

Barcelona, 30 de octubre de 2025

Parlem Telecom Companyia de Telecomunicacions, S.A. (de ahora 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 resultados del primer semestre de 2025 - Revisión limitada (Ernst & Young, S.L.)

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,

Xavier Capellades Ramos

Consejero Delegado 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 d'octubre de 2025

Parlem Telecom Companyia de Telecomunicacions, S.A. (d'ara endavant, "**Parlem Telecom**", o la "**Societat**"), en virtut del que es disposa en l'article 17 del Reglament (UE) núm. 596/2014, sobre abús de mercat, i en 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 (d'ara endavant la "**Circular 3/2020 del BME Growth**"), per mitjà de la present comunica al mercat la següent:

ALTRA INFORMACIÓ RELLEVANT:

1. Presentació de resultats del primer semestre de 2025 - Revisió limitada (Ernst & Young, S.L.)

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 vostra disposició per a qualsevol aclariment que considerin oportú.

Atentament,

Xavier Capellades Ramos

Conseller Delegat 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.

RESULTADOS

H1 2025

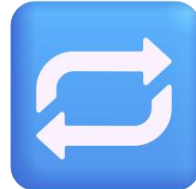
Informes financieros semestrales consolidados

Revisión limitada (Ernst & Young, S.L.)

OCTUBRE 2025

GRUP PARLEM CONSOLIDA SU CRECIMIENTO el H1 del 2025...

vs. H1 2024

	25,5M€	Ingresos de explotación	+0,9M€ (+3,5%)
	2,6M€	de EBITDA*	+0,4M€ (+21%)
	2,67M€	de EBITDA recurrente**	+0,2M€ (+7,9%)
	-1,1M€	Resultado consolidado	+1,8M€ (+62%)

... ante un contexto de mercado de alta presión comercial y competitiva.

*EBITDA (beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones, amortizaciones, excluyendo gastos e ingresos excepcionales)

**EBITDA recurrente (beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones, amortizaciones, excluyendo gastos, ingresos excepcionales e indemnizaciones)

Tendencia del mercado Telco

El sector de las telecomunicaciones se encuentra en un **punto de inflexión estratégico condicionado por potenciales operaciones corporativas de consolidación del mercado que acentúan la guerra comercial vs. la rentabilidad**

Actualmente

Extrema presión comercial pre-operaciones corporativas



Erosión de márgenes y rentabilidad

Ofertas agresivas para captar y retener clientes ejerciendo una presión negativa sobre márgenes y ARPUs



Negociación M&A

Concentración empresarial en marcha con alta agresividad comercial y estrategias de crecimiento orientadas a volumen y maximizar valoraciones.



Competencia extrema low-cost y premium

Se acentúa el posicionamiento de los segmentos extremos del mercado mejorando prestaciones y precios



Exceso de infraestructura

Sobre-oferta de redes (>3 por hogar) que reduce el valor de los activos e impulsa la mutualización para optimizar costes

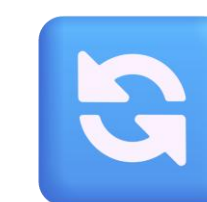
Horizonte 6–12 meses

Consolidación hacia un modelo más eficiente, rentable y sostenible



Subida de precios buscando la rentabilidad

Mercado más racionalizado con menor presión de precios priorizando la obtención de márgenes



Consolidación sector

Menos *players* con posicionamientos más claros priorizando EBITDA y generación de caja



Foco en la atención al cliente y la marca

El valor diferencial no será el precio ni las prestaciones, sino la calidad del servicio, la atención y los valores de marca



Ejecución mutualización de redes

El activo de redes será una *commodity* donde el mayor valor será la capacidad de tener clientes activos

Grup Parlem el H1 2025

Crecimiento sostenido en un mercado altamente competitivo

+5,46%

Crecimiento
2025 Ingresos
Telco vs. 2024

10%

Margen %
EBITDA*

+1,8M€

Mejora resultado
ejercicio vs. H1
2024



Modelo eficiente y flexible



El modelo de marca blanca permite alcanzar el 100% del mercado objetivo sin necesitar grandes inversiones en CAPEX y complementado con red propia en zonas locales estratégicas.

Proximidad y Servicio



Los valores de proximidad, excelencia en el servicio y atención personalizada al cliente, proporciona una ventaja competitiva clave en un entorno de fuerte presión sobre los precios y creciente necesidad de diferenciación por calidad y eficiencia operativa.

Crecimiento y resiliencia operativa



En este contexto, el Grup Parlem ha continuado demostrando su solidez y capacidad de crecimiento, con un incremento del 3,52% en los ingresos de explotación y manteniendo el margen de EBITDA* al 10% durante el primer semestre de 2025, lo que pone de manifiesto la resiliencia operativa y la consolidación del modelo de negocio en el contexto de mercado actual.

RESULTADOS H1 2025:

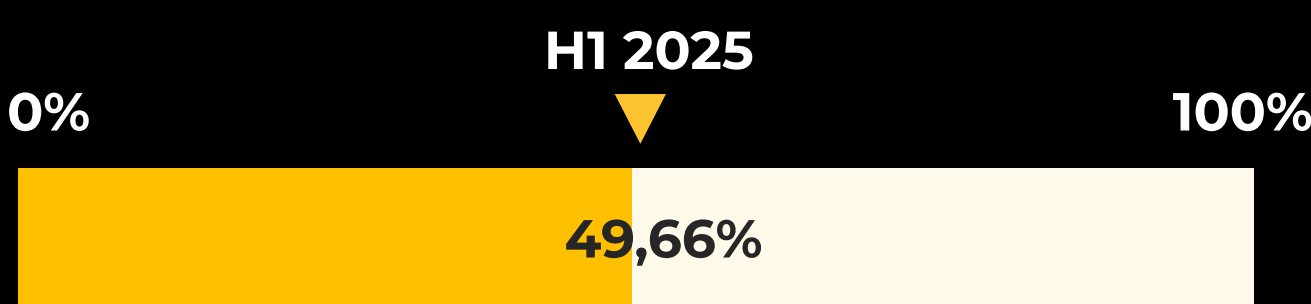
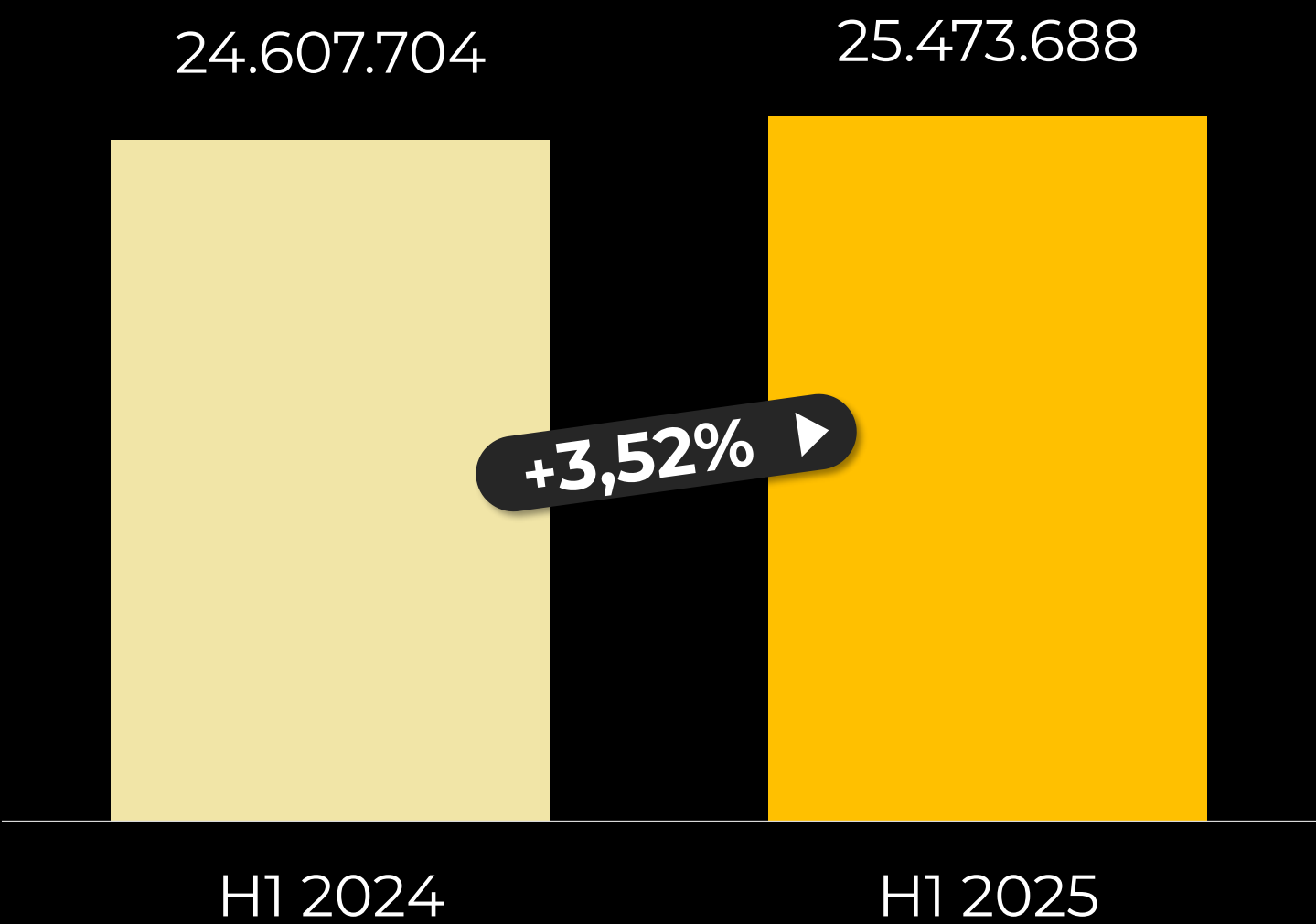
INGRESOS Y

EBITDA

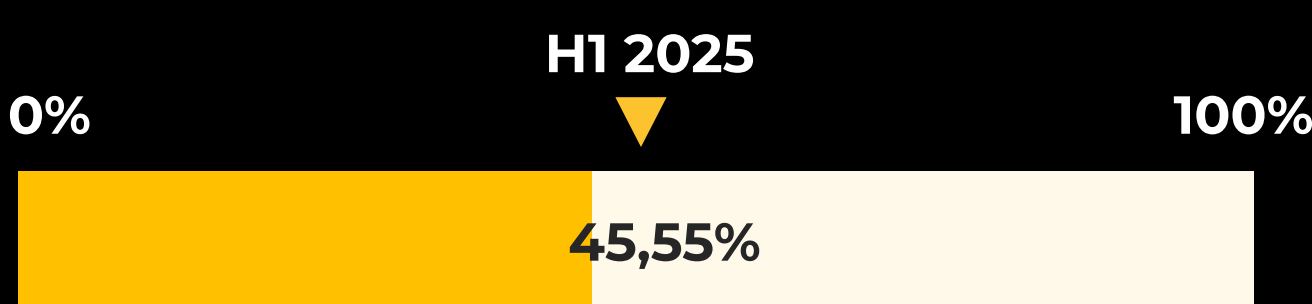
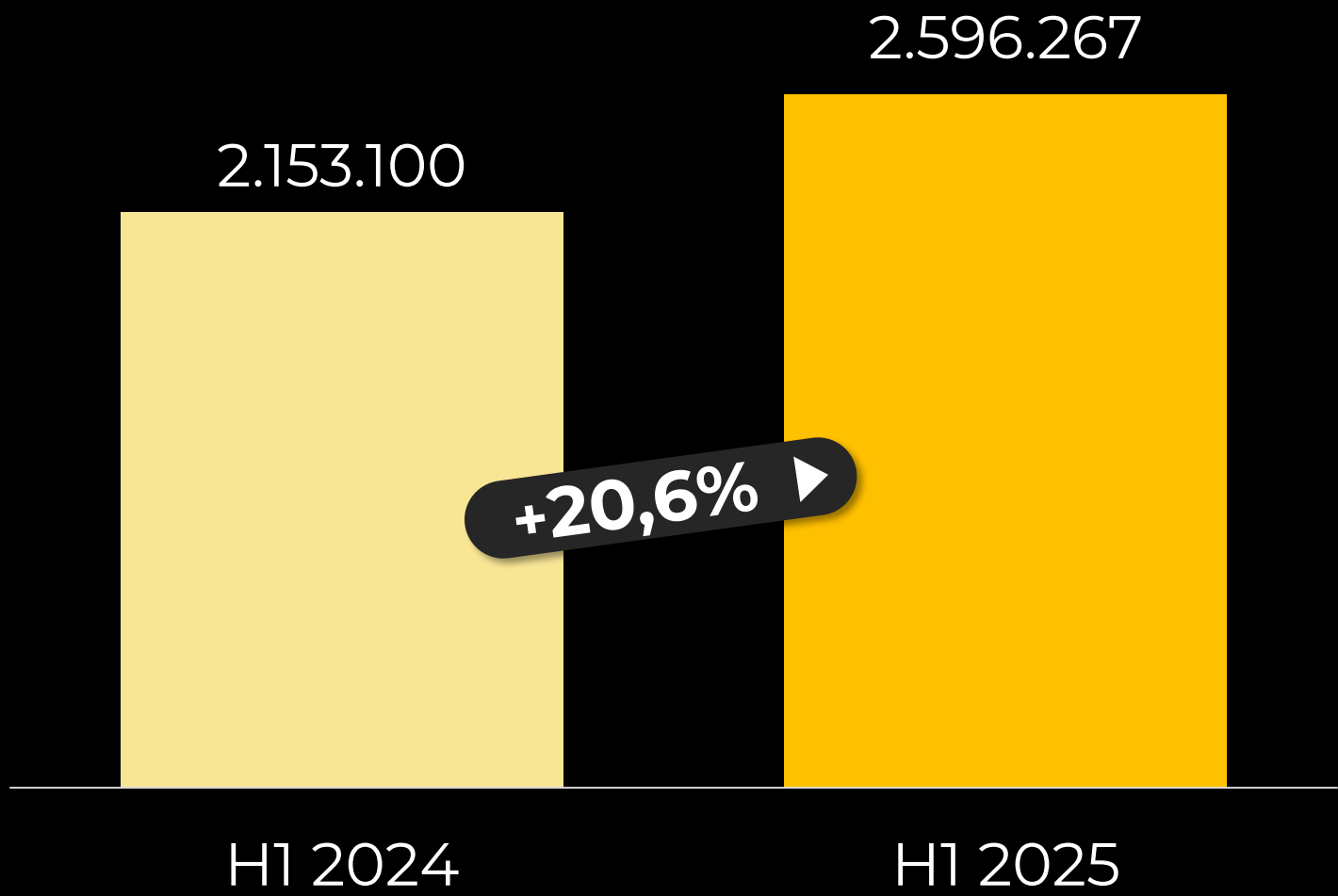
Grup Parlem sigue creciendo en ingresos, a la vez que priorizando la rentabilidad, llegando a un EBITDA de 2,6M€ (+20,6% respecto al mismo periodo de 2024)

Grup Parlem alcanza las previsiones anunciadas en el Consejo de Administración de la Sociedad, en la sesión del 23 de enero de 2025

INGRESOS DE EXPLOTACION



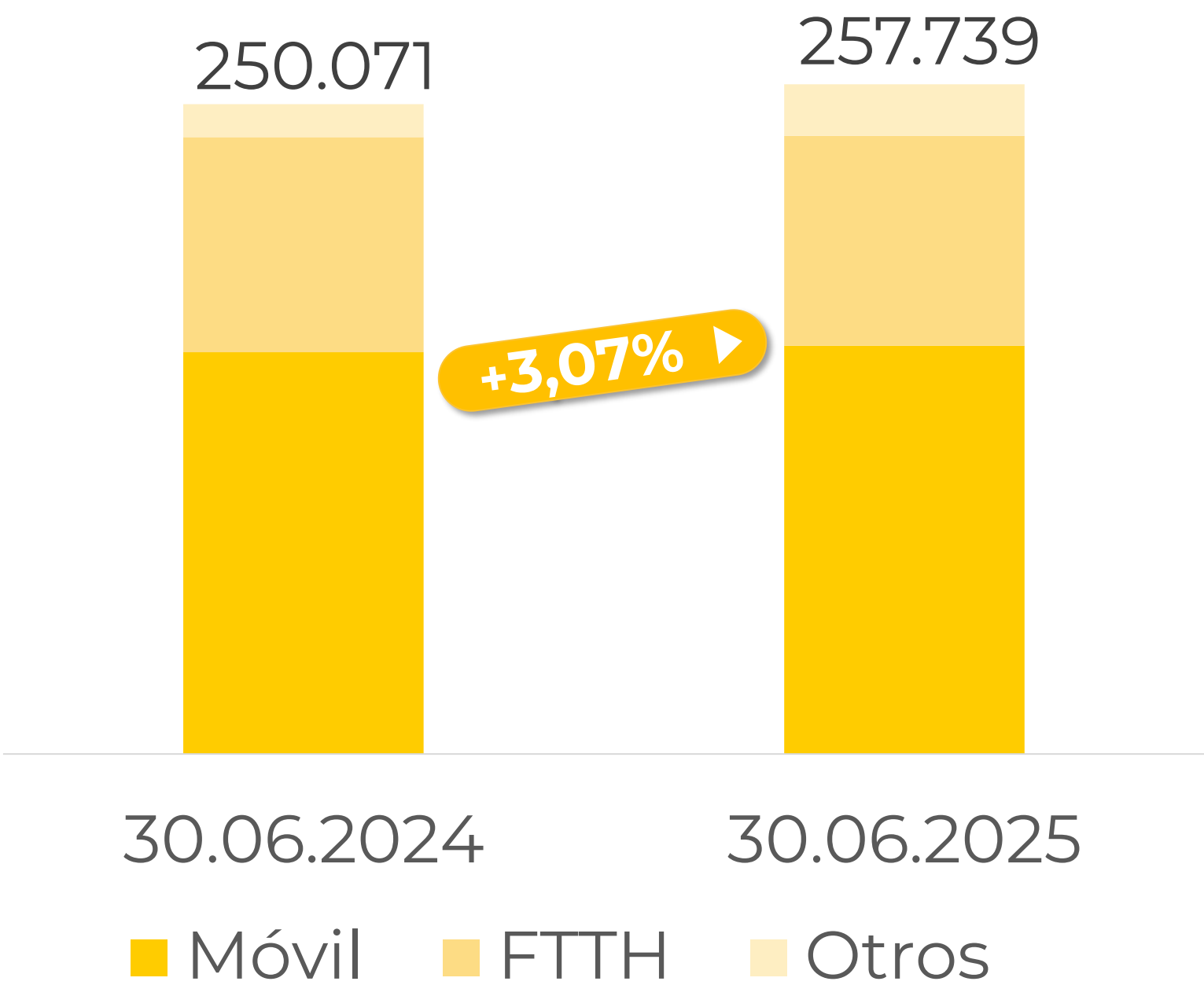
EBITDA*



*EBITDA (beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones, amortizaciones, excluyendo gastos e ingresos excepcionales)

MÉTRICAS DE NEGOCIO H1 2025

Grup Parlem sobrepasa los **257k** (+3,07% vs. H1 2024), manteniendo un *churn* estable e incrementando el ARPU en un **0,75%**



Planta Activa (RGUs*)	Var. 2024
258.000	+7.668
Churn Promedio H1 2025	
1,87%	+0,45%
ARPU por cliente	
38,05€	+0,74%

En un contexto de fuerte competencia en el mercado de las telecomunicaciones, el Grup Parlem consigue mantener o aumentar la mayoría de sus principales indicadores de **negocio**, demostrando la solidez de su modelo y su capacidad de adaptación.

GRUP PARLEM CONSOLIDA LA MEJORA DE EBITDA el H1 del 2025...

	H1 2024	H1 2025
Ingresos de explotación	24.607.704	25.473.688
Telco	22.105.511	23.312.096
% ingresos	90%	92%
Margen Bruto	11.494.615	11.162.599
% ingresos	47%	44%
Coste operativo	(9.467.680)	(8.767.848)
% ingresos	-38%	-34%
Gastos de personal	(4.185.695)	(4.198.325)
% ingresos	-17%	-16%
Otros gastos de explotación	(5.281.985)	(4.569.523)
% ingresos	-21%	-18%
Otros ingresos de explotación	126.165	201.516
EBITDA*	2.153.100	2.596.267
% ingresos	9%	10%
Indemnizaciones	323.877	75.804
EBITDA recurrente**	2.476.977	2.672.071
% ingresos	10,1%	10,5%
RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	(2.937.116)	(1.112.107)

+3,52%

Ingresos totales

-7,39%

Costes operativos

+20,58%

EBITDA

+7,88%

EBITDA Recurrente

+1,8M

Resultado Consolidado

- **Consolidación del crecimiento en ingresos**, manteniendo una captación de clientes constante (+40.000 altas netas durante el primer semestre de 2025) y uno de los índices de retención más bajos del sector.
- **Mejora del margen EBITDA**, que pasa del 9% al primer semestre de 2024 al 10% en el primer semestre de 2025, impulsada por una mayor eficiencia operativa derivada de la optimización de costes (-7,39% vs. H1 2024).

*EBITDA (beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones, amortizaciones, excluyendo gastos e ingresos excepcionales)

**EBITDA recurrente (beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones, amortizaciones, excluyendo gastos, ingresos excepcionales e indemnizaciones)

ICF impulsa la **innovación** en el Grup Parlem

Financiación para proyectos de R+D+I e inteligencia artificial

El Instituto Catalán de Finanzas (ICF) ha concedido **una financiación de 2,2 M€** al **Grup Parlem** destinado a impulsar proyectos de **innovación tecnológica** y la **implantación de inteligencia artificial** en procesos internos y servicios del Grupo.

Esta operación se enmarca dentro de la línea **ICF PIME Innova**, orientada a apoyar a empresas que apuestan por la **digitalización, la investigación y la mejora de eficiencia operativa**.

Desarrollo de soluciones propias basadas en IA



Mejora de procesos de automatización y análisis avanzados de datos

Optimización operativa y eficiencia



Integración de tecnologías de I+D+i en áreas clave del negocio

Innovación como motor de crecimiento



Refuerzo de la competitividad del grupo en el mercado

*"Esta financiación refuerza el **compromiso del Grup Parlem con la innovación como motor de crecimiento y eficiencia**. Nos permitirá desarrollar soluciones propias basadas en inteligencia artificial, mejorar procesos internos y continuar ofreciendo una experiencia de cliente más personalizada y diferencial."*

Xavier Capellades, Consejero Delegado del Grup Parlem

Parlem refuerza su estrategia de crecimiento y enfoque al negocio principal

Empresa mejor valorada
por sus clientes #1



Parlem, por tercer año consecutivo ha sido reconocida como la operadora de telecomunicaciones mejor valorada del Estado Español según la OCU

Marzo 2025

Trasladamos la sede corporativa y tienda de XARTIC al centro de Olot



Nueva sede en Olot para reforzar la proximidad y el compromiso territorial.

Septiembre 2025

Adquisición de la operadora local Vallesana



Adquisición que refuerza el modelo de crecimiento sostenible de Parlem en Cataluña, combinando expansión orgánica e integración de compañías rentables.

Septiembre 2025



Consolidación del nuevo **Modelo de Gobernanza**

Consejo de Administración



PRESIDENTE FUNDADOR
Ernest Pérez-Mas



CONSEJERO DELEGADO
Xavier Capellades

*Diferenciación de los roles
de Presidente y Consejero
Delegado, junto con un
Comité de Dirección
renovado con nuevo talento*



DESARR. CORPORATIVO & M&A
Arnau Rodoreda



MARKETING Y PRODUCTO
Montserrat Lavilla



COMERCIAL
Àlex Fernández



CTO & TELCO
Xavier Granollers



OPERACIONES
Àurea Hernández



RECURSOS HUMANOS
Mar Datsira



FINANZAS
Pablo Mancilla



GRACIAS

accionista@parlem.com

RESULTATS

H1 2025

Informes financers semestrals consolidats

Revisió limitada (*Ernst & Young, S.L.*)

OCTUBRE 2025

 **grup parlem**

GRUP PARLEM CONSOLIDA EL SEU CREIXEMENT I'H1 del 2025...

vs. H1 2024

	25,5M€	Ingressos d'explotació	+0,9M€ (+3,5%)
	2,6M€	d'EBITDA*	+0,4M€ (+21%)
	2,67M€	d'EBITDA recurrent**	+0,2M€ (+7,9%)
	-1,1M€	Resultat consolidat	+1,8M€ (+62%)

...davant d'un context de **mercat d'alta pressió comercial i competitiva.**

**EBITDA (benefici abans d'interessos, impostos, depreciacions, amortitzacions, excloent despeses i ingressos excepcionals)*

***EBITDA recurrent (benefici abans d'interessos, impostos, depreciacions, amortitzacions, excloent despeses, ingressos excepcionals i indemnitzacions)*

El sector de les telecomunicacions es troba en **un punt d'inflexió estratègic condicionat per potencials operacions corporatives de consolidació del mercat que accentuen la guerra comercial vs. la rendibilitat**

Actualment

Extrema pressió comercial pre-operacions corporatives



Erosió de marges i rendibilitat

Ofertes agressives per captar i retenir clients exercint una pressió negativa sobre marges i ARPUs



Negociació M&A

Concentració empresarial en marxa amb alta agressivitat comercial i estratègies de creixement orientades a volum i maximitzar valoracions.



Competència extrema low-cost i premium

S'accentua el posicionament dels segments extrems del mercat millorant prestacions i preus



Excés d'infraestructura

Sobre-oferta de xarxes (>3 per llar) que redueix el valor dels actius i impulsa la mutualització per optimitzar costos

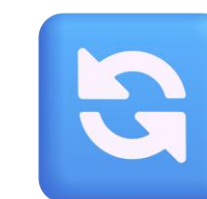
Horitzó 6–12 mesos

Consolidació cap a un model més eficient, rendible i sostenible



Pujada de preus buscant la rendibilitat

Mercat més racionalitzat amb menor pressió de preus prioritzant l'obtenció de marges



Consolidació sector

Menys *players* amb posicionaments més clars prioritzant EBITDA i generació de caixa



Focus en l'atenció al client i la marca

El valor diferencial no serà el preu ni les prestacions, sinó la qualitat del servei, l'atenció i els valors de marca



Execució mutualització de xarxes

L'actiu de xarxes serà una *commodity* on el valor més gran serà la capacitat de tenir-hi clients actius

Grup Parlem l'H1 2025

Creixement sostingut en un mercat altament competitiu

+5,46%

Creixement
2025 Ingressos
Telco vs. 2024

10%

Marge %
EBITDA*

+1,8M€

Millora resultat
exercici vs. H1 2024



Model eficient i flexible



El model de marca blanca permet **assolir el 100% del mercat objectiu** sense necessitar grans inversions en CAPEX i complementat amb xarxa pròpia en zones locals estratègiques.

Proximitat i servei



Els valors de **proximitat, excel·lència en el servei i atenció personalitzada al client**, proporciona una **avantatge competitiva clau** en un entorn de forta pressió sobre els preus i creixent necessitat de diferenciació per qualitat i eficiència operativa.

Creixement i resiliència operativa



En aquest context, el Grup Parlem ha continuat demostrant la seva solidesa i capacitat de creixement, amb un increment del 3,52% en els ingressos d'explotació i mantenint el marge d'EBITDA* al 10% durant el primer semestre de 2025, fet que posa de manifest la **resiliència operativa i la consolidació del model de negoci** en el context de mercat actual.

RESULTATS H1 2025:

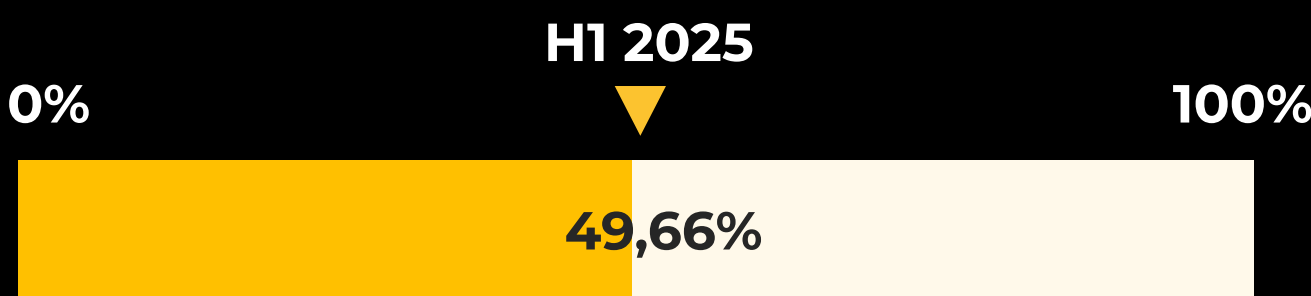
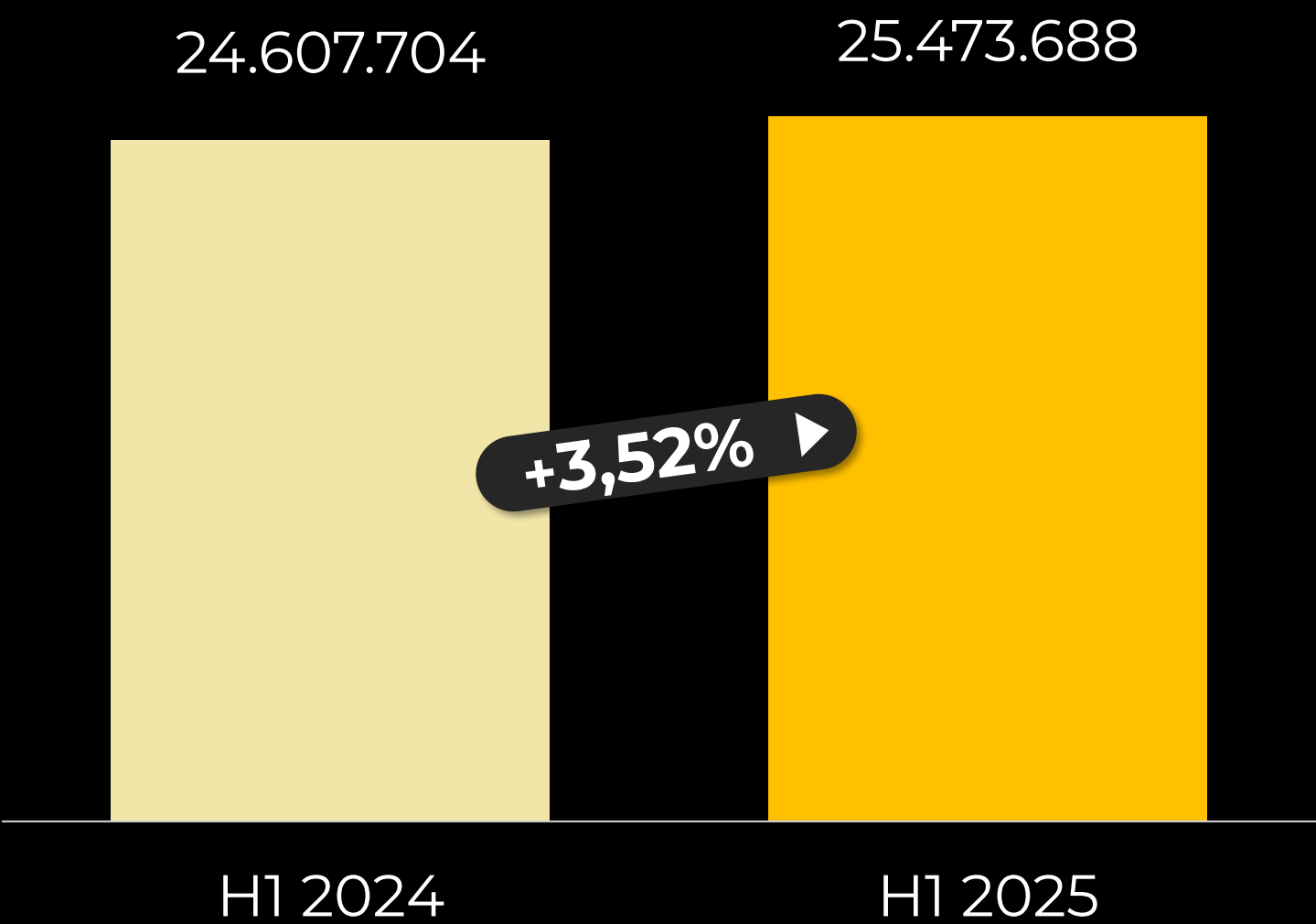
INGRESSOS I

EBITDA

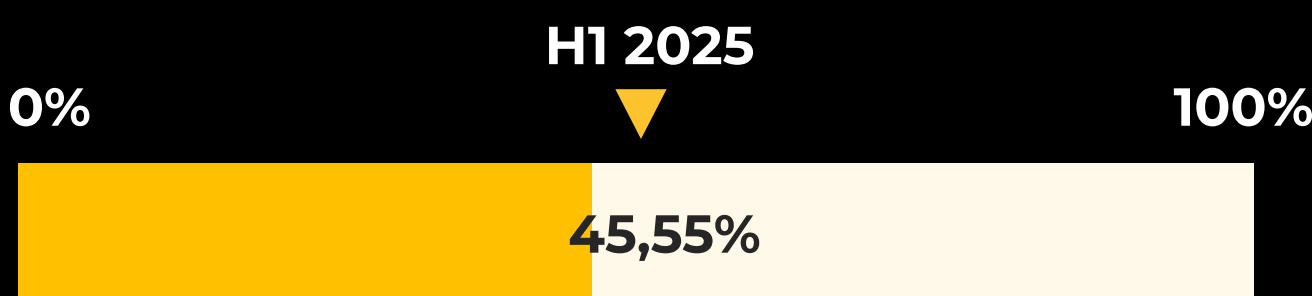
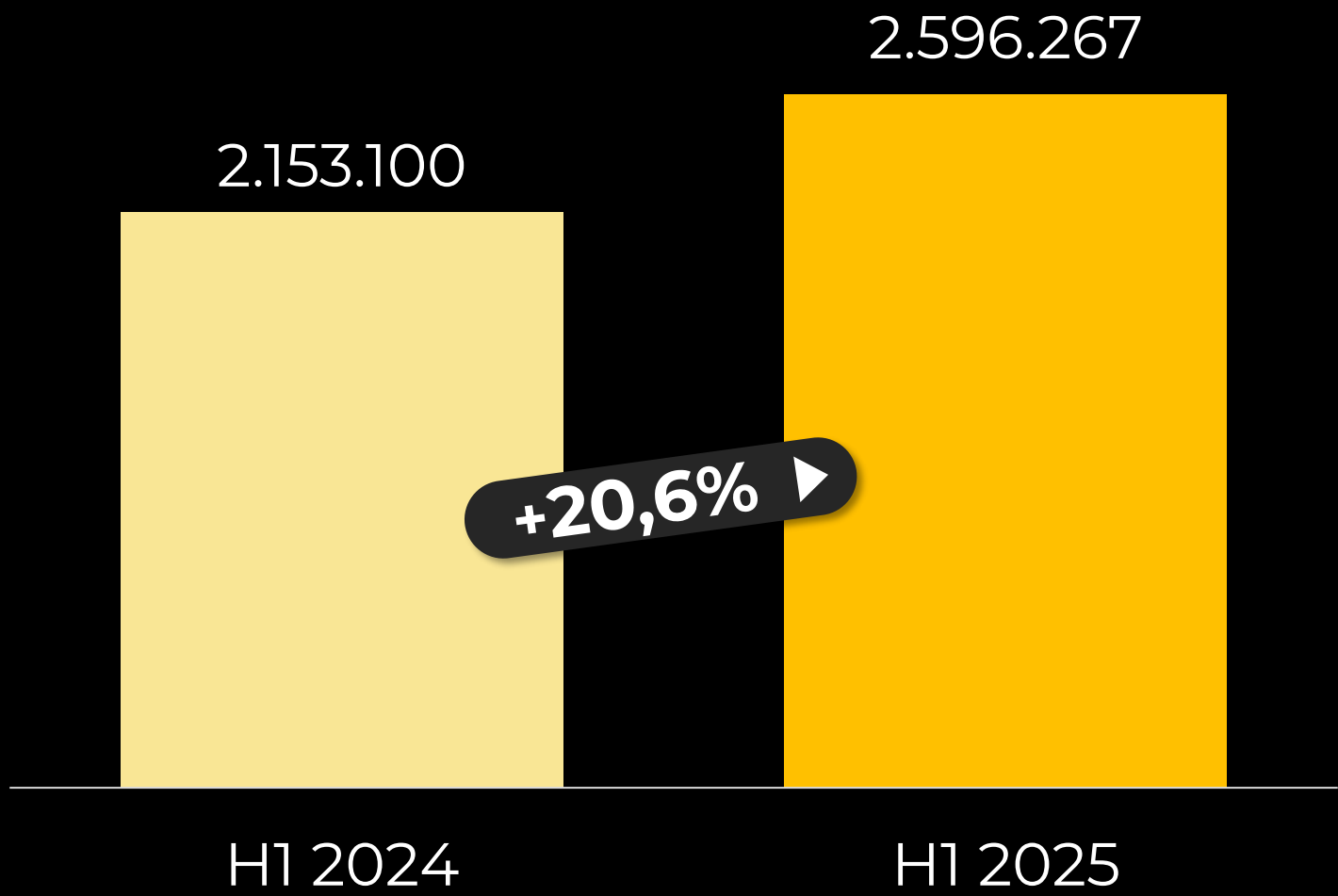
Grup Parlem segueix creixent en ingressos, alhora que prioritant la rendibilitat, arribant a un EBITDA de 2,6M€ (+20,6% respecte el mateix període de 2024)

Grup Parlem assoleix les previsions anunciades al Consell d'Administració de la Societat, en la sessió del 23 de gener del 2025

INGRESSOS D'EXPLOTACIÓ



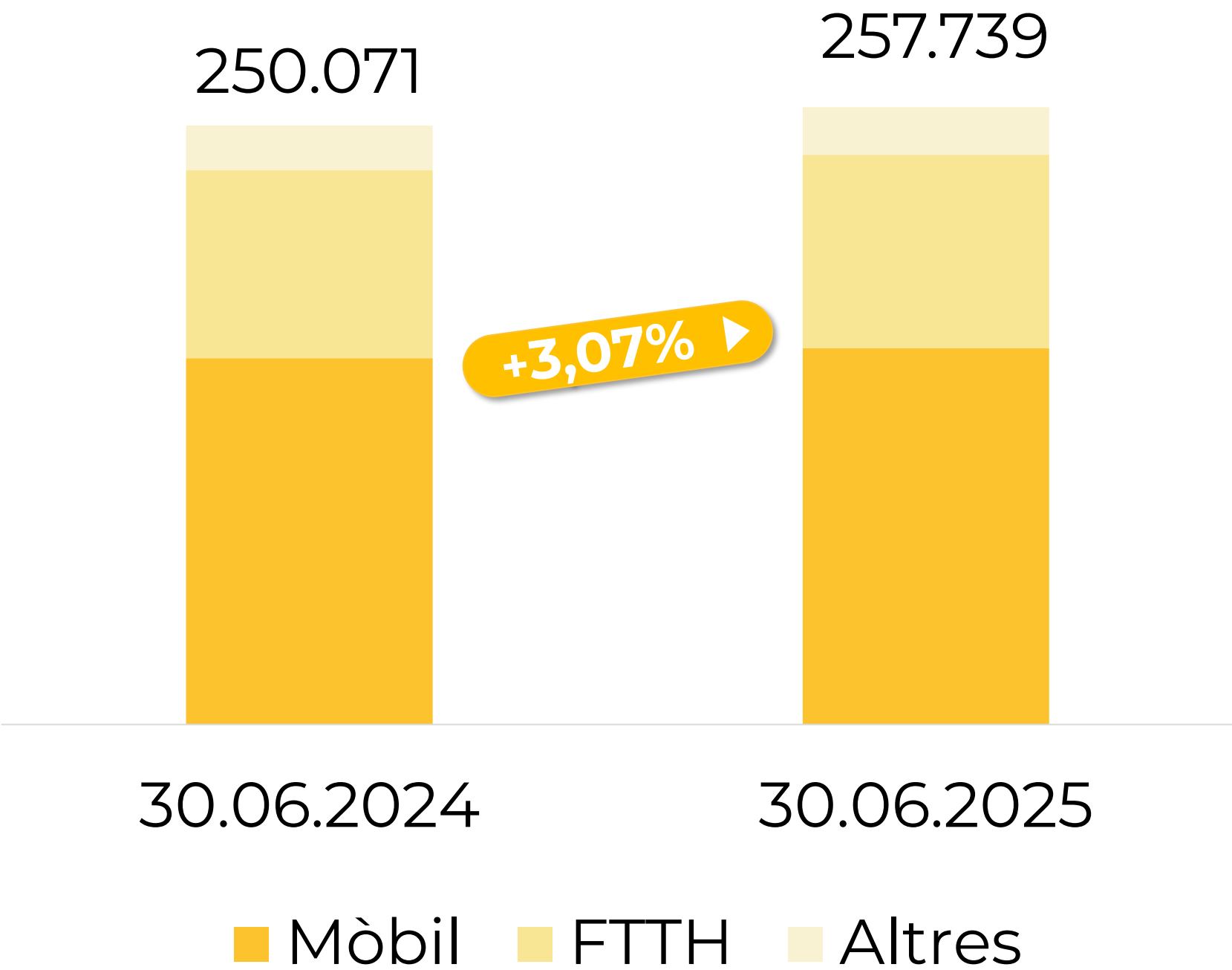
EBITDA*



*EBITDA (benefici abans d'interessos, impostos, deprecacions, amortitzacions, excloent despeses i ingressos excepcionals)

MÈTRIQUES DE **NEGOCI** H1 2025

Grup Parlem sobrepassa els **257k** (+3,07% vs. H1 2024), mantenint un churn estable i incrementant l'ARPU en un **0,75%**



Planta Activa (RGUs*)	Var. 2024
258.000	+7.668
Churn Mitjà H1 2025	
1,87%	+0,45%
ARPU per client	
38,05€	+0,74%

En un context de forta competència al mercat de les telecomunicacions, el Grup Parlem aconsegueix mantenir o augmentar la majoria dels seus principals indicadors de negoci, demostrant la solidesa del seu model i la seva capacitat d'adaptació.

GRUP PARLEM CONSOLIDA LA MILLORA DE L'EBITDA I'H1 del 2025...

	H1 2024	H1 2025	
Ingressos d'exploració	24.607.704	25.473.688	+3,52% Ingressos totals
Telco	22.105.511	23.312.096	
% ingressos	90%	92%	
Marge Brut	11.494.615	11.162.599	-7,39% Costos operatius
% ingresos	47%	44%	
Cost operatiu	(9.467.680)	(8.767.848)	
% ingresos	-38%	-34%	
Costos de personal	(4.185.695)	(4.198.325)	+20,58% EBITDA
% ingresos	-17%	-16%	
Altres despeses d'exploració	(5.281.985)	(4.569.523)	
% ingresos	-21%	-18%	
Altres ingressos d'exploració	126.165	201.516	+7,88% EBITDA Recurrent
EBITDA*	2.153.100	2.596.267	
% ingresos	9%	10%	
Indemnitzacions	323.877	75.804	
EBITDA recurrent**	2.476.977	2.672.071	+1,8M Resultat Consolidat
% ingresos	10,1%	10,5%	
RESULTAT CONSOLIDAT DE L'EXERCICI	(2.937.116)	(1.112.107)	

- **Consolidació del creixement en ingressos**, mantenint una captació de clients constant (+40.000 altes netes durant el primer semestre de 2025) i un dels índexs de retenció més baixos del sector.
- **Millora del marge EBITDA**, que passa del 9% al primer semestre de 2024 al 10% al primer semestre de 2025, impulsada per una major eficiència operativa derivada de l'optimització de costos (-7,39% vs. H1 2024).

*EBITDA (benefici abans d'interessos, impostos, depreciacions, amortitzacions, excloent despeses i ingressos excepcionals)

**EBITDA recurrent (benefici abans d'interessos, impostos, depreciacions, amortitzacions, excloent despeses, ingressos excepcionals i indemnitzacions)

ICF impulsa la innovació al Grup Parlem

Finançament per a projectes de R+D+i i intel·ligència artificial

L'Institut Català de Finances (ICF) ha concedit un **finançament de 2,2 M€** al **Grup Parlem** destinat a impulsar projectes d'**innovació tecnològica** i la **implantació d'intel·ligència artificial** en processos interns i serveis del Grup.

Aquesta operació s'emmarca dins la línia **ICF PIME Innova**, orientada a donar suport a empreses que aposten per la **digitalització, la recerca i la millora d'eficiència operativa**.

Desenvolupament de solucions pròpies basades en IA



Millora de processos d'automatització i anàlisi avançats de dades

Optimització operativa i eficiència



Integració de tecnologies d'R+D+i en àrees clau del negoci

Innovació com a motor de creixement



Reforç de la competitivitat del Grup en el mercat

"Aquest finançament reforça el compromís del Grup Parlem amb la innovació com a motor de creixement i eficiència. Ens permetrà desenvolupar solucions pròpies basades en intel·ligència artificial, millorar processos interns i continuar oferint una experiència de client més personalitzada i diferencial."

Xavier Capellades, Conseller Delegat del Grup Parlem

Parlem reforça la seva estratègia de creixement i enfocament al negoci principal

Empresa millor valorada
per els seus clients #1



*Parlem, per tercer any consecutiu
ha estat reconeguda com la
operadora de telecomunicacions
millor valorada de l'Estat Espanyol
segons la OCU*

Març 2025

Traslladem la seu
corporativa i botiga de
XARTIC al centre d'Olot



*Nova seu a Olot per reforçar la
proximitat i el compromís
territorial.*

Setembre 2025

Adquisició de la
operadora local
Vallesana



*Adquisició que reforça el model de
creixement sostenible de Parlem
a Catalunya, combinant expansió
orgànica i integració de
companyies rendibles.*

Setembre 2025



Consolidació del nou Model de Governança

Consell d'Administració



PRESIDENT FUNDADOR
Ernest Pérez-Mas



CONSELLER DELEGAT
Xavier Capellades

*Diferenciació dels rols de
President i Conseller
Delegat, juntament amb un
Comitè de Direcció renovat
amb nou talent*



DESENV. CORPORATIU & M&A
Arnau Rodoreda



MÀRQUETING I PRODUCTE
Montserrat Lavilla



COMERCIAL
Àlex Fernández



CTO & TELCO
Xavier Granollers



OPERACIONS
Àurea Hernández



RECURSOS HUMANS
Mar Datsira



FINANCES
Pablo Mancilla



GRÀCIES

accionista@parlem.com