



AL BME GROWTH

Barcelona, 31 de enero de 2024

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 cuarto 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

4T 2023

Resumen Ejecutivo

- **Holaluz cumplirá con el EBITDA Normalizado** del plan de negocio 2023-2025, alcanzando 3M€ para el ejercicio 2023.
- Holaluz **duplicó su cuota de mercado** en el sector solar del 1,6% en 2022 a más del 3% en 2023, con ventas similares a 2022, a pesar de la desaceleración del mercado del 50%^{1,2}. Holaluz se sitúa al nivel de las principales empresas de energía solar residencial en Europa.³
- **Los mejores unit economics de la historia de la empresa, con récords tanto en Solar como en Energy Management:**
 - **Solar**→ **48,9% de margen bruto sobre ventas, reduciendo el punto de equilibrio** de 800-1.000 instalaciones por mes a alrededor de 600.
 - Esto representa un aumento de 8.6p.p. interanual.
 - Aumento de más del 30% en el tamaño medio de las instalaciones debido al foco en instalaciones más grandes y baterías.
 - Optimización de COGS logrando una reducción del *unitary cost* de más del 20% comparado al ejercicio 2022 y una reducción del coste de adquisición del lead de más del 47% año a año.
 - Las iniciativas de reducción de costes se han completado con el redimensionamiento de la organización.
 - **Energy Management**→ **récord de margen bruto sobre ventas gracias a los ahorros en costes operativos:**
 - Esto representa un aumento de más de 15 p.p. interanual.
 - Gracias a la Tarifa Justa y una optimización continua en los costes operativos se ha reducido en un 58% interanual el coste de call center externos, aumentando la satisfacción de los clientes y la reducción en los impagos y churn rate.
- Holaluz tiene una cartera de **+325.000 contratos bajo gestión al final del 4T 2023**.
- Holaluz **continúa expandiendo su modelo de negocio de impacto centrado en el cliente**, obteniendo la certificación ISO:14001 SGA y alcanzando los siguientes hitos en ESG:
 - Más de 2,7 millones de toneladas de CO₂e evitadas desde el inicio de Holaluz.
 - 42% de mujeres en toda la empresa, incluyendo equipos de ventas e instalación.
 - 4 de 5 estrellas en Trustpilot.
 - 29% de mujeres en el Consejo de Administración

- **En 2024, la empresa se centrará en 5 áreas estratégicas clave:**
 - Asegurar que el **autoconsumo colectivo** despegue a gran escala
 - Lanzamiento del **producto de leasing basado en suscripción**
 - **Lanzamiento de la primera Planta de Energía Virtual en España (VPP).**
 - Aumentar la **penetración de activos flexibles** (baterías y cargadores VE)
 - Optimizar la **Tarifa Justa**, producto de suscripción en Energy Management

Holaluz cumplirá con las previsiones de EBITDA Normalizado proporcionadas en octubre de 2023, alcanzando 3 millones de euros en 2023

El 2023 ha presentado desafíos importantes para la industria de la energía solar residencial debido a una significativa desaceleración del mercado del 50%, según UNEF¹ y APPA². A pesar de esto, Holaluz ha logrado prácticamente mantener su nivel de ventas.

Holaluz se ha centrado estratégicamente en instalaciones solares de mayor tamaño y en las ventas de activos flexibles para entregar un mayor valor a los clientes. Holaluz también se ha focalizado en la excelencia operativa para mejorar el margen bruto y reducir los costes operativos, apalancando los impactos positivos resultantes de la migración del portfolio de clientes a la Tarifa Justa. Esto ha dado como resultado una rentabilidad por cliente récord, tanto en Solar como en Energy Management y al mismo tiempo aumentando la cuota de mercado en solar.

Las ventas de solar impulsan un crecimiento de la cuota de mercado de casi el 100%, a pesar de una caída del 50% del mercado en 2023

El mercado de energía solar residencial en España en 2023 ha disminuido entre un 49% y un 54%^{1,2} según UNEF y APPA, como resultado de (a) tasas de interés más altas que afectan la propuesta de valor de las ventas financiadas; (b) una percepción de precios de electricidad más bajos en comparación con 2022 y (c) la finalización de las subvenciones NEXTGEN.

¹Unión Española Fotovoltaica (UNEF). (18 de Enero de 2024). En 2023 se instalaron en España 1.706 MW de autoconsumo fotovoltaico. Obtenido de <https://www.unef.es/es/comunicacion/comunicacion-post/en-2023-se-instalaron-en-espana-1706-mw-de-autoconsumo-fotovoltaico>

²APPA Renovables. (2023). Informe Autoconsumo Fotovoltaico 2023. Obtenido de (26 de enero de 2024) <https://www.informeautoconsumo.es/wp-content/uploads/2024/01/Informe-Autoconsumo-Fotovoltaico-2023.pdf>

A pesar de estas condiciones desafiantes, Holaluz logró **resultados de ventas mucho mejores que el promedio de la industria**, lo que demuestra la **superioridad de la propuesta de valor de la compañía** y el enfoque en ventas rentables que generan valor, tanto para el cliente como para la empresa.

Esto se traduce en una cuota de mercado para Holaluz que oscila entre el 2,5% y el 3,5%, lo que supone aproximadamente un **100% de incremento en cuota de mercado** para solar residencial en comparación con el rango del 1,6% al 2% del 2022^{1,2}.

Como referencia, los tres principales actores alemanes tienen una cuota de mercado combinada del 15% al 25%, situando a Holaluz como uno de los principales jugadores en el mercado europeo de la energía solar residencial.³

Ventas en solar	2022	2023
Instalaciones HLZ	3.593	3.346

En 2023, Holaluz vendió 3.346 instalaciones de energía solar, lo que representa una disminución del 6,9% en comparación con el año anterior. En el cuarto trimestre, se vendieron 763 instalaciones, lo que supone un aumento del 2% con respecto al trimestre anterior y una disminución del 34% en comparación con el mismo trimestre del año anterior. Es importante destacar que esta disminución es notablemente menor que la caída general del mercado del 49% al 54%^{1,2}.

Ventas en solar	T1 2023	T2 2023	T3 2023	T4 2023	% variación interanual	% variación intertrimestral
Instalaciones HLZ	886	949	748	763	-34%	2%

Mejora significativa en los *unit economics* de Solar

Gracias al proceso de optimización operativa iniciado a principios de año, Holaluz experimentó una significativa mejora en los *unit economics* de solar. En el cuarto trimestre, el Margen Bruto de Solar alcanzó el 48,9%, lo que representa un aumento de 8,6 p.p. respecto al mismo trimestre del año anterior.

³Schröder, P. (Noviembre 2023). The beginning of the "fire-sale" consolidation within solar from the Nordics to Germany... LinkedIn. Obtenido de https://www.linkedin.com/posts/philipp-schröder-b94b6576_eon-vor-%C3%BCbernahme-von-klarsolar-activity-7127563053205794816-CmuS

Holaluz está ahora mejor posicionada para atender a sus clientes y adaptarse de manera efectiva a las dinámicas del mercado. Esto se debe a varias iniciativas clave realizadas durante el año, que incluyen:

- **Venta de instalaciones más grandes:** el tamaño promedio de instalación ha aumentado en más del 30% en comparación con el inicio del año, impulsado por nuestra Propuesta de Valor de maximizar el ahorro en electricidad.
- **Venta de activos flexibles:** Holaluz ha logrado una penetración mensual del 15% en baterías desde el lanzamiento del producto en mayo, aprovechando el acuerdo exclusivo con Tesla, lo que ha aumentado el beneficio por instalación.
- **Optimización de COGS:** Holaluz redujo los costes unitarios de producción en más del 20% con respecto a FY2022 mediante una serie de iniciativas de reducción de costes tanto en materiales como en instalación.
- **Diversificación de canales de adquisición de leads:** en el cuarto trimestre, el 48% de las ventas se originaron en fuentes distintas a las digitales, un aumento de 8 p.p. con respecto al trimestre anterior. Esta diversificación optimizó eficazmente los costes de adquisición de leads, lo que resultó en una reducción del 47% interanual.
- **Centralización de la estructura de ventas e instalación:** Holaluz ha experimentado una transformación significativa en la organización de sus equipos de ventas e instalación. Pasando de un modelo totalmente descentralizado distribuido por toda España, a un enfoque operativo más centralizado. Este cambio se centra en la optimización de las operaciones en regiones con alta demanda y en la colaboración con colaboradores, en línea con la iniciativa de integración vertical en la entrega de instalaciones de 2022. El objetivo es establecer un modelo híbrido equilibrado, en el que alrededor del 50% de las ventas totales se gestionen internamente y el resto a través de colaboradores externos que cumplan con los estándares de calidad y experiencia del cliente de Holaluz. Este movimiento estratégico hacia la centralización ha mejorado la eficiencia en la asignación de recursos, garantizando tanto la rentabilidad como la eficacia operativa, sin dejar de mantener una amplia cobertura en toda España.
- **Reorganización de almacenes y cadena de suministro:** para alinearse con la nueva estructura operativa, se reorganizaron los almacenes y la logística de la cadena de suministro. Esto con el objetivo de respaldar el modelo híbrido centralizado y garantizar una entrega de servicio más fluida y eficiente.

Como resultado del proceso de este año, Holaluz ha reducido el *break-even point* en Solar de entre 800 y 1.000 instalaciones al mes a aproximadamente 600.

Instalaciones Solares	T1 2023	T2 2023	T3 2023	T4 2023	% variación interanual	% variación intertrimestral
Instaladas	996	749	579	467	-63%	-19%

En 2023 el número de instalaciones completadas y reconocidas como ingresos fue de **2.791**. En el cuarto trimestre, se realizaron 467 instalaciones, lo que representa una disminución del 19% intertrimestral y una disminución del 63% interanual. **Durante este trimestre, la empresa experimentó una mayor discrepancia entre el volumen de ventas y el número de instalaciones, atribuida a desafíos operativos temporales que redujeron la capacidad operativa en el cuarto trimestre.** El equipo encargado de realizar las instalaciones, que incluye --permisos, instalación y legalización--, enfrentó limitaciones debido a la reciente reorganización de la empresa, que incluyó el proceso de ERE⁴. Las instalaciones vendidas el cuarto trimestre y que no se instalaron antes del 31 de diciembre se entregarán en el primer trimestre de 2024.

El compromiso de Holaluz es proporcionar ahorros a sus clientes a través de maximizar los tejados

Los clientes de Holaluz se benefician de los mayores ahorros del mercado, con más del 75% de ellos logrando ahorros garantizados del 70% o más después de la instalación. Cuando se combina la **energía solar con baterías, más del 60% de los clientes no pagan nada por sus necesidades de consumo eléctrico.**

El enfoque de Holaluz en instalaciones solares residenciales es altamente personalizado, garantizando ahorros cada mes a través de las facturas de la luz. Esta personalización es posible gracias al extenso uso de datos del negocio de Energy Management de Holaluz. Al diseñar instalaciones que maximizan el espacio en los tejados, Holaluz no solo satisface las necesidades energéticas del hogar, sino que también extiende los beneficios a la comunidad alrededor, conectada a través de la plataforma de Energy Management de la empresa.

⁴Un Expediente de Regulación de Empleo (ERE) es un procedimiento legal en España mediante el cual una empresa puede realizar despidos colectivos, reducir jornadas o suspender contratos, por motivos económicos, técnicos, organizativos o de producción.

Fuertes indicadores financieros derivados del modelo de suscripción de la Tarifa Justa

En 2023, Holaluz completó la transición de su cartera de electricidad al producto Tarifa Justa, una estrategia que ha demostrado ser altamente beneficiosa tanto para los clientes como para la empresa. La Tarifa Justa, caracterizada por ser una tarifa mensual fija, simplifica la facturación y reduce la variabilidad de los gastos mensuales para los clientes. Este cambio ha llevado a múltiples beneficios, incluyendo: (a) **mejora en la satisfacción de los clientes:** la previsibilidad y simplicidad de Tarifa Justa han mejorado la experiencia de cliente, lo que se refleja en métricas internas y externas; (b) **eficiencia operativa significativa:** los costes de *call center* externos se redujeron en un 58% interanual, ya que la necesidad de contacto con el servicio al cliente se minimiza debido a la naturaleza sencilla de la facturación; (c) **mejoras en el churn rate y disminución de impagos:** el producto ha demostrado una mejora continua en la retención de clientes, lo que ha tenido un impacto positivo en los niveles de impagados, atribuible a la mayor satisfacción del cliente y la simplicidad en la facturación.

Rendimiento consistente en los contratos de Energy Management y Mantenimiento

Al final del cuarto trimestre de 2023, la **cartera de contratos solares bajo gestión era de 14.509**, un aumento del 27.45% interanual (+3.125 contratos). Holaluz continúa construyendo su ecosistema de generación distribuida de energía verde al convertir los tejados residenciales en generadores de electricidad verde y conectarlos a clientes residenciales cercanos a través de la plataforma tecnológica de la empresa que utiliza la red de proximidad.

La cartera de contratos de electricidad y mantenimiento se mantuvo estable en comparación con el cuarto trimestre de 2022 y el trimestre anterior. El número total de contratos ascendió a más de 325.000 al final del cuarto trimestre, lo que se explica por una mayor retención y la venta de contratos de mantenimiento.

Número de contratos (final del período)	T4 2022	T3 2023	T4 2023	% variación interanual	% variación intertrimestral
Contratos Solar bajo gestión	11.384	13.803	14.509	27%	5%
Contratos Electricidad & mantenimiento	297.666	325.000+	325.000+	NM	NM
Total	309.050	325.000+	325.000+	NM	NM

Los ingresos de Solar se mantienen en línea con el trimestre anterior a pesar de una caída del 19% en las instalaciones, mientras que los ingresos de Energy Management son afectados por los precios menores de la electricidad comparado con 2022

En el cuarto trimestre de 2023 los ingresos de solar ascendieron a 5,7 M€, un 53% por debajo del mismo trimestre de 2022 y un 2% menor que el tercer trimestre del 2023. Este descenso contrasta favorablemente con una mayor reducción en número de instalaciones, siendo un 63% menor que el mismo trimestre del 2022 y un 19% inferior al tercer trimestre del 2023. Esta disparidad entre ingresos y reducción en el número de instalaciones confirma la exitosa estrategia de Holaluz de incrementar la rentabilidad a través de un aumento del número de paneles en cada instalación y a una mayor penetración de activos flexibles.

En Energy Management, los ingresos han experimentado una reducción interanual del 26% y del 25% intertrimestral.

Ingresos (€M)	T4 2022	T3 2023	T4 2023	% variación interanual	% variación intertrimestral
Energy management	156,2	178,4	116,4	-26%	-35%
Solar	12,1	5,8	5,7	-53%	-2%
Total	168,3	184,2	122,1	-27%	-34%

Nota: Importes para T4 estimados. Los ingresos de Energy Management son la suma de las líneas de negocio de Supply (comercialización luz y gas) y Representación (Route-to-Market). Los ingresos de Representación ascendieron a €56.8m en T4 2022, €103.7m en T3 2023, y €60.5m en T4 2023.

La energía comprada a través de generación distribuida experimentó un fuerte crecimiento del 150% interanual y del 52% intertrimestral debido a la estacionalidad. Este dato es clave, ya que consolida y confirma el ecosistema de energía verde que Holalu está construyendo hacia una energía descentralizada, limpia, accesible y fácil.

Energía Gestionada (GWh)	T1 2023	T2 2023	T3 2023	T4 2023
Energía vendida a clientes	242,0	187,2	187,8	188,2
Energía comprada a través de PPA's centralizados	128	187	184	149
Energía comprada a través de generación distribuida	5,8	12,6	12,8	6,0
Energía representada	1.171	1.559	1.468	1.230

Las iniciativas de reducción de costos se materializaron con la reorganización de la empresa

A lo largo de 2023, Holaluz llevó a cabo una **optimización operativa** para adaptarse a la desaceleración en el mercado solar. Este proceso se completó en el cuarto trimestre con una **reorganización de la empresa que afectó al 25%** del equipo, en línea con la desaceleración temporal en la demanda de instalaciones.

Los roles principalmente afectados fueron los equipos de instalación, ventas y soporte de operaciones de Solar. Además, el presupuesto para 2024 se ha optimizado meticulosamente para concentrarse en actividades y proyectos que aporten el mayor valor.

Holaluz continúa expandiendo su modelo de negocio de impacto centrado en el cliente

El ADN ESG de Holaluz y su modelo de negocio de impacto generan resultados financieros a la vez que demuestran que **es posible construir una empresa de transición energética con un impacto real** en el planeta y las personas. Desde su fundación, Holaluz ha logrado **evitar la emisión de más de 2.7 millones de toneladas de CO₂e, de las cuales 191.966 toneladas**

de CO₂e fueron evitadas en 2023, reafirmando así el compromiso de mantener debajo de 1.5°C el aumento de la temperatura del planeta con respecto a los niveles preindustriales. Como parte del compromiso de Holaluz con la protección del medio ambiente, la empresa ha **obtenido la certificación ISO:14001 Sistema de Gestión Ambiental (SGA)**, otorgada por AENOR, para el diseño e instalación de sistemas fotovoltaicos y las actividades de Energy Management en sus principales almacenes y la sede central. Esta certificación se basa en un conjunto de procedimientos e instrucciones técnicas para mejorar las prácticas ambientales diarias de la empresa, como el agua, la energía, el combustible y los residuos generados, y también promover un mejor comportamiento ambiental por parte de los proveedores, integrándolos en los estándares de la organización para medir y minimizar el impacto ambiental.

Holaluz también está comprometida con la igualdad y la diversidad. La empresa implementa activamente políticas para fomentar el trato igualitario y las oportunidades entre hombres y mujeres. A pesar de operar en un sector tradicionalmente dominado por hombres, Holaluz se complace en señalar que, al final del año, **las mujeres representan el 42% de la empresa.** Además, **el 29% del consejo de administración está compuesto por mujeres.**

Durante 2023, Holaluz **mantuvo la puntuación más alta de la industria en Trustpilot**, una plataforma que recopila reseñas de los clientes, con una puntuación de "Muy bueno" y 4 estrellas (4.0 puntos), a partir de más de 5,400 reseñas de clientes en la plataforma. Esto representa una mejora sustancial respecto a una puntuación de 2 estrellas (2.2 puntos) en marzo de 2023.

Además, el hito de alcanzar 4.0 puntos se logró un trimestre antes de lo planeado. **Más del 56% de las reseñas de Holaluz en la plataforma tienen 5 estrellas (la calificación más alta).** Esto refuerza el compromiso de Holaluz de poner a sus clientes en el centro de todos los procesos de toma de decisiones.

ESG

2023

Toneladas de CO ₂ e evitadas	191.966
% mujeres en la empresa	42%
% mujeres en el consejo de administración	29%
Trustpilot	4/5

Financiación y posición de deuda

Diciembre de 2023 cerró con una posición de deuda neta de €64,4M, continuando la tendencia positiva de mejora del balance de la empresa (74,9 millones de euros en junio de '23 y 66,6 millones de euros en septiembre de '23). La deuda neta ajustada ascendió a 58,3⁵ millones de euros. El cuarto trimestre fue un paso crucial para la empresa, ya que continuamos ejecutando en Energy Management mientras reducimos el consumo de efectivo en Solar en un 65%, con la ambición de alcanzar el punto de equilibrio en 2025, como se indicó en la guía dada en octubre de 2023. En última instancia, comenzamos 2024 con una estructura más delgada y eficiente que permite a la empresa adaptarse de manera más flexible al mercado.

Perspectivas de Mercado

Holaluz continúa enfatizando la significativa oportunidad de crecimiento estructural en la Generación Distribuida. Esta perspectiva se alinea con los hallazgos del informe 'Renewables 2023' de la Agencia Internacional de Energía (IEA), que evalúa las políticas globales y su impacto en la adopción de tecnologías de energía renovable. Es importante destacar que el informe sitúa a Europa como líder en la expansión de la Energía Solar Fotovoltaica Distribuida, que está emergiendo rápidamente como el segmento de energía renovable de más rápido crecimiento en el continente.

En el caso de España, el informe de la IEA anticipa una importante transición de sistemas solares centralizados a sistemas de Generación Distribuida, lo que representa un paso fundamental en el camino de la transición energética. La ventaja estratégica de la Energía Solar Distribuida radica, entre otras cosas, en su capacidad para utilizar redes locales, aliviando eficientemente la carga en la red de transmisión. Esta capacidad de transmisión optimizada puede enfocarse hacia el apoyo a proyectos renovables centralizados, fomentando así un ecosistema de energía renovable más diversificado y resiliente.

En España, existen 10 millones de tejados domésticos, de los cuales casi 7 millones son tejados de viviendas unifamiliares, y el resto son tejados en edificios de viviendas multifamiliares. Además, tenemos un promedio de 1.400 horas de luz solar al año, en comparación con poco menos de 1.000 horas en Alemania. A finales de 2022, el número de

⁵Los préstamos Rooftop Revolution son préstamos para instalaciones de paneles solares concedidos a clientes que deben reembolsarse durante los próximos 15 años en cuotas fijas incluidas en la factura mensual de la luz. Estos préstamos son una prueba de concepto para crear una SPV. Se ha deducido el importe pendiente (capital) de los préstamos al considerarse que no deben formar parte del balance en un contexto de continuidad de la actividad empresarial, sino traspasarse a la SPV levantada.

instalaciones domésticas continuaba siendo inferior a 300.000, lo que representa menos del 0,3% del total. Alemania ya supera el 20%, los Países Bajos el 35%, Hawái el 35%, y California alcanza el 25%, con una penetración de baterías de casi el 100%. Australia tiene 1kW de energía solar distribuida instalada por habitante, mientras que en Vietnam instalaron 7 GW de energía solar distribuida en los tejados de sus ciudadanos en seis meses, equivalente a 14 plantas de ciclo combinado. En España, la penetración actual de baterías es prácticamente inexistente.

Además, el Gobierno español ha publicado un nuevo PNIEC con el objetivo de alcanzar 19GW de autoconsumo para 2030 (en comparación con la base instalada actual de alrededor de 2 GW de instalaciones residenciales), lo que seguirá 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 se espera que las reducciones del IVA y del Impuesto Especial sobre la Electricidad se eliminen a corto plazo.

Por lo tanto, la **oportunidad para La Revolución de los Tejados y Holaluz sigue siendo sólida.**

Holaluz continúa construyendo la comunidad energética más grande de Europa

En 2024, Holaluz seguirá liderando la innovación energética con un enfoque estratégico en estas cinco áreas clave:

1. **Desatar el poder de la Generación Distribuida:** Holaluz trabajará activamente para escalar el autoconsumo colectivo, permitiendo la producción y el consumo generalizados de energía local 100% verde.
2. **Leasing basado en suscripción para Solar:** La empresa planea lanzar un innovador producto de leasing con el objetivo de democratizar el acceso a la energía solar, especialmente para aquellos obstaculizados por las altas tasas de interés bancarias y las condiciones rigurosas de préstamo.
3. **Primera Planta de Energía Virtual (VPP) de España:** Aprovechando la amplia experiencia de la empresa en tecnología y datos, Holaluz está lista para crear la primera Planta de Energía Virtual (VPP) de España. Esta iniciativa innovadora optimizará de forma remota los activos flexibles de los clientes conectados a la red de Holaluz, incluyendo baterías y cargadores de vehículos eléctricos, mejorando los ahorros y la resiliencia general de la red.

4. **Aumento de la Penetración de Activos Flexibles:** Holaluz se compromete a impulsar la electrificación de la demanda de energía mediante la expansión de la implementación de activos flexibles, como baterías y cargadores de vehículos eléctricos.

5. **Optimización de la Tarifa Justa para Energy Management:** Holaluz continuará mejorando su producto insignia de Energy Management, Tarifa Justa. Esta mejora continua tiene como objetivo optimizar aún más la experiencia del cliente y los ahorros.

El compromiso de Holaluz de mantener una propuesta de valor superior en productos y servicios está firmemente arraigado en el objetivo de crear la comunidad energética más grande y con más impacto de Europa. Estamos convencidos de que la generación distribuida es crucial para la transición energética, y nuestros esfuerzos se centran en desatar su potencial.

El año 2023 estuvo marcado por aprendizajes significativos y avances, sentando las bases para el futuro de Holaluz. Nuestra confianza en el negocio es sólida, por lo que reiteramos firmemente nuestro plan de negocio para 2024 y 2025. Esta confianza está respaldada por nuestro desempeño en 2023 y los objetivos claros y bien definidos que hemos establecido para los próximos años.