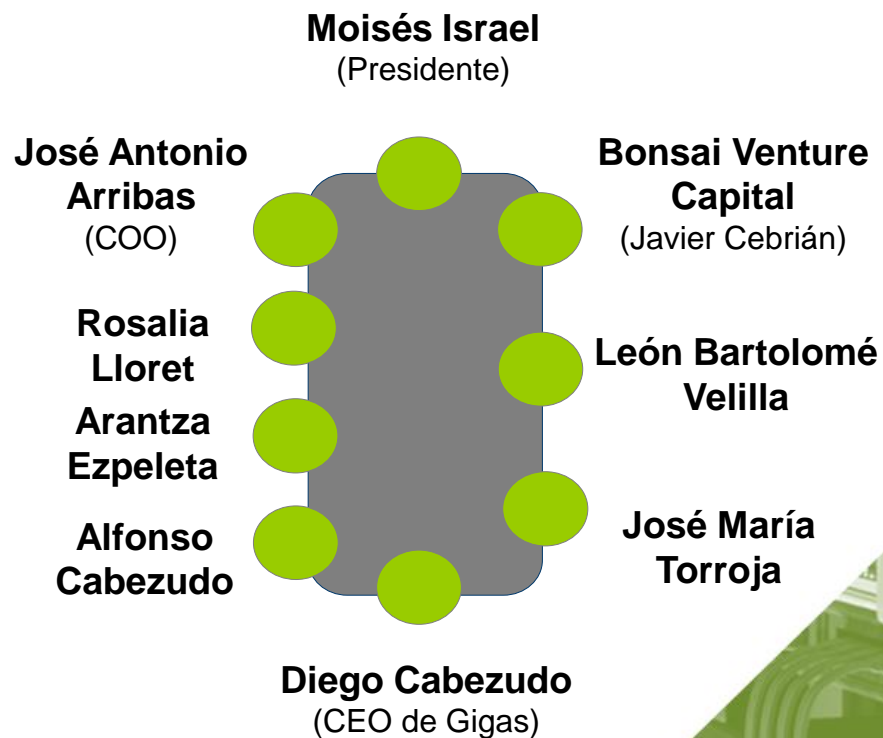


El 100% de las acciones de Gigas se encuentran listadas en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) de la Bolsa de Madrid

(*) 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,...)

Consejo de Administración



Secretario del Consejo de Administración: **Patricia Manca, PWC**

Audidores: **Ernst&Young**

Reputación Reconocida

1^{er}

Proveedor de Servicios Cloud en España
**MSPmentor Global Edition,
2015 y 2016**

1^o

Mejor Cloud Hoster Global
The Cloud Awards 2016

TOP
25

Proveedor Destacado a Nivel Mundial
**Gartner Cloud Infrastructure
as a Service 2013, 2014 y 2015**

1^o

Mejor Servicio de Cloud Hosting
eAwards 2013 y 2016

1^o

Mejor Servicio IaaS del Mercado
Eurocloud 2013 y 2014

TOP
5

Proveedor Oficial Cloud
De la Comisión Europea

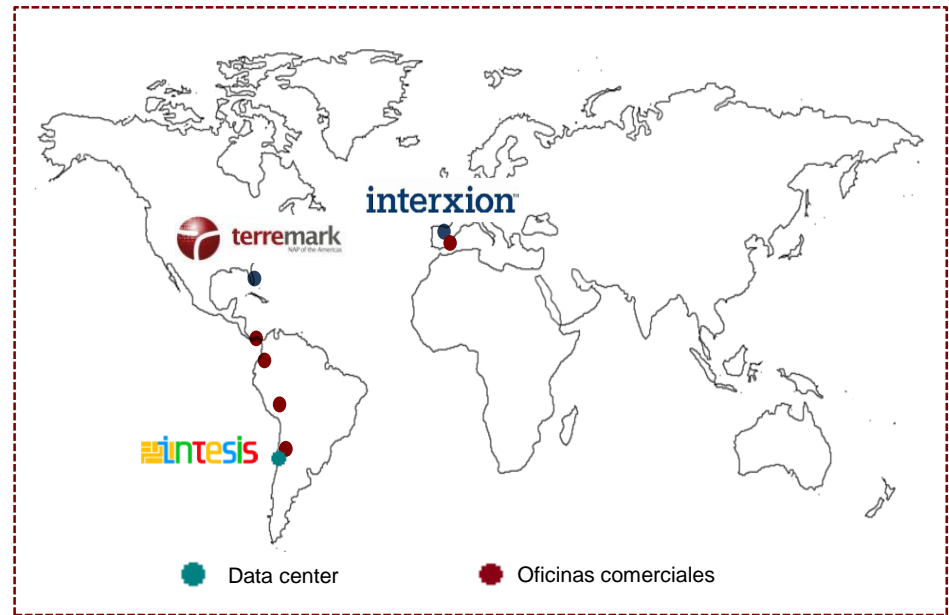
TOP
FT

1000 Empresas Europeas más Innovadoras
y con Mayor Crecimiento (Puesto 126)
Financial Times 2017



Infraestructura y Partners Tecnológicos

- Infraestructura propia en cuatro centros de datos externos, con las más altas certificaciones de seguridad y disponibilidad:
 - *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 de 5 M€ en el periodo 2011-2016
- Ratio CAPEX / Facturación en descenso desde 1,0x en 2012 a 0,19x en 2016



Principales proveedores



Algunas Empresas Alojadas en GIGAS



MAS DE
3.500
CLIENTES

OSBORNE
verisure
IIVAS MEDIA GROUP
AON
MERCADONA
abba hotels
Avianca
TOTVS
WPP
Walmart
GRUPO Sm
COSPA & AGILMIC
PP
PSOE
FeuVert
FCC
LR LA REPUBLICA
YAMAHA
CEMUSA
GRUPO EPENSA
Carvajal
gasNatural fenosa
DREAM FIT
WWF
EY Building a better working world
sas THE POWER TO KNOW.
acciona
13 UC
Tecnocom
everis
CAM
TITÁN
Capgemini CONSULTING. TECHNOLOGY. OUTSOURCING
IESE Business School University of Navarra
VIAJES El Corte Inglés
muchoviaje
IBERDROLA
Barceló VIAJES
MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE PERÚ
SECURITY SIGNS & SYSTEMS DE PERU S.R.C.
gowaii
UNHCR ACNUR
MANI
bankinter.
KOMATSU
SaludMadrid
KYOCERA
ROSA CLARÁ
Diners Club INTERNATIONAL
Universidad de Navarra

Servicios Ofrecidos – Cloud VPS

The screenshot shows the GIGAS Cloud VPS website. At the top, the logo 'gigas' is followed by the tagline 'cloud hosting made easy'. Below the navigation bar, the main heading is 'Cloud VPS'. To the left is an image of server racks. To the right, there is a list of benefits with green checkmarks: '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', and 'If you are not satisfied, you get your money back'. Below this, a section titled 'Cloud VPS is great if.' features six icons representing different user scenarios: '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', and 'you are a developer or a designer'. At the bottom, a green banner states 'Now all our Cloud VPS with more RAM, Basic Administration and Unlimited Transfer.' Below this is a table of four pricing plans: nova, pro, elite, and summum. Each plan includes a price per month, a '2 FREE MONTHS' offer, and a list of resources like RAM, disk space, and transfer.

Plan	Price (per month)	RAM	Disk	Transfer
nova	\$16.5*	2 gigas of RAM	25 gigas of disk	400GB + unlimited transfer*
pro	\$38	4 gigas of RAM	50 gigas of disk	600GB + unlimited transfer*
élite	\$64	5 gigas of ram	75 gigas of disk	1200GB + unlimited transfer*
summum	\$90	6 gigas of ram	100 gigas of disk	1600GB + unlimited transfer*

Cloud VPS

- Desde principios de 2015, se han reducido las promociones en la parte baja para huir de la guerra de precios del sector y poner foco en los clientes que buscan calidad
- El churn o pérdida de clientes se ha mantenido constante, en aprox. un 3% mensual
- Como consecuencia el número de clientes se ha quedado estable (clientes nuevos de valor compensan la pérdida de clientes más básicos) en el entorno de los 3.100
- Como consecuencia, el ARPU ha crecido de forma importante en los últimos dos años, pasando de €250 a €300 anuales
- El número de clientes de los planes más altos (élite y summum) se ha prácticamente duplicado en los dos últimos años, desde los 291 clientes del 1T de 2015 a los 549 del 1T de 2017

Servicios Ofrecidos – Cloud Datacenter

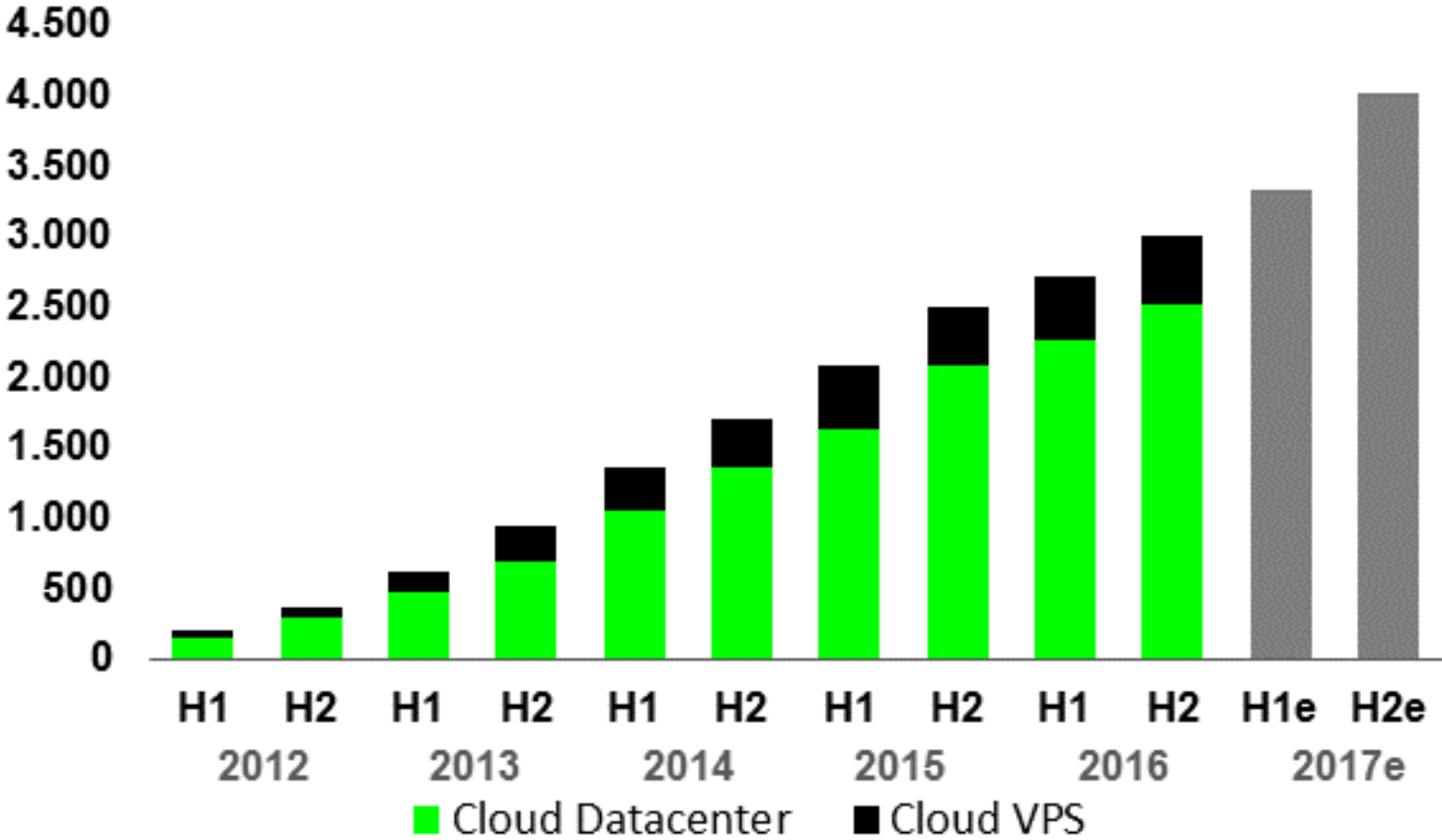
The screenshot shows the Gigas Cloud Datacenter website. At the top, the logo 'gigas' is followed by the tagline 'cloud hosting made easy' and a 'customer login' button. A navigation menu includes 'Cloud Datacenter', 'Cloud VPS', 'about gigas', 'frequently asked questions', 'help & support', 'control panel', '10 reasons', 'blog', and 'twitter'. The main heading is 'Cloud Datacenter', with a sub-headline: 'Finally a cloud service easy to buy and use. Build your own cloud data center in one minute with all the power you need'. Below this, a list of features is shown with green checkmarks: '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', and 'We help you migrate your services'. A visual representation of server racks is shown on the left. Below the features, a 'Configure your Cloud Datacenter' section features a slider set to '32 gigas' and a 'continue' button. At the bottom, specifications are listed: RAM 32GB, CPU 75GHZ, Disk 600GB, and Transfer 4500GB. A 'Need a custom solution?' section offers a call without obligation at +34 91 141 96 00, with a 'Call me' button and a phone icon.

Cloud Datacenter

- Foco de la compañía y motor de crecimiento de la facturación, con 462 clientes y 86% de la facturación en 1T 2017
- Abierta oficina comercial en México y reforzados el resto de países a nivel comercial
- El churn o pérdida de clientes se mantiene estable, en aprox. un 1% mensual
- Tamaño de cliente de Cloud Datacenter creciendo, gracias a mejora de posición de la marca y a upgrades de clientes existentes. Así, el ARPU ha tenido un crecimiento sostenido, pasando de 859 euros de finales de 2014 a los 1037 euros del 1T 2017
- Venta a través de partners (integradores de sistemas y fabricantes de software –ISVs-) continúa creciendo, representando más del 50% de las nuevas ventas

Crecimiento Histórico de Ventas por Producto

Evolución Facturación Bruta



Resultados 1T 2017 y Comparativa 2016 y Budget

PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA	2017		2016		2017 est	
<i>Cifras en euros</i>	ENE-MAR	% Variac.	ENE-MAR	% Variac.	ENE-MAR	
Facturación a clientes	1.638.726	22,4%	1.339.298		1.607.346	
Periodificaciones de ventas	(28.524)	(33,3%)	(42.772)	(53,8%)	(61.772)	
Descuentos y promociones sobre ventas	(240.144)	32,9%	(180.692)	1,6%	(236.342)	
Importe neto de la cifra de negocios	1.370.058	22,8%	1.115.834	4,6%	1.309.232	
Trabajos realizados para su activo	22.213	(78,3%)	102.505	(47,1%)	42.000	
Ingresos Extraordinarios, Subvenciones y Otros	3.663	57,3%	2.328	(1,4%)	3.715	
Aprovisionamientos	(267.918)	7,4%	(249.426)	(7,7%)	(290.312)	
Costes de captación clientes online y terceras partes	(14.954)	(57,9%)	(35.496)	(36,9%)	(23.700)	
Datacenters y conectividad	(141.169)	11,7%	(126.397)	(3,1%)	(145.738)	
Otros aprovisionamientos	(111.795)	27,7%	(87.533)	(7,5%)	(120.874)	
Gastos de personal	(706.662)	25,9%	(561.093)	0,7%	(701.434)	
Sueldos, salarios y asimilados	(554.905)	26,7%	(437.955)	(0,4%)	(556.864)	
Comisiones captación clientes equipo comercial	(29.747)	27,1%	(23.398)	(7,5%)	(32.150)	
Cargas sociales	(122.010)	22,3%	(99.740)	8,5%	(112.420)	
Otros gastos de explotación	(417.415)	25,1%	(333.723)	(5,3%)	(440.766)	
Servicios exteriores	(408.340)	28,2%	(318.452)	(4,2%)	(426.366)	
Servicios profesionales y otros	(265.748)	15,7%	(229.715)	(7,8%)	(288.247)	
Marketing y publicidad	(45.355)	(4,6%)	(47.525)	(14,9%)	(53.319)	
Costes internacionales excepto marketing	(97.237)	135,9%	(41.212)	14,7%	(84.800)	
Pérdidas, deterioro y variación provsiones ops. comerciales	(9.075)	(40,6%)	(15.271)	(37,0%)	(14.400)	
Otros resultados	(1.352)	(54,9%)	(3.001)		-	
Resultado bruto de explotación (EBITDA)	2.587	(96,5%)	73.424	-	(77.565)	
<i>Resultado bruto de explotación (EBITDA) %</i>	<i>0,2%</i>		<i>6,6%</i>		<i>-5,9%</i>	
Margen bruto *	1.063.318	28,5%	827.739	9,4%	972.370	
<i>Margen bruto %</i>	<i>77,6%</i>		<i>74,2%</i>		<i>74,3%</i>	
Costes estructurales **	(1.086.607)	26,5%	(859.148)	(0,8%)	(1.095.650)	
<i>Cobertura de Costes fijos sobre Ingresos Netos</i>	<i>126,1%</i>		<i>129,9%</i>		<i>119,5%</i>	

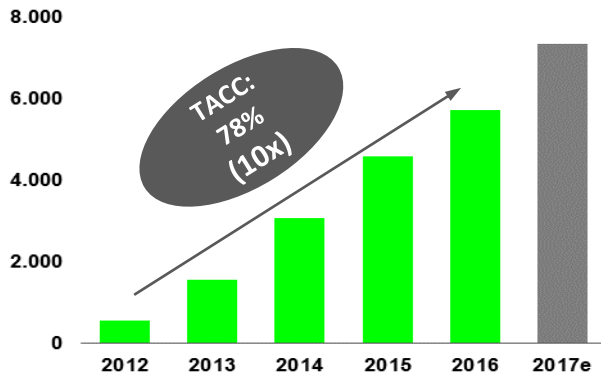
NOTA *: Margen Bruto calculado como la diferencia entre el Importe Neto de la Cifra de Negocios menos Aprovisionamientos, Comisiones de Captación de Clientes que figuran en gastos de Personal y las Pérdidas por Deterioro y Variación de Provisiones de Operaciones Comerciales que figuran en Otros Gastos de Explotación.

NOTA **: Costes Estructurales, calculados como la suma de los Gastos de Personal más Otros Gastos de Explotación y Otros resultados, menos las Comisiones de Captación Comercial y las Pérdidas por Deterioro y Variación de Provisiones de Operaciones Comerciales. Se incluye también la cobertura de los mismos con los ingresos netos, donde 100% o superior supone que el Importe Neto de la Cifra de Negocios cubre dichos Costes Estructurales.

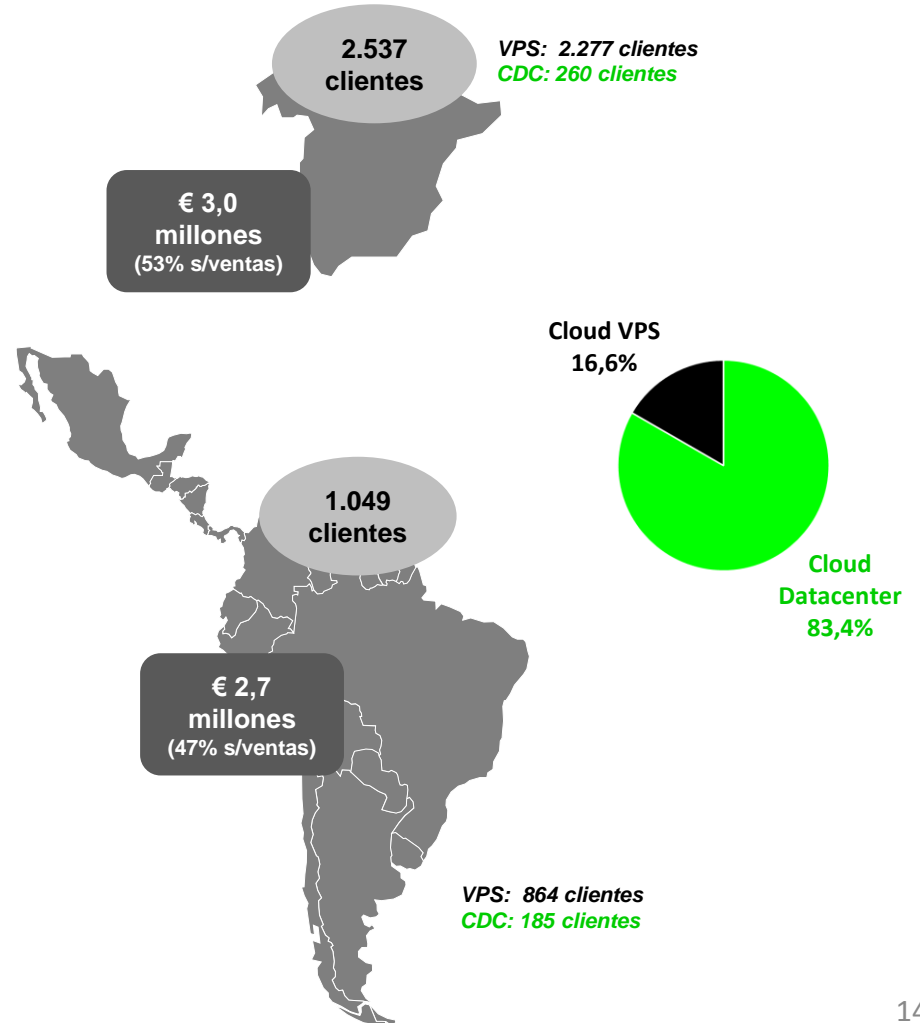
Principales Métricas 2012-2016 y 2017e

Evolución de la facturación bruta

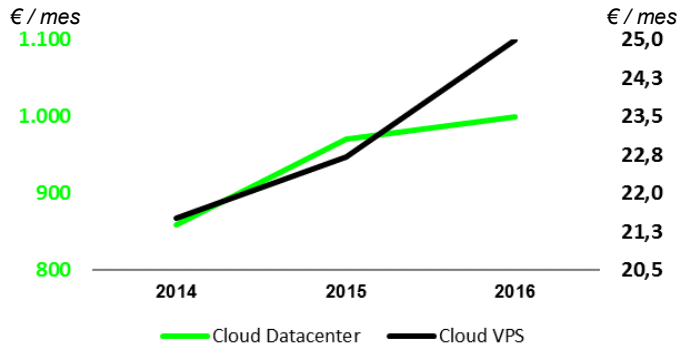
Cifras en miles de euros



Desglose de clientes y facturación bruta 2016



Evolución del ARPU



Presupuesto 2017

PRESUPUESTO 2017 CONSOLIDADO

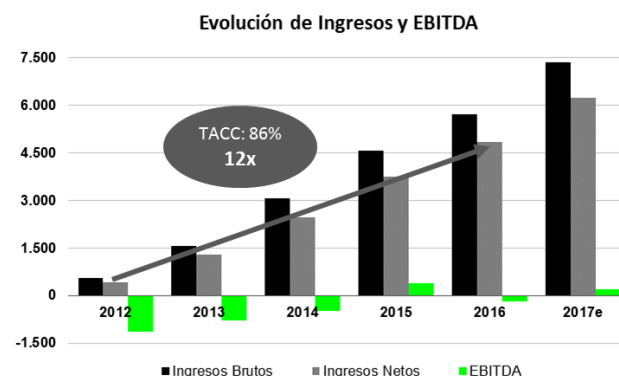
<i>Cifras en euros</i>	1Te	2Te	3Te	4Te	2017e	% Var.	2016
Facturación a clientes	1.607.346	1.718.041	1.935.496	2.081.991	7.342.874	28,5%	5.712.889
Periodificaciones de ventas	(61.772)	(21.215)	(13.475)	(27.467)	(123.929)	-	13.100
Descuentos y promociones sobre ventas	(236.342)	(244.049)	(252.161)	(266.317)	(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)
<i>Resultado bruto de explotación (EBITDA) %</i>	-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
<i>Margen bruto %</i>	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
<i>Costes Estructurales %</i>	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 y Otros resultados, menos las Comisiones de Captación Comercial y las Pérdidas por Deterioro y Variación de Provisiones de Operaciones Comerciales. Se incluye también la cobertura de los mismos con los ingresos netos, donde 100% o superior supone que el Importe Neto de la Cifra de Negocios cubre dichos Costes Estructurales.

Previsiones y Áreas de Crecimiento

- Desde 2012 hasta 2016, las ventas brutas han crecido 10,2 veces y las ventas netas 12,0 veces
- EBITDA limitado, debido al todavía importante peso de los gastos fijos (presencia en 6 países) en resultados
- Margen bruto actual 77,6%, superior al 74,3% proyectado
- Volumen es crítico para alcanzar buenos ratios de rentabilidad y competir mejor frente a grandes proveedores
- Crecimiento y esfuerzos de la Compañía centrados en:
 - Continuar crecimiento orgánico, tanto en España, como en Latam, con el refuerzo de los países y la reciente apertura de México
 - Firmar nuevos acuerdos de marca blanca que permitan apalancarse en las fuerzas comerciales de partners y la expansión por otros países
 - Explorar operaciones corporativas que aceleren crecimiento y adelanten rentabilidad



Datos Contacto

Para más información: gigas.com/inversores.html

Diego Cabezudo, CEO

diego.cabezudo@gigas.com | 669 856 905

Moisés Israel, Presidente

moises.israel@gigas.com | 610 453 004



España

Av. Fuencarral 44.
Edificio GIGAS
28108 Alcobendas, Madrid
📞 900 24 70 00

Reino Unido

88 Wood Street, 14th floor
EC2V 7RS
London
📞 +44 20 32 392 392

EEUU

801 Brickell Avenue,
Suite 900
Miami, Florida 33131
📞 +1 786 220 3245

Chile

Dr. Manuel Barros
Borgoño 71, oficina 708
Santiago de Chile
📞 +56 229 381 655

Panamá

Tower Financial Center
Planta 35. Calle 50.
Ciudad de Panamá
📞 +56 229 381 655

Perú

Av. Santo Toribio 115
San Isidro,
Lima 27
📞 +51 17075675

Colombia

Av. Chile, Carrera 7ª. N°71-21
Torre B - 13
Bogotá
📞 +57 13826737

Carrera 43ª #1-50
Torre Protección 1- 6,
San Fernando Plaza
Medellín
📞 +57 46052750

México

Presidente Masaryk 29, 1º
Polanco 11570
Ciudad de México
📞 +52 55 8526 2500

¡gracias!

gigas