

**COMUNICACIÓN DE RESULTADOS FINANCIEROS CORRESPONDIENTES AL
EJERCICIO 2017 y AVANCE PRIMER TRIMESTRE 2018 DE
VOZTELECOM OIGAA360, S.A.**

27 de abril de 2018

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 15/2016 del Mercado Alternativo Bursátil (en adelante "MAB") sobre información a suministrar por Empresas en Expansión, por la presente se comunica al mercado información relevante de VOZTELECOM OIGAA360 S.A. (en adelante 'VOZ', 'VOZTELECOM', la Sociedad, o la Compañía), relativa a los resultados financieros consolidados para el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre del 2017, así como del primer trimestre del ejercicio 2018, junto con el grado de cumplimiento respecto a las previsiones publicadas en el apartado 1.14 del Documento Informativo de Incorporación al MAB (en adelante "DIIM") de la Compañía, 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 elaborada por la compañía. Los resultados del ejercicio 2017 han sido objeto de auditoría por parte de BDO, el auditor de la Compañía, y debidamente formulados por el Consejo de Administración de VOZTELECOM el 15 de marzo del 2018, con el voto favorable de todos sus miembros.

Se adjuntan por tanto en la presente comunicación en cumplimiento en lo dispuesto en la Circular 15/2016, los siguientes documentos:

- I. Informe Económico año 2017
- II. Grado de cumplimiento y actualización del Plan de Negocio
- III. Avance resultados no auditados primer trimestre 2018
- IV. Informe sobre estructura organizativa y sistemas de control interno
- V. Informe de auditoría 2017 de la Sociedad
- VI. Estados Financieros Consolidados, a 31.12.2017
- VII. Estados Financieros Individuales, a 31.12.2017 de la Sociedad Dominante
- VIII. Ficheros Excel de los estados financieros consolidados a 31.12.2017

Xavier Casajoana
Consejero Delegado
VOZTELECOM OIGAA360 S.A.

I. INFORME ECONÓMICO DEL EJERCICIO CERRADO 2017 DE VOZTELECOM OIGAA360 S.A.

El presente informe tiene como objetivo (i) presentar los estados financieros del ejercicio 2017 (en adelante YTE2017), adjuntos en el anexo, (ii) realizar una comparativa con el anterior (2016), y (iii) analizar el grado de cumplimiento de acuerdo al Plan de Negocio para 2016-2019, presentado en el DIIM en el proceso de incorporación al MAB de la compañía, así como una revisión y actualización de las previsiones para los próximos ejercicios 2018-2020.

Estos estados financieros consolidados han sido objeto de auditoría con emisión de informe sin salvedades por parte del auditor BDO, y presentan la información consolidada del ejercicio 2017 comparada con el 2016. Se adjuntan también como anexo, los estados financieros individuales auditados de la sociedad dominante para el ejercicio 2017.

A. DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA

VOZTELECOM OIGAA360 S.A. (en adelante VozTelecom, la Compañía o la Sociedad) es la sociedad cabecera del Grupo VozTelecom (en adelante Grupo VozTelecom, o el Grupo) y su actividad se enmarca dentro del sector de las telecomunicaciones y Tecnologías de la Información, como prestadora de servicios TIC (Tecnologías de la Información y Comunicación) al segmento empresarial y en particular a la pequeña y mediana empresa en España.

El modelo de negocio de la compañía se basa en la prestación de servicios de comunicaciones fijas, móviles y acceso a Internet junto a otros servicios de valor añadido como la centralita telefónica 'en la nube', dirigidos al segmento de la pequeña y mediana empresa. La comercialización de dichos servicios es realizada por un extenso canal de distribución nacional, así como a través de una red de franquicias especializadas, los Puntos de Servicio, que operan bajo la marca VOZTELECOM, contando a cierre del año con 14 establecimientos operativos, en las ciudades de Barcelona, Mataró, Cerdanyola, Girona, Elche, Madrid, Tres Cantos, Bilbao, Las Palmas de Gran Canaria, Tenerife, Granada, Cádiz, Sevilla y A Coruña. La compañía cuenta con un equipo propio de atención al cliente y soporte post venta ubicado en su sede principal de Cerdanyola (Barcelona) y en Tetuán (Marruecos) contando también con oficina de desarrollo comercial en Madrid, que actúa a su vez como Punto de Servicio propio en la zona centro de la capital.

La Compañía forma parte de un grupo de empresas cuya sociedad matriz es VOZTELECOM OIGAA360 S.A. que, a su vez, tiene tres filiales (con el 100% del capital) con las que conforma el Grupo VozTelecom: VozTelecom Puntos de Servicio S.L.U. (VTPS), VozTelecom Comunicación Inteligente S.L.U. (VTCI) y VozTelecom Maroc SARL (VTMA), filial ubicada en la ciudad de Tetuán (Marruecos). VTCI y VTMA prestan servicios de atención telefónica de forma exclusiva a los clientes del Grupo, mientras que VTPS agrupa la actividad del Punto de Servicio propio de Madrid. Adicionalmente, el Grupo ostenta una participación del 40% en la sociedad VozTelecom Latinoamérica S.A. de CV ubicada en México, cuyos estados financieros se integran en el consolidado por el método de Puesta en Equivalencia, por lo que no se integran ni su Balance ni su estado de Pérdidas y Ganancias, sino que únicamente se refleja el valor contable de la participación, definido por el Patrimonio Neto de la participada. Dicha sociedad opera de forma independiente a la matriz, estando su gestión y estrategia en manos de los socios locales. Desde un punto de vista estratégico para la compañía, dicha sociedad es considerada como el primer Punto de Servicio franquiciado fuera del mercado nacional, y con participación societaria por parte de la matriz.

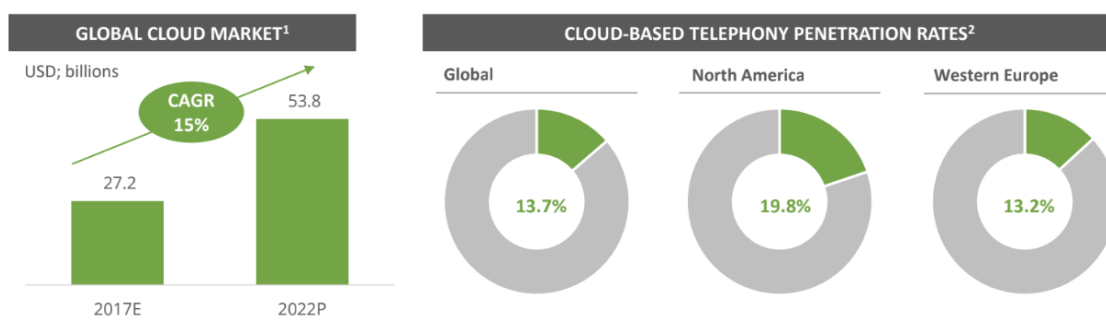
VozTelecom en el mes de julio del 2016 fue admitida a cotizar en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) en el segmento de empresas en expansión, iniciando de este modo una nueva etapa como compañía cotizada en un mercado de valores, estando el 100% de su capital en el mercado.

B. EL MERCADO DE LAS COMUNICACIONES EN LA NUBE

Tras el proceso de consolidación del sector de las telecomunicaciones en España de los últimos años, con las fusiones de Vodafone-ONO, Orange-Jazztel, Euskaltel-R, y MasMóvil-Yoigo, el mercado de las telecomunicaciones tradicionales ha entrado en un estadio de elevada madurez y por tanto, reducción de precios y márgenes que ha afectado al conjunto de los actores estos últimos años. Así mismo, tras el despliegue de redes de fibra y el empaquetado de contenidos en la oferta, los principales operadores están virando desde un modelo de '3Play' (fijo-móvil-adsl) al '4Play' (fijo, móvil, fibra, TV) como estrategia competitiva en el mercado residencial, con el objetivo de atraer a los clientes de sus competidores con los nuevos paquetes convergentes.

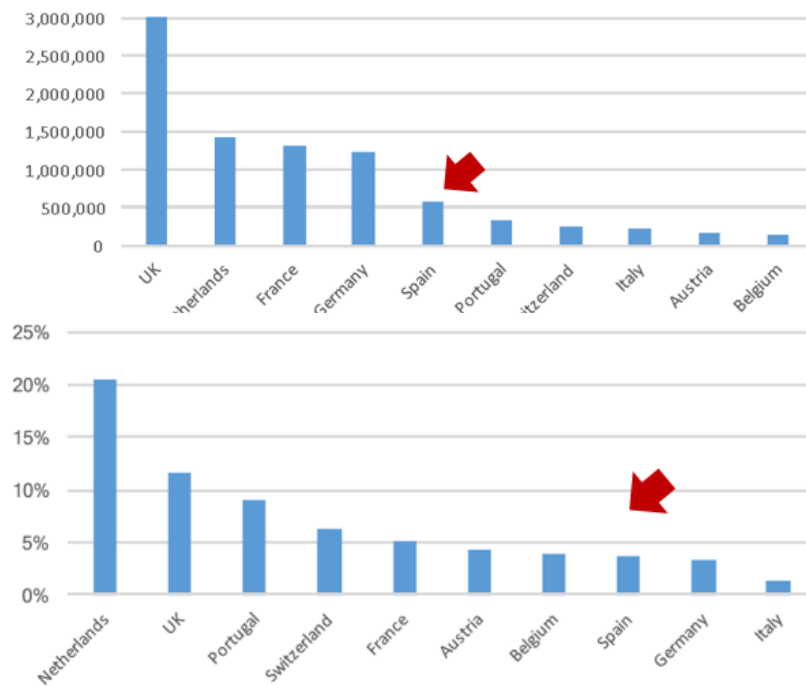
En el segmento empresarial hay que destacar la apuesta por parte de Movistar por el servicio de comunicaciones unificadas llamado 'fusión empresa', que agrupa en un único paquete las comunicaciones fijas, móviles, internet y la centralita telefónica (fija o virtual), convirtiéndose hasta la fecha en el operador con mayor base instalada de extensiones telefónicas 'en la nube' en España, liderando e impulsando la penetración de este tipo de servicio en nuestro país, gracias a su elevada penetración histórica en el segmento empresarial de telefonía fija (un 65% en 2016 según CNMC).

VozTelecom opera en el segmento de mercado de las comunicaciones en la nube como servicio, denominadas como 'UCaaS' ('*Unified Communications as a Service*'), un segmento con gran potencial de crecimiento según los analistas, siendo las pequeñas y medianas empresas el principal mercado que adopta este tipo de soluciones por sus beneficios en cuanto a flexibilidad, reducción de costes de infraestructura y mejores prestaciones que la telefonía tradicional. Por otro lado, el aumento en los índices de penetración de los servicios 'cloud' en las empresas está convirtiendo en 'lo habitual y necesario' los servicios de comunicaciones en la nube, siguiendo España la misma tendencia de aumento de penetración que los demás países de la UE y Estados Unidos, confirmándose nuevas oportunidades de negocio para operadores alternativos y especializados en 'UCaaS', un segmento de la industria que ya ha alcanzado la madurez tecnológica.



Sources: (1) Markets and markets, (2) Gartner, (3) Cavell Group

Según la consultora Cavell Group, la penetración en España de los servicios 'UCaaS' en 2017 no alcanza el 4% de las empresas, con una base instalada de medio millón de extensiones 'en la nube'. Estimando que Movistar con su oferta 'fusión empresas' puede ostentar cerca de dos tercios de dicho mercado (no se conocen cifras oficiales), podemos afirmar que VozTelecom es el segundo operador de nuestro país con un mayor número de extensiones 'en la nube' con un 6% del total y el primero 100% especializado en dicho sector, con cerca de 30.000 extensiones de sus servicios de centralita virtual alojadas en la nube de VozTelecom, que representan sin considerar a Movistar cerca del 18% de dicho mercado en España, liderando este segmento de operadores especialistas en 'UCaaS'.



España es el quinto país en Europa occidental en número de usuarios 'UCaaS', con un total de medio millón de extensiones, a gran distancia de países como Reino Unido, Holanda o Francia.

La penetración de 'UCaaS' en países como Holanda ya alcanza el 20% de las empresas, de forma similar a los Estados Unidos, mientras que España se sitúa en octava posición con cerca del 4%, por lo que la oportunidad de crecimiento es de las mayores en Europa.

Cavell Group estima que en 2021 se alcanzará un 15% de penetración en España de los servicios 'UCaaS' en el segmento empresarial, un mercado que lo forman cerca de medio millón de empresas entre cinco y cien empleados. En 2017, con un 4% de penetración de 'UCaaS', VozTelecom ostenta un 25% de dicho mercado, prestando servicio a cerca de 5.000 pymes, liderando un sector formado por una docena de compañías que ofrecen al mercado servicios equivalentes o similares, sustitutivos de los prestados por los cuatro principales operadores nacionales.

Esta nueva oportunidad de mercado, la de las comunicaciones en la nube para empresas y pymes, ha incentivado la entrada de nuevos actores y la reorientación de otros similares que aspiran, al igual que VozTelecom, a captar aquellas pymes que en los próximos cinco años migrarán sus sistemas telefónicos tradicionales a las soluciones de centralita virtual o 'en la nube', como así está ocurriendo en toda Europa. Esta entrada de nuevos actores ha acentuado el entorno competitivo para VozTelecom que, desde su nacimiento y durante los últimos años ha ostentado una posición de liderazgo en el sector de la telefonía IP y centralita virtual en España, posición que aspira a seguir manteniendo en el futuro inmediato, como así lo corroboran los datos del 2017, año en el que la compañía ha visto crecer los ingresos de su servicio Centrex por encima del 30% y alcanzando unos ingresos totales próximos a los diez millones de euros, muy superiores a los de sus más directos rivales especializados únicamente en telefonía IP o comunicaciones del tipo 'UCaaS'.

VozTelecom, con el objetivo de convertirse en el operador de referencia de las Pymes en España, continuará desarrollando el mercado con una estrategia competitiva basada en una fuerte especialización de su canal de distribución, el desarrollo comercial con marca propia y con la generación de demanda directa, con productos y servicios innovadores adaptados al cliente, así como con un excelente servicio de soporte y atención personalizado, prestado por personal propio.

C. RESUMEN DE LA EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO EN 2017

El Grupo VOZTELECOM si bien cerró el ejercicio 2017 con un incremento de la cifra de ingresos del 5,6% con respecto del 2016, no se alcanzaron los objetivos previstos de 10,8 millones de euros en cuanto a ingresos ni los 525 mil euros de EBITDA establecidos en el presupuesto aprobado por el

Consejo de Administración y publicados al mercado el pasado 28 de abril del 2017, habiéndose confirmado la desviación anticipada en la presentación de resultados del tercer trimestre del pasado 12 de diciembre, y alcanzando a cierre del ejercicio 2017 un importe neto en cifra de negocios de 9,7 millones de euros y un EBITDA de 257 mil euros, respecto a los 697 mil euros de EBITDA del ejercicio 2016, cerrando el ejercicio 2017 con unas pérdidas netas cercanas a los 1,5 millones de euros.

Esta desviación en la cifra de ingresos se debe por un lado a una menor captación de clientes en los Puntos de Servicio, tanto en los existentes a inicio de año que han diferido inversiones para el aumento de su fuerza comercial, como en los nuevos, cuya progresiva implantación en los distintos mercados locales ha sido más lenta y costosa de lo esperado. Ambos factores han incidido en un déficit de altas respecto del presupuesto y por lo tanto en los ingresos generados. Por otro lado, la compañía ha alcanzado de forma satisfactoria los ingresos recurrentes previstos por la cartera de clientes existentes a inicio de año, cumpliéndose los ratios de retención previstos en el presupuesto.

Como consecuencia de dicha desviación en los ingresos, la cifra de EBITDA a cierre del ejercicio 2017 alcanza el 50% del objetivo anual de 525 mil euros, con un importe de 257 mil euros, muy superior al EBITDA alcanzado a cierre del tercer trimestre del 2017, que se situó en 123 mil euros, lo que pone de manifiesto que la tendencia de la compañía a recuperar rentabilidad, iniciada en el segundo trimestre del ejercicio 2017, se mantiene, pero crece de forma más lenta de lo esperado.

A destacar también que, la desviación de ingresos netos del 2017 de 1,140 millones de euros respecto del presupuesto ha derivado en un déficit en el margen bruto de 709 miles de euros, efecto adverso que se ha mitigado en parte por las diferentes acciones de ahorro de costes indirectos acometidas por la compañía en la recta final del año, lo que han permitido reducir dicho impacto en el EBITDA final del ejercicio en 451 miles de euros. Si bien las expectativas de crecimiento de negocio y rentabilidad del ejercicio 2017 no se han visto cumplidas en su totalidad, queremos destacar los resultados de crecimiento del servicio Centrex de comunicaciones en la nube, superior al 30%, producto sobre el que se basa la estrategia actual y futura de la compañía con su comercialización a través de los Puntos de Servicio y distribuidores especializados. Centrex representa el 48% del total de ingresos del 2017 frente al 39% del 2016.

El plan de expansión que inició la compañía tras su salida al mercado en 2016 con el objetivo de convertirse en el operador de las empresas en España, desde su posición de liderazgo en comunicaciones en la nube, está dando sus primeros resultados tras cerrar un ejercicio 2017 con crecimiento del 5,6% respecto del anterior, si bien de forma más lenta a lo esperado. También por la dificultad de encontrar a los franquiciados adecuados en las nuevas provincias en los tiempos previstos, así como por la menor velocidad de arranque de los equipos comerciales en alcanzar los ratios óptimos de cierre que tienen los Puntos de Servicio más antiguos, y sin perder de vista una mayor agresividad comercial de nuestros competidores directos que basan su estrategia competitiva en precios bajos y niveles de soporte muy limitados para competir con nuestra oferta.

Tras dieciocho meses de la salida al MAB, la expansión comercial alcanza 14 Puntos de Servicio con distribución de proximidad y especializada, con una cobertura superior al 50% del mercado de las empresas entre tres y cien empleados a los que se dirige la compañía con su oferta de servicios.

VozTelecom tras dos años desarrollando su nueva estrategia comercial, ha sentado las bases para un sólido y sostenible crecimiento orgánico sobre la base de un nuevo modelo de distribución especializado y con un servicio de comunicaciones líder en el mercado, tras haber aplicado una fuerte inversión en el ámbito comercial y de producto gracias a los recursos captados en la ampliación de capital del 2016 y posterior salida al mercado. Las inversiones realizadas y la adaptación de la organización al nuevo escenario competitivo y de mercado permitirá a la compañía afrontar los próximos ejercicios con una mayor solidez y con un modelo de negocio probado y escalable, con menor

incertidumbre que el modelo de canal indirecto que la compañía había estado desarrollando hasta el año 2015 y cuyas características de venta 'reactiva' no permitían que la compañía creciera como así lo estaba haciendo el mercado de comunicaciones en la nube.

En conclusión, los principales resultados financieros del Grupo del ejercicio 2017 son los siguientes:

- Aumento de la cifra de ingresos un 5,6% hasta alcanzar 9.710 miles de euros, un margen bruto de 6.043 miles de euros y un EBITDA de 257 mil euros.
- Aumento del 5% del ingreso promedio al mes por cliente en 2017 respecto 2016.
- Los ingresos por las diferentes modalidades de servicio de centralita virtual aumentaron un 19% respecto 2017 (en 2016 crecieron un 14,7% respecto 2015) alcanzando los 5.805 miles de euros, contribuyendo al 58% del total de ventas.
- Los ingresos del servicio Centrex de centralita en la nube, el principal motor de captación de clientes, aumentaron un 33% respecto del 2016 alcanzando los 4.778 miles de euros.
- El margen bruto con respecto del 2016 se ha reducido de un 64% al 62%, debido al aumento de penetración de accesos a internet por fibra (FTTH) y por la mayor penetración del servicio móvil en los clientes, servicios éstos de menor margen.
- Un EBITDA de 257 miles de euros (698 miles de euros en 2016).
- Las pérdidas netas de la compañía del 2017 se sitúan en 1.460 miles de euros frente a unas pérdidas de 883 mil en 2016.

Y los principales hitos del negocio alcanzados por la Compañía en el 2017 se resumen en:

- Concluir el año con 14 Puntos de Servicio operativos, con más del 50% de cobertura Pyme.
- Incremento del 90% de líneas móviles captadas respecto 2016, superando las 2.600 líneas.
- Más de 1.500 accesos de fibra activos, con un incremento del 176% respecto del 2016.
- Lanzamiento en el evento Google Next de Madrid del servicio 'Work', una aplicación que integra la extensión telefónica de Centrex y Direct en el correo electrónico de Google, y que ha sido premiada con el "2017 Internet Telephony TMC Labs Innovation Award"
- Consolidación del Punto de Servicio propio en Madrid y las tres aperturas en Andalucía.
- Marcación corta en el servicio móvil con centralitas físicas homologadas a través de Direct.
- Nueva estructura de 'back office comercial' que atiende al 100% del canal indirecto.
- Celebración del evento COMTiC para captación y fidelización del canal en Barcelona y Madrid.
- Finalización del desarrollo del nuevo servicio Phone-C que será lanzado el Q1 del 2018
- Alcanzar buenos índices de calidad en el servicio de atención al cliente y plataforma.

Esta fuerte inversión comercial en el aumento de la cobertura nacional, en desarrollo de demanda directa y en producto, ha impactado de forma negativa en la rentabilidad de la compañía estos últimos dos años, por lo que a partir del ejercicio 2018, la compañía situará de nuevo su prioridad en el crecimiento sostenible, para volver a alcanzar resultados positivos en el ejercicio 2019, una tendencia ya iniciada en el segundo semestre del 2017 y que se confirma con el anticipo de resultados del primer trimestre, adjuntos al presente informe económico.

D.ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS A 31/12/2017

D.1.Cuenta de pérdidas y ganancias

A continuación, se analiza la cuenta de pérdidas y ganancias abreviada del año 2017 a nivel consolidado y su comparativa con los datos del 2016, con su variación interanual.

GRUPO VOZTELECOM	31/12/2017	31/12/2016	Variación interanual
Cifras en (€)			
Importe neto de la cifra de negocio	9.710.831	9.195.822	5,60%
Var. Facturación	5,60%		
Var.de existencias de productos terminados y en curso fabricación	15.490	31.100	-50,19%
% s/Ventas	0,16%	0,34%	
Trabajos realizados por la empresa para su activo	609.944	588.272	3,68%
% s/Ventas	6,28%	6,40%	
Aprovisionamientos	-4.293.261	-3.865.136	11,08%
% s/Ventas	44,21%	42,03%	
MARGEN BRUTO	6.043.004	5.950.057	1,56%
% s/Ventas	62,23%	64,70%	
Gastos de personal	-3.689.993	-3.178.400	16,10%
% s/Ventas	38,00%	34,56%	
Otros gastos de explotación	-2.095.706	-2.073.717	1,06%
% s/Ventas	21,58%	22,55%	
EBIIDA	257.306	697.941	-63,13%
% s/Ventas	2,65%	7,59%	
Amortización del inmovilizado	-1.668.564	-1.631.551	2,27%
Imputación subvenciones inmovilizado no financiero y otras	75.578	101.489	
EBIT	-1.335.681	-832.122	-60,52%
% s/Ventas	-13,75%	-9,05%	
Resultado financiero	-124.427	-51.489	141,66%
Participaciones de sdes. Puestas en equivalencia	0	0	
EBT	-1.460.108	-883.610	-65,24%
Impuesto sobre beneficios	-149,24	-64,35	
BENEFICIO NETO	-1.460.257	-883.675	-65,25%
% s/Ventas	-15,04%	-9,61%	

Ingresos

Los ingresos netos del grupo VOZTELECOM experimentan en 2017 un incremento del 5,6% que representan 515 mil euros con respecto del ejercicio precedente. En cuanto a los ingresos por los diferentes servicios, el Grupo ha seguido creciendo de forma significativa en el servicio OIGAA Centrex, el producto principal que comercializa la Sociedad dominante, creciendo un 33,3% con respecto 2016. Por otro lado, los ingresos por las diferentes modalidades de servicio de centralita en la nube (incluyendo aquellas que ya no son comercializadas actualmente) aumentaron un 19% en 2017.

VENTAS en € por familia de producto	1T 2017	4T 2017	YTE 2016	% Total	YTE 2017	% Total	% Growth
Centralita en la nube para empresas	1.383.289	1.536.556	4.883.867	52,6%	5.805.421	58,8%	18,9%
OIGAA Centrex	1.089.637	1.311.127	3.585.807	39%	4.778.157	48%	33,3%
Modalidades antiguas centralita virtual	293.652	225.429	1.298.060		1.027.264		-20,9%
Lineas de voz IP para centralitas físicas	641.999	642.360	2.557.335	27,5%	2.540.903	25,7%	-0,6%
Telefonía fija para clientes SOHO	232.368	193.809	1.096.932	11,8%	841.481	8,5%	-23,3%
Otros servicios en la nube	54.789	45.673	245.600	2,6%	195.477	2,0%	-20,4%
Servicios mayoristas	120.557	134.339	503.349	5,4%	490.907	5,0%	-2,5%
TOTAL VENTAS (ingresos brutos)	2.433.001	2.552.738	9.287.084		9.874.189		6,3%
Descuentos comerciales			- 91.262		- 163.358		
TOTAL INGRESOS NETOS			9.195.822		9.710.831		5,6%

El fuerte crecimiento de los ingresos del servicio Centrex en 1,193 miles de euros, ha compensado la disminución de ingresos recurrentes de otros servicios de cartera antigua, principalmente los de telefonía para cliente pequeño (SOHO), un segmento en el cual la compañía ya no se dirige (disminución de facturación en un 23,3% en 2017), por optar estos clientes por soluciones móviles de tipo residencial en su mayoría. Esta disminución del ingreso recurrente ya se había previsto en el presupuesto, y se ha visto compensado por el conjunto de los servicios de centralita en la nube.

En cuanto a los ingresos por modalidades antiguas de centralita virtual también experimentan una disminución de los ingresos del 20,9% debido por un lado a la baja de clientes que optan por soluciones más competitivas en precios (en su mayoría) así como por su migración a las nuevas modalidades, siendo compensada por el fuerte incremento de ingresos de Centrex, resultando un crecimiento neto en servicios de centralita en la nube del 18,9% en 2017 con respecto 2016, cuatro puntos superior al crecimiento experimentado en 2016 que fue del 14,7% respecto del 2015.

Por otro lado, los ingresos por líneas de voz IP para clientes con centralitas físicas se mantuvieron estables, compensando la captación de nuevos clientes la reducción de ingreso medio por cliente tras la adaptación de sus planes tarifarios al nuevo entorno competitivo, donde nuevos actores han incurrido en el mercado con ofertas muy agresivas en precios, que nos han obligado a reaccionar para fidelizar la cartera existente, como así ocurrió en el ejercicio 2016.

Margen Bruto

Con respecto al Margen Bruto, hay una disminución de 2,47 puntos porcentuales respecto el ejercicio anterior. Esta reducción del margen bruto viene dada, por un lado, por el incremento en los costes de venta, debido al aumento del coste del servicio mayorista de ADSL de Telefónica que afectó a todo el ejercicio respecto un impacto parcial en 2016, y por otro, por el cambio en el mix de los accesos indirectos, ya que la Fibra Óptica está desbancado a otros tipos de accesos, por lo que los costes recurrentes se han visto aumentados de forma significativa. Por otro lado, la progresiva penetración del servicio móvil en la oferta presiona a la baja los márgenes totales por producto. Adicionalmente, hay que destacar que, debido a la presión tanto sobre los precios como sobre los márgenes en el mercado, no ha sido posible repercutir completamente este incremento de costes en los precios de venta en los clientes existentes. De todos modos, la tendencia actual es la de estabilizar el margen bruto tras los diferentes cambios que han afectado negativamente al margen en los dos últimos años.

Gastos de personal

VOZTELECOM cerró el ejercicio 2016 con una plantilla total de 159 personas, 46 de ellas en la filial de Marruecos (113 en España) y cierra el ejercicio 2017 con 172, de las cuales 75 en Marruecos (97 en España) lo que refleja un aumento significativo del personal en labores de teleconcertación comercial para la generación de demanda y soporte comercial a los Puntos de Servicio y canal especializado. El gasto de personal incrementa en un 16% en 2017 con respecto 2016, debido al aumento de personal en la filial de Marruecos, así como por la ampliación de personal del Punto de Servicio propio en Madrid. En relación al peso relativo de esta partida respecto a la cifra de ventas, hay un aumento del 3,44% respecto a 2016, alcanzando un peso del 38% en 2017. No obstante, este incremento, las perspectivas de la sociedad para el ejercicio 2018 prevén revertir dicha situación, como así se constata en el anticipo de resultados del primer trimestre incluido en el presente informe, donde el total de empleados a cierre marzo se sitúa en 156 personas, 73 de ellas en Marruecos.

Otros Gastos de Explotación

Recoge los gastos por alquileres, reparaciones y conservación de oficinas, gastos de publicidad y marketing, servicios profesionales incluyendo las comisiones pagadas a distribuidores y puntos de servicio, suministros, primas de seguro, transportes, dietas, viajes e impuestos sobre la actividad específicos del sector, así como los gastos derivados de ser una empresa en el MAB. El total de gastos de explotación se han mantenido al mismo nivel que 2016, y representan cerca del 22% de la cifra de

ingresos netos del ejercicio.

EBITDA, EBIT, Resultado Financiero y Beneficio Neto

El EBITDA ha disminuido en un 63% con respecto al año 2016, situándose en 257 mil euros frente a 697 mil euros de 2016. Esta disminución es consecuencia directa del aumento del coste de personal respecto del año anterior, ya que los otros gastos de explotación se han mantenido estables, así como el margen bruto, que incluso ha aumentado en 90 mil euros por el incremento de los ingresos.

El EBIT pasa de los -832 mil euros en 2016, a -1,335 miles de euros en 2017, ya que a los efectos de la comentada disminución del EBITDA se añade el efecto de un ligero aumento en las amortizaciones del ejercicio en 37 mil euros. Este incremento en las amortizaciones es consecuencia directa de las altas de nuevos clientes de períodos anteriores y del 2017.

Los resultados financieros han pasado de negativos en 51K€ en 2016 a negativos de 124K€ en 2017. A este respecto, destacamos que (i) los gastos financieros en 2017 son similares a los de 2016, ya que el endeudamiento medio de los dos ejercicios ha sido similar, (ii) los ingresos financieros han disminuido en -6K€ debido a la bajada de los tipos de interés así como al menor importe de las inversiones financieras por parte de la sociedad y (iii) las diferencias de cambio positivas del 2016 en 18K. Euros han sido negativas en 2017 en 49K. Euros por la evolución del tipo de cambio Euro/USD.

Como consecuencia de todos los puntos anteriores, las pérdidas netas de la Sociedad del año 2017 ascienden a -1,460 miles de euros, con un aumento de las pérdidas de 577 mil euros respecto del ejercicio 2016. Se adjunta a continuación la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del Grupo en comparación con el ejercicio 2016.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS - CONSOLIDADO	31/12/2017	31/12/2016
Importe neto de la cifra de negocio	9.710.831	9.195.822
Var. de existencias de prod. terminados y en curso de fabricación	15.490	31.100
Trabajos realizados por la empresa para su activo	609.944	588.272
Aprovisionamientos	-4.293.261	-3.865.136
Gastos de personal	-3.689.993	-3.178.400
Otros gastos de explotación	-2.095.706	-2.073.717
Amortización del inmovilizado	-1.668.564	-1.631.551
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	75.578	101.489
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0	0
Otros resultados	1.701	0
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	-1.333.980	-832.122
Ingresos financieros	6.285	11.795
Gastos financieros	-81.400	-81.085
Diferencias de cambio	-48.676	17.801
Deterioro y result. por enajenaciones de instrumentos financieros	-637	0
RESULTADO FINANCIERO	-124.427	-51.489
Participaciones en beneficios (pérdidas) de sociedades puestas en equivalencia	0	0
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-1.458.407	-883.610
Impuesto sobre beneficios	-149	-64
RESULTADO DEL EJERCICIO	-1.458.557	-883.675

D.2. Balance

A continuación, se detalla el balance de situación al 31 de diciembre de 2017 y 2016:

GRUPO VOZTELECOM	2017	2016
ACTIVO		
ACTIVO NO CORRIENTE	5.095.141	4.992.094
% Activo	69%	53%
Inmovilizado intangible	2.951.850	2.848.837
Inmovilizado material	1.795.619	1.660.867
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	15.561	15.561
Inversiones financieras a largo plazo	145.207	264.818
Activos por impuesto diferido	186.905	202.011
ACTIVO CORRIENTE	2.331.137	4.411.912
% Activo	31%	47%
Existencias	258.683	243.193
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	490.704	445.277
Inversiones financieras a corto plazo	405.461	1.203.098
Periodificaciones a corto plazo	101.926	105.760
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.074.362	2.414.584
TOTAL ACTIVO	7.426.278	9.404.005

Activo

El Activo No Corriente, que asciende a 5,095 miles de euros a 31 de diciembre de 2017, presenta un incremento de 103 mil euros (+2%) respecto al cierre de 2016 principalmente por un aumento tanto del inmovilizado material (135 mil euros, +8,1%), como del inmovilizado intangible (104 mil euros, +3,6%). En el primer caso, el incremento es debido principalmente a la inversión neta en equipos propiedad de VOZTELECOM, enviados para dar servicio a las nuevas altas de clientes (y que serán amortizados sobre su vida útil estimada). El Inmovilizado Intangible aumenta por los costes de captación de nuevos clientes, liquidados al canal comercial por VOZTELECOM, y que son amortizados sobre un periodo máximo de cuatro años, a los efectos de asegurar una adecuada correlación de ingresos y gastos. Con respecto a las otras partidas incluidas en esta agrupación, hay que destacar que las inversiones financieras a largo plazo disminuyen en 120 mil euros (-45%) respecto a 2016 debido a que el vencimiento de parte de estas inversiones se ha reclasificado como corto plazo.

El Activo Corriente disminuye en 2,081 miles de euros (-47,2%) respecto al cierre de 2016, lo que se explica sustancialmente por la disminución de la tesorería y de las inversiones financieras a corto plazo en 2,138 miles de euros, habiéndose aplicado estos fondos al impulso del Plan de Negocio 2017-2019 según planificado en la operación de salida al Mercado Alternativo Bursátil, así como a la devolución de préstamos con vencimiento durante el año 2017 y no repuestos por nueva deuda.

GRUPO VOZTELECOM		2017	2016
PATRIMONIO NETO Y PASIVO			
PATRIMONIO NETO		2.002.539	3.614.083
	% Pasivo	27%	38%
Fondos propios		1.784.380	3.337.881
Capital		448.950	448.950
Prima de emisión		6.324.995	6.324.995
Acciones Propias		-147.133	-80.211
Reservas		-234.457	-206.627
Resultados de ejercicios anteriores		-3.149.419	-2.265.551
Resultado del ejercicio		-1.458.557	-883.675
Ajustes por cambios de valor		1.530	1.692
Subvenciones, donaciones y legados recibidos		216.629	274.510
PASIVO NO CORRIENTE		2.513.436	3.222.498
	% Pasivo	34%	34%
Deudas a largo plazo		2.391.285	3.028.765
Pasivos por impuesto diferido		71.563	90.479
Periodificaciones a largo plazo		50.587	103.254
PASIVO CORRIENTE		2.910.304	2.567.424
	% Pasivo	39%	27%
Deudas a corto plazo		1.513.930	1.316.092
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar		1.396.374	1.251.332
Proveedores		807.343	814.553
Proveedores, empresas del grupo y asociadas		0	0
Acreedores varios		75.668	22.169
Personal (remuneraciones pendientes de pago)		315.439	211.968
Otras deudas con las Administraciones Públicas		197.924	202.036
Anticipos de clientes		0	605
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO		7.426.278	9.404.005

Pasivo

El Patrimonio Neto de VOZTELECOM ha disminuido en 1,612 miles de euros, por el efecto de (i) las pérdidas del ejercicio (-1,459 miles de euros), (ii) al importe de las acciones propias adquiridas por la Sociedad y ajustada su valoración a precio de mercado al cierre del ejercicio (-95 mil euros) y, finalmente, (iii) la aplicación a resultado del ejercicio de las Subvenciones, donaciones y legados recibidos (-58 mil euros).

Con respecto al Pasivo No Corriente, éste ha disminuido en unos 709 mil euros, un 23,4%. A pesar de que durante el ejercicio se han suscrito nuevos préstamos, el importe a largo plazo de los mismos es muy inferior al traspaso a corto plazo de la parte de los préstamos existentes con vencimiento inferior a un año.

Al 31 de diciembre de 2017, el Pasivo Corriente ha aumentado en 343 mil euros respecto 2016 debido principalmente a dos hechos que son por un lado (i) al traspaso a corto plazo de la parte de los préstamos suscritos con vencimiento inferior a un año (197 mil euros) y por otro, (ii) al incremento en 145 mil euros de la partida de Acreedores y Otras Cuentas a Pagar, en especial por la Remuneraciones pendientes de pago resultado del incremento de la plantilla media respecto al año 2016.

	2017		2016
Deuda Financiera /PN	1,95		1,20
Deuda Financiera Neta	2.425.391,45		727.175,66
Deuda Financiera Neta/EBITDA	9,36		1,04

Al 31 de diciembre de 2017, la deuda financiera neta es de 2,425 miles de euros (tesorería e inversiones financieras temporales por 1,480 miles de euros, con un endeudamiento financiero bruto de 3,905 miles de euros) respecto al cierre del ejercicio 2016 (727 mil euros) donde se disponía de una posición de caja relevante tras la ampliación de capital realizada con la salida al Mercado Alternativo Bursátil, caja que en parte ya ha sido aplicada al impulso del Plan de Negocio en 2017.

Por la misma razón, se observa un empeoramiento en el Fondo de Maniobra, ya que pasa a ser negativo en 579 mil euros al cierre 2017, frente a uno positivo de 1,844 miles de euros al 31 de diciembre de 2016, consecuencia de las salidas de efectivo para financiar el crecimiento, así como para la devolución de préstamos con vencimiento año 2017 y no repuestos.

A este respecto, y como se detalla en el anexo correspondiente al anticipo de resultados del primer trimestre del 2018, la compañía está tomando las medidas oportunas que permitan recuperar el fondo de maniobra, así como garantizar la cobertura del vencimiento de la deuda de los próximos ejercicios afectando en lo mínimo posible la posición de caja, para que ésta se pueda destinar al crecimiento orgánico.

En Cerdanyola, 27 de Abril 2018

VOZTELECOM OIGAA360 S.A.

Xavier Casajoana Mogas
Consejero Delegado

II. GRADO DE CUMPLIMIENTO Y ACTUALIZACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO DE VOZTELECOM OIGAA360 S.A.

Los resultados alcanzados por el Grupo VOZTELECOM en el año 2017 no pueden considerarse satisfactorios al haber experimentado una desviación negativa del 10% en la cifra de negocio y de un 50% en la cifra de EBITDA del ejercicio. Dicha desviación del presupuesto 2017 no ha permitido recuperar, como así estaba previsto, el retraso incurrido en la puesta en marcha del plan de expansión comercial tras la salida al MAB a mitad del 2016, por lo que las previsiones realizadas a finales del 2015 al respecto de los objetivos del 2018-2019 deberán ser reformuladas en base a la situación actual del negocio, por el déficit en la cartera de ingresos recurrentes generados hasta la fecha y por la menor capacidad de captación comercial disponible a cierre del ejercicio 2017, pero no por el modelo de negocio y producto que la sociedad ha desarrollado tras la salida al MAB.

En relación con los datos de cierre de ejercicio anticipados al mercado a través de hecho relevante del pasado 12 de diciembre del 2017, indicar que no se han producido variaciones significativas, al haber anticipado una desviación del 10% en la cifra de ingresos, así como su impacto en el margen bruto y EBITDA del ejercicio, resultando incluso una desviación menor del EBITDA anticipado.

Euros	2016	2017e	31.12.17	% Cmpl	2018 DIIM	2019 DIIM
Importe neto de la cifra de negocio	9.195.822	10.850.015	9.710.831	90%	15.364.695	20.070.615
Variación de existencias de prod.terminados y en curso de fabricación	31.100	82.624	15.451		108.664	129.003
Trabajos realizados por la empresa para su activo	588.272	596.576	609.944		613.405	620.707
Aprovisionamientos	(3.865.136)	(5.060.249)	(4.293.221)		(7.252.609)	(8.918.324)
Margen Bruto	5.950.057	6.468.966	6.043.004	93%	8.834.155	11.902.001
% Margen Bruto / Ventas	65%	60%	62%		57%	59%
Gastos de Personal	(3.178.400)	(4.017.375)	(3.689.993)	92%	(4.798.921)	(4.697.667)
Otros gastos de explotación	(2.073.717)	(1.926.203)	(2.095.706)	109%	(2.302.474)	(3.072.652)
EBITDA	697.941	525.388	257.305	49%	1.732.760	4.131.682

Nota: Respecto la tabla de previsión publicada en el DIIM en la sección 1.14 en la partida Variación de existencias y en curso de fabricación, se han identificado de forma separada las cantidades relativas a la variación de stock y a las del equipamiento depositado en las instalaciones del cliente para prestar el servicio, incorporándose esta última en la partida de 'Aprovisionamientos'. Las columnas 2018 DIIM y 2019 DIIM incorporan la previsión realizada en el proceso de salida al MAB.

En respuesta a esta situación, la sociedad deberá diseñar y ejecutar una nueva estrategia que permita a la compañía cumplir con los objetivos comunicados al mercado, y acercarse lo máximo posible a las cifras de negocio previstas para el 2019, de unos ingresos superiores a los 20 millones de euros y con un EBITDA superior a los 4 millones, siempre que ello no ponga en riesgo la continuidad del negocio ni vaya en contra de recuperar la rentabilidad de la compañía a medio plazo.

A este respecto, el Consejo de Administración celebrado en fecha 28 de marzo del 2018, aprobó por unanimidad la modificación del Plan de Negocio, con las magnitudes principales indicadas en la tabla que se adjunta más adelante, estableciendo como prioridad recuperar la rentabilidad mediante crecimiento orgánico en base a la capacidad y cobertura comercial actual de Puntos de Servicios y canal de distribución, que no ponga en riesgo la continuidad del negocio, asegurando la financiación de los costes de adquisición de clientes con la posición de tesorería y reposición de deuda bancaria.

La estrategia que seguir por tanto por la sociedad en los próximos ejercicios se basará en desarrollar

el crecimiento orgánico que la compañía pueda financiar, y destinando nuevos recursos de capital que la compañía pueda captar para impulsar el crecimiento de forma inorgánica a través de adquisiciones de compañías que aporten cartera de clientes, EBITDA y caja libre a la compañía. De este modo, los recursos captados generarán resultado en el corto plazo y de forma más eficaz que su aplicación en el modelo de crecimiento orgánico de la compañía.

Las nuevas previsiones de crecimiento orgánico establecidas por la compañía y aprobadas por el Consejo de Administración son las indicadas en la siguiente tabla, en la que se detalla para una mayor comprensión el componente recurrente de los ingresos de la sociedad, que son la base de su modelo de negocio y crecimiento futuro. En particular para el ejercicio 2018 se establece una cifra de ingresos de 10,5 millones de euros y un EBITDA de 1 millón, con un crecimiento del 8% respecto del 2017. La madurez de los Puntos de Servicio que iniciaron su actividad en 2017 así como la aplicación del canal de distribución en provincias con poca o nula presencia comercial, permitirá aumentar dicho crecimiento hasta el 18% en 2019 y 2020. Por otro lado, la compañía ejecutará un agresivo plan de reducción de costes en el ejercicio 2018, adecuando su estructura comercial y operativa al nuevo escenario de crecimiento orgánico y que le que permitirá alcanzar las cifras de EBITDA previstas.

Nuevo Plan de Negocio formulado por el Consejo de Administración

Miles de euros	2016	2017	2018e	2019e	2020e	2021e
Ventas cartera hasta 2016	9.196	8.451	7.183	6.465	5.819	5.237
Ventas altas 2017	-	1.260	1.695	1.440	1.296	1.167
Ventas altas 2018	-	-	1.634	2.364	2.009	1.808
Ventas altas 2019	-	-	-	2.196	3.003	2.553
Ventas altas 2020	-	-	-	-	2.549	3.524
Ventas altas 2021	-	-	-	-	-	1.991
Ventas altas 2022	-	-	-	-	-	-
Ventas netas	9.196	9.711	10.512	12.465	14.676	16.279
Aumento ventas	+1,0%	+5,6%	+8,2%	+18,6%	+17,7%	+10,9%
EBITDA	799	326	1.018	1.897	2.507	2.822
<i>Sobre ventas</i>	8,7%	3,4%	9,7%	15,2%	17,1%	17,3%
Resultado del ejercicio	(884)	(1.470)	(792)	48	495	757

Nota: El EBITDA de la tabla incorpora las subvenciones de inmovilizado no financiero.

Tras la aprobación del nuevo Plan de Negocio orgánico de la compañía para 2018-2021, el Consejo celebrado el pasado 13 de abril del 2018, aprobó un nuevo plan de financiación de hasta 1,7 millones de euros mediante una emisión de bonos convertibles, que serán suscritos por dos de los principales accionistas de la compañía, destinado a financiar potenciales adquisiciones de compañías que permitan a la sociedad aumentar su tamaño y rentabilidad más allá del plan de negocio orgánico establecido. Dicha operación de financiación ha sido comunicada al mercado mediante hecho relevante el pasado 13 de abril y a fecha de hoy ya se han firmado los 'term sheets' con los inversores.

Será pues a través una estrategia de crecimiento inorgánico, sumada al propio crecimiento natural de la compañía, en un mercado de creciente penetración de los servicios de comunicaciones en la nube, que VozTelecom continuará liderando dicho segmento de mercado durante los próximos años, hasta convertirse en el operador de comunicaciones de referencia de las pequeñas y medianas empresas en España. En consecuencia, la compañía informará al mercado oportunamente del avance en su estrategia de crecimiento inorgánico. Asimismo, la compañía continuará con su política de comunicación de resultados trimestralmente, adjuntos al presente informe el primer trimestre del 2018.

III.- Avance resultados no auditados primer trimestre 2018

Se adjuntan en el presente anexo un avance de los resultados financieros no auditados del primer trimestre del ejercicio 2018, y su comparación con el mismo período del año anterior, destacando un aumento superior al 8% de los ingresos netos y un EBITDA de 124 mil euros, frente a los 35 mil euros del año anterior, cifras que confirman la tendencia de la compañía de recuperar rentabilidad iniciada el último trimestre del ejercicio anterior, siendo el EBITDA acumulado a cierre del tercer trimestre del 2017 (comunicado el 12 de diciembre) de 123 mil euros, cantidad que ya se ha alcanzado en el primer trimestre del 2018. La evolución hasta la fecha, junto a las medidas de reducción de costes ya ejecutadas el primer trimestre y las previstas en los próximos meses, permitirán seguir aumentando el EBITDA de forma constante, con el objetivo de alcanzar los 1,018 miles de euros del presupuesto.

En cuanto a los ingresos, hay que destacar que, por la naturaleza recurrente y creciente del negocio, si proyectamos repetir como mínimo la misma cifra de ingresos los próximos trimestres, se alcanzaría un importe anualizado de 10,386 miles de euros, el 98,8% del presupuesto de ingresos para el ejercicio establecido en 10,512 miles de euros, lo cual indica un elevado grado de probabilidad de alcanzar el objetivo de ingresos del ejercicio.

GRUPO VOZTELECOM	31/03/2018	31/03/2017	Variación interanual
Cifras en (€)			
Importe neto de la cifra de negocio	2.596.612	2.395.418	8,40%
Var. Facturación		5,38%	
Var.de existencias de productos terminados y en curso fabricación	-106.515	22.092	-582,15%
% s/Ventas	-4,10%	0,92%	
Trabajos realizados por la empresa para su activo	142.505	154.050	-7,49%
% s/Ventas	5,49%	6,43%	
Aprovisionamientos	-1.117.155	-1.086.413	2,83%
% s/Ventas	43,02%	45,35%	
MARGEN BRUTO	1.515.446	1.485.147	2,04%
% s/Ventas	58,36%	62,00%	
Gastos de personal	-848.737	-930.726	-8,81%
% s/Ventas	32,69%	38,85%	
Otros gastos de explotación	-542.692	-519.126	4,54%
% s/Ventas	20,90%	21,67%	
EBITDA	124.018	35.294	251,39%
% s/Ventas	4,78%	1,47%	
Amortización del inmovilizado	-431.978	-402.202	7,40%
Imputación subvenciones inmovilizado no financiero y otras	11.799	16.887	
EBIT	-296.161	-350.021	-15,39%
% s/Ventas	-11,41%	-14,61%	
Resultado financiero	-18.797	-20.582	-8,67%
Participaciones de sdes. Puestas en equivalencia	0	0	
EBT	-314.958	-370.603	-15,01%
Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00	
BENEFICIO NETO	-314.958	-370.619	-15,02%
% s/Ventas	-12,13%	-15,47%	

En cuanto a las partidas del balance a cierre del primer trimestre del 2018, destacamos en la evolución del activo una reducción de 106 mil euros en las existencias, consecuencia de las altas de nuevos clientes captados en el período y a los que se ha enviado material para prestar el servicio. Así mismo se aprecia una reducción de efectivo de 694 miles de euros, debido principalmente a la amortización de los vencimientos de la deuda y a comisiones de captación de los nuevos clientes.

GRUPO VOZTELECOM		31.03.2018	31.12.2017
ACTIVO			
ACTIVO NO CORRIENTE		5.099.322	5.095.141
	% Activo	76%	76%
Inmovilizado intangible		2.954.740	2.951.850
Desarrollo		1.887.939,01	1.922.757
Patentes, licencias, marcas y similares		5.919,65	2.773
Aplicaciones informáticas		13.177,07	18.465
Otro inmovilizado intangible		1.044.664,23	1.004.816
Fondo Comercio consolidación		3.040	3.040
Inmovilizado material		1.806.446	1.795.619
Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material		1.806.446	1.795.619
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo		15.561	15.561
Participaciones puestas en equivalencia		15.561	15.561
Otras inversiones		0	0
Inversiones financieras a largo plazo		135.670	145.207
Instrumentos de patrimonio		10.000	10.000
Otros activos financieros		125.670	135.207
Activos por impuesto diferido		186.905	186.905
ACTIVO CORRIENTE		1.590.212	2.331.137
	% Activo	24%	35%
Existencias		152.129	258.683
Comerciales		152.129	258.683
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar		546.240	490.704
Cientes por ventas y prestaciones de servicios		335.528	271.926
Cientes empresas del grupo y asociadas		160.605	155.983
Otros deudores		17.314	1.522
Personal		27.317	14.999
Activos por impuesto corriente		5.476	46.275
Inversiones financieras a corto plazo		405.461	405.461
Otros instrumentos de patrimonio		229.363	229.363
Derivados		2.023	2.023
Otros activos financieros		174.075	174.075
Periodificaciones a corto plazo		105.836	101.926
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes		380.546	1.074.362
TOTAL ACTIVO		6.689.535	7.426.278

Al respecto del endeudamiento bruto de sociedad, éste se ha reducido en 324 mil euros respecto del cierre del ejercicio del 2017, habiendo destinado caja al servicio de la deuda. No obstante, y con el objeto de poder asegurar la continuidad del negocio y poder financiar su crecimiento orgánico, la sociedad mantiene actualmente conversaciones avanzadas con las entidades financieras acreedoras

para acomodar los futuros plazos de amortización a los niveles de generación de margen y EBITDA establecidos en el Plan de Negocio, mediante un acuerdo marco entre las diferentes entidades bancarias, así como con las entidades públicas que concedieron créditos para proyectos I+D, lo que permitirá reducir de forma relevante durante el actual y próximos ejercicios las necesidades de caja al servicio de la deuda.

Adicionalmente al acuerdo de financiación para crecimiento inorgánico, la sociedad ha cerrado durante el primer trimestre del año una línea de renting de hasta 500 mil euros para financiar los equipos a suministrar a los clientes, a la vez que tiene previsto firmar con una nueva entidad acreedora un vehículo de 'venture finance' por un importe de 500 mil euros, que se materializará una vez firmado el acuerdo marco con las entidades financieras, y que permitirá financiar circulante así como costes de adquisición de clientes del ejercicio.

Con ambas operaciones se cubrirán las necesidades de financiación del ejercicio establecidas en el presupuesto, que junto al acuerdo marco, dan respuesta al riesgo de *"incertidumbre material relacionada con la Empresa en Funcionamiento"* identificado en la opinión e informe de auditoría del ejercicio 2017. Adicionalmente la materialización de futuras operaciones de crecimiento inorgánico para las que ya se cuenta con la financiación comprometida, permitirá a la sociedad consolidar su estructura financiera y continuar con el proyecto de alcanzar a medio plazo una posición de líder del mercado de las comunicaciones para la pequeña y mediana empresa en España.

En Cerdanyola, 27 de Abril 2018

VOZTELECOM OIGAA360 S.A.

Xavier Casajoana Mogas
Consejero Delegado

IV.- Informe sobre la estructura y sistema de control interno de VozTelecom para el cumplimiento de las obligaciones de información de mercado

VOZTELECOM OIGAA360 S.A., en lo sucesivo VozTelecom, dispone de una estructura organizativa que permite cumplir con las obligaciones informativas que establece el Mercado Alternativo Bursátil, en lo sucesivo MAB, en su circular 15/2006, apartado Segundo, incluyendo un adecuado sistema de control interno de la información financiera.

La estructura de la compañía ha sido actualizada desde el punto de vista orgánico y funcional a principios del año 2018, con la integración de la Dirección Técnica en la Dirección de Operaciones, así como una reorganización del equipo comercial, para adecuar su actividad a la estrategia comercial de Puntos de Servicio y distribución especializada iniciada en 2016. Adicionalmente a los cambios organizativos, el sistema de control interno ha sufrido cambios menores, resultado de la nueva organización, si bien sigue manteniendo la operativa descrita en la información aportada con anterioridad al mercado.

1.- Organigrama de VozTelecom

VozTelecom se estructura en dos unidades de negocio, la Dirección Comercial y la Dirección de Operaciones y Atención al Cliente, con otras dos unidades de soporte al negocio como son la Dirección Financiera y la Dirección de Desarrollo & I+D. A su vez, la Dirección de Marketing es un área estratégica y de apoyo a la Dirección Comercial y de Operaciones, que se encuentra en la actualidad bajo la dirección funcional y orgánica del Director General.



- La **Dirección de Operaciones y Sistemas**, tiene como principal objetivo garantizar la correcta prestación de los servicios al cliente, mantenimiento de la cartera viva, alcanzar niveles óptimos de satisfacción del usuario que redunden en unos elevados niveles de retención, a la vez que desarrolla campañas comerciales para incrementar el nivel de contratación de servicios por parte de los clientes existentes. Así mismo, gestiona todas las peticiones de posventa y soporte técnico solicitadas por los clientes, en colaboración estrecha con el canal de distribución, siendo también los responsables de las certificaciones técnicas del canal. En el presente ejercicio ha integrado los equipos de ingeniería y explotación de red y sistemas, para de este modo alinear su actividad a la del resto de la compañía.
- La **Dirección Comercial** tiene como principal objetivo la captación de nuevos clientes a través del desarrollo de los diferentes canales de distribución indirectos y también la gestión comercial de los Puntos de Servicio, diseñando y ejecutando tanto las estrategias de generación de demanda, captación como fidelización y apoyo de los diferentes tipos de

distribuidores. Este ejercicio ha reorganizado sus recursos para atender de forma más eficaz al canal a través de agentes comerciales telefónicos, que configuran el BOC (back office comercial).

- c. La **Dirección de Marketing y Comunicación**, de forma transversal a las dos unidades de negocio, desarrolla la estrategia de posicionamiento y comunicación de la Compañía, liderando los proyectos de diseño, implementación y lanzamiento de nuevos servicios en el mercado, contando con el apoyo de las dos áreas de negocio.
- d. La **Dirección de Desarrollo e I+D** tiene como principal objetivo el diseño e implementación de las aplicaciones de soporte al negocio como son el CRM comercial, las aplicaciones de provisión de servicio y las de facturación, así como el desarrollo de las diferentes aplicaciones que forman parte del servicio destinadas al usuario final, como pueden ser los portales de configuración de usuario u otras aplicaciones ligadas al servicio de telefonía.
- e. La **Dirección Financiera** tiene como principales objetivos la llevanza de la contabilidad, el cobro a clientes, seguimiento presupuestario, y la gestión de inventarios y compras. Es responsable también de los procesos de conciliación con proveedores, generación y reporting de la información financiera a comunicar al mercado, así como del cumplimiento de normas legales y administrativas del sector, como puede ser la ley de protección de datos y los reglamentos en materia de los servicios de telecomunicaciones.

2.- Organización y control interno en VozTelecom

Los departamentos citados son los productores de la información necesaria para establecer y validar los estados financieros mensuales.

A primeros de mes, el Sistema de Información de 'billing' de la compañía operado por el Departamento de Sistemas de Información, cuyo Director es Ginés Gómez, consolida toda la información diaria de uso de la red (CDRs de llamadas y datos) con la que se realizan los procesos automáticos de generación de facturas. Dichos procesos contemplan de forma automática reglas de negocio para detectar desviaciones relevantes en las facturas de los clientes con respecto a meses anteriores con el objetivo de identificar en su caso, posibles incidencias en la facturación. Dicho análisis se realiza de forma individualizada por cada uno de los clientes en base a su histórico. El sistema de 'billing' ha sido desarrollado internamente por la Sociedad.

La responsabilidad de generación de los CDRs de llamadas y datos de uso de la red es del Departamento de Operaciones y Sistemas, cuyo Director es Oriol Font, quienes garantizan el correcto funcionamiento de los sistemas de autenticación, 'accounting' y control de riesgo en tiempo real del uso de la red por parte de los clientes. Dicho departamento es también responsable de la correcta ejecución y verificación de los ciclos de facturación mensuales a los clientes finales, así como del envío de las facturas por los servicios prestados, realizando los muestreos adecuados así como validando que los cambios en productos y tarifas realizados en el mes anterior se han aplicado correctamente, garantizando de este modo que las facturas emitidas cada mes son conformes a los servicios contratados y uso realizado por los clientes. En el caso de que se detecten errores en el proceso de verificación y muestreo, éstos son gestionados por cada área aplicando correcciones adecuadas a las facturas emitidas.

Tras la emisión de las facturas, éstas generan los ficheros automatizados de facturación por producto (en todo su nivel de escandallo) y cliente, así como los ficheros de remesas bancarias que serán incorporados todos ellos en el sistema ERP de la Sociedad, actualmente UNIT4-Ekon. El ERP es operado por el Departamento de Finanzas, cuyo Director es Josep María Gual. Dicha unidad, tiene la responsabilidad de consolidación de las cuentas de la compañía en cuanto a ingresos y gastos, que de forma mensual son reportados en los diferentes modelos y formatos de cuentas de gestión con los que opera la compañía. De forma trimestral se generan los estados consolidados del Grupo en formatos de cuentas anuales para ser reportados al Consejo de Administración.

Una vez disponible el cierre mensual en sus formatos de gestión, éste es revisado y validado por el

Consejero Delegado de VozTelecom, Xavier Casajoana, para ser elevado a discusión al Comité de Dirección quien una vez analizado lo completa con indicadores clave (KPIs) de la compañía en sus diferentes áreas, a la vez que realiza el correcto seguimiento del presupuesto del año, determinando aquellas acciones necesarias a acometer en el futuro para el correcto cumplimiento del mismo.

El Departamento de Finanzas es responsable de la evaluación de los proyectos de inversión, compras y políticas de gestión de stocks, así como de los procesos de conciliación con los 'carriers' en cuanto al consumo de tráfico de voz/datos, y por el alquiler de circuitos, procesos críticos que aseguran que los consumos facturados por los 'carriers' se corresponden con el uso real realizado por los clientes finales de VozTelecom. La unidad de finanzas también desarrolla toda la gestión y operativa relativa al pago de impuestos y participa activamente con el departamento de marketing en el desarrollo y actualización de los modelos de coste de los servicios.

Así mismo, desarrolla los procesos de gestión de nóminas y pago de las mismas tras las validaciones oportunas realizadas por los diferentes Directores, contando con el apoyo de una gestoría externa para la confección de las nóminas y comunicación con la Seguridad Social.

De forma complementaria a los estados financieros, el Departamento de Ventas (Comercial), cuyo Director es Stephane Quinnez, desarrolla de forma mensual los cuadros de seguimiento comercial de las ventas por producto y canal, aportando al Comité de Dirección la información comercial precisa para la correcta toma de decisiones y seguimiento del presupuesto del año, así como de las actividades de generación de demanda realizadas para generar oportunidades de venta al canal.

Asimismo, el Director de Operaciones y Sistemas, cuyo Director es Oriol Font, desarrolla de forma mensual los cuadros de seguimiento de las actividades de atención al cliente, con seguimiento pormenorizado de los diferentes indicadores de calidad de servicio así como un análisis profundo de los índices de baja y motivos, para establecer las estrategias y planes de retención y mejora operativa futuros.

El Consejero Delegado, lidera de forma anual el proceso de desarrollo del presupuesto del año, con la participación de la unidad de Finanzas, en especial del Director Financiero, involucrando al resto de los Directores, aportando al Consejo de Administración las previsiones financieras para los siguientes tres ejercicios de forma anual. El proceso de desarrollo del presupuesto contempla también un análisis detallado de los modelos de coste de los productos, los ingresos esperados y rentabilidad de los productos de cartera así como las previsiones de captación de nuevos clientes a través de los diferentes canales y políticas comerciales establecidas, buscando la mejora de los ratios financieros de la Sociedad de forma anual, en base a la estrategia definida por el Consejo de Administración según el Plan Estratégico.

De forma complementaria a los estados financieros en formatos de gestión y en formatos de cuentas anuales, los Directores desarrollan de forma mensual diferentes cuadros de seguimiento de presupuesto y KPIs de sus respectivas unidades, que son aportados y analizados en el Comité de Dirección que se reúne de forma quincenal, información que será elevada al Consejo de Administración cuando sea preciso.

De forma anual, la compañía desarrolla un proceso de auditoría de los estados financieros del ejercicio con un auditor externo, así como una auditoría parcial de los estados del primer semestre, informes que son sometidos al análisis y aprobación del Comité de Auditoría de VozTelecom, formado por tres consejeros.

VozTelecom, al contar desde hace varios años en su accionariado con socios financieros de capital riesgo, ha establecido unos procesos de desarrollo de información de negocio y estados financieros muy sólidos, en formato, profundidad y tiempos de entrega, que permiten a la dirección conocer en todo momento la evolución del negocio tanto en lo referente a los aspectos operativos como financieros.

3.- Cumplimiento de la información exigible por parte del MAB

En el punto anterior, se detallan los procedimientos para la elaboración de la información financiera así

como los controles internos establecidos, información que será tratada, completada y comunicada según se establece en las Circulares del MAB.

3.1.-En cuanto a la información periódica semestral y anual

Se establece en la compañía un grupo de trabajo formado por el Director Financiero, el Consejero Delegado y el Presidente del Comité de Auditoría quienes en los plazos establecidos desarrollarán y elevarán al Consejo de Administración la información que de forma periódica y en los plazos establecidos en la circular deba remitirse al MAB.

La información financiera periódica de VozTelecom se elaborará de acuerdo con los mismos principios, criterios y prácticas profesionales que los utilizados para la elaboración de las cuentas anuales, asegurando la transparencia en la transmisión al mercado de la actividad y los resultados de la misma. Será el Consejo de Administración el responsable frente al mercado de la elaboración y comunicación de toda información financiera de la Sociedad, según se detalla en el Reglamento Interno de Conducta aprobado por el Consejo de Administración de VozTelecom.

3.2.-En cuanto a la información relevante y otra de interés para los inversores

Se establece en la compañía un grupo de trabajo formado por el Presidente del Consejo de Administración, el Consejero Delegado y uno de los Consejeros Independientes, quienes velarán en todo momento por identificar, contrastar y en su caso notificar al Asesor Registrado en un primer momento, y en su caso al MAB, toda aquella información que sea considerada relevante y de interés para los inversores de la compañía, como mínimo en el ámbito identificado las circulares del MAB, así como otras fuera de dicho ámbito y que la Sociedad pudiera considerar necesario de comunicar y que pondrá en consideración del Asesor Registrado.

Se considerará 'Información Relevante' toda aquella información cuyo conocimiento pueda afectar razonablemente a un inversor para adquirir o transmitir valores o instrumentos financieros y, por tanto, pueda influir de forma sensible sobre su cotización en un mercado secundario o sistema organizado de contratación.

VozTelecom mantendrá un registro de toda aquella información que se remita al mercado, así como también mantendrá una lista de correo electrónico en la que cualquier inversor o potencial inversor podrá registrarse para recibir la 'newsletter corporativa' donde se incorporarán dichas informaciones cuando éstas sean comunicadas al mercado.

La responsabilidad del registro y emisión de la 'newsletter corporativa' será del Departamento de Comunicación con la supervisión directa del Consejero Delegado quien autorizará cada uno de los envíos. Como se ha indicado la Dirección de Marketing y Comunicación se encuentra en la actualidad bajo la dirección funcional y orgánica del Director General y Consejero-Delegado. Este procedimiento garantiza de forma adecuada que VozTelecom pueda hacer que coincidan:

- a. La información relevante que se publica en la página web de la Compañía y la información remitida al Mercado.
- b. La información que se difunda en las presentaciones con la comunicada al Mercado.
- c. Las declaraciones realizadas por los representantes de la empresa a los medios de comunicación y la información comunicada al Mercado.

3.3.-En cuanto a otras informaciones

VozTelecom comunicará al mercado y según los medios de difusión establecidos al efecto cualquier información de las previstas en el apartado Tercero de la Circular 15/2016 del MAB relativas a:

- Participaciones significativas
- Operaciones realizadas por administradores y directivos
- Pactos parasociales
- Operaciones societarias
- Previsiones o estimaciones de carácter numérico

3.4.-Difusión de la información

El Consejero Delegado de VozTelecom será el responsable de comunicar proveyendo al Asesor Registrado de la información que es requerida por el MAB según la circular, en copia al Secretario del Consejo de Administración, quien velará, éste último por el correcto cumplimiento de los plazos establecidos en las Circulares del MAB.

Por otro lado, en la página web de VozTelecom (www.voztele.com), en la sección correspondiente a 'INVERSORES' se incluirá la misma información que el MAB publique en su propia web, acorde a lo indicado en sus Circulares.

Adicionalmente y como se ha indicado en el punto 3.2, VozTelecom informará vía una 'newsletter corporativa' a los interesados, de toda aquella información pública remitida al MAB de forma que los inversores interesados reciban notificación puntual de cualquier información pública emitida por la Sociedad. La suscripción a esta 'newsletter' será pública y gratuita, manteniendo la Sociedad el registro de los correos electrónicos suministrados para poder enviar dicha 'newsletter corporativa', que podrá incluir también y sin limitación, cualquier otra información del ámbito de la Sociedad y que pueda ser considerada de interés para los accionistas fuera de los términos indicados en la Circular.

3.5.-Reglamento Interno de Conducta de VozTelecom en materias relacionadas con el mercado de valores

Por último, VozTelecom dispone de un Reglamento Interno de Conducta ajustado a lo previsto en el artículo 225.2 del Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores) que podrá ser consultado en la página web de la VozTelecom (www.voztele.com).

Dicho Reglamento es de aplicación no sólo a los miembros del Consejo de Administración de VozTelecom, los directivos de la compañía, el personal de la Dirección Financiera y al departamento de relación con inversores y otros empleados que desarrollen su trabajo en áreas relacionadas con el mercado de valores o que tengan acceso información privilegiada o relevante, sino también a terceros que transitoriamente colaboren con VozTelecom en alguna operación y tengan acceso a dicho tipo de información.

En síntesis, VozTelecom cuenta con los procesos, personas y reglamentos internos que permiten cumplir con las obligaciones informativas que establece el MAB, incluyendo un adecuado sistema de control interno de la información financiera suministrada.

En Cerdanyola, 27 de Abril 2018

VOZTELECOM OIGAA360 S.A.

Xavier Casajoana Mogas
Consejero Delegado

V.-Informe de auditoría 2017 de la Sociedad

VI.-Estados Financieros Consolidados a 31.12.2017

VII.-Estados Financieros Individuales 2017 de la Sociedad Dominante

VII.-Fichero Excel de los estados financieros consolidados a 31.12.2017