

COMUNICACIÓN DE RESULTADOS FINANCIEROS DEL TERCER TRIMESTRE 2017 DE VOZTELECOM OIGAA360 S.A.

12 de diciembre de 2017

Con el objetivo de mantener informado al accionista y potenciales inversores, y con objeto de incrementar la transparencia y ofrecer al mercado una información recurrente y frecuente sobre los principales indicadores financieros y de negocio de VOZTELECOM OIGAA360, S.A. (en adelante 'VozTelecom', 'la Compañía', 'la Sociedad' o 'Grupo VozTelecom') y a pesar de que no existe una obligación según la regulación actual del Mercado Alternativo Bursátil (en adelante el 'MAB'), VozTelecom presenta en esta comunicación al mercado información financiera relativa al tercer trimestre del año 2017, según compromiso reflejado en el apartado 3.1.4 relativo a Información Financiera del Documento Informativo de Incorporación al MAB (en adelante 'DIIM') de Julio del 2016.

La información contenida en la presente comunicación ha sido elaborada por la Sociedad como resultados consolidados de VOZTELECOM OIGAA360, S.A. y sus empresas dependientes a partir de la información contable y financiera de que ya dispone la Compañía. Dichos resultados no han sido objeto de revisión por parte del auditor de la Compañía ni formulados por el Consejo de Administración de VozTelecom, si bien han sido revisados y validados por el Director Financiero y el Consejero Delegado de la Sociedad, quienes remiten al mercado dicha información en cumplimiento del compromiso indicado en el apartado 3.1.4 relativo a Información Financiera del Documento Informativo de Incorporación al MAB (en adelante 'DIIM') de Julio del 2016.

A. RESUMEN DE LA EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

Los principales hitos de negocio de la compañía alcanzados este tercer trimestre del 2017, pueden resumirse en los siguientes puntos.

Primero, la Compañía ha continuado este trimestre con la ejecución del plan de expansión comercial que prevé tener 20 Puntos de Servicio operativos antes de finalizar 2018 en las principales provincias. Este trimestre se ha iniciado la actividad comercial en los nuevos Puntos de Servicio de A Coruña, Sevilla y Granada, habiéndose firmado también nuevos acuerdos de apertura en Cádiz y Tenerife. De este modo, la Compañía cerrará el ejercicio con 14 Puntos de Servicio operativos, en las ciudades de Madrid, Tres Cantos, Barcelona, Mataró, Cerdanyola, Girona, Elche, Bilbao, A Coruña, Granada, Sevilla, Cádiz, Las Palmas y Tenerife. Con la ampliación de su capilaridad en el territorio, la Compañía afrontará el próximo ejercicio con un aumento relevante de su capacidad comercial, tras haber ampliado durante este año el número de Puntos de Servicio de seis a catorce.

Segundo, tras la mejora de la oferta móvil con una propuesta más competitiva que dobla la cantidad de datos por línea sólo por un euro adicional, la Compañía sigue aumentando la penetración de la telefonía móvil en sus clientes, habiendo crecido en un 67% el número de líneas móviles captadas durante el año, en comparación a los primeros nueve meses del 2016. El servicio de centralita en la nube que ofrece la Compañía con puestos fijos y móviles de forma integrada es el vector de crecimiento actual, por lo que disponer de unas tarifas móviles más competitivas favorece la captación de nuevos clientes que reemplazan ambos servicios (fijo y móvil) con la propuesta de VozTelecom, cuando éstos no están sujetos a permanencia por parte de sus operadores móviles.

Tercero, la Compañía ha celebrado una nueva edición de su evento COMTiC, dirigido al canal de distribución de comunicaciones profesionales, en el marco del congreso VoIP2Day que se celebró el 15 y 16 de noviembre en Madrid. En dicho evento (<https://www.voztele.com/comtic-madrid-2/>) donde

la Compañía fue su patrocinador principal, se congregaron cerca de 600 profesionales del mundo de las comunicaciones profesionales y de la telefonía en la nube, a los que la Compañía dirigió su propuesta comercial y de distribución a través de diferentes sesiones técnicas y presentaciones comerciales de su producto OIGAA Direct, una solución de 'sip-trunk' homologada por los principales fabricantes de centralitas del mercado y que ofrece una integración completa con la telefonía móvil.

Cuarto, continuando con la estrategia de lanzamiento este año de OIGAA Work, la compañía presentó también en el marco del VoIP2Day la integración de dicha aplicación con los sistemas de telefonía Asterisk de los clientes, lo que permitirá disponer de la extensión telefónica de la centralita en el correo electrónico Gmail del usuario (<https://www.voztele.com/gmaildemo/>) convirtiendo de este modo el servicio OIGAA Direct de VozTelecom en el más completo del mercado con su integración móvil y Gmail, con el objetivo de seguir aumentando su canal de distribución especializado en las principales marcas de centralita (Panasonic, Alcatel, Unify, Avaya, Asterisk y 3CX).

Quinto, en cuanto a comunicación corporativa, este trimestre la Compañía ha lanzado su boletín informativo ('newsletter') dirigido a potenciales inversores y accionistas que tengan interés en seguir la actualidad de la compañía y que contará con una edición trimestral, estando disponible en la web de la Compañía (<https://www.voztele.com/inversores-accionistas-2/>). El pasado mes de octubre, el portal de información financiera Estrategias de Inversión, ha publicado diferentes noticias de empresas cotizadas en el MAB, destacando en uno de sus artículos de análisis el potencial de la Compañía (<https://www.estrategiasdeinversion.com/analisis/bolsa-y-mercados/informes/voztelecom-valor-del-mercado-alternativo-con-fuerte-n-383339?1512654725454>). En el mes de noviembre, este medio publicó un artículo de opinión del CEO de VozTelecom, al respecto de la oportunidad de mercado para los operadores alternativos (<https://www.estrategiasdeinversion.com/analisis/bolsa-y-mercados/el-experto-opina/voz-telecom-opportunidades-para-operadores-especializados-n-384613>).

En conclusión, en este tercer trimestre del año la Compañía ha seguido desarrollando su plan comercial con el objetivo de impulsar su crecimiento definido en el Plan de Negocio 2016-2019, cerrando un tercer trimestre con un crecimiento neto de los ingresos de un 5% con respecto del mismo período del año anterior y en particular, con cerca de un 34% de crecimiento en los ingresos aportados por el servicio CENTREX, el principal producto que ofrece la compañía a sus clientes a través de los Puntos de Servicio, cuyos ingresos ya representan el 47% del total frente a un 37% del período anterior.

B. RESUMEN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

A continuación, se muestra la cuenta de pérdidas y ganancias abreviada a cierre del tercer trimestre del ejercicio a nivel consolidado y su comparativa con el mismo período del 2016, así como el detalle de los ingresos por familia de producto y servicio.

Cifras en (€)	30/09/2016	30/09/2017	Variación interanual
Importe neto de la cifra de negocio	6.868.816	7.208.214	4,94%
Var. Facturación		4,94%	
Var.de existencias de productos terminados y en curso fabricación	127.436	55.957	-56,09%
% s/Ventas	1,86%	0,78%	
Trabajos realizados por la empresa para su activo	437.498	464.626	6,20%
% s/Ventas	6,37%	6,45%	
Aprovisionamientos	-3.016.025	-3.234.349	7,24%
% s/Ventas	43,91%	44,87%	
MARGEN BRUTO	4.417.725	4.494.447	1,74%
% s/Ventas	64,32%	62,35%	
Gastos de personal	-2.366.630	-2.786.576	17,74%
% s/Ventas	34,45%	38,66%	
Otros gastos de explotación	-1.493.321	-1.584.774	6,12%
% s/Ventas	21,74%	21,99%	
EBITDA	557.775	123.097	-77,93%
% s/Ventas	8,12%	1,71%	
Amortización del inmovilizado	-1.194.624	-1.225.492	2,58%
Imputación subvenciones inmovilizado no financiero y otras	76.113	50.661	
EBIT	-560.737	-1.051.734	-87,56%
% s/Ventas	-8,16%	-14,59%	
Resultado financiero	-58.393	-85.135	45,80%
Participaciones de sdes. Puestas en equivalencia	-4.235	0	
EBT	-623.364,53	-1.136.868,78	-82,38%
Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00	
BENEFICIO NETO	-623.364,53	-1.136.884,29	-82,38%
% s/Ventas	-9,08%	-15,77%	

Los principales resultados financieros del negocio alcanzados al cierre del tercer trimestre del 2017, en relación con el mismo período del año anterior (3T2016) se resumen en los siguientes puntos:

- Ingresos netos acumulados de 7.208K€, con un aumento del 4,94% respecto al mismo periodo en 2016.
- Margen bruto de 4.494K€, superior en un 1,74% al tercer trimestre de 2016, pero que se ha visto reducido del 64% al 62% sobre ventas por la progresiva incorporación de accesos a internet por fibra (FTTH) en sustitución de accesos ADSL (tanto en clientes nuevos como en cartera) y por la mayor penetración del servicio de telefonía móvil en los clientes, que aportan ambos servicios un margen de contribución menor, estando prevista dicha reducción en las previsiones.
- Un EBITDA financiero de 123K€ respecto a 557K€ del mismo periodo del año anterior, cuyo descenso se explica principalmente por los siguientes motivos:
 - El aumento del 18% (420K€) de los gastos de personal, consecuencia directa de la puesta en marcha del Punto de Servicio propio en Madrid, así como por el aumento del número de agentes de tele-concertación para la generación de demanda para los Puntos de Servicio, que han pasado de 5 a 10 centros operativos respecto los primeros nueve meses del 2016.

- El aumento de los otros gastos de explotación en un 6% (91K€), básicamente por la incorporación de los nuevos gastos recurrentes derivados de ser una compañía cotizada en el MAB, así como un ligero aumento de los gastos de marketing y comunicación ligados a los nuevos Puntos de Servicio.
- Las pérdidas netas de la compañía acumuladas a cierre del tercer trimestre se sitúan en 1.136K€ frente a unas pérdidas de 623K€ en el mismo período del año 2016, resultado del aumento de gastos anteriormente indicados, que no han sido compensados todavía por el aumento de la cifra de ventas y margen generado.

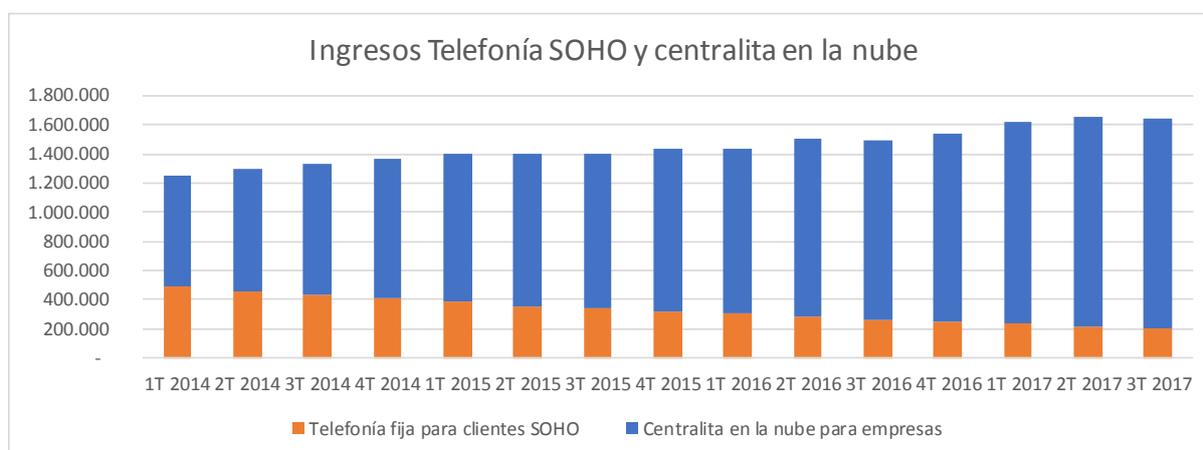
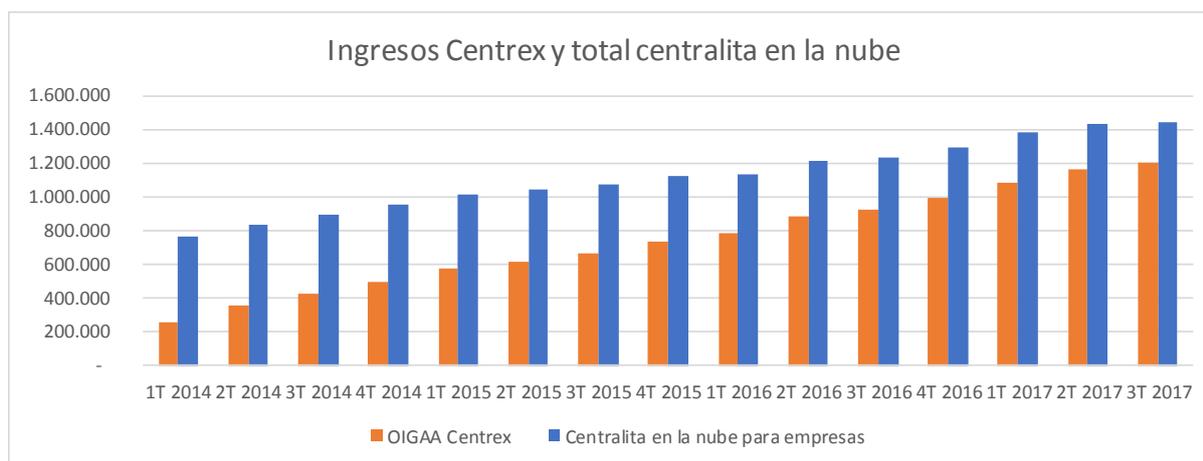
En cuanto a la cifra de ingresos acumulados a cierre del tercer trimestre del año por las diferentes modalidades de servicio destacamos lo siguiente:

VENTAS en € por familia de producto	3T 2016	% Total	3T 2017	% Total	Var.	% Var.
Centralita en la nube para empresas	3.587.931	51,7%	4.268.865	58,3%	680.934	19,0%
OIGAA Centrex	2.591.950		3.467.030		875.080	33,8%
Otras modalidades centralita virtual	995.981		801.835		- 194.146	-19,5%
Líneas de voz IP para centralitas físicas	1.933.531	27,8%	1.898.542	25,9%	- 34.989	-1,8%
Telefonía fija para clientes SOHO	849.728	12,2%	647.672	8,8%	- 202.056	-23,8%
Otros servicios en la nube	185.564	2,7%	149.804	2,0%	- 35.760	-19,3%
Servicios mayoristas	386.013	5,6%	356.568	4,9%	- 29.445	-7,6%
TOTAL INGRESOS BRUTOS	6.942.767		7.321.451		378.684	5,5%
Descuentos comerciales sobre ventas	73.950		113.237		39.287	
TOTAL INGRESOS NETOS	6.868.816		7.208.214		339.397	

- Los ingresos por las diferentes modalidades de centralita en la nube (que incluyen telefonía fija, móvil, acceso a Internet y centralita virtual en un solo servicio) aumentaron un 19%, alcanzando 4.268K€ y contribuyendo al 58% del total de los ingresos, en comparación al 52% de contribución en el mismo período del ejercicio anterior.
- En particular, el servicio OIGAA Centrex (servicio principal de centralita en la nube para empresas) aumentó sus ingresos un 33,8% hasta alcanzar la cifra de 3.467K€, siendo el servicio principal de la estrategia comercial actual de la Compañía en los Puntos de Servicio.
- En cuanto a la cartera de clientes antiguos de telefonía fija para clientes SOHO (autónomos y microempresas) que la compañía mantiene pero que no comercializa en la actualidad, los ingresos se han reducido en un 23,8%, al mismo ritmo que en el ejercicio pasado. Este segmento opta por soluciones de telefonía móvil de tipo residencial, que suponen un ingreso medio por cliente bajo para el segmento empresa, motivo por el que la Compañía decidió no tener una oferta comercial destinada a dicho segmento desde hace tres años.
- Los ingresos por líneas de telefonía IP para centralitas físicas han sufrido un ligero descenso del 1,8% debido principalmente a una reducción de las tarifas del servicio para adecuar la oferta comercial a un entorno más competitivo, cambio que se realizó durante el ejercicio 2016. No obstante, dicho descenso de ingresos ya es menor que en los trimestres anteriores.
- Otras modalidades antiguas de centralita virtual presentan una reducción de ingresos del 19% similar al ejercicio pasado, derivado por un lado a las bajas de clientes que optan por otras

soluciones del mercado, y por otro por la reducción de tarifas que se aplican a dichos clientes con el objetivo de minimizar los riesgos de cambio a otro operador.

- Los ingresos aportados por los demás servicios como son la videoconferencia y el servicio de copia de seguridad y almacenamiento en la nube decrecieron en un importe de 35K€ este período respecto del anterior del 2016, debido principalmente a una reducción en la venta de equipos de videoconferencia que tienen un ingreso puntual importante.
- Los ingresos generados en servicios mayoristas presentan una variación negativa de 29K€, siendo una línea de negocio que no está siendo desarrollada por la compañía actualmente.
- El conjunto de servicios de centralita en la nube en sus diferentes modalidades desde el 1T 2014 hasta el 3T 2017 presentan un 4,7% de crecimiento trimestral compuesto y en particular el servicio Centrex presenta un crecimiento de un 11,8% (ver siguiente gráfico).



C. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS - CONSOLIDADO	31/12/2016	30/09/2017
Importe neto de la cifra de negocio	9.195.821,67	7.208.213,72
Var. de existencias de prod. terminados y en curso de fabricación	31.100,21	55.956,63
Trabajos realizados por la empresa para su activo	588.271,78	464.626,24
Aprovisionamientos	-3.865.136,18	-3.234.349,41
Gastos de personal	-3.178.399,55	-2.786.576,19
Otros gastos de explotación	-2.073.716,95	-1.584.774,39
Amortización del inmovilizado	-1.631.551,37	-1.225.491,77
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	101.488,83	50.661,00
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00	0,00
Otros resultados	0,00	-15,51
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	-832.121,56	-1.051.749,68
Ingresos financieros	11.795,40	3.716,70
Gastos financieros	-81.085,39	-57.921,01
Diferencias de cambio	17.801,19	-30.930,30
Deterioro y result. por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00	0,00
RESULTADO FINANCIERO	-51.488,80	-85.134,61
Participaciones en beneficios (pérdidas) de sociedades puestas en equivalencia	0,00	0,00
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-883.610,36	-1.136.884,29
Impuesto sobre beneficios	-64,35	0,00
RESULTADO DEL EJERCICIO	-883.674,71	-1.136.884,29

Al respecto del deterioro del resultado alcanzado a cierre del tercer trimestre con respecto del año anterior, volver a destacar que es consecuencia del impulso comercial que se está desarrollando, por un lado, por el aumento de gastos de personal del Punto de Servicio propio en Madrid, y por otro por el aumento del número de Puntos de Servicio operativos con respecto del año anterior.

D. BALANCE CONSOLIDADO DEL GRUPO

ACTIVO	CONSOLIDADO 31/12/2016	CONSOLIDADO 30/09/2017
ACTIVO NO CORRIENTE	4.992.093,75	5.140.729,12
% Activo	53%	61%
Inmovilizado intangible	2.848.836,79	2.891.619,16
Desarrollo	1.983.766,21	1.937.401,41
Patentes, licencias, marcas y similares	3.256,05	3.105,50
Aplicaciones informáticas	21.782,27	0,00
Otro inmovilizado intangible	836.992,26	948.072,25
Fondo Comercio consolidación	3.040,00	3.040,00
Inmovilizado material	1.660.866,94	1.808.554,63
Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	1.660.866,94	1.808.554,63
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	15.561,07	15.561,07
Participaciones puestas en equivalencia	15.561,07	15.561,07
Otras inversiones	0,00	0,00
Inversiones financieras a largo plazo	264.818,01	222.983,32
Instrumentos de patrimonio	10.000,00	10.000,00
Otros activos financieros	254.818,01	212.983,32
Activos por impuesto diferido	202.010,94	202.010,94
ACTIVO CORRIENTE	4.411.911,52	3.274.751,12
% Activo	47%	39%
Existencias	243.193,00	299.149,63
Comerciales	243.193,00	299.149,63
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	445.276,57	426.347,29
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	246.915,80	247.317,84
Clientes empresas del grupo y asociadas	134.299,26	150.713,85
Otros deudores	0,00	0,00
Personal	6.725,68	3.292,17
Activos por impuesto corriente	57.335,83	25.023,43
Inversiones financieras a corto plazo	1.203.097,74	1.206.097,74
Otros instrumentos de patrimonio	230.000,00	230.000,00
Derivados	2.022,51	2.022,51
Otros activos financieros	971.075,23	974.075,23
Periodificaciones a corto plazo	105.760,33	130.874,01
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	2.414.583,88	1.212.282,45
Tesorería	2.414.583,88	1.212.282,45
TOTAL ACTIVO	9.404.005,27	8.415.480,24

El inmovilizado inmaterial aumenta en 148K€ y contribuye al crecimiento del activo no corriente, por la inversión neta en equipos propiedad de VozTelecom enviados a los nuevos clientes para prestar el servicio y que serán amortizados durante su vida útil, así como por los costes de captación de nuevas altas, liquidados al canal comercial. El activo corriente disminuye en 1.137K€ principalmente por una disminución de la tesorería en 1.202K€. La Compañía está financiando con el líquido aportado en la ampliación de capital del 2016 el desarrollo comercial a través de los Puntos de Servicio, alcanzando con ello un crecimiento de los ingresos del servicio CENTREX superior al 33% a cierre del trimestre, consolidando de este modo la base para el crecimiento y de rentabilidad en el medio plazo.

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	CONSOLIDADO	
	31/12/2016	30/09/2017
PATRIMONIO NETO	3.614.083,17	2.432.442,27
% Pasivo	38%	29%
Fondos propios	3.337.880,57	2.127.915,73
Capital	448.950,00	448.950,00
Capital escriturado	448.950,00	448.950,00
Prima de emisión	6.324.995,27	6.324.995,27
Acciones Propias	-80.211,12	-130.136,00
Reservas	-206.627,45	-229.590,08
Otras Reservas	-206.627,45	-229.590,08
Resultados de ejercicios anteriores	-2.265.551,42	-3.149.419,17
(Resultados negativos de ejercicios anteriores)	-2.265.551,42	-3.149.419,17
Resultado del ejercicio	-883.674,71	-1.136.884,29
Ajustes por cambios de valor	1.692,46	427,40
Operaciones de cobertura	1.692,46	427,40
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	274.510,14	304.099,14
PASIVO NO CORRIENTE	3.222.498,14	3.088.521,25
% Pasivo	34%	37%
Deudas a largo plazo	3.028.764,88	2.940.954,65
Deudas con entidades de crédito	1.656.809,49	1.755.108,07
Otros pasivos financieros	1.371.955,39	1.185.846,58
Pasivos por impuesto diferido	90.479,27	90.479,27
Periodificaciones a largo plazo	103.253,99	57.087,33
PASIVO CORRIENTE	2.567.423,96	2.894.516,72
% Pasivo	27%	34%
Deudas a corto plazo	1.316.092,40	1.392.699,31
Deudas con entidades de crédito	661.695,21	781.689,81
Derivados	1.996,55	1.996,55
Otros pasivos financieros	652.400,64	609.012,95
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.251.331,56	1.501.817,41
Proveedores	814.552,64	890.120,81
Proveedores, empresas del grupo y asociadas	0,00	0,00
Acreedores varios	22.169,17	40.658,30
Personal (remuneraciones pendientes de pago)	211.968,34	305.436,11
Otras deudas con las Administraciones Públicas	202.036,09	264.996,87
Anticipos de clientes	605,32	605,32
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	9.404.005,27	8.415.480,24
	2016	2017
Deuda Financiera /PN	1,20	1,78
Deuda Financiera Neta	727.175,66	1.915.273,77
Deuda Financiera Neta/EBITDA	1,04	15,56

El aumento de la deuda financiera neta se debe principalmente por la disminución de la posición de tesorería, manteniendo hasta la fecha el nivel de endeudamiento bancario existente a cierre del 2016.

E. GRADO DE CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE NEGOCIO 2016-2019

La Compañía trasladada al mercado su satisfacción en cuanto al grado de cumplimiento de los ingresos previstos en el Plan de Negocio en estos nueve primeros meses del año, así como por el aumento del EBITDA en 54K€ con respecto del cierre del primer semestre del año. En cuanto al grado de cumplimiento del objetivo anual, se ha cerrado el tercer trimestre con el 66% de los ingresos previstos del año y con el 69% del margen bruto.

Euros	2015	2016	2017e	30.09.2017	% Cumpi
Importe neto de la cifra de negocio	9.105.239	9.195.822	10.850.015	7.208.213	66%
Variación de existencias de prod.terminados y en curso de fabricación	32.864	31.100	82.624	55.956	68%
Trabajos realizados por la empresa para su activo	606.275	588.272	596.576	464.626	78%
Aprovisionamientos	(3.676.146)	(3.865.136)	(5.060.249)	(3.234.349)	64%
Margen Bruto	6.068.232	5.950.057	6.468.966	4.494.447	69%
% Margen Bruto / Ventas	67%	65%	60%	62%	
Gastos de Personal	(2.929.637)	(3.178.400)	(4.017.375)	(2.786.576)	69%
Otros gastos de explotación	(1.816.442)	(2.073.717)	(1.926.203)	(1.584.774)	82%
EBITDA	1.322.153	697.941	525.388	123.097	23%

Nota: Al respecto la tabla de previsión publicada en el DIIM en la sección 1.14 y con objeto de identificar de forma separada las cantidades relativas a la variación de stock con respecto del equipamiento depositado en las instalaciones del cliente para prestar el servicio, esta última se incorpora en la partida de 'Aprovisionamientos'.

La estacionalidad del negocio, donde la mayor cifra de ingresos del año se produce en los meses de octubre y noviembre hace esperar un aumento de los ingresos en el último trimestre. No obstante, con los resultados actuales podemos anticipar al mercado que no se alcanzará el objetivo de ingresos previsto del año de 10.850K€, estimando que dicha desviación será inferior al 10%. En consecuencia, la disminución de dichos ingresos repercutirá en una cifra de EBITDA menor que el objetivo previsto por la menor contribución del margen bruto, pero no por un aumento mayor de los gastos.

En cuanto al margen bruto que alcanza el 62% sobre ventas destacamos su mejora en dos puntos con respecto de la previsión del año, y en cuanto a los gastos de personal destacar que alcanzan al cierre del trimestre el 69% del total previsto del año, por lo que se prevé acabar el año con un gasto inferior al previsto en esta partida. Ambos aspectos contribuirán a mejorar el déficit de EBITDA causado por la reducción de la cifra de ingresos respecto al objetivo anual previsto.

Durante el último trimestre la Compañía se enfocará a la puesta en marcha de los nuevos Puntos de Servicio y captación de candidatos en nuevas provincias target, el impulso de las ventas en los existentes a través de la mejora de la oferta y del proceso comercial, así como en optimizar las operaciones, para seguir incrementando la cifra de ingresos y EBITDA mes a mes y con ello, cumplir con los objetivos del Plan 2016-2019 definido en el proceso de salida al MAB en julio del 2016.

Xavier Casajoana
Consejero Delegado
VozTelecom OIGAA360 S.A.