



**FORO MEDCAP 2019**  
Madrid, 29-30 de Mayo 2019



FROST & SULLIVAN

BEST  
**2018** PRACTICES  
AWARD

SPANISH HOSTED IP TELEPHONY AND UCAAS  
ENTREPRENEURIAL COMPANY OF THE YEAR AWARD

## Presentación a Inversores



**Xavier Casajoana**  
CEO & Co-Founder

**MAB**  
MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

## COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE

---

### HECHO RELEVANTE

En cumplimiento con lo dispuesto 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 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, y según la Circular 6/2018 del Mercado Alternativo Bursátil (en adelante “MAB”) sobre información a suministrar por Empresas en Expansión.

Con motivo de la presentación a realizar en el marco del Foro MEDCAP 2019, así como por las reuniones que VOZTELECOM tendrá con accionistas de la Compañía e inversores potenciales durante los días 29 y 30 de mayo en Madrid, y con objeto de informarles de primera mano sobre la evolución de la Compañía y resultados del primer trimestre del 2019, a continuación se adjunta la presentación corporativa que será empleada.

Cerdanyola del Vallès, 29 de mayo de 2019

**Xavier Casajoana**

Consejero Delegado

VOZTELECOM OIGAA360, S.A.

El presente documento ha sido elaborado por VozTelecom Oigaa360 SA. ("VozTelecom", o la "Sociedad") únicamente para su uso informativo, por lo que no podrá ser divulgado o utilizado por ninguna persona o entidad para una finalidad distinta a la anteriormente referida sin en consentimiento previo, expreso y por escrito de la Sociedad.

Este documento se basa en la información pública disponible y/o en datos aportados por la Sociedad. Este documento no constituye una oferta pública o invitación a la compra, venta o suscripción de acciones o cualquier otro tipo de valores, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley del Mercado de Valores (texto refundido aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre), en el Real Decreto 5/2005, de 11 de marzo y/o el Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, con sus respectivas modificaciones y normativa relacionada. Esta comunicación no constituye una oferta de valores ni una solicitud de oferta para vender o comprar valores, ni tendrá lugar ninguna venta de valores en ninguna jurisdicción en la que dicha oferta, solicitud o venta pudiera ser ilegal con carácter previo al registro o calificación bajo las leyes de valores de alguna de esas jurisdicciones.

Este documento puede contener proyecciones, previsiones o estimaciones futuras basadas en expectativas, pronósticos e hipótesis actuales sobre acontecimientos futuros que, dada su naturaleza, no suponen una garantía de desempeño futuro y llevan implícitos hipótesis, riesgos e incertidumbres, conocidos y no conocidos, referentes al Grupo VozTelecom y sus inversiones, incluyéndose entre otras cosas, el desarrollo de su negocio, su plan de crecimiento, las tendencias en su sector, desembolsos de capital u adquisiciones futuras. En vista de estos riesgos, incertidumbres e hipótesis, las proyecciones, previsiones o estimaciones futuras podrían no cumplirse, con la posibilidad de que los resultados, el rendimiento o los logros reales difieran significativamente de los resultados, rendimiento o logros futuros expuestos o sobreentendidos en este documento.

Dichos riesgos e incertidumbres incluyen aquellos que se identifican en los documentos remitidos por la Sociedad al Mercado Alternativo Bursátil. Salvo en la medida que lo requiera la ley o normativa aplicable, la Sociedad no se compromete a hacer públicas, actualizar o revisar estas previsiones, proyecciones, estimaciones o circunstancias futuras, ni siquiera si la experiencia de futuros acontecimientos o circunstancias, incluyendo sin limitación cualquier cambio en el negocio de la Sociedad o en su estrategia de adquisiciones, revelan claramente que la evolución proyectada de los negocios, condiciones o eventos expresa o implícitamente mencionados en este documento no se llevarán a cabo. Este documento puede contener información resumida o no revisada, auditada ni verificada por terceras partes independientes, incluyendo los auditores de cuentas de la Sociedad. En este sentido, dicha información está sujeta a negociación, cambios y modificaciones y debe ser leída en su conjunto, considerando asimismo el resto de la información disponible al público, incluyendo si fuera necesario, cualquier otro documento publicado por la Sociedad en el futuro.

Como consecuencia de todo lo anterior, ni la Sociedad ni las sociedades del Grupo VozTelecom, ni sus respectivos directivos, ejecutivos, personal, consultores o asesores (conjuntamente, sus representantes) formulan u otorgan manifestación o garantía alguna, explícita o implícita, sobre la precisión, concreción o integridad de la información o afirmaciones incluidas en este documento, y en particular, acerca de la materialización futura de las previsiones, proyecciones, estimaciones o circunstancias de futuro contempladas en este documento. Ni la Sociedad ni ninguno de sus representantes serán responsables de ningún daño que pudiera derivarse del uso del presente documento o de la información que el mismo contiene.

## SOBRE VOZTELECOM

- VOZTELECOM nace en 2003 con el objetivo de convertirse en un player líder en el mercado nacional como proveedor de servicios de comunicaciones en la nube para PyMes. Desde 2014 opera como OMV. La Sociedad salió a cotizar al MAB en julio de 2016.
- La Compañía pertenece al sector de las ‘Unified Communications as a Service’ (UCaaS), naciendo para hacer frente a la demanda no satisfecha por los grandes empresas de telecomunicaciones en el mercado de PyMes, en el marco de la digitalización empresarial.
- VOZTELECOM ofrece servicios de telefonía fija, móvil y banda ancha con centralita virtual a más de 5.000 clientes a través de su red de distribuidores, Partners y 15 Puntos de Servicio.
- En España solo existen una docena de empresas que ofrecen servicios de UCaaS con una facturación superior a los €2M, y por encima de €6M únicamente cuatro, una es VOZTELECOM.
- Los productos y servicios de VOZTELECOM permiten a las PyMes ahorrar en sus costes de telecomunicaciones de forma integral – telefonía fija, móvil y banda ancha – e integrar servicios de valor añadido como la centralita virtual, junto a un servicio de soporte al usuario y una venta profesional y de proximidad.
- El segmento de comunicaciones en la nube para PyMes empieza una nueva ola de crecimiento y consolidación en Europa. VOZTELECOM desde su posición actual de liderazgo es el candidato a liderar dicha consolidación en España.

## VOZTELECOM AT A GLANCE



**Sector UCaaS**  
*(Unified Communications as a Service)*



**Clientes**  
**+5.000**



**Usuarios conectados**  
**+40.000**



**Puntos de Servicio y Partners**  
**15 PS y +100 Partners y Distribuidores**



**NPS 58 y 8.8 Índice Satisfacción**  
**(Media/m 2018 de Net Promoter Score)**

(\* ) ‘telco’ significa de forma abreviada operador de telecomunicaciones

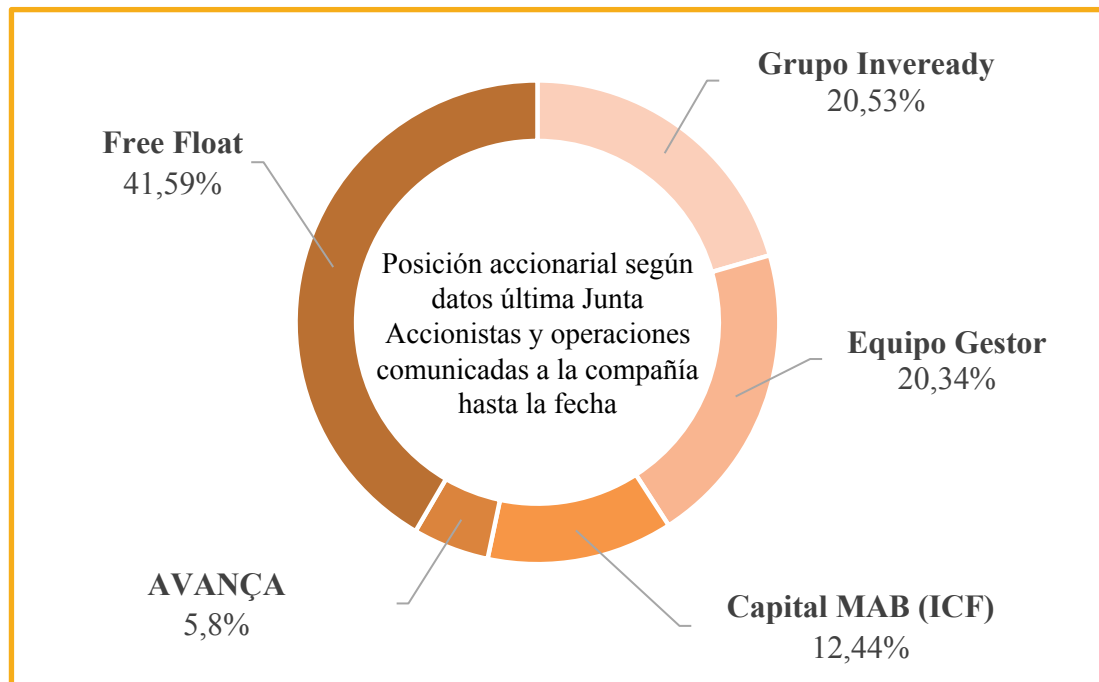
(\* ) ‘UCaaS’ significa Comunicaciones Unificadas como Servicio

# Estructura Accionarial y Consejo Administración

Equipo directivo, consejo y accionistas con reconocida experiencia telco



## Distribución accionarial



### Xavier Casajoana (CEO & Marketing Director)



Ingeniero en informática por la UPC. Diplomado en Dirección de Organización & Sistemas de Información por la UPF-IDEC. Máster en Business & Technology por la Universidad Ramón Llull, Programa de Dirección de Marketing en ESADE y PDG por el IESE. Fue Director de servicios a empresas y posteriormente CEO de la filial española de TISCALI (empresa italiana proveedora de Internet y telecomunicaciones en más de diez países), tras varios años en el sector del software ERP.

## Consejo de Administración

Josep Garriga  
(Presidente)



X. Casajoana  
(CEO)



Víctor R. de Alda  
(Independiente)



Sara Sanz  
(Inveready)



Jordi Bellobí  
(Independiente)



M<sup>a</sup> Antonia Otero  
(Independiente)



Emili Gómez  
(ICF)



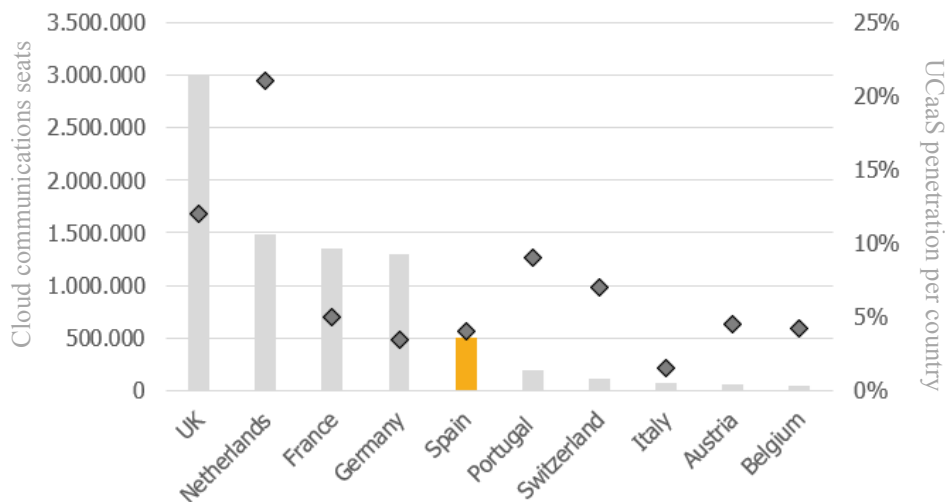
## Sector en crecimiento

Una aproximación al mercado 'UCaaS' en España



- En España hay unos 720k usuarios UCaaS, con un crecimiento del 17% en 2018 y VOZTELECOM opera 40k (5.5% share).
- Cavell estima una penetración UCaaS del 5% en España, resultando unas 25k compañías en el segmento de 3 a 99 empleados. Dicha penetración alcanzará un 17% en 2023 según Cavell Group.
- VOZTELECOM ofrece UCaaS a 5.000 PyMes, lo que significa un 20% de cuota de mercado en dicho segmento. VOZTELECOM aspira a mantener su cuota de mercado en 2022 con 15k PyMes, multiplicando por tres su cartera actual.
- Países como Reino Unido cuentan con seis veces más usuarios que en España. Cavell estima que España será el cuarto país de Europa en crecimiento UCaaS en los próximos cuatro años.

- En España ninguno de los cuatro operadores dominantes está especializado únicamente en el segmento de la PyMe.
- Con más de 500 mil empresas de 2 a 99 empleados, en los próximos cinco años se estima que 200.000 empresas renovarían su centralita telefónica.
- En el proceso comercial VozTelecom compite con los cuatro grandes operadores y es en muy pocos casos que se encuentra compitiendo con otras compañías similares del segmento 'UCaaS'.
- Existen una docena de compañías en el segmento 'UCaaS' en España, en su gran mayoría con ingresos inferiores a los 6M€.



(\*) Datos de penetración UCaaS : [www.cavellgroup.com](http://www.cavellgroup.com)



# Performance indicadores de negocio en 2018

Un sólido crecimiento de los KPIs de negocio



## 2018 GROWTH / 2017



**+13%**

Extensiones centralita en la nube



**+35%**

Líneas móviles activas



**+8%**

Ingreso por cliente/año (ARPC)



**+54%**

Accesos FTTH activos

## 2018



**58 NPS** (sobre 100)

Media mensual índice recomendación



**8.8 SATC** (sobre 10)

Media mensual índice satisfacción cliente



**<1% MRC**

Pérdida ingresos recurrentes mensual



**+1.565**

Accesos a Internet activados



**+3.302**

Líneas fijas netas portadas



**+1.082**

Líneas móviles netas portadas

\***ARPC**: Average Revenue per Customer - **NPS**: Net Promoter Score - **MRC**: Monthly Revenue Chun

# Servicios en la nube para empresas

Una propuesta de telecomunicaciones de alto valor añadido



## Portfolio de servicios de VozTelecom

### CENTREX



- **CENTREX** es una solución integral de centralita virtual, telefonía fija, telefonía móvil, banda ancha de alta velocidad (FTTH) y fax-to-mail única en el mercado bajo un único plan tarifario con integración F/M.

### DIRECT



- **DIRECT** es un servicio de telefonía fija para centralitas físicas bajo tecnología IP (sip-trunk), que integra el acceso de banda ancha de alta velocidad (FTTH) para aquellas empresas que todavía no han adoptado las soluciones de centralita virtual.

### CONNECT



- **CONNECT** es el servicio de acceso a Internet de banda ancha que garantiza la calidad de las comunicaciones de voz, ofreciendo diferentes tecnologías de acceso según disponibilidad: FTTH, xDSL.

### MEETING & BOX



- **MEETING** es un servicio de videoconferencia profesional en la nube para que las empresas puedan realizar reuniones de trabajo con múltiples asistentes conectados a Internet, de forma fácil, segura, económica y con calidad de imagen y sonido HD.
- **BOX** es un servicio de copia de seguridad gestionada en la nube, que permite a las empresas garantizar la continuidad del negocio frente a desastres o incidentes en su almacenamiento local.

## Ventajas competitivas de VozTelecom

- ✓ VOZTELECOM ofrece una propuesta diferencial integrando bajo una única solución: telefonía fija y móvil, internet de banda ancha, centralita virtual, videoconferencia y fax-to-mail.
- ✓ Los beneficios que proporcionan los servicios de VOZTELECOM son los siguientes.
  - Mayor convergencia de las comunicaciones (fijo-móvil) en la empresa y una mayor flexibilidad y movilidad al usuario.
  - Ahorro de costes en las comunicaciones de la empresa.
  - Soporte al usuario 24/7 y atención al cliente profesional.
  - Presencia local a través de Puntos de Servicio y una amplia red de distribución especializada y muy próxima al cliente.
- ✓ Índices de satisfacción y NPS muy superiores a la media del sector, con personal propio de soporte y atención al cliente.
- ✓ Con un servicio de 'SIP-Trunk' para distribuidores de centralitas tradicionales, como primera etapa de la migración a UCaaS.
- ✓ Tecnología propia y capacidad de I+D con productos premiados internacionalmente, como es la integración en Gmail de Google.
- ✓ Más de 15 años liderando el mercado de la telefonía IP en España, con una oferta diseñada para las PyMes.





# Servicios en la nube para empresas

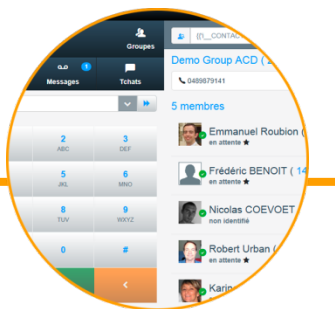
CENTREX, la centralita virtual sin límites



## MY CENTREX

### Gestión personal y completa de la extensión

- Gestión de la extensión del usuario en cualquier momento y lugar.
- Disponible para todos los puestos fijos y móviles.
- Formato web (PC's, dispositivos móviles) y ejecutable (Win/Mac).
- Agenda de contactos corporativos y personales.
- Registro de llamadas. Captura y configuración desvíos.
- Buzón de voz y mensajería instantánea.
- Configuración terminales del usuario.
- Grabación llamada en curso.
- Portal gestión y configuración de Centralita



## WORK START

### Integra la telefonía en el correo Gmail de Google

- El usuario puede realizar y recibir llamadas a través de su correo Gmail usando las llamadas ilimitadas del puesto fijo o móvil.
- Agenda única con los contactos de Gmail y directorio corporativo.
- Llamadas desde el PC con un solo clic, por voz o buscador Google.
- Busca y visualiza los correos de tu contacto durante conversación.
- Único registro de todas las llamadas.
- Gestiona desvíos y transferencias.
- Permite conferencias y grabación.
- Videollamada y compartir escritorio.



## ANALYTICS

### Aplicación de control y análisis de las comunicaciones

- Portal web de analítica de las comunicaciones de la empresa
- Seguimiento de llamadas entrantes y salientes
- Llamadas por extensión, usuario y departamento
- Informes personalizados por sector
- Integración con Google BigQuery y Data Studio



## CRM & API

### Integración con aplicaciones de negocio del usuario

- API disponible para desarrolladores
- Control de la llamada entrante y saliente desde CRM
- Registro y grabación de llamadas en el CRM
- Integración nativa en ZOHIO CRM
- Integración nativa con CRMs sectoriales



## CALL CENTER & RECORDING

### Prestaciones para recepción masiva de llamadas

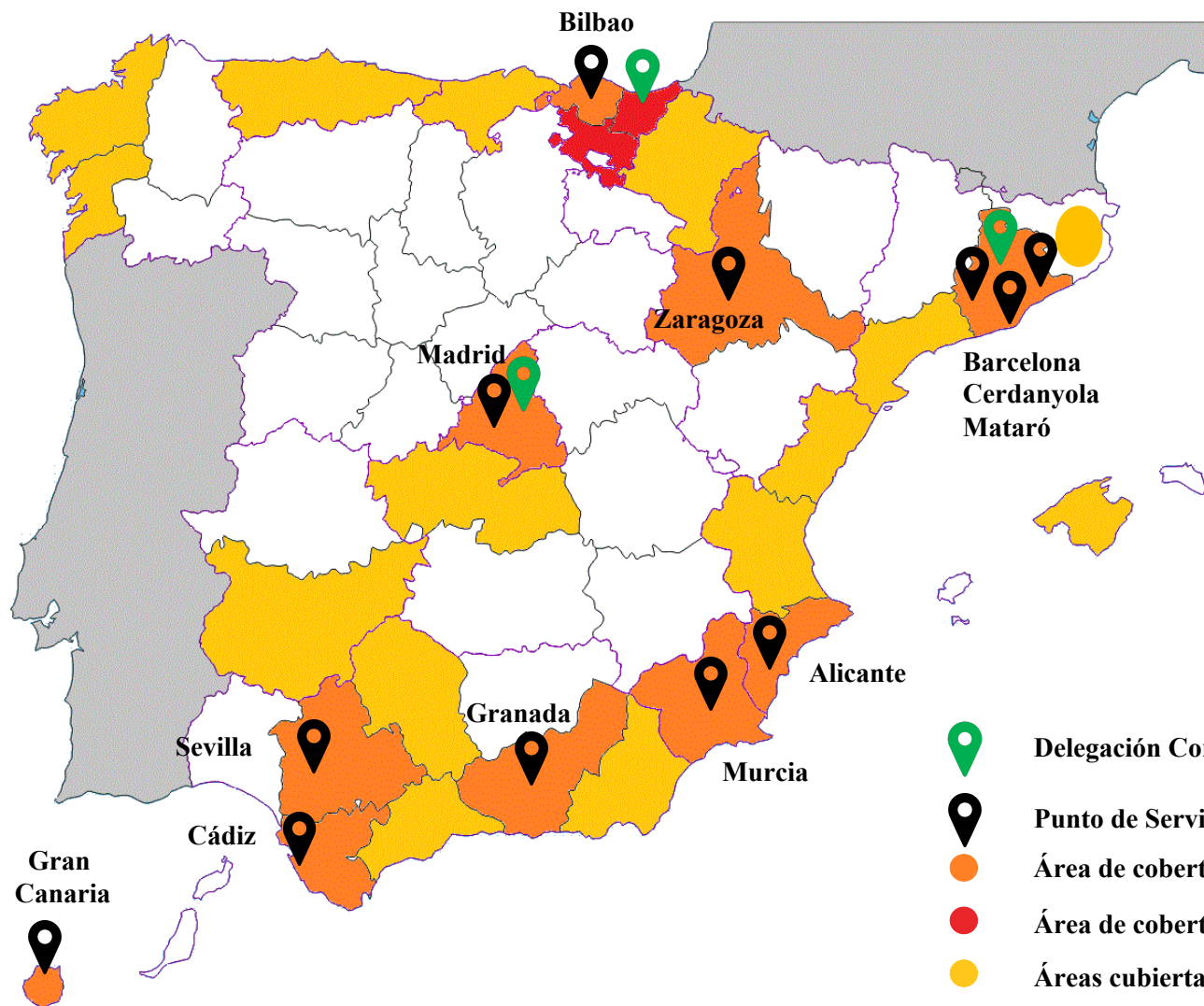
- Grabación automática de llamadas de fijos y móviles
- Gestión de Grupos y colas ACD
- Aplicación de gestión Panel ACD
- Aplicación de Estadísticas ACD para el Supervisor.
- Perfiles de Agente y Supervisor

# Estrategia de crecimiento orgánico e inorgánico

La adquisición de ComyMedia impulsa el crecimiento en el País Vasco



**VozTelecom intensifica su presencia en el País Vasco y alcanza una implantación en 13 provincias**



- La cobertura de mercado actual con 15 centros (Puntos de Servicio y Delegaciones) en trece de las principales provincias, alcanza con una oferta de proximidad a más de 250.000 empresas, lo que significa una cobertura superior al 50% del mercado potencial de PyMes de 2 a 99 empleados.
- Una red complementaria a los PS formada por distribuidores y partners desarrolla el resto de provincias.

# Estrategia de crecimiento inorgánico

Una 1ª operación corporativa que aflora relevantes sinergias comerciales



Redes



Soluciones TIC

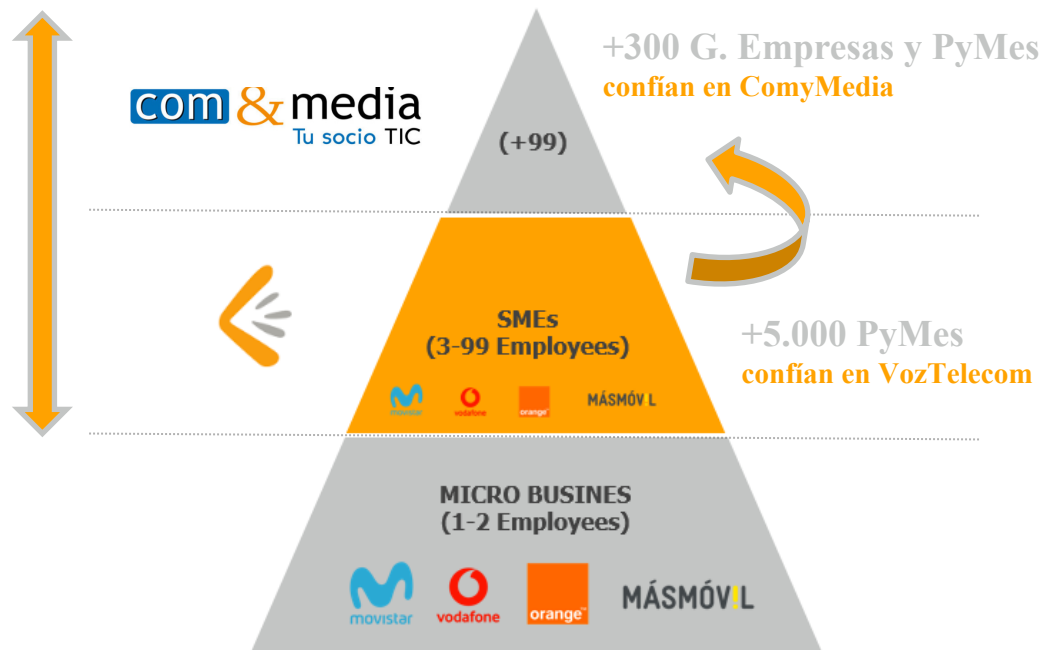


Cloud



Comunicaciones

- ✓ El **Grupo VozTelecom** ha alcanzado un principio de acuerdo para adquirir el 100% del capital social de **ComyMedia** por un máximo de 550.000 euros.
- ✓ ComyMedia es una empresa situada en el País Vasco (San Sebastián) que presta servicios de comunicaciones y soluciones TIC a empresas de tamaño mediano y grande, con más de 20 años en el mercado con un equipo de 24 profesionales.
- ✓ ComyMedia desarrolla una oferta de servicios de comunicaciones gestionados, soluciones de seguridad informática, monitorización y mantenimiento de redes corporativas, además de soluciones de virtualización e infraestructuras críticas. Como partner de Mitel y Microsoft, entre otros fabricantes, desarrolla el negocio de centralitas, así como el de licencias e implantación de Office365.
- ✓ VozTelecom ha detectado en ComyMedia una oportunidad para desarrollar el negocio de las comunicaciones en la nube en un mercado con elevado potencial y en una cartera de clientes altamente fidelizada con servicios TIC, infraestructura y mantenimiento de redes.
- ✓ VozTelecom con esta operación corporativa establecerá presencia comercial dedicada en las provincias de Guipúzcoa y Álava, con más de 12k empresas objetivo de VozTelecom respectivamente, y logra posicionarse en el segmento de la mediana y gran empresa con la capacidad de implantación de infraestructuras de ComyMedia, de forma que los servicios de comunicaciones tengan máxima fiabilidad y gestión por un único interlocutor.



## Valoración ComyMedia (miles de euros)

EBITDA 2018*	244
Múltiplo EBITDA	3,5x
<b>ENTERPRISE VALUE</b>	<b>842</b>
DFN*	292
<b>EQUITY VALUE</b>	<b>550</b>
ENTERPRISE VALUE	842
FCF 2018	145
<b>FCF Yield</b>	<b>17%</b>
EV/FCF	5,8x

\*Cifras del ejercicio 2018 no auditadas. Due Diligence en proceso.

# Evolución de la acción de VozTelecom

VOZTELECOM OIGAA360 S.A.



**VOZ:SM** Soc.BoI SIBE  
Voztelecom Oigaa360 SA [COMPANY INFO](#)

**MARKET CAP** €21.10M  
**AUDIT FIRM** BDO  
**LIQUIDITY PROVIDER** SOLVENTIS

● MARKET CLOSED  
AS OF 05/24/2019 EDT

**4.70** EUR

*STOCK PERFORMANCE 2018:* ▲ 53'85%  
*STOCK PERFORMANCE 2019 YTD:* ▲ 56'67%  
*STOCK INCLUDED IN IBEX MAB 15 since 18.03.2019*

1D 1M 6M YTD 1Y **5Y**

⌵ MINIMIZE CHART

🔍 Add a comparison



## Key Highlights Q1 2019

Principales aspectos a destacar a cierre del primer trimestre 2019



**Sólido crecimiento de la línea de negocio 'UCaaS' con un +15% YoY del servicio CENTREX a 1T 2019 (ya representa el 66% de los ingresos)**



**EBITDA 'run rate' de €1.5M a cierre de 1T 2019 implica cumplir con el 80% del EBITDA previsto para el ejercicio 2019**



**Principio de acuerdo para la adquisición de la sociedad COMYMEDIA PROYECTOS Y SERVICIOS con fuerte presencia en Guipúzcoa**



**Acuerdo comercial e integración de CENTREX en la aplicación INMOVILLA/CRM, líder en el sector de las agencias inmobiliarias**



**Revalorización del +36% de la acción en el 1T 2019 y pasando a formar parte del índice Ibex MAB 15 desde el 18 de Marzo del 2019**



**La compañía sigue evaluando potenciales operaciones corporativas que permitan crear valor para el accionista y acelerar el crecimiento**

# Performance financiero de la Sociedad Q1 2019

Un sólido crecimiento orgánico unido a una creciente rentabilidad



PyG Consolidada del Grupo VozTelecom	1T 2018	1T 2019	Var %	2019 BP	Cumpl (%)
*Miles de euros					
Cifra neta de negocio	2.597	2.656	2%	12.465	21%
Variación de existencias					
Trabajos realizados por la empresa para el activo	142	158	11%	670	24%
Aprovisionamientos	-1.224	-1.196	-2%	-5.967	20%
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>1.515</b>	<b>1.618</b>	<b>7%</b>	<b>7.168</b>	<b>23%</b>
Gastos de personal	-848	-697	-18%	-3.307	21%
Otros gastos de explotación	-543	-560	3%	-1.998	28%
<b>EBITDA</b>	<b>124</b>	<b>361</b>	<b>191%</b>	<b>1.863</b>	<b>19%</b>
Imputación subvenciones	12	11	-8%	34	
<b>EBITDA CCAA /según Plan de Negocio</b>	<b>136</b>	<b>372</b>	<b>174%</b>	<b>1.897</b>	<b>20%</b>

- A cierre del primer trimestre se alcanza el 20% del Plan de Negocio previsto para 2019 en cuanto a la cifra de ingresos y EBITDA.

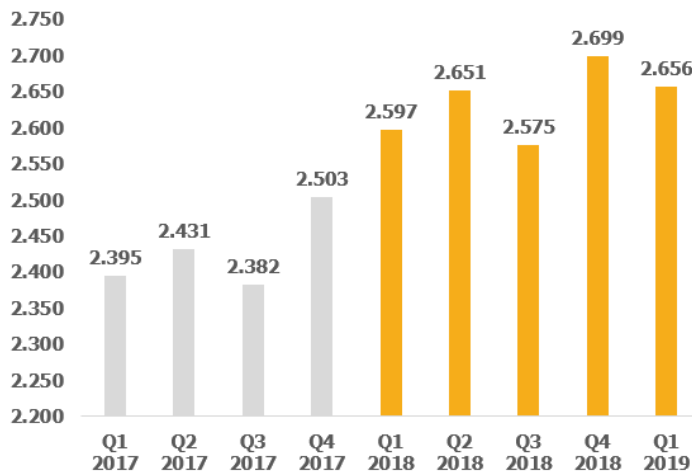
- Por la naturaleza recurrente de los ingresos, un 93% del total a cierre del primer trimestre, la sociedad tiene una significativa visibilidad sobre el cumplimiento del Budget del ejercicio 2019 con las cifras alcanzadas al inicio del ejercicio.

- Una mayor captación de clientes y la mejora del margen bruto en los próximos tres trimestres permitirá alcanzar los objetivos previstos para el total del ejercicio 2019.

- La Sociedad seguirá teniendo una creciente rentabilidad operativa en los próximos trimestres fruto de la maduración de su actual estrategia comercial de penetración en diferentes provincias, así como por la optimización de costes llevada a cabo en el ejercicio 2018.

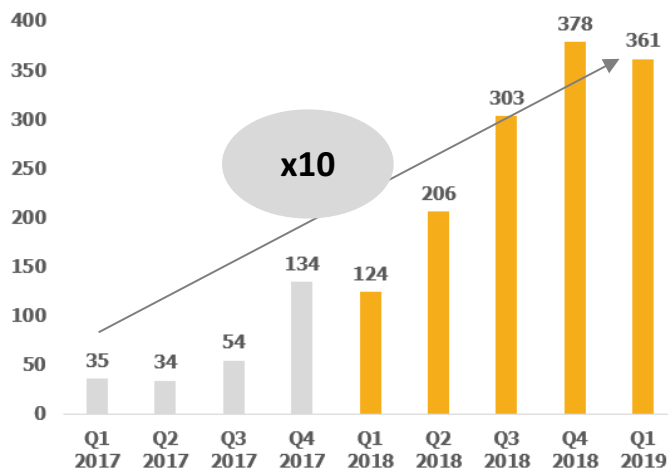
## EVOLUCIÓN INGRESOS TRIMESTRAL

\* Cifras expresadas en miles de euros



## EVOLUCIÓN EBITDA TRIMESTRAL

\* Cifras expresadas en miles de euros



# Performance y líneas de negocio Q1 2019

Sólido crecimiento en UCaaS y buenas ratios financieras



**DFN 1.232K€**

Sin incluir los 2M€ de la emisión de bonos convertibles al estar 'In The Money'



**SD 210K€**

Salida de caja al Servicio de la Deuda 1T



**CAPEX 1T 400€**

Inversiones en activo no corriente



**CF Operaciones 1T 111K€**

El flujo operativo de caja generado en el Q1 2019 (111K€) equivale al de todo el ejercicio 2018 (146K€)



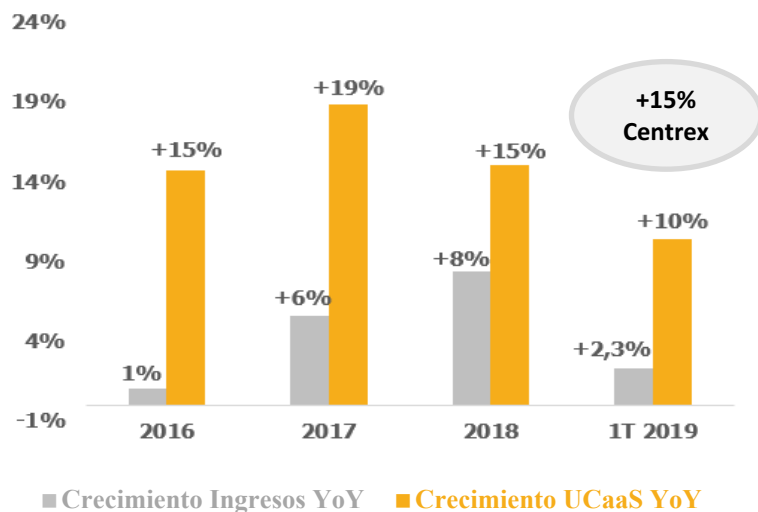
**DFN/EBITDA: 0,83x**

Sin incluir los 2M€ de la emisión de bonos convertibles al estar 'In The Money' y anualizando EBITDA del 1T

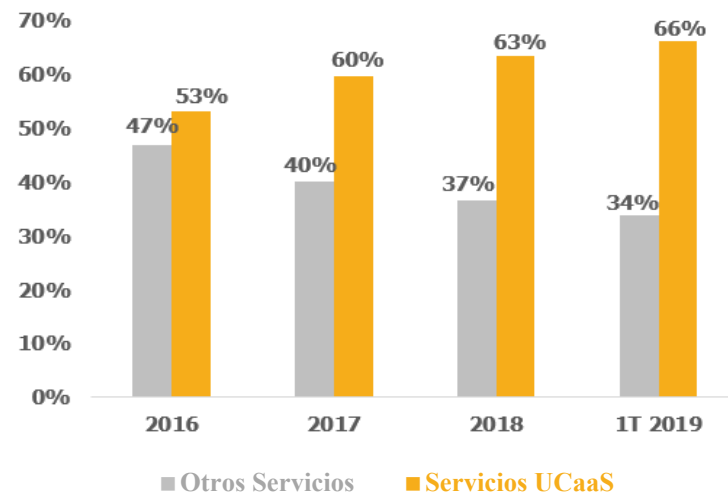


**EBITDA/SD : 1,77x**

## CRECIMIENTO DE LA LÍNEA DE NEGOCIO UCAAS



## DISTRIBUCIÓN INGRESOS POR LÍNEAS DE NEGOCIO

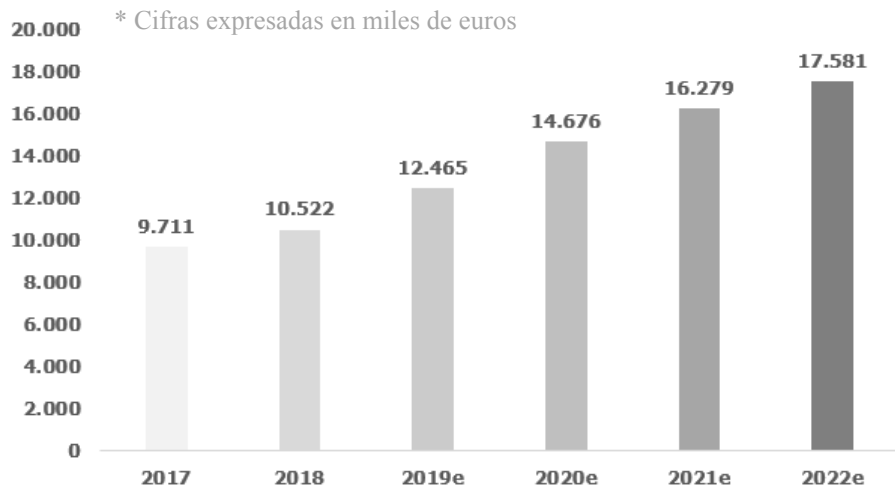


# Plan de negocio 2019-2022

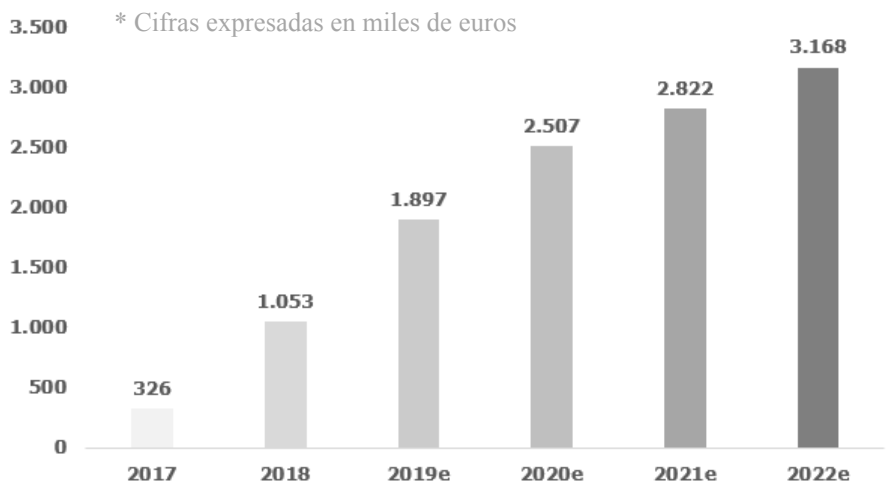
Previsiones y proforma del ejercicio 2018 con la adquisición de ComyMedia



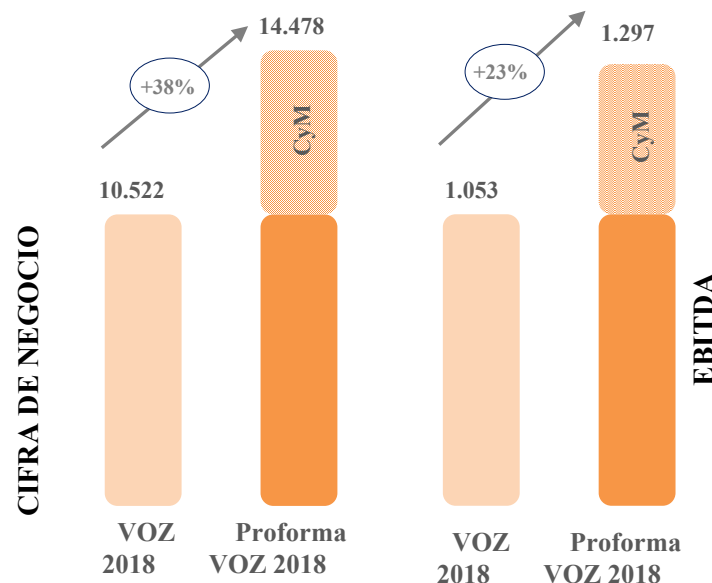
## CIFRA NETA DE NEGOCIO – BUSINESS PLAN 2018-2022



## EBITDA – BUSINESS PLAN 2018-2022



- El Plan de Negocio estima un crecimiento del 18% en 2019, sustentado por una mayor captación de clientes por la expansión comercial en nuevas provincias no desarrolladas, así como por el aumento del ARPU (ingreso medio por cliente) con la contratación de más servicios en la cartera.
- Se estima un crecimiento del 80% del EBITDA en 2019, que con el alcanzado en el primer trimestre de 2019 ya se consolida una cifra mínima para 2019 de 1,5M€ respecto del objetivo de 1,9M€.
- Con los resultados proforma 2018 de la adquisición de ComyMedia, el Grupo VozTelecom ya habría superado los objetivos marcados en el plan de negocio para el ejercicio 2019, un plan que será actualizado con la presentación de resultados del primer semestre tras concluir el proceso de due diligence y concluir la transacción de compra.



\*Cifras del ejercicio 2018 de ComyMedia no auditadas. Due Diligence en proceso.



### VozTelecom inicia con ComyMedia su nueva estrategia de adquisiciones

**TELECOMUNICACIONES/** La compañía de servicios en la nube apuesta por el crecimiento inorgánico tras cerrar un acuerdo para tomar el 100% del capital de una firma vasca participada por el grupo MásMóvil.

elEconomista.es | Economía

Lunes, 16 de Abril de 2018 Actualizado a las 12:46

Portada Mercados y Cotizaciones Empresas Economía Tecnología Vivienda Opinión/Blogs

### Economía.- Inveready se convierte en el mayor accionista de VozTelecom tras adquirir un 16,9% por unos 760.000 euros

LAVANGUARDIA | Vida

Al Minuto Internacional Política Opinión Vida Deportes Economía Local Gente Cultura Sucesos Temas

### Inveready entra en el capital de VozTelecom e invertirá para que crezca



europapress / economía finanzas

### Inveready eleva su participación en VozTelecom por encima del 20%

Publicado 21/01/2019 11:05:29 CET

LAVANGUARDIA

### Economía/Empresas.- VozTelecom eleva un 8,4% sus ingresos y multiplica por cuatro su Ebitda en 2018

Rankia

### VozTelecom cumple su plan de negocio y aumenta sus ingresos un 8% en 2018

Luis Angel Hernandez 20/02/2019

### El Ibex MAB 15 incorpora a Ebioss y Voztelecom

POR COMUNICACIONAEMAB EL 11 MARZO, 2019



El Comité Asesor Técnico de los Índices Ibex ha decidido sustituir los valores excluidos durante el periodo de control del Ibex MAB 15, por lo que el índice quedará compuesto de nuevo por 15 valores tras la incorporación de Ebioss y Voztelecom.

Ei ESTRATEGIAS de inversion.com

PR VozTelecom: actualizamos valoración tras publicar cifras de 2018

26/02/2019 - 7:00 h. - María Mira. Departamento de análisis de Estrategias de inversión



**Suscríbete a la Newsletter de Inversores y Accionistas**



**[www.voztele.com](http://www.voztele.com)**



**Xavier Casajoana (CEO)**  
*xavi.casajoana@voztele.com*

**Investor Relations**  
*inversores@voztele.com*



**900 900 019**  
**(+34) 93 396 88 00**



**VOZTELECOM OIGAA360, S.A.**  
C/ Artesans 10,  
08290 - Cerdanyola del Vallès  
España



**29 abril 2019**  
*Resultados auditados del ejercicio 2018*



**6 mayo 2019**  
*Webinar resultados del ejercicio 2018*



**28 mayo 2019**  
*Resultados primer trimestre 2019*



**29-30 mayo 2019**  
*Foro MEDCAP 2019*