



## **AL BME GROWTH**

Barcelona, 20 Octubre 2022

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) n.o 596/2014 sobre 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 BME Growth, Holaluz-Clidom, S.A. (la "Sociedad") pone en su conocimiento el siguiente:

### **OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE**

Hoy publicamos los indicadores clave de rendimiento y una actualización general de nuestra actividad en el tercer trimestre de 2022.

En cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 3/2020 del BME MTF Equity se deja expresa constancia de que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

**Philippe Protto**

Director de Finanzas Corporativas  
HOLALUZ-CLIDOM, S.A

# Actualización Trimestral

## T3 2022

### Carta de nuestra CEO

Fundamos nuestra compañía persiguiendo el propósito trascendente de conseguir un planeta 100% verde, suministrando electricidad renovable y barata a las familias de España. Lo hacemos gracias al uso intensivo de la tecnología y los datos, poniendo siempre a **nuestros clientes en el centro** de todas nuestras decisiones para poder construir con ellos una relación sólida y duradera basada en la **confianza**.

El sistema energético vigente **ha colapsado**. Los combustibles fósiles son responsables del desastre climático al que nos enfrentamos, los precios del gas se están disparando -incluso más rápido debido a la guerra en Ucrania- y este **choque en el sistema energético** ya está causando una crisis financiera y económica en todo el mundo.

En Holaluz tenemos una **solución estructural** para todo el sistema energético: **La Revolución de los Tejados**. Convirtiendo cada **m2** de tejado en electricidad verde, convirtiendo **cada edificio** en una nueva central eléctrica para todo el mundo -no solo para la familia que vive debajo de él- podremos suministrar energía verde para todos a una **décima parte** del precio actual y durante los próximos 40 años. Además, es un gran aliciente para la electrificación de los hogares y la generación de ahorro, al mismo tiempo que permite reducir la dependencia energética del gas ruso.

Este trimestre ha sido emocionante para Holaluz, donde hemos conseguido registrar un alto rendimiento de nuestros equipos que nos han permitido alcanzar varios hitos relevantes:

1. Hemos alcanzado **un ritmo** de 1.250 nuevos prosumidores al mes.
2. Con nuestro **producto único, Holaluz Wireless**, lanzado durante el mes de julio, nuestros clientes están ahorrando hasta el 100% de sus facturas de electricidad, o incluso ganando dinero con su instalación. Este sistema permite producir electricidad en las segundas residencias y utilizarla para cubrir las necesidades energéticas de la vivienda habitual.

3. La excelencia operativa en nuestro proceso de **venta digital** nos ha permitido estar preparados para escalar.
4. Nuestra estrategia de **integración vertical** en nuestro propio **equipo de instalación** también está dando sus frutos y está lista para escalar. Con más de 100 instaladores en plantilla y plazos de entrega de 45 días, nuestros clientes pueden firmar hoy y empezar a ahorrar desde la siguiente factura. La satisfacción de los clientes ha aumentado a 9/10.
5. **El abastecimiento directo** de piezas de repuesto de fabricantes de primer nivel, totalmente alineados y cumpliendo con nuestros criterios **ESG**, ha aumentado nuestra resistencia a los fallos de stock y ha mejorado nuestro margen bruto puntual para las instalaciones fotovoltaicas.
6. Hemos seguido desarrollando nuestra plataforma de gestión de la energía para captar un **margen bruto adicional** procedente de nuestros prosumidores y, por tanto, hemos creado una nueva corriente de margen bruto recurrente, dando vida a nuestro negocio de **generación distribuida**.
7. Hemos cerrado la comercialización de gas porque tenemos una **solución estructural, La Revolución de los Tejados**, y porque estamos convencidos que es la mejor opción para nuestros clientes aprovechar una tarifa de gas cuyo precio lo fija el Gobierno.
8. Nos hemos adherido al **Pacto Mundial de las Naciones Unidas** como parte de nuestro compromiso con los **Objetivos de Desarrollo Sostenible**, mientras que Sustainalytics -la principal agencia de investigación y calificación en materia de ESG y gobierno corporativo del mundo- clasificó Holaluz como la compañía con la **mejor calificación de riesgo ESG en las categorías de industria (utilities) y región (EMEA)**.
9. Además, nos hemos unido a la iniciativa **Business Ambition for 1,5°C** de las Naciones Unidas y ya estamos trabajando en los **objetivos Net Zero** alineados con el Acuerdo de París según la Science Based Target Initiative (SBTI), con el objetivo de alcanzar la neutralidad climática antes de los compromisos establecidos por la Unión Europea.

Ahora más que nunca estamos preparados para escalar nuestra solución estructural: 1/10 del precio de la electricidad. Durante 40 años. Para todo el mundo. **¡Es hora de subir a los tejados!**

Carlota Pi Amorós, CEO de Holaluz

## Las ventas solares están despegando

En el negocio de instalaciones solares, las ventas experimentaron una nueva aceleración en el tercer trimestre, alcanzando las 1.180 instalaciones, frente a las 814 del segundo trimestre y las 450 del primero, a pesar de que agosto es un mes estacionalmente lento. Este crecimiento se vio apoyado por el lanzamiento de nuestra campaña publicitaria en televisión y radio a nivel nacional en julio, en la que produjimos la canción "Bajo la Luz Perfecta" en colaboración con Varry Brava, Soleá Morente y Samuel Nagati. Esta campaña generó visibilidad y posicionó a Holaluz como empresa Solar First. Tuvo un impacto positivo en todas las métricas que seguimos, como la notoriedad, las búsquedas de la marca, las solicitudes de información, así como las llamadas entrantes. Según Youtube ha sido la campaña más potente en Europa hasta la fecha.

Instalaciones Solares	Q1 2022	Q2 2022	Q3 2022
Ventas	450	814	1.180
Prosumers	7.023	7.737	9.176

En general, se ha seguido haciendo hincapié en La Revolución de los Tejados. El número de empleados de la división solar aumentó a 336 a finales de septiembre (año 2021: 72), gracias a las incorporaciones a los equipos de ventas e instalación. Como resultado, hemos sido capaces de aumentar significativamente la proporción de instalaciones ejecutadas por nuestros equipos internos. Nuestro tiempo entre la venta y la instalación sigue siendo líder en el sector, en torno a los 45 días. Como resultado, entramos en el último trimestre del año con una capacidad de instalación significativamente mayor y confiamos en nuestra capacidad para seguir ampliando nuestras operaciones de instalación.

Esta capacidad no se ha reflejado plenamente durante el trimestre de verano, ya que las instalaciones alcanzaron las 839 en el tercer trimestre. Sin embargo, el modesto aumento del número de instalaciones totales en lo que va de año también se debe a que en los primeros meses de 2022 hemos liquidado la cartera de pedidos de 2021, mientras que los últimos meses reflejan los plazos de instalación más cortos.

También hemos puesto el foco en la innovación continua con el lanzamiento de nuestra solución Holaluz Wireless, que añade un producto atractivo y competitivo a nuestro portfolio, permitiendo a los propietarios de segundas residencias con instalaciones solares conseguir un ahorro significativo en la factura eléctrica de su residencia principal.

Actualmente estamos en un nivel de ejecución de ventas de 6.000 instalaciones al año para instalaciones propias y 9.000 instalaciones al año para instalaciones de terceros (instalaciones en las que Holaluz se encarga de la gestión de la energía) para finales de este año, con lo que el nivel de ejecución total en prosumidores adicionales asciende a 15.000.

### Los KPI's del negocio de Energy Management se mantienen a niveles altos

<b>Energía gestionada (GWh)</b>	<b>Q1 2022</b>	<b>Q2 2022</b>	<b>Q3 2022</b>
Energía vendida a clientes	308.2	254.0	260.7
Energía comprada a través de PPA centralizados	163.0	248.9	250.3
Energía comprada a través de generación distribuida	1.5	4.0	4.3
Energía representada	606	684	681

<b>Número de contratos (al final del periodo)</b>	<b>Q1 2022</b>	<b>Q2 2022</b>	<b>Q3 2022</b>
Electricidad & gas (incl. mantenimiento)	379,477	367,303	361,149
Prosumers	7,023	7,737	9,176
<b>Total</b>	<b>386,500</b>	<b>375,040</b>	<b>370,325</b>

Nota: las cifras aún incluyen unos 70.000 contratos de suministro de gas, que se verán afectados por nuestra decisión de cerrar esta línea de negocio (ver más detalles abajo)

La energía comprada a través de la generación distribuida aumentó hasta los 4,3 GWh en el tercer trimestre del año, frente a los 1,5 GWh del primer trimestre y los 4,0 GWh del segundo, impulsados tanto por el aumento del número de prosumidores como por el mayor número de horas de sol en primavera y verano.

La energía vendida a los clientes se mantuvo estable (una vez tenidas en cuenta las variaciones estacionales), en línea con el hecho de que el número de contratos se mantuvo estable en consonancia con nuestra decisión de no invertir en el crecimiento de la cartera de suministro debido a las condiciones del mercado y de desplegar una estrategia para mantener una cifra similar en el total de contratos, sustituyendo los churners por el crecimiento orgánico.

Durante el tercer trimestre hemos acogido la producción de energía verde centralizada de otros 4 parques de Enerparc en Baleares, así como un nuevo acuerdo en la península, con lo que el número total de acuerdos asciende a 46 a finales de septiembre.

## Fuerte aumento de las ventas

Ventas (€m)	Q3 2021	Q2 2022	Q3 2022	% change y-o-y	% change q-o-q
Energy management	148,4	256,3	221,8	+49%	-14%
Instalaciones Solares	2,5	5,9	7,5	+200%	+27%
<b>Total</b>	<b>150,9</b>	<b>262,2</b>	<b>229,3</b>	<b>+52%</b>	<b>-13%</b>

Nota: Gestión de la Energía es la suma de las líneas de negocio de Suministro y Representación, de las que anteriormente se informaba por separado. Los ingresos de Representación ascendieron a 72,4 millones de euros en el tercer trimestre de 2021, a 122,8 millones en el segundo trimestre de 2022 y a 94,3 millones en el tercer trimestre de 2022.

Los ingresos totales aumentaron significativamente de un año a otro, en un 52%, hasta los 229,3 millones de euros. La mayor tasa de crecimiento se registró en el negocio de instalaciones solares, donde los ingresos se triplicaron con respecto al año anterior, lo que refleja nuestra estrategia de centrarnos en La Revolución de los Tejados. El negocio solar creció incluso en términos intertrimestrales, a pesar de que el tercer trimestre incluyó el mes de agosto, estacionalmente débil. Las demás líneas de negocio experimentaron un crecimiento interanual importante, pero un descenso intertrimestral, lo que se debe, por un lado, a la estacionalidad y, por otro, al descenso de los precios de la energía.

## Anuncio del fin de la comercialización de gas en octubre

El 3 de octubre de 2022, anunciamos el cierre de nuestro negocio de comercialización de gas, por 3 razones:

1. Con La Revolución de los Tejados, Holaluz tiene una solución estructural, transformando tejados en electricidad verde, centrales eléctricas verdes para todos.
2. El sistema energético actual está sometido a una gran tensión, lo que genera importantes fricciones financieras y económicas. Las facturas de gas de este próximo invierno supondrán probablemente un reto importante para las finanzas de los hogares.
3. El Gobierno español ofrece una tarifa de gas subvencionada. Todos los clientes residenciales de gas en España tienen derecho a esta tarifa subvencionada. Con los precios actuales del mercado, una familia normal de 4 miembros en un piso de 80m<sup>2</sup> con sistema de calefacción recibirá facturas de gas de 600 euros al mes, mientras que si esta familia estuviera en la tarifa subvencionada solo pagaría 150 euros. Además, el Gobierno español ha aprobado desde el 18 de octubre la ampliación de esta subvención hasta el 31 de diciembre de 2023. También ha lanzado otras nuevas subvenciones al gas.

El fin de la comercialización de gas acerca a Holaluz a su propósito fundacional, y sitúa al cliente en el centro de sus decisiones. También acelera sus objetivos de impacto fijados en su estrategia ESG, ya que el cese de la comercialización de gas supondrá una importante reducción de su huella de carbono. Se estima que el impacto será de -3,9 millones de euros en el EBITDA de 2022 y de -6 millones de euros en el EBITDA de 2023 en comparación con los objetivos previstos a principios de este año, una ganancia de unos 3,2 millones de euros por la venta de inventarios de gas excedentes (suponiendo que los precios sean los del 3 de octubre), así como una cancelación de los costes de adquisición de clientes capitalizados relacionados con el negocio del gas de 4,5-5 millones de euros. También tendrá un impacto positivo en el capital circulante.

## Financiación

Las posiciones de deuda neta y deuda neta ajustada<sup>1</sup> a 30 de septiembre se situaron en 49,1 millones de euros y 41,4 millones de euros, respectivamente, lo que supone una reducción de 12,1 millones de euros respecto al nivel de deuda neta a 30 de junio de 2022. La disminución de la deuda neta se debió a los fuertes flujos de caja de las operaciones, que se produjeron a pesar del aumento de las necesidades de capital circulante.

Además, con el fin de diversificar sus fuentes de financiación, Holaluz está ultimando el lanzamiento de un programa de pagarés a corto plazo con el MARF.

## El negocio solar ha empezado a acelerar y seguirá haciéndolo

Nuestro enfoque en La Revolución de los Tejados y en el enfoque "Solar First" está empezando a dar sus frutos. Hemos visto una aceleración de las ventas, gracias a la campaña de julio "Bajo la Luz Perfecta", al tiempo que hemos ampliado nuestra estrategia de ventas actual para captar tanto nuevas instalaciones como contratos de gestión solar de terceros. Además, hemos incrementado nuestras operaciones para poder ejecutar un número significativamente mayor de instalaciones en el futuro. Nuestro ritmo de ventas e instalaciones es significativamente mayor al final del tercer trimestre que al principio, y confiamos en que esta trayectoria se mantenga en una pendiente ascendente.

<sup>1</sup>La deuda neta ajustada deduce el valor de los préstamos otorgados por la filial Rooftop Revolution, SL. Se trata de préstamos para instalaciones fotovoltaicas concedidos a los clientes concebidos como prueba de concepto para constituir una SPV. En la actualidad, Holaluz no tiene intención de conceder más préstamos adicionales sin constituir una SPV. Se ha deducido el importe acumulado de los préstamos porque se considera que los mismos no deberían formar parte del balance de situación en un entorno continuista del negocio de la compañía, sino que deberían de haberse transferido al SPV creado.