

Gigas Hosting

Nueva estrella ★ TELCLOUD



Analista: Juan Sainz de los Terreros

4 de mayo de 2021

Repasando la Historia

Gigas Hosting (en adelante "la Compañía" o "Gigas") se constituyó hace 10 años, 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)**.

El primer año de vida de la compañía sirvió fundamentalmente para la construcción del equipo inicial. También sirvió para la búsqueda de financiación dando entrada a inversores que apoyaran el proyecto. El lanzamiento comercial y, por tanto, los primeros clientes, empezaría a llegar a partir de noviembre de 2011.

El reto del pequeño grupo de profesionales que conformaban Gigas Hosting en sus inicios era muy importante. Querer tener éxito dentro de un sector tan complicado y duro en el que competir, como es el cloud, con líderes gigantes y hacerlo con una nueva empresa de reducido tamaño, era un reto muy ambicioso.

Diego Cabezudo lideró el proyecto desde la creación de Gigas Hosting. Diego junto con su equipo detectaron como oportunidad de negocio la creación de una compañía española que ofreciera exclusivamente servicios de cloud hosting (servicios en la nube) apoyado en un soporte técnico de calidad, en español, formado por ingenieros del sector y disponible las 24 horas del día. El momento en España era el adecuado para Gigas ya que era un segmento que todavía no había despegado y, por tanto, no era atractivo para las grandes corporaciones del sector. Todo lo relacionado con la "nube" (cloud) y los beneficios que aportaba a las compañías la migración de sus datos y programas a nubes públicas o privadas era algo que se empezaba a escuchar pero en lo que las empresas todavía no habían centrado apenas esfuerzos.

La **internacionalización** también estaba dentro de los objetivos de Gigas desde su constitución. Durante su primer año de actividad comercial, en el año 2012, comenzó su expansión por Latinoamérica. Este mismo año se contrató un Datacenter en Miami para dar soporte a los países en los que querían crecer. En 2013 se abrió oficina comercial en Colombia. Un año después se abrieron en Perú y Chile y se contrató un segundo Datacenter en Miami además de contar ya con otro en Madrid. En 2015 se abre Panamá y se produce un hito importante con la incorporación de la compañía en el **BME Growth** (anteriormente denominado Mercado Alternativo Bursátil o MAB). El **3 de noviembre de 2015** fue la fecha en la que **se incorporó** a este mercado alternativo. El **precio de referencia** fue de **3,25 euros por acción** y la **capitalización inicial** se situó en los **13,9 millones de euros**. Durante el proceso de incorporación al BME Growth además realizaron una ampliación de capital

Precio referencia: 19,70 €

Referencias anteriores:

· 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€

GIGAS HOSTING

Cotización:	10,00 €
Nº de acciones:	7.719.365
Capitalización:	77.193.650
	4-may-21

Ficha

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

GIGAS (€)	2019	2020
Cifra Neta Negocio	10.227.918	10.840.081
Var. %	17,8%	6,0%
EBITDA	2.504.501	2.102.117
Var. %	54,9%	-16,1%
Margen %	24,5%	19,4%
EBIT	679.088	-67.500
Var. %	635,4%	
Margen %	6,6%	
EBT	271.125	-649.400
Var. %		
Margen %	2,7%	
Rº Neto	215.844	-461.390
Var. %		
Margen %	2,1%	

GIGAS HOSTING **2023e**
Precio referencia **19,70 €**

Nº Acciones 15.000.000

Capitalización 295.500.000 €

Deuda Neta 19.500.000 €

Valor Empresa (VE) 315.000.000 €

Cifra Neta Negocios 79.987.245 €

EBITDA 18.717.015 €

Bº Neto 5.999.043 €

VE / Ingresos	3,9
PER	49,3
VE / EBITDA	16,8
Deuda Neta / EBITDA	1,0

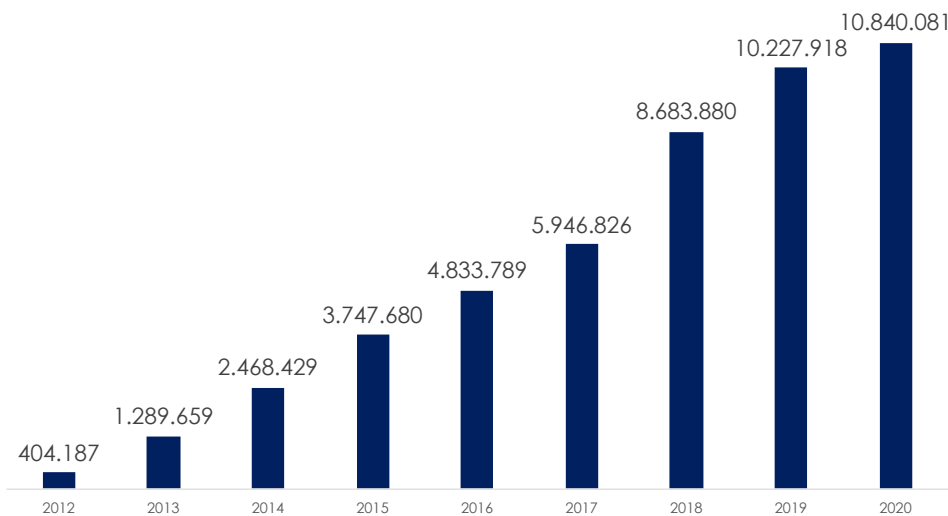


por la que captaron 4,1 millones de euros. Este capital se utilizó para apoyar el crecimiento orgánico de la empresa, pero también para iniciar el proceso de crecimiento inorgánico con la adquisición de compañías.

Hasta el año 2018 no se realizó la primera operación corporativa. Gigas arranca el anunciado crecimiento inorgánico en enero de 2018 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 ve reflejado en sus cifras de negocio. Gigas ha pasado 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).

Cifra Neta Negocios (€)



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%.

Giro Estratégico: TELCLOUD

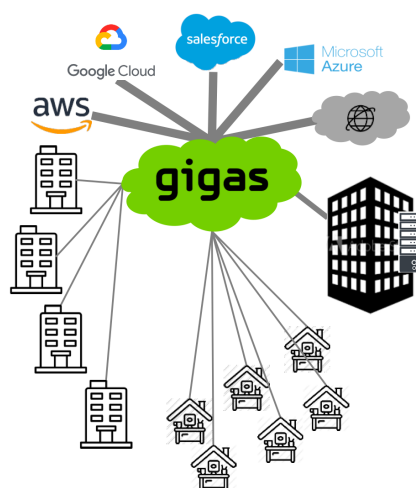
A partir del mes de **octubre de 2020**, tras cuatro adquisiciones y contar con nueve centros de datos (Datacenters) repartidos por España, Portugal, Irlanda, EEUU y Latinoamérica, la Compañía da un **giro radical dentro de su estrategia de crecimiento**.

El año 2020 sin duda ha sido un año muy duro para todo el mundo. Las empresas se han visto obligadas a enviar a los trabajadores a sus casas para teletrabajar. Pero muchas de ellas apenas estaban preparadas para ello. La necesidad obligada de 2020 se ha instalado ya en la cultura empresarial de una gran parte de las compañías a nivel internacional y, por tanto, se ha acelerado de manera espectacular la transición a la nube. La posibilidad de teletrabajar y poder conectarse las empresas con 'su propia nube', además de tener habilitada la conexión en remoto con sus propias sedes, filiales y empleados entre ellos mismos ha provocado la explosión del negocio en la nube en todas sus vertientes (redes privadas virtuales, cloud públicas, firewall y otros servicios de networking).

De esta manera, en el mercado surge 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 han llevado 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.

Con el nuevo escenario, Gigas ha detectado 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, la Compañía el 31 de marzo de 2021 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. Esta unidad de negocio quedó valorada en la operación corporativa en 2,3 millones de euros.

En definitiva, este posicionamiento supone un valor diferencial para el cliente 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).

Presupuesto 2021

Gigas ha presentado un presupuesto para este **2021** con un **Importe Neto de la Cifra de Negocios que asciende a 48,9 millones de euros** con unas ventas brutas de 51,2 millones de euros. Si comparamos esta cifra neta de negocios con la registrada en 2020 (10,8 millones de euros), el crecimiento es espectacular. Este incremento de las ventas viene sustentado gracias a la integración de las compañías anteriormente descritas, las cuales ingresaron 44,4 millones de euros en 2020. Hay que indicar que la integración de ambas compañías en el Grupo Gigas se ejecuta oficialmente durante el año 2021 por lo que sólo debe incluirse contablemente los ingresos desde el día oficial de dicha integración.

PRESUPUESTO 2021 CONSOLIDADO

Cifras en euros	Q1	Q2	Q3	Q4	2021b	% Var.	2020
Facturación a clientes	6.008.274	14.511.659	14.955.975	15.709.415	51.185.322	298,0%	12.862.085
Periodificaciones de ventas	(122.834)	113.818	54.134	(121.395)	(76.277)	264,5%	(20.928)
Descuentos y promociones sobre ventas	(497.746)	(575.954)	(581.357)	(593.459)	(2.248.515)	12,4%	(2.001.077)
Ingresos Extraord., Subvenciones y Otros	10.530	10.530	10.530	10.530	42.121	-35,8%	65.646
Ingresos Netos	5.398.224	14.060.054	14.439.283	15.005.091	48.902.652	348,4%	10.905.727
Aprovisionamientos	(2.210.656)	(5.918.162)	(6.056.941)	(6.260.849)	(20.446.608)	548,3%	(3.153.986)
Costes Directos de Producto	(1.759.503)	(5.469.145)	(5.597.722)	(5.790.811)	(18.617.181)	905,4%	(1.851.654)
Costes Técnicos y de Operaciones	(451.154)	(449.016)	(459.219)	(470.038)	(1.829.427)	40,5%	(1.302.332)
Margen bruto	3.187.568	8.141.892	8.382.342	8.744.242	28.456.044	267,1%	7.751.741
Margen bruto %	59,0%	57,9%	58,1%	58,3%	58,2%	-18,1%	71,1%
Gastos de personal	(1.261.995)	(2.479.296)	(2.488.605)	(2.502.098)	(8.731.994)	140,0%	(3.638.272)
Sueldos, salarios y Seguridad Social	(1.420.225)	(3.023.014)	(3.031.336)	(3.045.816)	(10.520.391)	154,4%	(4.136.083)
Trabajos realizados para su activo	158.230	543.718	542.731	543.718	1.788.397	259,3%	497.811
Otros Costes de Estructura	(707.566)	(2.780.707)	(2.699.297)	(2.816.328)	(9.003.898)	346,1%	(2.018.536)
Otros resultados							7.185
Resultado bruto expl. (EBITDA)	1.218.007	2.881.889	3.194.440	3.425.816	10.720.152	410,0%	2.102.117
<i>Resultado bruto explotac. (EBITDA) %</i>	<i>22,6%</i>	<i>20,5%</i>	<i>22,1%</i>	<i>22,8%</i>	<i>21,9%</i>	<i>13,0%</i>	<i>19,4%</i>

El **incremento** de la **cifra neta de negocios en 2021** se situará por el entorno del **350%** sobre la registrada en 2020. Los costes de estructura también suben con fuerza. Gigas pasa de tener 100 empleados a contar con aproximadamente 300 en este ejercicio. Así, con la nueva estructura y modelo de negocio, la compañía espera obtener un **EBITDA normalizado en 2021 de 10,7 millones de euros (margen EBITDA del 21,9%)**, multiplicando casi por cuatro veces el generado en 2020.

En términos de **Cash Flow Operativo** estiman obtener **8 millones de euros** en este ejercicio que **se utilizará en su totalidad para seguir invirtiendo en CAPEX**. Por último, destacar que a **nivel de endeudamiento** Gigas prevé **terminar 2021** con una posición de **deuda financiera neta por el entorno de los 13 millones de euros**. Este nivel de endeudamiento representaría **1,2 veces el EBITDA** estimado para este ejercicio por lo que parece que es un nivel muy razonable que le deja margen para poder ampliarlo si fuera necesario.

Valoración

Hoy nos encontramos con una empresa española, Gigas Hosting, que quiere liderar un nuevo segmento convergente dentro del sector de las telecomunicaciones. Este nuevo segmento lo bautizamos como el **'Telcloud'**.

Durante estos últimos años el equipo de Gigas ha demostrado su liderazgo y su talento para poder situar a la Compañía como un protagonista destacado dentro del segmento de IaaS (Infraestructura como Servicio) en España y en Latinoamérica. Ahora, sus miras son muy superiores. Quiere liderar este nuevo sector, el Telcloud, y está en fase de construcción de una gran compañía para los próximos años. Las incertidumbres, las amenazas y las dificultades para liderar este sector serán muchas y de diversa naturaleza. Para ello, la Compañía cuenta con una directiva, unos empleados y unos 'compañeros de viajes' en forma de inversores y accionistas de especial relevancia que hacen un equipo muy potente y fuerte para todo lo que pueda venir.

Desde Udekta Corporate pensamos que Gigas es una compañía que podrá llegar a valer 1.000 millones de euros en unos años. En el BME Growth ya hemos tenido un gran caso de éxito y dentro del sector de las telecomunicaciones que nos puede servir de guía para saber que hay veces que los 'imposibles' para muchos, en ocasiones se consiguen. Este caso de éxito es MásMóvil. La historia de MásMóvil se inició en el BME Growth de la mano de Ibercom. Este pequeño operador se incorporó a este mercado alternativo con una capitalización de 15,8 millones de euros en el año 2012. Luego se unió a MásMóvil para adquirir otras compañías, dar el salto del BME Growth al Mercado Continuo e incluso llegar a formar parte del selectivo IBEX 35. Finalmente, en el año 2020, recibió una OPA que valoraba a la compañía en 3.000 millones de euros o 5.000 millones incluyendo la deuda.

Si nos fijamos en GIGAS y en su accionariado, veremos a muchos de los protagonistas de la historia de éxito de MásMóvil. ¿Llegará Gigas a replicar un éxito de la envergadura de MásMóvil? El paso del tiempo irá desvelando dudas. De todas formas, desde UDEKTA Corporate pensamos que Gigas Hosting será una historia de éxito con una valoración cercana a los 1.000 millones de euros dentro de cinco años. Esto no quita para conocer que las grandes cifras se consiguen paso a paso y que los grandes proyectos se construyen fase a fase. Por este motivo, nuestra valoración hoy la situaremos un par de 'peldaños' por debajo de esa cifra redonda. Si los resultados acompañan y el proyecto se mantiene tan fuerte, lo normal sería ir ajustando y actualizando la valoración en función de los objetivos cumplidos en plazos de dos años aproximadamente.

Es importante advertir que por un lado está el potencial de valoración como compañía en su conjunto y otro es el potencial de la acción. El potencial de la acción será inferior al estimar que la compañía seguirá emitiendo un número importante de acciones. Esto se traduce en que el incremento del tamaño total de la empresa podrá ser superior al crecimiento del precio por acción.

Descuento de flujos de caja

Nuestro escenario lo situamos a 1 de enero de 2022 con una generación de caja libre normalizada según la indicada (en la tabla), descontada a un WACC del 7% y con un crecimiento del valor residual del 2,5%. La deuda financiera neta estimada es de 19.500.000 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 311,5 millones de euros** y un **Valor Empresa (VE) de 331 millones de euros**. El **precio de referencia de la acción** quedaría fijado, bajo estos supuestos y este método de valoración, en **20,77 euros**.

GIGAS HOSTING Valuation (euros)						
	FY 2021	FY 2022	FY 2023	FY 2024	FY 2025	FY 2026
DISCOUNTED CASH-FLOW CALCULATION						
FCFs (normalized)	- 1.043.000	2.909.087	5.527.265	9.672.714	14.509.071	16.685.432
Years to Discount (to 1 Enero 22)		-	1,00	2,00	3,00	4,00
WACC		7,0%				
Discount Factor		1,00	0,93	0,87	0,82	0,76
Discounted FCFs		2.909.087	5.165.669	8.448.523	11.843.724	12.729.236
SUM		41.096.239				
TERMINAL VALUE CALCULATION						
Terminal Growth						2,50%
Terminal Value (FCFs)						380.057.065
Discounted TV						289.943.715
ENTERPRISE VALUE						
SUM Discounted FCFs		41.096.239				
Discounted Terminal Value		289.943.715				
					of which: Sum of DCF	12,4%
					of which: TV	87,6%
EV		331.039.954				
Value of net Debt		19.500.000				
Value of Equity		311.539.954				
Number of shares		15.000.000				
Value of Equity per Share		20,77				

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 en 19.500.000 millones de euros.

A continuación, en la primera fila numérica de los siguientes cuadros tenemos el nivel del ratio a elegir (VE/EBITDA, VE/FCL, PER) y en la primera columna el nivel de EBITDA, Flujo de Caja Libre o Beneficio Neto para el año 2023. Con este análisis de sensibilidad disponemos de una referencia sobre dónde podría cotizar Gigas dependiendo del ratio y la magnitud elegida.

		Ratio PER 23e							
		32	33	34	35	36	37	38	39
Beneficio Neto	5.000.000	10,67	11,00	11,33	11,67	12,00	12,33	12,67	13,00
	5.500.000	11,73	12,10	12,47	12,83	13,20	13,57	13,93	14,30
	6.000.000	12,80	13,20	13,60	14,00	14,40	14,80	15,20	15,60
	6.500.000	13,87	14,30	14,73	15,17	15,60	16,03	16,47	16,90
	7.000.000	14,93	15,40	15,87	16,33	16,80	17,27	17,73	18,20
	7.500.000	16,00	16,50	17,00	17,50	18,00	18,50	19,00	19,50

		Ratio VE/EBITDA 23e							
		10	11	12	13	14	15	16	17
EBITDA	18.500.000	11,03	12,27	13,50	14,73	15,97	17,20	18,43	19,67
	19.000.000	11,37	12,63	13,90	15,17	16,43	17,70	18,97	20,23
	19.500.000	11,70	13,00	14,30	15,60	16,90	18,20	19,50	20,80
	20.000.000	12,03	13,37	14,70	16,03	17,37	18,70	20,03	21,37
	20.500.000	12,37	13,73	15,10	16,47	17,83	19,20	20,57	21,93
	21.000.000	12,70	14,10	15,50	16,90	18,30	19,70	21,10	22,50

		Ratio VE/FCL 'normalizado'							
		30	31	32	33	34	35	36	37
FCL	6.500.000	11,70	12,13	12,57	13,00	13,43	13,87	14,30	14,73
	6.750.000	12,20	12,65	13,10	13,55	14,00	14,45	14,90	15,35
	7.000.000	12,70	13,17	13,63	14,10	14,57	15,03	15,50	15,97
	7.250.000	13,20	13,68	14,17	14,65	15,13	15,62	16,10	16,58
	7.500.000	13,70	14,20	14,70	15,20	15,70	16,20	16,70	17,20
	7.750.000	14,20	14,72	15,23	15,75	16,27	16,78	17,30	17,82

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 18,20 euros y 22,20 euros. **La cotización de referencia la fijamos en 19,70€** 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 2023 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 2023.

GIGAS HOSTING	2023e
Precio referencia	19,70 €
Nº Acciones	15.000.000
Capitalización	295.500.000 €
Deuda Neta	19.500.000 €
Valor Empresa (VE)	315.000.000 €
Cifra Neta Negocios	79.987.245 €
EBITDA	18.717.015 €
Bº Neto	5.999.043 €

VE / Ingresos	3,9
PER	49,3
VE / EBITDA	16,8
Deuda Neta / EBITDA	1,0

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. Además, vivimos una época muy compleja a nivel sanitario y económico. Por lo tanto, debemos ser conscientes de las amenazas de 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 4 de mayo de 2021 (10,00 euros).

ANEXOS

BALANCE CONSOLIDADO GIGAS (Cifras €)	31/12/2019*	31/12/2020
TOTAL ACTIVO	16.158.791	40.916.153
Activo No Corriente	11.729.338	15.261.788
Inmovilizado Intangible	6.212.771	9.380.374
Inmovilizado Material	3.056.929	2.724.600
Inversiones financieras a largo plazo	36.461	36.207
Activo por impuesto diferido	2.423.176	3.120.608
Activo Corriente	4.429.453	25.654.365
Deudores comerciales y cuentas a cobrar	2.445.067	2.524.575
Inversiones financieras a corto plazo	144.443	142.692
Periodificaciones a corto plazo	275.499	173.883
Tesorería	1.564.444	22.813.215
TOTAL PASIVO	16.158.791	40.916.153
Patrimonio Neto	5.132.862	25.378.536
Pasivo No Corriente	6.731.382	9.900.717
Deuda Financiera a largo plazo	5.450.922	8.300.872
Pasivo por impuesto diferido	1.280.460	1.599.844
Pasivo Corriente	4.294.546	5.636.900
Provisiones a corto plazo	283.622	180.685
Deuda Financiera a corto plazo	2.200.969	2.390.822
Acreedores comerciales y cuentas a pagar	1.237.246	2.031.809
Periodificaciones a corto plazo	572.709	1.033.585

Cifras re-expresadas *

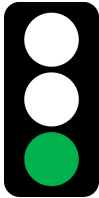
GIGAS HOSTING, S.A.					
CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA (€)	2016	2017	2018	2019	2020
Importe neto de la cifra de negocios	4.833.789	5.946.826	8.683.880	10.227.918	10.840.081
Trabajos de la empresa para su inmovilizado	330.226	165.833	250.881	328.655	497.811
Aprovisionamientos	-1.036.602	-1.077.128	-1.882.547	-2.406.276	-3.153.986
Ingresos Extraordinarios, Subvenciones y Otros	10.263	35.151	58.255	84.087	65.646
Gastos de personal	-2.685.248	-2.891.301	-3.220.911	-3.737.552	-4.136.083
Otros gastos de explotación	-1.633.996	-1.603.090	-2.274.573	-1.971.043	-2.018.536
Amortización del inmovilizado	-799.851	-1.014.178	-1.524.006	-1.825.413	-2.169.617
Otros resultados	-4.437	-4.265	1.369	-21.287	7.185
RESULTADO EXPLOTACIÓN	-985.856	-442.151	92.346	679.088	-67.500
Ingresos financieros	13.668	2.470	809	3.665	1.939
Gastos financieros	-78.480	-88.548	-272.861	-359.917	-403.103
Diferencias de cambio	-28.804	-109.720	-81.096	-51.711	-180.736
RESULTADO FINANCIERO	-93.617	-197.047	-353.148	-407.963	-581.900
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-1.079.473	-639.198	-260.802	271.125	-649.400
Impuestos sobre beneficios	306.890	146.689	112.922	-55.281	188.010
RESULTADO DEL EJERCICIO	-772.583	-492.510	-147.880	215.844	-461.390
EBITDA (EBIT + Amortización)	-186.005	572.027	1.616.352	2.504.501	2.102.117

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

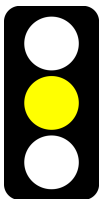
Clasificación de las Empresas

Semáforos - Clasificación Empresas (nivel financiero)

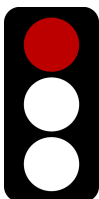
Se clasifican las empresas según su solidez financiera a un plazo de dos años. Es decir, se estima si podrán actuar de manera normal durante los próximos 24 meses. Se observa el nivel de endeudamiento y la capacidad de poder financiarse la compañía en el mercado. Además, se compara el proyecto y el plan 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 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.
- Udekta Capital S.A., sociedad de la que Juan ST es socio y consejero, es accionista de la Compañía.