



## **AL BME GROWTH**

**Barcelona, 31 de octubre de 2023**

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por Real Decreto Legislativo 6/2023, de 17 de marzo, y disposiciones concordantes, Holaluz-Clidom, S.A. (la "Sociedad") le informa de lo siguiente:

### **OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE**

Holaluz-Clidom, S.A. publica hoy los indicadores clave de rendimiento y una actualización general del negocio para el tercer trimestre de 2023.

En cumplimiento de lo dispuesto en la Circular de Renta Variable BME MTF 3/2020, se hace constar expresamente que la información facilitada ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y de sus administradores.

**Carlota Pi Amorós**

Presidenta Ejecutiva y cofundadora

HOLALUZ-CLIDOM, S.A

# Actualización Trimestral

## 3T 2023

### Resumen Ejecutivo

- Holaluz ha hecho una fuerte **apuesta por la excelencia operativa** implementando medidas para mejorar el Margen Bruto y reducir al mismo tiempo los costes de explotación. Como resultado, Holaluz ha logrado una **rentabilidad por cliente récord** tanto en el negocio de Solar como en Gestión de la Energía. Esto ha llevado a una generación de 9,5 M€ de flujo de caja positivo para el periodo mayo-agosto.
- Holaluz se consolida con **más de 280 ventas mensuales de Solar** y espera cerrar el año con un número de instalaciones comparable al de 2022, en un 2023 complejo en el que el mercado de instalaciones solares residenciales en España decrece entre un 25 - 50% debido al descenso del precio de la electricidad respecto a 2022 y el entorno de altos tipos de interés. Además, Holaluz está **incrementando su margen bruto** trimestre a trimestre gracias al aumento del tamaño medio de las instalaciones, la penetración de activos flexibles y las iniciativas de optimización de costes.
- Holaluz ha **reducido los costes de adquisición en un 44% con respecto al primer trimestre de 2023**, pasando de un modelo de generación de clientes potenciales que dependía casi totalmente de la adquisición digital a un mix de seis canales diferentes. En el tercer trimestre, el 40% de las ventas de Holaluz se generaron por canales alternativos.
- La propuesta de valor de Holaluz no tiene comparación en el mercado: **el 75% de sus clientes de energía solar consiguen ahorros de electricidad superiores al 70% y se instalan en menos de 45 días desde la fecha de venta.**
- En el negocio de Gestión de la Energía, el margen bruto ha mejorado significativamente en Q3 (y en Q2) gracias al **éxito de la migración de la cartera a la Tarifa Justa**, dejando atrás los retos del primer trimestre.
- Holaluz ha logrado **mejoras significativas en los unit economics** del negocio de Gestión de la Energía como resultado de la migración de la cartera a Tarifa Justa y una reducción constante de los costes operativos. Esto se ha traducido en una disminución del 57% en los costes de los call center externos y una reducción del 20% en los costes de personal directo comparado con 2022.

## **Crecimiento intertrimestral constante del margen bruto de Solar, con ventas estables de 280 instalaciones al mes, a pesar de las condiciones complejas de mercado en 2023**

Holaluz sigue **experimentando una clara desaceleración del mercado respecto al 2022** que la empresa atribuye a una serie de factores: la instalación de energía solar en 2022 era una decisión muy urgente en la mentalidad de los clientes dado el entorno de precios de electricidad excepcionalmente altos, los actuales aumentos de los tipos de interés han afectado temporalmente a la propuesta de valor de los productos de financiación y el hecho que España es un mercado que se encuentra todavía en una etapa temprana (con sólo el 3% de penetración solar), donde muchos clientes potenciales de energía solar no son plenamente conscientes de la oportunidad de ahorro en sus hogares.

Asociaciones sectoriales como UNEF o actores clave del sector como AMARA estiman el descenso del mercado residencial español en torno al 25 - 50% respecto al año pasado. En este sentido, **Holaluz crece en cuota de mercado** y se consolida como uno de los actores más asentados del mercado.

El número total de ventas de instalaciones propias (que siempre llevan asociado un contrato de Gestión de la Energía) ascendió a 748 en el tercer trimestre de 2023. Esto supone un descenso del 37% respecto al tercer trimestre de 2022 y del 21% respecto al trimestre anterior.

Las ventas de instalaciones solares continúan estables, en torno a 280 ventas al mes; la disminución con respecto al segundo trimestre se explica en gran medida por el efecto de las vacaciones de verano en nuestros clientes y en nuestra organización interna de ventas.

Dados los retos para aumentar el número de ventas, Holaluz se ha esforzado en **mejorar la rentabilidad por venta**, centrándose en **aumentar el beneficio bruto y reducir los costes de adquisición**.

**Holaluz ha reducido los costes de adquisición en el tercer trimestre en un 44% con respecto al primer trimestre del año**, gracias a la diversificación de los canales de captación de clientes potenciales. Actualmente, las ventas iniciadas por canales digitales representan el 60%, en contraste con su predominancia en 2022.

Paralelamente, **Holaluz ha mejorado el margen bruto de Solar del 35,7% en el año 2022 al 43.8% en el primer semestre de 2023 y al 50% en el tercer trimestre de 2023** aprovechando tres efectos: (a) **venta de instalaciones más grandes**: el tamaño medio de las instalaciones ha aumentado más de un 30% respecto al principio del año, impulsado por nuestra propuesta de valor de maximizar el ahorro; (b) **venta de activos flexibles**: Holaluz

ha logrado aumentar el margen bruto por instalación gracias a una penetración de baterías del 15% desde el lanzamiento del acuerdo con Tesla en mayo de 2023; (c) **optimización de los costes:** Holaluz ha reducido los costes de instalación en más de un 25% en relación con el ejercicio fiscal 2022, gracias a las iniciativas de productividad de la cadena de suministro y de los instaladores.

La **oportunidad de crecimiento estructural presentada en el último OIR permanece firmemente intacta:** España está apostando por la electrificación en el sector residencial y el transporte como estrategia de descarbonización, tal como se detalla en el Plan Nacional de Energía y Clima (PNIEC). Sin embargo, estos planes actualmente no se están materializando.

Al mismo tiempo, Europa, en el contexto actual de la crisis geopolítica y energética, ha instado a los estados miembros a revisar sus estrategias para alcanzar metas más ambiciosas, con un enfoque en la seguridad del suministro. En este contexto, el potencial del modelo de energía distribuida y la electrificación de la demanda para transformar España es enorme, aprovechando la cantidad de luz solar, las redes existentes y los patrones de consumo. Gracias al modelo de energía distribuida y la electrificación de la demanda, estimamos que las familias podrían ahorrar más de 85 mil millones de euros al año.

#### Generación de Energía Distribuida

En España hay 10 millones de tejados domésticos, casi 7 millones de los cuales son techos de viviendas unifamiliares, y el resto son techos de edificios multifamiliares. Además, tenemos un promedio de 1,400 horas de luz solar al año, en comparación con las poco menos de 1,000 horas en Alemania. A finales de 2022, el número de instalaciones domésticas en España era inferior a 300,000, lo que equivale a una penetración de menos del 0.3% del total. Alemania ya supera el 20%, los Países Bajos el 35%, Hawaii el 35%, California llega al 25%, con casi el 100% de penetración de baterías. Australia tiene 1 kW de energía solar distribuida instalada por habitante, mientras que en Vietnam instalaron 7 MW de energía solar distribuida en los tejados de sus ciudadanos en seis meses, equivalente a 14 plantas de ciclo combinado. En España, la penetración de baterías actual es prácticamente inexistente.

Además, el Gobierno español ha publicado un nuevo PNIEC con un objetivo de 19 GW de autoconsumo para 2030 (en comparación con la base instalada actual de aproximadamente 2 GW en instalaciones residenciales), lo que continuará expandiendo el mercado. Se espera que los precios de la electricidad sean el doble de los que había antes de la guerra en Ucrania y que se eliminen las subvenciones al IVA y del impuesto especial de la electricidad a corto plazo.

Por lo tanto, **la oportunidad de La Revolución de los Tejados y de Holaluz continúa intacta.**

<b>Venta de contratos de gestión solar</b>	<b>T3 2022</b>	<b>T2 2023</b>	<b>T3 2023</b>	<b>% variación interanual</b>	<b>% variación intertrimestral</b>
<b>Con instalaciones HLZ*</b>	1,180	949	748	-37%	-21%

Nota: \* Las ventas difieren del número de instalaciones en el período. En esta tabla nos referimos al número de instalaciones vendidas, de las cuales algunas se instalan en el trimestre y otras se instalan en el trimestre siguiente.

**Una propuesta de valor única en el mercado: el 75% de los clientes obtienen ahorros superiores al 70% y las instalaciones se ejecutan en los 45 días siguientes a la venta.**

La propuesta de Valor de Holaluz se centra en generar una **relación integral a largo plazo con sus clientes** de electricidad 100% renovable.

En Solar, los clientes de Holaluz obtienen un paquete único que consiste en una instalación con los más altos estándares de calidad y seguridad, combinada con una **tarifa eléctrica fija garantizada** (nuestra "Tarifa Justa") que brinda a los clientes tranquilidad y certeza sobre los ahorros después de la instalación, materializados desde el primer día.

Los clientes de Holaluz se benefician de **los ahorros más altos del mercado**, con **más del 75% de los clientes logrando ahorros garantizados superiores al 70% después de instalar placas solares. Al combinar Solar con baterías, más del 60% de nuestros clientes no pagan nada por sus necesidades de electricidad.**

El número de instalaciones finalizadas y facturadas en el tercer trimestre de 2023 ascendió a 579 instalaciones, lo que supone un descenso del 23% respecto al trimestre anterior. Este descenso se explica directamente por el menor número de ventas de energía solar en el segundo trimestre, así como por el periodo de vacaciones de verano, que afectó a nuestra plantilla de instaladores.

La integración vertical de los equipos internos de instalación de Holaluz ha permitido no sólo mantener una posición de liderazgo en el sector, con instalaciones entregadas en menos de 45 días en el 90% de los casos, sino también integrar instalaciones más grandes y activos flexibles sin retrasos en el proceso de entrega.

<b>Instalaciones Solares</b>	<b>T3 2022</b>	<b>T2 2023</b>	<b>T3 2023</b>	<b>% variación interanual</b>	<b>% variación intertrimestral</b>
<b>Instaladas</b>	830	749	579	-30%	-23%

### **El número de contratos solares gestionados ha aumentado más del 50% con respecto al año anterior, manteniendo un crecimiento sostenido**

A finales del tercer trimestre de 2023, Holaluz contaba con 13.803 contratos solares bajo gestión, lo que supone un aumento del 50% interanual (+4.627 contratos solares), mientras que la compañía continúa construyendo su ecosistema verde de generación distribuida, convirtiendo tejados residenciales en generadores de electricidad verde y conectándolos a clientes residenciales cercanos a través de la plataforma tecnológica avanzada y utilizando la red de proximidad.

El número de contratos de electricidad y mantenimiento también aumentó en comparación con el trimestre anterior. El número total de contratos superó los 325.000 al final del tercer trimestre, lo que puede explicarse, entre otras razones, por el cambio a Tarifa Justa y el aumento de las ventas de contratos de mantenimiento.

<b>Número de contratos (fin de período)</b>	<b>T3 2022</b>	<b>T2 2023</b>	<b>T3 2023</b>	<b>% variación interanual</b>	<b>% variación intertrimestral</b>
<b>Contratos de solar bajo gestión</b>	9,176	12,563	13,803	50%	10%
<b>Electricidad y contratos de mantenimiento</b>	361,149	325,000+	325,000+	NM	NM
<b>Total</b>	<b>370,325</b>	<b>325,000+</b>	<b>325,000+</b>	<b>NM</b>	<b>NM</b>

## Sólidos *unit economics* en Gestión de la Energía como resultado de la migración a Tarifa Justa

Holaluz continúa beneficiándose de la decisión estratégica de **migrar la cartera de electricidad a Tarifa Justa en el primer y segundo trimestre de 2023**. En la primera mitad de 2023, Holaluz alcanzó un margen bruto del 14,9% (en parte afectado por un débil primer trimestre en el que aún no se había realizado la migración de la cartera). Sin embargo, en el tercer trimestre de 2023, Holaluz alcanzó un margen bruto del 29,4%. Holaluz espera cerrar el año con un margen bruto en torno al 19,5%, marcando un récord histórico en la empresa.

La migración a Tarifa Justa ha generado un **ahorro anual del 45% en los costes directos asociados a la atención al cliente en Gestión de la Energía, comparado con el primer semestre de 2022**. Esto se debe a que (a) los costes de call centers externos se han reducido un 57% anual debido a que los clientes pagan tarifas mensuales fijas y, por tanto, no necesitan ponerse en contacto con Holaluz y (b) los costes directos de personal se han reducido un 20% anual debido a que las actividades de los equipos de back-office (por ejemplo, facturación) se han simplificado drásticamente con la Tarifa Justa.

## Los ingresos de las ventas de Solar decrecen en menor medida que el número de instalaciones, mientras que Gestión de la Energía los ingresos siguen impactados por un entorno de precios más bajos vs. 2022

En el tercer trimestre, las ventas de instalaciones solares ascendieron a €5,8m, lo que supone un descenso del 23% interanual y del 12% intertrimestral. Esto contrasta favorablemente con el descenso más pronunciado de los volúmenes de instalación, que cayeron un 30% interanual y un 23% intertrimestral. Esta disparidad entre el descenso de los ingresos y el de las instalaciones pone de manifiesto el éxito de la estrategia de Holaluz para aumentar la rentabilidad, principalmente por el aumento de los precios medios de venta debido a la realización de instalaciones de mayor tamaño y a la venta de activos flexibles.

En Gestión de la Energía, los ingresos disminuyeron un 20% interanual debido a los menores precios de la energía y a la salida del negocio de comercialización de gas en 2022. Trimestralmente, los ingresos han aumentado un 14%.

Ingresos (€m)	T3 2022	T2 2023	T3 2023	% variación interanual	% variación intertrimestral
<b>Gestión de la energía</b>	221.8	156.5	178.4	-20%	14%
<b>Instalaciones solares</b>	7.5	6.6	5.8	-23%	-12%
<b>Total</b>	<b>229.3</b>	<b>163.1</b>	<b>184.2</b>	<b>-20%</b>	<b>13%</b>

Nota: Las cifras del tercer trimestre (T3) son estimadas. Gestión de Energía es la suma de las líneas de negocio previamente informadas de Suministro y Representación (Route-to-Market). Los ingresos por Representación ascendieron a €94.3m en T3 2022, €72.8m en T2 2023 y €103.7m en T3 2023.

En Gestión de la Energía, el impulso de la energía adquirida a través de generación distribuida sigue siendo sólido en el tercer trimestre de 2023, con un crecimiento del +197% interanual y +1% intertrimestral. Esto consolida el modelo de ecosistema de energía verde que Holaluz está construyendo hacia una red descentralizada de energía limpia, local, democratizada y asequible.

Energía gestionada (GWh)	T3 2022	T2 2023	T3 2023	% variación interanual	% variación intertrimestral
<b>Energía vendida a clientes</b>	260.7	187.2	187.8	-28%	0%
<b>Energía adquirida a través de PPA centralizados</b>	250.3	187	184	-26%	-2%
<b>Energía adquirida a través de generación distribuida</b>	4.3	12.6	12.8	197%	1%
<b>Energía representada</b>	698	1,559	1,468	110%	-6%

Nota: Las cifras del tercer trimestre de 2023 son estimaciones provisionales. Los datos definitivos de las mediciones de REE se reciben con un retraso de tres meses.

## Expansión del modelo de negocio centrado en el cliente y orientado al impacto positivo, obteniendo una puntuación de cuatro estrellas en Trustpilot.

Durante el primer semestre del año, Holaluz ha demostrado un rendimiento excepcional en Trustpilot, una plataforma independiente que recoge las opiniones de clientes, obteniendo una **excelente puntuación de 4 estrellas** (3,9 puntos), resultado de más de 4.300 opiniones

de clientes en la plataforma. Esto representa la puntuación más alta del sector en la actualidad.

Además, **más del 53% del total de reseñas de Holaluz en la plataforma están registradas con 5 estrellas** (máxima puntuación). Esto refuerza el compromiso de Holaluz de poner a los clientes en el centro de todos los procesos de toma de decisiones. Un hito que esperamos mejorar aún más, alcanzando una puntuación de 4 puntos durante el primer trimestre de 2024.

## Financiación y posición de deuda

**La posición de deuda neta a septiembre de 2023 es de 66.6 M€** (74.9 M€ a Junio 2023). **La deuda neta ajustada asciende a 60.5 M€**. Gracias a las medidas radicales de mejora del margen bruto, las reducciones de coste operativos y otras iniciativas de optimización implementadas desde finales del primer trimestre de 2023, ambos negocios, Solar y Gestión de la Energía, generan flujos de caja positivo en la segunda mitad del ejercicio. En consecuencia de esta **evolución positiva**, la deuda neta ajustada prevista para diciembre de 2023 estará entre 45-50 M€.