

Actualización Trimestral

T1 2024

EBITDA normalizado de 22,5 M€ en los últimos 12 meses frente a 4,3 M€ en 2023

Balance General y plataforma reforzados para continuar escalando el negocio

Consolidado

- **EBITDA normalizado de 3.1 M€ en el primer trimestre**, superando los resultados del T1 2023, a pesar de las continuadas condiciones adversas del mercado
- **EBITDA normalizado en los últimos 12 meses hasta el T1 2024 de 22.5 M€** (comparado con 4.3 M€ en 2023)
- **EBITDA de los últimos 12 meses** hasta el T1 2024 en **'break-even'** (-0.2 M€ vs. -22.8 M€ en 2023)
- **Rendimiento del EBITDA normalizado acumulado en el año conforme a las previsiones**, manteniendo la expectativa de un EBITDA normalizado entre 19-24 M€ en 2024

Solar

- **En 2024 se observan buenas tendencias**, incluyendo un Margen Bruto del 49% en T1 y un aumento mensual en las ventas.
- **Enfoque continuo en la reducción de costes y aumento de eficiencias**, con una reducción adicional de los costes operativos desde el cierre de 2023
- El **breakeven se reducirá aun más a <300 installations por mes para el T4 2024** (2022: 800-1,000; 2023: 600; 2024 T1: 350)

Energy Management

- El producto 'Tarifa Justa' está logrando **niveles extraordinariamente bajos de impagos** en 2024
- Holaluz ha logrado sus mejores cifras en retención de clientes en un primer trimestre desde el 2021

Resumen

En 2024 anticipamos varios cambios regulatorios y de política favorables que impulsarán nuestro negocio solar, aunque todavía nos enfrentamos a condiciones de mercado complejas. Seguimos capitalizando los beneficios derivados de la migración de nuestros clientes de Energy Management a nuestro innovador producto de suscripción 'Tarifa Justa', beneficios que esperamos se incrementen conforme avance el año. Continuamos enfocados en la reducción de costos y la mejora de eficiencias, habiendo logrado disminuir aún más nuestros costos operativos desde el cierre del año pasado. Mantenemos nuestra previsión de un **EBITDA normalizado de entre 19 y 24 millones M€ para este año, lo que supondría un incremento del 341% respecto a 2023.**

Iniciamos 2024 más preparados y con una estrategia de crecimiento claramente definida. Seguimos plenamente comprometidos con fomentar el desarrollo del mercado de energía distribuida y la transición energética en España y Europa.

Abordando la desaceleración del mercado con una estrategia enfocada en generar valor para los clientes y la empresa

Los desafíos en el mercado de la energía solar residencial en España han persistido debido a varios factores: (a) las altas tasas de interés prevalentes que afectan la propuesta de valor de las ventas financiadas; (b) la baja en los precios de la electricidad, con un precio medio que ha pasado de 99€/MWh en 2023 a 45€ en el primer trimestre de 2024; y (c) la disminución significativa de las subvenciones disponibles tras la finalización de las ayudas NextGen.

Estas condiciones de mercado han llevado a Holaluz a aumentar su enfoque en las ventas que generan el mayor valor, tanto para el cliente como para la empresa, manteniendo una propuesta de valor superior, ofreciendo ahorros significativos en comparación con las instalaciones típicas de autoconsumo.

Durante el trimestre, Holaluz vendió 482 sistemas de energía solar, lo que representa una disminución del 37% respecto al trimestre anterior y un descenso del 46% en comparación con el mismo periodo del año pasado, debido a las condiciones del mercado.

La oportunidad de crecimiento estructural sigue intacta: el mercado español de energía solar residencial continúa estando considerablemente poco explotado, con menos del 5% de penetración, en comparación con otros países europeos donde supera el 25%.

Ventas en Solar	T1 2023	T4 2023	T1 2024	% variación interanual	% variación intertrimestral
Instalaciones HLZ	886	763	482	-46%	-37%

Mejora continua en los 'unit economics' de Solar, mediante mejoras estratégicas en productos y operaciones

Continuando con el proceso de optimización operativa iniciado a principios de 2023, Holaluz ha mantenido en 2024 'unit economics' sólidos en solar, logrando mantener un margen bruto del 49%.

Los factores clave que impulsan esta sólida rentabilidad incluyen:

- **Venta de instalaciones más grandes:** el tamaño promedio de las instalaciones aumentó un 10% adicional en el primer trimestre de 2024 en comparación con el cuarto trimestre de 2023, continuando la tendencia de crecimiento del año pasado cuando ya se había incrementado en un 14%. Este crecimiento está impulsado por la Propuesta de Valor de la empresa de maximizar el ahorro para los clientes.
- **Alta penetración de activos flexibles:** la penetración mensual de baterías se mantiene fuerte en aproximadamente el 15%. Además, al final del primer trimestre de 2024, la compañía lanzó un piloto de un nuevo producto de batería que está mostrando resultados prometedores en términos de ventas y mayor penetración de baterías.

Como resultado, Holaluz ha logrado reducir el 'breakeven point' solar de 600 instalaciones en el cuarto trimestre de 2023 a **350 en el primer trimestre de 2024**, y continúa implementando medidas de eficiencia para reducir aún más el punto de equilibrio a **menos de 300 instalaciones para finales de 2024**.

El número de instalaciones de sistemas de energía solar finalizadas y facturadas para el primer trimestre disminuyó un 22% trimestralmente, hasta 362.

Instalaciones Solares	T1 2023	T4 2023	T1 2024	% variación interanual	% variación intertrimestral
Instaladas	996	467	362	-64%	-22%

El producto 'Tarifa Justa' continúa impulsando la eficiencia en Energy Management

El negocio de Energy Management ha continuado con un buen desempeño en el primer trimestre de 2024, superando ampliamente los desafíos del mismo período en 2023. El cambio de la cartera a "Tarifa Justa" ha resultado en (a) una mejora en la satisfacción del cliente: la previsibilidad y simplicidad de la Tarifa Justa han mejorado la experiencia del cliente, reflejado en un incremento del 11% en NPS y otras métricas externas. (b) una eficiencia operativa significativa: la sencillez de la facturación reduce la necesidad de contacto con el servicio al cliente. (c) mejoras en la tasa de abandono y los impagos: mejoras continuas en la retención de clientes, impactando positivamente los niveles de impagos, que han alcanzado niveles extraordinariamente bajos, atribuibles a la mayor satisfacción del cliente y la simplicidad de la facturación.

Los contratos solares bajo gestión aumentaron un 26% en comparación con el mismo período de 2023, con un aumento del 4% desde el último trimestre. La cartera de contratos de electricidad y mantenimiento también creció a más de 335,000, impulsado por una mayor retención.

Number of contracts (end of period)	Q1 2023	Q4 2023	Q1 2024	% change y-o-y	% change q-o-q
Solar contracts under management	12,007	14,509	15,126	26%	4%
Electricity & maintenance contracts	300.000+	325,000+	335,000+	NM	NM
Total	300.000+	325,000+	335,000+	NM	NM

Holaluz navega la volatilidad del mercado con un enfoque estratégico centrado en ofrecer altos ahorros y energía verde y local a sus clientes

Revenues (€m)	Q1 2023	Q4 2023	Q1 2024	% change y-o-y	% change q-o-q
Energy management	194.2	116.4	82.8	-57%	-29%
Solar installation	9.2	5.7	4.7	-49%	-18%
Total	203.4	122.1	87.5	-57%	-28%

Los ingresos de Gestión Energética en el primer trimestre de 2024 experimentaron una caída del 57%, afectados principalmente por el entorno de precios extremadamente bajos que enfrentó el mercado español a principios de 2024, con precios medios de electricidad en el mercado diario de 45€/MWh.

Los ingresos de Solar también registraron una reducción del 18% en comparación con el cuarto trimestre de 2023, atribuible a la menor cantidad de instalaciones realizadas en este primer trimestre de 2024. Existe una disparidad entre la tasa de disminución de los ingresos en Solar (-18% trimestre a trimestre) y la disminución de las instalaciones (-22% trimestre a trimestre), lo que destaca el aumento en el tamaño del 'ticket' medio, que maximiza los ahorros en electricidad para los clientes, cumpliendo con la propuesta de valor de Holaluz.

La energía adquirida a través de la generación distribuida continuó creciendo, con un incremento del 26% comparado con el mismo período de 2023 y del 22% trimestre a trimestre. Esta es una métrica clave, ya que demuestra y consolida el modelo de ecosistema de energía verde que Holaluz está construyendo hacia una energía descentralizada, limpia, asequible y fácil.

Energy Managed (GWh)	Q1 2023	Q4 2023	Q1 2024	% change y-o-y	% change q-o-q
Energy Sold to Customers	242.0	188.2	190.0	-21%	1%
Energy purchased through centralized PPAs	128	149	149	16%	0%
Energy purchased through distributed generation	5.8	6.0	7.3	26%	22%
Energy represented	1,171	1,230	897	-23%	-27%

Holaluz sigue expandiendo su modelo de negocio centrado en el cliente y orientado al impacto

El primer trimestre de 2024, la empresa publicó el primer informe sobre Generación de Energía Distribuida titulado "[La Revolución de los Tejados: Un Camino Alternativo hacia la Descarbonización](#)". El informe destaca cómo aprovechando los más de 10 millones de techos en España es posible cubrir el 100% de la demanda eléctrica residencial y acelerar la adopción de renovables, reduciendo los costos de infraestructura, aumentando la resiliencia del sistema y minimizando el impacto ambiental —pasos clave hacia un futuro energético sostenible.

Además, Holaluz anunció una asociación estratégica con Sungrow, líder mundial en inversores fotovoltaicos y sistemas de almacenamiento de energía, para impulsar la generación distribuida residencial en España. Esta colaboración busca mejorar la eficiencia de las instalaciones solares, impulsada por soluciones innovadoras adaptadas al mercado español, como se detalla en nuestro comunicado de prensa conjunto.

Adicionalmente, Holaluz ha alcanzado un hito en transparencia corporativa, recibiendo la certificación de transparencia algorítmica, reforzando nuestro compromiso con las prácticas empresariales éticas.

Financiación y posición de deuda

El mes de marzo cerró con una posición de deuda neta de 58,8 millones de euros (64,4 millones de euros en diciembre de 2023). La deuda neta ajustada fue de 52,2¹ millones de euros. El 2024 empezó con una estructura más eficiente y se continuó con la ejecución de reducción de costes a todos los niveles: COGS y personal en Solar, y ahorros en costes operativos en energy management.

La Compañía sigue avanzando en la refinanciación de su actividad, y tiene abiertas en este momento dos alternativas; ambas pendientes de la conformidad del ICF para su formalización:

¹Los 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.

- Alternativa reportada el día 2 de abril: préstamo del ICF por €10 millones, préstamo de Avançsa por €3 millones, préstamos convertibles de dos family offices por €1,8 millones y un Equity Line por €7 millones.
- Alternativa nueva adicional: préstamo del ICF por €10 millones, préstamo de Avançsa por €3 millones, préstamo convertibles por €7 millones con un inversor/industrial del sector.

Una vez confirmada una de las dos alternativas, la Compañía proporcionará la correspondiente comunicación al mercado. Adicionalmente, se ha formalizado una operación de financiación por importe de €4 millones, la cual ha sido ya desembolsada en las cuentas de la compañía.