



## **AL BME GROWTH**

**Barcelona, 25 de enero de 2023**

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, SA (la "Sociedad") por en su conocimiento el siguiente:

### **OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE**

Hoy publicamos los indicadores clave de rendimiento y una actualización general de nuestra actividad en el cuarto 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

## T4 2022

### Carta de nuestra CEO

**Cualquier revolución es un imposible esperando a ser desafiado.**

Por eso estamos demostrando día tras día que nuestra Revolución de los Tejados es posible, impulsada por la ambición de crear un planeta verde y basada en acciones con impacto real.

2022 ha sido un año de **profunda transformación** para Holaluz.

Hemos sorteado con resiliencia y fortaleza todos los retos dentro y fuera de la compañía demostrando que es posible subirse a los tejados para liderar la transición energética en el sur de Europa transformando más de **11.000 tejados en nuevos productores de electricidad verde para todos.**

Demostrando que es posible permitir a las familias no solo producir su propia energía, sino también para las comunidades próximas, pasando de un sistema ineficiente, centralizado y no sostenible a un **modelo de generación distribuida totalmente descarbonizado.**

Demostrando que es posible construir una empresa de **tecnología verde** alrededor de la energía, gracias a nuestro equipo apasionado y de alto rendimiento de 752 revolucionarios. Todos y cada uno de ellos comprometidos al 100% con un planeta movido por la energía verde.

Demostrando que es posible acabar con los prejuicios de género en los lugares de trabajo, abriendo **la primera escuela del mundo para mujeres instaladoras solares** y apostando por la igualdad en los roles tecnológicos.

Demostrando que es posible seguir creciendo e incorporar 1.500 tejados nuevos al mes y ser **una de las empresas de transición energética de más rápido crecimiento en Europa.**

Demostrar que es posible superar una de las mayores crisis energéticas del mundo en muchos años y afrontar el futuro con confianza y optimismo. Demostrando que es posible que una **empresa de transición energética tenga un impacto real en el cambio climático.** Hasta la fecha, hemos conseguido evitar más de 1,7 millones de toneladas de CO2 a la atmósfera. Y estamos cumpliendo los objetivos climáticos marcados por la ONU para mantener el aumento de la temperatura de nuestro planeta en 1,5 °C.

## Hitos relevantes de 2022

1. Estamos vendiendo 500 instalaciones solares y adquiriendo casi 1.000 contratos de gestión de excedentes (cloud) al mes, adquiriendo así 1.500 nuevas instalaciones gestionadas al mes. En el cuarto trimestre, **el número de instalaciones fotovoltaicas creció un 50% intertrimestral y 2,5 veces más que en el primer trimestre de 2022.** Los ingresos procedentes de las ventas de solar aumentaron un 55% intertrimestral y un x12 interanual.
2. Hemos finalizado la comercialización de gas, dando un salto adelante para lograr nuestro propósito de un planeta verde. Gracias a esta decisión, **nuestros clientes han ahorrado más de 10 millones de euros solo en el primer trimestre de 2023.**
3. Gracias al uso intensivo de la tecnología y los datos, hemos derivado nuestra cartera de clientes a la Tarifa Justa, aportando valor a través de **nuestro producto único de suscripción a electricidad 100% verde.** Hemos conseguido mantener más de 300.000 clientes en un contexto alcista de precios de la electricidad nunca visto.
4. Estamos en el puesto **número 1 en el ranking global ESG** de Sustainalytics como empresa productora de energía (Independent Power Production and Traders). El ADN ESG de la compañía, sumado a un modelo de negocio de impacto permite dar respuesta al reto global del cambio climático y nos posiciona como un actor clave en la transición energética, demostrando que es posible generar un impacto tanto económico como positivo para el planeta y las personas.

Y todo esto es gracias a **vosotros**. A vuestro esfuerzo, a vuestras ideas, a vuestra voluntad de apostar fuerte trabajando en equipo. Gracias a vuestra alegría y a vuestra pasión para conseguir un planeta 100% verde. Gracias a cada inversor, a cada miembro del equipo y a todos y cada uno de nuestros clientes. Tejado a tejado, día tras día.

Cualquier Revolución es un imposible esperando a ser desafiado.

**Gracias por ser parte de La Revolución de los Tejados.**

**Holaluz. Es posible.**

Carlota Pi Amorós, CEO de Holaluz

## Crecimiento trimestral (vs T3 22) del 53% en instalaciones de solar

El número de instalaciones finalizadas y facturadas en el cuarto trimestre incrementó en un 53% vs el tercer trimestre de 2022. Estas 1.268 instalaciones son más del doble del número de instalaciones conseguidas en el primer trimestre del ejercicio. Las instalaciones terminadas y facturadas han seguido el incremento de ventas a lo largo del 2022, siendo nuestro tiempo de instalación récord y líder en el sector.

Instalaciones Solar	T1 2022	T2 2022	T3 2022	T4 2022
Instaladas	551	763	830	1.268

En el cuarto trimestre de 2022, seguimos con la construcción del equipo de la división Solar, tanto en el equipo de instalaciones como de ventas (*solar experts*). Al final del ejercicio 2022, 402 personas trabajaban en estos equipos, siendo, por primera vez, más de la mitad del total de empleados de Holaluz.

## Ventas de contratos de gestión de excedentes generados por las instalaciones solares X3 respecto T1 2022

El número de ventas de contratos de gestión de excedentes generados por las instalaciones solares se incrementó en 3.715 en el cuarto trimestre de 2022. Esta cifra es 3x del número de contratos conseguidos en el primer trimestre de 2022 y un incremento del 20% respecto al tercer trimestre de 2022.

Las ventas de dichos contratos en instalaciones propias (las cuales tienen siempre un contrato de gestión de excedentes incluido) ascendieron a 1.149, 2,6x el nivel del primer trimestre de 2022. Respecto al trimestre anterior, la cifra se mantiene estable como consecuencia de la estacionalidad. Mientras que las ventas de octubre y noviembre fueron significativamente superiores al run-rate del tercer trimestre de 2022, en diciembre, se produjo un impacto a la baja por las fiestas navideñas, las cuales ralentizaron el ritmo de ventas.

Las ventas de los contratos de gestión de excedentes (Cloud) ascendieron a 2.566 en el cuarto trimestre de 2022, un 34% superiores al tercer trimestre de 2022 y 3x vs el primer trimestre de 2022.

Ventas contratos de gestión de excedentes Solar	T1 2022	T2 2022	T3 2022	T4 2022
Con instalaciones HLZ*	450	814	1.180	1.149
Ventas Cloud**	788	1.371	1.912	2.566
<b>Total ventas solar</b>	<b>1.238</b>	<b>2.185</b>	<b>3.092</b>	<b>3.715</b>

Nota: \*Las ventas difieren del número de instalaciones instaladas del cuadro anterior. Aquí se refiere al número de instalaciones Holaluz vendidas, de las cuales algunas se instalan en el trimestre y otras se instalan en el trimestre siguiente.

\*\*Contratos de gestión de excedentes de energía producida por instalaciones no instaladas por Holaluz.

## Crecimiento continuo en los contratos de gestión de excedentes

Al cierre del ejercicio 2022, Holaluz tenía 11.384 *prosumers* (clientes con instalaciones solares cuyos excedentes son gestionados por Holaluz), vs los 9.176 *prosumers* al final del tercer trimestre de 2022 (+24% crecimiento trimestral). El crecimiento es atribuible al incremento de las instalaciones propias así como al aumento de contratos de gestión de excedentes de instalaciones realizadas por terceros. No obstante ello, esta cifra no llega a los 13.000 *prosumers* previstos por la ralentización de ventas en diciembre (fiestas navideñas).

Número de contratos (final periodo)	T1 2022	T2 2022	T3 2022	T4 2022
Prosumers (contratos de gestión de excedentes solares)	7.023	7.737	9.176	11.384
Electricidad & gas (incl. mantenimiento)	379.477	367.303	361.149	297.666
<b>Total</b>	<b>386.500</b>	<b>375.040</b>	<b>370.325</b>	<b>309.050</b>

Nota:\* Holaluz denomina clientes con contratos de gestión solar a los clientes que son a la vez "PROductores" y "conSUMIDORES" de energía.

El número de contratos de electricidad y gas decreció a 297.666 a final del ejercicio 2022. El motivo principal de esta reducción es el cierre del negocio de comercialización de gas que se ejecutó durante el cuarto trimestre de 2022 (detalles más adelante) y que afectó aproximadamente a 70.000 clientes. A 31 de diciembre de 2022, el número de contratos de gas activos ascendía a 4.000. Excluyendo el cese del negocio del gas, el número de contratos se ha mantenido estable.

## Fuerte aceleración de las ventas de solar en el cuarto trimestre de 2022

Las ventas de instalaciones solares experimentaron una fuerte aceleración en el cuarto trimestre de 2022. La cifra de ventas ascendió a €12,1m en el cuarto trimestre solo, lo que supone un incremento del 61% respecto al trimestre anterior, alineado con el ritmo de crecimiento de las instalaciones y multiplicando por más de 12x las ventas de T4 2021. Se prevé que las ventas de solar continúen creciendo durante el 2023.

Ingresos (€m)	T4 2021	T3 2022	T4 2022	% var anual	% var trim
Energy management	225,2	221,8	156,2	-31%	-30%
Instalaciones Solares	0,9	7,5	12,1	+1244%	+61%
<b>Total</b>	<b>226,2</b>	<b>229,3</b>	<b>168,3</b>	<b>-26%</b>	<b>-27%</b>

Nota: Cifras estimadas. Energy Management corresponde a la suma de las líneas de negocio de Supply (gas & electricidad) y Representación. Los ingresos de Representación ascendieron a €128.1m en T4 2021, €94.2m en T3 2022 y €56.8m en T4 2022.

En Energy Management, los ingresos decrecieron significativamente respecto al mismo trimestre del ejercicio anterior y respecto al trimestre anterior. Ello es debido a la bajada de los precios de la energía (lo que genera menores ingresos en el negocio de representación y en las ventas de comercialización de energía para aquellos clientes con producto indexado) y al cese del negocio del gas, ejecutado en el cuarto trimestre de 2022.

Energía Gestionada (GWh)	T1 2022	T2 2022	T3 2022	T4 2022
Energía vendida a clientes	308,2	254,0	260,7	235,5
Energía comprada a través de PPA's	163,0	248,9	250,3	168,7
Energía comprada a través de generación distribuida	1,5	4,0	4,3	2,4
Energía representada	809	975	998	805

## Cese exitoso del negocio de comercialización de gas

El pasado 3 de octubre de 2022 Holaluz anunció el cese del negocio de comercialización de gas. Los precios del mercado del gas se habían incrementado significativamente. Al mismo tiempo, había en el mercado español una opción subvencionada y mucho más económica

para nuestros clientes de gas. Es por ello que se tomó la decisión de activamente transferir a los clientes de gas a esta opción más conveniente.

En el cuarto trimestre del año se han transferido casi 65.000 clientes de forma exitosa a la Tarifa de Último Recurso (TUR). En consecuencia, estos clientes ahorrarán más de €10 millones solo en el primer trimestre de 2023; mientras que al mismo tiempo, se ha reducido el riesgo financiero y ambiental de la compañía. A 31 de diciembre de 2022 el número de contratos de gas activos en Holaluz ascendía aproximadamente a 4.000, [que esperamos se transfiera durante el primer trimestre de 2023].

Al final del ejercicio, el valor de mercado de las existencias de gas que no fueron vendidas a los clientes, con precios de 31 de diciembre de 2022, ascendían a €4,5m, y su valor en el balance es de €7,8m.

## **Decisión estratégica de traspasar a “Tarifa Justa” todos los clientes de electricidad**

El 8 de octubre de 2018 Holaluz lanzó la "Tarifa Justa", un producto de electricidad por suscripción -el primero en Europa-. Desde entonces, se han realizado varios análisis en profundidad para comprender qué es lo que realmente crea valor para nuestros clientes a largo plazo. La "Tarifa Justa" es una tarifa fija personalizada..

Estos análisis mostraron sistemáticamente a lo largo del tiempo que la cartera de la "Tarifa Justa" presentaba valores de satisfacción del cliente mucho más elevados. En consecuencia, las tasas de rotación y los costes de servicio resultan significativamente inferiores a los de la cartera global y los impagos tienden a ser significativamente menores debido a la previsibilidad de los pagos.

Con más de 4 años de datos, se tomó la decisión estratégica de simplificar la estructura tarifaria y trasladar a todos los clientes de electricidad al nuevo modelo de suscripción. A diferencia de la tarifa "Sin sorpresas", en la que el cliente paga todos los meses la misma cantidad en función del consumo anual estimado, con un ajuste una vez al año en función del consumo real, este es un auténtico modelo de tarifa fija. Hasta ahora, se ofrecían tres modelos de precios diferentes: la tarifa "Clásica", se paga por lo que se consume, la "Sin Sorpresas", así como el modelo de "Tarifa Justa".

Aunque el paso de todos los clientes a la "Tarifa Justa" en las próximas semanas podría dar lugar inicialmente a valores de churn más elevados, la previsión es que los demás KPI evolucionen favorablemente durante el resto del año, repercutiendo positivamente en el valor de la vida útil del cliente.

## Financiación

En diciembre de 2022 Holaluz debutó en el mercado de capitales de deuda con la emisión de un programa de Pagarés Verdes. Este programa forma parte de una estrategia de diversificación a largo plazo de las fuentes de financiación, adicional a la financiación ordinaria obtenida hasta ahora con entidades de crédito. La emisión suscrita ascendió a €6.5m.

Debido a la estacionalidad habitual del working capital de la sociedad, así como el incremento de existencias, la deuda neta incrementó en el cuarto trimestre del 2022, ascendiendo a €60.5m al final del ejercicio. Ajustando c€7.7m en los préstamos de la rooftop<sup>1</sup> y el valor a 31 de diciembre de las existencias de gas para su reventa en el 2023, el valor de la deuda neta sería de €48.3m.

## Excelentes resultados en sostenibilidad confirmados por Sustainalytics

Este mes de enero de 2023, Morningstar Sustainalytics confirmó el rating “riesgo bajo” (Low Risk) de ESG para Holaluz-Clidom, SA, después de una exhaustiva revisión. Holaluz está en la novena posición del ranking global de *utilities* (de un total de 712 compañías), lo que posiciona a la compañía en el segundo percentil del universo global. Dentro del cluster Productores y Comercializadores Independientes de Electricidad, Holaluz ocupa la primera posición. El riesgo atribuido de 11.6 es una combinación del “riesgo bajo” de ESG y de un “fuerte” ESG riesgo de gestión.

Holaluz se creó con el propósito y la visión de aumentar y compartir la generación de valor creada con todos sus stakeholders y con el objetivo de crear impacto positivo no solo al planeta sino también a la sociedad. El rating de Morningstar Sustainalytics confirma este compromiso.

---

<sup>1</sup>Los préstamos para tejados son los préstamos para instalaciones fotovoltaicas concedidos a clientes que se realizaron como prueba de concepto para constituir una SPV. En la actualidad, Holaluz no tiene intención de conceder estos préstamos adicionales sin constituir una SPV y los hemos deducido de la deuda neta, ya que no consideramos que deban formar parte de nuestro balance de forma permanente y esperamos que estos préstamos se transfieran a una SPV cuando se constituya una.