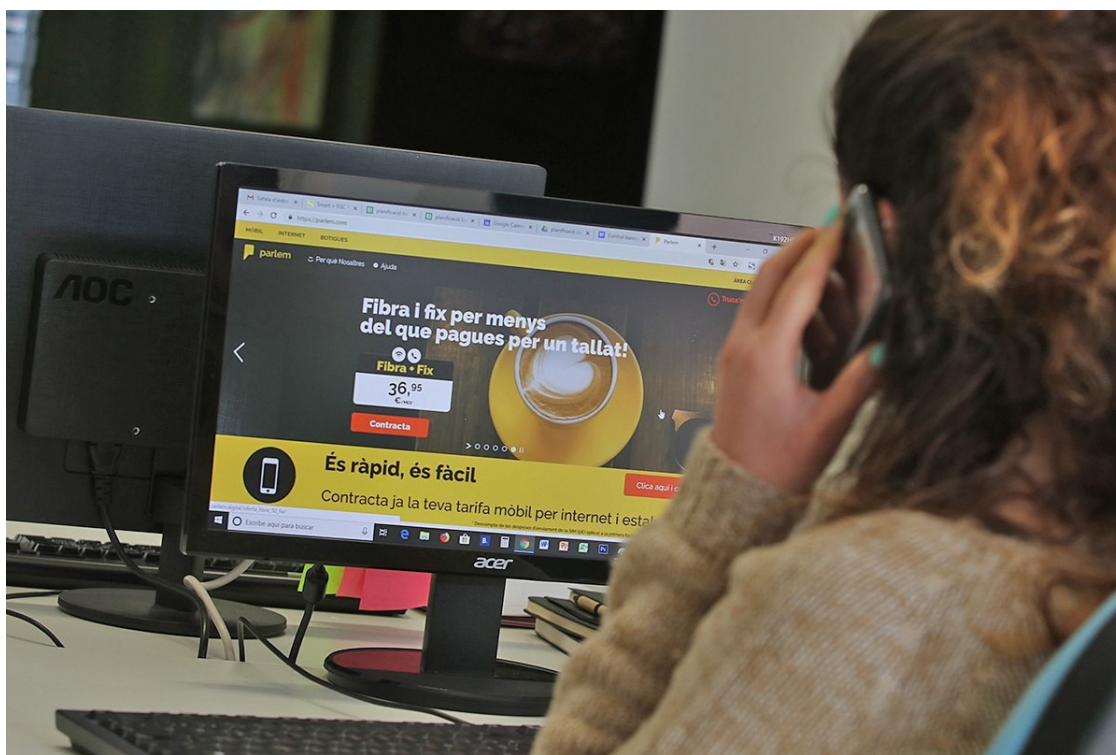


Parlem, l'aposta catalana per competir amb les grans empreses de telecomunicacions espanyoles

¿Com més gran sigui una operadora de telecomunicacions catalana, més valor de negoci de banda ampla generat romandrà a Catalunya?, explica el CEO de Parlem



Una usuària de telefonia consultant el web de Parlem | Albert Alemany

El 2014 va néixer Parlem

(https://parlem.digital/fibra300_xaiet/?utm_source=Nacio_Digital&utm_medium=Branded&utm_campaign=Packs_doble_Rebaixes&utm_term=lead&utm_cont), l'aposta catalana per competir amb les grans empreses de telecomunicacions espanyoles. Té l'objectiu de convertir-se en l'operadora global del país i respondre a les necessitats de telefonia, Internet i televisió per a tots els ciutadans catalans.

[noindex]

Ernest Pérez-Mas, conseller delegat de Parlem

(https://parlem.digital/fibra300_xaiet/?utm_source=Nacio_Digital&utm_medium=Branded&utm_campaign=Packs_doble_Rebaixes&utm_term=lead&utm_cont), explica que defensen la filosofia d'una operadora de telecomunicacions de proximitat i d'àmbit nacional, que permeti oferir un tracte personalitzat als clients. ¿És l'objectiu que ens mou en el nostre dia a dia, però al mateix temps considerem que és imprescindible treballar en un territori prou ampli per poder ser el més eficients possible en benefici dels consumidors?, afegeix a **NacióDigital**.

Parlem és un projecte a llarg termini (https://parlem.digital/fibra300_xaiet/?utm_source=Nacio_Digital&utm_medium=Branded&utm_campaign=Packs_doble_Rebaixes&utm_term=lead&utm_cont) que vol disputar el lideratge de les telecomunicacions a Catalunya a les empreses espanyoles i multinacionals. ¿No entenem que els beneficis del consum en telecomunicacions dels catalans se'ls hagin de quedar empreses de l'Ibex-35 o estrangeres. És un negoci de més de 5.500 milions anuals que se'n va per no tornar?, explica Pérez-Mas que assenyala que s'emmirallen en l'exemple d'Euskaltel al País Basc.



Ernest Pérez-Mas, conseller delegat de Parlem. Foto: Parlem

A curt i mitjà termini l'estratègia de Parlem passa per treballar amb socis industrials com Masmóvil, a qui lloguen la seva infraestructura. La relació amb aquest partner és clau ja que l'Estat, a través de concessions administratives, només permet quatre xarxes de mòbil: Vodafone, Orange, Telefónica i, des de fa pocs anys, el conglomerat de Masmovil.

Parlem utilitza aquesta xarxa en condicions preferents i això és el que li dona, segons els seus promotors, un gran avantatge competitiu al seu projecte de creixement. Per oferir els serveis de banda ampla, Parlem també es recolza en els seus acords amb Masmóvil i altres proveïdors d'infraestructura de fibra òptica, però no descarta en un futur desenvolupar la seva pròpia.

És per tot plegat que Parlem es reivindica com l'única empresa catalana que pot oferir serveis convergents a tot Catalunya (banda ampla i solucions de telefonia i continguts televisius). ¿Com més gran sigui una operadora de telecomunicacions catalana, més valor de negoci de banda ampla generat romandrà a Catalunya?, explica el CEO de Parlem.

[despiece] **La fibra a Catalunya, un panorama fragmentat i poc eficient**

La ràpida implementació de la banda ampla ha comportat l'aparició de múltiples empreses que ofereixen serveis de telecomunicacions al territori català (<https://catconsum.cat/sector.php?telefonía>). En l'actualitat, hi ha més de trenta companyies catalanes que operen en aquest sector, una gran part de les quals ofereix els seus serveis

únicament i aïlladament en localitats, de major o menor grandària, des de principalment capitals de comarca fins a i petites poblacions.

D'aquesta manera, algunes d'elles han implementat la seva pròpia xarxa de banda ampla a la població en la qual operen, dibuixant així un mapa fragmentat pel que fa al cablejat a Catalunya. Aquesta situació fa que l'eficiència en serveis sigui menor, atès que les companyies tenen menys volum i menys força per negociar. Així mateix, les petites xarxes i inversions són més difícils d'amortitzar. No n'hi ha cap que actuï amb la visió de cablejar tot el territori del nostre país

En definitiva, el resultat final de tenir molts petits operadors fa que no es pugui competir amb les grans companyies, la majoria d'elles multinacionals de fora. De fet aproximadament el 90% del mercat està copat per Movistar, Orange i Vodafone. Parlem té la vocació de superar aquest panorama de fragmentació i poca eficiència.[/despiece]