

'Telecos'

VozTelecom 'democratiza' la telefonía IP entre las pymes

¿Te interesa? [Sí](#)

Compartir:     



M. Jiménez - Madrid - 10/11/2008

La compañía española VozTelecom ha decidido democratizar la telefonía IP y hacerla accesible para las pymes de dos a 20 empleados. La firma, participada en un 50% por los fondos Highgrowth Partners, Litexco e Invertec (el otro 50% pertenece a sus cinco socios fundadores), ha lanzado una solución para que las pymes migren de la telefonía convencional a la telefonía por internet, sin hacer ninguna inversión previa.

Sectores relacionados

Telecomunicaciones

Bajo la marca Oigaa, VozTelecom ha integrado el potencial de las aplicaciones web con la tecnología VoIP para ofrecer bajo demanda a las pymes una solución completa de comunicaciones. Esta incluye funcionalidades de telefonía avanzada inaccesibles en el servicio tradicional, como el filtro de llamadas, buzón de voz en el e-mail o la posibilidad de llamar simplemente pulsando el contacto en el Outlook.

Según Xavier Casajoana, consejero delegado de VozTelecom, por solo cuatro euros al mes por puesto de voz (extensión), estas empresas pueden tener un servicio de centralita IP de gama alta. 'Además, hay packs de ahorro', dice. Por ejemplo, por 119 euros/mes, el cliente tiene dos líneas con tráfico ilimitado de voz a 15 países europeos, más dos horas de llamadas a móviles a esos países y un servicio de banda ancha en ADSL de 8 megas, 'que es lo que garantiza la calidad del servicio'.

Ahorros del 45%

El directivo asegura que con esta tecnología las pymes logran ahorros de hasta un 45% en sus costes telefónicos mensuales, 'e incluso de un 60% con los packs'. Casajoana insiste en que la ventaja de tener un servicio de comunicaciones unificadas bajo un modelo on demand, o lo que él define ya como telefonía IP 2.0, 'abre la puerta a las pymes a la tecnología que usan las grandes empresas'. 'Ello es posible porque nuestra aplicación está virtualizada en la red'.

VozTelecom, nacida en 2003 y con sede en el Parque Tecnológico del Vallés (Barcelona), comercializa también sus servicios a través de operadores y distribuidores del canal informático. Desde este último canal, operativo desde 2007, han logrado 1.500 empresas cliente. La firma planea facturar este año unos 2,5 millones y cinco para 2009. 'Tenemos crecimientos del 100% anuales'. La estrategia de la firma, que prevé lograr el break even en 2010, pasa por ofrecer sus servicios vía internet a las pymes de Europa. En 2009, lanzarán Oigaa en Italia, Alemania, Francia, Reino Unido y

un país nórdico. Luego vendrán más. Para ejecutar el plan, la firma está buscando financiación. 'El plan requiere dos millones de euros en su primera fase y será cubierto por los socios actuales y un nuevo fondo con el que hay contactos'.