



## AL BME GROWTH

**Barcelona, 20 Octubre 2022**

De conformidad con lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) n.º 596/2014, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril, sobre el abuso de mercado y en el artículo 226 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity, Holaluz-Clidom, S.A. (“Holaluz”, la “Sociedad” o la “Compañía”) pone en su conocimiento la siguiente:

### INFORMACIÓN PRIVILEGIADA

Tras el anuncio del cierre del negocio de comercialización de gas el 3 de octubre de 2022, hemos actualizado nuestro plan de negocio para los ejercicios 2022-2024.

Como consecuencia, esperamos un EBITDA normalizado de 16 millones de euros para el ejercicio 2022, un EBITDA de 32 millones de euros para 2023 y un EBITDA de 80 millones de euros para 2024.

Nuestro objetivo es conseguir 40.000 instalaciones gestionadas para finales de 2023 y 75.000 para finales de 2024.

Hay una serie de indicadores clave de rendimiento u objetivos financieros publicados anteriormente, que ya no consideramos relevantes, por diversas razones:

- **>1.000 millones de euros de ingresos en 2024:** en el primer semestre de 2022, ya logramos más de 500 millones de euros en un semestre, lo que se debió a dos razones principales: el crecimiento del negocio de representación, pero también el aumento de los precios de la energía. Dado que ya hemos alcanzado este objetivo, pero que también se ha visto favorecido por el aumento de los precios de la energía, ya no dirigimos nuestro negocio con esta métrica.
- **>100 millones de euros de margen bruto en 2024:** ya hemos alcanzado más del 50% de este objetivo en el primer semestre de 2022, por lo que consideramos que ya no es ambicioso para 2024. Además, preferimos centrarnos en una medida de rentabilidad que refleje mejor la generación de efectivo del negocio.



- **Un EBITDA de 70 millones de euros para 2023:** Esta cifra no ha servido para mejorar la transparencia y proporcionar orientación al mercado; por ello, preferimos centrarnos en objetivos para los ejercicios futuros.
- **Número de contratos:** Tras el anuncio del cierre de nuestro negocio de comercialización de gas, con unos 70.000 clientes, no consideramos que el número total de contratos sea un factor clave del negocio en el futuro. El cierre del negocio del gas ha reforzado nuestro enfoque estratégico en La Revolución de los Tejados y en el posicionamiento de Holaluz como una empresa Solar First, por lo que preferimos dirigir el negocio en base a nuestros logros en la gestión de la energía solar.
- **1.000 MW de representación en 2023:** Este objetivo ya lo hemos alcanzado a partir del primer semestre de 2022. Además, no lo consideramos lo suficientemente importante como impulsor único respecto a la rentabilidad, que es donde preferimos poner el foco en términos de objetivos financieros (EBITDA).

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

**Philippe Protto**

Chief Financial Officer

HOLALUZ-CLIDOM, S.A

1

---

<sup>1</sup> EBITDA y Costes Operativos se han normalizado considerando los costes de adquisición de los clientes como CAPEX / Depreciación, en línea con la visión de la dirección de la compañía sobre los mismos. Con fecha 10 de febrero de 2021, una resolución del ICAC, Instituto de Contabilidad Auditoría y Cuentas, ente que fija la normativa para el registro y preparación de los estados financieros contables, dictó una normativa al respecto a la contabilización de los costes de adquisición, estableciendo que deben ser considerados en el activo de la sociedad como una Periodificación a Corto / Largo Plazo y su correspondiente periodificación debe ser incluida en los Costes Operativos.