

Gigas Hosting

Objetivo: Liderar el "TEL CLOUD" Europeo



Analista: Juan Sainz de los Terreros

22 de febrero de 2023

AVANCE DE RESULTADOS DEL 4T · 2022

Gigas Hosting (en adelante "la Compañía" o "Gigas") presentó el avance de resultados correspondiente al cuarto trimestre de 2022.

La Compañía ha estimado unos **ingresos de 61,7 millones de euros** y un **EBITDA de 16,2 millones de euros** para el 2022.

· NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD (NIIF o IFRS)

Es importante señalar que las cuentas van a formularse bajo los estándares internacionales de contabilidad (**NIIF**, Normas Internacionales de Información Financiera o **IFRS**, International Financial Reporting Standards) a partir de este 2022. Se toma como fecha de transición al marco normativo internacional el 1 de enero de 2021.

Anteriormente, las cuentas se reportaban bajo la normativa del Plan General de Contabilidad de España. Pero dado el crecimiento del Grupo y la proyección internacional con la que ya cuenta, se ha entendido razonable y adecuado cambiar la manera de formular las cuentas.

Desde nuestro punto de vista es una decisión muy acertada. Además, a corto plazo este cambio va a tener efectos muy positivos y relevantes en materia de resultados. Destacan claramente dos aspectos:

- o Tratamiento contable del fondo de comercio (NIIF-38): deja de amortizarse linealmente en 10 años (según las normas contables españolas) el fondo de comercio generado tras la adquisición de compañías. Este **fondo de comercio** ahora pasará a ser un **activo con vida útil indefinida** y por tanto **no será amortizable**. Sí que tendrá que someterse al menos una vez al año a un test de deterioro. Este cambio supone una **menor amortización anual de aproximadamente 2,7 millones de euros**.
- o Tratamiento de los arrendamientos (NIIF-36): pasan a considerarse arrendamientos financieros lo que en la contabilidad española se denominaba arrendamientos. En el **Balance** por tanto se refleja un **derecho de uso dentro del Activo** y, por otro lado, en el **Pasivo** se refleja el **valor actual de los pagos futuros comprometidos**. Esta nueva reclasificación apenas tiene efecto en el Resultado Neto, pero sí que le afectará al EBITDA ya que la partida de arrendamientos ahora, con la normativa contable internacional, se cambia y dicho importe se contabiliza "por debajo" en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Se espera de esta manera que el EBITDA mejore en aproximadamente un millón de euros.

Precio referencia: 16,85 €

Referencias anteriores:

· 16 de diciembre de 2022	16,85€
· 18 de marzo de 2022	16,85€
· 4 de mayo de 2021	19,70€
· 16 de octubre de 2021:	8,90€
· 15 de abril de 2020:	8,90€
· 27 de septiembre de 2019:	8,90€
· 31 de mayo de 2019:	8,90€
· 25 de abril de 2019:	7,90€
· 16 de enero de 2019:	7,90€
· 5 de octubre de 2018:	7,90€
· 7 de junio de 2018:	7,90€
· 7 de mayo de 2018:	6,80€

GIGASHOSING

Cotización:	9,38 €
Nº de acciones:	11.644.365
Capitalización:	109.224.144

22-feb-23

Ficha

Ticker:	GIGA
SIN:	ES0105093001
Contratación:	Continua
Asesor Registrado:	RENTA 4 CORPORATE
Prov. de Liquidez:	RENTA 4 BANCO
Auditor:	ERNST & YOUNG

GIGAS(€)	2020	2021
Cifra Neta Negocio	10.840.081	52.134.032
Var. %	6,0%	380,9%
EBITDA	2.102.117	10.733.808
Var. %	-16,1%	410,6%
Margen %	19,4%	20,6%
EBIT	-67.500	-3.450.110
Var. %		
Margen %		
EBT	-649.400	-5.228.253
Var. %		
Margen %		
Rº Neto	-461.390	-4.954.757
Var. %		
Margen %		

GIGASHOSING **2024e**
Precio referencia **16,85 €**

Nº Acciones	15.000.000
Capitalización	252.750.000 €
Deuda Neta	33.000.000 €
Valor Empresa (VE)	285.750.000 €

Cifra Neta Negocios	87.946.000 €
EBITDA	19.348.120 €
Bº Neto	7.035.680 €

VE/ Ingresos	3,2
PER	35,9
VE/ EBITDA	14,8
Deuda Neta / EBITDA	1,7



PRESUPUESTO 2023

La Compañía ha publicado unas previsiones y un presupuesto para este 2023. A nivel de **ingresos netos** esperaba conseguir **72,6 millones de euros** sin tener en cuenta ninguna adquisición. Esta facturación se desglosa en dos grandes líneas de negocio: **un 40% de los ingresos proceden de los servicios de cloud, IT y ciberseguridad y el 60% restante proceden de los servicios de telecomunicaciones.**

De esta manera los ingresos crecerían un 18% sobre los 61,7 millones de euros previstos para 2022. Sí que es cierto que este incremento es mayor al que tendría la Compañía teniendo en cuenta los ingresos proforma de 2021, incluyendo la facturación anual total de TPartner, el proveedor de soluciones de comunicación unificadas en la nube adquirida el pasado mes de septiembre. Es decir, en 2023 se cuentan 12 meses de facturación de TPartner y en 2022 tan sólo cuatro meses. Con esto de fondo, el crecimiento orgánico en 2023, ajustado a la consolidación de TPartner, estaría por el entorno del 11%. Es decir, que Gigas seguiría creciendo de manera notable en 2023. Además, no se está teniendo en cuenta ninguna adquisición.

A nivel de margen bruto Gigas se situaría en el 58,6% de los ingresos netos del Grupo, algo inferior al que se estima para 2022. Por un lado, la incorporación de servicios de telecomunicaciones, fundamentalmente el alquiler de redes a terceros, reduce el margen bruto pero mejora sustancialmente su posición competitiva. El mercado tiende a la convergencia de servicios cloud y telecomunicaciones. Gigas se está adaptando a este escenario con una posición competitiva clara y ofreciendo nuevos servicios innovadores como:

- Servicio FFTP (Fiber to the Premise) a 10 Gbps, único en Portugal, utilizando infraestructuras de fibra propias.
- Servicio de fibra flexible basado en pago por uso, único en Europa.
- Servicio de conectividad privada por fibra que posibilita a las empresas la conexión directa por fibra de sus oficinas con la nube de Gigas, a un coste muy inferior a soluciones existentes en el mercado.

Podemos observar a continuación el presupuesto presentado por Gigas para 2023 formulado ya bajo las normas internacionales de contabilidad:

Cifras en Euros	BUDGET	BUDGET	BUDGET	BUDGET	BUDGET
	Q1 23	Q2 23	Q3 23	Q4 23	2023b
Ingresos Netos	16.751.303	17.405.301	18.731.644	19.751.930	72.640.178
Servicios Cloud, IT y Ciberseguridad	6.596.652	6.949.232	7.284.355	7.964.922	28.795.161
Servicios de Telecomunicaciones	9.929.652	10.231.068	11.222.289	11.562.008	42.945.017
Ingresos Extraord. Subvenciones y Otros	225.000	225.000	225.000	225.000	900.000
Coste de Ventas	(6.855.476)	(7.215.824)	(7.735.390)	(8.259.195)	(30.065.886)
Costes Directos de Productos	(6.351.359)	(6.696.770)	(7.204.770)	(7.734.680)	(27.987.579)
Costes Técnicos y de Operaciones	(504.117)	(519.054)	(530.621)	(524.515)	(2.078.307)
Margen bruto	9.895.827	10.189.476	10.996.254	11.492.735	42.574.292
% Margen Bruto	59,1%	58,5%	58,7%	58,2%	58,6%
Gastos de Personal	(3.382.468)	(3.374.869)	(3.365.321)	(3.389.121)	(13.511.779)
Sueldos, Salarios y Seguridad Social	(3.980.249)	(3.972.649)	(3.963.101)	(3.986.901)	(15.902.900)
Trabajos realizados para su activo	597.780	597.780	597.780	597.780	2.391.121
Otros Costes de Estructura	(2.770.639)	(2.824.075)	(3.044.950)	(3.156.625)	(11.796.289)
Servicios Gestión de Cliente y Marketing	(1.024.583)	(1.105.265)	(1.117.717)	(1.227.216)	(4.474.780)
Servicios de Red, Operaciones e IT	(856.749)	(856.749)	(856.749)	(856.749)	(3.426.997)
Otros Gastos Generales	(889.307)	(862.061)	(1.070.484)	(1.072.660)	(3.894.511)
EBITDA Ajustado *	3.742.720	3.990.532	4.585.983	4.946.989	17.266.225
EBITDA Ajustado %	22,3%	22,9%	24,5%	25,0%	23,8%

(*) NOTA: EBITDA ajustado no incluye costes de M&A (adquisiciones), ni planes de remuneración a largo plazo u otros extraordinarios

Como se puede observar, **el EBITDA ajustado* estimado para este 2023 se sitúa en los 17,3 millones de euros**. Crece un 6,3% respecto al esperado en 2022. El margen EBITDA ajustado* sobre ingresos netos, bajo estos supuestos, es del 23,8%.

En 2023 destaca un incremento relevante de los costes de personal debido principalmente a:

- La consolidación de TPartner (en 2022 se contabilizaron tan sólo cuatro meses).
- Un mayor equipo directivo para afrontar nuevos retos internacionales.
- La inflación de salarios sobre el perfil de los trabajadores demandados.

A nivel de CAPEX, la Compañía ha realizado importantes inversiones en 2022 debido a:

- Crecimiento de clientes y capacidad.
- Lanzamiento de nuevos servicios.
- Finalización de implantación de nuevos sistemas de operación y facturación.
- Despliegue de fibra propia en Portugal (FTTP).

Para 2023, el presupuesto en materia de inversiones (**CAPEX**) es de **8,2 millones de euros** (casi dos millones menos que en 2022). La generación de caja por tanto en 2023 se verá beneficiada por esta menor exigencia de inversiones.

VALORACIÓN

Gigas **mutó** en 2021 de una empresa cloud a una empresa más completa. Desde 2021 ha comenzado a ofrecer **productos convergentes de telecomunicaciones, cloud y ciberseguridad**. Ahora ha entrado en una nueva dimensión de compañía dentro de lo que denominados desde UDEKTA el sector TELCLOUD. Sigue con el foco puesto a nivel comercial en empresas de tamaño medio pero ahora podrá retenerles más fácilmente y obtener un ingreso por cliente muy superior al que se podía esperar en 2020.

Otro aspecto importante, sobre todo a nivel de valoración, es lo que podamos esperar de la Compañía en materia de crecimiento inorgánico. Gigas ya ha adquirido empresas de diversos tamaños y mantiene su deseo de seguir creciendo vía operaciones corporativas. Europa parece ser un objetivo claro. Este crecimiento es una incógnita ahora mismo y en cualquier momento podrá derivar en nuevos escenarios totalmente impredecibles.

Con esto de fondo, mantenemos la última valoración que realizamos el pasado 16 de diciembre de 2022 y que se puede observar a continuación.

Como acostumbramos a realizar desde UDEKTA, planteamos dos métodos de valoración diferentes, según Descuento de Flujos de Caja (DCN) y según múltiplos, con el objetivo de asegurar el potencial de la inversión.

Descuento de Flujos de Caja

Dados los crecimientos experimentados por la Compañía y los esperados tanto en 2022, 2023 y años posteriores, entendemos que las tasas de incremento de los flujos de caja serán elevadas teniendo además en cuenta que se va a reflejar la completa consolidación de los nuevos negocios adquiridos sumado al propio crecimiento orgánico de Gigas.

Nuestro escenario lo situamos en el inicio de 2023 con una generación de caja libre normalizada según la indicada (en la tabla), descontada a un WACC del 8,5% y con un crecimiento del valor residual del 3%. La deuda financiera neta estimada es de 33 millones de euros y el número de acciones para el cálculo del precio de referencia es de 15.000.000 acciones.

Con estas cifras, obtenemos una **valoración de las acciones de Gigas de 232,4 millones de euros y un Valor Empresa (VE) de 265,4 millones de euros. El precio de referencia de la acción** quedaría fijado, bajo estos supuestos y este método de valoración en **15,49 euros**.

GIGA HOSTING Valuation (euros)					
	2022 e	2023 e	2024 e	2025 e	2026 e
DISCOUNTED CASH-FLOW CALCULATION					
FCFs (normalized)	6.709.300	9.191.741	11.673.511	14.008.213	16.109.445
Years to Discount (to 1 enero 23)	-	1,00	2,00	3,00	4,00
WACC	8,5%				
Discount Factor	1,00	0,92	0,85	0,78	0,72
Discounted FCFs	6.709.300	8.471.651	9.916.126	10.967.144	11.624.161
SUM	47.688.381				
TERMINAL VALUE CALCULATION					
Terminal Growth					3,00%
Terminal Value (FCFs)					301.685.975
Discounted TV					217.688.842
ENTERPRISE VALUE					
SUM Discounted FCFs	47.688.381				
Discounted Terminal Value	217.688.842				
				of which: Sum of DCF	18,0%
				of which: TV	82,0%
EV	265.377.223				
Value of net Debt	33.000.000				
Value of Equity	232.377.223				
Number of shares	15.000.000				
Value of Equity per Share	15,49				

Valoración por múltiplos

Realizamos un análisis de sensibilidad con distintas magnitudes (beneficio neto, EBITDA y flujo de caja libre).

El número de acciones que utilizamos es el indicado en el método de Descuento de flujos de caja, 15.000.000 acciones.

La deuda financiera neta la situamos de nuevo en 33.000.000 euros.

A continuación, en la primera fila numérica de los siguientes cuadros tenemos el nivel del ratio a elegir (PER, VE/EBITDA, VE/FCL) y en la primera columna el nivel de Beneficio Neto, EBITDA o Flujo de Caja Libre para el año 2024. Con este análisis de sensibilidad disponemos de una referencia sobre dónde podría cotizar Gigas dependiendo del ratio y la magnitud elegida.

		Ratio PER 24e							
		28	30	32	34	36	38	40	42
Beneficio Neto	5.000.000	9,33	10,00	10,67	11,33	12,00	12,67	13,33	14,00
	5.500.000	10,27	11,00	11,73	12,47	13,20	13,93	14,67	15,40
	6.000.000	11,20	12,00	12,80	13,60	14,40	15,20	16,00	16,80
	6.500.000	12,13	13,00	13,87	14,73	15,60	16,47	17,33	18,20
	7.000.000	13,07	14,00	14,93	15,87	16,80	17,73	18,67	19,60
	7.500.000	14,00	15,00	16,00	17,00	18,00	19,00	20,00	21,00

		Ratio VE/EBITDA 24e							
		10	11	12	13	14	15	16	17
EBITDA	18.500.000	10,13	11,37	12,60	13,83	15,07	16,30	17,53	18,77
	19.000.000	10,47	11,73	13,00	14,27	15,53	16,80	18,07	19,33
	19.500.000	10,80	12,10	13,40	14,70	16,00	17,30	18,60	19,90
	20.000.000	11,13	12,47	13,80	15,13	16,47	17,80	19,13	20,47
	20.500.000	11,47	12,83	14,20	15,57	16,93	18,30	19,67	21,03
	21.000.000	11,80	13,20	14,60	16,00	17,40	18,80	20,20	21,60

		Ratio VE/FCL 'normalizado'							
		28	30	32	34	36	38	40	42
FCL	7.500.000	11,80	12,80	13,80	14,80	15,80	16,80	17,80	18,80
	7.750.000	12,27	13,30	14,33	15,37	16,40	17,43	18,47	19,50
	8.000.000	12,73	13,80	14,87	15,93	17,00	18,07	19,13	20,20
	8.250.000	13,20	14,30	15,40	16,50	17,60	18,70	19,80	20,90
	8.500.000	13,67	14,80	15,93	17,07	18,20	19,33	20,47	21,60
	8.750.000	14,13	15,30	16,47	17,63	18,80	19,97	21,13	22,30

Si nos fijamos en comparables de Gigas cotizados en Bolsa podemos concluir que los ratios que hemos utilizado en nuestro análisis de sensibilidad son razonables y justificados al crecimiento esperado de la Compañía. Incluso mantendrían un atractivo de especial relevancia sobre la cotización de Gigas en esos precios con una visión de inversor a más largo plazo.

De esta manera, la **horquilla de precios de referencia** para la cotización de la Compañía la situamos entre **14,40 euros y 18,60 euros. La cotización de referencia la fijamos en 16,85€** dentro de un plazo entre 12 y 24 meses. De nuevo insistimos en la visión a largo plazo a la hora de observar los ratios que se obtendrían a 2024 bajo este método de valoración. La naturaleza de Gigas hoy y su proyecto de expansión a largo plazo nos hace ver estos ratios como razonables para 2024.

Advertencia sobre la valoración

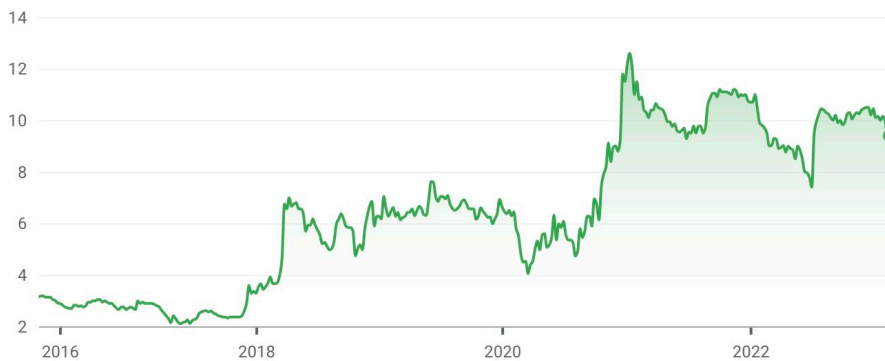
Finalmente, y como solemos indicar, es muy importante destacar los riesgos que asumimos a la hora de invertir en una compañía como Gigas. La naturaleza de una microcap es cambiante y el mercado puede llevarla a situaciones de estrés que no supere. Por lo tanto, debemos ser conscientes de las amenazas que tiene cualquier empresa y conocer que el resultado de una inversión puede ser negativo, generarnos pérdidas importantes e incluso la pérdida total de nuestra inversión en una determinada compañía.

Con independencia de todos los riesgos que entraña una inversión en GIGAS, seguimos siendo muy positivos sobre el futuro a medio/largo plazo y estimamos un potencial muy importante para la cotización en relación con el precio de cierre del 22 de febrero de 2023 (9,38 euros).

COTIZACIÓN BME GROWTH

La Compañía cotiza en el **BME Growth** desde el **3 de noviembre de 2015**. El precio de referencia el día de su incorporación a este mercado alternativo bursátil fue de **3,25 euros por acción**. La **capitalización** el día de su debut como empresa cotizada se estableció en **13,9 millones de euros**.

La cotización el **22 de febrero de 2023** cerró en **9,38 euros**. Por lo tanto, la **revalorización** de la acción **se sitúa cercana al 200%** o lo que es lo mismo, en estos **7 años** como empresa cotizada en el BME Growth, la acción se ha multiplicado casi por 3 veces. A nivel de capitalización, el incremento es muy superior dadas las distintas ampliaciones que se han llevado a cabo para poder crecer de la manera que lo está haciendo Gigas. La **capitalización**, a fecha de la publicación del análisis se sitúa en los **109,2 millones de euros**.



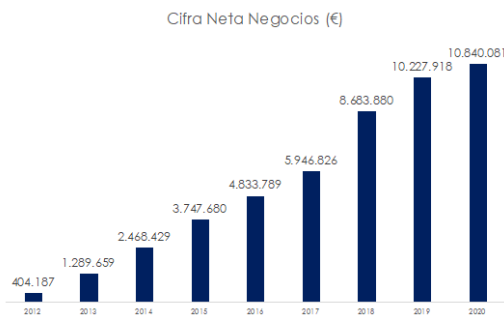
ANEXOS

HISTORIA GIGAS HOSTING

Gigas Hosting se constituyó en **enero de 2011** como una nueva compañía dentro del **sector cloud** (computación en la nube). Concretamente, Gigas se centró en el segmento denominado **Infraestructura como Servicio** (IaaS).

Hasta el año 2018 la Compañía creció de manera orgánica. Gigas realiza **su primera operación corporativa** en enero de **2018** y arranca el anunciado crecimiento inorgánico comunicando la adquisición de **SVT**, proveedor catalán de servicios de cloud hosting con más de 200 clientes empresariales a los que ofrecía fundamentalmente alojamiento de ERPs. Tras SVT vendría la compra de **Ability Data Services**, proveedor de servicios cloud colombiano, comunicada en **mayo de 2018** y que contaba con 70 clientes empresariales. En **octubre de 2019** conocimos la adquisición de **AHP**, proveedor de servicios cloud en Portugal con otros 76 clientes empresariales. Por último, en **septiembre de 2020**, cerrando esta primera etapa como empresa puramente cloud (IaaS), comunicaron la incorporación al Grupo Gigas de **Ignitar**, operador de servicios cloud en Irlanda.

El crecimiento del Grupo se vio reflejado claramente en sus cifras de negocio. Gigas pasó de tener una Cifra Neta de Negocio de 3,7 millones de euros y un EBITDA de 0,4 millones en 2015 (año de incorporación al BME Growth), a una facturación de 10,8 millones de euros y un EBITDA de 2,7 millones en 2020 (ajustado ~ ex M&A y Stock Options). Tomando como referencia el cierre de su primer año comercial (2012: 404.187 euros), la compañía ha incrementado su facturación durante los ocho años siguientes a una tasa anual acumulada del 51%.



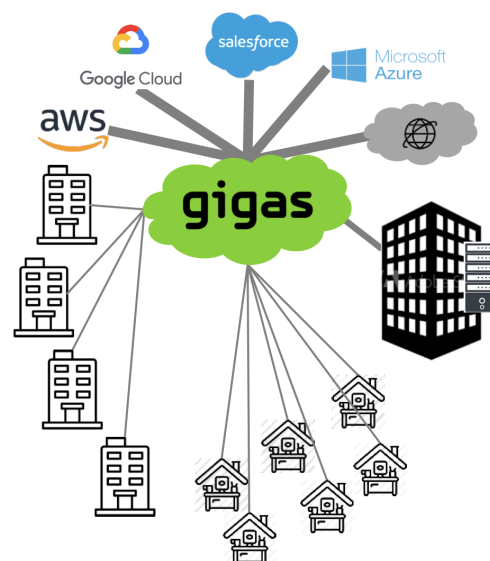
A partir del mes de **octubre de 2020**, tras cuatro adquisiciones y contar con nueve centros de datos (Datacenters) repartidos por España, Portugal, Irlanda, EEUU y Latinoamérica, la Compañía da un **giro radical dentro de su estrategia de crecimiento**.

El año 2020 sin duda fue uno de los años más duros vividos desde hace décadas para todo el mundo. Pero también fue un año de despegue de varios sectores empresariales. Sectores relacionados con el teletrabajo, la nube (redes privadas virtuales, cloud públicas, firewall y otros servicios de networking) y la digitalización han visto incrementada su actividad de manera exponencial en 2020 y 2021.

Con la nueva realidad social y empresarial impuesta de manera abrupta por la aparición en nuestras vidas del COVID-19, en el mercado ha surgido un **nuevo paradigma ante la creciente convergencia entre cloud y telecom**. El aumento y acelerada utilización de las comunicaciones en la nube durante el año 2020 llevaron a Gigas a dar un salto cualitativo y cuantitativo de especial relevancia. La tecnología *cloud* permite ofrecer servicios como las Redes definidas por Software (SDN – Software Defined Networking) en los que el Grupo Gigas basa su nuevo enfoque estratégico y de modelo de negocio.

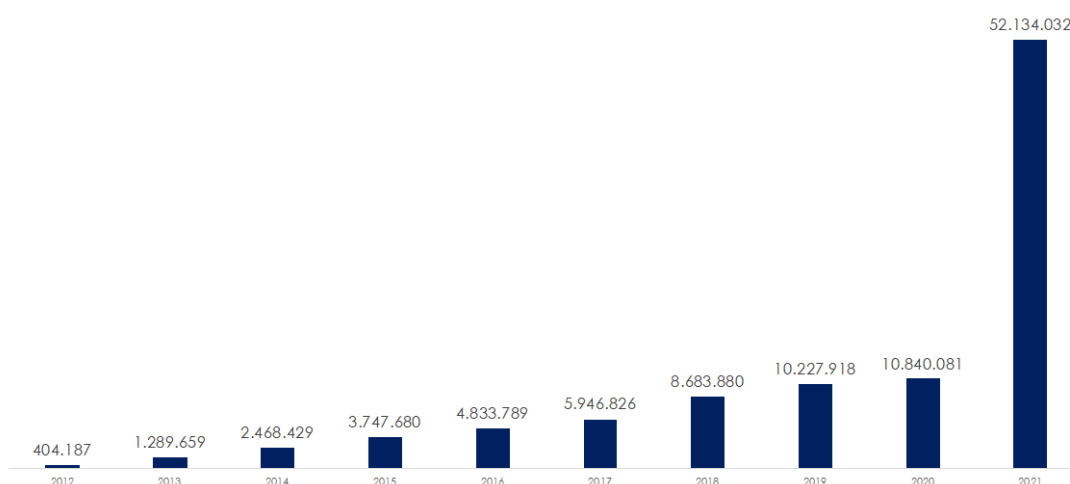
Dado el nuevo escenario, Gigas detectó la oportunidad de convertirse en **proveedor integral pionero en servicios Telecom y Cloud**. Dado el nuevo giro estratégico, durante el verano de 2020 la compañía identificó dos oportunidades en el sector de las telecomunicaciones. En primer lugar, adquirió un **operador de telecomunicaciones empresariales en Portugal**, la empresa **ONI**. Los ingresos de ONI en 2020 alcanzaron la cifra de 35,2 millones de euros. Paralelamente a esta operación corporativa, negociaba, finalizando la adquisición ya en 2021, la cartera de **3.000 clientes empresariales de telecomunicaciones al grupo MásMóvil en España**. La facturación de estos clientes en 2020 ascendió a 9,2 millones de euros. A su vez, para hacer frente a estas adquisiciones, la compañía realizó unas importantes ampliaciones de capital muy bien acogidas por los inversores y accionistas.

Ya decidida y puesta en marcha la *mutación* de la sociedad, el objetivo de la nueva **Gigas Hosting** es posicionarse en el mercado como un **operador convergente IT/Cloud/Telecom** para empresas usando para ello redes tanto de terceros (Amazon Web Services, Google Cloud, Microsoft Azure, ...) como de la propia Gigas. La posibilidad de proveer de forma conjunta servicios de cloud y de telecomunicaciones permitirá a Gigas ofrecer servicios innovadores que posibiliten flexibilizar y securizar las comunicaciones de las empresas aportando total movilidad y seguridad. En este sentido, el 31 de marzo de 2021 la Compañía comunicó una nueva adquisición. Gigas adquiere la unidad de negocio dedicada a los servicios de backup en la 'nube' a la empresa **Valoradata S.L.** Esta línea de negocio en 2020 facturó 1,62 millones de euros y generó un EBITDA de 426 mil euros quedando valorada en la operación corporativa en 2,3 millones de euros. Ya en septiembre de 2021 realiza una nueva adquisición. Se trata de **OnMovil**, un operador móvil virtual que prestaba sus servicios a través de casi 200 operadores regionales en España con los que consiguió un total de 85.000 líneas móviles.



El salto y giro de estrategia empresarial de Gigas Hosting claramente se ve reflejado en las cuentas de 2021. La Compañía multiplica por 4,8 veces los ingresos de un año antes. Pasa de facturar 10,8 millones de euros en 2020 a 52,1 millones de euros en 2021.

Cifra Neta Negocios (€)



Por último, en septiembre de 2022 realiza su última operación corporativa tras completar la adquisición de **TPartner**, operador de comunicaciones unificadas (UCaaS).

En definitiva, este nuevo posicionamiento supone un valor diferencial para el cliente de Gigas al poder centralizar todas sus necesidades de conectividad en un **proveedor integral** denominado en el mercado como **"one-stop shop"** y en una misma plataforma tecnológica (el Panel de Control de Gigas).

BALANCE CONSOLIDADO GIGAS (Cifras €)	31/12/2020	31/12/2021
TOTAL ACTIVO	40.916.153	138.533.444
Activo No Corriente	15.261.788	111.537.008
Inmovilizado Intangible	9.380.374	85.308.584
Inmovilizado Material	2.724.600	21.215.942
Inversiones financieras a largo plazo	36.207	62.969
Activo por impuesto diferido	3.120.608	4.949.513
Activo Corriente	25.654.365	26.996.436
Existencias		170.652
Deudores comerciales y cuentas a cobrar	2.524.575	13.359.518
Inversiones financieras a corto plazo	142.692	144.313
Periodificaciones a corto plazo	173.883	1.173.293
Tesorería	22.813.215	12.148.659
TOTAL PASIVO	40.916.153	138.533.444
Patrimonio Neto	25.378.536	44.709.747
Pasivo No Corriente	9.900.717	52.815.619
Provisiones a largo plazo		892.163
Deuda Financiera a largo plazo	8.300.872	42.107.533
Pasivo por impuesto diferido	1.599.844	4.996.015
Periodificaciones a largo plazo		4.819.909
Pasivo Corriente	5.636.900	41.008.078
Provisiones a corto plazo	180.685	3.801.332
Deuda Financiera a corto plazo	2.390.822	14.863.957
Acreedores comerciales y cuentas a pagar	2.031.809	20.736.394
Periodificaciones a corto plazo	1.033.585	1.606.394

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA (€)	GIGASHOSING, S.A.					
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Importe neto de la cifra de negocios	4.833.789	5.946.826	8.683.880	10.227.918	10.840.081	52.134.032
Trabajos de la empresa para su inmovilizado	330.226	165.833	250.881	328.655	497.811	1.848.004
Aprovisionamientos	-1.036.602	-1.077.128	-1.882.547	-2.406.276	-3.153.986	-22.195.493
Ingresos Extraordinarios, Subvenciones y Otros	10.263	35.151	58.255	84.087	51.221	56.402
Gastos de personal	-2.685.248	-2.891.301	-3.220.911	-3.737.552	-4.136.083	-11.728.775
Otros gastos de explotación	-1.633.996	-1.603.090	-2.274.573	-1.971.043	-2.018.536	-9.357.628
Amortización del inmovilizado	-799.851	-1.014.178	-1.524.006	-1.825.413	-2.169.617	-14.183.919
Otros resultados	-4.437	-4.265	1.369	-21.287	21.610	-22.733
RESULTADO EXPLOTACIÓN	-985.856	-442.151	92.346	679.088	-67.500	-3.450.110
Ingresos financieros	13.668	2.470	809	3.665	1.939	2.725
Gastos financieros	-78.480	-88.548	-272.861	-359.917	-403.103	-1.871.196
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	-	-1.249	-	-	-	20.566
Diferencias de cambio	-28.804	-109.720	-81.096	-51.711	-180.736	69.762
RESULTADO FINANCIERO	-93.617	-197.047	-353.148	-407.963	-581.900	-1.778.143
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-1.079.473	-639.198	-260.802	271.125	-649.400	-5.228.253
Impuestos sobre beneficios	306.890	146.689	112.922	-55.281	188.010	273.496
RESULTADO DEL EJERCICIO	-772.583	-492.510	-147.880	215.844	-461.390	-4.954.757
EBITDA (EBIT+ Amortización)	-186.005	572.027	1.616.352	2.504.501	2.102.117	10.733.808

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021
A) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN				
1. Resultado del ejercicio antes de impuestos	-260.802	271.125	-649.400	-5.228.253
2. Ajustes del resultado	2.135.048	2.155.445	2.511.237	16.586.198
3. Cambios en el capital corriente	-1.155.946	-25.926	1.137.323	2.226.310
4. Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación	-237.166	-501.249	-487.764	-2.075.865
5. TOTAL FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN	481.135	1.899.394	2.511.396	11.508.390
B) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN				
6. Pagos por inversiones	-2.598.711	-2.314.507	-3.588.013	-37.630.174
7. Cobros por desinversiones	108.126	15.000	2.006	535.119
8. TOTAL FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	-2.490.585	-2.299.507	-3.586.006	-37.095.055
C) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN				
9. Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio	364.931	-302.010	20.340.101	-243.184
10. Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero	2.171.244	90.456	1.983.281	15.165.293
11. TOTAL FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	2.536.175	-211.554	22.323.382	14.922.109
E) AUMENTO / DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES	526.725	-611.667	21.248.772	-10.664.556
Efectivo o equivalente al comienzo del ejercicio	1.649.386	2.176.111	1.564.444	22.813.215
Efectivo o equivalente al final del ejercicio	2.176.111	1.564.444	22.813.215	12.148.659

Clasificación de las Empresas

Semáforos - Clasificación Empresas (nivel financiero)

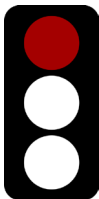
Se clasifican las empresas según su solidez financiera a un plazo de dos años. Es decir, se estima si podrán actuar de manera normal durante los próximos 24 meses. Se observa el nivel de endeudamiento y la capacidad de poder financiarse la compañía en el mercado. Además, se compara el proyecto y el plan de negocio que tienen la empresa según las necesidades de financiación necesarias para realizarlo.



Semáforo Verde: La Cuenta de Pérdidas y Ganancias, el Balance y el Estado de Flujos de Efectivo a juicio de UDEKTA Corporate muestran fortaleza para poder afrontar el proyecto, plan de negocio y la financiación necesaria para poder realizarlo. Se estima que la compañía no va a tener problemas durante los próximos 24 meses a nivel de financiación. Si fuera necesario captar capital, se prevé que la empresa lo podrá conseguir sin problemas.



Semáforo Amarillo: La Cuenta de Pérdidas y Ganancias, el Balance y el Estado de Flujos de Efectivo a juicio de UDEKTA Corporate muestran cierta debilidad a medio plazo. Se estima que la compañía va a necesitar financiación durante los próximos 24 meses para poder afrontar el proyecto y plan de negocio que tienen. Podrán encontrarse con dificultades a la hora de captar el capital necesario para el proyecto y plan de negocio que tienen. Mantener cautela y precaución en este sentido.



Semáforo Rojo: La Cuenta de Pérdidas y Ganancias, el Balance y el Estado de Flujos de Efectivo a juicio de UDEKTA Corporate muestran debilidad a corto plazo. Se estima que la compañía va a necesitar financiación durante los próximos 24 meses para poder afrontar el proyecto y plan de negocio que tienen. Podrán encontrarse con serias dificultades a la hora de captar el capital necesario para el proyecto y plan de negocio que tienen. Mucha precaución.

Medallas - Clasificación Empresas (potencial cotización)

Se clasifican las empresas según el potencial que ofrece la cotización a fecha de la realización del Análisis. El plazo de dicho potencial suele estar comprendido entre uno y dos años (entre 12 y 24 meses).



Potencial de revaloración de más del 70%.



Potencial de revaloración entre el 40% y el 70%.



Potencial de revaloración entre el 10% y el 40%.



Potencial de revaloración de menos del 10%.

Advertencias:

- UDEKTA es una boutique financiera especializada en los mercados alternativos formada por un grupo de profesionales independientes.
- Este documento lo ha realizado uno de los profesionales independientes de UDEKTA Corporate, Juan Sainz de los Terreros (Juan ST), con fines meramente informativos, no pudiendo considerarse como una recomendación específica para comprar o vender acciones de una determinada compañía.
- Este Análisis ha sido encargado por la Compañía.
- La información puede ser errónea e incompleta.
- Las opiniones y estimaciones dadas son bajo el juicio y análisis de Juan ST en la fecha referida y pueden variar sin previo aviso.
- Es importante aclarar que todas las opiniones contenidas en este documento se han realizado con carácter general, sin tener en cuenta los objetivos específicos de inversión, la situación financiera o las necesidades particulares de cada persona. Por lo tanto, ni UDEKTA Corporate ni Juan ST se hacen responsables de cualquier perjuicio que pueda proceder, directa o indirectamente, del uso de la información contenida en este documento.
- Udekta Capital S.A., sociedad de la que Juan ST es socio y consejero, es accionista de la Compañía de manera directa o indirecta.
- UDEKTA Corporate y Juan ST pueden tener una relación comercial relevante con la Compañía referida en el presente informe, tener posición directa o indirecta en cualesquiera de los valores o instrumentos emitidos por dicha compañía, tener intereses o llevar a cabo transacciones relacionadas con los mismos, con carácter previo o posterior a la publicación del presente informe.