

Barcelona, 30 de junio de 2026

Parlem Telecom Companyia de Telecomunicacions, S.A. (en adelante, “**Parlem Telecom**”, o la “**Sociedad**”), en virtud de lo dispuesto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014, sobre abuso de mercado, y en el artículo 227 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión y disposiciones concordantes, así como la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity, sobre información a suministrar por empresas incorporadas a negociación en el segmento BME Growth de BME MTF Equity (en adelante la “**Circular 3/2020 del BME Growth**”), por medio de la presente comunica al mercado la siguiente:

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE (*)

- I. Presentación de la Junta General Ordinaria de accionistas de 2026.

De conformidad con lo dispuesto en la citada Circular 3/2020 del BME Growth, se indica que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Atentamente,

Ernest Pérez-Mas

Presidente del consejo de administración de

Parlem Telecom Companyia de Telecomunicacions, S.A.

(*) Nota: En caso de discrepancia de comprensión entre las dos lenguas, la versión en castellano es la que prevalece.

Barcelona, 30 de juny de 2026

Parlem Telecom Companyia de Telecomunicacions, S.A. (en endavant, “**Parlem Telecom**”, o la “**Societat**”), en virtut del que disposa l'article 17 del Reglament (UE) n° 596/2014, sobre abús de mercat, i l'article 227 de la Llei 6/2023, de 17 de març, dels Mercats de Valors i dels Serveis d'Inversió, i disposicions concordants, així com la Circular 3/2020 del segment BME Growth de BME MTF Equity, sobre informació a subministrar per empreses incorporades a negociació en el segment BME Growth de BME MTF Equity (en endavant la “**Circular 3/2020 del BME Growth**”), per mitjà de la present comunica a mercat la següent:

ALTRA INFORMACIÓ RELLEVANT (*)

I. Presentació de la Junta General Ordinària d'accionistes de 2026.

De conformitat amb el que disposa l'esmentada Circular 3/2020 del BME Growth, s'indica que la informació comunicada per la present ha estat elaborada sota l'exclusiva responsabilitat de la Societat i els seus administradors.

Quedem a la seva disposició per a quants aclariments considerin oportuns.

Atentament,

Ernest Pérez-Mas

President del consell d'administració de

Parlem Telecom Companyia de Telecomunicacions, S.A.

(*) Nota: En cas de discrepància de comprensió entre les dues llengües, la versió en castellà és la que preval.

 parlem
telecom

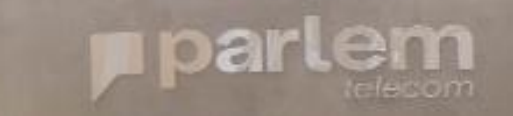
Junta General Ordinaria 2026

JUNIO 2026

 grup parlem

AGENDA

01. Visión del sector
02. Resultados 2025
03. Evolución financiera 2021 - 2025
04. Progresión KPIs de negocio
05. Cronología corporativa 2026
06. Ejes estratégicos 2026 -2028
07. Campaña “Vuelta al cole”
08. Resultados Enero - Mayo 2026
09. Parlem 2.0
10. Puntos de la orden del día JGO





Un mercado en plena concentración que redefine el papel de cada actor

Concentración empresarial

Oleada de fusiones y adquisiciones que reduce el número de operadores con red propia y concentra la cuota de mercado.

- ▶ Orange + MásMóvil → MasOrange: 2º operador de España por clientes
- ▶ Vodafone → Zegona: Reposicionamiento estratégico con reducción de red
- ▶ Digi y Avatel en expansión por vías orgánicas y adquisiciones

Actores clave: **Orange** · **MásMóvil** · **Vodafone** · **Digi** · **Avatel**

Socios industriales

Operadores con infraestructura propia que ofrecen contratos mayoristas de acceso a fibra y móvil al resto del sector.

- ▶ MasOrange y Telefónica: principales proveedores de red FTTH y móvil
- ▶ Fibercos (Onivia, Lyntia, Bluevía): redes neutras de fibra de nueva generación
- ▶ Relación estratégica clave: determina márgenes y calidad de servicio de los OMV

Actores clave: **MasOrange** · **Telefónica** · **Onivia** · **Lyntia** · **Bluevía**

Socios financieros

Fondos de inversión presentes en el capital de las principales telcos españolas, que condicionan la estrategia del sector.

- ▶ KKR, Cinven y Providence: accionistas de referencia de MásMóvil/MasOrange
- ▶ Zegona Communications: inversor financiero propietario de Vodafone España
- ▶ Fondo de infraestructura: accionistas de los fibercos neutros

Actores clave: **KKR** · **Cinven** · **Providence** · **Zegona** · **fondo de infraestructura**

Socios comerciales

Operadores sin red propia, como Parlem y Vera, que crecen apoyándose en buena parte en contratos mayoristas.

- ▶ Parlem: único OMV de proximidad en catalán, líder en satisfacción en España (OCU)
- ▶ Vera y otras OMV nacionales: competencia creciente en el segmento value
- ▶ Ventaja diferencial: identidad territorial y calidad de servicio vs. precio

Actores clave: **Parlem** · **Vera** · **otras OMV y operadores de proximidad**

Resultados 2025



En un entorno de fuerte competencia en el sector de las telecomunicaciones, el Grupo Parlem mantiene la base de clientes y estabiliza los principales indicadores operativos

Métricas de negocio no sujetas a la auditoría de EY

Ingresos totales 2025

49,5 M€

H1 2025 → 25,5 M€

Margen bruto² 2025

43%

Estable en un entorno competitivo (pico 47% 2024)

EBITDA Recurrente¹

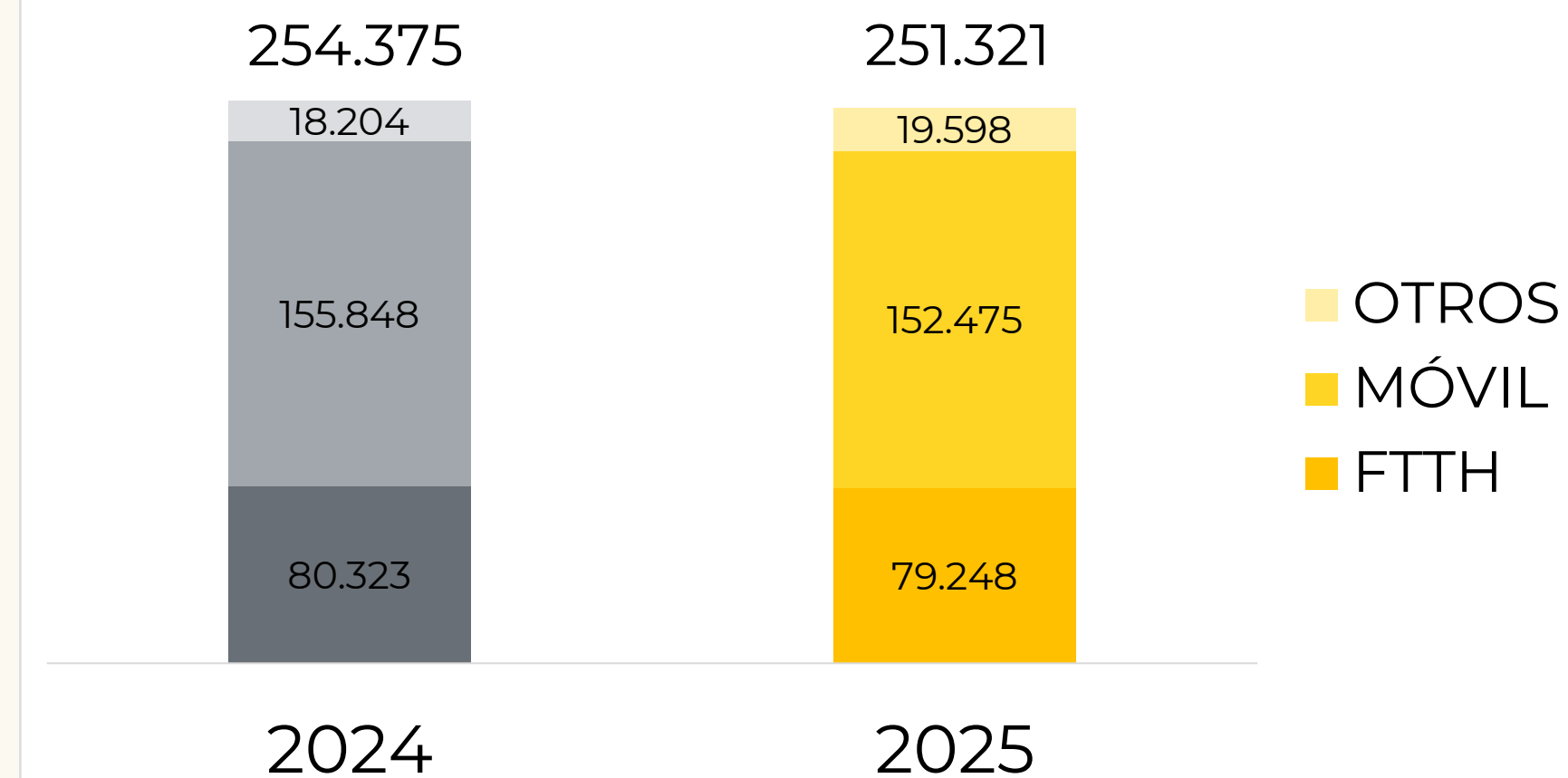
2,8 M€

H1 2025 → 2,6 M€
+4,8 M€ desde 2022

INDICADORES DE NEGOCIO (2025 vs. 2024)

	2024	2025	Var.
Net Adds	79.588	57.269	-28,04%
Churn	1,55%	1,86%	0,31 p.p
ARPU	37,70€	36,98 €	-1,91%

RGUS POR PRODUCTO³



#1 EN SATISFACCIÓN AL CLIENTE EN ESPAÑA

Mejor operador del Estado según una encuesta independiente

Satisfacción general **86/100**

Atención al cliente **92/100**

Gestión de facturas **94/100**

¹ Definido como el beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones, excluyendo las indemnizaciones y los costes extraordinarios, como los asociados a operaciones de M&A y procesos de reestructuración.

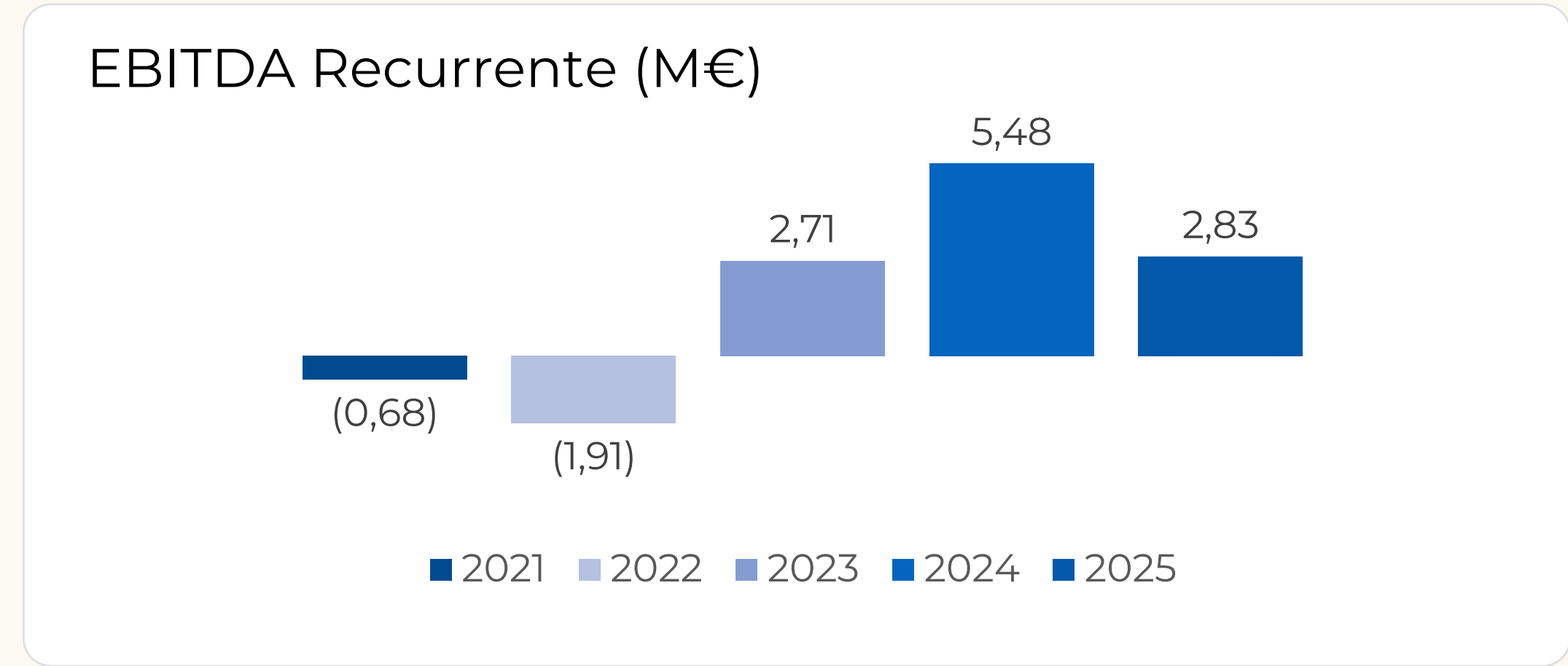
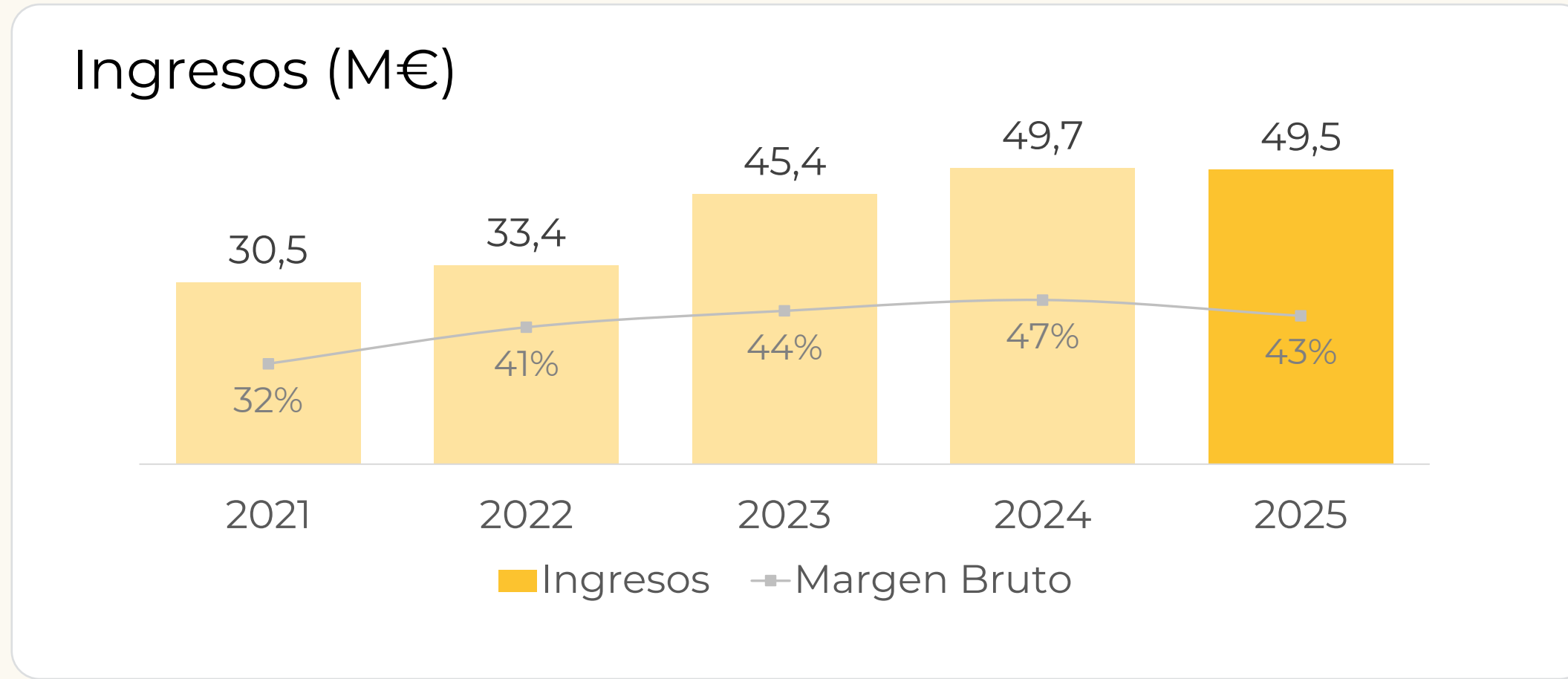
² Margen bruto: Ingresos – aprovisionamientos.

³ RGUs: Revenue Generating Units; unidades generadoras de ingresos, equivalente al número de servicios activos contratados.

Evolución financiera 2021 - 2025



Crecimiento sostenido de ingresos y consolidación de la rentabilidad operativa en un mercado bajo presión



+62% de crecimiento de ingresos en 5 años

El ejercicio 2025 cierra con un ligero descenso de margen por la intensidad competitiva del sector.

EBITDA Recurrente: +4,7 M€ desde 2022

2025 cierra por debajo del pico de 2024 (5,5M€) por la presión competitiva.

Modelo "asset-light" y reducción de costes estructurales como palanca clave de recuperación de margen.

2021

2022

2023

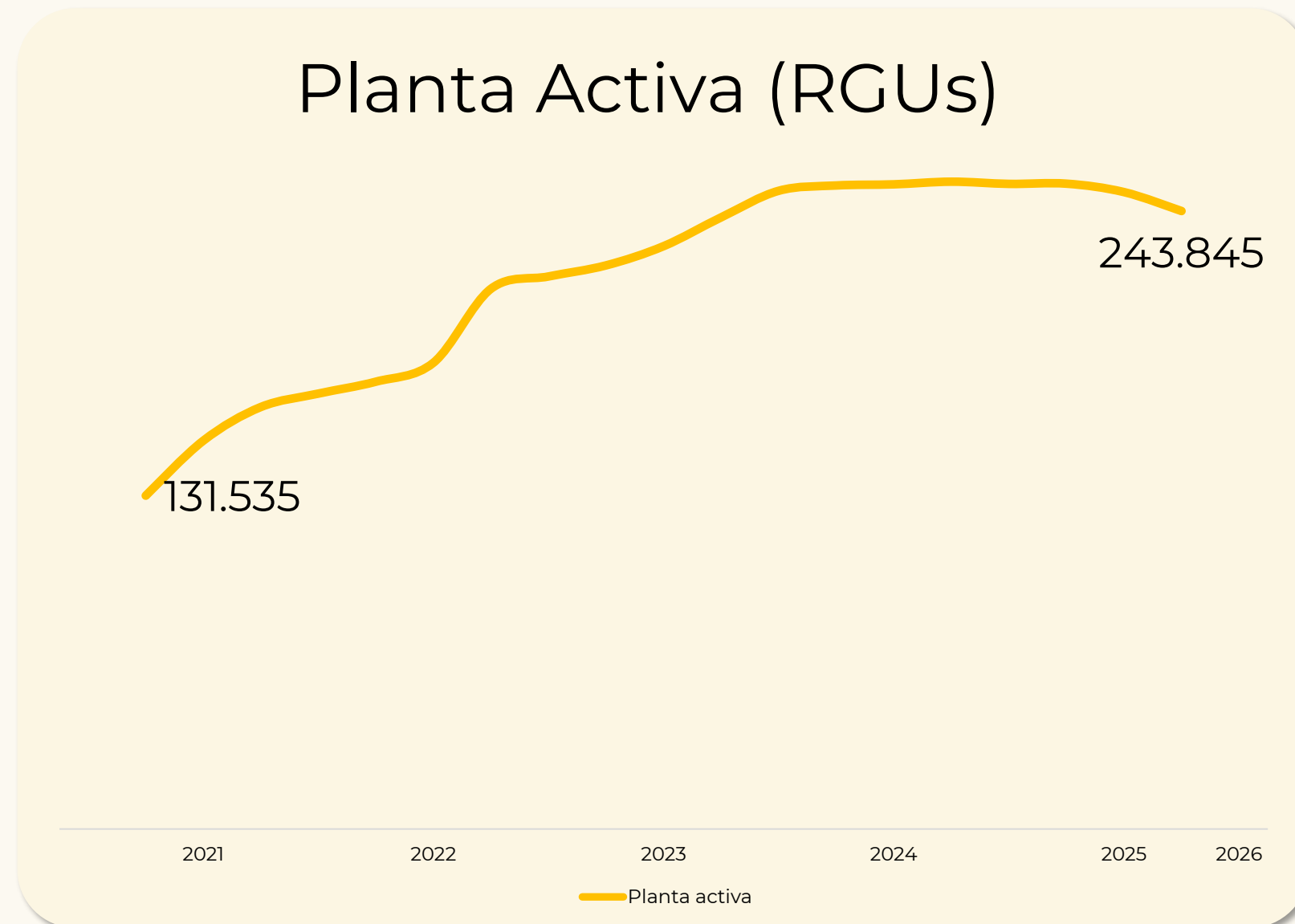
2025

El crecimiento inorgánico ha sido un motor clave de crecimiento en los últimos 5 años: 14 integraciones ejecutadas entre 2014 y 2025



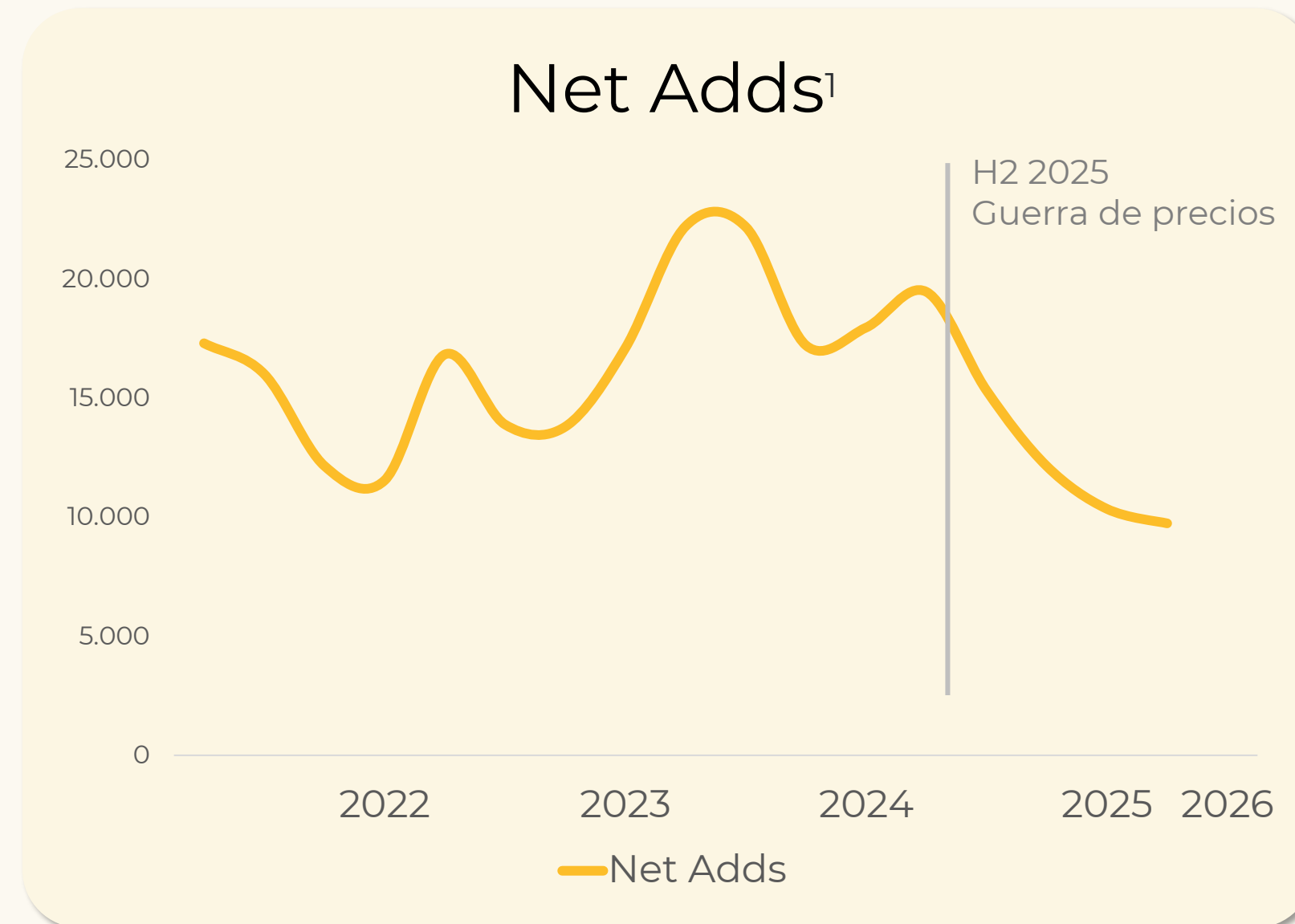
Progresión KPIs de negocio (2021 – 2025)

Base de clientes estabilizada en el H2 2025, con un diferencial competitivo estructural basado en proximidad, identidad y calidad de servicio



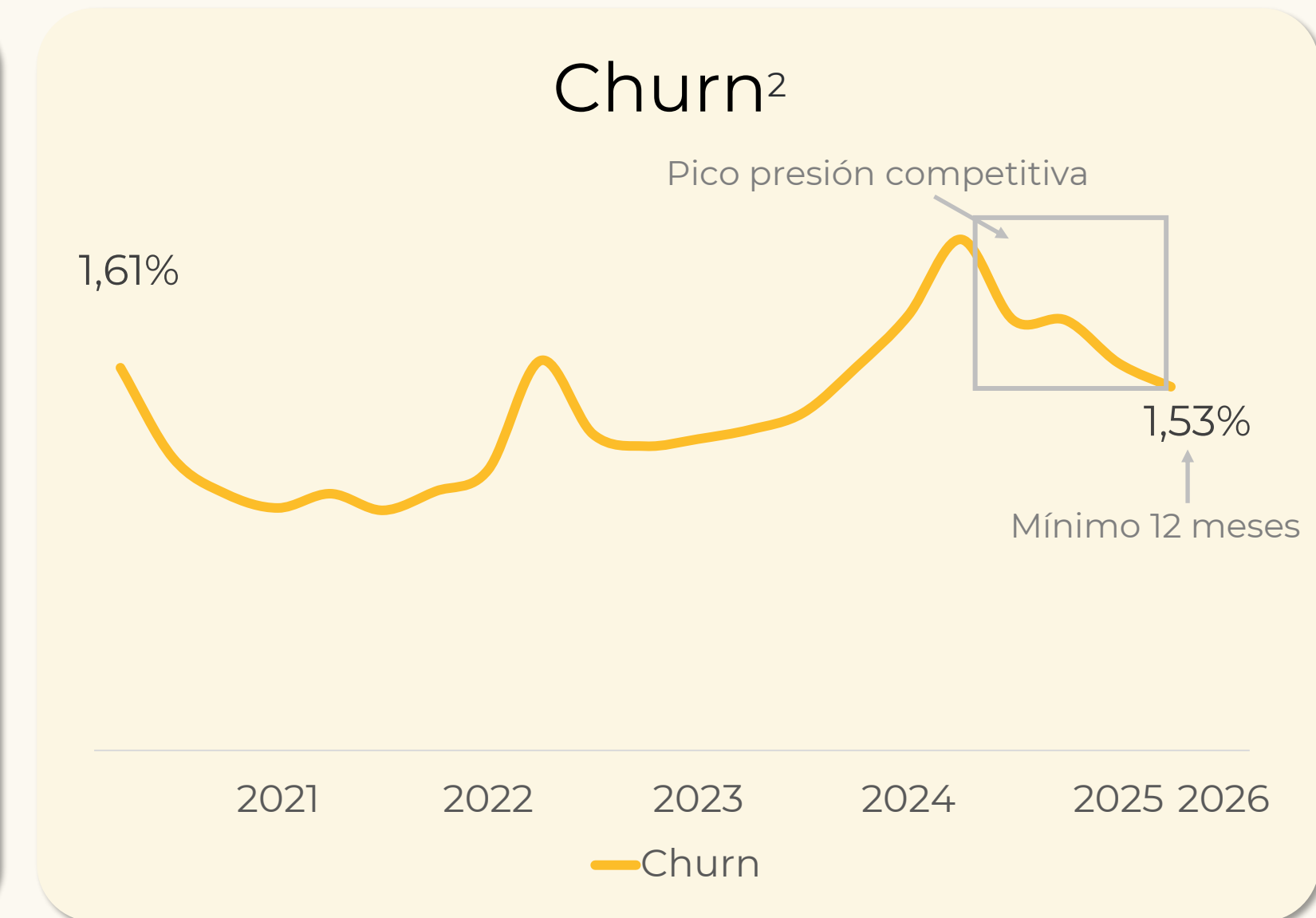
251k RGUs · +13,2% CAGR (2021 – 2025)

- ▶ Desde el H2 2025, la planta se estabiliza: altas y bajas se equilibran en un entorno de mercado de máxima presión competitiva.
- ▶ Bajada al 2026 principalmente en Aproop
- ▶ Alta penetración relativa en zonas de alto arraigo



~3,5k altas netas mensuales (último trimestre)

- ▶ Mercado bajo fuerte presión de precios, a la espera de que la consolidación sectorial reduzca la intensidad promocional.
- ▶ Posicionamiento *value for Money*
- ▶ Lengua, proximidad y calidad de servicio como ejes de fidelización



1,63% churn (Q4 2025) · Estructuralmente por debajo de la media sectorial

- ▶ Churn en mínimos de los últimos 12 meses, en medio de un entorno de alta presión competitiva.
- ▶ Retención sólida impulsada por calidad de servicio y fidelización.

¹ Net Adds: altas netas del período, calculadas como diferencia entre nuevas altas y bajas de clientes.

²Churn: tasa mensual de bajas sobre la planta activa total.

Cronología corporativa 2026



2025

Julio

17/07

Oferta vinculante sobre posible operación corporativa con Avatel

Diciembre

16/12

Oferta vinculante sobre posible operación corporativa con Avatel

2026

Marzo

24/03

Dimisión consejero delegado y nombramiento presidente ejecutivo

26/03

Retirada de la oferta sobre posible operación corporativa con Avatel

Abril

30/04

Información financiera del ejercicio 2025.

Mayo

11/05

Recepción propuesta posible Plan de recapitalización

22/05

Previsiones ejercicio 2026

Junio

05/06 → 17/06

Situación y avance/ actualizaciones del plan de recapitalización y nombramiento experto independiente en reestructuraciones

30/06

Junta General Ordinaria de accionistas

Julio/Agosto

Junta General Extraordinaria

Ejes estratégicos 2026 - 2028



Estado de ejecución de proyectos clave para alcanzar los objetivos marcados en el presupuesto de 2026 y más allá

EJES ESTRATÉGICOS	DESCRIPCIÓN	ACCIONES ADOPTADAS / EN CURSO
1 Optimización de costes operativos	Reducción agregada ~20% vía renegociación de contratos, simplificación organizativa y reorientación de la inversión comercial hacia canales de alto retorno.	<ul style="list-style-type: none">• Reducción SAC-SAT y más autocare (App, IA)• Optimización de los Call Centers (MST → Sosmatic)• Reestructuración de RR. HH. y patrocinios• Reducción de alquileres y venta de activos
2 Inteligencia artificial y automatización	Despliegue de herramientas de IA para la automatización de procesos de atención al cliente, monitorización de red y gestión administrativa interna.	<ul style="list-style-type: none">• Plan MireIA: Maria (voz IVR, en producción), Nueva Laia• Agentes de IA: Jaume, Juria, Looker• Automatización: impagos, fibra, instalación• Nuevo canal WhatsApp; menos Call Center y mejor CX
3 Refuerzo de capital y reordenación de la deuda	Redistribución de vencimientos a corto plazo, diversificación de fuentes de financiación y refuerzo de la generación de caja recurrente.	<ul style="list-style-type: none">• Plan de recapitalización en curso• Junta General Extraordinaria
4 Estabilización de clientes y mejora del margen	Captación orientada a segmentos de alto valor, mejora del ARPU, reducción del churn y recuperación de la catalanidad como ventaja competitiva estructural.	<ul style="list-style-type: none">• Renegociación de condiciones de comisiones de captación• Acciones de fidelización y reposicionamientos• Red propia: campañas digitales híper-segmentadas• Marketing volviendo a los orígenes
5 Focalización en el negocio core de telecomunicaciones en Cataluña	Venta de activos no estratégicos y focus en el negocio "core" Parlem Telecom. Posicionamiento como consolidador selectivo del mercado de telecomunicaciones catalán.	<ul style="list-style-type: none">• Aproopo con estructura reducida• Parlem Tech (IT & Cloud) en desinversión• BlauFibra integrada satisfactoriamente

Campaña "Vuelta al Cole"

Volvemos con días de Traca (actual)



"Vuelta al Cole"



Celebrity protagonista **Referente Deportivo catalán**

Figura de reconocido prestigio en el mundo del deporte, con fuerte vinculación a la catalanidad y a los valores de Parlem. La identidad se mantendrá en reserva hasta la comunicación oficial.

Plan de medios 360°

Activación de colectivos
y bases de datos

Recuperar y reforzar el valor de marca Parlem a través de una acción emocional que conecte con la identidad catalana y los valores de proximidad, calidad y confianza que definen la marca.

Resultados Enero – Mayo 2026



Resultados financieros en línea con presupuesto de 2026

Resultados financieros no auditados y no sujetos a revisión limitada.

Ingresos

20,1M€

En línea con el presupuesto 2026

EBITDA recurrente

553k€

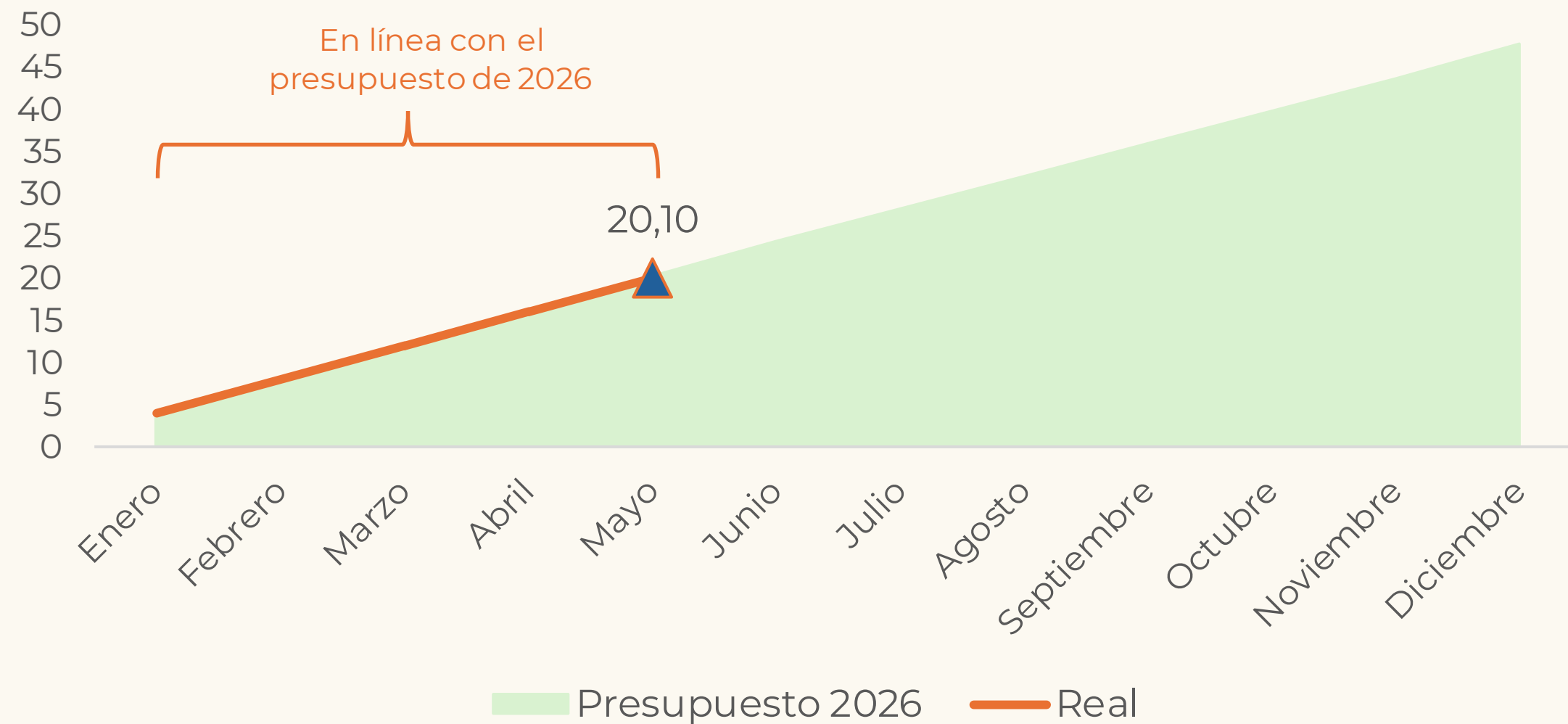
En línea con el presupuesto de 2026

Ahorro SAC

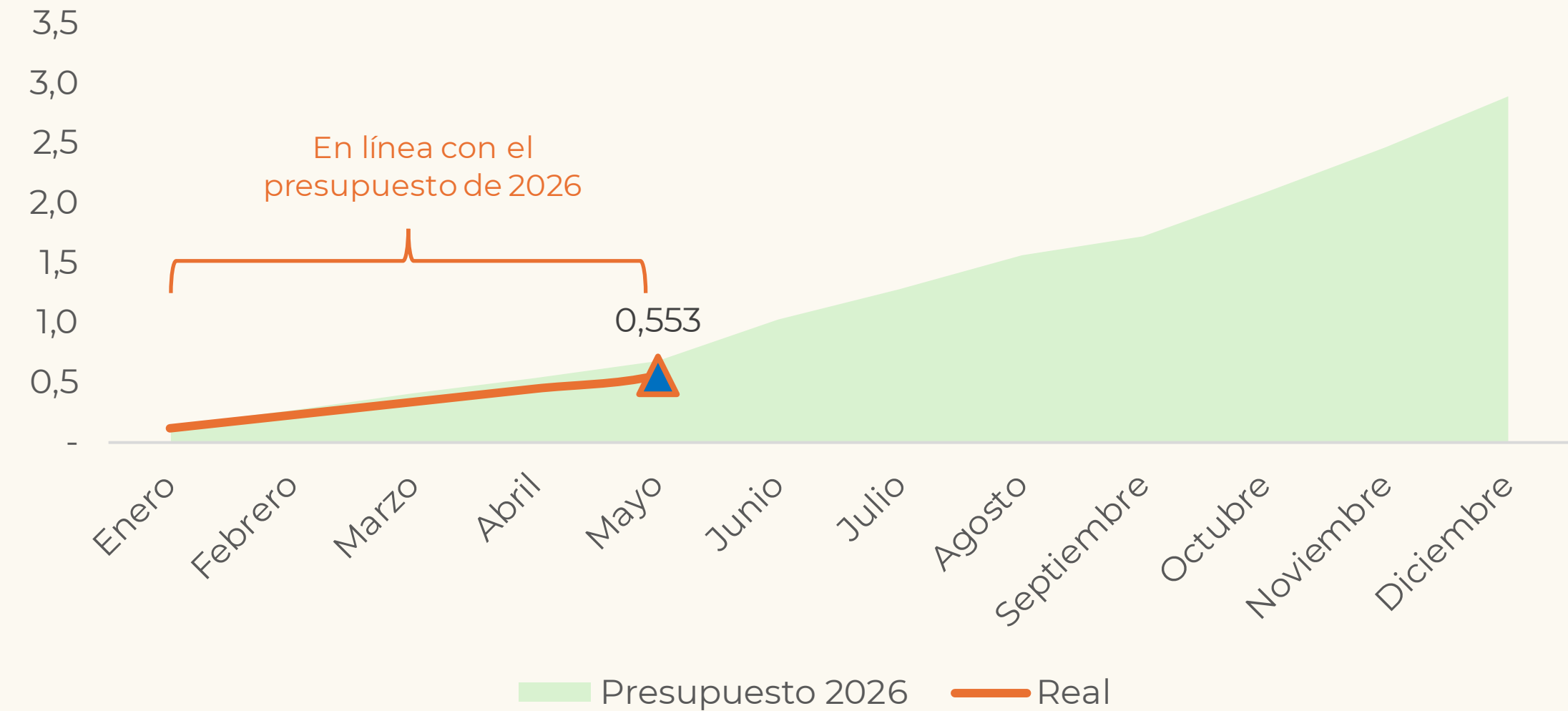
-1,2 M€

-54% de inversión en captación de clientes (SAC)

Revenue vs. Budget (M€) - Acumulado



EBITDA Recurrente vs. Budget (M€) - Acumulado





La IA como oportunidad para diversificar el negocio y liderar una nueva línea para las PYMEs

1

La oportunidad

La IA dispara la productividad de las PYMEs. Es un mercado nuevo, en plena expansión y aún sin un referente claro.

2

El vacío

El catalán continúa poco desarrollado en la IA: un espacio estratégico para ocupar, ligado a nuestra identidad de marca.

3

El papel de Parlem

Nos posicionamos como el habilitador de IA en catalán para las PYMEs catalanas que quieren dar el salto al mundo de la IA.

De telco tradicional a líder de la IA en catalán para las PYMEs catalanas.

The background image shows the exterior of a Parlem Telecom building. The building has large glass windows and a yellow door. The Parlem Telecom logo is visible on the glass. A person is walking past the building on the left side. A large white rectangular box is overlaid on the center of the image, containing the main title. A black rectangular box is overlaid on the bottom right, containing the subtitle. The overall scene is brightly lit, suggesting daytime.

Junta General Ordinaria 2026

Puntos del orden del día

JUNIO 2026

Punto 1

Ratificación de la válida constitución de la Junta General de Accionistas, del orden del día y de los cargos de Presidente y Secretario.

Punto 2

Examen y aprobación de las Cuentas Anuales individuales del ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2025.

Punto 3

Examen y aprobación de la aplicación del resultado del ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2025.

Punto 4

Examen y aprobación de la gestión social del Consejo de Administración correspondiente al ejercicio 2025.

Punto 5

Examen y aprobación de las Cuentas Anuales consolidadas del ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2025.

Punto 6

Determinación del importe máximo de la remuneración de los consejeros para el ejercicio de 2026.

Punto 7

Modificación parcial del artículo 6º de los Estatutos Sociales de la Sociedad, relativo a la web corporativa y a las comunicaciones entre accionistas y administradores por medios telemáticos, con la finalidad de adaptar su redacción al cambio de la nueva denominación de la página web corporativa aprobada por el Consejo de Administración en la sesión celebrada el 30 de abril de 2026.

Punto 8

Delegación de facultades.

Punto 9

Redacción, lectura y aprobación, en su caso, del acta.

GRACIAS

Junta General Ordinaria 2026

 parlem
telecom

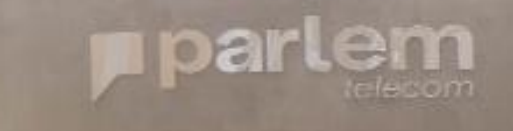
Junta General Ordinària 2026

JUNIO 2026

 grup parlem

AGENDA

01. Visió del sector
02. Resultats 2025
03. Evolució financera 2021 - 2025
04. Progressió KPIs de negoci
05. Cronologia corporativa 2026
06. Eixos estratègics 2026 -2028
07. Campanya "Tornada al Cole"
08. Resultats Gener – Maig 2026
09. Parlem 2.0
10. Punts de l'ordre del dia JGO





Un mercat en plena concentració que redefineix el paper de cada actor

Concentració empresarial

Onada de fusions i adquisicions que redueix el nombre d'operadors amb xarxa pròpia i concentra la quota de mercat.

- ▶ Orange + MásMóvil → MasOrange: 2n operador d'Espanya per clients
- ▶ Vodafone → Zegona: Reposicionament estratègic amb reducció de xarxa
- ▶ Digi i Avatel en expansió per vies orgàniques i adquisicions

Actors clau: Orange · MásMóvil · Vodafone · Digi · Avatel

Socis industrials

Operadors amb infraestructura pròpia que ofereixen contractes majoristes d'accés a fibra i mòbil a la resta del sector.

- ▶ MasOrange i Telefónica: principals proveïdors de xarxa FTTH i mòbil
- ▶ Fibercos (Onivia, Lyntia, Bluevía): xarxes neutres de fibra de nova generació
- ▶ Relació estratègica clau: determina marges i qualitat de servei dels OMV

Actors clau: MasOrange · Telefónica · Onivia · Lyntia · Bluevía

Socis financers

Fons d'inversió presents al capital de les principals telcos espanyoles, que condicionen l'estratègia del sector.

- ▶ KKR, Cinven i Providence: accionistes de referència de MásMóvil/MasOrange
- ▶ Zegona Communications: inversor financer propietari de Vodafone España
- ▶ Fons d'infraestructura: accionistes de les fibercos neutres

Actors clau: KKR · Cinven · Providence · Zegona · fons d'infraestructura

Socis comercials

Operadors sense xarxa pròpia, com Parlem i Vera, que creixen recolzant-se en bona part en contractes majoristes.

- ▶ Parlem: únic OMV de proximitat en català, líder en satisfacció a Espanya (OCU)
- ▶ Vera i altres OMV nacionals: competència creixent en el segment value
- ▶ Avantatge diferencial: identitat territorial i qualitat de servei vs. preu

Actors clau: Parlem · Vera · altres OMV i operadors de proximitat

Resultats 2025



En un entorn de forta competència al sector de les telecomunicacions, el Grup Parlem manté la base de clients i estabilitza els principals indicadors operatius

Mètriques de negoci no subjectes a l'auditoria d'EY

Ingressos totals 2025

49,5 M€

H1 2025 → 25,5 M€

Marge Brut² 2025

43%

Estable en un entorn competitiu (pic 47% 2024)

EBITDA Recurrent¹

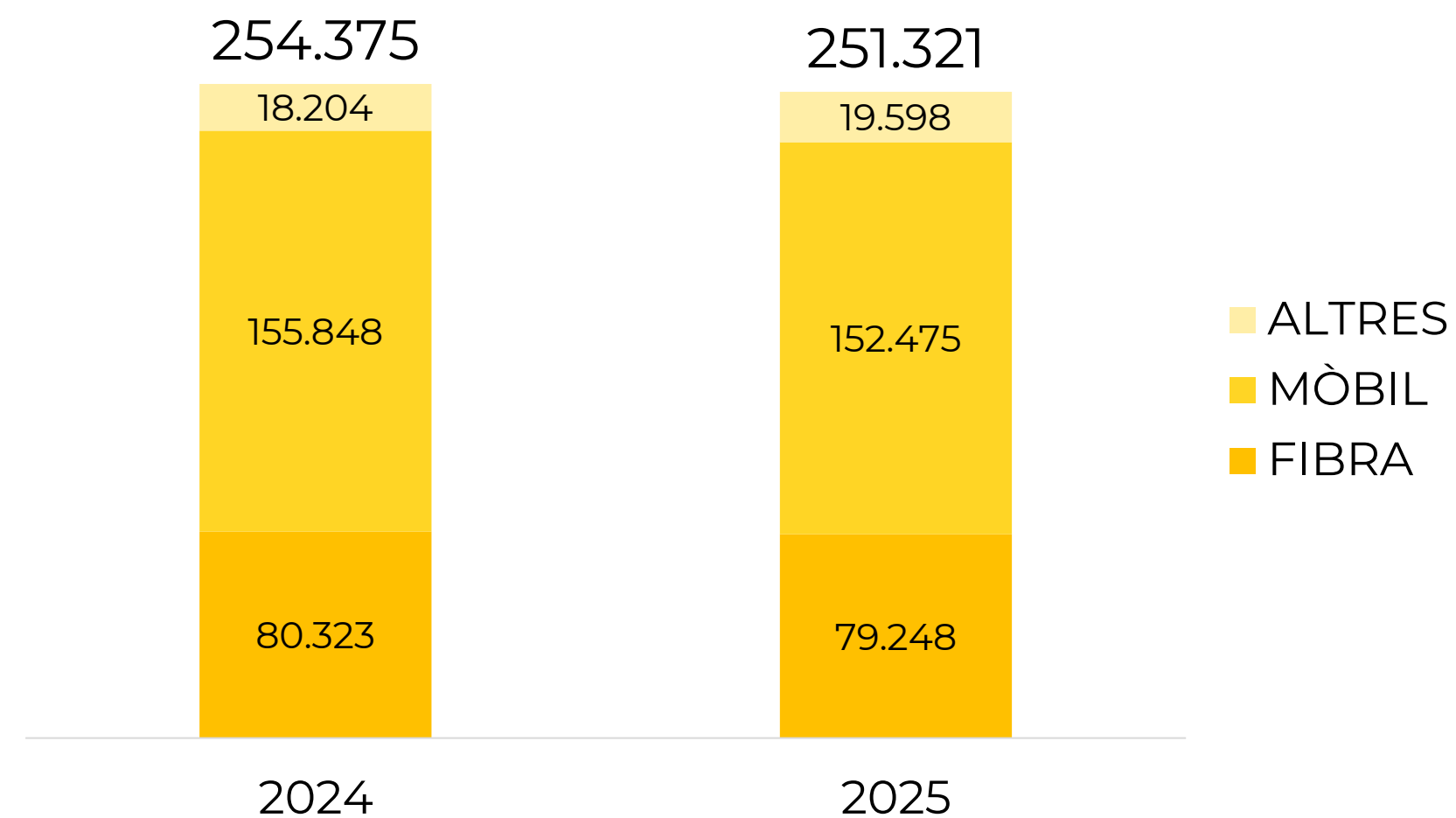
2,8 M€

H1 2025 → 2,6 M€
+4,8 M€ des de 2022

INDICADORS DE NEGOCI (2025 vs. 2024)

	2024	2025	Var.
Net Adds	79.588	57.269	-28,04%
Churn	1,55%	1,86%	0,31 p.p
ARPU	37,70€	36,98 €	-1,91%

RGUS PER PRODUCTE³



#1 EN SATISFACCIÓ AL CLIENT A ESPANYA

Millor operador de l'Estat segons una enquesta independent

Satisfacció general **86/100**

Atenció al client **92/100**

Gestió de factures **94/100**

¹ Definit com el benefici abans d'interessos, impostos, deprecacions i amortitzacions, excloent les indemnitzacions i els costos extraordinaris, com els associats a operacions de M&A i processos de reestructuració.

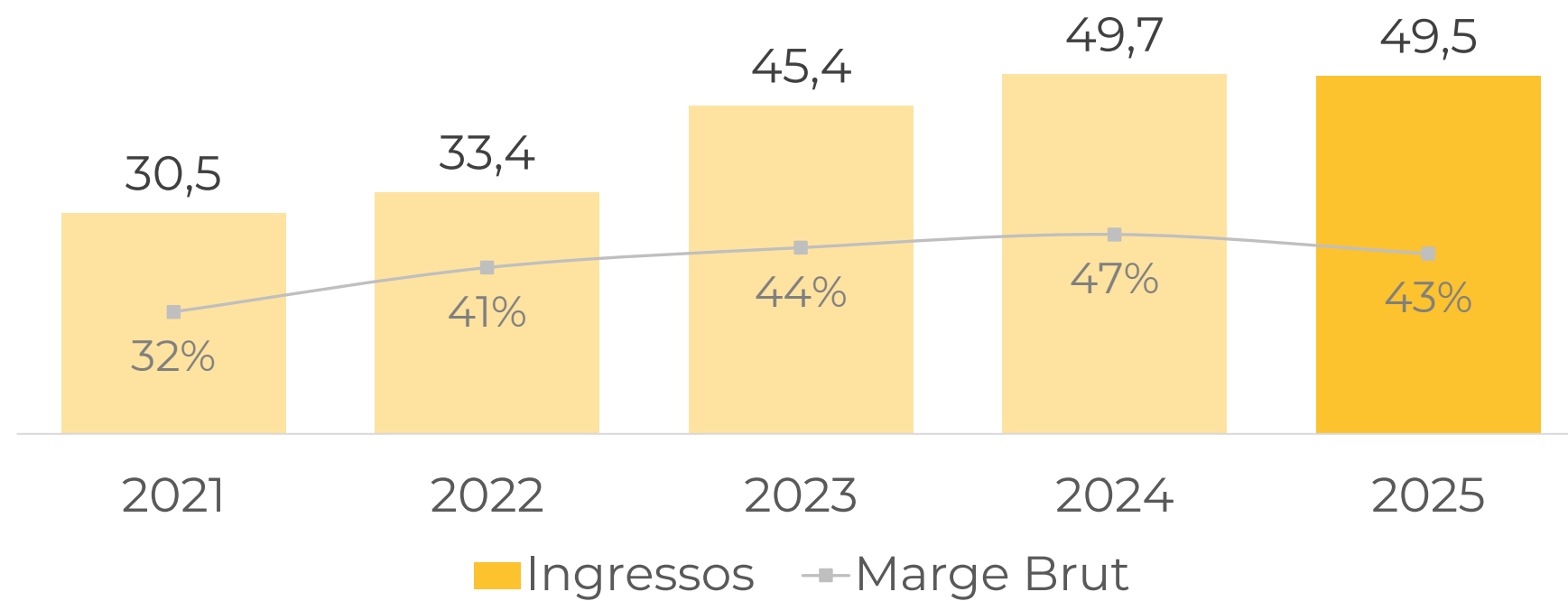
² Marge Brut = Ingressos - Aprovisionaments

³ RGUs: Revenue Generating Units; unitats generadores d'ingressos, equivalent al nombre de serveis actius contractats.

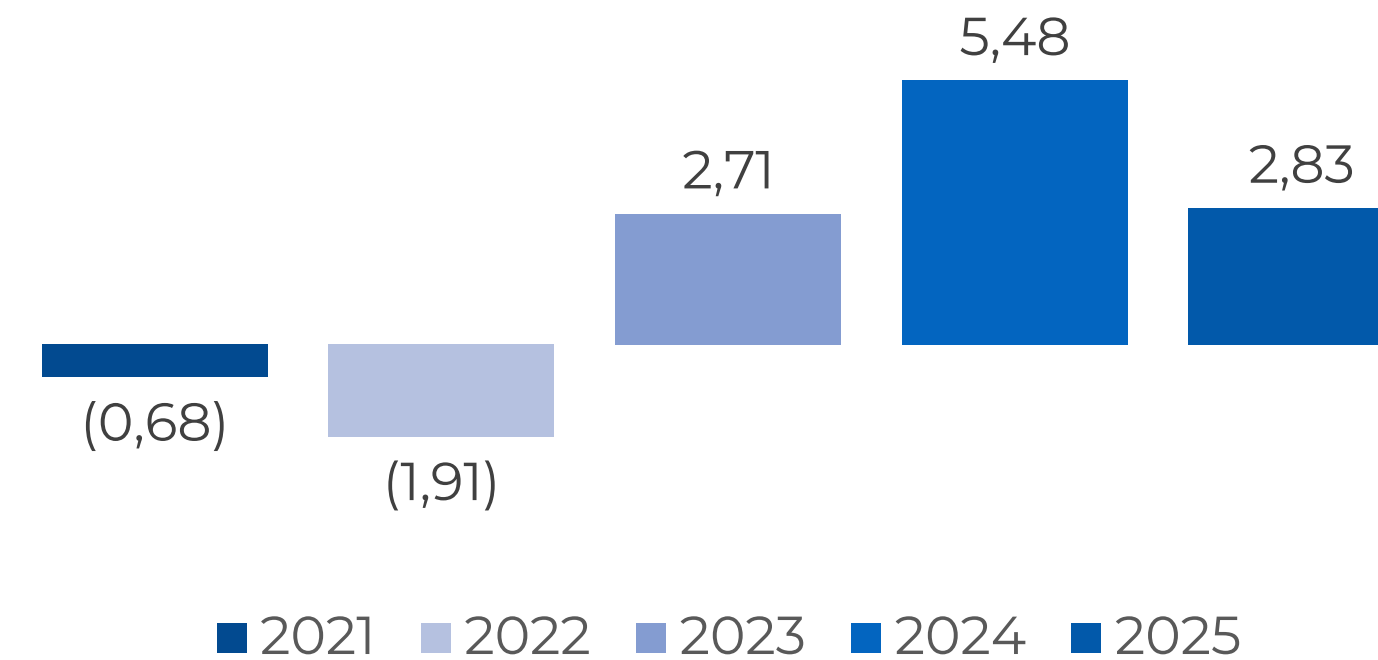
Evolució financera 2021 - 2025

Creixement sostingut d'ingressos i consolidació de la rendibilitat operativa en un mercat sota pressió

Ingressos (M€)



EBITDA Recurrent (M€)



+62% de creixement d'ingressos en 5 anys

L'exercici 2025 tanca amb un lleuger descens de marge per la intensitat competitiva del sector.

EBITDA Recurrent: +4,7 M€ des de 2022

2025 tanca per sota del pic de 2024 (5,5M€) per la pressió competitiva.

Model "asset-light" i reducció de costos estructurals com a palanca clau de recuperació de marge.

2021

2022

2023

2025

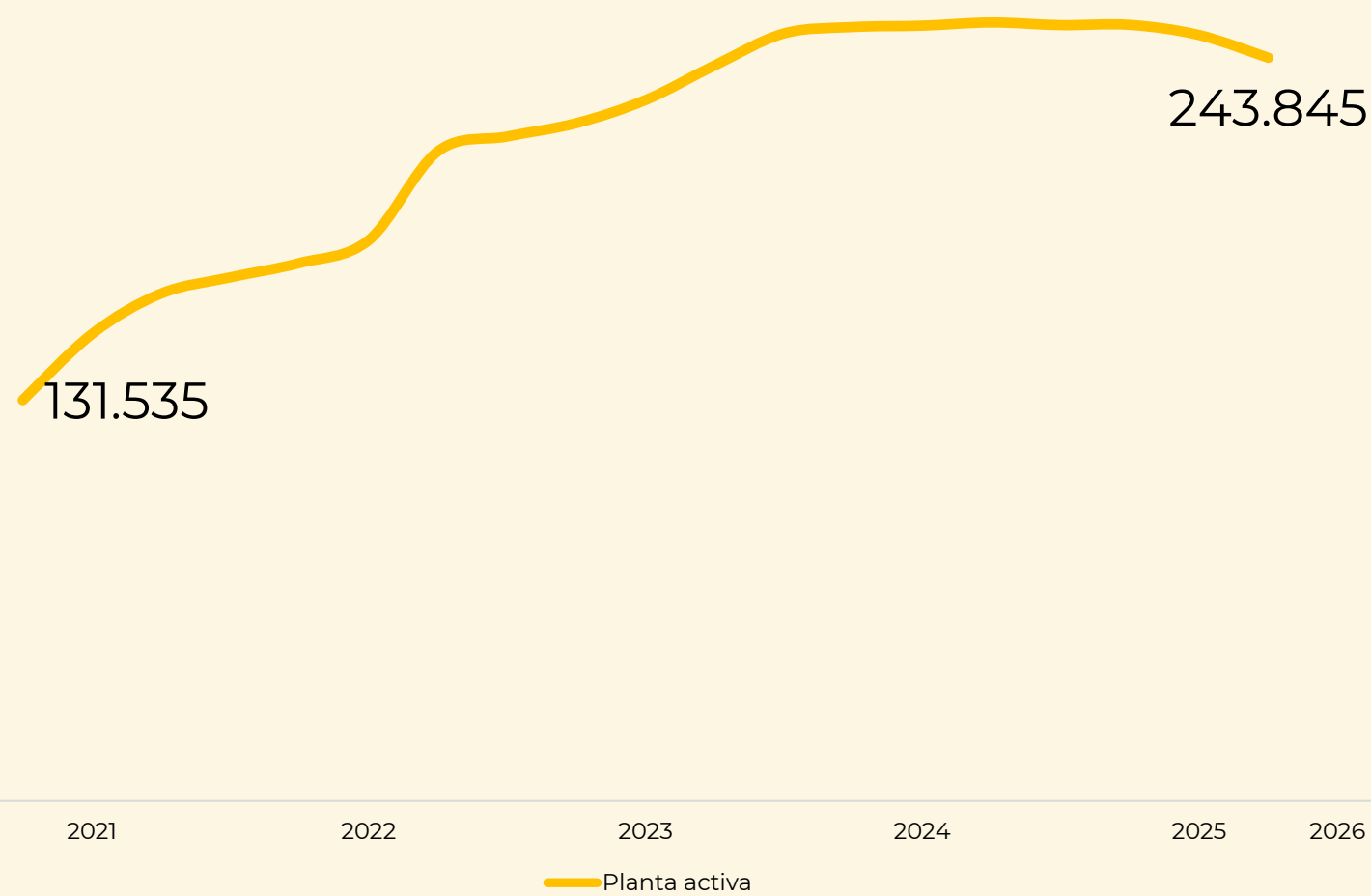
El creixement inorgànic ha estat un motor clau de creixement en els últims 5 anys: 14 integracions executades entre 2014 i 2025



Progressió KPIs de negoci (2021 – 2025)

Base de clients establitzada al H2 2025, amb un diferencial competitiu estructural basat en proximitat, identitat i qualitat de servei

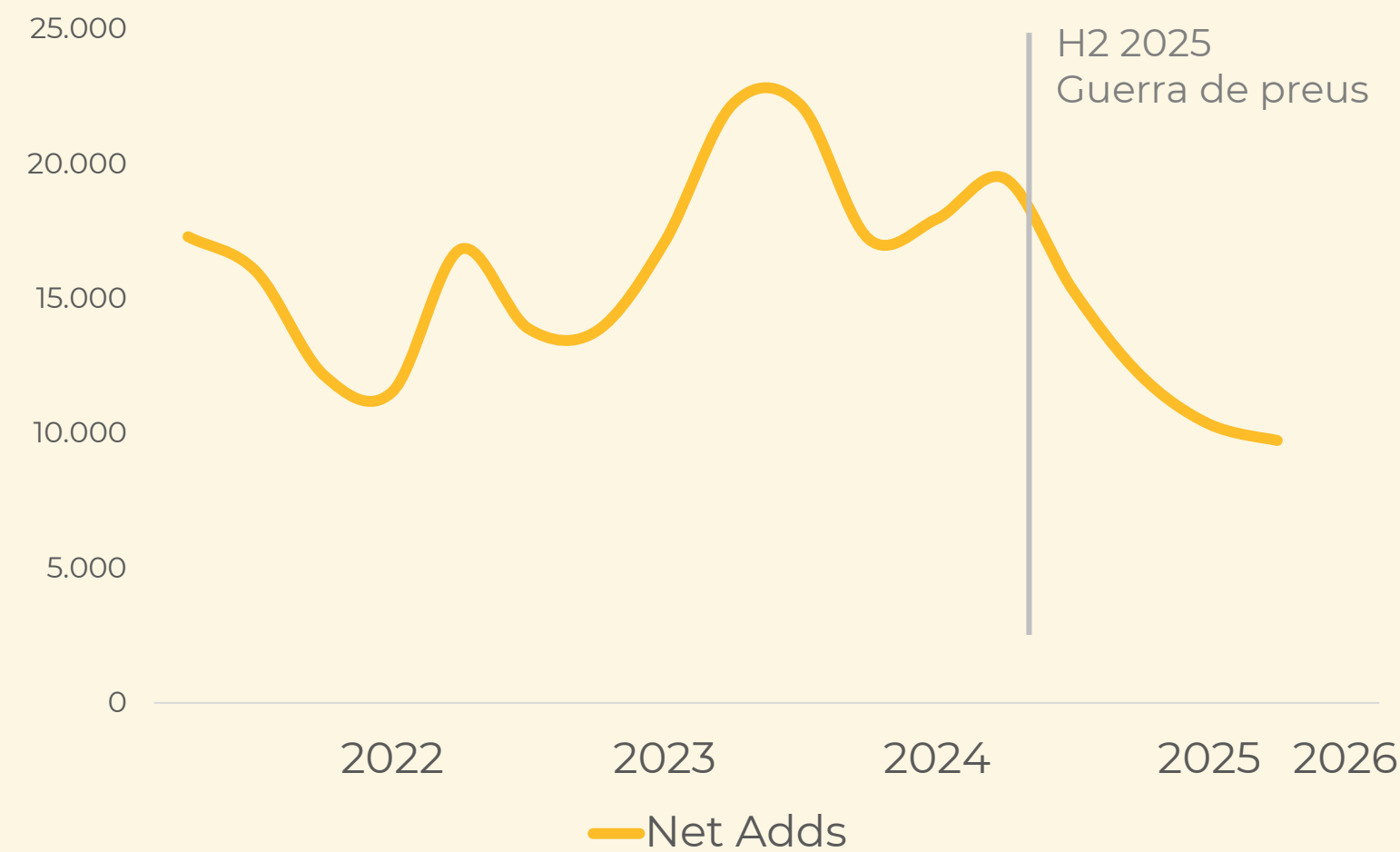
Planta Activa (RGUs)



251k RGUs · +13,2% CAGR (2021 – 2025)

- ▶ Des del H2 2025, la planta s'estabilitza: altes i baixes s'equilibren en un entorn de mercat de màxima pressió competitiva.
- ▶ Baixada al 2026 principalment a Aproop
- ▶ Alta penetració relativa en zones d'alt arrelament

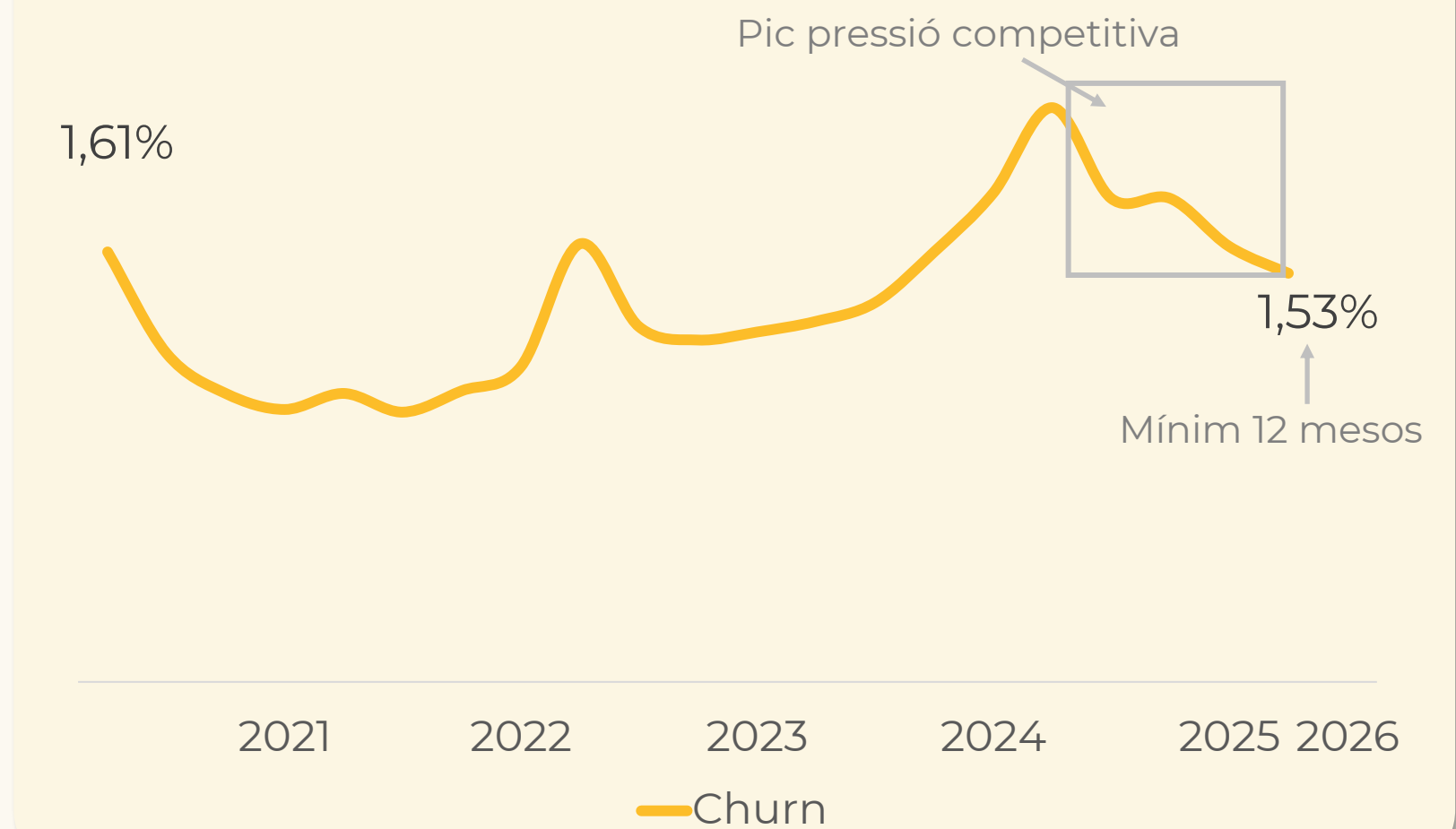
Net Adds¹



~3,5k altes netes mensuals (últim trimestre)

- ▶ Mercat sota forta pressió de preus, a l'espera que la consolidació sectorial reduïxi la intensitat promocional.
- ▶ Posicionament *value for Money*
- ▶ Llengua, proximitat i qualitat de servei com a eixos de fidelització

Churn²



1,63% churn (Q4 2025) · Estructuralment per sota de la mitjana sectorial

- ▶ Churn en mínims dels últims 12 mesos, enmig d'un entorn d'alta pressió competitiva.
- ▶ Retenció sòlida impulsada per qualitat de servei i fidelització.

¹ Net Adds: altes netes del període, calculades com a diferència entre noves altes i baixes de clients..

²Churn: taxa mensual de baixes sobre la planta activa total.

Cronologia corporativa 2026



2025

Juliol

17/07

Oferta vinculant sobre possible operació corporativa amb Avatel

Desembre

16/12

Oferta vinculant sobre possible operació corporativa amb Avatel

2026

Març

24/03

Dimissió conseller delegat i nomenament president executiu

26/03

Retirada de l'oferta sobre possible operació corporativa amb Avatel

Abril

30/04

Informació financera de l'exercici 2025.

Maig

11/05

Recepció proposada possible Pla de recapitalització

22/05

Previsions exercici 2026

Juny

05/06 → 17/06

Situació i avanç/ actualitzacions del pla de recapitalització i nomenament expert independent en reestructuracions

30/06

Junta General Ordinària d' accionistes

Juliol/Agost

Junta General Extraordinària

Eixos estratègics 2026 -2028



Estat d'execució de projectes clau per assolir els objectius marcats en el pressupost de 2026 i més enllà

EIXOS ESTRATÈGICS	DESCRIPCIÓ	ACCIONS ADOPTADES / EN CURS
1 Optimització de costos operatius	Reducció agregada ~20% via renegociació de contractes, simplificació organitzativa i reorientació de la inversió comercial cap a canals d'alt retorn.	<ul style="list-style-type: none">• Reducció SAC-SAT i més autocare (App, IA)• Optimització dels Call Centers (MST → Sosmatic)• Reestructuració de RR.HH. i patrocinis• Reducció de lloguers i venda d'actius
2 Intel·ligència artificial i automatització	Desplegament d'eines d'IA per a l'automatització de processos d'atenció al client, monitoratge de xarxa i gestió administrativa interna.	<ul style="list-style-type: none">• Pla MireIA: Maria (veu IVR, en producció), Nova Laia• Agents d'IA: Jaume, Juria, Looker• Automatització: impagaments, fibra, instal·lació• Nou canal WhatsApp; menys Call Center i millor CX
3 Reforç de capital i reordenació del deute	Redistribució de venciments a curt termini, diversificació de fonts de finançament i reforç de la generació de caixa recurrent.	<ul style="list-style-type: none">• Pla de recapitalització en curs• Junta General Extraordinària
4 Estabilització de clients i millora del marge	Captació orientada a segments d'alt valor, millora de l'ARPU, reducció del churn i recuperació de la catalanitat com a avantatge competitiu estructural.	<ul style="list-style-type: none">• Renegociació de condicions de comissions de captació• Accions de fidelització i reposicionaments• Xarxa pròpia: campanyes digitals híper-segmentades• Màrqueting tornant als orígens
5 Focalització en el negoci core de telecomunicacions a Catalunya	Venda d'actius no estratègics i focus en el negoci "core" de Parlem Telecom. Posicionament com a consolidador selectiu del mercat de telecomunicacions català.	<ul style="list-style-type: none">• Aproop amb estructura reduïda• Parlem Tech (IT & Cloud) en desinversió• BlauFibra integrada satisfactòriament

Campanya “Tornada al Cole”

Tornem amb dies de Traca (actual)



“Tornada al Cole”



Celebrity protagonista Referent Esportiu català

Figura de reconegut prestigi en el món de l'esport, amb forta vinculació a la catalanitat i als valors de Parlem. La identitat es mantindrà en reserva fins a la comunicació oficial.

Pla de mitjans 360°

Activació de col·lectius
i bases de dades

Recuperar i reforçar el valor de marca Parlem a través d'una acció emocional que connecti amb la identitat catalana i els valors de proximitat, qualitat i confiança que defineixen la marca.

Resultats Gener – Maig 2026



Resultats financers en línia amb pressupost de 2026

Resultats financers no auditats i no subjectes a revisió limitada.

Ingressos

20,1M€

En línia amb el pressupost 2026

EBITDA Recurrent

553k€

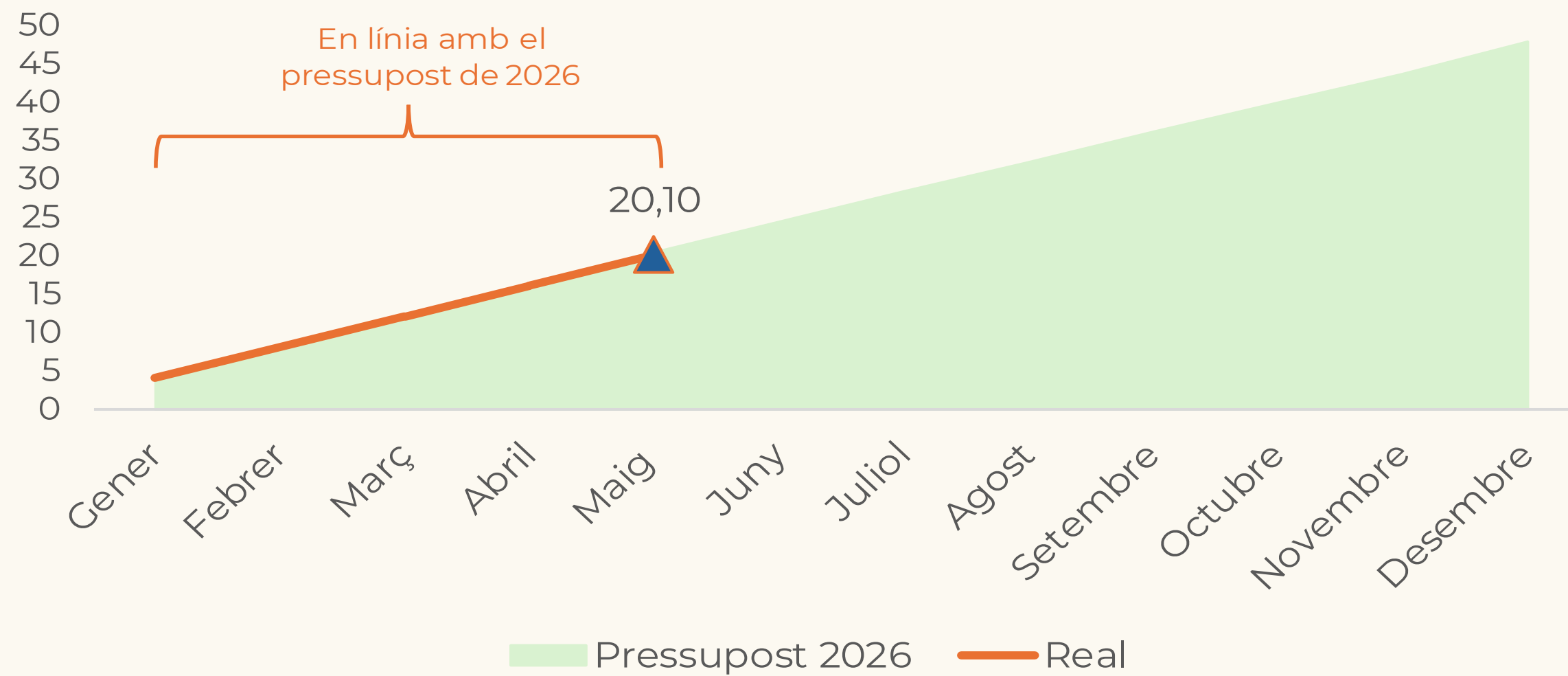
En línia amb el pressupost de 2026

Estalvi SAC

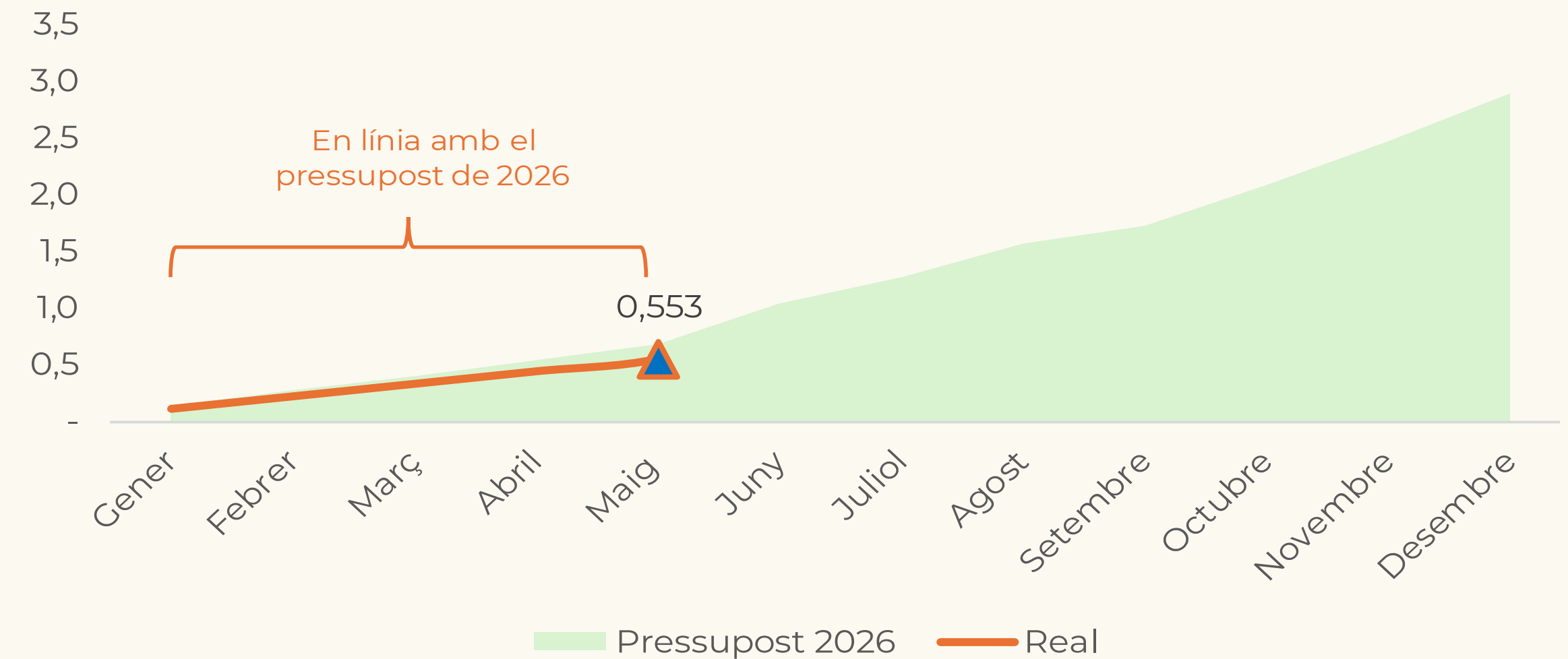
-1,2 M€

-54% d'inversió en captació de clients (SAC)

Revenue vs. Budget (M€) - Acumulat



EBITDA Recurrent vs. Budget (M€) - Acumulat





La IA com a oportunitat per diversificar el negoci i liderar una nova línia per a les PIMEs

1

L'oportunitat

La IA dispara la productivitat de les PIMEs. És un mercat nou, en plena expansió i encara sense un referent clar.

2

El buit

El català continua poc desenvolupat en la IA: un espai estratègic per ocupar, lligat a la nostra identitat de marca.

3

El paper de Parlem

Ens posicionem com l'habilitador d'IA en català per a les PIMEs catalanes que volen fer el salt al món de la IA.

De telco tradicional a líder de la IA en català per a les PIMEs catalanes.



Junta General Ordinària 2026

Punts de l'ordre del dia

JUNIO 2026

Punt 1

Ratificació de la vàlida constitució de la Junta General d'Accionistes, de l'ordre del dia i dels càrrecs de President i Secretari.

Punt 2

Examen i aprovació dels Comptes Anuals individuals de l'exercici tancat a 31 de desembre de 2025.

Punt 3

Examen i aprovació de l'aplicació del resultat de l'exercici tancat a 31 de desembre de 2025.

Punt 4

Examen i aprovació de la gestió social del Consell d'Administració corresponent a l'exercici 2025.

Punt 5

Examen i aprovació dels Comptes Anuals consolidats de l'exercici tancat a 31 de desembre de 2025.

Punt 6

Determinació de l'import màxim de la remuneració dels consellers per a l'exercici de 2026.

Punt 7

Modificació parcial de l'article 6è dels Estatuts Socials de la Societat, relatiu a la web corporativa i a les comunicacions entre accionistes i administradors per mitjans telemàtics, amb la finalitat d'adaptar la seva redacció al canvi de la nova denominació de la pàgina web corporativa aprovada pel Consell d'Administració en la sessió celebrada el 30 d'abril de 2026.

Punt 8

Delegació de facultats.

Punt 9

Redacció, lectura i aprovació, si escau, de l'acta.

GRÀCIES

Junta General Ordinària 2026