AL BME GROWTH

Barcelona, 31 de julio 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 primer 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

T2 2023

Resumen ejecutivo

- **Holaluz crece un 14% interanual en ventas solares,** multiplica **x1,6 interanual el número contratos solares gestionados** y continúa su **crecimiento en número de contratos de electricidad.**
- Los fundamentos **del mercado solar están intactos**: el mercado español para instalaciones residenciales está en gran medida sin explotar, con sólo el 3% de los tejados potenciales con una instalación solar, **los precios de la electricidad son el doble** que en 2019 a pesar de las partidas fiscales actualmente subvencionadas (IVA, IEEE), las **subvenciones** para instalaciones solares siguen estando ampliamente disponibles y el gobierno español ha fijado como objetivo alcanzar 19 GW de instalaciones de autoconsumo para 2030.
- La rentabilidad del negocio de Holaluz de **Gestión de la Energía y Solar ha mejorado significativamente en el segundo trimestre** debido a la migración de clientes a la Tarifa Justa y al aumento del ticket medio de instalación. En la publicación de resultados del primer semestre de 2023 la compañía ofrecerá información más detallada sobre estas cifras.
- **La propuesta de valor del negocio Solar sigue siendo la mejor del sector**, con instalaciones **realizadas en 45 días** y el **75% de los clientes ahorrando un 70% o más en sus facturas de electricidad** (cifra que aumenta sustancialmente con las instalaciones de baterías).
- Holaluz sigue firmando **acuerdos de colaboración** con instituciones líderes aprovechando la solidez de su **marca y propuesta de valor**.

La integración vertical de los equipos de instalación permite la entrega en menos de 45 días - líder en el sector

El número de instalaciones finalizadas y facturadas durante el segundo trimestre de 2023 ascendió a 749 instalaciones, lo que supone un ligero descenso del 25% respecto al trimestre anterior. Esta disminución se atribuye al menor número de ventas solares en el primer trimestre de 2023; ya que la cifra de instalaciones de un determinado trimestre está directamente relacionada con las cifras de ventas del trimestre anterior. Como se puede ver más adelante, las ventas solares en el segundo trimestre experimentan un aumento en comparación con el primer trimestre, a pesar de que la situación del mercado es más compleja en comparación con 2022.

La excelencia operativa de Holaluz, fruto de la integración vertical de los equipos internos de instalación, ha permitido mantener el tiempo de instalación en líder de la industria en menos de 45 días para el 90% de las instalaciones.

Instalaciones Solares	T2 2022	T1 2023	T2 2023	% variación interanual	% variación intertrimestral
Instaladas	763	996	749	-2%	-25%

Las ventas de contratos solares aumentaron un +14% interanual a pesar de un 2023 más complejo

El número total de ventas de instalaciones propias (que siempre tienen un contrato de electricidad y gestión de excedentes adjunto) ascendió a 949 en el segundo trimestre de 2023. Esto representa un aumento del 14% respecto al segundo trimestre de 2022 y del 7% respecto al trimestre anterior.

Hay indicios de una ralentización del mercado con respecto a 2022 que la compañía atribuye a diversos factores: instalar paneles fotovoltaicos en 2022 era una decisión muy urgente en la mentalidad de los clientes dado el entorno de precios de la electricidad excepcionalmente elevados, las subidas actuales de los tipos de interés han afectado temporalmente a la propuesta de valor de los productos de financiación y España es un mercado que aún se encuentra en una fase inicial (con sólo un 3% de penetración de la energía solar) en la que muchos clientes potenciales de energía solar no son plenamente conscientes de la oportunidad de ahorro que puede suponer para sus hogares. No obstante, Holaluz ha superado la tendencia general de descenso de las ventas de solar y ha registrado un crecimiento tanto interanual como intertrimestral.

La oportunidad de crecimiento estructural sigue intacta: el mercado español de autoconsumo residencial sigue estando muy poco penetrado (sólo el 3% de los tejados potenciales tienen instalados sistemas fotovoltaicos), mientras que las horas de sol en España son superiores a otros países europeos, lo que hace que la inversión sea más atractiva si se compara con la rentabilidad en otros países. Además, las subvenciones siguen estando ampliamente disponibles, tanto de fuentes europeas como locales. Por otra parte, el Gobierno español ha publicado un nuevo PNIEC con un objetivo de 19 GW de autoconsumo para 2030 (frente a la actual base instalada de ~2 GW de instalaciones residenciales), lo que seguirá ampliando el mercado. Por último, aunque los precios de la electricidad han bajado desde los niveles extraordinariamente altos de 2022, siguen estando en los niveles de hace dos años, o incluso por encima de ellos, a pesar de las partidas fiscales actualmente subvencionadas (IVA, IEEE).

Venta de contratos de gestión solar	T2 2022	T1 2023	T2 2023	% variación interanual	% variación intertrimestral
Con instalaciones HLZ*	814	886	949	14%	7%

Nota: * Las ventas difieren del número de instalaciones en la tabla anterior. Aquí, nos referimos al número de instalaciones de Holaluz vendidas, algunas de las cuales se instalan en el trimestre y otras se instalan en el trimestre siguiente.
Nota: ** En la presentación de los resultados del año fiscal 2022, la compañía anunció que no invertiría más en las ventas de Cloud más allá del mantenimiento de la cartera en 2023, dado el actual contexto del mercado que experimenta una dinámica de rotación de clientes elevada. Por lo tanto, se centrará en informar sobre las ventas de sus propias instalaciones solares.

Tesla elige a Holaluz para instalar baterías domésticas Powerwall en España

El pasado 9 de mayo, Holaluz anunció una alianza estratégica con Tesla para entrar en el negocio de las baterías domésticas en España, ofreciendo a los clientes la posibilidad de aumentar sus ahorros mensuales hasta el 100% o más y ayudar a las viviendas a electrificar aún más su consumo energético para lograr una economía totalmente descarbonizada.

Este acuerdo forma parte del plan de negocio de la compañía anunciado el pasado 26 de abril de 2023 para expandir aún más el negocio solar mediante la creación de sistemas integrales de energía doméstica que combinan instalaciones solares con activos flexibles como baterías y cargadores de vehículos eléctricos. Esta estrategia es clave para maximizar el potencial del excedente verde, permitiendo así a los propietarios de viviendas producir, consumir y gestionar energía verde de una manera más flexible, a la vez que impulsan una mayor penetración de la producción de electricidad renovable en el sistema fuera de las horas de sol.

Desde su primer lanzamiento en mayo, Holaluz ha registrado una penetración de baterías superior al 10%, lo que significa que 1 de cada 10 de los nuevos sistemas solares de Holaluz incluyen una batería doméstica aprovechando la excelencia operativa para mejorar los resultados financieros y entregar los sistemas solares en 45 días. La empresa continuará fomentando las ventas de baterías en las próximas semanas y meses para aumentar la tasa de adhesión y por lo tanto maximizar los ahorros para los clientes.

Holaluz obtiene la Medalla de Oro EcoVadis por su desempeño en sostenibilidad

En junio pasado, Holaluz obtuvo la Medalla de Oro EcoVadis, el estándar global para las calificaciones de sostenibilidad corporativa, con una puntuación de 73/100. Estos buenos

resultados sitúan a la compañía entre el 5% de las empresas con la mejor puntuación - dentro de un universo global compuesto por 85,000 empresas - y reconocen su liderazgo en términos de sostenibilidad ante sus grupos de interés.

La medalla EcoVadis es un reconocimiento que evalúa a las empresas por sus políticas, acciones y resultados en diferentes aspectos de la sostenibilidad como el Medio Ambiente, la Ética, el Empleo, los Derechos Humanos y las Compras Sostenibles basándose en estándares de sostenibilidad como los Diez Principios del Pacto Global de la ONU, las convenciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), los estándares de la Iniciativa de Reporte Global (GRI) y la norma ISO 26000.

Migración a Tarifa Justa completada con éxito con un impacto muy positivo en el rendimiento de Gestión de la Energía en el segundo trimestre

En el primer trimestre de 2023, Holaluz completó con éxito la migración de su cartera de clientes de electricidad a la Tarifa Justa. Como recordatorio, basándose en más de cuatro años de datos, la cartera de Tarifa Justa ha mostrado consistentemente valores de NPS mucho más altos. Por lo tanto, las tasas de rotación y los costes de servicio han sido significativamente más bajos en comparación con la cartera global. Además, los impagos han sido significativamente más bajos debido a la previsibilidad de los pagos. Como resultado, la rentabilidad es mayor y el valor del ciclo de vida del cliente se ve afectado positivamente por esta decisión. Holaluz fue la primera compañía en introducir una tarifa fija en el mercado español. Harvard publicó en noviembre de 2020 un Business case.

El resultado de esta decisión estratégica ha sido muy positivo y ha dado lugar a unas sólidas cifras de margen bruto en el segundo trimestre de 2023. En la publicación de resultados del primer semestre se ofrecerán más detalles sobre estas cifras.

Holaluz continúa su estrategia de alianzas para generar ventas solares adicionales

A finales de enero, Holaluz y Banco Santander anunciaron una colaboración en la que los clientes de las casi 2,000 sucursales del banco, así como los de los 1,000 agentes y canales digitales, tendrán la posibilidad de contratar financiación para la instalación de las instalaciones solares de Holaluz. Los clientes podrán reducir sus facturas de electricidad a cero mientras se beneficien de las condiciones preferenciales de la línea de financiación verde de Banco Santander. Gracias a la transferencia de conocimientos de forma continuada, la mejora constante de los procesos y la activación gradual en toda la red del Santander, Holaluz espera que las ventas procedentes de esta asociación aumenten de forma consistente en los próximos trimestres.

La asociación con el Santander está evolucionando en una dirección positiva, entre otras cosas con la creación de una estructura comercial dual entre los equipos de Holaluz y del Santander para compartir las mejores prácticas y comprender mejor las necesidades específicas de los clientes en determinadas regiones.

Además, el pasado 4 de mayo, Holaluz anunció otro acuerdo con ManoMano, el principal marketplace de Europa de productos y servicios para el bricolaje, la jardinería y la mejora del hogar, para promover la transición hacia instalaciones fotovoltaicas en España.

Esta colaboración permite a los usuarios del mercado unirse a la transición energética instalando sistemas de energía doméstica de Holaluz en sus hogares. De este modo, podrán generar su propia energía verde, reduciendo así su factura de electricidad y las emisiones de CO2 a la atmósfera.

El número de contratos solares bajo gestión creció +62% interanual y se experimenta un crecimiento sostenido de los contratos de electricidad

Al final del segundo trimestre de 2023, Holaluz contaba con 12,563 contratos solares bajo gestión, un aumento del 62% en comparación con el año anterior (+4,786 contratos solares), ya que la compañía continúa construyendo su ecosistema de distribución verde convirtiendo tejados residenciales en generadores de electricidad verde y conectándolos con clientes residenciales cercanos a través de su avanzada plataforma tecnológica y utilizando la red de proximidad.

El número de contratos de electricidad y mantenimiento también aumentaron en comparación con el año pasado (T2 2022) y el trimestre anterior (después de poner fin con éxito el negocio de comercialización de gas en el T1 2023). El número total de contratos ascendió a más de 325,000 al final del T2, lo que se explica entre otros por el cambio a la Tarifa Justa y el aumento de las ventas de contratos de mantenimiento.

Número de contratos (fin de periodo)	T2 2022	T1 2023	T2 2023	% variación interanual	% variación intertrimestral
Contratos de solar bajo gestión	7,777	12,007	12,563	+62%	+5%
Electricidad y contratos de mantenimiento	300,000+	~300,000	325,000+	+8%	+8%

Número de contratos (fin de periodo)	T2 2022	T1 2023	T2 2023	% variación interanual	% variación intertrimestral
Total	**370,000[1]+**	**300,000+**	**325,000+**	**NM**	**NM**

Descenso interanual de los ingresos debido a la bajada de los precios de la electricidad

Los ingresos por la venta de instalaciones solares alcanzaron los 6,6 millones de euros en el segundo trimestre del año, registrando un aumento del 12% en comparación con el mismo periodo de 2022. Además, mientras que las instalaciones disminuyeron un 25% en relación con el primer trimestre, los ingresos solo disminuyeron un 7%, lo que pone de relieve la capacidad de Holaluz para aumentar el tamaño del ticket medio gracias a, principalmente, a la venta de instalaciones más grandes y de activos flexibles.

En Gestión de la Energía, los ingresos disminuyeron un 33% interanual. Esto se debe al descenso de los precios de la energía (que se tradujo en menores ingresos en el negocio de representación y en la parte de la cartera que está en tarifa indexada) y al fin del negocio de comercialización de gas en 2022.

Ingresos (M€)	T2 2022	T1 2023	T2 2023	% variación interanual	% variación intertrimestral
Gestión de la energía	233,0	194,2	156,5	-33%	-19%
Instalaciones solares	5,9	7,1[2]	6,6	+12%	-7%
Total	**238,9**	**201,3**	**163,1**	**-32%**	**-19%**

Nota: Cifras estimadas. La Gestión de la Energía es la suma de las líneas de negocio de Suministro y Representación que anteriormente se informaban por separado. Los ingresos por representación ascendieron a €123.7 millones en el T2 2022, €93.5 millones en el T1 2023 y €72.8 millones en el Q2 2023.

En Gestión de la Energía, la energía comprada a través de la generación distribuida experimentó un fuerte crecimiento durante el T2 2023 (+161% interanual y +138% intertrimestral), lo que consolida el modelo de ecosistema de energía verde de Holaluz hacia la construcción de una red descentralizada de energía limpia y de Km 0, descarbonizada, democratizada y asequible.

[1]Incluyendo contratos de gas.

[2] En el Informe de Resultados Operativos del primer trimestre presentamos 9.2 M€ como cifras de ingresos del T1. Desafortunadamente, estamos en medio de un cambio de ERP en nuestro negocio Solar y nuestro cierre del T1 no fue preciso. El número correcto es el de 7.1 M€ que se presenta aquí.

Energía gestionada (GWh)	T2 2022	T1 2023	T2 2023	% variación interanual	% variación intertrimestral
Energía vendida clientes	241	242	171	-29%	-29%
Energía adquirida a través de PPA centralizados	290	154	187	-36%	21%
Energía adquirida a través de generación distribuída.	4,83	5,3	12,6	+161%	+138%
Energía representada	1.011	1.171	1.559	+54%	+33%

Financiación

Como consecuencia de la estacionalidad habitual del capital circulante del negocio, la posición de deuda neta a jun'23 se situó en 74,9 millones de euros (78,4 millones en mar'23). Teniendo en cuenta los 6,7 millones de euros de préstamos rooftop[3] y el valor de mercado a 30 de junio de las existencias de gas destinadas a la reventa (1,3 millones de euros), el nivel de deuda neta se situaría en torno a los 66,9 millones de euros.

[3] Los préstamos Rooftop 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.