AL BME GROWTH

Barcelona, 27 de abril de 2026

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. comunica hoy a los inversores que adjunto en este documento se incluye el informe integrado correspondiente al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2025.

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
CoFundadora y Presidenta Ejecutiva
HOLALUZ-CLIDOM, S.A

holaluz

Informe Integrado **2025**

Conectamos personas a la energía verde a través el uso intensivo de la tecnología y los datos



Índice

Carta de la **CEO** 3

Principales **magnitudes** 6

Hitos 2025 7

Reconocimientos 9

Una compañía para **cambiar el mundo** 11

- Sobre **Holaluz** 13
- Compromiso **ESG** 30

Medioambiente: creando un planeta 100% verde 37

- **Descarbonizar** la economía 38
- **Compromiso ambiental** integrado 43
- **Estrategia climática** para la descarbonización 50

Compromiso con las **personas** 58

- Las personas detrás del proyecto **60**
- Impacto positivo en la **sociedad** **70**
  - Filosofía Customer Centric 74
  - Proveedores 76

Gobernanza al servicio del propósito 78

- **Gobierno corporativo** **80**
- **Gestión de riesgos** orientada al propósito **85**
- Una cultura de **integridad** **87**
- Derechos **humanos** **90**
- **Alianzas** estratégicas 91

Impacto **económico** 93

- **Resultados** financieros 95

Anexos 121

- Acerca de **este informe** **122**
- **Anexo I** - Indicadores 123
- **Anexo II** - Índice de contenidos 130
- **Anexo III** - Informe de Verificación 142



Carta de la CEO

El 10 de noviembre de 2025 se cumplieron quince años del día que Oriol Vila, Ferran Nogué y yo fuimos con mi padre a una notaría del Passeig de Gràcia y constituimos Clidom Energy, S.L.

Ese día plantamos una semilla —sin tener ni la menor idea de en qué se acabaría convirtiendo— de lo que hoy es Holaluz.

Han sido unos primeros quince años llenos de todo (o casi).

Quince años después, nuestro propósito es más fuerte y más relevante que nunca. Lo sostienen nuestra tecnología, nuestra visión, nuestra marca y, sobre todo, nuestro equipo.

2025 — Resilience That Leads

2025 ha sido un año decisivo.

En uno de los contextos más complejos para la transición energética en Europa, no solo resistimos: avanzamos. Mientras muchos actores del sector desaparecían, nosotros reforzamos nuestras bases y aceleramos nuestra transformación.

El año se dividió en dos fases claras.

En la primera mitad (H1), protegimos caja con disciplina, foco operativo y control del riesgo.

En la segunda mitad (H2), activamos crecimiento y recuperamos rentabilidad, con una ejecución más precisa, integrando la inteligencia artificial en todos nuestros procesos core y aumentando significativamente nuestra velocidad de ejecución.

En el cuarto trimestre (Q4), alcanzamos el break-even en Solar y logramos un EBITDA positivo en Energy Management, confirmando la solidez estructural del modelo.

Cerramos el año con un EBITDA normalizado positivo de 2,6 millones de euros.

Ejecutamos una ampliación de capital de 22 millones de euros y refinanciamos nuestra deuda con el respaldo del ICO y de nuestras entidades financieras, en el marco de un acuerdo posteriormente homologado judicialmente.

Alcanzamos una tasa de penetración de baterías del 95% y lideramos su implantación en España. Batimos récords en instalaciones solares y mantenemos más de 220.000 contratos activos en todo el país.

Contamos con una base de ingresos recurrentes de más de 150 millones de euros anuales. Es un modelo escalable y replicable, con una base tecnológica que nos permite crecer manteniendo eficiencia operativa y control del coste.

Sobre esta base, hemos construido un producto de suscripción con una cuota fija mensual, gestionando y asumiendo el riesgo de volumen en nombre del cliente gracias a datos en tiempo casi real.

Operamos uno de los sistemas de energía distribuida más avanzados de España, construido sobre tecnología propia y ejecución disciplinada.

Technology as Our Core Advantage

Somos una greentech.

Desarrollamos y operamos una plataforma de gestión de energía basada en datos, software propio, baterías, redes eléctricas virtuales (VPPs) y tecnología de integración.

Convertimos tejados en activos. Optimizamos la energía. Conectamos hogares y empresas en un sistema distribuido, local y eficiente.

Operamos una red distribuida que integra generación, almacenamiento, distribución y consumo de forma coordinada.

La inteligencia artificial ya está integrada en nuestro día a día y mejora cómo operamos y escalamos el negocio.

En 2025, la aplicamos en gestión de deuda, marketing, atención al cliente y finanzas, alcanzando el menor coste de servicio por contrato de nuestra historia.

Ampliamos el ecosistema hacia soluciones de gas verde y reforzamos WikiHousing como palanca para descarbonizar edificios.

La energía será abundante, limpia y accesible, impulsada por la integración de generación, almacenamiento, distribución y consumo a través de nuestra plataforma tecnológica.

La energía es la base de la economía. Cuando es abundante, limpia y accesible, todo lo demás se transforma.

Ese cambio ya está en marcha. Exige integrar generación, almacenamiento, distribución y consumo en un sistema coordinado, operado con datos en tiempo real.

Eso es Holaluz.

Impact, Measured and Verified

Hemos evitado más de 3,1 millones de toneladas de emisiones de CO_2 desde nuestros inicios.

Contamos con un plan de descarbonización validado por Science Based Targets (SBTi) y una hoja de ruta clara hacia emisiones netas cero en 2040.

Los criterios ESG forman parte de cómo gobernamos, gestionamos el riesgo y asignamos capital.

Hoy somos líderes en ESG, con un 36% de mujeres en todos los equipos.

Culture: Our True Moat

La cultura se come a la estrategia para desayunar.

En Holaluz no es una frase: es cómo operamos cada día.

Nuestra cultura define cómo decidimos y cómo ejecutamos.

- #EsPosible: encontramos soluciones incluso en los momentos más difíciles.
- #KeepRowing: avanzamos juntos, con resiliencia y foco.
- #AlwaysPeopleFirst: las personas están en el centro de cada decisión.
- #HaveFun: disfrutamos construyendo algo que importa.
- #SayThingsAsTheyAre: hablamos claro, asumimos la realidad y ejecutamos.

Nuestro equipo es diverso, exigente y comprometido. Es lo que hace posible todo lo anterior.

Gracias a todo el equipo por vuestra valentía, perseverancia y compromiso. Es un privilegio seguir luchando cada día por un planeta 100% verde y construir, juntos, un mundo mejor.

Estamos construyendo la plataforma para liderar la siguiente fase de la transición energética en el sur de Europa. Seguimos ejecutando con foco. 2026 ya está en marcha.

Aut viam inveniemus aut faciemus.

Carlota Pi i Amorós
Cofundadora y CEO de Holaluz

Principales **magnitudes**

Holaluz trabaja con el firme compromiso de descarbonizar el planeta, transformando tejados en productores de electricidad verde, barata y de kilómetro cero para todos. El ADN ESG le permite generar impacto real en las personas y en el planeta a la vez que impacto económico:

Negocio

+221.650 contratos de electricidad y mantenimiento

627.713 MWh energía 100% renovable comercializada

+12.750 contratos solares bajo gestión

2,6 M€ EBITDA normalizado

908 instalaciones solares realizadas

28,7 M€ margen bruto

Social

167 personas en el equipo[5]

8,3/10 satisfacción del cliente de solar

36% mujeres en el equipo

>76% resolución en el primer contacto

29% mujeres en el Consejo de Administración

4,1/5 puntos Trustpilot

Sostenibilidad

103,3 puntos B Corp[1]

11,6 puntos MORNINGSTAR | SUSTAINALYTICS [2]

73/100 puntos ecovadis [3]

Medioambiente

20% reducción huella de carbono

20.758 t CO_2e huella de carbono *market based 2025*

100% reciclaje de residuos electrónicos y paneles solares

3,1 M t CO_2e emisiones evitadas totales[4]

90% residuos valorizados

Gobernanza

2,5 M€ inversión en digitalización I+D

100% asistencia al Consejo de Administración

29% miembros independientes en el Consejo de Administración

1. Puntuación de la evaluación de impacto B Corp correspondiente al año 2022. Una puntuación más alta indica un mayor impacto en la sociedad y el planeta. 2. Puntuación de la evaluación de riesgo ESG por parte de Sustainalytics correspondiente al año 2023. Una puntuación más baja implica que la empresa tiene un menor riesgo. 3. Puntuación de la evaluación de desempeño en sostenibilidad realizada por EcoVadis correspondiente al año 2023. Una puntuación más alta indica un mejor desempeño en los ámbitos medioambiental, social y ético. 4. Calculado teniendo en cuenta el factor de emisión según fuente de la CNMC. 5. Número de personas calculado con el sistema headcount a 31/12/2025.

Hitos 2025

Holaluz cerró el 2025 con un EBITDA normalizado consolidado de 2,6 millones de euros, con un claro punto de inflexión entre semestres (-2,1 M€ en S1 y +4,7 M€ en S2), respaldado por una reducción del 30% en costes operativos y de personal gracias al uso intensivo de inteligencia artificial y automatización.

En Energy Management, el EBITDA normalizado del segmento alcanzó los 5,4 M€, con una fuerte recuperación en el segundo semestre.

En Solar & Almacenamiento, Holaluz logró el break-even operativo en el cuarto trimestre de 2025, con una penetración de baterías del 95% en diciembre (vs. 46% un año antes y 43% de media del mercado español en 2025), consolidándose como referente europeo en solar con almacenamiento.

La reestructuración financiera se completó con éxito: ampliación de capital de 22 M€ y Plan de Reestructuración de Deuda en vigor desde julio de 2025, cubriendo el 100% de la deuda sin quitas hasta 2028, con ~70% respaldado por el ICO.

Desde sus inicios, Holaluz ha evitado la emisión de más de 3,1 millones de toneladas de CO_2e, tras sumar las 172.653 tCO_2e evitadas en 2025.

Este año la compañía redujo su huella de carbono un 20% hasta las 20.758 tCO_2e, avanzando hacia los objetivos de Net Zero de 2040.

La compañía publicó su Informe de Avances del Plan de Transición Climática (edición 2024), con objetivos de reducción de emisiones validados por SBTi para 2030 y 2040.

Holaluz mantiene una calificación alta en Trustpilot (4,1/5), con más de 221.650 contratos gestionados.



Reconocimientos

El modelo de impacto de Holaluz ha sido reconocido por diversos organismos y entidades a nivel internacional que avalan la contribución de la compañía en el planeta y la sociedad:

Certified B Corporation

Primera compañía energética europea en unirse al **movimiento B Corp** en 2018, que pretende transformar la economía global para beneficiar a todas las personas, comunidades y al planeta.

WE SUPPORT UN GLOBAL COMPACT

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

Como **miembro del Global Compact de las Naciones Unidas**, la empresa está comprometida a implementar los principios universales de sostenibilidad en sus operaciones y maximizar su contribución a los ODS.

ecovadis

Medalla de Oro EcoVadis (73/100) en 2023 por su compromiso con la sostenibilidad, lo que sitúa a Holaluz entre el 5% de empresas con mejor puntuación dentro del ranking global de esta organización.

ESG INDUSTRY TOP RATED

En enero de 2023, Holaluz obtuvo el **primer puesto a nivel mundial en el Ranking de Riesgo ESG de Sustainalytics**, en la categoría de productores independientes de energía.

Trustpilot

Puntuación de **4,1 sobre 5 estrellas en Trustpilot**, plataforma que recopila reseñas de clientes. Durante 2024, Holaluz ha mantenido la puntuación más alta de la industria, 'Muy bueno' y cuatro estrellas (4.1 puntos), a partir de más de 8.000 opiniones de los usuarios.

En 2023, la Revolución de los Tejados fue reconocida en el 10+10 ejemplos empresariales #porelclima dentro de la categoría de grandes empresas.

BUSINESS AMBITION FOR 1.5°C

En 2022, la compañía se unió a la iniciativa **Business Ambition for 1,5°C**, comprometiéndose a corto y largo plazo con los objetivos de reducción de emisiones basados en la ciencia y en 2024, Science Based Target Initiative (SBTi) ha aprobado los objetivos y el plan de la compañía.

SCIENCE BASED TARGETS

DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION

baby friendly companies

Primera eléctrica española Baby-Friendly Company, certificado de empresas que favorecen la conciliación.

TRANSPARENCIA ALGORÍTMICA
Certificada por adigital

Certificado de Transparencia Algorítmica de Adigital que demuestra el compromiso por un futuro de la IA transparente, explicable e inclusiva.

CONFIANZA ONLINE

Sello Confianza Online que garantiza la máxima transparencia, seguridad y confianza a la hora de comprar y navegar en sus espacios web.

AENOR GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001

AENOR GESTIÓN AMBIENTAL ISO 14001

Excelencia operacional certificada por las siguientes normas:

- **ISO27001** Sistema de Gestión de Seguridad de la Información.
- **ISO14001** (Sistema de Gestión Ambiental) en las oficinas y principales almacenes.

Empresa fundadora del Capitalismo Consciente en España.

CAPITALISMO CONSCIENTE®

Harvard Business School

IESE Business School University of Navarra

***Case Study* Empresarial** sobre la **'Tarifa Justa' (tarifa plana de luz)** publicado por IESE Business School y Harvard Business School.

EMPRESAS #PorElClima

Reconocimiento como Excellent Class y Leading Company en la ESG Transparency Award 2024 por el compromiso con la sostenibilidad y la transparencia de la compañía.



Una compañía para hacer del mundo **un sitio mejor**

Estamos transformando el modelo energético actual por uno basado en las fuentes renovables, con generación y almacenamiento distribuidos

Compañía

Negocio	**2025**	2024
Contratos de electricidad (nº)	**+221.650**	+300.000
Contratos solares bajo gestión (nº)	**+12.750**	15.000
Energía 100% renovable comercializada (MWh)	**627.713**	744.692
Instalaciones solares realizadas (nº)	**908**	1.232
Potencia instalada (kW)	**6.419**	8.208
Sostenibilidad		
B Corp Certification (puntuación)[6]	**103,3**	
Sustainalytics (puntuación)[7]	**11,6**	
EcoVadis (puntuación)[8]	**73/100**	

"**Conectar a las personas con la energía verde** sigue siendo el camino más directo hacia un **futuro justo, limpio y compartido**".

Carlota Pi Amorós,
presidenta ejecutiva y cofundadora

6. Puntuación de la Evaluación de Impacto B Corp correspondiente al año 2022. Esta puntuación tiene una vigencia de tres años. Transcurrido este tiempo, B Corp requiere que las empresas actualicen su Evaluación de Impacto B y verifiquen su desempeño para mantener la certificación. Una puntuación más alta indica un mayor impacto en la sociedad y el planeta.
7. Puntuación de la evaluación de riesgo ESG por parte de Sustainalytics correspondiente al año 2020. Una puntuación más baja implica que la empresa tiene un menor riesgo.
8. Puntuación de la Evaluación de Ecovadis correspondiente al año 2023.empresa tiene un menor riesgo.



Sobre **Holaluz**

Holaluz es una de las principales compañías europeas de **tecnología de transición energética**, que está disruptando la manera de producir, consumir y gestionar la energía en el **país del sol**.

En Holaluz proponemos un cambio estructural: transformar el actual modelo de generación de energía, centralizado y no renovable, hacia una **red descentralizada de energía limpia, descarbonizada, democratizada, asequible y de kilómetro cero**, reduciendo así drásticamente los costes de Transmisión y Distribución del Sistema.

Este es un camino que ya estamos liderando gracias a **La Revolución de los Tejados**, que nos permite materializar el potencial de electrificación de la demanda energética mediante el desarrollo a escala de la **Energía Solar y Almacenamiento distribuidos**. Nuestra Revolución puede llegar a los **diez millones de tejados residenciales** que existen en España y que están disponibles para ser transformados fácilmente en pequeños productores de electricidad verde y barata para todos. El potencial del modelo de energía distribuida y la electrificación de la demanda está respaldado por la gran cantidad de energía solar, las redes existentes y los patrones de consumo. Gracias a este modelo, estimamos que las familias españolas podrían ahorrar más de **75.000 millones de euros al año**.

Nuestro **ADN ESG** y modelo de negocio de impacto no solo nos permiten generar impacto económico, sino que demuestran que es posible crear una empresa con impacto real en las personas y el planeta. Hemos logrado evitar la emisión de más de **3,1 millones de toneladas de CO_2e** desde nuestros inicios y estamos comprometidos con mantener el aumento de la temperatura de nuestro planeta en **1,5°C por debajo de los niveles preindustriales**. Estos ambiciosos objetivos climáticos, incluido el compromiso de alcanzar **cero emisiones netas para 2040**, han sido validados por la iniciativa **Science Based Targets (SBTi)**.

Este desempeño ha sido reconocido internacionalmente: en 2018, Holaluz fue la primera **comercializadora energética europea** en unirse al movimiento **B Corp**. En 2023, alcanzamos el **número 1 del mundo** en ESG según **Sustainalytics** y recibimos la **medalla de oro de EcoVadis**.

Detrás de todo esto está nuestro equipo, un grupo de personas comprometidas que comparte la visión de crear un **planeta 100% renovable** y que es pieza clave en la construcción de la **mayor comunidad verde de Europa**.

En Holaluz trabajamos incansablemente a favor de la **igualdad de género**, fomentando la presencia de mujeres en roles directivos, tecnológicos y en el propio sector energético. Cada día reforzamos además nuestro compromiso con el **Pacto Mundial de las Naciones Unidas**, alineando nuestra actividad con los Diez Principios y maximizando nuestra contribución a los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)**.

Un propósito firme: descarbonizar la economía mundial

En 2010, Carlota Pi, Oriol Vila y Ferran Nogué decidieron cambiar el mundo fundando una empresa cuyo propósito es descarbonizar la economía y con el fin de crear un planeta movido al 100% por energía verde.

2010
Fundación de Holaluz en Barcelona.

2011
Inicio comercialización de energía 100% verde certificada por la CNMC.

2013
Ganadores de la 1a Compra Colectiva de energía de la OCU.

2015
Lanzamiento de #OtraLuzEsPosible, tarifa para clientes domésticos que ahorra costes de transporte y de gestión del suministro con la distribuidora.

2016
Creación de los valores corporativos y filosofía customer centric.

2017
Realización de instalaciones de autoconsumo.

2018
Eliminación del impuesto al sol.

- Primera instalación de autoconsumo compartido.
- Incorporación al movimiento B Corp.

2019
- Nace Holaluz Cloud, que permite avanzarse al mecanismo de compensación simplificada de excedentes.
- Salida a Bolsa.

2020
Número 1 en el ranking mundial de riesgo ESG de Morningstar Sustainalytics.

2021
Lanzamiento de La Revolución de los Tejados.

2022
Desarrollo de la comunidad de energía verde con mayor impacto de Europa.

2023
Foco en *units economics* para sentar las bases del fortalecimiento o la ampliación de las alianzas estratégicas con Tesla y Santander.

2024
Aumento de la penetración de baterías en sus instalaciones solares al 50%.

2025
- 95% de baterías en solar. Referente europeo.
- -30% costes operativos gracias a IA y automatización.

La compañía opera en España y dispone de licencias operativas en Portugal. Además, en su compromiso con la economía de proximidad la mayoría de los proveedores productores de energía renovable tienen su origen en España.

Propósito, visión y valores

Para Holaluz es tan importante 'lo que hace' como el 'cómo lo hace'. Por ello, su propósito, visión y valores son la brújula que marca su manera de trabajar.

Propósito

Holaluz es una empresa de transición energética que nace con el objetivo de descarbonizar la economía y con el firme propósito de lograr un mundo que se mueva 100% con energía verde.

Visión

Construir la mayor comunidad de energía verde de Europa materializando el potencial de electrificación de la demanda energética con el desarrollo a escala de la energía solar y almacenamiento distribuidos.

Valores

Bajo la creencia de que la empresa debe ser una herramienta para cambiar el mundo, estos son los valores que definen a Holaluz.

#EsPosible

Holaluz nació para cambiar el modelo energético y conseguir un planeta 100% renovable.

#KeepRowing

Holaluz cree en equipos responsables, autosuficientes y capaces de auto-organizarse para conseguir los objetivos que conjuntamente se marcan para conseguir una transformación real del sector. Por ello se trabaja por proyectos y por objetivos.

#AlwaysPeopleFirst

Holaluz trabaja en un paradigma integrador y humano, priorizando el desarrollo integral del equipo, situando al cliente en el centro de la acción y construyendo relaciones satisfactorias donde la transparencia, la honestidad y la simplicidad son herramientas indispensables para generar la confianza necesaria que permite el crecimiento y sostenibilidad.

#HaveFun

En la tarea de cambiar el modelo energético, hay que divertirse. Holaluz persigue lograr un equilibrio entre trabajo duro para lograr los objetivos y divertirse mientras se trabaja para lograrlos.

#SayThingsAsTheyAre

En la compañía no se tiene miedo a decir lo que se piensa. Hay que ser honestos y capaces de decir a la cara lo que no nos gusta.

El modelo distribuido como respuesta a los retos energéticos

El **cambio climático**, la necesidad de garantizar la **seguridad del suministro energético** y el **crecimiento previsto de la demanda eléctrica**, que según la IEA se triplicará de aquí a 2050, son los tres grandes retos que marcan la agenda energética de nuestro tiempo. La generación distribuida ofrece una respuesta concreta a los tres, abordando los cinco desafíos principales del sector residencial español:[9]

1. La sustitución de fuentes contaminantes por producción renovable

La generación distribuida en España tiene un gran potencial, ya que se podrían instalar sistemas de energía renovable en los **10 millones de tejados residenciales disponibles**. Sin embargo, solo el 5% de estos tejados cuenta con sistemas de generación, en comparación con más del 20% en el norte de Europa.

2. La electrificación de una demanda energética creciente

La generación distribuida **permite electrificar consumos energéticos, ayudando a millones de familias a reducir significativamente sus facturas**. Un hogar medio en España gasta anualmente unos 4.220 € en energía. La generación distribuida ofrece la oportunidad de **transformar esos costes en inversión**, permitiendo a las familias amortizar sistemas de paneles solares, baterías, coches eléctricos y cargadores o aerotermia en cinco a diez años.

3. La mayor necesidad de flexibilidad para operar un sistema 100% renovable

La generación distribuida mejora la flexibilidad del sistema al coordinar recursos energéticos descentralizados en plantas virtuales (VPP). Sus ventajas sobre la generación centralizada incluyen **mejor retorno económico, menor coste de inversión, protección ante cortes de suministro y flexibilidad para el sistema**. Escalar el almacenamiento distribuido es crucial para alcanzar el 81% de energía renovable en 2030 en España. En la UE, el 27% de los hogares con paneles solares también tiene baterías, y la reducción de costes y nuevas tecnologías facilitarán su adopción..



9. Se puede consultar el informe completo La Revolución de los Tejados: una ruta alternativa hacia la descarbonización en nuestra página web

4. El diseño de la red eléctrica ante el nuevo modelo energético

La generación distribuida **reduce la inversión en redes de transporte y distribución** al eliminar un 18% de sobrecoste por pérdidas en el transporte de electricidad. La UE estima que modernizar sus redes costará 584 mil millones de euros en la próxima década, mientras que España ha aprobado más de 7.000 millones para la red de transporte hasta 2026.

Además, la energía distribuida **se instala en menor tiempo** que la generación centralizada, que pueden tardar hasta diez años en construirse, con un alto impacto ambiental.

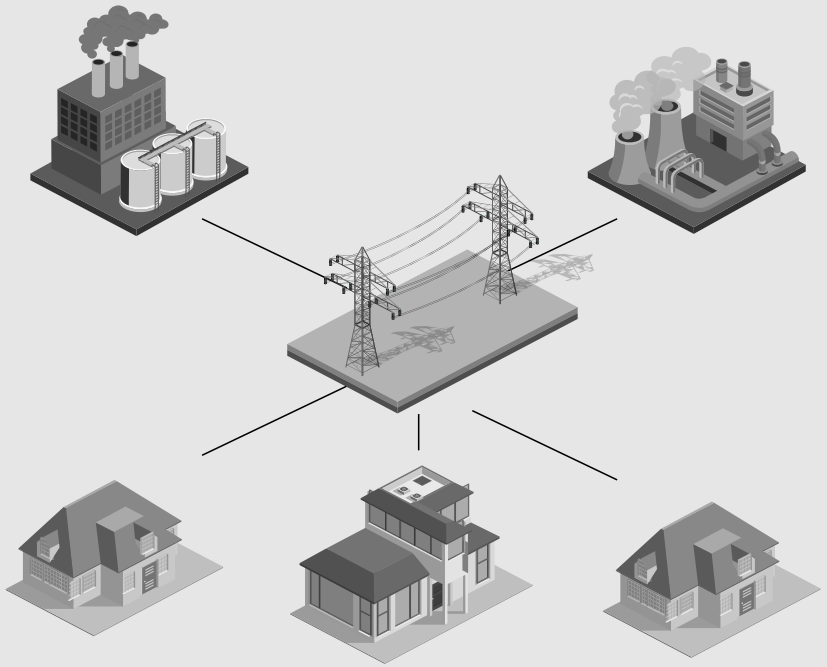
5. Una transición energética respetuosa con el medioambiente y beneficiosa para la sociedad

La generación distribuida **tiene un impacto ambiental mínimo al utilizar tejados existentes para su instalación**, evitando los problemas de uso del suelo asociados con la generación centralizada, que a menudo provoca retrasos y cancelaciones de proyectos. Además, **traslada los beneficios económicos de la descarbonización a las personas**, genera más del doble de empleo en la construcción y mantenimiento de pequeñas instalaciones en comparación con grandes centrales, y fomenta modelos colaborativos como el autoconsumo colectivo y las comunidades energéticas.



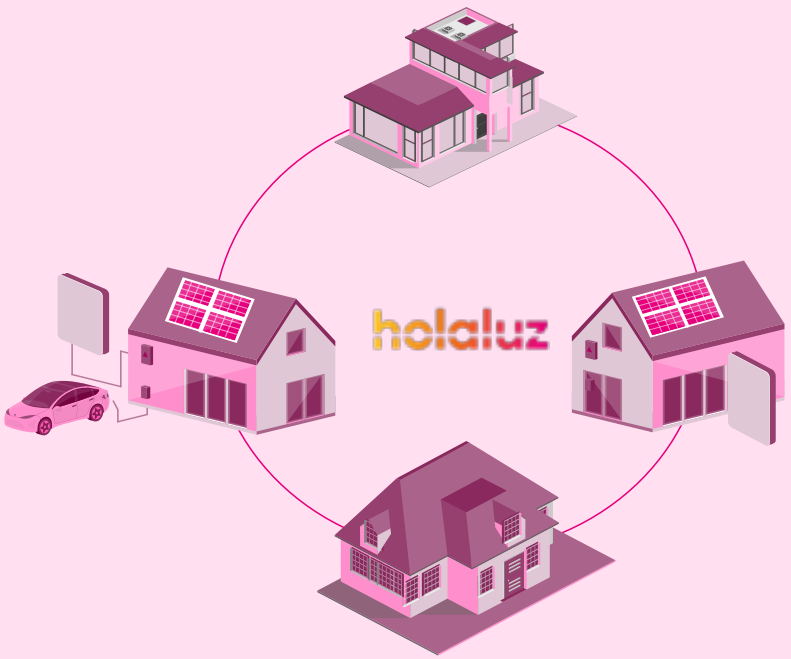
Un modelo de negocio de impacto y una propuesta de valor única

El modelo de generación distribuida de Holaluz propone maximizar el potencial de cada tejado, para **pasar de un oligopolio** centralizado, caro, contaminante y con escasa participación de los consumidores **a una red** de energía limpia descentralizada, descarbonizada, democratizada y asequible.



Sistema oligopolístico centralizado, contaminante y con costes de transporte y distribución muy elevados

De A



Red descentralizada de energía limpia, democrática y asequible con una reducción drástica de los costes de transporte y distribución

Esta propuesta permite generar y almacenar energía solar más allá del autoconsumo, incentivando a los consumidores hacia la electrificación de la demanda. Esta propuesta se traduce en tres compromisos concretos para el cliente:



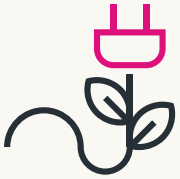
Ahorro garantizado

Holaluz maximiza el potencial de cada tejado mediante la gestión energética en remoto de activos flexibles como baterías, cargadores de VE y bombas de calor. El 94% de los clientes con batería consiguen factura 0€ durante 5 años, con un ahorro medio del 70% para el 75% de sus clientes. Este ahorro se canaliza a través de la **Tarifa Justa**, el modelo de suscripción mensual fija que garantiza los ahorros tanto a clientes con instalación solar como sin ella, gracias al uso intensivo de tecnología y datos.



Sencillez

Holaluz gestiona sus servicios de principio a fin: desde la contratación hasta el mantenimiento, con seguimiento continuo y un enfoque personalizado en cada punto de contacto. A través de la plataforma tecnológica se supervisa cada instalación y punto de suministro para garantizar la máxima satisfacción.



Energía 100% verde

GToda la electricidad suministrada es de origen renovable, procedente tanto de clientes próximos con tejados solares y baterías como de generadores independientes a través de contratos PPA.

Suscripción de electricidad verde: la 'Tarifa Justa'

La **Tarifa Justa** es el primer modelo de **suscripción de electricidad verde** en España, disponible tanto para clientes de luz como para clientes con instalación solar. Para aquellos que además cuentan con batería, existe la **Tarifa Justa 0€**, que elimina el coste de la electricidad durante 5 años.

En 2018, Holaluz fue la primera compañía en introducir una tarifa plana de electricidad (**Tarifa Justa**) en el mercado. En noviembre de 2020, Harvard publicó un case study haciéndose eco de esta experiencia. En 2025, Holaluz lanzó la **Tarifa Justa 5 años 0€** para clientes con paneles solares y batería, consolidando su apuesta por un modelo energético que pone el ahorro y la previsibilidad en manos del cliente.





Los principios clave de la Tarifa Justa son:

- **Personalización de la cuota mensual fija**: mediante el uso de la tecnología y los datos, se determina para cada cliente una cuota fija mensual. Para aquellos clientes con una instalación solar, la cuota incluye tanto su consumo como el ahorro proveniente de sus placas solares.
- **Protección**: El cliente siempre paga lo mismo gracias al blindaje del precio de la electricidad y los excedentes durante 12 meses. Al finalizar el año, se revisan los consumos y los ahorros, siempre y solamente a favor del cliente: si el cliente ha pagado de más, se le devuelve la diferencia.
- **Sencillez**: Holaluz se encarga de todo. Los clientes siempre saben lo que van a pagar, mientras que la compañía monitorea los consumos gracias al uso avanzado de los datos y realiza las acciones de mantenimiento tanto preventivas como correctivas de la instalación solar cuando sea necesario.

Este modelo ha generado beneficios tangibles en múltiples dimensiones:

- **Mejora de la experiencia de cliente**: Dada la previsibilidad y simplicidad de la 'Tarifa Justa'.
- **Eficiencia operativa significativa**: Los costes de *call center* externos se han reducido en un 29% interanual, ya que la necesidad de contacto con el servicio al cliente se minimiza debido a la naturaleza sencilla de la facturación.
- **Mejoras en el *churn rate*[10] 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.

[10] El churn rate representa la tasa a la que los clientes dejan de usar tu producto o servicio.

Alianzas que construyen el ecosistema de la energía distribuida

En 2025, Holaluz ha ampliado su red de alianzas estratégicas con organizaciones que comparten su visión de transformar el modelo energético en España. Cada acuerdo suma una pieza más al ecosistema de la energía distribuida que la compañía está construyendo, conectando tecnología solar, almacenamiento, movilidad eléctrica y comunidad.

LONGi

Alianza cerrada en el marco de Intersolar Europe con el objetivo de llevar a los hogares españoles la solución solar residencial más avanzada del mercado: el módulo Hi-MO S10 (EcoLife Pro), con tecnología HBC (Heterojunction Back Contact) y una eficiencia de hasta el 25%, muy por encima del estándar del sector residencial, situado entre el 19% y el 22%. Disponible en versión all black, el módulo se integra con elegancia en cualquier tejado, sin renunciar al rendimiento.

SUNGROW

La colaboración con Sungrow, líder mundial en inversores fotovoltaicos y sistemas de almacenamiento, continuó activa en 2025. Holaluz incorpora inversores y baterías Sungrow en sus instalaciones solares residenciales como parte de una apuesta conjunta por el diseño de soluciones adaptadas al nuevo paradigma de la generación distribuida en España.

zunder

En mayo de 2025, Holaluz y Zunder, operador europeo de referencia en carga ultrarrápida para vehículos eléctricos, unieron fuerzas para cerrar el círculo entre la energía verde en casa y la movilidad sostenible en carretera. Gracias a este acuerdo, los usuarios de Zunder acceden a un descuento de 500 € en la instalación de placas solares con Holaluz, mientras que los clientes de Holaluz con vehículo eléctrico disfrutan de seis meses de suscripción gratuita a la app de Zunder (valorada en 60 €), con acceso a tarifas bonificadas en la red de estaciones ultrarrápidas mejor valorada por los conductores eléctricos en España. Una alianza que integra autoconsumo, almacenamiento y recarga en un único ecosistema energético.

NISSAN

A través de la red de Nissan Empresas y sus concesionarios oficiales en la península ibérica, los clientes reciben la recomendación de instalar energía solar con Holaluz como punto de partida natural hacia la movilidad eléctrica con energía 100% verde.

TESLA

Holaluz es instalador autorizado de Tesla en España y colabora directamente con la compañía en la comercialización del Powerwall, su solución de almacenamiento doméstico, ofreciendo a los clientes una propuesta integrada de generación solar y gestión inteligente de la energía en el hogar.



En 2025, Holaluz apostó por el **deporte de gama alta como canal para conectar con comunidades afines** a sus valores, llegando a acuerdos de partnership con algunos de los clubes de **tenis y golf** más prestigiosos de España.

El hito de esta estrategia fue **el PRO AM Revolution Holaluz**, celebrado en febrero de 2025 en el **Bonasport**, uno de los clubs con más tradición de Barcelona. El evento reunió a los ex tenistas **Àlex Corretja, Jordi Arrese y Neus Ávila**, que compartieron pista con clientes y partners de la compañía en un clínic de pádel y tenis.

En el **Club de Tennis Cercle Sabadellès 1856**, se organizó a lo largo del año varias ediciones del "**Holaluz Pàdel Afterwork" junto con LONGi y Sungrow**, con torneos para los socios, sorteos y regalos exclusivos, entre ellos un cargador de vehículo eléctrico. Como patrocinador oficial del **Club Tennis Vic** estuvo presente en los eventos del club durante toda la temporada, y como partner oficial del prestigioso **Club de Golf Sant Cugat** siguió tejiendo su red en el ecosistema deportivo TOP de la región.

Además, la alianza con el **Club de Tennis Els Gorgs** incluyó el patrocinio del **XIV Torneo Internacional Femenino de Tenis**, con la participación de **Neus Ávila**, ex número 109 WTA y **Albert Costa**, ex número 6 del mundo ATP y campeón de Roland Garros, como **embajadores de la energía verde de Holaluz**.



Tecnología y datos: el motor de la transición energética

Holaluz es una **Green Tech** cuya razón de ser es desarrollar tecnología para conectar a las personas con la energía verde y descarbonizar el planeta. Los datos y la tecnología son el **ADN de Holaluz**: la base desde la que se diseña cada producto, se toman las decisiones y se construye **La Revolución de los Tejados** a escala.

Gracias a la incorporación de **inteligencia artificial** y herramientas de automatización avanzada, Holaluz ha logrado que su inversión tecnológica sea significativamente más eficiente, reduciendo el volumen invertido sin comprometer el ritmo de innovación ni la calidad de los desarrollos.

Durante 2025, la compañía ha continuado invirtiendo estratégicamente en tecnología orientada a la mejora de procesos clave en **Energy Management y Solar**, y de forma prioritaria en el fortalecimiento de su **plataforma tecnológica de gestión energética**, núcleo de su propuesta de valor. Entre los avances más destacados, se han optimizado los algoritmos de predicción de demanda y consumo, esenciales para el desempeño de la **Tarifa Justa**. Esta estrategia ha permitido impulsar tanto la rentabilidad como la agilidad operativa, alineándose con los objetivos a corto plazo de la empresa y garantizando un crecimiento sostenible a largo plazo.

Inversión en digitalización I+D

	2025	2024
Total M€	**2,5**	11,7



Tecnología y datos: el motor de la transición energética

La plataforma tecnológica de Holaluz es lo que convierte los datos en ventaja competitiva. En España, el 90% de los hogares y negocios disponen de contadores inteligentes, pero la capacidad de procesar esa información en tiempo real y transformarla en decisiones es lo que distingue a Holaluz.

El ejemplo más claro es la Tarifa Justa: un producto sin equivalente en el mercado energético europeo que solo es posible gracias el uso intensivo de los datos en la plataforma tecnológica de la compañía.



En 2025, Holaluz ha dado un paso más en su apuesta por la inteligencia artificial, extendiéndose a toda la organización con el objetivo de hacer más eficientes los procesos internos.

Los proyectos desarrollados durante el año en atención al cliente, ventas, operaciones y gestión de la información muestran que la IA no solo automatiza tareas, sino que libera a los equipos para dedicarse a lo que genera más valor. El resultado es una organización más ágil, con mayor capacidad de respuesta y mejor preparada para escalar su modelo.

La inteligencia artificial permite a los equipos de Holaluz dedicarse a las tareas que realmente aportan valor.

Holaluz incorpora la sostenibilidad en todos los ámbitos, también en el funcionamiento de los sistemas de computación en la nube. El equipo de tecnología realiza acciones continuas de optimización y monitorización de las emisiones de CO2. Con acciones que incluyen el uso de tecnologías de mayor eficiencia energética, o el auto escalado de recursos en función de la demanda, entre otras.

El esfuerzo continuo para reducir las emisiones de CO2 en las herramientas de computación de Holaluz, ha sido reconocido como caso de éxito por Amazon AWS y ha sido publicado en el blog internacional para industria: "*How Holaluz reduced their AWS cloud-based power control center emissions by 40%*" (Cómo Holaluz redujo en un 40% las emisiones de su centro de control de energía en la nube de AWS)

Tecnología escalando la Revolución

El equipo de tecnología de Holaluz apuesta por la disrupción del modelo energético a través de la experimentación e implementación de nuevas tecnologías, construyendo la infraestructura tecnológica que hace posible La Revolución de los Tejados.

Cada decisión tecnológica se toma en función de su valor de innovación, su capacidad para generar valor y su impacto medioambiental, ciñéndose siempre a los altos estándares de sostenibilidad que definen el ADN de la compañía.

En 2025, los esfuerzos del equipo se han concentrado en tres frentes:

- **Automatización e inteligencia artificial**: la IA y la automatización han permeado los procesos clave de la compañía a lo largo de toda la cadena de valor, desde la captación hasta la facturación, las operaciones y la atención al cliente. El resultado es una organización más eficiente y escalable, con procesos que antes requerían intervención manual y que hoy se gestionan de forma automática, liberando a los equipos para dedicarse a tareas de mayor valor.
- **Virtual Power Plant (VPP)**: el proyecto ha seguido avanzando hacia la creación de una red de baterías y cargadores de vehículo eléctrico asociadas a instalaciones solares residenciales distribuidas a lo largo del territorio español.

  Una VPP agrega sistemas de generación y consumo distribuidos para aportar flexibilidad al sistema eléctrico, maximizar la energía generada y proveer energía 100% renovable al sistema cuando más se necesita..
- **Seguridad**: en un contexto de creciente sofisticación de las amenazas digitales, Holaluz ha reforzado su postura de seguridad tecnológica con el objetivo de proteger la infraestructura, los datos de clientes y los servicios de la compañía, garantizando la continuidad operativa y el cumplimiento de los más altos estándares de protección..



Una marca construida sobre hechos

Holaluz es una compañía que quiere cambiar el mundo y lo hace poniendo al cliente en el centro de todas sus decisiones.

Muchos son los hitos conseguidos que la posicionan como compañía pionera:

- Posición **líder en la transición energética** a través de La Revolución de los Tejados.
- **1ª compañía de energía verde** en llevar a cabo la primera instalación de autoconsumo compartido en España.
- Única compañía que **adelanta el pago de excedentes** en la primera factura tras la instalación sin esperar a la legalización.
- Promoción del uso de **cargadores y baterías** para maximizar el ahorro y la eficiencia de la instalación y el sistema eléctrico.
- Implementación de la primera **tarifa plana de luz** ('Tarifa Justa').
- Única compañía que garantiza por escrito factura 0 durante 5 años con la instalación de placas solares y baterías.

Holaluz también destaca por **ser una organización**:

- **Inclusiva**, la compañía fomenta una cultura corporativa basada en los principios de Diversidad, Equidad, Inclusión y Pertenencia (DEIB). Estos valores se implementan mediante políticas de igualdad y conciliación, así como diversas iniciativas orientadas a promover un entorno respetuoso, equitativo y diverso.
- **Comprometida con la comunidad**, potenciando la producción y el consumo de energía verde de proximidad a través de la generación distribuida promoviendo cambios en el sector que no solo son necesarios, sino que ponen a las personas y el planeta en el centro.

De esta forma, **genera conversaciones** en torno a:

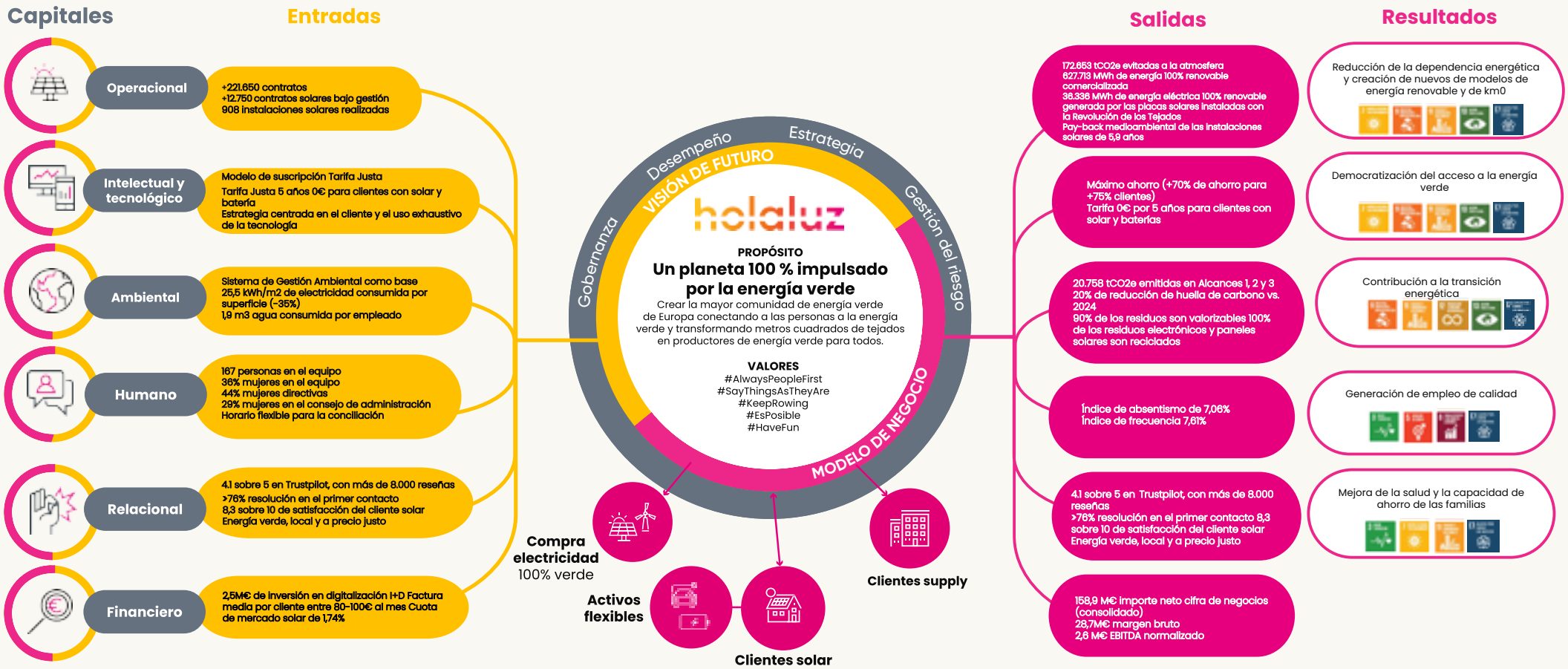
- La concienciación de que transformar el planeta depende de la **responsabilidad de los propios actos**.
- La importancia de tener un modelo de negocio de **impulso de la transición energética** a través, por ejemplo, de dispositivos como baterías y cargadores, la generación distribuida y opciones de suscripción por la energía renovable como la Tarifa Justa.
- La **sostenibilidad social**, resultado de cómo se hacen las cosas. Por ejemplo, generando opciones de trabajo en sectores emergentes abrazando criterios de diversidad.

Y **apoya al desarrollo de la comunidad dando respuesta a causas** comunes.

La compañía destaca por ser una organización **inclusiva** y **comprometida con la comunidad**.



Modelo de creación de valor de Holaluz





Compromiso **ESG**

Holaluz plantea una disrupción en todos los ámbitos en los que desarrolla su actividad. Esta forma particular y valiente de afrontar los retos le está llevando a liderar con paso firme la transformación del sector energético.

Y lo hace con un modelo de negocio de impacto genuino con ADN ESG, a través de la gestión efectiva de los diferentes capitales de la empresa (humano, operacional, intelectual, ambiental, relacional y financiero), y de una estrategia centrada en las personas (clientes y sociedad) con la que contribuye a dar respuesta a los retos sociales y ambientales más críticos que afronta el planeta, como son la descarbonización, la mejora de la salud de las personas, la reducción de la dependencia energética o la generación de empleo de calidad.

Reconocimientos al compromiso con la sostenibilidad

Holaluz aprobó sus objetivos de reducción de emisiones a corto y largo plazo validados por Science Based Targets initiative (SBTi), siguiendo las mejores prácticas de descarbonización del sector privado a nivel internacional. Holaluz fue reconocida en 2023 como compañía ESG número 1 en el ranking mundial de Sustainalytics Morningstar, en la categoría de Productores Independientes de Energía, reconocimiento que se suma a la Medalla de Oro concedida por EcoVadis por su desempeño en sostenibilidad ese mismo año. En 2018 Holaluz fue la primera empresa eléctrica europea en unirse al movimiento B Corp.

Certified B Corporation

ecovadis

ESG INDUSTRY TOP RATED 2023

Estrategia ESG 2024-2026

El ADN de Holaluz es ESG, lo que se traduce en un compromiso con la transparencia, la rendición de cuentas y la ética empresarial. En 2025, la compañía publicó el Informe de Avances del Plan de Transición Climática (edición 2024), que recoge el progreso hacia el objetivo de neutralidad climática **Net Zero 2040**, con objetivos validados por SBTi y alineados con el límite de 1,5 °C del Acuerdo de París.

El informe refleja una evolución significativa de la huella de carbono: entre 2022 y 2024, las emisiones totales de Holaluz se redujeron en un 79%, pasando de 122.786 a 26.094 tCO_2e, como resultado de decisiones estratégicas sobre el portfolio de productos y la optimización de la organización operativa. El 99% de las emisiones son indirectas (Alcance 3), concentradas en la cadena de suministro de la energía comercializada y los materiales de instalación solar, lo que define el foco principal de la estrategia de descarbonización.

Desde sus inicios en 2010, Holaluz ha evitado la emisión de 3.1 millones de toneladas de CO_2e. En 2025, las emisiones evitadas ascendieron a 172.653 tCO_2e, lo que supone una contribución neta positiva de 151.896 tCO_2e, confirmando el rol de Holaluz como empresa de transición energética.

Las instalaciones solares residenciales presentan un payback ambiental de 5,9 años: durante el 76% de su vida útil de 25 años, los paneles generan un balance neto positivo de emisiones evitadas.

En materia de gobernanza, la remuneración variable del equipo incorpora objetivos ESG, incluyendo la descarbonización de las propias operaciones, integrando los compromisos climáticos en todos los niveles de la organización. El Impact Team, liderado por la CEO y con representación de todas las áreas, es el órgano responsable de definir, implementar y validar la estrategia ESG.

Cuidado del planeta

Descarbonización de la economía
Promovemos la transición energética aprovechando todo el potencial de la electrificación de la demanda y la generación solar distribuida.

Descarbonización de nuestras operaciones
Fijamos objetivos de reducción de emisiones basados en la ciencia con un plan de descarbonización que impulsa prácticas sostenibles en nuestras operaciones.

Protección ambiental
Minimizamos de manera proactiva nuestro impacto ambiental en toda la cadena de valor fomentando la protección y regeneración ambiental.

Empoderamiento del equipo

Cultura corporativa y valores
Creamos un entorno de trabajo colaborativo comprometido con valores compartidos.

Diversidad, igualdad e inclusión
Fomentamos activamente la igualdad, la diversidad y la inclusión en todos los niveles organizativos de la compañía.

Bienestar y desarrollo del equipo
Damos prioridad al bienestar del equipo, ofreciendo oportunidades de crecimiento profesional y creando un entorno laboral enriquecedor.



Contribución al desarrollo y bienestar social

Obsesión por el cliente
Maximizamos la satisfacción del cliente superando expectativas, ofreciendo productos/servicios de alta calidad y brindando experiencias excepcionales.

Compromiso con los Derechos Humanos
Garantizamos el respeto y la promoción de los derechos humanos en toda la cadena de valor, incidiendo en los posibles impactos asociados con nuestra actividad.

Desarrollo de la comunidad
Contribuimos al desarrollo económico y social local, apoyando iniciativas comunitarias y colaborando con las partes interesadas.

Organización sólida y de confianza

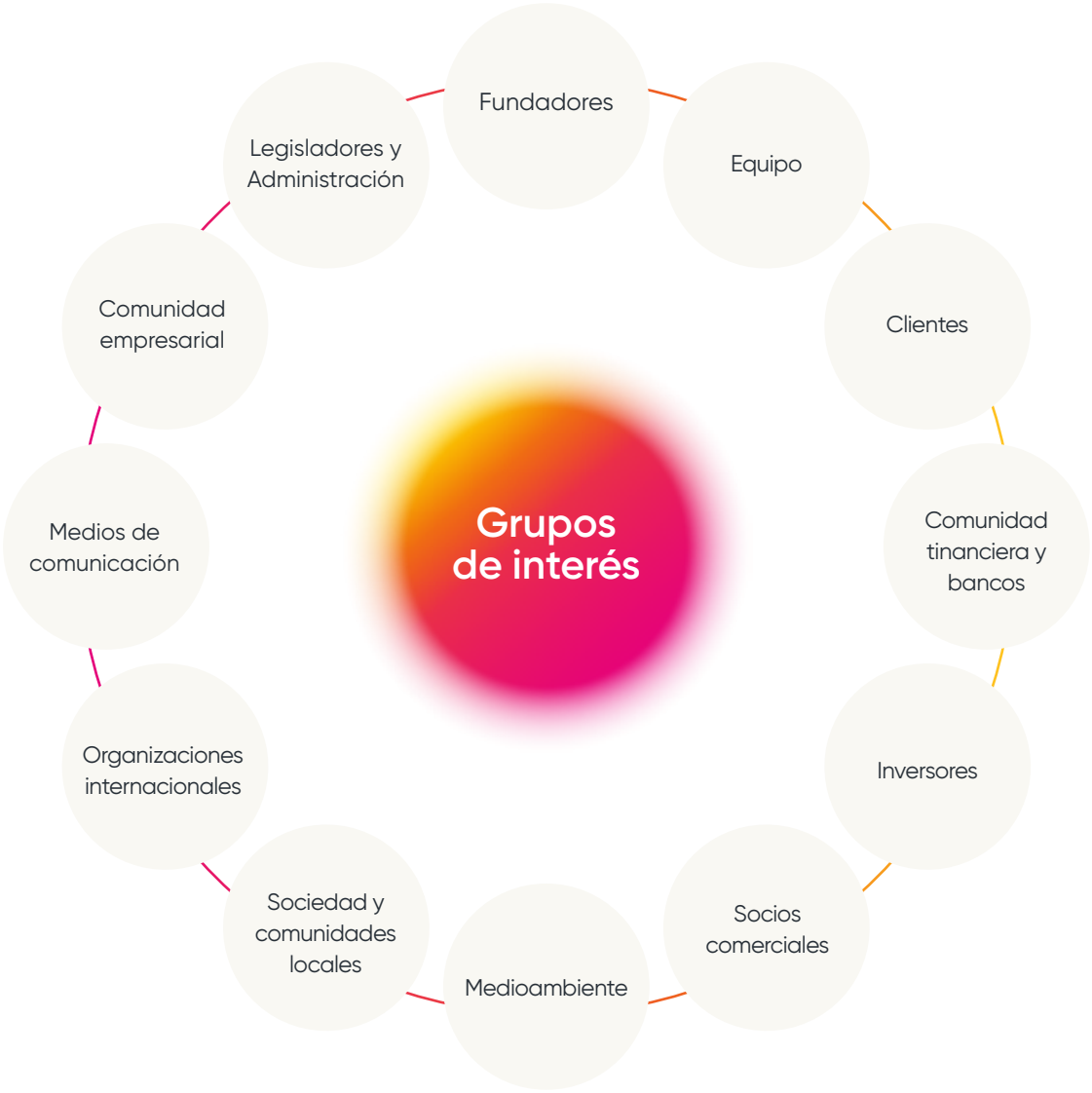
Liderazgo responsable
Impulsamos prácticas empresariales éticas y garantizamos el cumplimiento normativo con una cultura corporativa íntegra y responsable.

Cadena de suministro sostenible
Colaboramos activamente con nuestros proveedores para implementar prácticas de sostenibilidad y abordar colectivamente los desafíos globales.

Transparencia y rendición de cuentas
Comunicamos de forma abierta y transparente nuestras iniciativas, progresos y desafíos, fomentando la confianza y la responsabilidad.

Grupos de interés

Los principales grupos de interés de la compañía son:



Holaluz involucra a sus grupos de interés en sus operaciones empresariales e incorpora sus expectativas y necesidades en el desarrollo de su operativa. Con este fin, pone a su disposición múltiples canales que permiten mantener un diálogo constante y abierto, entre los que destacan:

- Portal de clientes
- Redes sociales
- Equipo de Customer Care
- Relación con inversores

La compañía dispone a su vez de una **Política de comunicación y contactos con accionistas, inversores institucionales y asesores de voto** que define y establece los principios y criterios que rigen las actuaciones de comunicación y contactos con estos agentes.

La **honestidad y la transparencia** son elementos fundamentales para generar relaciones **saludables, duraderas y de confianza con los grupos de interés**.

Contribución a los ODS

El modelo de negocio de Holaluz así como el desarrollo de toda su operativa contribuyen a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030 promulgada por la Organización de las Naciones Unidas.

Por sus características, la actividad de la compañía impacta principalmente en nueve de los diecisiete ODS:



ODS 7. Energía asequible y no contaminante

Holaluz hace realidad la transición energética transformando m² de tejados en productores de electricidad 100% renovable, conectando a las personas con la energía verde.

ODS 13. Acción por el clima

Holaluz fue la primera compañía en comercializar energía 100% verde procedente de fuentes renovables en España y actualmente se encuentra entre las empresas líderes del sector solar español.

La compañía ha logrado evitar la emisión de más de 2,9 millones de toneladas de CO2e desde sus inicios con su modelo de negocio y está comprometida con los objetivos climáticos fijados por la CMNUCC (Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático) para mantener el aumento de la temperatura del planeta en 1,5ºC por debajo de los niveles preindustriales con un Plan de Descarbonización a 2030.

Las instalaciones fotovoltaicas de Holaluz tardan sólo 5,9 años en evitar la misma cantidad de emisiones que las generadas en la producción de sus materiales y su montaje.



ODS 5. Igualdad de género

Con una mujer en el puesto de presidenta ejecutiva, la compañía promueve el empoderamiento femenino y trabaja para incorporarlas en todos los equipos, rompiendo las barreras sociales de acceso a determinados puestos de trabajo. El Consejo de Administración de Holaluz cuenta con un 40% de mujeres. Además, la compañía promueve el empoderamiento femenino con iniciativas que van más allá del ámbito empresarial como el patrocinio del equipo de esquí femenino Fastholaluz.

ODS 9. Industria, innovación e infraestructura

Gracias al uso intensivo de la tecnología invisible (ingeniería, tecnología y datos), se ofrecen productos y servicios disruptivos e innovadores en el mercado. Holaluz ha logrado que un 75% de los clientes solares consigan más del 70% de ahorro.

ODS 8. Trabajo decente y crecimiento económico

Holaluz apuesta por el empleo de calidad y pone el foco en el bienestar del equipo.

ODS 11. Ciudades y comunidades sostenibles

La empresa está construyendo un mundo donde la energía producida de forma distribuida sea 100% verde, flexible y móvil y sirva para alimentar la comunidad además de los propios usuarios, ganando peso frente a la energía centralizada.

* Orden establecido de mayor a menor contribución de Holaluz.

ODS 12. Producción y consumo responsables

Holaluz hace posible el consumo responsable de energía y promueve la producción responsable mediante alianzas con productores y productores independientes de energía verde.

La compañía garantiza la promesa de energía 100% verde por medio de certificados de origen renovable, que garantizan que toda la electricidad suministrada es de origen renovable (garantía de origen certificada por la CNMC).

ODS 3. Salud y bienestar

La organización está comprometida con la salud y bienestar de su equipo, clientes y proveedores gracias a la cultura, la forma de trabajar y los productos y servicios de la empresa. Por ejemplo, el 100% de las personas contratadas están cubiertas por un seguro médico privado.

Asimismo, promueve un estilo de vida activo ofreciendo al equipo el acceso a actividades deportivas de forma subvencionada.

ODS 17. Alianzas para lograr los objetivos

Holaluz participa proactivamente en diferentes foros y asociaciones sectoriales dirigidos a promover el sector de las renovables, el desarrollo de la comunidad y a cumplir con el propósito de conseguir un planeta 100% impulsado por energía verde.

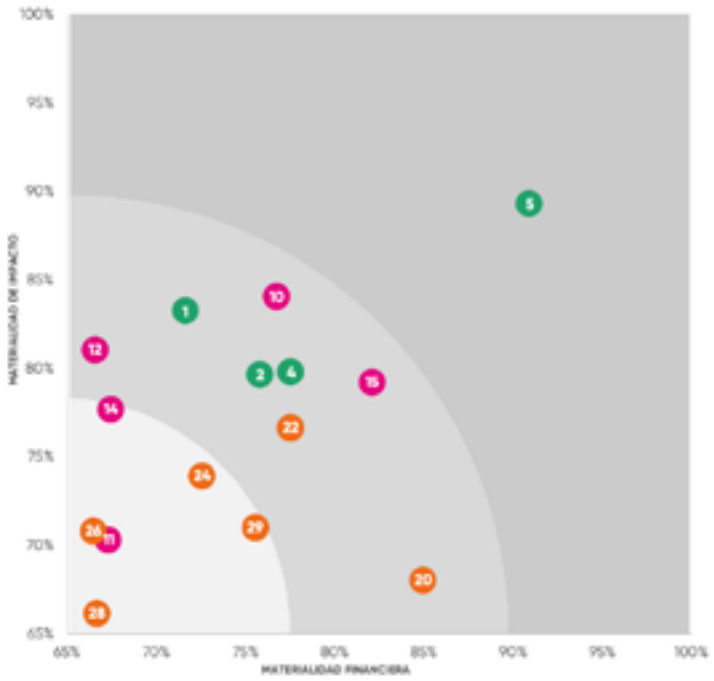
La compañía forma parte del Pacto Mundial de las Naciones Unidas, alineando la actividad con los Diez Principios y participando activamente con sus programas aceleradores.

Análisis de materialidad

Holaluz identifica las cuestiones relevantes tanto para los grupos de interés como para la propia compañía. Para ello, lleva a cabo **un análisis de doble materialidad** a través del cual estudia, por un lado, cómo el negocio se ve afectado por cuestiones relativas a la sostenibilidad ('de afuera hacia adentro'), y, por otro, sobre cómo sus actividades impactan en la sociedad y el medioambiente ('de adentro hacia afuera').

El análisis realizado en 2022 abarcó tres etapas:

- Identificación y actualización de aspectos materiales.
- Diagnóstico financiero (materialidad financiera).
- Diagnóstico de impacto en la sociedad y el medioambiente.



De los 29 temas identificados como materiales, la **transición energética** se muestra como el más relevante tanto a nivel de impacto financiero (enfoque hacia dentro) como de impacto medioambiental (enfoque hacia fuera). De igual forma, otros aspectos ambientales como los relacionados con la **comercialización, electrificación y gestión responsable de la energía** o con los **riesgos y oportunidades del cambio climático**, son de especial importancia para el ecosistema de Holaluz.

En el ámbito de las personas, la **obsesión por el cliente** se muestra como prioritario, así como el **desarrollo del talento y bienestar del equipo**. En cuanto a la gobernanza, **el desempeño financiero y la estrategia y planificación a largo plazo** son temas relevantes.



Medioambiente: hacia un planeta 100% verde

Impulsamos el cambio hacia la **descarbonización**

Medioambiente

Emisiones	**2025**	2024
Emisiones evitadas (t CO_2e)	**172.653**	207.021
Huella de carbono (t CO_2e) *market based*	**20.758**	26.094
Pay-back emisiones de las instalaciones solares (años)	**5,9**	5,9
Reducción de huella de carbono (%)	**20**	49
Intensidad de emisiones (t CO_2e / M€ importe neto cifra de negocio)	**130,6**	143,5
Operaciones		
Consumo de electricidad (kWh)[44]	**111.345**	169.639
Consumo de electricidad por superficie (kWh/m^2)	**25,5**	39,3
Consumo de agua (m^3)[45]	**287**	1.008
Consumo de agua por persona (m^3/nº personas)	**1,9**	4,5
Consumo de diésel por instalación (l combustible/nº instalaciones propias)	**74,4**	98,3
Consumo de gasolina por visita (l combustible /nº visitas realizadas)	**9,5**	11,9
Reciclaje de residuos electrónicos y paneles solares (%)	**100**	100
Residuos generados (t)[48]	**17,17**	30,92
Residuos (t/nº instalaciones propias)	**0,03**	0,03
Residuos reciclados (t)	**15,4**	27,8
Residuos valorizables (%)	**90**	90

"Impulsamos la **descarbonización del planeta** a través de La **Revolución de los Tejados**"

Narcís Matabosch
Chief Product Officer

En 2025, **la estrategia ambiental** continúa siendo el hilo conductor de todas las iniciativas emprendidas por la compañía. Durante este ejercicio, se han reforzado las políticas climáticas y se ha avanzado decididamente hacia los objetivos de descarbonización de las operaciones y sus diferentes alcances validados por SBTi. Los principios medioambientales están integrados de forma transversal en todas las áreas operativas, evidenciando un enfoque alineado con los retos globales del cambio climático. Este avance consolida el liderazgo de Holaluz en sostenibilidad y sienta las bases de una compañía más resiliente y responsable.

Descarbonizar la economía

El **compromiso con el medioambiente de Holaluz es total e indisociable de su razón de ser**. Se articula en dos dimensiones complementarias: **hacia afuera**, con un modelo de negocio que incide directamente en la descarbonización; y **hacia adentro**, mediante una gestión rigurosa de los impactos ambientales de la propia operativa.

En este sentido, Holaluz da respuesta concreta a los desafíos de mitigación y adaptación al cambio climático, apostando por transformar radicalmente la forma en la que se produce y consume la energía. Este es el fundamento de La Revolución de los Tejados, un modelo energético de **generación distribuida, democrático y 100% verde**.



La visión de Holaluz se basa en fomentar la electrificación de la demanda junto con **la generación solar fotovoltaica y almacenaje distribuidos**, cubriendo el propio consumo eléctrico de cada hogar y compartiendo energía a través de la red de proximidad.



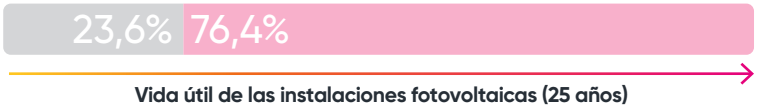
La Revolución de los Tejados beneficia a:

- **El planeta**: Según los datos de la huella de carbono de 2023, las instalaciones fotovoltaicas de Holaluz tardan 5,9 años en evitar la misma cantidad de emisiones que las generadas en la producción de sus materiales y su montaje[11]. Considerando que estas tienen una vida útil mínima de 25 años, estarán evitando la emisión de gases de efecto invernadero al menos durante el 76% de su vida.
  España cuenta con **diez millones de tejados aptos para la instalación de paneles solares**. Desplegar todo este potencial a través de La Revolución de los Tejados permitiría alcanzar una **reducción de 15 millones de toneladas de CO_2e** en el sistema eléctrico español, equivalente a un tercio de las emisiones actuales del sector.
- **El sistema eléctrico**: Los usuarios solares pasan de ser consumidores a productores de energía verde. Al acercar la generación al consumo, se reducen las pérdidas de transporte de las redes, que alcanzan hasta el 18% para clientes residenciales. En Australia, uno de los mercados líder en energía distribuida, cada nuevo tejado solar aporta un beneficio directo al sistema por valor equivalente del 40% del coste de la instalación media.
- **El cliente**: Un hogar medio en España gasta al año en facturas de energía 4.220€ entre la factura de electricidad, la factura de gas y la factura de gasolina. La transición energética da la oportunidad de convertir estos costes en inversión, reduciendo sus facturas de forma estable y a largo plazo. Una familia que adquiera paneles solares puede reducir su factura eléctrica en un 70%, obteniendo un ahorro total en sus facturas de energía de un 19%. Si, además, la familia cuenta con coche eléctrico, aerotermia y batería eléctrica, pagará 0 euros por todas sus facturas, ahorrando 4.220€ anualmente durante más de 25 años.

Pay-back solar

Período de pay-back de emisiones de carbono: **5,9 años**

Emisiones evitadas: **mínimo 19,1 años**

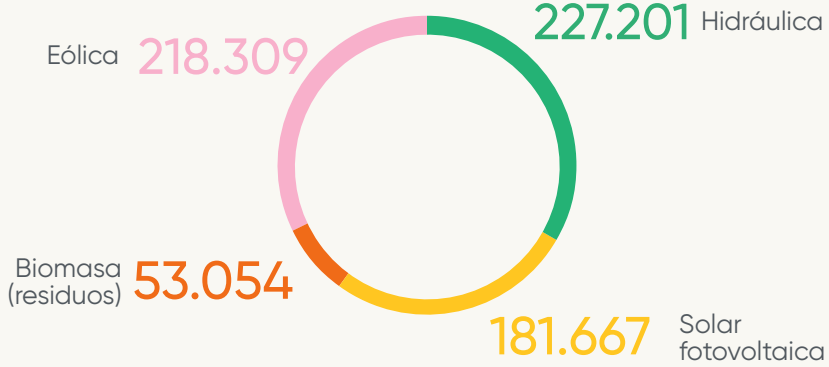


Emisiones consideradas: cadena de valor de las instalaciones fotovoltaicas, las cuales comprenden la extracción de material y fabricación de los equipos, los servicios comerciales y de instalación, los transportes realizados en toda la cadena de valor, la generación de los residuos y el fin de vida de todos los productos instalados

A día de hoy, hemos logrado **evitar la emisión de más de 3,1 millones de toneladas de CO_2e** desde nuestro inicio en 2010

La compañía garantiza la promesa de **energía 100% verde por medio de certificados de origen renovable**, que avalan que toda la electricidad suministrada es de origen renovable (GdO, garantía de origen certificada por la CNMC).

Garantías de origen (MWh)



11. El cálculo realizado sobre la estimación del tiempo en el que la energía verde generada por la instalación solar ha evitado la misma cantidad de emisiones que se han generado en la producción de sus materiales, así como su montaje, se ha realizado a partir de la generación de energía promedio por instalación realizada y la cuantificación de emisiones de CO_2 generadas derivadas de toda la cadena de valor de las instalaciones fotovoltaicas, las cuales comprenden la extracción de material y fabricación de los equipos, los servicios comerciales y de instalación, los transportes realizados en toda la cadena de valor, la generación de los residuos y el fin de vida de todos los productos instalados. Se ha considerado un factor de emisión promedio de los últimos 4 años del mix energético de la red eléctrica española que no incluye las emisiones generadas por la infraestructura y cadena de valor de las tecnologías

La variación en las tecnologías de la tabla refleja las Garantías de Origen (GdOs) adquiridas en el mercado según su disponibilidad durante 2025, garantizando siempre el origen 100% renovable de la energía comercializada.

Como parte de su compromiso con el medio ambiente, Holaluz mide las emisiones evitadas como resultado de sus actividades, lo que le permite monitorizar su impacto y evaluar la efectividad de sus iniciativas en la mitigación y adaptación al cambio climático. El registro de las emisiones evitadas por la energía verde vendida está disponible desde 2010 y el de las emisiones evitadas gracias las instalaciones realizadas desde 2020 cuando se inició La Revolución de los Tejados.

Emisiones evitadas

En 2025, las emisiones evitadas por comercialización de energía verde alcanzaron **163.205 t CO_2e** y, en línea con el portafolio de clientes con sistemas solares conectados a la red de Holaluz, las emisiones evitadas por esta vía alcanzaron 9**.448 t CO_2e**, sumando un total de **172.653 t CO_2e** evitadas.

Para el cálculo de las emisiones evitadas se utilizan los factores de emisión del etiquetado del mix eléctrico en España (sin GdO), considerando las transferencias e importaciones de energía por tipo de tecnología. Estos factores se aplican tanto a la energía que Holaluz ha vendido a sus clientes como a la energía que los clientes con paneles solares han producido y utilizado o vertido a la red.

Emisiones evitadas	**2025**	2024
Comercialización de energía verde (t CO_2e)	**163.205**	193.619
Clientes de Holaluz con sistemas solares (t CO_2e)	**9.448**	13.402
Emisiones evitadas totales (t CO_2e)	**172.653**	207.021



Compromiso ambiental integrado

La gestión ambiental en Holaluz no es una función aislada, sino una dimensión transversal que impregna todos sus equipos. El compromiso con el medioambiente forma parte del ADN de la organización y se materializa en su Política ESG y en la Política ambiental y climática.

A través de este compromiso, la compañía asume la responsabilidad sobre los impactos ambientales que se derivan de sus operaciones, lo que se concreta en:

- Actualizar periódicamente el análisis de impacto de sus actividades
- Priorizar y evaluar la adecuación de sus operaciones
- Realizar un control y seguimiento de los impactos ambientales
- Planificar y ejecutar propuestas de mejora ambiental
- Comunicar de forma transparente la estrategia y resultados de la gestión ambiental
- Formar al equipo para garantizar las mejores prácticas

Con estas acciones, el objetivo es **buscar siempre la mejora continua** de los procesos, aplicando criterios de eficiencia y transparencia en todas las operaciones para promover el uso responsable de los recursos y prevenir la contaminación.

Al evaluar estos impactos, cabe destacar que la actividad de Holaluz se desarrolla exclusivamente en entornos urbanos, por lo que **no implica operaciones que generen impactos significativos sobre la biodiversidad**. La compañía no realiza actividades en áreas protegidas ni en espacios de alto valor ecológico, ni ha identificado riesgos ambientales directos derivados de su modelo de negocio. Ante esta realidad, Holaluz centra su compromiso en **generar un impacto positivo indirecto**, contribuyendo a la protección de los ecosistemas mediante la promoción de energía 100 % verde, la digitalización de procesos y la reducción del uso de recursos materiales.

Optimización de la gestión interna

El **sistema de gestión ambiental (SGA)**, certificado conforme a la norma **ISO 14001**, constituye el marco de referencia desde el que Holaluz analiza su desempeño ambiental y ordena los procedimientos aplicables a todas sus operaciones y establecimientos.

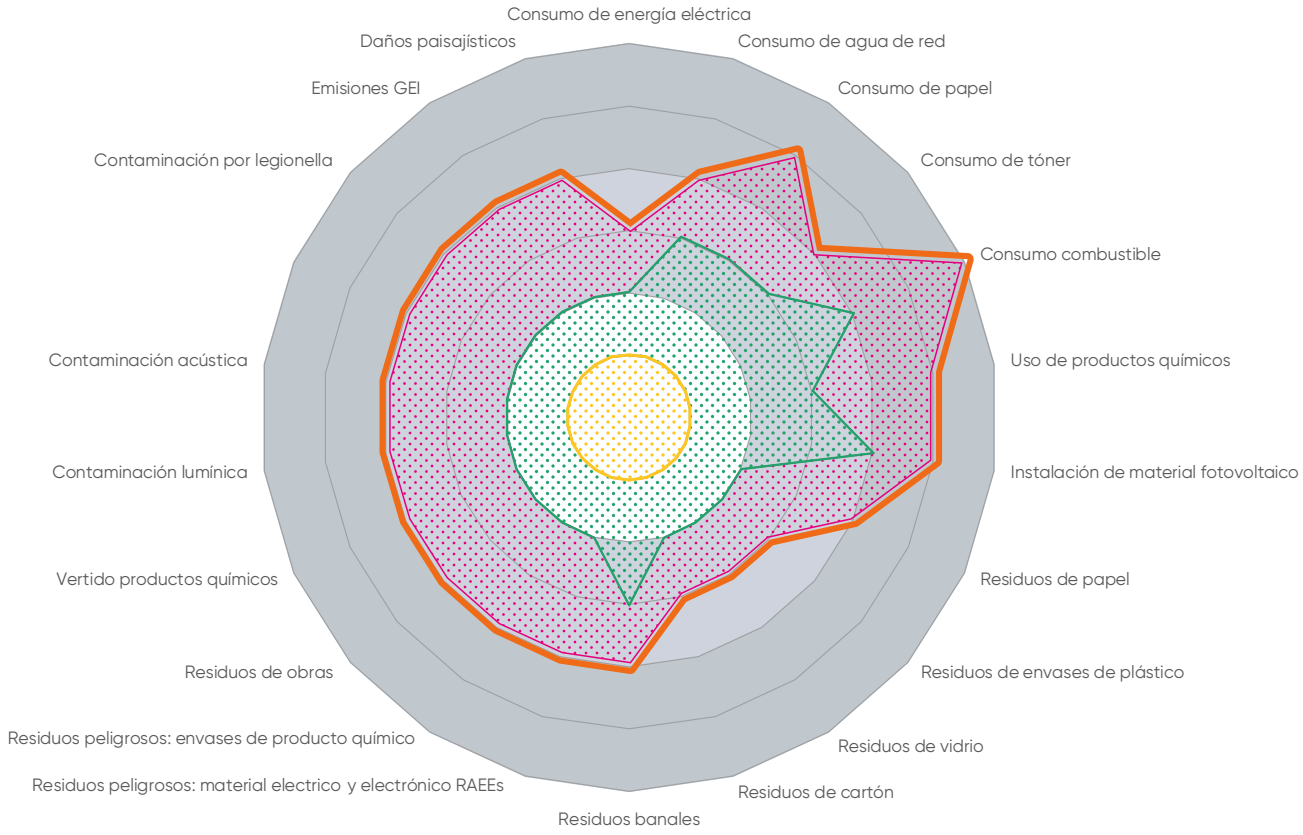
A través de este sistema, la compañía controla y minimiza los impactos negativos que su actividad puede generar en el entorno: desde el cumplimiento de los requisitos legales vigentes en materia ambiental hasta la reducción del consumo de recursos naturales, la minimización de residuos y emisiones, y la garantía de que las instalaciones solares sean seguras tanto para el medioambiente como para las personas.

A finales de 2023, Holaluz obtuvo la certificación de su **sistema de gestión ambiental** según la ISO 14001:2015.



En 2025, todos los equipos han seguido trabajando de forma alineada con los objetivos definidos en el SGA, consolidando la solidez del compromiso ambiental de la compañía y la efectiva implementación del sistema.

Aspectos ambientales directos



Uso responsable de recursos

Consumo de materias primas

Holaluz realiza un seguimiento continuo de las materias primas que adquiere y consume, siendo el material para instalaciones fotovoltaicas el de mayor relevancia para el negocio.

La selección de proveedores de este material responde a una estrategia clara: trabajar únicamente con fabricantes líderes que combinen calidad y compromiso ambiental demostrado. El proceso de selección, articulado en 2023 mediante procedimientos, criterios y guías operativas propios, ha dado buenos resultados, por lo que en 2025 Holaluz mantiene a los mismos socios estratégicos, consolidando así unas alianzas que ya han acreditado su alineación con los valores de sostenibilidad de la compañía.

Como se detalla en la sección de Proveedores, cada socio de material solar es evaluado mediante un cuestionario ESG exhaustivo en el que debe acreditar su desempeño ambiental, social y de gobernanza.

Los datos de 2025 reflejan un menor número de instalaciones completadas respecto al año anterior 908 frente a 1.232 en 2024, lo que explica la reducción en paneles solares (m^2), estructuras y *smart meters*.

El incremento de inversores responde a la mayor dimensión media de cada proyecto.

El crecimiento más destacado es el de las **baterías**, que pasan de 291 a **763 unidades**, impulsado por la gran aceptación de la **Tarifa Justa 0€**, que garantiza por contrato una factura eléctrica de 0€ durante 5 años, asegurando el retorno de la inversión de los clientes y acelerando el avance hacia la energía distribuida y la flexibilidad. En la misma tendencia, los **cargadores de vehículo eléctrico** crecen de 178 a **295 unidades**, reflejo del creciente número de vehículos eléctricos en España.

Material en las instalaciones	2025	2024
Paneles solares (m^2)	**24.860**	32.880
Estructuras (unidades)	**6.896**	12.007
Inversores (unidades)	**2.526**	1.720
Smart meters (unidades)	**608**	1.243
Baterías (unidades)	**763**	352
Cargadores VE (unidades)	**295**	178

Medidas de ahorro



- **Compra de *stock*** en contenedor completo y provisión de los elementos utilizados para las instalaciones solares, que inciden en la disminución de los impactos ambientales asociados al transporte de mercancías.
- **Envíos directos del fabricante a los almacenes** de Barcelona y Madrid, eliminando traslados intermedios entre almacenes y mejorando la huella de **upstream transport en un 21%**.
- **Compra de baterías** de forma agrupada, de forma mensual, y provisión en almacenes, que inciden en la disminución de los impactos ambientales asociados al transporte de mercancías.
- **Sensibilización** del uso responsable de los recursos en la oficina y red de almacenes.

Consumo de energía

El consumo energético en la operativa de Holaluz abarca tanto las instalaciones donde se desarrollan las actividades de la compañía, así como la flota de vehículos para las labores comerciales y de instalación.

Edificios y almacenes

La única fuente de energía utilizada en las oficinas y almacenes es **electricidad de origen 100% renovable** comercializada por la propia compañía.

Durante 2025, el uso de electricidad ha sido de **111.345 kWh** de 100% energía verde, un **34% inferior** al año anterior. El consumo por persona se redujo un **2%**, hasta **745,8 kWh/persona**. El consumo por metro cuadrado, en cambio, aumentó hasta **25,5 kWh/m²** (+37% respecto al año anterior), lo que se explica porque la reducción de superficie ha sido proporcionalmente mayor que la reducción de personas, resultando en espacios más densos. Estos cambios reflejan la adaptación del espacio físico al tamaño actual de la organización y a una estructura más centralizada: traslado del almacén de Madrid a una instalación de menor superficie, cierre del almacén de Sevilla y reducción de las oficinas centrales de Barcelona, manteniendo la capacidad de dar servicio a todo el territorio nacional.

Vehículos

El uso de vehículos da soporte tanto a la actividad comercial como a la ejecución de instalaciones solares. En 2025, el consumo de diésel, asociado principalmente a los vehículos de instalación, se redujo un 54%, y el de gasolina, vinculado a la actividad comercial, un 59%.

Consumo de electricidad	2025	2024
Consumo de electricidad (kWh)	**111.345**	169.639
Consumo de electricidad por persona (kWh/nº personas)	**745,8**	760,7
Consumo de electricidad por superficie (kWh/m²)	**25,5**	18,7

La mayor reducción en gasolina responde a dos factores: la consolidación de un modelo de venta end-to-end, donde la interacción telemática gana peso sin renunciar a la visita cuando el cliente así lo prefiere, y la sustitución parcial de la flota comercial por vehículos híbridos en 2024.

En cuanto al diésel, la reducción refleja una evolución hacia instalaciones de mayor tamaño con incorporación de batería. En las zonas donde resulta más eficiente, la ejecución se subcontrata, optimizando tanto el coste como la operativa. organizativa de los equipos de ventas e instalación, que ahora cubren áreas geográficas más extensas, anteriormente atendidas por empresas externas, resultando en desplazamientos más largos.

Medidas de ahorro



Las actuaciones llevadas a cabo contribuyeron a la **reducción del 34% en el consumo de 2025**:

- Reorganización de la red de almacenes, centralizando las operaciones en **Barcelona y Madrid**, donde se concentra la mayor actividad, y cerrando el resto de instalaciones.
- Adecuación del almacén de Madrid a una instalación de menor superficie y mejor ubicación, optimizando la logística y generando ahorros significativos en consumo de energía y agua.

Consumo de combustible	2025	2024
Consumo de diésel (l)	**40.922**	90.549
Consumo de gasolina (l)	**42.289**	103.365
Gasolina por visita (l/nº visitas)	**9,5**	11,95
Diésel por instalación (l/nº instalaciones propias)	**74,4**	98,3

Medidas de ahorro



- **Optimización de rutas** mediante la asignación de instalaciones cercanas a los almacenes al equipo interno, reduciendo así la distancia y el número de viajes. Las instalaciones fuera del área de acción se asignan a instaladores externos, minimizando desplazamientos innecesarios, costes y la huella asociada al transporte.
- Uso de **vehículos híbridos** en la flota comercial.
- **Seguimiento y control del consumo** trimestral de la flota de la compañía.

Consumo de agua	2024	2023
Consumo de agua (m^3)	**287**	1.008
Consumo de agua por persona (m^3/persona)	**4,5**	2,0

Consumo de agua

Holaluz reconoce la vital importancia que tiene el acceso al agua como un derecho humano y el reto que constituye garantizar su disponibilidad para futuras generaciones en un contexto de escasez. Por ello, lleva a cabo una gestión responsable para hacer **un uso racional** de este recurso y contribuir a su preservación.

El consumo de agua de la compañía es principalmente para el uso sanitario de sus emplazamientos, como lo son las oficinas y almacenes donde desarrolla su actividad. El abastecimiento de todas estas instalaciones procede de la red municipal y su disposición final es al alcantarillado municipal.

Durante 2025, el consumo total de agua se ha situado en **287 m^3**, un **72% inferior** al del año anterior. El consumo por persona también se ha reducido, de **4,5 a 1,9 m^3/persona**, reflejo tanto de la reducción de superficie y el cierre de instalaciones como de un uso más eficiente del recurso.

Teniendo en cuenta la clasificación del **Aqueduct Water Risk Atlas**, la extracción de agua se realiza en zonas clasificadas como riesgo medio-alto en su gran mayoría.

Medidas de ahorro



- Se realiza un seguimiento continuado del consumo de agua en almacén que permite, entre otros, **detectar incidencias** en la red de abastecimiento para solventarlas en tiempo y forma.
- **Las instalaciones fotovoltaicas** toman en cuenta las canalizaciones de agua de lluvia para evitar la erosión del suelo y la contaminación del agua.

Gestión de residuos

La gestión de residuos en Holaluz se orienta a la prevención y al tratamiento adecuado de los que genera su actividad, con especial atención a las instalaciones solares, siguiendo su procedimiento interno de Gestión de Residuos. Las premisas que guían esta gestión son:

- Minimizar la generación de residuos en origen.
- Maximizar la reutilización, reciclado y valorización de los residuos.
- Tratar y gestionar de forma específica los residuos peligrosos.
- Promover campañas de sensibilización y realizar formación.

La compañía trabaja activamente para identificar qué materiales pueden tener una segunda vida, convirtiéndose en materia prima para otras empresas. En las oficinas, esta filosofía se traduce en separación selectiva de papel, plástico y vidrio, y en el fomento del consumo de agua de red frente al agua embotellada. Este año, el volumen reportado disminuyó gracias a un cálculo más preciso. A diferencia del año anterior, donde se estimó la totalidad en base a la diferencia de facturación vs. 2023, este año solo se han estimado fracciones concretas (papel, cartón y embalajes, RAEEs, vidrio y metales).

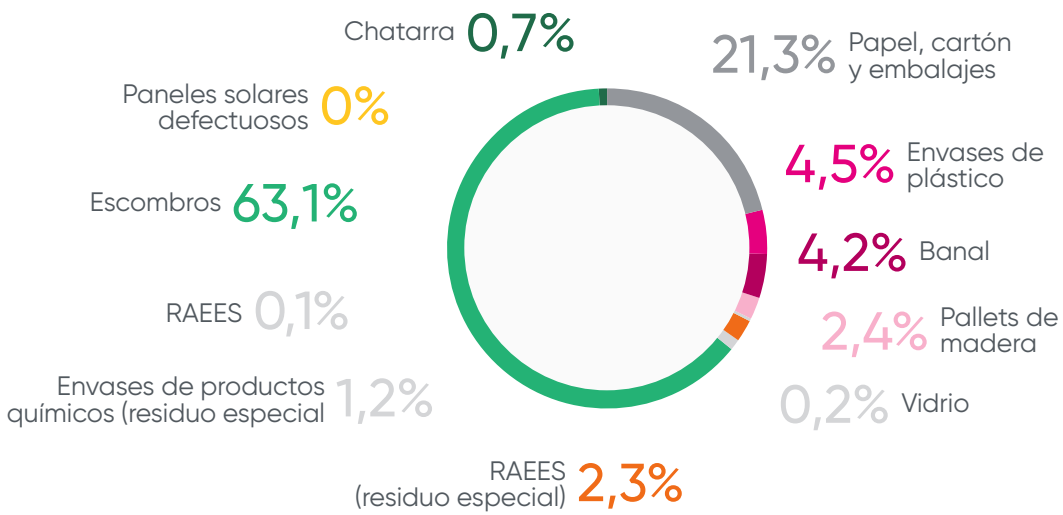
Los residuos generados en almacén y oficinas se registran periódicamente y se derivan a sus gestores correspondientes. En 2025 se mejoró el proceso de recopilación de datos evitando las estimaciones, resultando en una reducción significativa con respecto al ejercicio anterior. En dicha reducción también se refleja la disminución de instalaciones realizadas. El porcentaje de residuos **generados valorizables y reciclables** durante 2025 se estima del 90%, al igual que el año anterior.

Desde 2021, Holaluz mantiene un convenio con **La Hormiga Verde**, centro especial de empleo especializado en el reciclaje de residuos eléctricos y electrónicos (RAEE), a través del cual se garantiza el reciclaje del 100% de los paneles solares y el material electrónico generado por la actividad solar de la compañía.

Residuos generados (t)	**2025**	2024
Papel, cartón y embalajes	**3,66**	6,25
Envases de plástico y plásticos varios	**0,77**	3,26
Banal	**0,73**	6,98
Pallets de madera	**0,42**	4,23
Vidrio	**0,03**	0,05
RAEES (residuo especial)	**0,39**	0,67
Paneles solares defectuosos	**0,0**	0,0
Envases de productos químicos (residuo especial)	**0,20**	0,04
Escombros	**10,84**	9,43
RAEES	**0,01**	0,01
Chatarra	**0,12**	0,0



Distribución de residuos generados



Medidas de ahorro

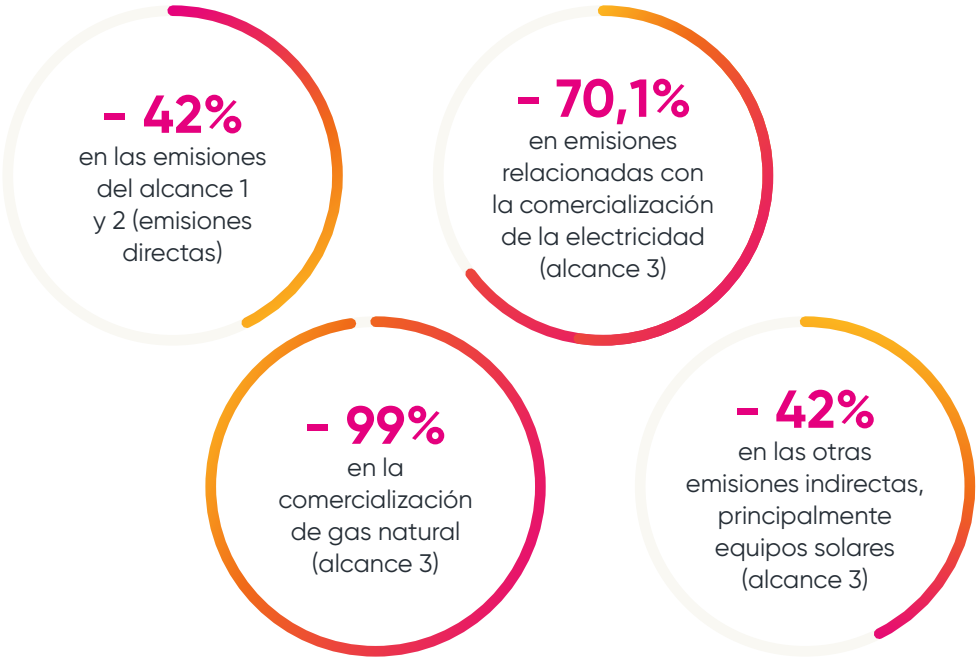
- Consolidación del **procedimiento de gestión de residuos** y refuerzo de su aplicación mediante formación específica a instaladores.
- Registro continuado de la generación y valorización de los residuos.

Estrategia climática para la descarbonización

Objetivos de reducción y plan de descarbonización

Los compromisos de reducción de emisiones de CO_2 de Holaluz están alineados con la **Science Based Target initiative (SBTi)**, el marco de referencia global científicamente respaldado para empresas que contribuyen a mantener el calentamiento global por debajo de 1,5°C. Tras la aprobación de sus objetivos por parte de SBTi en septiembre de 2024, Holaluz opera con metas validadas como ambiciosas, rigurosas y creíbles, lo que refuerza la credibilidad de su compromiso climático.

Los **objetivos de reducción establecidos para 2030** son:



Plan de acción hacia la descarbonización

El Plan de Acción Climática está compuesto por 9 acciones en 4 categorías, detalladas a continuación:

Categoría	Acciones
Cadena de suministro	• Reducción de emisiones GEI de productos comercializados y servicios.
Energía	• Optimización del impacto ambiental del mix energético comercializado. • Reducción de la energía fósil comercializada
Movilidad	• Electrificación de la flota de vehículos. • Optimización de las rutas. • Reducción de las emisiones por desplazamiento al trabajo. • Reducción de emisiones por viajes de negocios
Residuos	• Reducción de los residuos generados en las oficinas y almacenes. • Optimización de los residuos valorizados de las instalaciones de paneles solares.

Huella de carbono

La huella de carbono es el principal indicador con el que Holaluz mide su avance hacia los objetivos climáticos establecidos.

Para el ejercicio 2025, la compañía ha calculado las emisiones de CO_2e generadas por su actividad siguiendo la metodología GHG Protocol y la norma ISO 14064. Los alcances considerados en la cadena de valor son los siguientes:

- **Alcance 1**: Emisiones procedentes de la flota de vehículos, incluyendo el consumo de combustibles y las posibles fugas de gases refrigerantes.
- **Alcance 2**: Emisiones vinculadas al consumo eléctrico, medidas mediante las metodologías *market-based* y *location-based*. Holaluz reporta el alcance 2 según la metodología *market-based*.
- **Alcance 3**: Bienes y servicios comprados, bienes de capital, actividades relacionadas con combustibles y energía, transporte y distribución aguas arriba, generación de residuos, viajes de negocios, desplazamientos de personas trabajadoras, transporte y distribución aguas abajo, y uso de productos comercializados.

A continuación, se muestran los **resultados de las emisiones por alcance**.

16. La metodología *location-based* refleja la intensidad media de las emisiones de las redes en las que se produce el consumo de energía (utilizando sobre todo datos del factor de emisión medio de la red) y la metodología *market-based* refleja las emisiones de la electricidad que las empresas han elegido a propósito (o su falta de elección).

AENOR HUELLA DE CARBONO CO_2 VERIFICADO ISO 14064

GREENHOUSE GAS PROTOCOL

SCIENCE BASED TARGETS
DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION

En 2025, Holaluz publicó el **informe de avances del plan de acción climática** edición 2024, donde se recogen los avances realizados hacia la consecución de los objetivos de descarbonización validados por SBTi.



Huella de carbono (t CO_2e)	**2025**	2024
Alcance 1	**198,07**	460,29
Alcance 2		
Alcance 2 *(market-based)*	**0**	0
Alcance 2 *(location-based)*	**12,14**	16
Alcance 3 (%)[12]	**20.560**	25.634
Alcance 3 *(market-based)*	**20.758**	26.094
Alcance 3 *(location-based)*	**20.770**	26.111
1. Bienes y servicios adquiridos	**8.179**	10.146
2. Bienes de capital	**0**	0
3. Actividades relacionadas con el consumo de combustibles y energía	**11.837**	14.839
4. Transporte y distribución aguas arriba	**276**	349
5. Residuos generados en operaciones	**0,5**	2
6. Viajes de negocios	**21**	52
7. Viajes al trabajo	**184**	196
9. Transporte y distribución aguas abajo	**28**	29
11. Uso de los productos vendidos	**14**	7
12. Disposición final de los productos vendidos	**20**	14
Total (*market-based*)	**20.758**	26.094
Total (*location-based*)	**20.770**	26.111

12. Se reporta el 100% del alcance 3 que aplica a Holaluz, según la clasificación del GHG Protocol, quedando exentos de reportar las categorías: 8, 10, 13,14,15.

El cálculo de las emisiones se obtiene multiplicando cada consumo o impacto ambiental por su correspondiente factor de emisión de GEI.

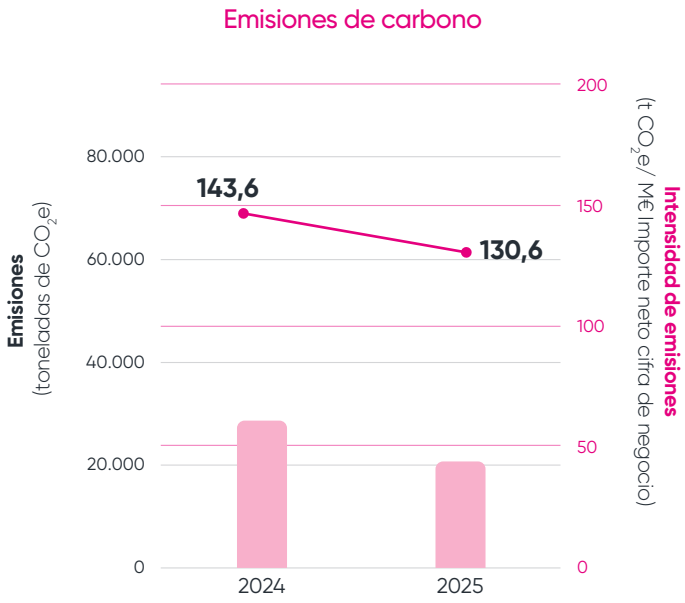
Los factores de emisión empleados para el Alcance 1, 2 y 3 provienen principalmente del **DEFRA** (Department for Environment, Food and Rural Affairs), actualizados a 2025, y de las calculadoras nacionales del **Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO)** y la **Oficina Catalana del Cambio Climático**, para las que se han utilizado los factores de 2024 al no estar disponibles los de 2025 en el momento de elaboración de este informe. Los factores basados en estudios de análisis de ciclo de vida (Ecoinvent 3.9.1) se han mantenido consistentes con los años anteriores (2023-2024), al no haberse producido cambios materiales en los productos o procesos subyacentes. Estos serán revisados cuando se encargue un nuevo estudio de ACV o cuando los factores de Ecoinvent presenten una variación significativa.

Durante 2025, la huella de carbono de Holaluz se ha reducido un **20% en términos absolutos** respecto al año anterior, principalmente como resultado de la reducción en el volumen de actividad. La reducción de emisiones se distribuye así: el **Alcance 1** bajó por menor uso de combustible; el **Alcance 2** por menor uso eléctrico y cierre de oficinas; y el **Alcance 3** por la disminución de actividad. Para el cálculo de la categoría residuos generados en opreaciones se han utilizado estimaciones para papel y cartón, RAEEs, vidrio y metales basadas en la cifra de negocios de 2025, que experimentó una reducción del **41%** respecto al ejercicio anterior.

En relación con la **intensidad de emisiones de GEI de la compañía, en 2025 se ha reducido un 9%** respecto al año anterior.

13. La cifra de negocio considerada para el cálculo de la intensidad de emisiones no incluye la línea de negocio de representación que se ve afectada por la volatilidad de precios de la electricidad y no tiene impacto en la huella de carbono.

Emisiones de carbono	2025	2024
Emisiones de carbono (t CO_2e, market based)	**20.758**	26.094
Intensidad (t CO_2e/ M€ importe neto de cifra de negocio)[13]	**130,6**	143,5





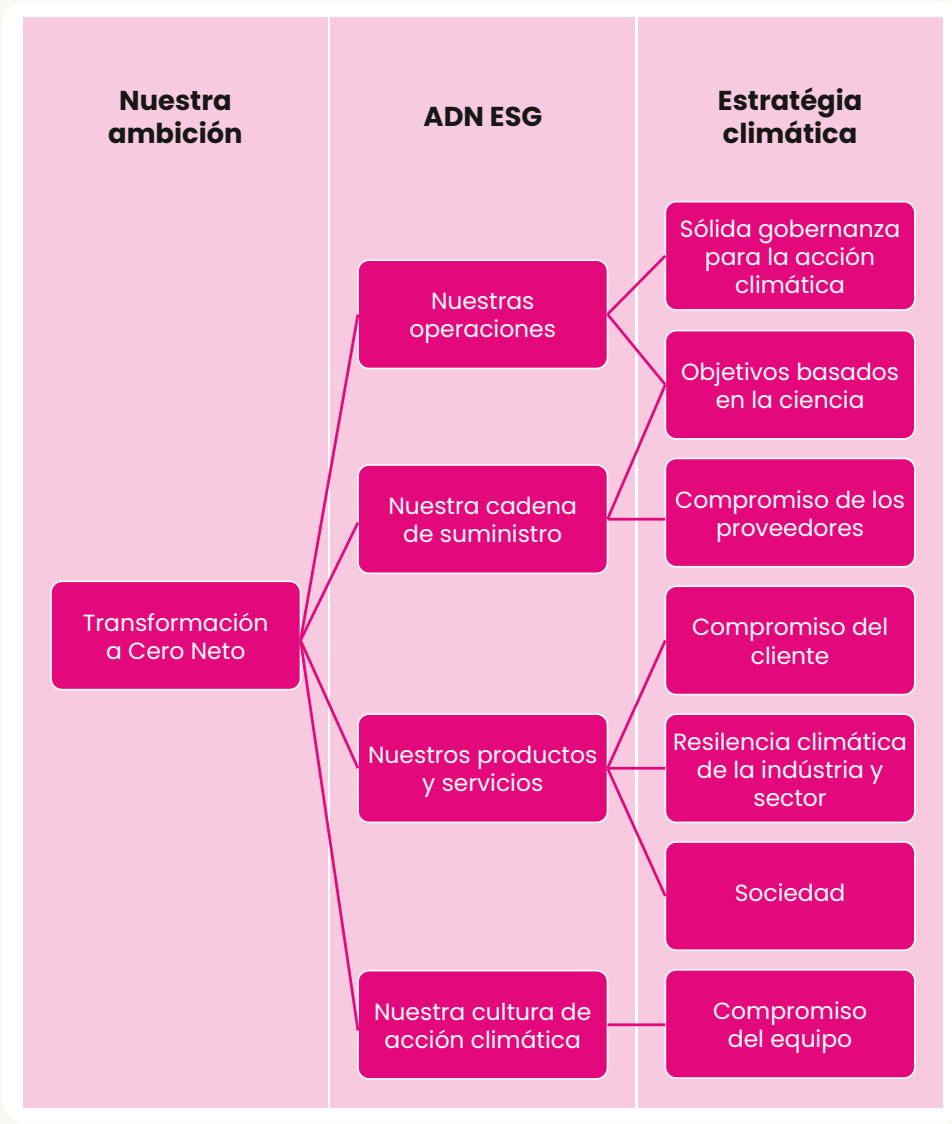
Desarrollo de la transición climática

La consecución de los objetivos climáticos que Holaluz ha establecido para sus operaciones y cadena de valor requiere una organización robusta que integre estrategia, gobernanza y una gestión eficaz de los riesgos y oportunidades climáticas.

Estrategia climática

Holaluz tiene la ambición de alcanzar emisiones netas cero en 2040. Esta ambición impulsa cada una de las decisiones estratégicas de la compañía. Este compromiso sólo es posible gracias a un enfoque ESG profundamente arraigado en el ADN, el cual permea todas las áreas de la organización: desde las operaciones y cadena de suministro, hasta el diseño de productos y servicios, así como la corporativa.

Como resultado, se ha definido una sólida estrategia climática estructurada en siete líneas de acción, orientadas a maximizar el impacto positivo y asegurar que cada aspecto de la actividad empresarial esté alineado con los objetivos de sostenibilidad y transformación climática global.



Gobernanza climática

Holaluz ha establecido una sólida estructura de gobernanza climática a través del Impact Team (más detalles en el capítulo de Gobernanza). Este equipo está encargado de supervisar la implementación de la Política ESG y la estrategia de descarbonización. Este equipo, liderado por la Presidenta, CEO y cofundadora de Holaluz, está compuesto además por directivos de todas las áreas, lo que garantiza un enfoque integral en la gestión de los objetivos climáticos de la empresa.

Gestión de riesgos

En 2023 se presentó el análisis detallado de los riesgos climáticos, así como de los riesgos y oportunidades de transición, en conformidad con las recomendaciones del Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD). Este análisis es una parte integral del desarrollo de la transición climática, permitiendo identificar y gestionar de manera efectiva tanto los riesgos físicos derivados del cambio climático como las oportunidades que surgen en la transición hacia una economía baja en carbono. En coherencia con su estrategia a largo plazo, el impacto financiero de estos riesgos será evaluado en los próximos ejercicios, garantizando una gestión proactiva y alineada con los compromisos de sostenibilidad y resiliencia.

La identificación y evaluación robusta de los riesgos y oportunidades climáticos es la base para la toma de decisiones informadas en Holaluz, permitiendo mitigar riesgos, aprovechar oportunidades y anticiparse a las necesidades de la sociedad para contribuir (más y mejor) a cumplir su misión de liderar la transición energética.

El análisis de los riesgos climáticos y de transición, desarrollado y compartido con todos los equipos implicados dentro de la organización, garantiza que cada área comprenda su rol en la implementación de las medidas necesarias, asegurando una respuesta integral y coherente que maximiza el impacto positivo de las acciones y refuerza el compromiso de la compañía con la sostenibilidad.

TCFD | TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

El *Task Force on Climate-Related Financial Disclosures* (TCFD) es el marco internacional de referencia para la divulgación de riesgos y oportunidades climáticas con relevancia financiera, y sobre el que se basa este informe. Incentiva la publicación de reportes estandarizados que proporcionan a inversores, prestamistas y otros grupos de interés información comparable para evaluar compañías en materia climática.

Evaluación de riesgos físicos

Holaluz ha realizado un análisis exhaustivo sobre la exposición de más de **5.000 instalaciones fotovoltaicas** a riesgos climáticos como calor extremo, vientos, ciclones e incendios forestales, empleando una metodología semicuantitativa y evaluando dos escenarios climáticos (**RCP 4.5 y RCP 8.5**) para los periodos 2023-2040 y 2041-2060. Tras consultar con expertos y analizar posibles daños estructurales y pérdidas operativas, se concluyó que ninguno de los riesgos identificados representa una amenaza material para la compañía. No obstante, Holaluz mantiene activas soluciones de adaptación en áreas críticas para reducir la exposición futura.

Ciclones, huracanes, grandes tormentas, tornados y fuertes vientos	Precipitaciones fuertes (lluvia,granizo, nieve o hielo)	Ola de calor y estrés térmico
• **Riesgo medio** a largo plazo • **Impacto potencial:** mayor impacto en paneles fotovoltaicos, sistemas de control, cableado y estructura de montaje • **Gestión del riesgo:** se incorporan estructuras preventivas desde 2023.	• **Riesgo bajo** en todos los horizontes temporales • **Impacto potencial:** microgrietas en el material de los paneles fotovoltaicos y aceleración de la degradación de los compuestos • **Gestión del riesgo:** Los proveedores de material solar realizan pruebas de resistencia al impacto.	• **Riesgo medio** a largo plazo • **Impacto potencial:** pérdida de eficiencia de los paneles fotovoltaicos debido a altas temperaturas • **Gestión del riesgo:** sobredimensionamiento de los sistemas fotovoltaicos y mejora de las medidas de Prevención de Riesgos Laborales.

Evaluación de riesgos y oportunidades de transición[14]

La transición hacia una economía baja en carbono, necesaria para alcanzar el objetivo de cero emisiones netas para 2050 y limitar el calentamiento global a 1,5°C, trae consigo tanto riesgos como oportunidades para las empresas. Holaluz ha evaluado los que afectan a cada una de sus líneas de negocio siguiendo el marco del TCFD, determinando su relevancia de forma semicuantitativa con expertos internos y con el mismo alcance temporal que los riesgos físicos: 2023-2040 y 2041-2060. Las oportunidades de transición se han analizado siguiendo la misma metodología.

14. Los escenarios contemplados para el análisis son los divulgados por la Agencia Internacional de la Energía (IEA, por sus siglas en inglés), la cual proyecta futuros plausibles teniendo en cuenta modelos que examina tendencias sobre el uso de la energía: NZE (Net Zero Scenario) y STEPS (Stated Policies Scenario).

Horizonte temporal	Riesgo evaluación	Transición riesgo	Potencial impacto	Riesgo gestión
Corto plazo	Alto	**Riesgo regulatorio y legal:** Reducción de subvenciones.	Los recortes en los subsidios tendrían un impacto financiero en el negocio.	El apoyo financiero (subsidios o financiación verde a tipos de interés competitivos) podría ayudar a fomentar un mayor crecimiento en el mercado. Holaluz participa en asociaciones fotovoltaicas nacionales y europeas para impulsar la creación de incentivos fiscales o nuevos programas de subvenciones.
Corto, mediano y largo plazo	Medio	**Riesgo regulatorio y legal:** Implementación de mandatos y/o regulaciones aplicables a los paneles.	Varias iniciativas europeas encaminadas a normalizar y endurecer los requisitos de los equipos fotovoltaicos para acceder al mercado europeo.	La compañía participa en el debate europeo a través de Solar Power Europe (SPE) y European Solar PV Industry Alliance.
Corto, mediano y largo plazo	Oportunidad	**Productos y servicios:** Desarrollo y/o expansión de productos y tecnologías de almacenamiento bajas en carbono.	El paquete "Fit for 55" de la UE tiene como objetivo aumentar el consumo de energía renovable al 48% para 2030 y lograr cero emisiones para automóviles y vehículos comerciales ligeros para 2035.	La promoción de productos relacionados con el almacenamiento y las tecnologías bajas en carbono constituyen dos líneas estratégicas de negocio de Holaluz, y en 2024 se está ampliando la propuesta de valor relacionada con estos productos.
Mediano y largo término	Medio	**Riesgo regulatorio y legal:** Incremento de los costes de la materia prima.	El precio del carbono, el mecanismo de ajuste de la frontera del carbono aumento del coste de fabricación de los componentes de los paneles/instalaciones fotovoltaicas, así como del coste de transporte.	Holaluz apunta a cero emisiones netas para 2040, respaldado por una estrategia climática para minimizar los futuros precios del carbono y los impuestos ambientales, distinguiendo a Holaluz de sus competidores sin planes claros de descarbonización.
Mediano y largo término	Oportunidad	**Mercado:** Nuevas fuentes de financiación.	Los marcos regulatorios emergentes, como la Taxonomía Verde de la UE y el Reglamento SFDR, impulsan la inversión en proyectos sostenibles.	Marco de Financiación Verde Holaluz. Número 1 en el ranking mundial de riesgo ESG de Sustainalytics en 2023 con calificación crediticia BB, con tendencia negativa, de Ethic Finance Ratings.



Compromiso con las **personas**

Contribuimos a una sociedad **más justa y sostenible**

Social

Equipo	2025	2024
Personas en el equipo (nº)[64]	**167**	292
Mujeres en el equipo (%)	**36**	40
Mujeres directivas (%)	**44**	33
Mujeres en el Consejo de Administración (%)[65]	**29**	40
Índice de frecuencia accidentabilidad	**7,61**	2,55
Índice de gravedad	**0,26**	0,62
Formación (horas/persona)	**3,17**	18,9
Clientes		
Resolución en el primer contacto (%)	**>76**	>78
Satisfacción del cliente de solar (sobre 10)	**8,3/10**	8,7/10
Trustpilot (puntuación)	**4,1/5**	4,1/5
Proveedores		
Gasto en proveedores locales (%)	**98**	90
Sociedad		
Donaciones a entidades sin ánimo de lucro (€)	**0**	11.500

"La clave de la transformación se encuentra en las personas. Solo con ellas es posible el cambio que buscamos".

Ferran Nogué Collgrós,
Cofundador



Las personas detrás del proyecto

Para crear un planeta 100% renovable, es fundamental contar con un equipo que se identifique con este propósito y que lo haga posible gracias a su compromiso y esfuerzo

Por ello, consciente de que **las empresas son la suma de las personas que las conforman**, Holaluz pone a su disposición un entorno que les permite crecer de manera 360ª para que den lo mejor de sí mismas. Este ecosistema se apoya, además, en:

- Trabajo autónomo y flexible.
- Paridad y empoderamiento de las mujeres.
- Conciliación de la vida personal, familiar y laboral.
- Equipo cualificado, diverso y comprometido.
- Orientación a proyectos y resultados.
- Fomento de la salud y el bienestar.
- Equipo joven, con un promedio de edad de 39 años.

Equipo Holaluz

El mayor activo de Holaluz son las personas. Por ello, la organización vela por construir un equipo inclusivo, paritario y diverso.

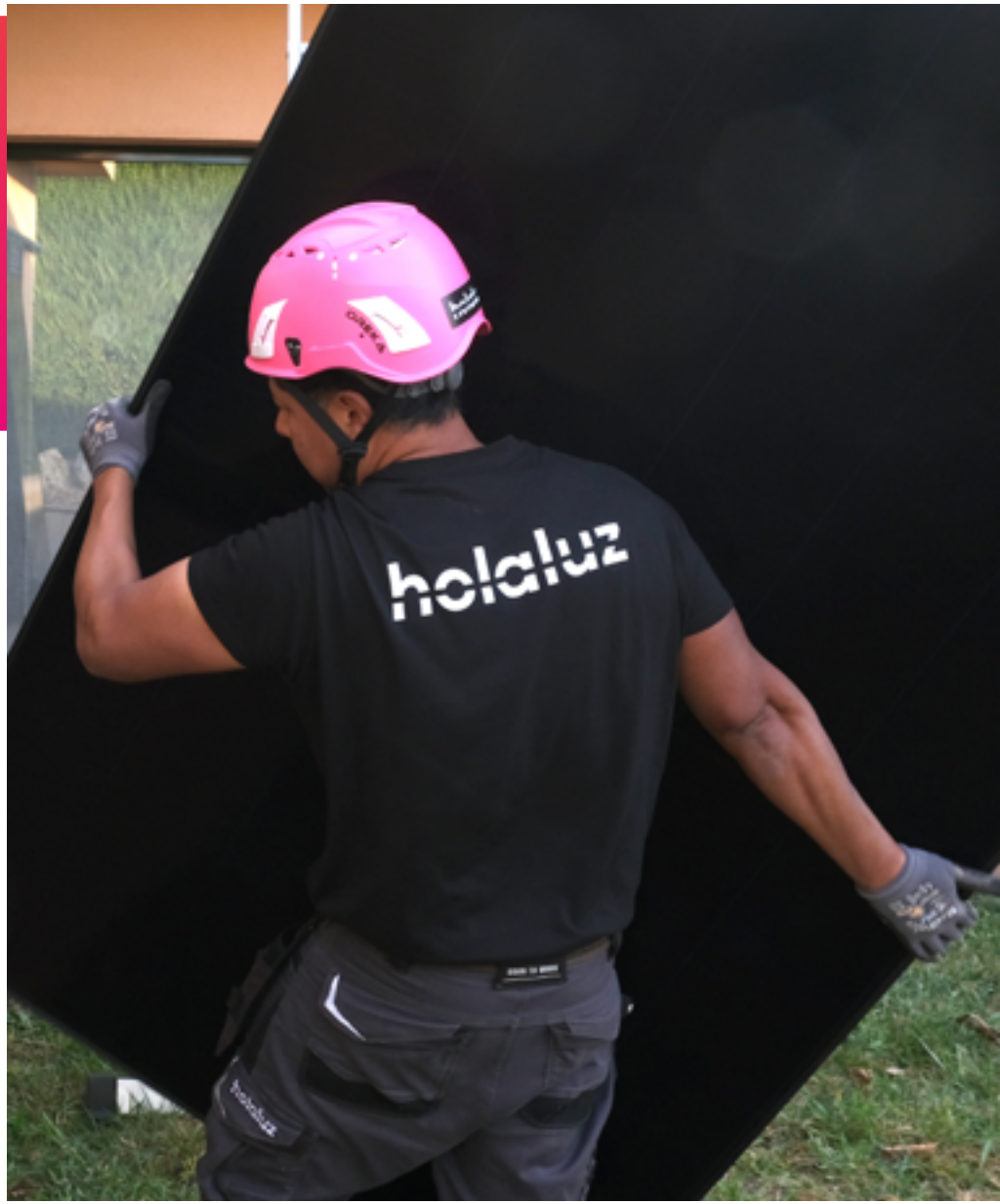
Equipo[15]	2025	2024
Mujeres	**61**	118
Hombres	**106**	174

15. La totalidad de la plantilla está ubicada en España y el equipo directivo equivalente al Comité de Dirección propio ha sido contratado a nivel local (España).



La evolución de la plantilla en 2025, que se redujo **de 292 a 167 personas** al cierre del ejercicio, es el resultado de un profundo **rediseño de capacidades internas y medidas de optimización**. Además, a finales de diciembre de 2024 se comunicó una **modificación sustancial de las condiciones de trabajo (MSCT)**. Los empleados que optaron por adherirse a esta medida dejaron la compañía con indemnización y derecho a prestación por desempleo.

Esta reestructuración, sumada a la **adopción de IA, herramientas low-code y la automatización** en áreas críticas, ha permitido a la compañía alcanzar un **ahorro estructural de 8,4 M€** en costes operativos y de personal (**un 30% menos** que en 2024). Este modelo permite a Holaluz escalar el negocio de forma ágil y eficiente, potenciando el talento interno para mantener siempre al cliente en el centro de su estrategia.



Distribución por edad y género

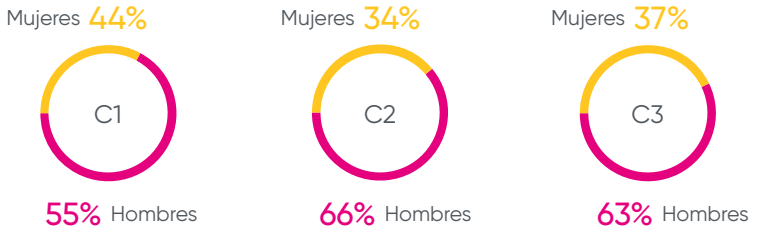
Edad	16-29	30-39	40-49	50-60	>60
Mujeres	4	29	18	9	1
Hombres	10	42	32	19	3
Total	**14**	**71**	**50**	**28**	**4**





Distribución por categoría profesional

Categoría	Equipo directivo (C1)	Mandos intermedios y téc. cualificados (C2)	Operaciones, ventas, soporte administ. (C3)
Mujeres	4	21	36
Hombres	5	40	61
Total	**9**	**61**	**97**



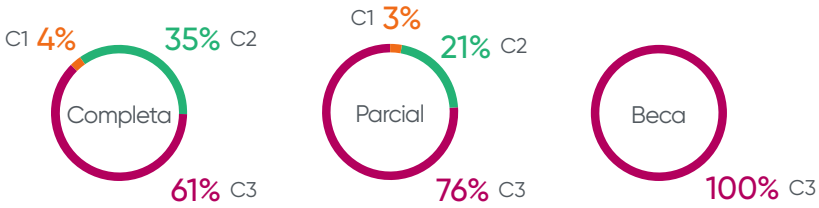
Distribución por tipo de contrato

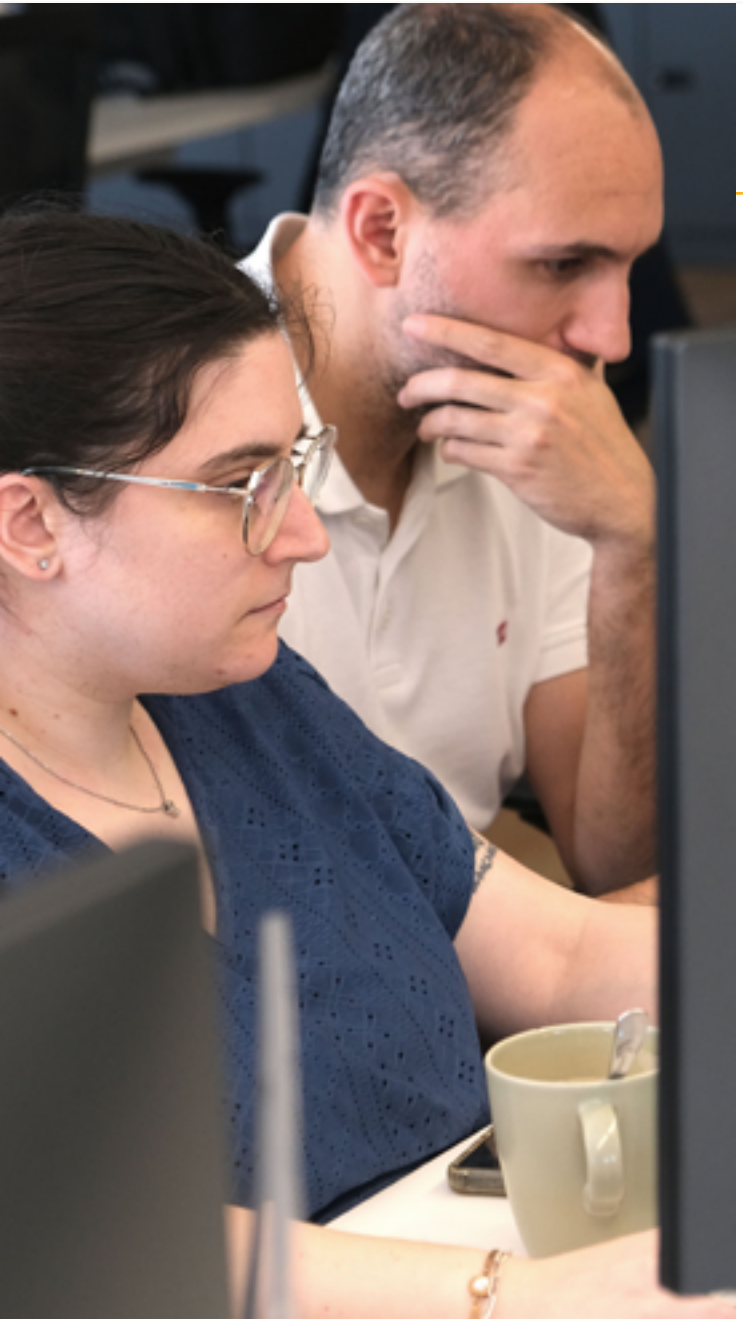
164 personas con contrato indefinido



Distribución por tipo de jornada

152 personas con jornada completa





Desarrollo 360º

El crecimiento de las personas en Holaluz se articula desde dentro: la compañía apuesta por promover el talento interno, acompañando a cada persona para que asuma nuevos retos y evolucione dentro de la organización. Para ello, combina procesos de atracción, motivación y retención del talento con conversaciones de desarrollo periódicas para todo el equipo y una experiencia de incorporación personalizada para las nuevas incorporaciones.

Una organización orientada a resultados

De forma complementaria a la estructura funcional clásica, la compañía se organiza a través de **equipos transversales y multidisciplinares** que trabajan con objetivos destinados a alcanzar aquellas metas que afectan al conjunto del negocio. Entre dichos objetivos destacan:

- Enfocar a la compañía en aquellas iniciativas con mayor impacto.
- Acercar a los diferentes equipos para ser más ágiles en la ejecución de proyectos transversales.
- Responsabilizar a los mandos intermedios de un KPIs específicos de negocio y empoderarlos para liderar las iniciativas necesarias para conseguirlo.
- Conseguir los resultados fijados.

La cultura de Holaluz basada en **valores, convicciones y prácticas** guía su modelo de gestión del talento y desempeño.

Desarrollo del talento

Además de ofrecer un lugar de trabajo donde los equipos se sientan respetados y reconocidos, Holaluz cuenta con una Política de las personas trabajadoras diseñada para:

- **Atraer al mejor talento:** Las personas que se incorporan al equipo han de estar alineadas con una empresa que tiene un propósito y visión sostenible.
- **Retener el talento gracias a la cultura:** Se apuesta por un enfoque basado en resultados que mantenga la motivación y el afán por lograr hitos.
- **Asegurar los objetivos en equipo:** Poner en común habilidades, conocimientos y tiempo es la mejor forma de crecer de forma conjunta y es sinónimo de éxito.

Formación	2025	2024
Total horas[17]	**530**	5.530
Personas (FTE) (nº)	**167**	292
Horas / equipo promedio	**3,17**	18,9

Con el fin de fomentar el desarrollo profesional, la compañía promueve el **modelo 70/20/10**[16] a través de las siguientes iniciativas:

- **Shake & Play**: Modelo de gestión del talento centrado en el feedback contínuo con el fin de generar desarrollo, sumado a herramientas como el Plan de Desarrollo Individual o el Plan de Mejora, y acompañamiento a los managers desde People para asegurar valoraciones consistentes y coherentes.
- **Holaluz Academy**: Centro de aprendizaje virtual gratuito con contenido creado internamente para que todo el equipo pueda formarse para mejorar su expertise en todas las áreas relevantes.
- **Biblioteca y zona de lectura**: Recursos gratuitos que se generan vía intercambio entre las personas trabajadoras.



Holaluz Academy

Lanzada en 2022, la Holaluz Academy nació con un doble propósito: dotar al sector fotovoltaico de profesionales cualificados capaces de responder a la creciente demanda del mercado, y garantizar la capacidad de Holaluz para seguir ejecutando La Revolución de los Tejados.

Desde sus inicios, la Academy ha marcado un hito especialmente relevante al convertirse en la primera escuela de instaladoras solares del mundo, poniendo el foco en la incorporación de mujeres a un sector de alto crecimiento y sin estudios reglados. Con ello, Holaluz no solo forma talento para sus propias necesidades, sino que contribuye a establecer un estándar formativo para todo el sector.

16. Según el modelo 70/20/10, el 70 % de los conocimientos se adquieren con la práctica del trabajo; el 20 %, a través de otros compañeros, y el 10 %, mediante aprendizaje formal. 17. La disminución de horas formativas en 2025 se explica por la reducción de plantilla y porque el personal técnico ya disponía de las certificaciones necesarias obtenidas en ejercicios anteriores.



Remuneración

Holaluz garantiza la **equidad salarial** a través de una compensación justa y equilibrada, compuesta por un salario fijo complementado con variables ligadas a la consecución de objetivos, tanto a nivel de empresa como individual. El bonus está vinculado al crecimiento del negocio, con impacto directo en el medioambiente, e incorpora criterios como la satisfacción del cliente y la consecución de los principales objetivos de sostenibilidad, promoviendo que todo el equipo trabaje alineado en favor de un modelo de negocio más sostenible.

La compañía cuenta además con un **Plan de Compensación Flexible** que permite al equipo recibir, de forma voluntaria, hasta un 30% del salario bruto anual en especie: transporte público, guardería y alimentación, reconociendo la diversidad de necesidades del equipo y facilitando el aprovechamiento de los beneficios fiscales asociados.

Beneficios Holaluz

- Seguro médico privado con precios reducidos mediante póliza colectiva.
- Horario flexible.
- Acceso a contenidos de formación y biblioteca propia.
- Compensación por recomendación de un nuevo miembro del equipo.
- Oficinas modernas, diseñadas para maximizar la productividad y el trabajo en equipo, con abundante luz natural y excelentes vistas.

Igualdad de oportunidades

En Holaluz se prima la igualdad de oportunidades y la diversidad por encima de género, raza, creencias u otras cuestiones no relacionadas con el talento profesional. En 2025, la brecha salarial se ha situado en el 10,63%, frente al 10,25% registrado en 2024. Este ligero incremento sigue reflejando el impacto acumulado de la reestructuración organizativa iniciada los ejercicios anteriores, y no responde a modificaciones en la política retributiva de la compañía.

La reducción de plantilla de 292 a 167 personas ha continuado alterando la distribución, en particular la proporción de mujeres en la categoría de operaciones, ventas y soporte administrativo (C3) ha disminuido del 44% al 37%, lo que ha modificado el equilibrio que en ejercicios anteriores contribuía a una mayor equidad en los promedios retributivos entre géneros.

Equipo

	Mujeres	Hombres
Equipo total	**60** (36%)	**106**
Puestos directivos	**4** 44%)	**5**
Consejo de administración	**2** (29%)	**5**

La compañía mantiene su política de igualdad salarial para roles equivalentes y su compromiso activo con la reducción de estas diferencias.

A esto se suman otras iniciativas que también buscan promover la igualdad y la diversidad dentro de la organización como principio estratégico de la política corporativa. Entre ellas, destaca:

- **Política de las personas trabajadoras**: Normativa en la que se describe el proceso de contratación justo y equitativo, el proceso de integración al incorporarse a la compañía y las normas internas y conductas esperadas.

- **Women's Empowerment Principles (WEPs):** Adhesión a este conjunto de principios establecidos por el Pacto Mundial de las Naciones Unidas y ONU Mujeres, basado en las normas internacionales de trabajo y derechos humanos para fomentar prácticas empresariales que empoderen a las mujeres.

- **El Plan de Igualdad**: Junto con el Comité de Empresa se ha configurado una Comisión de Seguimiento e Implementación del Plan de Igualdad de Holaluz. Asimismo, ya se ha llevado a cabo la evaluación de los puestos de trabajo y el registro retributivo. Por último, en el seno del Comité de Empresa existe una comisión de Igualdad, con un alcance superior al de la Comisión de Seguimiento.

- **Protocolo para la prevención y actuación frente al acoso sexual, el acoso por razón de sexo y otras conductas contrarias a la libertad sexual y la integridad moral** (desde 2024 y con 4 años de vigencia): Esta medida está orientada a prevenir y actuar ante cualquier situación de acoso sexual, moral o por razón de sexo de manera rápida, objetiva y confidencial, garantizando la intimidad de las personas denunciantes u objetos de acoso, así como determinar las actuaciones y sanciones internas consecuentes a dicho acoso.

- **Protocolo para la prevención y actuación frente al acoso discriminatorio por razón de orientación sexual, identidad de género, expresión de género y características sexuales** (desde 2024 y con 4 años de vigencia): este documento dota a todas las personas de la empresa de un nuevo proceso sencillo, ágil y confidencial, específicamente

creado para prevenir y actuar ante las situaciones LGTBIQ+ fóbicas.

- **Canal de denuncias:** Cualquier persona trabajadora dispone de la posibilidad de, mediante una denuncia, activar estos protocolos anteriormente mencionados como procedimiento interno, confidencial y rápido, en aras a la erradicación de la conducta y reparación de sus efectos

- **Política de diversidad**: Medida para lograr la igualdad de trato y oportunidades, así como para eliminar cualquier discriminación por motivo de capacidad, origen, nacionalidad, edad o género en la empresa.

- **Acuerdo de colaboración con las fundaciones Aura y Estimia**: Junto a estas organizaciones se ha trabajado para fomentar la inclusión de las personas con discapacidad dentro de la compañía, con dos incorporaciones con capacidades diversas de la mano de Aura y con su acompañamiento. El objetivo no es ser meramente *compliant* si no que, trabajando en reforzar una cultura de diversidad e inclusión, nos lleve a también ser *compliant*.

- **Manifiesto Treballem+B**: Holaluz reafirma su compromiso con la diversidad y la inclusión mediante la firma del Manifiesto Treballem+B impulsado por @Barcelona+B, un proyecto para promover la inclusión laboral en las empresas que forman parte de la iniciativa Barcelona+B.



Escucha activa

Holaluz mantiene distintos canales para fomentar la comunicación y la participación del equipo. Los **All Hands** son la principal iniciativa periódica: reuniones de toda la compañía donde se comparte la evolución del negocio, el estado de la estrategia y los proyectos más relevantes de cada área, con espacio abierto para preguntas y debate.

Para profundizar en la experiencia del equipo, en 2025 Holaluz realizó su segunda **encuesta DEIB (Diversity, Equity, Inclusion and Belonging)**, con una participación del 40,5% de la plantilla, un avance notable respecto al 29% de la primera edición en 2024. Los resultados reflejan una organización percibida como diversa por el 79% de los participantes, con una cultura de respeto y colaboración donde la diversidad se vive como algo natural y enriquecedor. El 72,8% del equipo siente que puede ser auténtico en su entorno de trabajo, y el 61,7% manifiesta un sentido de vinculación con la organización.

Segunda survey a nivel DEIB (Diversity, Equity, Inclusion and Belonging):
Realizado en Julio de 2025, con un 40,5% de participación.



2025
2024

Entre otros se han recogido datos de la plantilla en relación a factores demográficos: edad, género, e identificación con un grupo religioso y grupo cultural.

Diversidad

Creo que Holaluz es una organización diversa.
4,19
4,00

Trabajar en Holaluz me ha hecho apreciar las diferencias individuales de las personas
3,57
3,64

Holaluz se asegura que se escuchen las opiniones de personas de diferentes orígenes
3,91
3,96

Holaluz es transparente al abordar temas de diversidad e inclusión
4,21
3,94

Igualdad

Todas las personas en Holaluz tienen las mismas oportunidades para tener éxito
3,32
3,37

Holaluz trata a todas las personas trabajadoras de manera justa
3,36
3,33

Las personas que ayudan a alcanzar los objetivos de la compañía reciben un reconocimiento justo
3,12
3,33

La discapacidad NO es un obstáculo para la contratación en la organización
4,15
3,63

La orientación sexual o la identidad de género NO son un obstáculo para la promoción en la organización
4,60
4,27

Inclusión

Se me valora por mi singularidad
3,64
3,88

Creo que Holaluz valora la inclusión
4,27
4,00

Se me incluye en las decisiones que impactan el negocio
3,26
3,38

Creo que Holaluz es efectiva a la hora de crear un entorno donde todas las voces son escuchadas y valoradas
3,28
3,80

Pertenencia

Siento que pertenezco a Holaluz
3,57
3,90

Tengo un sentido de propiedad sobre mi trabajo
3,88
4,03

La misión de Holaluz me inspira a hacer mejor mi trabajo.
3,81
3,95

Me siento conectado(a) e integrado(a) en la organización y mis equipos
3,79
3,09

Siento que puedo aportar mi yo auténtico al trabajo.
3,88
4,02

Bienestar, salud y seguridad laboral

El bienestar del equipo es una prioridad para Holaluz, no solo dentro del entorno laboral sino también más allá de él. La compañía impulsa medidas y hábitos que cuidan tanto el cuerpo como la mente de sus profesionales, con el convencimiento de que una persona que se siente bien trabaja mejor y se compromete más con el proyecto.

Un entorno seguro y saludable

El equipo de Holaluz desarrolla su día a día en un entorno confortable y respetuoso, respaldado por la Política de seguridad y salud en el trabajo de la empresa. Esta se basa en los principios fundamentales de seguridad y salud en el trabajo, esenciales para fomentar una cultura de prevención de riesgos laborales en las organizaciones.

Este año se han actualizado las evaluaciones de riesgo, planes de prevención y planes de emergencia conjuntamente con el Servicio de Prevención Ajeno, se ha llevado a cabo un simulacro de emergencias en la sede central en coordinación con los servicios públicos de emergencias y se ha realizado formación teórico-práctica de extinción de incendios por parte del equipo de emergencias de la sede central.

Además, la compañía cuenta con oficinas inclusivas, que apuestan por la accesibilidad universal. De esta forma, están preparadas para que todas las personas puedan acceder, transitar y permanecer en las instalaciones sin dificultad alguna, disponiendo de ascensores y baños adaptados para sillas de ruedas.

Absentismo y accidentabilidad (horas)

	2025			2024		
Absentismo*	**Mujeres**	**Hombres**	**Total**	Mujeres	Hombres	Total
Por contingencias comunes	**18.822**	**9.010**	**27.832**	21.480	22.944	44.424
Índice (%)[18]	**12,43**	**3,71**	**7,06**	6,9	4,8	5,7
Accidentabilidad						
AT con baja (casos)*	**0**	**3**	**3**	0	2	2
AT con baja (horas)*	**0**	**816**	**816**	1.728	2.176	3.904
Índice de frecuencia[19]	**0**	**12,36**	**7,61**	0	4,2	2,5
Índice de gravedad[20]	**0**	**0,42**	**0,26**	0,7	0,6	0,6

En el colectivo masculino se observa una reducción del absentismo respecto al ejercicio anterior. Esta variación responde a una menor incidencia de procesos de incapacidad temporal durante el periodo analizado, mientras que en el colectivo femenino los niveles se han mantenido estables.

* Sin considerar los accidentes por desplazamiento, que en 2025 ha sido 1.
18. Índice de absentismo: (horas de absentismo por contingencias comunes/horas totales trabajadas)*100.
19. Índice de frecuencia: nº de accidentes de trabajo con baja por sexo/horas totales trabajadas por sexo *1.000.000.
20. Índice de gravedad: días de baja por accidentes de trabajo por sexo /horas totales trabajadas por sexo *1.000.

Impacto positivo en la **sociedad**

La responsabilidad de Holaluz no termina en su propia actividad. En coherencia con su propósito de construir un planeta 100% renovable, la compañía trabaja para generar un impacto positivo en el conjunto de la sociedad a través de tres ejes: una relación de confianza sólida y duradera con sus clientes, la colaboración con proveedores que comparten sus valores de sostenibilidad, y la contribución solidaria a los retos sociales del momento.

Este compromiso, que abarca tanto a las generaciones actuales como a las futuras, se expresa también en el papel que Holaluz juega en la promoción de la transición energética y la lucha contra el cambio climático.

Holaluz mide y acredita su impacto a través de los principales marcos de referencia internacionales en sostenibilidad: fue la primera **B Corp** europea, obtuvo la Medalla de Oro de **EcoVadis** en 2023 y se posicionó como #1 en **Sustainalytics**.

Certified B Corporation



Apoyo al bienestar social

En 2025, Holaluz no ha realizado donaciones ni patrocinios económicas, manteniendo una gestión prudente, centrada en la preservación de la liquidez y la estabilidad financiera. Sin embargo, la compañía sigue activa en su compromiso social a través de colaboraciones con proyectos alineados con sus valores y ADN.

Donaciones y patrocinios

	2025	2024
Donaciones a causas sociales (€)	0	11.500
Patrocinios (€)	0	37.337

Contribución a causas sociales y patrocinios

Fast Holaluz: Holaluz da nombre al primer equipo femenino privado de ski que tiene el firme compromiso de ser el más sostenible del sur de Europa.

Wikihousing: Holaluz ha apoyado este proyecto como mecenas principal desde su fundación. Wikihousing es una solución para el acceso a la vivienda de los jóvenes. El proyecto avanza mediante el codiseño, la autoconstrucción y la cogestión de un prototipo real de vivienda asequible y ecológica. Una apuesta por la formación certificada, la innovación en arquitectura sostenible y la difusión de conocimiento. En definitiva, un catálogo de soluciones de código abierto para poder ser reproducidas en otros lugares del mundo.

Movimiento Copersona: Holaluz colabora en este proyecto que impulsa la transformación social a través de una red de colaboración y soporte de la corresponsabilidad social, posible gracias a la integración y armonización de los diferentes ámbitos sociales (administración, comunicación, mundo empresarial, educación, iniciativa social y salud). La colaboración se ha articulado a través de Fidem, Fundació Internacional de la Dona Emprenedora.

Treballem + B: participación en los grupos de trabajo recurrentes y en la co-creación del estándar catalán de la lucha contra el estigma en salud mental.

Open Arms: desde 2019 colaboramos con Open Arms apoyando la labor humanitaria de la organización.

Eventos estratégicos que maximizan el conocimiento compartido

Compartir conocimiento y experiencia es una de las formas en que Holaluz genera valor más allá de su actividad. La participación en eventos estratégicos le permite construir confianza en la comunidad empresarial, inversora y social, y contribuir a marcar la agenda del sector en torno a la transformación energética del planeta.

En 2025, la compañía ha participado y organizado distintos encuentros donde ha aportado su visión sobre el presente y el futuro del sector. Entre ellos destacan:

- **4YFN:** Por décimo año consecutivo, Carlota Pi participó como mentora de startups y moderadora del panel Sustainability at Scale: Lessons from the Frontlines of Green Growth, además de intervenir en el panel Decoding International Scalability organizado por ICEX, consolidando a Holaluz como voz de referencia en la intersección entre impacto y escalabilidad.
- **IESE Founders Day:** Carlota Pi compartió la experiencia de Holaluz con la próxima generación de emprendedores, abordando el modelo de negocio de impacto y la gestión del propósito en entornos complejos.
- **ESADE Entrepreneurship Summit:** Carlota Pi expuso el camino de Holaluz como empresa fundada con propósito, destacando las decisiones clave que han marcado su trayectoria.
- **Moms Who Lead (Norrsken):** Carlota Pi participó en este evento del ecosistema Norrsken dedicado al liderazgo femenino, compartiendo su experiencia al frente de una compañía de impacto.
- **Energy Resilience Fishbowl (Norrsken Impact Week):** Carlota Pi contribuyó al debate sobre resiliencia energética y el papel de la energía distribuida en el contexto de la transición.
- **Forbes Catalonia Economic Summit:** Carlota Pi aportó la perspectiva de Holaluz sobre el papel de las empresas de impacto en la economía y la competitividad del tejido empresarial catalán.
- **Madrid ICEX Forum:** Carlota Pi intervino sobre la internacionalización del sector energético y el potencial del modelo de energía distribuida más allá de España.
- **AxTodas 2025 – Womenalia:** Carlota Pi presentó la ponencia Valentía, decisiones y transformación: 10 lecciones que hicieron crecer exponencialmente mi liderazgo, compartiendo aprendizajes personales al frente de la compañía.
- **CEEI Valencia:** Con la ponencia Construyendo propósito desde el primer día: El Caso Holaluz, Carlota Pi expuso cómo integrar el propósito en el ADN de una empresa desde su fundación.

- **Net Zero Europe 2025:** Carlota Pi participó como panelista en este referente europeo de la descarbonización, exponiendo el modelo de energía distribuida de Holaluz como palanca clave para alcanzar los objetivos de cero emisiones netas.
- **AI Summit Barcelona:** Narcís Matabosch, Chief Product Officer de Holaluz, participó como ponente, compartiendo cómo la inteligencia artificial está transformando las operaciones y el producto de la compañía.
- **Solar and storage Plaza:** Alba Fernández, Regulatory Affairs Manager, participó como ponente en una mesa redonda sobre el mercado de autoconsumo español.



El cliente en el centro

La obsesión por el cliente de Holaluz pasa por ponerle en el centro de todas sus decisiones, construyendo así una relación de **confianza mutua**. De esta forma, el objetivo de la compañía es **transformar la experiencia** de los usuarios, a la vez que les ofrece el **máximo ahorro** gracias a la innovación en la tecnología que desarrolla, así como en sus productos y servicios:

- Foco en el cliente desde el primer contacto y durante todo su viaje con la empresa.
- Utilización de la inteligencia artificial (IA) para acelerar las soluciones para clientes.
- Tarija Justa, nuestra propuesta con precio fijo y sin sorpresas, optimizamos los excedentes ofreciendo el máximo ahorro.

La **satisfacción del cliente** solar de Holaluz se sitúa en un 8,3 sobre 10 y Holaluz obtiene una puntuación de 4,1 estrellas en Trustpilot.

Trustpilot

El cliente, en el centro de todas las decisiones

En Holaluz, el enfoque en los clientes guía todas las decisiones y acciones, constituyendo el eje central de su actividad. Este enfoque se refuerza con una sólida política de calidad, que garantiza la excelencia en los productos y servicios mediante la mejora continua, el cumplimiento normativo y las buenas prácticas. A través de la formación continua del equipo y la medición constante de objetivos cuantificables, se asegura de satisfacer y superar las expectativas de los clientes. Además, se fomenta una cultura de transparencia y ética, garantizando la confidencialidad de las operaciones y la detección de oportunidades de mejora para ofrecer siempre la mejor experiencia posible.

La organización cuenta con el **Sello Confianza Online**, el distintivo de calidad en España que reconoce a aquellas empresas que brindan la máxima transparencia, seguridad y confianza a sus clientes al navegar y comprar en sus sitios web.

La compañía también es miembro de la **AEERC (Asociación Española de Expertos en la Relación con el Cliente)**, una entidad sin ánimo de lucro que tiene como misión proporcionar a sus miembros las herramientas necesarias para mejorar su profesión: la atención al cliente.

Con el objetivo de proporcionar las soluciones óptimas para los clientes, se desarrollan **proyectos de investigación de mercado** que, mediante técnicas cualitativas (entrevistas en profundidad) y cuantitativas (encuestas), permiten entender las circunstancias de los clientes, y mejorar y adaptar los productos y servicios a su realidad, así como los procesos e interacciones destinadas a garantizar una excelente experiencia de cliente.

Asimismo, Holaluz cuenta con una **Política de impagos**, basada en la humanidad y el respeto. Nunca se corta el suministro los viernes. Además, se gestionan todas las reconexiones en 48 horas (la mayoría en 24 horas), y se ofrece una amplia gama de modalidades de pago para ayudar a los clientes a superar los momentos difíciles.

El equipo de Customer Care

El equipo de Customer Care gestiona cada interacción desde el primer contacto, asegurando una experiencia fluida y eficiente gracias a **Lumo**, la herramienta de desarrollo interno de gestión multicanal, logrando un **76% de resolución de incidencias en el primer contacto (FCR)**. En paralelo, la compañía está trabajando en la automatización de la atención al cliente mediante herramientas de **inteligencia artificial**, con el objetivo de mejorar la priorización y resolución de los problemas de los clientes de forma más ágil.

Este enfoque refuerza la confianza de los clientes desde el primer momento y garantiza un servicio excepcional en cada interacción.

Compromiso con la seguridad de la información

La seguridad de los datos de los clientes es una prioridad para Holaluz. La compañía cuenta con un **Plan de Seguridad** que establece los pasos para mejorar la gestión de la información, alineado con la norma **ISO 27001**, garantizando la protección, confidencialidad e integridad de los datos y los sistemas que los tratan.

Holaluz mantiene una mejora continua de sus procesos de **backup y disaster recovery**, reforzando la resiliencia de su infraestructura ante posibles eventualidades. La compañía opera con un **SOC** (Security Operations Centre) que gestiona la ciberseguridad de forma integral, detectando y respondiendo a amenazas en tiempo real, las 24 horas del día, los 7 días de la semana.

De forma periódica se realizan auditorías y tests de intrusión sobre los sistemas TI, y se dispone de mecanismos de verificación en la atención al cliente para garantizar que la información solo llega a quien corresponde. La formación continua de los equipos completa este enfoque integral de seguridad.

ENAC
CERTIFICACIÓN
ISO 17021
Nº08 / C-SG057

En 2024 Holaluz ha obtenido la certificación ISO 27001 de su Sistema de Gestión de la Seguridad de la Información (SGSI) un hito importante que refuerza la tranquilidad de sus clientes y proveedores.

Proveedores

Los proveedores y socios comerciales son piezas clave del modelo de Holaluz. La compañía apuesta por relaciones sólidas y duraderas, basadas en valores compartidos, y prioriza la compra local y de proximidad siempre que es posible, como parte de su compromiso con una gestión sostenible y responsable

La transición energética y la descarbonización de la economía no son posibles sin una cadena de valor alineada con los mismos principios. Por ello, Holaluz trabaja únicamente con proveedores responsables, transparentes y comprometidos con la sostenibilidad.



Cadena de suministro diversificada

La compañía dispone de una red de proveedores y colaboradores diversificada. De esta forma, se mitigan los riesgos, a la vez que se asegura el abastecimiento y servicio a los clientes en todo momento.

En esta misma línea, Holaluz se asocia sólo con organizaciones que comparten su visión, valores y compromiso con la sostenibilidad. Esta es la única manera para construir el futuro y liderar la transición del sector energético actual. Así, colabora con:

- **Empresas de distribución y transporte de energía verde** establecidas por el gobierno según la zona geográfica.
- **Productores independientes de energía 100% verde** en España y Portugal en el mercado eléctrico (OMIE).
- **Productores de energía 100% verde descentralizados**, los propietarios de las instalaciones solares cuya gestión de los excedentes es ejecutada por Holaluz.
- **Red de empresas instaladoras** para el desarrollo de las instalaciones solares en localizaciones específicas que combina con las realizadas por personal propio.
- **Proveedores de materiales** que ofrezcan la mejor relación calidad-precio de acuerdo con las necesidades de los clientes y los criterios de sostenibilidad de Holaluz.
- **Proveedores de servicios profesionales** como, entre otros, los servicios de call center, para gestionar las diferentes comunicaciones con los clientes actuales o potenciales.
- **Proveedores de tecnología** que, a través de una plataforma robusta, madura y en continua innovación, permite a Holaluz adoptar nuevas fórmulas de forma rápida para aportar valor al cliente.

Cadena de suministro sostenible

Con el fin de procurar una buena relación a largo plazo con sus socios, Holaluz dispone de una Política de contratación y de relación y negociación con terceros que sirve, además, para garantizar el compromiso de los socios con el **cumplimiento legal y los estándares éticos y anticorrupción**.

Por otro lado, en 2023 se ha aprobado la Política de compras sostenibles que establece un conjunto de principios y compromisos que garantizan la alineación de la visión de la compañía y sus compromisos ESG con sus actividades de compra, en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas.

Cabe destacar que la organización se rige por los principios de transparencia y cumplimiento de la ley en todas sus contrataciones y negociaciones comerciales. Asimismo, no tolera el uso de prácticas corruptas y exige a sus aliados comerciales adherirse a su Código ético y a la Política de compras sostenibles.

El **98% del gasto** en proveedores está destinado a **proveedores locales**[21]

21. Se entiende como proveedor local aquel que tiene su sede fiscal en España..
22. Todos los proveedores de este ámbito son empresas líderes en el sector, con un amplio track record y situadas en los mayores índices de bancabilidad reconocidos en estándares internacionales como Bloomberg NREF.

Procesos de homologación y evaluación

La compañía ha **desarrollado procesos de homologación y evaluación ad hoc** según la tipología de cada proveedor. Por ejemplo, en el caso de las empresas instaladoras externas, se llevan a cabo tanto visitas de seguridad a las instalaciones como reuniones de coordinación para revisar las incidencias detectadas en obra, la documentación de la empresa del equipo instalador y los criterios de seguridad que aplican. Además, en el acuerdo con dichas empresas se detallan los estándares de calidad y seguridad que deben cumplirse, así como los tipos de materiales a instalar.

Respecto a los proveedores de los principales componentes de las instalaciones solares[22] (paneles solares, inversores, baterías, cargadores de vehículo eléctrico y estructuras), la compañía realiza **una evaluación del desempeño ambiental, social y de buen gobierno (ESG)** a través de un cuestionario donde el proveedor debe aportar evidencias y documentación acreditativa de su desempeño. Una vez finalizado, se efectúa una reunión de seguimiento por parte de los equipos de sostenibilidad de ambas organizaciones. Todos estos proveedores deben implementar buenas prácticas de sostenibilidad y contar con certificaciones al respecto como la ISO14001, ISO50001, SA8000, EcoVadis, etc. Como muestra de su liderazgo en sostenibilidad y aunque Holaluz trabaja con proveedores líderes en su sector, a menudo de un tamaño muchas veces muy superior al de la propia compañía, además de lo anterior, **la compañía realiza visitas in situ a las fábricas de origen** de dichos componentes. El equipo de Holaluz ha visitado las fábricas de producción de los paneles solares, inversores, baterías, material eléctrico y cable, cubriendo así el perímetro más significativo de los principales fabricantes de equipos de sus instalaciones solares. En 2025 no se han incorporado nuevos proveedores.

Como muestra de su compromiso con la sostenibilidad en toda la cadena de valor, Holaluz mantiene una comunicación directa con los equipos de sostenibilidad de los principales fabricantes de sus instalaciones solares y realiza **visitas in situ** a las fábricas de **origen de los componentes**.



Gobernanza al servicio del propósito

Promovemos una **gestión ética** basada en políticas y procedimientos robustos

Buen gobierno

	2025	2024
Miembros independientes en el Consejo de Administración (%)	**29**	40
Asistencia al Consejo de Administración (%)	**100**	100
Comunicaciones recibidas canal de alertas (nº)	**19**	41
Inversión en digitalización I+D (M€)	**2,5**	11,7
Pertenencia a asociaciones y otras entidades (nº)	**5**	6



"La sostenibilidad es parte de nuestro ADN. El ESG está presente en todas las decisiones clave para Holaluz, es innegociable".

Maria Ros,
Chief Sales Officer

Gobierno corporativo

A lo largo de más de una década, Holaluz ha evolucionado de empresa de tecnología verde a compañía de transición energética totalmente integrada, revolucionando la forma en que se produce, consume y gestiona la energía en el país del sol. Esta transformación se sustenta en un sistema de gobernanza sólido, orientado a promover una gestión ética y sostenible, y a identificar, controlar y supervisar los riesgos y oportunidades en el ámbito ESG.

Actuar con responsabilidad y generar confianza forma parte de la estrategia de la compañía, metas que se logran a partir de un **buen gobierno** que fomenta la **transparencia y la medición de impacto**.

A 31 de diciembre de 2025, los principales órganos de gobierno de la compañía son:



Junta General de Accionistas

Reunión en la que los accionistas discuten y deciden sobre temas cruciales para la compañía, como la elección de la junta directiva, la aprobación de estados financieros y otras cuestiones estratégicas y de gobierno corporativo.

Consejo de Administración

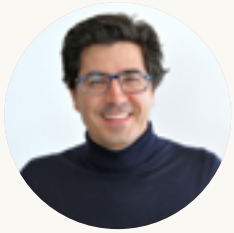
De acuerdo con el artículo 31 de los Estatutos Sociales, Holaluz está administrada y representada por un Consejo de Administración[23] integrado por el número de miembros que fija la Junta General de Accionistas, con un mínimo de cinco y un máximo de doce miembros. Para ser nombrada consejera o consejero no se requiere la condición de accionista.

Dada la relevancia de la **ESG** en la compañía, **el Consejo de Administración es el máximo responsable en este ámbito**. Así, entre sus funciones también se encuentra revisar el progreso de los aspectos ambientales, sociales y de gobernanza en sus reuniones.

Cabe destacar que Holaluz está dirigida por profesionales experimentados con una amplia experiencia en el sector.



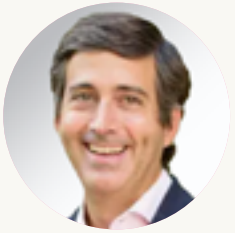
Carlota Pi
Presidenta Ejecutiva



Ferran Nogué
Consejero Ejecutivo



Oriol Vila
Consejero Dominical



Edi Soler
Consejero Independiente



Elena Gómez del Pozuelo
Consejera Independiente



Lotfi Bellahcene
Consejero Dominical

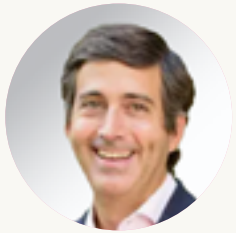


Enrique Palau
Consejero Dominical

23. Consejo de Administración a 31/12/24. Los años en función de los miembros del Consejo de Administración son los siguientes: Carlota Pi, Ferran Nogué y Oriol Vila 14 años; Elena Gómez del Pozuelo un año y Edi Soler se ha incorporado en 2024 y Lotfi Bellahcene y Enrique Palau que se incorporaron en 2025.

Comisión de Auditoría

El papel de la Comisión de Auditoría es asesorar y prestar ayuda especializada tanto a la Junta General de Accionistas como al Consejo de Administración en todo aquello relacionado con la auditoría externa, los sistemas de gestión de riesgos y el control interno y la elaboración de información. Sus funciones se detallan en el artículo 13 del Reglamento del Consejo de Administración de Holaluz-Clidom, S.A.



Edi Soler
Presidente



Elena Gómez del Pozuelo
Miembro



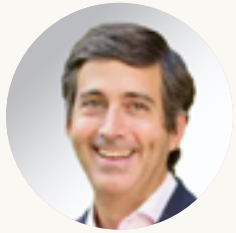
Oriol Vila
Miembro

Comisión de Nombramientos y Retribuciones

Esta Comisión se encarga de la mejora del gobierno corporativo para que los nombramientos, la política de retribuciones y la estructura del Consejo de Administración estén alineados con los intereses de la empresa a largo plazo. Sus funciones se detallan en el artículo 14 del Reglamento del Consejo de Administración de Holaluz-Clidom, S.A.



Elena Gómez del Pozuelo
Presidenta



Edi Soler
Miembro



Oriol Vila
Miembro

Comité de Dirección

El Comité de Dirección es el órgano de gobierno dentro de la compañía, responsable de la toma de decisiones estratégicas y la dirección general de esta. El Comité de Dirección se reúne semanalmente para discutir y tomar decisiones sobre temas estratégicos, financieros y operativos importantes para la compañía.



Carlota Pi
CEO and President of the Board



María Ros
Chief Commercial Officer



Narcís Matabosch
Chief Product Officer



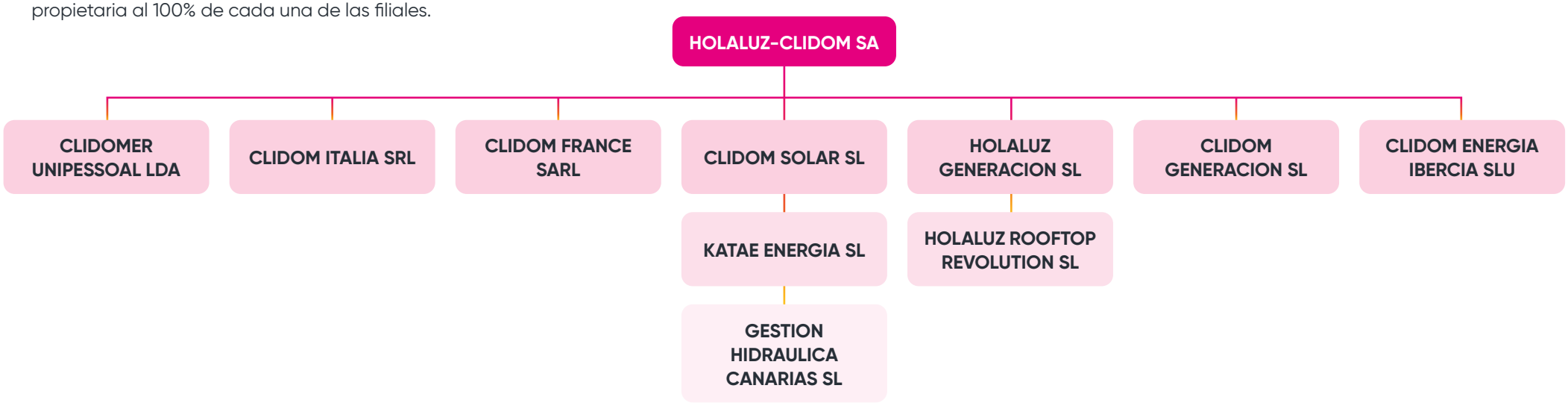
Foix Valdé
Chief Financial Officer



David Cascant
Chief People & Efficiencies Officer

Estructura societaria

Holaluz-Clidom S.A. es la sociedad matriz del grupo y propietaria al 100% de cada una de las filiales.



Gobernanza ESG

El **Impact Team** es el equipo transversal encargado de supervisar los principales proyectos de sostenibilidad y garantizar que la estrategia de la compañía esté alineada con su propósito. Liderado por Carlota Pi, Presidenta Ejecutiva y cofundadora de Holaluz, e integrado por los responsables de todas las áreas de la organización, se reúne de forma bimestral y tiene un papel central en la implementación de los compromisos y objetivos recogidos en la Política ESG y desarrollados en la Estrategia ESG.

Con varios años de rodaje, el Impact Team se ha consolidado como el motor interno de la sostenibilidad en Holaluz, con altos niveles de participación e implicación entre sus integrantes.

La integración ESG se refleja también en el sistema de remuneración variable, que incorpora un componente ligado a la consecución de objetivos ESG, junto a los de desarrollo de negocio. Un enfoque que refuerza el compromiso con la sostenibilidad en la toma de decisiones a todos los niveles de la organización.



Gestión de riesgos orientada al propósito

Un negocio sostenible requiere identificar y gestionar los riesgos asociados a su actividad, tanto internos como externos. Holaluz no se limita a analizarlos: los gestiona de forma eficiente y estratégica, convirtiéndolos en palanca para reforzar su propósito.



La gestión de riesgos de Holaluz se basa en la **identificación, anticipación y mitigación**, así como en el compromiso con el propósito de la compañía.

Sistema de control y gestión

Holaluz cuenta con un Sistema de control y gestión que le permite conocer los riesgos a los que se expone y elaborar planes de acción para aprovechar las oportunidades derivadas de su apuesta por la sostenibilidad. Este sistema se articula a través de un Plan de control de riesgos que se actualiza anualmente e incluye un mapa de riesgos y un programa de cumplimiento desde el que se diseñan los planes de mitigación e implementación de recomendaciones. Los resultados de cada revisión se consensúan y se presentan ante el Comité de Auditoría.



Entre los principales factores de riesgo a los que se expone la compañía destacan:

Factores de riesgo	Ámbito del riesgo
Mercado	• Precio de la electricidad y de liquidez de los mercados. • Error en la estimación de la demanda futura ("coste de desvío"). • Competencia y concentración de mercado. • Cambio de las condiciones macreoeconómicas (España y Europa): correlación entre la demanda de electricidad agregada nacional vs PIB; evolución de los tipos interés. • Crisis geopolíticas afectando a cadenas de suministro (*stock* para instalaciones fotovoltaicas: paneles, baterías, *EV chargers*, etc.).
Operación	• Incumplimiento del plan de negocio y de las estimaciones financieras. • Exposición a productos derivados. • Tecnológico: ciberseguridad e interrupción de las operaciones. • Dependencia de las redes de transporte y distribución de energía eléctrica. • Poder de negociación de algunos proveedores. • Reputacional.

Factores de riesgo	Ámbito del riesgo
Regulación	• Holaluz opera en un sector liberalizado, pero sujeto a regulación (cambios en los impuestos del IVA y de la electricidad, cambios en peajes distribución, tope del gas, etc.). • El autoconsumo está expuesto a incertidumbres legales (fiscalidad sobre los excedentes). • Acceso a subvenciones y ayudas NextGen para instalaciones fotovoltaicas e Innovación Tecnológica.
Financiero	• Liquidez: necesidad de efectivo, avales o seguros de caución para desarrollar la actividad ordinaria de comercialización de electricidad, así como para desarrollar su estrategia de coberturas (a través de derivados, OTC y PPA). • Necesidad de financiación externa. • Incumplimiento con los acreedores y limitaciones derivadas de la financiación. • La Sociedad no puede garantizar que vaya a poder obtener capital o financiación adicional. • La Sociedad no puede garantizar la obtención de subvenciones propias del sector. • Crédito de las contrapartes de la Sociedad. • Rotación de clientes. • Reclamaciones judiciales y extrajudiciales. • Conflictos de interés con partes vinculadas.

Una cultura de **integridad**

En Holaluz, actuar con integridad no es opcional: todas las personas que colaboran con la compañía deben desarrollar su actividad conforme a la legislación vigente y a los valores y principios éticos recogidos en su normativa interna. El Consejo de Administración está directamente implicado en la implantación de las políticas de buen gobierno, y supervisa su cumplimiento a través de la figura del **Compliance Officer**.

El Compliance Officer vela por que cualquier conducta que pueda infringir el Código ético o las políticas internas sea detectada, prevenida, tratada y corregida, protegiendo así a la organización de posibles responsabilidades legales o reputacionales.

Políticas y procedimientos

La organización cuenta con una serie de políticas y procedimientos, revisados anualmente, que regulan sus actuaciones en los diferentes ámbitos, persiguiendo la excelencia operativa:

Sostenibilidad

- Política ESG
- Política ambiental y climática

Integridad y buen gobierno

- Código ético
- Política canal de alertas
- Política de calidad
- Política de contratación y de relación y negociación con terceros
- Política de compras sostenibles
- Política anticorrupción
- Política de prevención de la comisión de delitos
- Manual de lucha contra el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo
- Política de gestión de conflictos de interés
- Política de relación con los reguladores y organismos públicos
- Política de gestión tributaria y comunicación con las autoridades fiscales
- Política de selección y nombramiento de auditores de cuentas
- Política de comunicación y contactos con accionistas, inversores institucionales y asesores de voto

Compromiso social

- Política de las personas trabajadoras
- Política de derechos humanos
- Política de seguridad y salud en el trabajo
- Política de diversidad
- Protocolo de actuación contra el acoso en el trabajo
- Protocolo para la prevención y actuación frente al acoso sexual
- Protocolo para la prevención y actuación frente al acoso LGTBIQ+
- Política de acción social
- Política de impagos

Otras políticas

- Política de privacidad
- Política seguridad informática y uso de dispositivos
- Política de uso de creaciones y signos distintivos de terceros
- Política de documentación

Documentación corporativa legal

- Estatutos sociales
- Documento informativo de incorporación al mercado alternativo bursátil
- Suplemento al DIIM
- Reglamento de la Junta General de Accionistas
- Reglamento del Consejo de Administración
- Reglamento interno de conducta

Control interno

El buen gobierno de Holaluz se sustenta en dos pilares fundamentales: el **Programa de cumplimiento normativo** y el **Código ético**.

El Programa de Cumplimiento Normativo establece las directrices para el cumplimiento de las obligaciones legales y la reducción de riesgos, incluyendo un análisis de los posibles riesgos penales vinculados a la actividad de la compañía.

El Código Ético recoge los valores y pautas de comportamiento que guían a la organización en la consecución de sus objetivos. Su incumplimiento constituye una falta grave que puede derivar en sanciones disciplinarias. Este código es de aplicación a toda la comunidad Holaluz, socios, administradores, directivos, plantilla y personal dependiente, y se extiende también a proveedores, colaboradores, empresas subcontratadas y socios de negocio, siendo condición necesaria para mantener cualquier relación comercial con Holaluz o empresas del grupo.

1. **Tolerancia cero con la corrupción**: Negocio lícito y bien gestionado.
2. **Cumplimiento normativo**: El rechazo a prácticas ilegales o no éticas y no mantener vínculos laborales con terceros que hayan cometido infracciones normativas o prácticas no éticas.
3. **Integridad**: No se permiten conductas fraudulentas ni desleales.
4. **Diligencia**: Se espera profesionalismo de todos los miembros en el desempeño de su trabajo.
5. **Lealtad y confidencialidad**: Guardar la más estricta confidencialidad sobre los hechos e información reservada a la que acceden.



Canal de Alertas

Todas las personas físicas o jurídicas que tienen relación con la compañía tienen acceso a su Canal de alertas a través de un formulario, por correo electrónico o por correo postal (a la atención del Compliance Officer, con dirección: Passeig Joan de Borbó, 99-101, 4a planta, 08039, Barcelona). La Política del canal de alertas es la encargada de regular el uso de este Canal.

En 2025, Holaluz ha recibido 19 comunicaciones a través del canal de Alertas, ninguna de las cuales se han considerado como denuncias. En 2024, se recibieron 41 comunicaciones, de las cuales 4 se consideraron como denuncias. Ninguna de estas denuncias ha estado relacionada con vulneraciones de derechos humanos.

Cualquier denuncia recibida es registrada y analizada por el Compliance Officer con la máxima confidencialidad, garantizando la protección de los derechos de todas las partes implicadas. Quien denuncie de buena fe no sufrirá represalias.

Si se detectan indicios objetivos de infracción, el Compliance Officer abre una investigación y elabora un informe con una propuesta de resolución, que eleva al Consejo de Administración para la toma de decisiones y, en su caso, la adopción de medidas disciplinarias, siempre en coordinación con el equipo de People. Tanto el denunciante como el denunciado reciben el resultado de forma acreditada. El proceso tiene un plazo máximo de tres meses, salvo excepciones justificadas.

Todos los trabajadores y terceros relevantes reciben la Política del Canal de Alertas y formación obligatoria sobre el proceso, tanto en el momento de su incorporación como a lo largo de la relación laboral.

Prevención de delitos

Holaluz cuenta con un Modelo de prevención de delitos[24] adaptado a su actividad y dimensión, su gestión la lleva a cabo el Compliance Officer.

La compañía nunca ha participado en prácticas anticompetitivas. De hecho, ha propuesto varios cambios regulatorios para fomentar la competencia y empoderar a los consumidores. Para gestionar estos aspectos, Holaluz cuenta con:

- Política anticorrupción
- Política de gestión de conflictos de interés
- Política de relación con los reguladores y organismos públicos
- Política de selección y nombramiento de auditores de cuentas

El Canal de Alertas asegura la **detección, prevención, tratamiento y corrección** de aquellas conductas que puedan infringir los principios éticos o las leyes vigentes.

Respecto a la tributación, la organización dispone de una Política de gestión tributaria y comunicación con las autoridades fiscales que establece como principios la integridad, prudencia y transparencia, como guía del sistema de gestión, control y cumplimiento de la legislación vigente.

El Modelo de prevención de delitos refuerza el compromiso con el **cumplimiento normativo**.

241. Elaborado en base a un estudio realizado sobre los riesgos de tipo penal a los que está sujeta la compañía.

Derechos **humanos**

El desarrollo sostenible solo es posible desde el respeto pleno a los derechos humanos. Holaluz asume este compromiso a lo largo de toda su cadena de valor, alineando sus operaciones y procedimientos con su **Política de derechos humanos**, aprobada en 2023 conforme a los principales marcos internacionales de referencia:

- Los Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos de las Naciones Unidas.
- Los Diez Principios del Pacto Mundial.
- La Guía OCDE de debida diligencia para una conducta empresarial responsable
- Convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (incluido el convenio 169 sobre pueblos indígenas y tribales).
- Declaración tripartita de principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política social de la Organización Internacional del Trabajo.
- Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas.

Esta política aborda, entre otros aspectos, la eliminación del trabajo forzoso, la abolición efectiva del trabajo infantil y el cumplimiento de los convenios fundamentales de la OIT (Organización Internacional del Trabajo).

Asimismo, en el Código ético se hace referencia directa a los derechos humanos en la definición de las conductas esperadas, como la libertad de asociación, la no discriminación, la integridad y la debida diligencia. Otras políticas y procedimientos mencionados anteriormente, como por ejemplo la Política ESG y la Política de compras sostenibles, también refuerzan este compromiso, que es transversal en la compañía y se articula a lo largo de toda la cadena de valor.

La compañía no ha recibido denuncias por casos de vulneración de los derechos humanos durante el periodo reportado, igual que en los últimos ejercicios.



Alianzas estratégicas

Holaluz es un actor activo e influyente en el sector energético, con presencia en asociaciones y foros que promueven las renovables y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Esta posición le permite trasladar su visión de un modelo energético distribuido, abierto y democrático, e incidir en la elaboración de políticas sectoriales innovadoras.

Más allá de los debates sectoriales, Holaluz comparte sus propuestas de mejora del modelo eléctrico con organismos como el Ministerio para la Transición Ecológica y el IDAE, y participa activamente en las Mesas de Diálogo por el Autoconsumo de la CNMC, cuyo trabajo contribuirá a definir el futuro marco normativo de la energía distribuida.

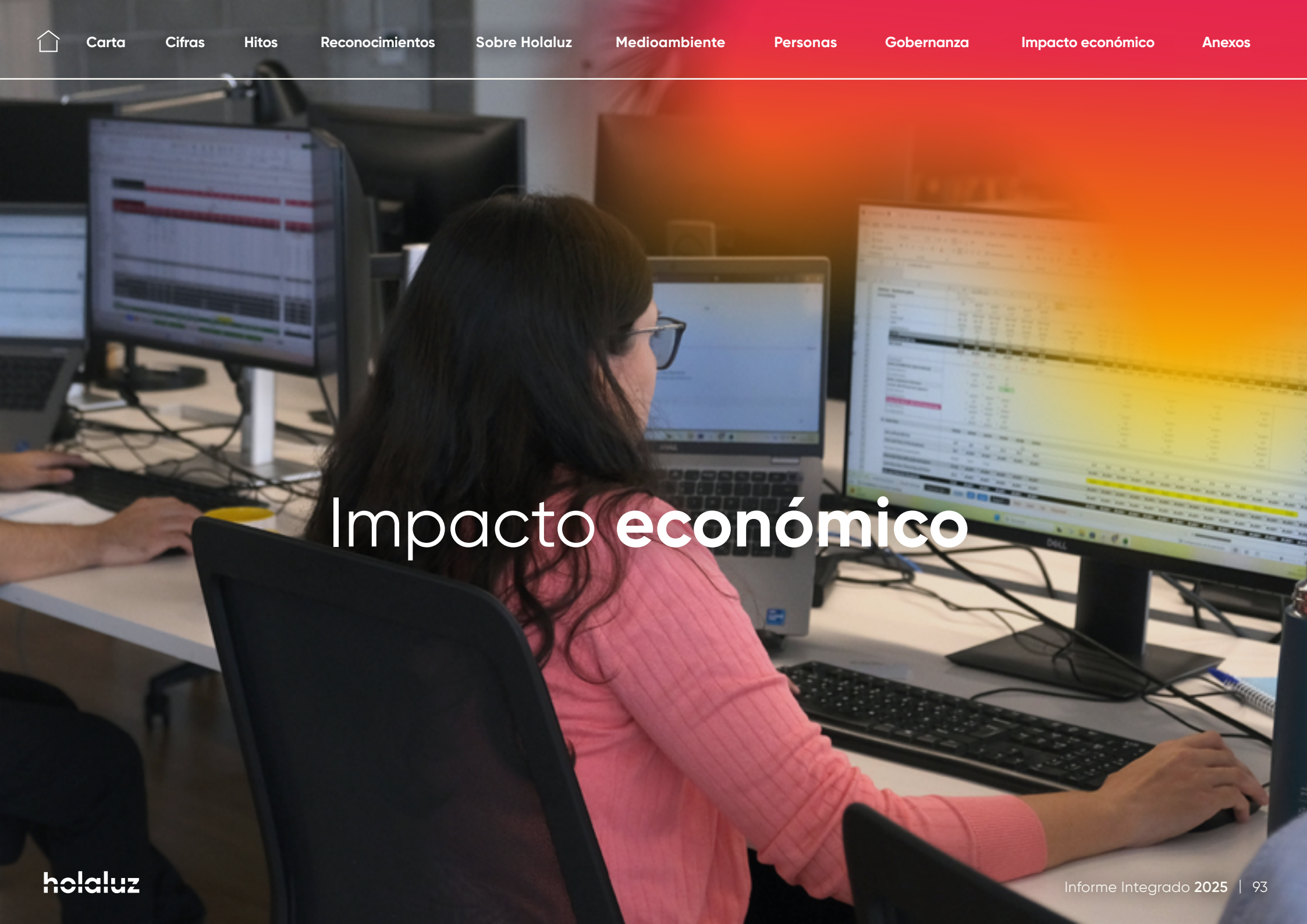
Estas alianzas consolidan a Holaluz como defensora de un modelo energético verde y democrático, generando valor compartido y fortaleciendo las relaciones con sus grupos de interés. A continuación se detallan las principales organizaciones en las que participa:

Organización	Descripción	Tipo de participación
Industria fotovoltaica		
UNEF Unión Española Fotovoltaica	Principal asociación del sector solar fotovoltaico en España con más de 750 empresas asociadas.	Miembro de la junta directiva.
AEPIBAL	Asociación nacional que cubre toda la cadena de valor del sector. Su objetivo es representar los intereses de las empresas del sector ante las administraciones públicas nacionales y europeas.	Miembro de la junta directiva y coordinación del grupo de trabajo de autoconsumo y almacenamiento.
alianza por el AUTOCONSUMO	Plataforma formada por más de 60 organizaciones que impulsan el autoconsumo de energía renovable.	Participación como miembro.
ESIA European Solar PV Industry Alliance	Creada por la Comisión Europea y dirigida por el EIT InnoEnergy, la Alianza Europea de la Industria Solar Fotovoltaica facilita la expansión impulsada por la innovación de una cadena de valor solar industrial resistente en la UE, en particular en el sector de la fabricación fotovoltaica.	Participación como miembro.

Organización	Descripción	Tipo de participación
Tecnología		
ESTECH	Plataforma de empresas de alto crecimiento con base tecnológica en España dirigida a promover el desarrollo de un tejido productivo de base tecnológica y digital que alcance un 40% del PIB del país en 2030.	Participación como miembro.

Holaluz es una organización de impacto que busca **inspirar a la comunidad empresarial** sobre el papel del sector para afrontar juntos los **retos globales**.





Impacto **económico**

Nuestro modelo de negocio genera valor **económico, social y ambiental**

Resultados económicos

	2025	2024
Margen bruto (M€)	**28,7**	40,9
EBITDA normalizado (M€)	**2,6**	3,5
Facturación – ventas (M€)	**159**	271



"A través de una **estrategia de impacto** y una **gestión financiera rigurosa**, demostramos que la transición energética es el motor clave para generar valor compartido y resultados sólidos a largo plazo.".

Foix Valdé,
Chief Financial Officer

Resultados financieros

Evolución de los negocios y situación del grupo Holaluz

Sobre Holaluz

Holaluz es una de las principales compañías europeas de **tecnología de transición energética**, que está disruptando la manera de producir, consumir y gestionar la energía en el **país del sol**.

En Holaluz proponemos un cambio estructural: transformar el actual modelo de generación de energía, centralizado y no renovable, hacia una **red descentralizada de energía limpia, descarbonizada, democratizada, asequible y de kilómetro cero**, reduciendo así drásticamente los costes de Transmisión y Distribución del Sistema.

Este es un camino que ya estamos liderando gracias a **La Revolución de los Tejados**, que nos permite materializar el potencial de electrificación de la demanda energética mediante el desarrollo a escala de la **Energía Solar y Almacenamiento distribuidos**. Nuestra Revolución puede llegar a los **diez millones de tejados residenciales** que existen en España y que están disponibles para ser transformados fácilmente en pequeños productores de electricidad verde y barata para todos. El potencial del modelo de energía distribuida y la electrificación de la demanda está respaldado por la gran cantidad de energía solar, las redes existentes y los patrones de consumo. Gracias a este modelo, estimamos que las familias españolas podrían ahorrar más de **75.000 millones de euros al año**.

Detrás de todo esto está nuestro equipo, un grupo de personas comprometidas que comparte la visión de crear un **planeta 100% renovable** y que es pieza clave en la construcción de la **mayor comunidad verde de Europa**.

En Holaluz trabajamos incansablemente a favor de la **igualdad de género**, fomentando la presencia de mujeres en roles directivos, tecnológicos y en el propio sector energético. Cada día reforzamos además nuestro compromiso con el **Pacto Mundial de las Naciones Unidas**, alineando nuestra actividad con los Diez Principios y maximizando nuestra contribución a los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)**.

Evolución ejercicio 2025

En el ejercicio 2025 Holaluz ha estabilizado su situación financiera con la firma del Plan de Reestructuración de la Deuda Financiera y la ampliación de capital de 22 M€.
Tras superar con éxito los retos de principios de 2025, Holaluz ha consolidado la solidez de sus negocios de Energy Management y Solar & Almacenamiento. La compañía ha demostrado su capacidad para afrontar cualquier escenario, reafirmando su visión de futuro y su compromiso con el crecimiento a largo plazo, la sostenibilidad y la innovación tecnológica.

Fortalecimiento financiero y visibilidad

En el 2025 Holaluz completó su reestructuración financiera: **ampliación de capital de 22 M€** y **Plan de Reestructuración** en vigor desde el **29 de julio**, que **cubre el 100% de la deuda sin quitas** y extiende vencimientos hasta 2028, con **~70%**

respaldado por ICO. El resultado es una **estructura de capital más robusta**, mayor previsibilidad de caja y un marco idóneo para ejecutar el plan de negocio con foco en **crecimiento rentable y escalable**.

Ejecución operativa y tracción tecnológica

La disciplina operativa y la **adopción intensiva de IA y automatización** han materializado **ahorros del 30%** en **costes operativos y de personal**, manteniendo la satisfacción del cliente en **4,1/5** y una base sólida de **>221.650 contratos**. En **Solar & Almacenaje**, la **penetración de baterías alcanzó el 95% en diciembre de 2025** (vs. 45% un año antes), consolidando **unit economics sólidos**. Con la normalización operativa tras la entrada en vigor del Plan, la compañía **recupera márgenes en Energy Management** y alcanza el **break-even operativo en H2 2025**.

Viento de cola regulatorio y palancas de crecimiento

Holaluz ha construido capacidades tecnológicas y operativas únicas que ahora convergen con la evolución del marco regulatorio. Con una plataforma propietaria de gestión de la energía enfocada a la creación de la mayor comunidad de energía verde, la compañía ha acumulado experiencia operacional que constituye una ventaja estructural en un mercado en transformación. El nuevo marco de autoconsumo (extensión a **5 km, compartición de excedentes, gestor de autoconsumo y regulación del almacenamiento distribuido**) convierte las capacidades tecnológicas de Holaluz en activos más valiosos, al expandir su mercado aplicable. Además, la **Línea ICO Verde (22.000 M€)**, la caída de tipos y la bajada de precios en **paneles fotovoltaicos y baterías** refuerzan el **moat tecnológico y comercial** de Holaluz. Con plataforma tecnológica propia, datos en tiempo real y productos como **La Tarifa Justa**, la compañía está **bien posicionada para acelerar el crecimiento**, ampliar márgenes y **crear valor sostenible** en la transición hacia una energía verde, inteligente y distribuida.

Resiliencia y fortalecimiento operativo y financiero

Holaluz ha demostrado una **resiliencia** excepcional en un entorno sectorial extremadamente adverso[25]. La Compañía ha **fortalecido y consolidado** sus negocios de **Energy Management** y **Solar & Almacenaje**, posicionándose de manera óptima para **aprovechar las oportunidades de un mercado con gran potencial, asegurando un crecimiento sólido en el futuro**.

- En este contexto, la compañía cerró el 2024 con un **acuerdo de ampliación de capital por un importe total de 22 M€, estructurado en 2 fases**. La primera fase, por 6,5 M€, se ejecutó parcialmente durante el 2024, con 4,8 M€ desembolsados al cierre del ejercicio y el importe restante desembolsado durante el primer trimestre de 2025. La segunda fase, por **15,5 M€, se estructuró mediante un préstamo convertible**, aprobado previamente por la Junta General de Accionistas del 23 de abril de 2025. La **conversión se ejecutó en julio de 2025**, tras la homologación judicial del **Plan de Reestructuración de la deuda financiera y el vencimiento del plazo de impugnación sin objeciones**. Como resultado de esta operación, **Icosium Investment se convirtió en el accionista mayoritario de la compañía**, con más de un 30% del capital social.
- En paralelo, **la compañía consiguió la aprobación del Plan de Reestructuración de la Deuda Financiera** (el "Plan") respaldado **por amplias mayorías** de las entidades financieras afectadas, y posteriormente se adhirió también el tenedor del pagaré. El Plan reestructura **el pago de la deuda financiera hasta finales de 2028**, cubriendo el **100% sin quitas ni descuentos**, y en condiciones que permiten ejecutar el Plan de Negocio previsto. Destaca que alrededor del **70% del total de la deuda cuenta con el respaldo del Instituto de Crédito Oficial (ICO)**, reflejo de la **confianza institucional y la solidez del proyecto empresarial de Holaluz**.
- El Plan fue aprobado el 10 de marzo de 2025, pero su entrada en vigor inicialmente prevista para el 30

25. El sector europeo de autoconsumo solar residencial atravesó una crisis sin precedentes durante el primer semestre de 2025, con más de 30 empresas instaladoras en toda Europa declaradas en concurso de acreedores o liquidación. En España, solo en el primer trimestre de 2025, el ritmo de instalación de autoconsumo cayó un 14% con respecto al año anterior en el segmento residencial.
Fuentes: La información sobre la crisis proviene de fuentes del sector europeo (Verbraucherschutz Solar [Alemania], Elektrobranche.at [Austria], Laddtorsk [Suecia], PV Magazine France, entre otras) de enero a octubre de 2025.

de abril se retrasó hasta el 29 de julio debido a que **el auto de homologación judicial no fue notificado hasta el 2 de junio**, debiendo transcurrir 15 días adicionales para posibles impugnaciones que no se presentaron.

- Este retraso condicionó tanto la **ejecución del préstamo convertible** como el inicio del **Plan de Negocio**, que **comenzó el 1 de septiembre de 2025** (la fecha inicial era enero de 2025). Como consecuencia de todo lo anterior, **el resultado consolidado del primer semestre se vio negativamente afectado** (arrojando un EBITDA normalizado de -2,1 M€), **situación revertida en la segunda mitad del ejercicio, con un EBITDA normalizado consolidado anual de 2,6 M€** (frente a los 3,5 M€ del ejercicio 2024).
- **El EBITDA normalizado acumulado del negocio de Energy Management** para todo el ejercicio 2025 alcanza los 5,4 M€, de los cuales 0,3 M€ corresponden al primer semestre y 5,1 M€ al segundo semestre. Durante la primera mitad del año, el calendario de ejecución del Plan de Reestructuración de la Deuda Financiera y el ajuste temporal en la puesta en marcha del Plan de Negocio llevaron a la compañía a adoptar una **gestión prudente, centrada en la preservación de la liquidez y la estabilidad financiera. Esta decisión estratégica limitó temporalmente la generación de margen comercial**. A partir del segundo trimestre, la actividad comenzó a normalizarse, permitiendo recuperar progresivamente la operativa y el ritmo de ejecución del negocio. **La compañía ha consolidado en la segunda mitad de 2025 una evolución positiva en rentabilidad, eficiencia y fortaleza operativa, en línea con las previsiones del Plan de Negocio**.
- La compañía ha avanzado muy significativamente en su **proceso de optimización de costes, apalancada por el uso intensivo de inteligencia artificial (IA) y la automatización en las áreas clave del negocio**. Estas iniciativas han permitido **acelerar la transformación operativa de forma independiente del Plan de Reestructuración y del desembolso del préstamo convertible. Los costes operativos y de personal se redujeron un 30%**, alcanzando los 26,1 M€ al cierre de 2025 (frente a 37,5 M€ de 2024). Esta mejora estructural refuerza la **solidez del modelo operativo y proporciona una base financiera más eficiente para capturar de forma progresiva los beneficios derivados del crecimiento del gross profit en los próximos trimestres**.
- La **política de protección de la caja** también ha **limitado la inversión en captación de nuevos clientes**, especialmente en el canal comercial externo del negocio de **Energy Management**. Como resultado, el número de contratos al 31 de diciembre de 2025 se situó en 221.650 vs los 288.312 de cierre de 2024. Esta reducción neta del portfolio de clientes ha impactado tanto en el consumo global como en el volumen de facturación, que se redujo un 23% hasta los 131,1 M€, frente a los 169,6 M€ de 2024.
- **El negocio de Solar & Almacenaje ha logrado una transformación estructural en los últimos dos años, reduciendo sus pérdidas un 95% vs. S1 2023, pasando de un EBITDA Normalizado de -12,4 M€ a -0,5 M€ en S2 2025 y a break-even en el cuarto trimestre del 2025, consolidando unit economics sólidos y situando el break-even operativo alrededor de las 100 instalaciones mensuales. Durante el ejercicio 2025, la compañía ajustó su ritmo de crecimiento, adecuando las inversiones en captación a la posición de caja y al contexto financiero del periodo**. Como resultado, la **facturación se situó en 10,2 M€**, frente a 12,2 M€ de 2024, concentrándose la mayor parte de esta reducción en el primer trimestre. A pesar de este menor volumen de actividad, **el negocio ha alcanzado un hito extraordinario en la integración de sistemas de almacenamiento, con una penetración de baterías del 95% en diciembre de 2025**, un porcentaje que contrasta fuertemente con el 46% registrado un año antes y el 43% de media del mercado español en 2025, según reportes de APPA[26]. Este logro, **impulsado en parte por el apagón del 28 de abril y por la creciente conciencia energética de los clientes**, sitúa a **Holaluz como referente europeo en la adopción de soluciones solares con almacenamiento**, consolidando su posición tecnológica y su liderazgo en la transición hacia una energía inteligente, verde, flexible y distribuida.

26. APPA Autoconsumo (febrero 2026) . "Informe Anual de Autoconsumo Fotovoltaico y Almacenamiento 2025". https://www.informeautoconsumo.es/wp-content/uploads/2026/02/Informe-Autoconsumo-Fotovoltaico-Almacenamiento-2025.pdf

- La mejora sostenida del gross profit en ambos negocios, junto con la consolidación de una **estructura de costes ágil y eficiente**, apalancada por el uso intensivo de IA y automatización en las áreas clave del negocio, ha situado a la **compañía en una posición sólida y estratégicamente favorable para alcanzar el break-even operativo durante el segundo semestre de 2025**. Este hito marca el inicio de una **nueva etapa de crecimiento rentable y escalable**, impulsada por la tecnología, la IA y la automatización, **y guiada por un firme compromiso** con la **sostenibilidad**, el **impacto positivo** y la **creación de valor** para las **personas y el planeta**.
- **La propuesta de valor de la compañía sigue siendo diferencial**, respaldada por **excelentes niveles de satisfacción** por parte de los clientes, con **4.1/5 en Trustpilot** y una **base sólida de más de 221.650 contratos gestionados**.
- Holaluz **ha publicado su Informe de Avances del Plan de Transición Climática** (edición 2024), consolidando su **compromiso ESG** con la ejecución del plan de descarbonización definido en el Informe de Transición Climática, con **objetivos de reducción de emisiones validados por SBTi** para 2030 y 2040.
- La reciente consulta pública del Real Decreto de autoconsumo e impulso al almacenamiento distribuido **convierte las capacidades que Holaluz ha desarrollado anticipadamente en estándares de mercado**, al recoger propuestas clave como la **ampliación** del autoconsumo colectivo a **5 km**, la posibilidad de **compartir excedentes**, la creación del **gestor de autoconsumo** y la regulación del **almacenamiento distribuido**.

El modelo distribuido como respuesta a los retos energéticos

El **cambio climático**, la necesidad de garantizar la **seguridad del suministro energético** y el **crecimiento previsto de la demanda eléctrica**, que según la IEA se triplicará de aquí a 2050, son los tres grandes retos que marcan la agenda energética de nuestro tiempo. La generación distribuida ofrece una respuesta concreta a los tres, abordando los cinco desafíos principales del sector residencial español:[27]

1) La sustitución de fuentes contaminantes por producción renovable. La generación distribuida en España tiene un gran potencial, ya que se podrían instalar sistemas de energía renovable en los **10 millones de tejados residenciales disponibles**. Sin embargo, sólo aproximadamente el 5% de estos tejados cuenta con sistemas de generación, en comparación con más del 20% en el norte de Europa.

2) La electrificación de una demanda energética creciente. La generación distribuida **permite electrificar consumos energéticos, ayudando a millones de familias a reducir significativamente sus facturas**. Un hogar medio en España gasta anualmente unos 4.220 € en energía. La generación distribuida ofrece la oportunidad de **transformar esos costes en inversión**, permitiendo a las familias amortizar sistemas de paneles solares, baterías, coches eléctricos y cargadores o aerotermia en cinco a diez años.

3) La mayor necesidad de flexibilidad para operar un sistema 100% renovable. La generación distribuida mejora la flexibilidad del sistema al coordinar recursos energéticos descentralizados en plantas virtuales (VPP). Sus ventajas sobre la generación centralizada incluyen **mejor retorno económico, menor coste de inversión, protección ante cortes de suministro y flexibilidad para el sistema**. Escalar el almacenamiento distribuido es crucial para alcanzar el 81% de energía renovable en 2030 en España. En la UE, el 27% de los hogares con paneles solares también tiene baterías, y la reducción de costes y nuevas tecnologías facilitarán su adopción.

4) El diseño de la red eléctrica ante el nuevo modelo energético. La generación distribuida **reduce la inversión en redes de transporte y distribución** al eliminar un 18% de sobrecoste por pérdidas en el transporte de electricidad. La UE estima que modernizar sus redes costará 584 mil millones de euros en la próxima década, mientras que España

27. Se puede consultar el informe completo La Revolución de los Tejados: una ruta alternativa hacia la descarbonización en nuestra página web

ha aprobado más de 7.000 millones para la red de transporte hasta 2026. Además, la energía distribuida **se instala en menor tiempo** que la generación centralizada, que pueden tardar hasta diez años en construirse, con un alto impacto ambiental.

5) Una transición energética respetuosa con el medioambiente y beneficiosa para la sociedad.
La generación distribuida **tiene un impacto ambiental mínimo al utilizar tejados existentes para su instalación**, evitando los problemas de uso del suelo asociados con la generación centralizada, que a menudo provoca retrasos y cancelaciones de proyectos. Además, **traslada los beneficios económicos de la descarbonización a las personas**, genera más del doble de empleo en la construcción y mantenimiento de pequeñas instalaciones en comparación con grandes centrales, y fomenta modelos colaborativos como el autoconsumo colectivo y las comunidades energéticas.

Un modelo de negocio de impacto y una propuesta de valor única

El modelo de generación distribuida de Holaluz propone maximizar el potencial de cada tejado, para **pasar de un oligopolio centralizado**, caro, contaminante y con escasa participación de los consumidores **a una red** de energía limpia descentralizada, descarbonizada, democratizada y asequible a través del uso intensivo de la tecnología y los datos.
Esta propuesta permite generar y almacenar energía solar más allá del autoconsumo, incentivando a los consumidores hacia la electrificación de la demanda.
Esta propuesta se traduce en tres compromisos concretos para el cliente:

- **Ahorro garantizado**: Holaluz maximiza el potencial de cada tejado mediante la gestión energética en remoto de activos flexibles como baterías, cargadores de VE y bombas de calor. El 94% de los clientes con batería consiguen factura 0€ durante 5 años, con un ahorro medio del 70% para el 75% de sus clientes. Este ahorro se canaliza a través de la **Tarifa Justa**, el modelo de suscripción mensual fija que garantiza los ahorros tanto a clientes con instalación solar como sin ella, gracias al uso intensivo de tecnología y datos.
- **Sencillez**: Holaluz gestiona sus servicios de principio a fin: desde la contratación hasta el mantenimiento, con seguimiento continuo y un enfoque personalizado en cada punto de contacto. A través de la plataforma tecnológica se supervisa cada instalación y punto de suministro para garantizar la máxima satisfacción.
- **Energía 100% verde**: Toda la electricidad suministrada es de origen renovable, procedente tanto de clientes próximos con tejados solares y baterías como de generadores independientes a través de contratos PPA.

El modelo de suscripción de electricidad verde: 'Tarifa Justa'

La Tarifa Justa es el primer modelo de suscripción de electricidad verde en España, disponible tanto para clientes de luz como para clientes con instalación solar. Para aquellos que además cuentan con batería, existe la Tarifa Justa 0€, que elimina el coste de la electricidad durante 5 años.

Los principios clave de la Tarifa Justa son:
i) la **personalización** (se paga una cuota ajustada al consumo de cada cliente, que considera su consumo y el ahorro procedente de las placas solares);
ii) **protección** (se paga la misma cantidad cada mes gracias al blindaje del precio de la electricidad y los excedentes durante 12 meses y devolviendo el exceso de cuota si el cliente ha pagado de más frente a su consumo neto real);
iii) **sencillez** (Holaluz se encarga de todo, monitoreando los consumos gracias al uso avanzado de los datos y realiza acciones de mantenimiento preventivas y correctivas de la instalación cuando es necesario).

Este modelo ha llevado **múltiples beneficios**:
i) **mejora en la experiencia del cliente** (dada la previsibilidad y simplicidad de la 'Tarifa Justa');
ii) **eficiencia operativa significativa** (reducción costes directos de call centers en un 29% interanual al minimizarse las necesidades de contacto por parte de los clientes dada la naturaleza sencilla de la facturación); y
iii) **mejoras en el churn rate y disminución de impagos** atribuible a la mayor satisfacción del cliente.

Tecnología y Data

Holaluz es una **Green Tech** cuya razón de ser es desarrollar tecnología para conectar a las personas con la energía verde y descarbonizar el planeta. Los datos y la tecnología son el **ADN de Holaluz**: la base desde la que se diseña cada producto, se toman las decisiones y se construye **La Revolución de los Tejados** a escala.

Gracias a la incorporación de **inteligencia artificial** y herramientas de automatización avanzada, Holaluz ha logrado que su inversión tecnológica sea significativamente más eficiente, reduciendo el volumen invertido sin comprometer el ritmo de innovación ni la calidad de los desarrollos.

Durante 2025, la compañía ha continuado invirtiendo estratégicamente en tecnología orientada a la mejora de procesos clave en **Energy Management y Solar**, y de forma prioritaria en el fortalecimiento de su **plataforma tecnológica de gestión energética**, núcleo de su propuesta de valor. Entre los avances más destacados, se han optimizado los algoritmos de predicción de demanda y consumo, esenciales para el desempeño de la **Tarifa Justa**. Esta estrategia ha permitido impulsar tanto la rentabilidad como la agilidad operativa, alineándose con los objetivos a corto plazo de la empresa y garantizando un crecimiento sostenible a largo plazo.

En 2025, Holaluz ha dado un paso más en su apuesta por la inteligencia artificial, extendiéndose a toda la organización con el objetivo de hacer más eficientes los procesos internos.

Los proyectos desarrollados durante el año en atención al cliente, ventas, operaciones y gestión de la información muestran que la IA no solo automatiza tareas, sino que libera a los equipos para dedicarse a lo que genera más valor. El resultado es una organización más ágil, con mayor capacidad de respuesta y mejor preparada para escalar su modelo.

El equipo de Tecnología apuesta por la disrupción del modelo energético a través de la experimentación e implementación de nuevas tecnologías en base a su valor de innovación y su impacto medioambiental. En este sentido, en 2025 se han explorado, desarrollado y consolidado varios proyectos tecnológicos con impacto global en la compañía como en el sector.

- **Automatización e inteligencia artificial:** la IA y la automatización han permeado los procesos

Se puede consultar el informe completo **La Revolución de los Tejados: una ruta alternativa hacia la descarbonización** en nuestra página web

clave de la compañía a lo largo de toda la cadena de valor, desde la captación hasta la facturación, las operaciones y la atención al cliente. El resultado es una organización más eficiente y escalable, con procesos que antes requerían intervención manual y que hoy se gestionan de forma automática, liberando a los equipos para dedicarse a tareas de mayor valor.

- **Virtual Power Plant (VPP)**: el proyecto ha seguido avanzando hacia la creación de una red de baterías y cargadores de vehículo eléctrico asociadas a instalaciones solares residenciales distribuidas a lo largo del territorio español. Una VPP agrega sistemas de generación y consumo distribuidos para aportar flexibilidad al sistema eléctrico, maximizar la energía generada y proveer energía 100% renovable al sistema cuando más se necesita.
- **Seguridad**: en un contexto de creciente sofisticación de las amenazas digitales, Holaluz ha reforzado su postura de seguridad tecnológica con el objetivo de proteger la infraestructura, los datos de clientes y los servicios de la compañía, garantizando la continuidad operativa y el cumplimiento de los más altos estándares de protección.

Compromiso y estrategia ESG

Holaluz nació con **ADN ESG**. Y lo hace con una gestión efectiva de los diferentes capitales de la empresa (humano, operacional, intelectual, ambiental, relacional y financiero); y de una estrategia centrada en las personas (clientes y sociedad), contribuyendo a los retos sociales y ambientales más críticos que afronta el planeta.

Nuestro **ADN ESG** y modelo de negocio de impacto no solo nos permiten generar impacto económico, sino que demuestran que es posible crear una empresa con impacto real en las personas y el planeta. Hemos logrado evitar la emisión de más de **3,1 millones de toneladas de CO2e** desde nuestros inicios y estamos comprometidos con mantener el aumento de la temperatura de nuestro planeta en **1,5°C por debajo de los niveles preindustriales**. Estos ambiciosos objetivos climáticos, incluido el compromiso de alcanzar **cero emisiones netas para 2040**, han sido validados por la iniciativa **Science Based Targets (SBTi)**.

.

La fuerza del equipo de Holaluz

Para crear un planeta 100% renovable, es fundamental contar con un equipo que se identifique con este propósito y que lo haga gracias a su compromiso. Por ello, consciente de que **las empresas son la suma de las personas que las conforman**, Holaluz destaca por ser una organización inclusiva, fomentando una cultura corporativa basada en los principios de Diversidad, Equidad, Inclusión y Pertenencia (DEIB); y comprometida con la comunidad.

A 31 de diciembre de 2025 la plantilla de trabajadores del Grupo era de 167 trabajadores (292 personas a 31.12.24).

El presente **Informe de Gestión** incluye como anexo el Informe Integrado correspondiente al ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2025.



Principales KPI's de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada a 31 de diciembre de 2025

Ingresos

El ejercicio 2025 cerró con un volumen de facturación consolidado de 158,9 M€ (271,0 M€ a 31 de diciembre de 2024), lo que subraya su resiliencia operativa y la recurrencia de su negocio incluso en un contexto desafiante.

El negocio de energy management, excluyendo la actividad de Representación, alcanzó los 131,1 M€ (-23% vs FY 2024: 169,6 M€). La **consolidación del producto Tarifa Justa** ha permitido a la Compañía establecer una base de clientes sólida con un LTV (lifetime value) de 3,4 años de promedio por cliente. A lo largo del ejercicio 2025 la compañía ha conseguido importantes **avances en eficiencia operativa, impulsados por la aplicación de inteligencia artificial en la automatización y optimización de procesos clave. Estas mejoras han permitido una reducción significativa del coste de bad debts** gracias a la disminución en el número de recibos devueltos y a una gestión de recobro altamente eficiente, con ratios de recuperación superiores al 95%. Asimismo, **el coste de atención al cliente en los call centers se ha reducido un 38% interanual**, reflejo directo de una mejor planificación de recursos, una digitalización más avanzada y el uso de modelos predictivos basados en IA que optimizan la experiencia del cliente. En paralelo, el producto **'Tarifa Justa' continúa reforzando el compromiso de Holaluz con sus clientes, ofreciendo una cobertura integral tanto de precio como de volumen gracias a su plataforma tecnológica**. Este modelo permite a los clientes disfrutar de una facturación estable y predecible, al protegerlos frente a la volatilidad del mercado eléctrico y la volatilidad en el consumo y limitar tanto el importe anual como el mensual de su factura.

A través de esta combinación de **tecnología, inteligencia de datos** (más el 90% de los clientes de Holaluz cuentan con contadores inteligentes y telegestionados) y **eficiencia operativa**, Holaluz consolida un **modelo de negocio diferencial, rentable y sostenible, que sitúa al cliente en el centro y redefine la manera de consumir energía verde**.

M€	2025	2024	% var 2025 vs 2024
Ingresos	**158,9**	**271,0**	**-41%**
EM Electricidad	131,1	169,6	-23%
EM Representación	17,7	89,3	-78%
Total EM	148,7	258,8	-43%
Solar	10,2	12,2	-17%
Instalaciones solares nuevas	**908**	**1.232**	**-26%**
Precio Venta Promedio (€ / instalación)	**10.571€**	**10.211€**	**4%**



Figura 1. Ingresos por unidad de negocio y actividad en Instalaciones Solares (FY 2025 vs FY 2024)

El número de contratos a 31 de diciembre de 2025 es de 221.650. Más de un **95% de la cartera de clientes de Holaluz son hogares y el resto son PYMES** cuyo consumo tiene un comportamiento similar al de los hogares. Es una **cartera muy atomizada** con una **factura media por cliente de entre 80-100€/mes**. Holaluz factura por meses naturales. El proceso de cobro de la energía consumida durante un mes se realiza en los primeros días hábiles del mes siguiente. En caso de devolución, se inicia un **proceso muy estricto** y pautado siguiendo los **plazos establecidos por la normativa** que regula los criterios para aplicar las medidas de corte de suministro. Este proceso se apoya en **herramientas basadas en inteligencia artificial que permiten maximizar la eficiencia del recobro**, optimizando los tiempos de gestión y mejorando las tasas de recuperación de forma sostenida.

En el cuarto trimestre de 2022, Holaluz discontinuó su negocio de gas por dos razones principales: i) para evitar que sus clientes pagaran más de 10 M€ extra en sus facturas durante el primer trimestre de 2023 (cuando los precios alcanzaron niveles históricamente altos) y ii) porque no existía un camino viable hacia el gas verde. El cierre de esta actividad se vio arrastrado hasta el 2024 en la cuenta de resultados, debido a que la compañía ha debido mantener 1,3 M€ en existencias mínimas hasta abril de 2024 en su balance (por requisito normativo), produciéndose su venta definitiva en agosto de 2024 con un impacto de -0,6 M€. Con la entrada del nuevo inversor, la Compañía está trabajando para reactivar el negocio de la venta de gas a cliente doméstico así como la puesta en marcha de una línea de negocio adicional de venta de gas industrial. La facturación para el 2025 asciende a 0,1 M€.

Los ingresos en el **negocio de Representación** sumaron 17,7 M€ en el ejercicio 2025 (-80% vs FY 2025: 89,3 M€). En términos de volumen, la energía representada alcanzó los 0,9 GW en el 2025 vs 3,2 GW en el 2024 (-72%). Si bien el negocio de representación **no afecta al gross profit de la compañía**, es necesario para la generación de working capital.

El exigente entorno de mercado y los tiempos finalmente requeridos para completar los procesos de reestructuración de la deuda financiera y de ampliación de capital han impactado directamente en la cifra de negocio de las actividades de supply y representación. Sin embargo, lejos de ser un obstáculo, **han servido como catalizadoras para fortalecer nuestros pilares de crecimiento sostenible, reafirmando nuestra estrategia basada en innovación tecnológica, eficiencia y compromiso con las personas**. Miramos hacia el futuro y estamos listos para capitalizar las grandes oportunidades de la transición energética.

El mercado energético peninsular integra España y Portugal, por lo que el paso natural para la firma de contratos a nivel internacional de representación y PPA's para Holaluz son acuerdos con productores portugueses. Para ello se constituyó en 2018 la filial Clidomer, 100% participada por la matriz Holaluz-Clidom, SA, y cuya actividad de representación se inició en julio de 2018. La filial portuguesa, centrada exclusivamente en el negocio de la representación y de PPA's, ha generado una cifra de negocios de 6,8 millones de euros (20,7 millones de euros en el 2024). El descenso en facturación se explica por el menor volumen de energía representada.

OMIE, el operador del mercado eléctrico de la Península Ibérica, es la plataforma central donde se gestiona la compra y venta de la energía que efectivamente será producida y consumida. Todos los operadores están obligados a nominar el 100 % de su producción y consumo en este mercado, con independencia de las coberturas de precio o volumen que tengan contratadas. Se trata, por tanto, de un mercado físico que garantiza el equilibrio entre generación y demanda.

Dado que, actualmente, la electricidad no se puede almacenar a gran escala, la operativa del mercado requiere una continua adaptación de la oferta a la demanda. Por ello, se celebran 96 subastas diarias, complementadas por sesiones intradiarias, que permiten casar la energía disponible con las necesidades de consumo en cada hora del día. Desde el 1 de octubre de 2025 el precio de la electricidad en el mercado mayorista es cuartohorario, sumando 96 precios al día. Este cambio sustituye al sistema horario anterior para alinearse con la normativa europea, mejorar la

integración de renovables y aumentar la precisión en la facturación. El precio resultante de estas subastas fluctúa constantemente, lo que introduce una alta volatilidad en los costes de adquisición de la energía.

Para Holaluz, que ofrece a sus clientes precios fijos durante 12 meses, gestionar eficazmente esta volatilidad es clave para asegurar la estabilidad de sus márgenes. La compañía emplea una estrategia de cobertura activa a través de instrumentos financieros —principalmente futuros y forwards— y mediante contratos bilaterales y PPAs (Power Purchase Agreements). Estas coberturas permiten a Holaluz protegerse frente a las oscilaciones del mercado eléctrico, garantizando así previsibilidad y sostenibilidad en su modelo de negocio.

En el **negocio de Solar & Almacenaje** (proyectos de instalación de placas fotovoltaicas y baterías), Holaluz alcanzó una **facturación de 10,2 M€ en el 2025** (-17 % vs. FY 2024; 12,2 M€), con un total de **908 instalaciones ejecutadas** (-26 % vs. FY 2024; 1.232 instalaciones), lo que representa una **cuota de mercado del 1,74%**[2] (normalizada por tamaño de instalación promedio; 2% en FY24). Este desempeño se enmarca en un mercado nacional que, pese a la contracción global del **15%**, ha mantenido el dinamismo residencial con un crecimiento del **6,4%** en potencia[2]. En este entorno, Holaluz destaca por mantener un tamaño de instalación y una penetración de baterías superior a la media, una apuesta que se verá impulsada por la evolución del marco normativo destinada a simplificar el autoconsumo colectivo y a permitir que los hogares moneticen su flexibilidad participando en servicios de ajuste de red. En este contexto, **Holaluz ha demostrado capacidad de adaptación, liderazgo y determinación, consolidando un modelo operativo rentable y preparado para escalar** en un entorno global en el que prácticamente todas las compañías de transición energética en Europa y el mundo han afrontado condiciones especialmente exigentes.

El foco estratégico en el almacenamiento energético ha sido determinante: **la penetración de baterías alcanzó el 95% de las instalaciones** al cierre de diciembre de 2025 (vs. 46% en diciembre de 2024), **situando a Holaluz como referente indiscutible en el mercado de baterías en España y Europa**, y reforzando su posición de liderazgo en la transición hacia un modelo energético verde, eficiente y distribuido.

La **instalación de paneles solares ha mantenido los más altos niveles de satisfacción** de clientes del sector, con una puntuación de **8,3 sobre 10**. Además, la propuesta de valor única de Holaluz hace que el **75% de los clientes de solar ahorren más del 70% en sus facturas de electricidad y factura 0€ durante 5 años a clientes que cuentan con una instalación solar con batería**. Al cierre de 2025, Holaluz gestionaba **12.757 instalaciones solares** (-16% vs. FY 2024; 15.237 instalaciones).

De cara al **futuro**, confluyen varias **tendencias positivas** para el negocio Solar: la nueva Línea **ICO Verde** (22.000 M€) para apoyar la descarbonización junto a la tendencia de tipos de interés a la baja (Euribor del 2,2% vs 3,7% a mediados de 2024), la gran bajada de precios de paneles fotovoltaicos y de baterías, y los **cambios regulatorios asociados al RD 2019/244 de autoconsumo**, creando una nueva modalidad de autoconsumo colectivo que permite compartir los excedentes de la instalación, cambio clave para el modelo de negocio de Holaluz, ya que agiliza los procesos relacionados con la contratación. También se incrementa la distancia máxima entre autoconsumidor y consumidor de 2 a 5 km, elevando el radio de acción de las instalaciones de Holaluz del 70 al 85%; se modifica el tiempo mínimo entre actualizaciones de contratos de autoconsumo colectivo de 4 meses a 1 mes y se crea la figura del **gestor de autoconsumo** para facilitar la gestión de contratos y reforzar su figura frente a las distribuidoras. En resumen, esta actualización del RDL demuestra la **alineación del modelo de negocio de Holaluz de energía distribuida con los avances regulatorios del Gobierno y objetivos de transición energética y transformación tecnológica del país**.

M€	S1 2025	S2 2025	FY 2025	FY 2024	% var S225 vs S125	% var FY25 vs FY24
Ingresos[28]	**68,2**	**73,0**	**141,3**	**181,8**	**7%**	**-22%**
Aprovisionamientos[29]	-56,7	-55,8	-112,6	-140,8	-2%	-20%
Margen Bruto	**11,5**	**17,2**	**28,7**	**40,9**	**49%**	**-30%**
Costes Directos	-6,2	-4,5	-10,7	-14,7	27%	27%
Marketing & CAC	-5,7	-4,7	-10,3	-17,1	18%	39%
Margen Contribución	**-0,4**	**8,0**	**7,6**	**9,2**	**2232%**	**-17%**
Costes indirectos	-6,2	-6,9	-13,1	-21,2	-11%	38%
EBITDA	**-6,6**	**1,1**	**-5,5**	**-12,0**	**116%**	**54%**
EBITDA EM	-3,3	0,6	-2,6	0,9	119%	-393%
EBITDA Solar	-3,3	0,4	-2,8	-12,9	113%	78%
Amortizaciones & Otros resultados	-7,1	-5,8	-12,9	-14,3	18%	10%
Resultado Operativo	**-13,7**	**-4,7**	**-18,4**	**-26,4**	**66%**	**30%**
Resultado Financiero[30]	-1,0	-1,9	-2,9	-5,1	-80%	43%
Resultado antes impuestos	**-14,7**	**-6,6**	**-21,3**	**-31,5**	**55%**	**32%**
Impuesto Sociedades	-	-0,8	-0,8	-	-	-
Resultado Neto	**-14,7**	**-7,4**	**-22,2**	**-31,5**	**50%**	**30%**
EBITDA Normalizado[31]	**-2,1**	**4,7**	**2,6**	**3,5**	**321%**	**-26%**
EBITDA Norm. EM	0,3	5,1	5,4	14,7	1787%	-63%
EBITDA Norm. Solar	-2,4	-0,5	-2,8	-11,3	81%	75%

Figura 2. Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada (FY 2025 vs FY 2024)

28. La cifra de ingresos no incluye la facturación en el negocio de Representación (100% proporcional a la evolución del precio de mercado): 17.7 M€ en FY 2025; 89,3 M€ en FY 2024.
29. Las CCAA no incluyen en Costes de Aprovisionamientos los costes directos de personal de los instaladores (1,2 M€ en FY 2025; 1,7 M€ en FY 2024).
30. El Resultado Financiero para el 2024, incluye una pérdida de 1.4M€ procedente de la venta de 800 préstamos de la filial Rooftop Revolution, SL, transacción ejecutada en junio de 2024 que generó una entrada de cash de 4,1M€, ayudando así a reforzar la estructura financiera de la compañía. No hay ningún coste relevante similar para el 2025.
31. El EBITDA Normalizado se calcula reclasificando los costes CAC de Gastos Operativos a Amortizaciones, con el fin de reflejar el valor de mantener las cifras de EBITDA alineadas con años anteriores: 7,7 M€ FY 2025; 12,2 M€ en FY 2024. La normalización del EBITDA se deriva del cambio contable introducido por la Resolución de 10 de febrero de 2021 del Instituto Español de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) por la que se reglamentan las normas de reconocimiento, valoración y preparación de los estados financieros para el reconocimiento de los ingresos por entrega de bienes y Prestación de servicios. Dicha resolución establece que los costes incrementales derivados de la obtención de un contrato deben registrarse como Periodificaciones a Corto/Largo Plazo en el activo del balance consolidado y en Otros gastos de explotación de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada. Es decir, los costes de adquisición de clientes ya no se amortizan, sino que la periodificación correspondiente al ejercicio en curso se imputa a la cuenta de resultados (epígrafe publicidad y propaganda) y el resto se activa en el balance. Este criterio se adopta a partir del 1 de enero de 2021, modificando las cifras comparativas tanto del balance como de la cuenta de resultados. La periodificación se establece según el cálculo del LTV (lifetime value), el tiempo esperado que el cliente estará en Holaluz, siendo de 3,4 años desde finales de 2023.

Extraordinariamente para los años 2024 y 2025, el EBITDA Normalizado no incluye: i) la pérdida extraordinaria de 0,6 M€ relacionada con el gas no consumido en invierno debido al cierre de dicho negocio en el 4T22 (N/A para FY 2025). Este gas se vendió en Agosto de 2024 a un precio inferior al de su precio de adquisición. ii) 0,4 M€ en concepto de indemnizaciones y los correspondientes costes legales (1,4 M€ en FY 2024); iii) 1,3 M€ de otros costes extraordinarios en FY 2024 (N/A para FY 2025).

Margen Bruto

El ejercicio 2025 cerró con un margen bruto consolidado de 28,7 M€. Este resultado refleja una **recuperación acelerada en el segundo semestre**, tras la estabilización financiera derivada del Plan de Reestructuración y la inyección de capital de julio. Esta capitalización permitió normalizar la operativa y desplegar plenamente la estrategia de generación de valor que estuvo limitada durante la primera mitad del año.

El **margen de energy management-supply alcanzó los 25,5 M€, lo que supone un 26% de incremento respecto al primer semestre** una vez recuperada la capacidad de ejecución comercial y de la estrategia de coberturas.

En un entorno de alta volatilidad en el mercado físico (OMIE), **la Compañía estabiliza el coste de aprovisionamiento para blindar la rentabilidad del negocio de energy management-supply a través de una estrategia de coberturas (hedging)** que incluye operaciones de derivados en cámaras nacionales (OMIP y MEFF) e internacionales (EEX), cerrando acuerdos bilaterales con OTCs y de PPAs. Esta arquitectura de hedging asegura la predictibilidad del margen comercial, protegiendo los resultados frente a las fluctuaciones del mercado mayorista y consolidando una estructura de costes resiliente.

La **actividad de representación mostró una sólida tendencia alcista**, con una mejora del resultado en el segundo semestre del 72% respecto a la primera mitad del año y un 47% en términos interanuales (vs 2024) **resultado directo de la consolidación del centro de control desarrollado internamente por el equipo tecnológico de Holaluz, pionero en España**. Esta plataforma, impulsada por tecnología avanzada e inteligencia artificial, ha optimizado la gestión de la energía, reduciendo de forma significativa los desvíos y los costes asociados.

En conjunto, estos avances refuerzan la posición de Holaluz como compañía tecnológica de energía verde con una base operativa eficiente, preparada para



escalar y capturar las oportunidades de crecimiento que ofrece la nueva etapa del mercado energético.

En el negocio de Solar, la estrategia de mejora continua en el suministro e instalación ha permitido un **incremento del 25% del margen comercial unitario**, alcanzando los 4.477 € por proyecto (frente a los 3.592 de 2024). Este avance se sustenta en dos pilares críticos: i) adopción récord de almacenamiento, con una **penetración de baterías** que ha escalado del 46% al 95% en diciembre de 2025, fortaleciendo el ecosistema tecnológico del cliente; y ii) el **éxito de la Tarifa Justa 0€** (5 años), consolidado una propuesta de valor única, impulsando soluciones integrales de alta rentabilidad.

La Compañía ha gestionado con **rigor el dimensionamiento de la actividad para alinear la estructura de costes con la realidad del mercado**. Mediante un ajuste progresivo y estratégico del volumen operativo - evolucionando de 600 instalaciones mensuales en 2023 a un entorno de 90-100 en 2025 - **se ha alcanzado el break-even operativo en el cuarto trimestre del ejercicio**.

M€	S1 2025	S2 2025	FY 2025	FY 2024	% var S225 vs S125	% var FY25 vs FY24
Margen Bruto	**11,5**	**17,2**	**28,7**	**40,9**	**49%**	**-30%**
EM Electricidad	11,3	14,3	25,5	39,4	26%	-35%
EM Gas	-0,0	0,0	0,0	-0,6	-	-
EM Representac.	-1,4	-0,4	-1,7	-3,3	72%	47%
Total EM	9,9	13,9	23,8	35,5	41%	33%
Solar	1,6	3,3	4,9	5,4	104%	-10%
Margen Bruto Supply	**17%**	**22%**	**20%**	**23%**	**+4 p.p.**	**-3 p.p.**
Margen Bruto Solar	**45%**	**49%**	**48%**	**44%**	**+4 p.p.**	**+4 p.p.**
# Instalaciones solares	**346**	**562**	**908**	**1.232**	**62%**	**-26%**
Margen Bruto promedio (€)/ instalación	**4.413€**	**4.487€**	**4.477€**	**3.592€**	**2%**	**25%**

Figura 3. Margen Bruto por Segmento (FY 2025 vs FY 2024)

El **apagón del 28 de abril de 2025 actuó como catalizador del mercado, validando la tesis de Holaluz sobre la necesidad y urgencia de la autonomía energética**. Con una base operativa saneada y un modelo escalable, Holaluz se posiciona para liderar la recuperación del sector como una compañía tecnológica de energía verde, con un modelo de negocio eficiente, innovador y sostenible, preparada para capturar el crecimiento del mercado solar residencial y liderar la transición hacia una energía más inteligente y distribuida.

Costes operativos normalizados

Costes de personal y transformación organizativa

En cuanto a los **costes de personal**, el equipo de Holaluz se situaba a cierre de **diciembre de 2025 en 167 personas** (292 en diciembre de 2024). Esta evolución refleja un **proceso de optimización integral, impulsado por la automatización, la adopción de tecnologías low code y la aplicación de inteligencia artificial** en los procesos clave del negocio. Gracias a estas iniciativas, los **gastos de personal continuaron su senda de reducción**, alcanzando **13,3 M€ al cierre de 2025** (69 % vs. FY 2024; 22,5 M€[32]), lo que evidencia el **impacto positivo de la tecnología en la eficiencia operativa** y la capacidad de la compañía para escalar con una estructura más ágil, flexible y sostenible.

Optimización de la estructura de costes operativos

La misma evolución de **ahorro y optimización** de procesos aplica para los **costes operativos**. La siguiente tabla muestra la conciliación de los costes operativos normalizados para el FY 2025 y FY 2024:

M€	S1 2025	S2 2025	FY 2025	FY 2024	% var S225 vs S125	% var FY25 vs FY24
Otros Gastos Explotación	**12,6**	**10,4**	**23,0**	**36,7**	**17%**	**37%**
CAC (Coste Adquisición Clientes)	-4,2	-3,5	-7,7	-12,2	18%	37%
Fundraising & Debt restructuring (Costes reestructuración financiera)[33]	0,0	0,0	0,0	-0,8	-	100%
Costes Operativos Normalizados	**8,4**	**6,9**	**15,3**	**23,7**	**17%**	**35%**

Figura 4. Evolución de Costes Operativos y Coste de Adquisición de Clientes (CAC) (FY 2025 vs FY 2024)

Los costes operativos normalizados[34] se redujeron un 35% interanual, situándose en 15,3 M€ (frente a 23,7 M€ del ejercicio 2024). En el segundo semestre del 2025 continuó la senda de optimización y ahorro en los costes operativos (descenso del 17% vs S21 2025) resultado de la consolidación de un modelo operativo altamente eficiente, sustentado en la tecnología, la automatización y la inteligencia artificial.

32. De los 22,5 M€ de costes de personal del FY 2024, 1,4 M€ corresponden a indemnizaciones —incluidos 0,6 M€ destinados a personas que no se adhirieron a la Modificación Sustancial de las Condiciones de Trabajo (MSCT), la cual fue comunicada y negociada con el comité de empresa durante el último trimestre de 2024, entrando en vigor en enero de 2025. Por su carácter excepcional y no recurrente, estas indemnizaciones no se consideraron para el cálculo del EBITDA normalizado del ejercicio 2024.
33. Los costes de Fundraising & Debt restructuring corresponden a los costes incurridos por la Sociedad Dominante para cerrar el Plan de Reestructuración con la Banca, así como el acuerdo de ampliación de capital con el inversor.
34. Los Costes Operativos Normalizados se han calculado a partir del epígrafe Otros Gastos de Explotación, que asciende a 23,0 M€ en el 2025 (36,7 M€ en FY 2024). Se corrige este importe del valor de la periodificación del CAC (7,7 M€ para FY 2025 y 12,2 M€ en FY 2024; coste adquisición de clientes) registrados en el epígrafe de Publicidad y Propaganda, siguiendo el criterio aplicado en ejercicios anteriores y la resolución previa del ICAC. De manera extraordinaria para el ejercicio 2024, en este cálculo se incluyen también 0,8 M€ correspondientes al proceso de reestructuración de deuda (N/A para el ejercicio 2025: Una vez el Plan de Reestructuración de la Deuda Financiera entró en vigor a finales de julio de 2025, los costes del 2025 se periodifican según la vigencia del mismo, por lo que no hay impacto de los mismos en el cálculo de los costes operativos normalizados).

El producto 'Tarifa Justa', desarrollado sobre la plataforma tecnológica propia de Holaluz, ha sido un elemento clave en esta mejora. Su modelo digital y predictivo de gestión del consumo ha permitido generar ahorros significativos en costes operativos directos, especialmente en los servicios de atención al cliente externos, ya que los usuarios con una cuota mensual fija no requieren contacto recurrente para la gestión de su facturación.

Asimismo, se han obtenido eficiencias relevantes en tecnología, marketing y procesos internos, impulsadas por la adopción de herramientas de IA, low code y sistemas inteligentes de gestión. La optimización de los costes operativos se ha extendido también al negocio de Solar, mediante la diversificación de los canales de captación, la centralización tecnológica de las operaciones de venta e instalación y la reorganización digital de la logística y la cadena de suministro, consolidando una estructura preparada para escalar con rentabilidad y sostenibilidad.

EBITDA

Excelencia operativa y rentabilidad

La orientación de la compañía hacia la **excelencia operativa** ha sido clave para revertir los desafíos enfrentados en el primer semestre de 2025 debido a los tiempos de ejecución de la homologación judicial del Plan de Reestructuración de la Deuda Financiera y posterior desembolso del préstamo convertible. A 31 de diciembre de 2025 el **EBITDA normalizado consolidado alcanza los 2,6 M€** (3,5 M€ en 2024, -26% YoY), de los cuales en el primer semestre corresponden unas pérdidas de 2,1 M€ que se revirtieron en el **segundo semestre con unos beneficios de 4,7 M€. El punto de inflexión se ha producido en el segundo semestre de 2025, recuperándose la capacidad de generación de margen comercial en el negocio de energy management y alcanzando el break-even point en el negocio de solar en el cuarto trimestre de 2025; instalando entre 90 y 100 proyectos al mes**.

Este resultado se ha visto respaldado por la implementación de estrictas medidas de reducción de costes y optimización de eficiencias en todas las líneas de gasto, incluidos **COGS (costes de venta), costes directos, marketing, CAC(Coste de adquisición de clientes) y gastos generales**. Estas acciones han tenido un impacto directo y positivo en la rentabilidad global de la compañía.

La siguiente tabla muestra la conciliación entre el EBITDA según los estados financieros consolidados y auditados y el EBITDA Normalizado para los ejercicios 2025 y 2024:

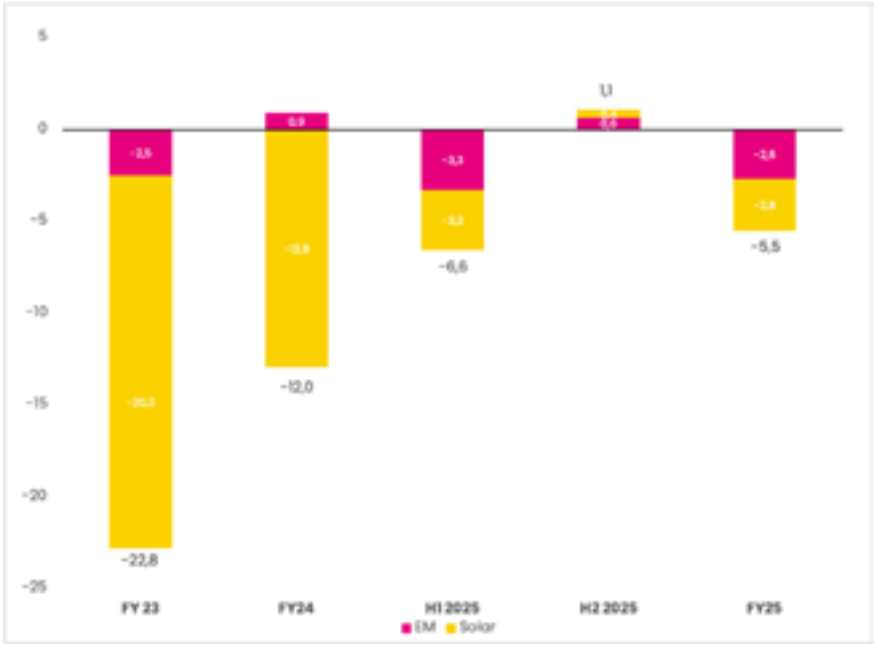
M€	S1 2025	S2 2025	FY 2025	FY 2024	% var S225 vs S125	% var FY25 vs FY24
EBITDA	**-6,6**	**1,1**	**-5,5**	**-12,0**	**116%**	**54%**
CAC (Coste Adquisición Clientes)	4,2	3,5	7,7	12,2	18%	37%
Gas	0,0	0,0	0,0	0,6	-	100%
Indemniz. + costes legales	0,2	0,1	0,4	1,4	35%	74%
Otros	0,1	-0,1	0,0	1,3	-200%	102%
EBITDA Normalizado	**-2,1**	**4,7**	**2,6**	**3,5**	**323%**	**26%**

Nota: EBITDA = Resultado de Explotación - Amortización - Otros Gastos en CCAA

Figura 5. Reconciliación del EBITDA y EBITDA Normalizado (FY 2025 vs FY 2024)

En el cálculo del EBITDA Normalizado se han excluido varios impactos extraordinarios no recurrentes en los ejercicios 2024 y 2025, ya que al no tratarse de costes recurrentes afectarían a la comparabilidad de las cifras con ejercicios anteriores y posteriores. El único ajuste periódico que se mantiene desde el 2021 es el CAC. El resto de ajustes son:

- **Resultado extraordinario en gas:** La diferencia registrada corresponde al ajuste puntual derivado del gas no consumido por los clientes durante el invierno 2022-2023, tras el cese de la actividad de gas en el cuarto trimestre de 2022. Esta operación se cerró con la venta del stock remanente a precios inferiores a los de adquisición, lo que generó una pérdida extraordinaria no recurrente. En el ejercicio 2024 se registraron cancelaciones de provisiones por importe de 0,6 M€. El stock remanente fue liquidado en agosto de 2024. Este efecto queda plenamente normalizado y sin impacto en los resultados de 2025, reflejando una posición financiera más limpia y enfocada en los negocios estratégicos de energía verde y tecnología.
- **Indemnizaciones por despido:** 0,4 M€ de costes legales asociados para el 2025 (1,4 M€ para el 2024).
- **Otros:** 1,3 M€ para 2024 correspondientes sustancialmente, a los costes de fundraising & debt restructuring que ha incurrido la Sociedad Dominante para cerrar el Plan de Reestructuración con la Banca, así como el acuerdo de ampliación de capital con el inversor. Una vez el Plan de Reestructuración de la Deuda Financiera entró en vigor a finales de julio de 2025, los costes del 2025 se periodifican según la vigencia del mismo, por lo que no hay impacto de los mismos en el cálculo del EBITDA normalizado.



Desempeño por unidad de negocio y evolución de márgenes

La Compañía ha demostrado una **gestión financiera proactiva y eficaz en el ejercicio 2025**. A pesar de enfrentarse a un entorno de mercado desafiante en el sector solar residencial y a la decisión temporal de proteger la caja en energy management (debido a los ajustes temporales requeridos por la homologación judicial en la entrada en vigor del Plan de Reestructuración), **se ha priorizado y consolidado la eficiencia estructural**. El resultado de esta estricta disciplina ha sido una r**educción del 30% interanual en los costes operativos normalizados y costes de personal, gracias a la implementación de la IA, low code y tecnología**. Ello sitúa a la Compañía en una **inmejorable posición para capitalizar las oportunidades y consolidar la senda positiva iniciada en el segundo semestre del ejercicio**. La fortaleza de la estrategia y del modelo de negocio de Holaluz se confirman con una recuperación ya visible y sostenida en ambas divisiones: **energy management**

ha recuperado su rentabilidad, reportando **EBITDA positivo desde julio de 2025. Solar está en camino ha alcanzado el break-even point a nivel de EBITDA en el cuarto trimestre de 2025** gracias a un sólido ritmo de instalación de entre 90 y 100 proyectos mensuales.

La **disciplina en la gestión de costes, junto con la reactivación operativa y comercial en el segundo semestre, confirman que la compañía avanza con solidez y visibilidad en la ejecución de su plan estratégico**. Holaluz se encuentra plenamente alineada para retomar la senda de crecimiento rentable y sostenido, apoyada en una estructura financiera reforzada, una base tecnológica escalable y un enfoque firme en la creación de valor a largo plazo.

Resultado neto del ejercicio

El resultado neto consolidado del 2025 se sitúa en -22,2 M€ (+30 % vs. FY 2024; -31,5 M€), en línea con las expectativas para un ejercicio en el la compañía ha priorizado una gestión prudente de la liquidez y la protección de la posición de caja durante la fase final del proceso de homologación judicial del Plan de Reestructuración de la Deuda Financiera y el posterior desembolso del préstamo convertible, y que coincide con el primer semestre del año.

Con la entrada en vigor del Plan el 29 de julio de 2025, ya en el segundo semestre del ejercicio, la compañía se encuentra en una posición óptima para reactivar plenamente su plan de negocio, con una estructura de capital reforzada y un modelo operativo preparado para capturar márgenes crecientes en la segunda mitad del ejercicio, como así ha sido.

Y así lo muestran los resultados del ejercicio separados por semestres y por línea de negocio en la siguiente tabla:

M€	EM S1 2025	Solar S1 2025	TOTAL S1 2025	EM S2 2025	Solar S2 2025	TOTAL S2 2025	EM 2025	Solar 2025	TOTAL 2025
Ventas[35]	64,7	3,5	68,2	66,4	6,6	73,0	131,1	10,2	141,3
Margen bruto	**9,9**	**1,6**	**11,5**	**13,9**	**3,3**	**17,2**	**23,8**	**4,9**	**28,7**
Margen bruto / Ventas	15%	45%	17%	21%	49%	24%	18%	48%	20%
Costes Operativos Normalizados y Personal[36]	-9,6	-4,0	-13,6	-8,8	-3,7	-12,5	-18,4	-7,7	-26,1
EBITDA Normalizado[37]	**0,3**	**-2,4**	**-2,1**	**5,1**	**-0,5**	**4,7**	**5,4**	**-2,8**	**2,6**
EBITDA	**-3,3**	**-3,3**	**-6,6**	**0,6**	**0,4**	**1,1**	**-2,6**	**-2,8**	**-5,5**
EBT			-14,7			-6,6			-21,3
Impuesto Sociedades			-			-0,8			-0,8
Resultado neto			**-14,7**			**-7,4**			**-22,2**

Figura 7. Evolución negocios EM y Solar por semestres para el ejercicio 2025

35. Se presenta la cifra de ventas sin la facturación del negocio de Representación, al tratarse de una actividad cuyo volumen de negocio va 100% correlacionado con la evolución de los precios de la electricidad. De esta forma, la cifra de ventas y su comparativa vs los ejercicios anteriores va alineada con la evolución del negocio de la compañía, aislando el impacto de la evolución de los precios energéticos.
36. Aplica el mismo comentario que en el Pie de Nota #10. Se presenta una tabla reconciliando Costes Operativos y Costes Operativos Normalizados en este Informe de Gestión en página 22.
37. Aplica el mismo comentario que en el Pie de Nota #7. Se presenta una tabla reconciliando EBITDA y EBITDA Normalizado en este Informe de Gestión en página 24

La eficiencia operativa y la recuperación de la generación de margen comercial para energy management, así como el alcance del break-even point en Solar, han permitido mejorar el EBITDA en un 54% respecto al ejercicio anterior y reducir las pérdidas del resultado neto en un 30%.

La notable mejora en los **unit economics** y la continua optimización de los costes posicionan a la compañía de manera muy favorable para consolidar la ejecución de su **Plan de Negocio y Estrategia** para los próximos años, confirmando las bases para un crecimiento sostenible a largo plazo.

M€	EM 2025	Solar 2025	TOTAL 2025	EM 2024	Solar 2024	TOTAL 2024	% var 2025 vs 2024
Ventas[38]	131,1	10,2	141,3	169,6	12,2	181,8	-22%
Margen bruto	**23,8**	**4,9**	**28,7**	**35,5**	**5,4**	**40,9**	**-30%**
Margen bruto / Ventas	18%	48%	20%	21%	44%	23%	-3 p.p.
Costes Operativos Normalizados y Personal[39]	-18,4	-7,7	-26,1	-20,8	-16,7	-37,5	30%
EBITDA Normalizado[40]	**5,4**	**-2,8**	**2,6**	**14,7**	**-11,3**	**3,5**	**-25%**
EBITDA	**-2,6**	**-2,8**	**-5,5**	**0,9**	**-12,9**	**-12,0**	**54%**
EBT			-21,3			-31,5	32%
Impuesto Sociedades			-0,8			-	-
Resultado neto			**-22,2**			**-31,5**	**30%**

Figura 8. Evolución negocios EM y Solar ejercicios 2024 y 2025

38. Se presenta la cifra de ventas sin la facturación del negocio de Representación, al tratarse de una actividad cuyo volumen de negocio va 100% correlacionado con la evolución de los precios de la electricidad. De esta forma, la cifra de ventas y su comparativa vs los ejercicios anteriores va alineada con la evolución del negocio de la compañía, aislando el impacto de la evolución de los precios energéticos.
39. Aplica el mismo comentario que en el Pie de Nota #10. Se presenta una tabla reconciliando Costes Operativos y Costes Operativos Normalizados en este Informe de Gestión en página 22.
40. Aplica el mismo comentario que en el Pie de Nota #7. Se presenta una tabla reconciliando EBITDA y EBITDA Normalizado en este Informe de Gestión en página 24.

Balance de situación

Activo

Al cierre del ejercicio fiscal de 2025, el balance consolidado de **Holaluz** se sitúa en **72,4 M€** (frente a **110,3 M€** a 31 de diciembre de 2024). La disminución en el balance refleja una gestión activa y estratégica de los recursos, con una reducción del **activo no corriente** de **12,3 M€**, alcanzando un total de **47,0 M€**, principalmente impulsado por una **optimización de las inversiones tecnológicas resultado de la aplicación de la inteligencia artificial y herramientas de automatización avanzada**.

En cuanto al **activo corriente**, se ha registrado una disminución de 25,6 M€, situándose en **25,4 M€**, siendo el epígrafe de derivados a corto plazo (incluido en Inversiones Financieras a Corto Plazo) el que ha experimentado una mayor reducción por importe de 8,3 M€ así como las cuentas a cobrar con clientes y con deudores varios.

M€	31.12.25	31.12.24
Activo no corriente	**47,0**	**59,3**
Inmovilizado intangible	22,3	30,5
Inmovilizado material	0,6	0,9
Inversiones financieras a largo plazo	0,9	1,6
Activos por Impuesto diferido	20,1	21,9
Periodificaciones a largo plazo	3,1	4,4
Activo corriente	**25,4**	**51,0**
Existencias	1,4	1,1
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	16,6	27,3
Inversiones financieras a corto plazo	1,8	11,1
Periodificaciones a corto plazo	4,9	9,2
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	0,7	2,2
Total activo	**72,4**	**110,3**

Figura 9. Estructura del Activo del Balance Consolidado a 31.12.25 y 31.12.24

Activo no corriente

Evolución del inmovilizado intangible e inversión tecnológica

En el ejercicio 2025 el **inmovilizado intangible** ha experimentado una reducción de **8,1 M€** respecto al 2024, alcanzando un valor neto contable de **22,3 M€** al cierre. La **inversión del ejercicio** ha sido de **2,5 M€** (frente a los **11,7 M€** de 2024[41]), de los cuales **1,3 M€** corresponden a la **capitalización de los trabajos internos realizados** por la empresa para su activo, en comparación con los **5,2 M€** de 2024. El resto, **1,2 M€**, son **colaboraciones externas** con empresas tecnológicas.

Gracias a la incorporación de inteligencia artificial y herramientas de automatización avanzada, Holaluz ha logrado que su inversión tecnológica sea significativamente más eficiente, permitiendo reducir el volumen de inversión sin comprometer el ritmo de innovación ni la calidad de los desarrollos. La compañía ha continuado invirtiendo estratégicamente en tecnología enfocada a la mejora de procesos clave en energy management y Solar, y, de manera prioritaria, en el fortalecimiento de su plataforma tecnológica de gestión energética, núcleo de su propuesta de valor. Durante el ejercicio 2025 se ha avanzado en **proyectos de optimización de algoritmos de predicción de demanda y consumo**, esenciales para el desempeño del producto Tarifa Justa. Esta estrategia ha permitido impulsar tanto la rentabilidad como la agilidad operativa, alineándose con los objetivos a corto plazo de la empresa y garantizando un crecimiento sostenible a largo plazo.

En la primera mitad de 2024 se completó el desarrollo de un programa estratégico para escalar y potenciar las operaciones del negocio Solar mediante recursos propios, con una capitalización total de 4,3 M€, incluyendo honorarios anticipados en 2023, sin impacto en caja ni en 2023 ni en 2024.

Evolución del inmovilizado tangible

Durante el ejercicio 2025, en el **inmovilizado material** no se han realizado nuevas inversiones, lo que ha sido coherente con la estrategia de optimización de recursos. Cabe recordar que la reducción registrada en el ejercicio 2024 en este epígrafe se debió a la amortización acelerada de las instalaciones correspondientes a las dos oficinas liberadas por la compañía tras la rescisión de sus contratos de alquiler, medida alineada con la **política de optimización de costes y eficiencia operativa**.

Inversiones financieras a largo plazo

Al cierre del ejercicio 2025 las **inversiones financieras a largo plazo** ascienden a 0,9M€ (1,6 M€ a 31.12.24), de los cuales 0,7 M€ corresponden a **préstamos Rooftop** (préstamos para instalaciones fotovoltaicas) a ser devueltos en cuotas fijas a 15 años, que se cobran al cliente junto con la factura de electricidad. Estos préstamos se realizaron como prueba de concepto para la constitución de un SPV. Holaluz no tiene intención actualmente de proporcionar préstamos adicionales sin constituir un SPV (desde mediados de 2022, no se han añadido más Préstamos Rooftop a la cartera actual de préstamos). En junio de 2024 se vendieron 800 préstamos, con un **impacto positivo en caja de 4,1 M€**, generando una pérdida extraordinaria de 1,4 M€. El objetivo de la operación era desprenderse de un activo no estratégico, ya que **no afectaba al curso ordinario del negocio Solar, y ayudar a fortalecer la estructura financiera de la compañía**. Adicionalmente en el saldo del cierre del 2024 había 0,4 M€ de derivados para cobertura de compra de electricidad a largo plazo, con saldo a cero a 31.12.25.

Impuestos diferidos

El saldo del epígrafe **impuestos diferidos** al cierre del 2025 asciende a 20,1 M€ e incluye el crédito fiscal procedente de las pérdidas de ejercicios anteriores por 10,2 M€, las deducciones en concepto de I+D+i pendientes de aplicar en el impuesto de sociedades (4,1 M€), 0,4 M€ del MtM de derivados (25%) y 5,4 M€ como diferencias temporales fiscales.

Periodificaciones a corto y largo plazo

Para la elaboración del balance consolidado se ha tenido en cuenta la resolución del ICAC del 10 de febrero de 2021 según la cual los costes incrementales de adquirir un contrato deben contabilizarse como Periodificaciones a corto/largo plazo en el balance, mientras que la imputación a la cuenta de resultados debe registrarse en la partida Otros Gastos de Explotación. Dicho criterio ha sido aplicado en la Sociedad Dominante desde el 1 de enero de 2021. A 31 de diciembre de 2025 hay activados bajo los epígrafes de **periodificaciones a largo y corto plazo** un total de **7,9 M€** (13,6 M€ a 31 de diciembre de 2024), de los cuales 5,4 M€ son en concepto de **costes incrementales de captación de clientes (CAC)**.

Activo corriente

Al cierre del ejercicio 2025 el **activo corriente** del balance consolidado asciende a **25,4 M€** (51,0 M€ en diciembre de 2024). La importante disminución se explica por

i) una disminución de 9,3 M€ en las inversiones financieras a corto plazo (sustancialmente el epígrafe de derivados a corto plazo);
ii) una disminución de 4,3 M€ en las periodificaciones a corto plazo (consecuencia de la menor inversión en captación de clientes);
iii) una reducción de 10,7 M€ de los saldos con clientes y deudores; y finalmente
iv) una reducción en la caja disponible al cierre del ejercicio por valor de 1,5 M€.

Deuda neta y posición de tesorería

La evolución de la posición de deuda neta es la siguiente:

M€	31.12.25	31.12.24
Deudas a largo plazo con entidades de crédito	29,8	16,5
Otras deudas a corto plazo	3,4	3,5
Deudas a corto plazo con entidades de crédito	8,6	19,8
Tesorería	0,7	2,2
Deuda Neta	**42,0**	**41,1**

Figura 10. Evolución y composición de la Deuda Neta a 31.12.25 y 31.12.24

La **tesorería** ha disminuido en 1,5 M€ respecto al cierre del ejercicio de 2024, situándose el saldo en bancos en 0,7 M€ a 31 de diciembre de 2025. Con la entrada en vigor del Plan de Reestructuración de la Deuda Financiera a finales de julio, se ajustan los vencimientos a corto y largo plazo a los estipulados en dicho Plan, tanto de la deuda pendiente con entidades financieras como para los pagarés adscritos al MARF.

El proyecto de reestructuración de deuda con el pool bancario (iniciado a mediados de 2024) culminó el 10 de marzo de 2025 con la aprobación de un Plan de Reestructuración **por parte de las entidades financieras con unas mayorías que exceden ampliamente las exigidas por la legislación de aplicación** y entró en vigor el 29 de julio del mismo año.

Los epígrafes de otras deudas a corto y largo plazo incluyen 3,0 M€ de **costes asociados al proyecto del Plan de Reestructuración de la Deuda Financiera** cuya periodificación y devengo del coste se alinea con el calendario del Plan.

Covenants financieros exigidos por el Plan de Reestructuración

La Sociedad Dominante debe cumplir, durante toda la vigencia del Plan de Reestructuración, con una serie de ratios financieros establecidos en el mismo, calculados sobre la base de las cuentas anuales consolidadas auditadas. Entre dichos ratios se incluyen: Deuda Financiera Neta/EBITDA Normalizado, el EBIT Gasto Financiero y el CAPEX anual.

A fecha de cierre de estas cuentas anuales consolidadas la Sociedad Dominante no cumple con algunas de las condiciones financieras establecidas en el Plan de Reestructuración debido al retraso en la homologación del mismo (2 junio de 2025), la entrada en vigor del Plan (29 de junio de 2025) y el desembolso final de los fondos del inversor, que han provocado que no pudiera iniciarse la ejecución del Plan de Negocio hasta septiembre de 2025.

Por este motivo, tal y como se indica en la nota 15 (Deudas a Largo y Corto Plazo) de la memoria, la Sociedad Dominante ha obtenido un waiver por parte de los acreedores financieros afectados mediante el cual se **dispensa del cumplimiento de dichos ratios a 31 de diciembre de 2025, 31 de marzo de 2026, 30 de junio de 2026, 30 de septiembre de 2026 y 31 de diciembre de 2026**, manteniéndose vigente el Plan de Reestructuración en sus términos actuales.

Pasivo (M€)	31.12.25	31.12.24
Patrimonio neto	**-18,7**	**-17,2**
Fondos propios	-17,5	-12,8
Ajustes por cambios de valor	-1,3	-4,4
Pasivo no corriente	**41,0**	**20,1**
Deudas a largo plazo	41,0	20,1
Pasivo corriente	**50,1**	**107,4**
Deudas a corto plazo	11,2	31,2
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	38,9	76,2
Total pasivo	**72,4**	**110,3**

Figura 11. Estructura del Pasivo del Balance Consolidado a 31.12.25 y 31.12.24

Pasivo corriente

El **pasivo corriente** del balance consolidado ha experimentado una significativa reducción por importe de 57,3 M€, situándose al cierre del ejercicio en **50,1 M€** (107,4 M€ a 31 de diciembre de 2024). Las **deudas a corto plazo** se han reducido en 20,1 M€ por efecto de la reclasificación de la deuda con las entidades financieras y de los pagarés del MARF de corto a largo plazo adecuándose a los vencimientos estipulados en el Plan de Reestructuración de la Deuda Financiera.

Adicionalmente, la entrada de los fondos del inversor ha permitido reducir la deuda con proveedores energéticos y recurrentes, situándose el saldo de cuentas a pagar en 38,9 M€ al cierre del ejercicio (76,2 M€ a 31.12.24). El periodo medio de pago a proveedores es de 66 días (84 días en 2024), según se informa en la nota 16.1 de la memoria, "Información sobre el periodo medio de pago a proveedores. Disposición adicional tercera. "Deber de información" de la Ley 15/2010, de 5 de julio".

Pasivo corriente

El **pasivo no corriente** del balance consolidado asciende a **41,0 M€** (20,1 M€ a 31 de diciembre de 2024). El incremento se explica sustancialmente por la reclasificación de la deuda con entidades financieras y de los pagarés al MARF según los vencimientos fijados en el Plan de Reestructuración de la Deuda Financiera, que entró en vigor el pasado 29 de julio de 2025.

Programa Pagarés Verdes (MARF)

El 21 de noviembre de 2022 el Mercado de Renta Fija de BME, MARF, incorporó el primer **Programa de Pagarés Verdes** de Holaluz-Clidom, SA por valor de 100 M€. A través de este programa, la Compañía logró un acceso flexible a inversiones cualificadas para los siguientes doce meses (y correspondientes renovaciones anuales), dentro de una estrategia de diversificación de sus fuentes de financiación. Holaluz estructuró los pagarés emitidos bajo el Programa de Pagarés Verdes para que fueran considerados un instrumento verde de acuerdo con el **Holaluz Green Finance Framework**, mediante el cual la empresa emitía pagarés de acuerdo con los **Green Bond Principles 2021** y contratar financiación de acuerdo con los **Green Loan Principles 2021** de la International Capital Markets Association (ICMA). Para ello, Holaluz obtuvo la **opinión favorable de Sustainalytics**, confirmando que el Holaluz Green Finance Framework está alineado con las cuatro ideas centrales que integran ambos principios. El saldo a 31 de diciembre de 2024 ascendía a 6,7 M€.

Dentro del proceso de reestructuración de la deuda financiera se incluyó, como acreedor afectado, al tenedor de los pagarés, el cual se adhirió al Plan de

Reestructuración pocos días después de haberse aprobado. Asimismo, con fecha 22 de octubre de 2025, la Sociedad Dominante firmó un acuerdo con el tenedor de los pagarés para prestamizar la deuda bajo un acuerdo bilateral, provocando la cancelación de los pagarés vigentes en el MARF y la salida del mismo por parte de la Compañía. La deuda a 31 de diciembre de 2025 asciende a 6,6 M€. Los saldos a corto y largo plazo siguen los vencimientos estipulados en el Plan de Reestructuración de la Deuda Financiera para todos los acreedores afectados.

Patrimonio Neto

Los fondos propios consolidados al cierre del 2025 ascienden a -17,5 M€ (vs -12,8 M€ a 31 de diciembre de 2024). El resultado negativo del primer semestre del 2025, generado por el impacto en el **retraso de la entrada en vigor del Plan de Reestructuración no permitiendo a la Compañía deployar el Plan de Negocio según el calendario inicialmente estipulado** (enero de 2025) ha afectado el resultado global del ejercicio 2025, no obstante la **recuperación del EBITDA en la segunda mitad del ejercicio** en ambos negocios, energy management y Solar (consiguiendo el **break-even point en el cuarto trimestre** del 2025), con la entrada en vigor del Plan de Reestructuración y la entrada de los fondos por parte del inversor.

El patrimonio neto incluye el epígrafe de ajustes por valoración procedente del registro de derivados por importe de -1,3 M€ a diciembre de 2025 (-4,4 M€ a diciembre de 2024). Este importe corresponde al 75% de la diferencia entre el precio spot a fecha de cierre y el precio al que se realizaron las operaciones de cobertura (el 25% del precio MtM se registra en impuestos diferidos). A medida que las operaciones llegan a su vencimiento, el MtM se reconoce en la cuenta de resultados como coste de aprovisionamiento.

Cabe destacar que, aunque el Patrimonio Neto consolidado al cierre de 2025 es negativo, esto no supone un problema para la capacidad de Holaluz de continuar sus actividades empresariales. **Los fondos propios de la sociedad matriz Holaluz-Clidom SA alcanzan los 37,3 M€ a diciembre de 2025** (38,8 M€ a diciembre de 2024).

El Patrimonio Neto negativo en cifras consolidadas se explica sustancialmente por las pérdidas acumuladas de la filial Clidom Solar, SL, compensadas con préstamos participativos y un préstamo de refinanciación de la deuda comercial por importe de 31,7 M€ a devolver en 15 años que incluye las facturas pendientes de Management Fees emitidas en 2024 y años anteriores.

Con fecha 4 de noviembre de 2024 la sociedad matriz Holaluz-Clidom, SA anunció la **incorporación de un nuevo socio estratégico, ICOSIUM Investment, SL**, un inversor industrial comprometido con el avance de la transición energética, **mediante una inversión de 22 M€ estructurada en diferentes fases y sujeta a determinadas autorizaciones y con el objetivo de reforzar la estrategia de crecimiento de Holaluz. La primera fase** consistía en una inversión de 6,48 M€ mediante una aportación de capital a través de la emisión de nuevas acciones ordinarias a 1,80 euros por acción sin derecho de suscripción preferente, utilizando la autorización previa concedida por la Junta General Extraordinaria de Accionistas celebrada el 9 de noviembre de 2021. Dicha fase **fue completada el día 14 de marzo de 2025, cuando se ejecutó la ampliación de capital por importe nominal agregado de 108.000 euros y una prima de emisión agregada por valor de 6.372.000 euros, siendo el importe efectivo final de 6.480.000 euros**. A fecha de cierre del ejercicio 2024, Icosium había desembolsado 4,48 M€. Dado que la ampliación de capital había sido aceptada por el Registro Mercantil a la fecha de firma del informe de gestión correspondiente al ejercicio 2024, el PGC acepta el correspondiente registro en los epígrafes de capital y prima de emisión por importe de 134.400 euros y 4.345.600 euros respectivamente (en el balance de la sociedad dominante). El capital social consolidado quedaba, por lo tanto, en 791.062 euros a 31 de diciembre de 2024.

La segunda fase de la inversión sumaba 15,52 M€ y quedó registrada en capital y prima tras la conversión del préstamo convertible del mismo importe firmado con el inversor el 13 de marzo de 2025 y cuyo **desembolso se materializó en julio de 2025** después de la homologación judicial del Plan de Reestructuración de la Deuda Financiera. El tipo de emisión de las acciones ordinarias emitidas en la

conversión es de **2,10 euros por acción, siendo el nominal de 3231.714,28 euros y la prima de 15.298.285,32 euros y el efectivo final de 15.519.999,60 euros**. El aumento de capital se efectuó mediante la emisión y puesta en circulación de 7.390.476 nuevas acciones ordinarias de la Sociedad Dominante, de la misma clase y serie que las acciones previamente en circulación. Como resultado del aumento de capital, el capital social de Holaluz-Clidom, SA quedó fijado en 986.375,85 euros, representado por 32. 879.195 acciones de 0,03€ de valor nominal cada una, todas ellas pertenecientes a una única clase y serie.

Working Capital

La entrada en vigor del Plan de Reestructuración de la Deuda Financiera con la correspondiente puesta en marcha de la ejecución del Plan de Negocio, así como la inyección de capital del nuevo inversor han **fortalecido sustancialmente el fondo de maniobra al cierre del 2025**. Mientras que las partidas de clientes y existencias mantienen su estabilidad, la entrada de los fondos ha permitido una **optimización crítica del pasivo corriente, reduciendo significativamente el saldo de proveedores**.

Flujos de Caja

En el ejercicio 2025 el **flujo de caja operativo** ha alcanzado los -25,7 M€ (26,6 M€ al cierre del 2024) explicado por el resultado del ejercicio y por los cambios del capital corriente, consecuencia de la reducción en los saldos de las cuentas a pagar. Con la entrada de los fondos del inversor se redujo la deuda con proveedores. El **flujo de caja de inversión** ha alcanzado los 6,1 M€.

El **flujo de caja de financiación** asciende a 18,1 M€, sustancialmente explicado por la entrada de los fondos del inversor.

M€	31.12.25	31.12.24
Working Capital	**-20,9**	**-47,7**
Cuentas a cobrar + existencias	18,0	28,5
Cuentas a pagar	38,9	76,2

Figura 12. Evolución del Working Capital del Balance Consolidado a 31.12.25 y 31.12.24

M€	31.12.25	31.12.24
Flujos de efectivo de las actividades de explotación	**-25,7**	**26,6**
Resultado del ejercicio antes de impuestos	-21,4	-31,5
Ajustes del resultado (+/-)	27,3	36,2
Cambios en el capital corriente (+/-)	-29,1	26,9
Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación (+/-)	-2,5	-5,0
Flujos de efectivo de las actividades de inversión	**6,1**	**-7,0**
Pagos por inversiones (-)	-1,3	-6,8
Cobros por desinversiones (+)	7,4	-0,2
Flujos de efectivo de las actividades de financiación	**18,1**	**-25,2**
Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio (+/-)	17,5	4,5
Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero (+/-)	0,6	-29,7
Aumento / disminución neta del efectivo o equivalentes	**-1,5**	**-5,7**
Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio	2,2	7,9
Efectivo o equivalentes al final del ejercicio	0,7	2,2

Figura 13. Evolución de los Flujos de Caja a 31.12.25 y 31.12.24

Acontecimientos importantes para Holaluz ocurridos después del cierre del ejercicio

Covenants financieros exigidos por el Plan de Reestructuración
La Sociedad Dominante debe cumplir, durante toda la vigencia del Plan de Reestructuración, con una serie de ratios financieros establecidos en el mismo, calculados sobre la base de las cuentas anuales consolidadas auditadas. Entre dichos ratios se incluyen: Deuda Financiera Neta / EBITDA Normalizado, el EBIT / Gasto Financiero y el CAPEX anual.

A fecha de cierre de estas cuentas anuales consolidadas la Sociedad Dominante no cumple con algunas de las condiciones financieras establecidas en el Plan de Reestructuración debido al retraso en la homologación del mismo (2 junio de 2025), la entrada en vigor del Plan (29 de junio de 2025) y el desembolso final de los fondos del inversor, que han provocado que no pudiera iniciarse la ejecución del Plan de Negocio hasta septiembre de 2025.

Por este motivo, tal y como se indica en la nota 15 (Deudas a Largo y Corto Plazo) de la memoria, la Sociedad Dominante ha obtenido un waiver por parte de los acreedores financieros afectados mediante el cual se dispensa del cumplimiento de dichos ratios a 31 de diciembre de 2025, 31 de marzo de 2026, 30 de junio de 2026, 30 de septiembre de 2026 y 31 de diciembre de 2026, manteniéndose vigente el Plan de Reestructuración en sus términos actuales.

Contrato compra-venta gas natural
Con fecha 30 de marzo de 2026, la Sociedad Dominante ha formalizado un contrato de compraventa de gas natural en el marco del pacto de socios suscrito originalmente en octubre de 2024. Esta operación se encuadra dentro de la estrategia de gestión de energía del Grupo (Energy Management), la cual ha experimentado una normalización operativa tras la entrada en vigor del Plan de Reestructuración en julio de 2025. El referido contrato permitirá retomar la actividad de comercialización de gas a cliente final con mayores volúmenes y una estructura de costes más competitiva, aprovechando la disciplina operativa y las capacidades tecnológicas desarrolladas por el Grupo para escalar el negocio de forma rentable.

No se han producido otros acontecimientos relevantes entre el cierre del ejercicio y la fecha de firma del presente informe de gestión.

Evolución previsible de Holaluz

Resiliencia estratégica y liderazgo en la transición energética
Holaluz ha reafirmado la potencia de su modelo de impacto, consolidándose como el referente tecnológico en la transición energética. Tras un **2025 marcado por una transformación estructural**, la Compañía emerge con un balance fortalecido y la agilidad necesaria para capitalizar el nuevo ciclo de crecimiento rentable.

Hitos financieros y fortalecimiento del balance
La culminación del Plan de Reestructuración y la ampliación de capital por 22 M€ han dotado a la organización de una solvencia financiera superior; permitiendo ejecutar con plenas garantías el plan de negocio, enfocado en la escalabilidad y la generación de valor.

Evolución operativa y rentabilidad por unidades de negocio
Los resultados del segundo semestre del 2025 confirman un cambio de tendencia operativo y de rentabilidad en ambas líneas de negocio. En Energy Management se consigue una recuperación del margen comercial y estabilización del EBITDA mediante una estrategia de coberturas optimizada. **En Solar, se consigue el break-even operativo en el cuarto trimestre**. Para el 2026 el objetivo es la recurrencia de este umbral con un volumen objetivo de 100 instalaciones mensuales.

Visión estratégica: 2026 y el modelo de generación distribuida
No obstante el entorno sectorial complejo sujeto a cambios regulatorios y caracterizado por la volatilidad de los precios spot y el coste del capital (para el negocio de Solar), Holaluz ha priorizado la

eficiencia operativa y la innovación tecnológica. **Mediante la integración de la Inteligencia Artificial y un enfoque en la optimización de los excedentes, se está trabajando para desbloquear el potencial de la generación distribuida.**

El Plan Estratégico de los próximos años sitúa a **Holaluz como el catalizador de la mayor comunidad de energía verde en Europa**. No solo estamos electrificando la demanda: estamos liderando la descarbonización mediante un modelo único que combina rentabilidad financiera con impacto real en el planeta.

Actividades en materia de investigación y desarrollo

Como empresa tecnológica, se llevan a cabo permanentes actividades de desarrollo a través de inversiones en innovación que permiten el uso de la tecnología como aspecto común en el desarrollo de productos y servicios relacionados con la energía y la creación de un ecosistema de generación, consumo, optimización y control energético, así como con el servicio de atención al cliente.

Adquisición de acciones propias

La sociedad dominante dispone de una autocartera valorada en 0,1 millones de euros a 31 de diciembre de 2025 que representan un 0,44% del capital social de la Sociedad y totalizan 144.309 acciones (93.359 acciones a 31 de diciembre de 2024), a un precio medio de adquisición de 0,77 euros por acción.

Instrumentos financieros

El Grupo considera que no existen riesgos que puedan afectar a sus operaciones que no estén detallados en la Nota 17 de la memoria.

Estado información no financiera

De conformidad con la Ley 11/2018, el Estado de Información No Financiera (EINF) del Grupo se incluye como anexo a este informe de gestión y forma parte integrante y explícita del mismo.

Formulación del informe de gestión por el órgano de administración

En cumplimiento de lo dispuesto por la legislación vigente, los administradores de HOLALUZ-CLIDOM, S.A, han formulado el informe de gestión de la Sociedad correspondiente al ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2025.

Asimismo, declara firmados de su puño y letra el citado documento, mediante la suscripción del presente folio anexo al mismo, que se extiende en las páginas números 1 a 40.

Barcelona, 31 de Marzo de 2026





Anexos

Acerca de **este informe**

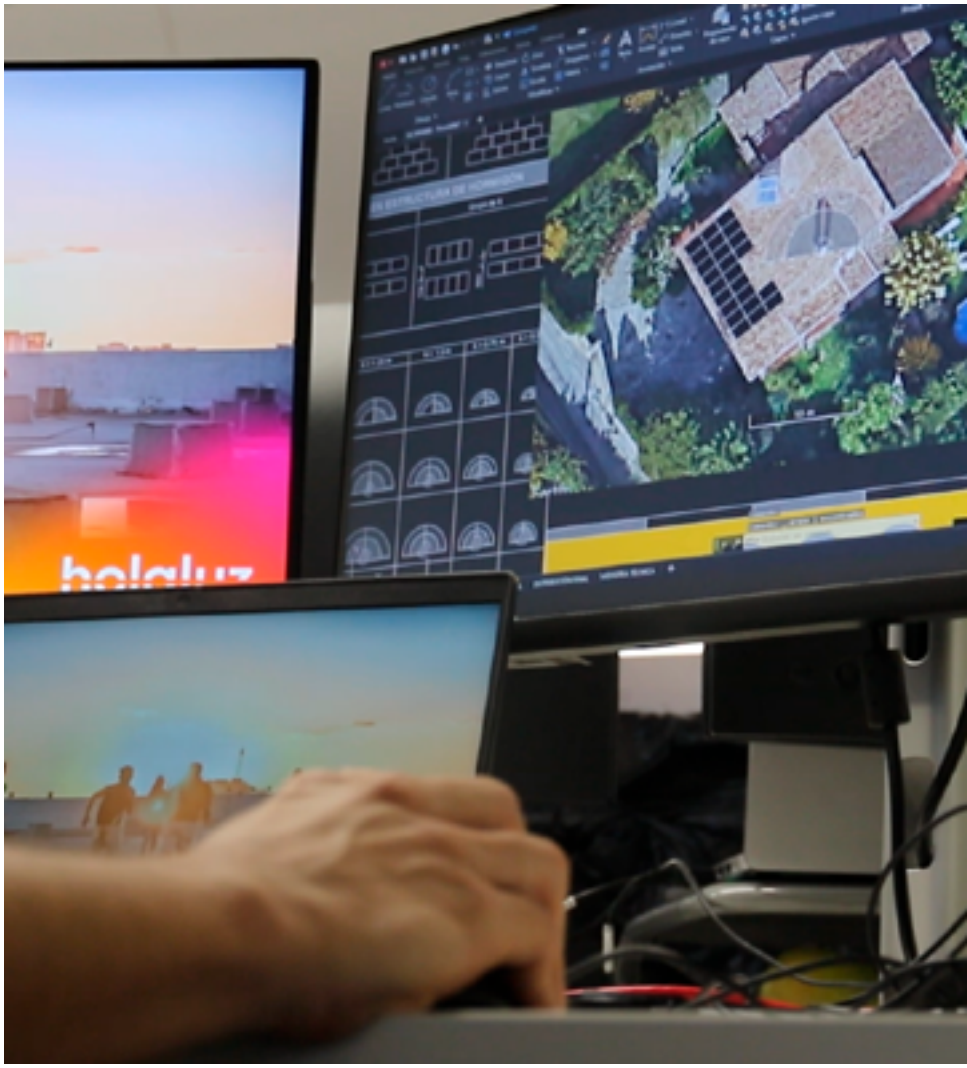
Este es el tercer Informe Integrado de Holaluz (cuya denominación social es **Holaluz-Clidom S.A.**) correspondiente al ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2025, cuyo objetivo es informar sobre las cuestiones ambientales, sociales, económicas, relativas al personal, de derechos humanos e impactos en la sociedad resultantes del desarrollo de su actividad.

El presente **Informe Integrado**, disponible en la web corporativa de la compañía, forma parte del informe de gestión y constituye el Estado de Información No Financiera. Los estados financieros consolidados del ejercicio 2024 presentados siguen el marco del Plan General Contable e incluyen todas las sociedades dependientes de la dominante Holaluz-Clidom, S.A.[42]

Este Informe Integrado se ha preparado de acuerdo con el marco de referencia de **Integrated Reporting del International Financial Reporting Standards Foundation (IFRS)** permitiendo comunicar cómo la estrategia, la gobernanza, el desempeño y las perspectivas de Holaluz impactan en la creación de valor a corto, medio y largo plazo.

Además, se ha elaborado de conformidad con los **Estándares Universales de GRI** y ha seguido las directrices sobre la presentación de informes no financieros de la Comisión Europea (2017/C 215/01), derivadas de la **Directiva 2014/95/UE**, los requisitos establecidos en la **Ley 11/2018 de 28 de diciembre de 2018 de Información No financiera y Diversidad**[43]. Por último, la información presentada relativa a la Ley 11/2018 ha sido sometida a verificación por un prestador independiente de servicios de verificación. El **informe de verificación** se incluye en el Anexo III.

Para cualquier duda o consulta en relación con este informe y su contenido, Holaluz pone a disposición el correo electrónico investors@holaluz.com.



42. Sociedades dependientes de Holaluz-Clidom, S.A: Clidomer Unipessoal, LDA; Clidom Italia, SRL; Clidom France, SARL; Holaluz Generación, SL; Clidom Solar, SL; Clidom Generación, SL; Holaluz Rooftop Revolution, SL; Katae Energia, SL; Gestion Hidraulica Canarias, SL; y Clidom Energía Ibérica.
43. Se incluye información de Holaluz-Clidom, S.A y de todas sus sociedades dependientes.

Anexo I - Indicadores

A continuación, se reportan aquellos indicadores de la compañía durante 2025 que, además, son comparables con los resultados del ejercicio anterior.

Medioambiente

El enfoque de la gestión medioambiental se relata en el **Capítulo Medioambiente: creando un planeta 100% verde**. Los datos reportados se refieren al total de la compañía, salvo que en algún caso se mencione lo contrario. Se reporta el inventario de residuos gestionados por gestores autorizados.

Residuos

Residuos no peligrosos (t)	Tratamiento	2025	2024
Papel, cartón y embalajes	Reciclaje	**3,66**	**6,25**
Envases de plástico y plásticos varios	Separación y reciclaje	**0,77**	**3,26**
Banal	Clasificación y reciclaje	**0,73**	**6,98**
Pallets de Madera	Reutilización y Reciclaje	**0,42**	**4,23**
Vidrio	Reciclaje	**0,03**	**0,05**
RAAEs (residuo especial)	Separación y reciclaje	**0,39**	**0,67**
Paneles solares defectuosos	Separación y reciclaje	**0,00**	**0,00**
Envases de productos químicos (residuo especial)	Separación y reciclaje	**0,20**	**0,04**
Escombros	Clasificación y reciclaje	**10,84**	**9,43**
RAAEs	Separación y reciclaje	**0,01**	**0,01**
Chatarra	Reciclaje	**0,12**	**0,00**
Total		**17,17**	**30,92**

Residuos peligrosos (t)*	Tratamiento	2025	2024
Envases de productos químicos	Separación y reciclaje	**0,20**	**0,04**
RAEEs (residuo especial)	Separación y reciclaje	**0,39**	**0,7**
Total		**0,59**	**0,74**

* Lista de residuos generados en la actividad de instalación fotovoltaica incorporados en 2025..





Materias primas

Materias primas consumidas (uds.)[44]	2025	2024
Oficinas		
Papel	**49.595**	60.600
Material de escritorio	**429**	525
Tóners	**5**	6
Instalación de placas solares		
Paneles solares	**24.860**	32.880
Estructuras	**6.896**	12.007
Inversores	**2.526**	1.720
Smart meters	**608**	1243
Baterías	**763**	291
Cargadores de VE	**295**	178

Recursos

Consumo de agua	2025	2024
Agua procedente de red (m^3)	**287**	1.008
Consumo de agua por persona (m^3/persona)[45]	**1,9**	4,5

95. Ratio calculado a partir del número medio de personas empleadas del año.

Consumo de energía	2025	2024
Diésel (l)	**40.922**	90.549
Gasolina (l)	**42.289**	103.365
Electricidad procedente de fuentes renovables (kWh)	**111.345**	169.639

Intensidad de consumo de energía	2025	2024
Electricidad (kWh/m2)	**25,5**	39,3
Consumo de diésel (l/ instalaciones solares propias)	**74,4**	98,3
Consumo de gasolina (l/ visitas realizadas)	**9,52**	8,1

Cambio climático

Cambio climático	2025	2024
t CO_2e/importe neto cifra de negocio (M€)[46]	**130,6**	143,5

44. En 2025 el cálculo de los materiales de oficina se ha realizado mediante un análisis de proporcionalidad por empleado, ajustando los consumos a la evolución de la plantilla
45. Ratio calculado a partir del número medio de personas empleadas del año
46. La cifra de negocio considerada para el cálculo de la intensidad de emisiones no incluye la línea de negocio de representación que se ve afectada por la volatilidad de precios de la electricidad y no tiene impacto en la huella de carbono.

Social

Convenio colectivo y Comité de Empresa

Todo el equipo de Holaluz-Clidom,S.A. y de Clidom Solar, S.L. está cubierto por el ' Convenio Colectivo del Sector del Comercio de Cataluña para Subsectores y Empresas Sin Convenio Propio para los años 2023-2025 (núm. 79000285011994)', vigente en la actualidad. Para el personal de Katae Energia, S.L. el convenio colectivo de aplicación es el del Sector de las Industrias Siderometalúrgicas de las provincias de Barcelona (2022-2024), Madrid (2024-2026) y Sevilla (2024-2026).

En 2022 se constituyeron los Comités de empresa de Katae Energia, con representación de CC.OO. y de UGT, y en Clidom Solar, S.L., con representación de CC.OO. En 2023 se constituyó el Comité de empresa de Holaluz Clidom, con representación de CGT y UGT. Actualmente no hay comité de empresa en Katae, debido a que los trabajadores se le ha asignado en los centros de trabajo correspondientes al desempeño de su actividad laboral en 2024. Se celebraron elecciones en el centro de trabajo de Madrid, el 26 de enero de 2026, y se designó un delegado de personal vinculado a ese centro de trabajo (con representación de UGT).

Equipo

El número de personas trabajadoras son contabilizadas con el sistema *Headcount* a 31/12/2025 y a 31/12/2024.

Equipo	C.1: Equipo Directivo[47]		C.2: Mandos intermedios y técnicos cualificados		C.3: Operaciones, ventas, soporte administrativo		**Total**	
	2025	2024	**2025**	2024	**2025**	2024	**2025**	2024
Mujeres	**3**	4	**22**	34	**36**	80	**61**	118
16-29	**0**	0	**1**	6	**3**	10	**4**	16
30-39	**1**	1	**13**	16	**15**	36	**29**	53
40-49	**1**	3	**5**	9	**12**	21	**18**	33
50-60	**1**	0	**3**	3	**5**	11	**9**	14
>60	**0**	0	**0**	0	**1**	2	**1**	2
Hombres	**5**	8	**40**	64	**61**	102	**106**	174
16-29	**0**	0	**4**	6	**6**	20	**10**	26
30-39	**1**	2	**16**	30	**25**	35	**42**	67
40-49	**3**	4	**12**	18	**17**	25	**32**	47
50-60	**1**	2	**8**	10	**10**	19	**19**	31
>60	**0**	0	**0**	0	**3**	3	**3**	3
Total	**8**	12	**62**	98	**97**	182	**167**	292

35. Holaluz ha revisado la categoría profesional C.1: Equipo Directivo donde se incluye solo a los miembros del comité de dirección y los VP. Se han recalculado también los datos del período anterior.

Modalidades de contratos

	Indefinido						Temporal						Beca					
	Tiempo Completo		Tiempo Parcial		**Total**		Tiempo Completo		Tiempo Parcial		**Total**		Tiempo Completo		Tiempo Parcial		**Total**	
Distribución por edad	**2025**	2024	**2025**	2024	**2025**	2024	**2025**	2024	**2025**	2024	**2025**	2024	**2025**	2024	**2025**	2024	**2025**	2024
16-29	**13**	38	**1**	4	**14**	42	**0**	0	**1**	0	**1**	0	**0**	0	**0**	1	**0**	1
30-39	**64**	107	**7**	13	**71**	120	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0
40-49	**44**	70	**5**	10	**49**	80	**0**	0	**1**	0	**1**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0
50-60	**28**	43	**0**	2	**28**	45	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0
>60	**3**	5	**0**	0	**3**	5	**1**	0	**0**	0	**1**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0
Distribución por género																		
Mujeres	**51**	162	**10**	29	**61**	191	**0**	1	**0**	0	**0**	1	**0**	0	**0**	0	**0**	0
Hombres	**100**	269	**3**	20	**103**	289	**1**	2	**2**	1	**3**	3	**0**	0	**0**	1	**0**	1
Distribución por grupo profesional																		
C.1: Equipo Directivo	**9**	15	**0**	2	**8**	17	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0
C.2: Mandos intermedios y técnicos cualificados	**54**	143	**7**	7	**62**	150	**0**	1	**0**	0	**0**	1	**0**	0	**0**	0	**0**	0
C.3: Operaciones, ventas,soporte administrativo	**88**	273	**6**	40	**94**	313	**1**	2	**1**	2	**3**	4	**0**	0	**0**	0	**0**	0

* Los datos de 2024 fueron reportados en formato FTE (excepto el desglose por edad), mientras que los datos de 2025 se han presentado en formato headcount con el fin de aportar mayor claridad y transparencia en la interpretación de la información.

Promedio de contratos

	Indefinido						Temporal						Beca					
	Tiempo Completo		Tiempo Parcial		**Total**		Tiempo Completo		Tiempo Parcial		**Total**		Tiempo Completo		Tiempo Parcial		**Total**	
Distribución por edad	**2025**	2024	**2025**	2024	**2025**	2024	**2025**	2024	**2025**	2024	**2025**	2024	**2025**	2024	**2025**	2024	**2025**	2024
16-29	**13**	48,7	**1,1**	2,6	**14,1**	51,3	**-**	0,6	**0,9**	0	**0,9**	0,6	**-**	-	**0,6**	-	**0,6**	-
30-39	**68,2**	146,3	**4,7**	8,6	**72,9**	154,9	**-**	-	**-**	-	**-**	-	**-**	-	**-**	-	**-**	-
40-49	**51,7**	88,5	**2,7**	8,6	**54,4**	97,1	**1**	0,1	**1**	0	**2**	0,1	**-**	-	**-**	-	**-**	-
50-60	**35,5**	50,2	**1**	2,5	**36,5**	52,7	**-**	-	**-**	-	**-**	-	**-**	-	**-**	-	**-**	-
>60	**4,8**	5	**-**	-	**4,8**	5	**1,1**	0,2	**-**	-	**1,1**	0,2	**-**	-	**-**	-	**-**	-
Distribución por género																		
Mujeres	**62,2**	128,4	**6,2**	15,2	**68,4**	143,6	**1**	0,6	**0,3**	0	**1,3**	0,6	**-**	-	**0,5**	-	**0,5**	-
Hombres	**111**	210,3	**3**	7,1	**114**	217,4	**1,1**	0,2	**1,9**	0	**3**	0,2	**-**	-	**0,4**	-	**0,4**	-
Distribución por grupo profesional																		
C.1: Equipo Directivo	**10,1**	13,3	**0,1**	0,9	**9,2**	14,2	**-**	0	**-**	0	**-**	0	**-**	-	**-**	-	**-**	-
C.2: Mandos intermedios y técnicos cualificados	**57,3**	116,3	**3,1**	4,1	**61,4**	120,4	**-**	0,6	**-**	0	**-**	0,6	**-**	-	**-**	-	**-**	-
C.3: Operaciones, ventas,soporte administrativo	**106,3**	209,2	**6**	17,4	**111,7**	226,6	**1,6**	0,2	**1,7**	0,1	**3,3**	0,3	**-**	-	**0,6**	-	**0,6**	-

*El promedio de contratos ha sido calculado según el FTE por tiempo trabajado en el año y por el porcentaje de jornada.

Despidos	C.1: Equipo Directivo		C.2: Mandos intermedios y técnicos cualificados		C.3: Operaciones, ventas, soporte administrativo		**Total**	
	2025	2024	**2025**	2024	**2025**	2024	**2025**	2024
Mujeres	**1**	0	**2**	6	**9**	20	**12**	26
16-29	**0**	0	**0**	1	**0**	3	**0**	4
30-39	**0**	0	**0**	2	**3**	6	**3**	8
40-49	**0**	0	**1**	3	**1**	8	**2**	11
50-60	**1**	0	**0**	0	**5**	3	**6**	3
>60	**0**	0	**1**	0	**0**	0	**1**	0
Hombres	**1**	0	**3**	4	**28**	**53**	**31**	**58**
16-29	**0**	0	**0**	0	**5**	11	**5**	11
30-39	**0**	0	**0**	1	**6**	14	**6**	15
40-49	**0**	1	**1**	2	**7**	14	**8**	17
50-60	**0**	0	**1**	1	**10**	14	**11**	15
>60	**0**	0	**1**	0	**0**	0	**1**	0
Total	**1**	1	**5**	10	**37**	73	**43**	84

Discapcidad	**2025**	2024
Mujeres	**0**	1
Hombres	**1**	4
Total	**1**	5

Remuneraciones

Remuneración (€)	**2025**	2024
Distribución por edad		
16-29	**27.785**	29.450
30-39	**40.043**	39.861
40-49	**47.648**	53.591
50-60	**46.140**	39.985
>60	**33.983**	34.900
Distribución por género		
Mujeres	**38.714**	38.971
Hombres	**43.317**	43.424
Distribución por grupo profesional		
C.1: Equipo Directivo	**157.196**	174.093
C.2: Mandos intermedios y técnicos cualificados	**49.010**	52.572
C.3: Operaciones, ventas,soporte administrativo	**30.406**	29.348

Remuneración media órganos de gobierno (€)*	Consejeros**		Equipo directivo	
	2025	2024	**2025**	2024
Mujeres	**24.000**	23.501	**174.044**	176.243
Hombres	**15.500**	15.031	**146.667**	173.198

*La remuneración media de los órganos de gobierno incluye la remuneración variable. Éstos no disponen de retribución en dietas, indemnizaciones u otros elementos. Las variaciones reflejan el impacto acumulado de la reestructuración organizativa iniciada los ejercicios anteriores, y no responde a modificaciones en la política retributiva de la compañía.
** Remuneración media por Headcount - Incluyendo los socios fundadores.

Brecha salarial	**2025**	2024
Global (%)	**10,63**	10,25

Formación

Formación (horas)	C.1: Equipo Directivo		C.2: Mandos intermedios y técnicos cualificados		C.3: Operaciones, ventas, soporte administrativo		**Total**	
	2025	2024	**2025**	2024	**2025**	2024	**2025**	2024
Mujeres	**0**	0	**0**	214	**89**	1.530	**89**	1.744
Hombres	**0**	0	**45**	474	**396**	3.313	**441**	3.786
Total	**0**	0	**45**	688	**485**	4.843	**530**	5.530

Clientes

Reclamaciones

Durante el ejercicio 2025 se han recibido 650 reclamaciones presentadas a través de agencias de consumo respecto a las 972 recibidas en el ejercicio 2024. La variación corresponde a una mejora en las condiciones ofrecidas al cliente.

La cláusula 10 del contrato de la compañía de condiciones generales establece el mecanismo que deben seguir los clientes para presentar una reclamación directamente a Holaluz. Asimismo, los clientes también pueden acudir a los procedimientos extrajudiciales previstos en la normativa vigente.

Reclamaciones	**2025**	2024
Reclamaciones de clientes (nº)	**650**	972
Favorables a Holaluz (%)	**35**	48

Gobernanza

El enfoque de la gestión de buen gobierno se expone en el capítulo **Gobernanza responsable**.

Gobierno

Órgano de gobierno	**2025**		2024	
	Reuniones	Asistencia	Reuniones	Asistencia
Consejo de administración	17	100%	18	100%
Comisión de auditorías	5	100%	2	100%
Comisión de Nombramientos y Retribuciones	3	100%	1	100%

Canal ético

Comunicaciones recibidas: En 2025, Holaluz ha recibido 19 comunicaciones a través del canal de Alertas, ninguna de las cuales se han considerado como denuncias. En 2024, se recibieron 41 comunicaciones, de las cuales, 4 se consideraron como denuncias. Ninguna de estas denuncias ha estado relacionada con vulneraciones de derechos humanos.

Información fiscal

El enfoque de la gestión de buen gobierno se relata en el capítulo **Impacto económico**.

Información fiscal (miles de €)	Beneficios antes de impuestos		Impuestos sobre beneficios		Subvenciones públicas recibidas	
	2025	2024	**2025**	2024	**2025**	2024
España	**(20.711)**	(28.977)	**(396)**	-	**-**	-
Portugal	**(1.047)**	(2.483)	**-**	-	**-**	-
Francia	**-**	(3.7)	**-**	-	**-**	-
Italia	**(7.7)**	(6.3)	**-**	-	**-**	-
Total	**(21.765)**	(31.470)	**(396)**	-	**-**	-

Anexo II - Índice de contenidos

Índice de contenidos GRI

Código	Nº	Contenido	Página y/o respuesta	Omisión motivo
GRI 2	2-1	Detalles de la organización	12-13	
GRI 2	2-2	Entidades incluidas en la memoria de sostenibilidad de la organización	122	
GRI 2	2-3	Periodo cubierto por la memoria, frecuencia y punto de contacto	122	
GRI 2	2-4	Reformulación de la información	122	
GRI 2	2-5	Verificación externa	141-142 (Anexo III)	
GRI 2	2-6	Actividades, cadena de valor y otras relaciones comerciales	11-25, 29, 76-77, 91-92	
GRI 2	2-7	Empleados	60-62, 125-127	
GRI 2	2-9	Estructura de gobierno y composición	80-84	
GRI 2	2-15	Conflictos de intereses	87-89	
GRI 2	2-19	Políticas de remuneración	128	
GRI 2	2-22	Declaración sobre la estrategia de desarrollo sostenible	31-35	
GRI 2	2-23	Compromisos políticos	14, 87-90	
GRI 2	2-24	Incorporación de los compromisos políticos	87-90, 125-129	
GRI 2	2-26	Mecanismos para solicitar asesoramiento y plantear problemas	89	
GRI 2	2-28	Afiliación a asociaciones	91-92	
GRI 2	2-29	Enfoque de la participación de las partes interesadas	32, 70-73	
GRI 3	2-30	Convenios colectivos	125	
GRI 3	3-1	Proceso para determinar los temas materiales	36	
GRI 3	3-2	Lista de temas materiales	36	
Aspecto material: Desempeño económico				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	94-120	
GRI 201	201-1	Valor económico directo generado y distribuido	94-120, 129	
GRI 201	201-2	Consecuencias financieras y otros riesgos y oportunidades debidos al cambio climático	50-57	
GRI 201	201-4	Asistencia financiera recibida del gobierno	129	
Aspecto material: Presencia en el mercado				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	29, 66-73	
GRI 202	202-2	Presencia en el mercado	27, 66-73	
Aspecto material: Impactos económicos indirectos				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	85-86	
GRI203	203-2	Impactos económicos indirectos significativos	28, 66-73	
Aspecto material: Prácticas de adquisición				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	29, 66-73	
GRI 205	204-1	Proporción de gasto en proveedores locales	76-77	Información incompleta

Código	Nº	Contenido	Página y/o respuesta	Omisión motivo
Aspecto material: Lucha contra la corrupción				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	85-86	
GRI 205	205-1	Operaciones evaluadas para riesgos relacionados con la corrupción	87-90	
GRI 205	205-2	Comunicación y formación sobre políticas y procedimientos anticorrupción	77, 87-90	
Aspecto material: Fiscalidad				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	85-86	
GRI 207	207-1	Enfoque fiscal	85-86	
GRI 207	207-4	Presentación de informes país por país	129	
Aspecto material: Materiales				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	45-49	
GRI 301	301-1	Materiales utilizados por peso o volumen	45, 124	
GRI 301	301-2	Insumos reciclados	45-49	
Aspecto material: Energía				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	43-47	
GRI 302	302-1	Consumo energético dentro de la organización	46-47, 124	
GRI 302	302-4	Reducción del consumo energético	46-47	
Aspecto material: Agua y efluentes				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	43-47	
GRI 303	303-5	Consumo de agua	124	
Aspecto material: Emisiones				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	38-42, 50-57	
GRI 305	305-1	Emisiones directas de GEI (Alcance 1)	50-53	
GRI 305	305-2	Emisiones indirectas de GEI al generar energía (Alcance 2)	50-53	
GRI 305	305-3	Otras emisiones indirectas de GEI (alcance 3)	50-53	
GRI 305	305-4	Intensidad de las emisiones de GEI	52, 124	
GRI 305	305-5	Reducción de las emisiones de GEI	50-57	
Aspecto material: Residuos				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	43-49	
GRI 306	306-2	Gestión de impactos significativos relacionados con los residuos	48-49	
GRI 306	306-3	Residuos generados	48-49, 123	
Aspecto material: Cumplimiento ambiental				
GRI 307	307-1	Incumplimiento de la legislación y normativa ambiental	43-44	
Aspecto material: Biodiversidad				
GRI 304	304-1	Centros de operaciones en propiedad, arrendados o gestionados ubicados dentro de o junto a áreas protegidas o zonas de gran valor para la biodiversidad fuera de áreas protegidas	-	No aplicable: las operaciones de Holaluz no se sitúan en zonas protegidas o de alto valor ecológico
Aspecto material: Evaluación ambiental de proveedores				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	43-44, 76-77	
GRI 308	308-1	Nuevos proveedores que han pasado filtros de evaluación y selección de acuerdo con los criterios ambientales	76-77	
GRI 308	308-2	Impactos ambientales negativos en la cadena de suministro y medidas tomadas	43-44, 76-77	
Aspecto material: Empleo				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	59-69	
GRI 401	401-2	Beneficios para los empleados a tiempo completo que no se dan a los empleados a tiempo parcial o temporales	65, 69	

Código	Nº	Contenido	Página y/o respuesta	Omisión motivo
GRI 401	401-3	Permiso parental	-	No disponible
Aspecto material: Relaciones trabajador-empresa				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	59-69	
GRI 3	402-1	Plazos de aviso mínimos sobre cambios operacionales	La compañía no dispone de un período definido.	
Tema material: Salud y seguridad en el trabajo				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	59, 69	
GRI 403	403-1	Sistema de gestión de la salud y la seguridad en el trabajo	69	Holaluz no dispone de un Comité de Salud y Seguridad; el sistema cubre al 99% de la plantilla al cierre del ejercicio.
GRI 403	403-2	Identificación de peligros, evaluación de riesgos e investigación de incidentes	69	
GRI 403	403-3	Servicios de salud en el trabajo	69	
GRI 403	403-4	Participación de los trabajadores, consultas y comunicación sobre salud y seguridad en el trabajo	69	
GRI 403	403-5	Formación de trabajadores en salud y seguridad laboral	64, 69	
GRI 403	403-6	Fomento de la salud de los trabajadores	69	
GRI 403	403-7	Prevención y mitigación de los impactos en la salud y la seguridad de los trabajadores directamente vinculados con las relaciones comerciales	69	
GRI 403	403-9	Lesiones por accidente laboral	69	
GRI 403	403-10	Dolencias y enfermedades laborales	69	

Código	Nº	Contenido	Página y/o respuesta	Omisión motivo
Aspecto material: Formación y desarrollo*				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	63-64	
GRI 404	404-1	Media de horas de formación al año por empleado	64, 128	
GRI 404	404-2	Programas para mejorar las aptitudes de los empleados y programas de ayuda a la transición	63-64	
Aspecto material: Diversidad e igualdad de oportunidades				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	59-67	
GRI 405	405-1	Diversidad de órganos de gobierno y plantilla	62, 66-67, 125-127	
GRI 405	405-2	Relación entre el salario base y la remuneración de las mujeres a los hombres	128	
Aspecto material: No discriminación				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	66-67, 90	
GRI 406	406-1	Casos de discriminación y acciones correctivas emprendidas	66-67, 90	
Aspecto material: Libertad de asociación y negociación colectiva				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	125	
Aspecto material: Trabajo infantil				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	90	
Aspecto material: Trabajo forzoso u obligatorio				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	76-77, 90	
Aspecto material: Evaluación de derechos humanos				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	90	
Aspecto material: Comunidades locales				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	70-73	
GRI 413	413-1	Operaciones con participación de la comunidad local, evaluaciones de impacto y programas de desarrollo	70-73, 91-92	

Código	Nº	Contenido	Página y/o respuesta	Omisión motivo
GRI 413	413-2	Operaciones con impactos negativos significativos -reales o potenciales- en las comunidades locales	70-73	
Aspecto material: Evaluación social de proveedores				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	76-77	
GRI 414	414-1	Nuevos proveedores que han pasado filtros de selección de acuerdo con los criterios sociales	43-44, 76-77	Información no disponible
GRI 414	414-2	Impactos sociales negativos en la cadena de suministro y medidas tomadas	76-77	
Aspecto material: Salud y seguridad de los clientes				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	23-24, 74-75	
GRI 416	416-1	Evaluación de los impactos en la salud y seguridad de las categorías de productos o servicios	27-28, 34, 74-75	
GRI 416	416-2	Casos de incumplimiento relativos a los impactos en la salud y seguridad de las categorías de productos y servicios	129	
Aspecto material: Privacidad del cliente				
GRI 3	3-3	Gestión de temas materiales	23-24, 74-75	
GRI 418	418-1	Reclamaciones fundamentadas relativas a violaciones de la privacidad del cliente y pérdida de datos del cliente	129	

Informe integrado

Contenido	Aspectos	Página
Visión general de la organización y entorno externo ¿Qué hace la organización y cuáles son las circunstancias en las que opera?	Cultura, ética y valores	14-15
	Propiedad y estructura operativa	12-13, 83, 122
	Principales actividades y mercados	11-25, 29, 122
	Panorama competitivo y posicionamiento en el mercado	18-21
	Posición dentro de la cadena de valor	27-29
	Información cuantitativa clave	6-8, 29
	Factores significativos que afectan el entorno externo	29
Gobernanza ¿Cómo apoya la estructura de gobierno de la organización su capacidad de crear valor a corto, medio y largo plazo?	Estructura de liderazgo, incluidas las habilidades y la diversidad	32, 80-84
	Procesos específicos utilizados para tomar decisiones estratégicas	81-84
	Cómo la cultura, la ética y los valores de la organización se reflejan en su uso y efectos sobre los capitales	6-9, 12-15, 30-35
	La responsabilidad que asumen los encargados de la gobernanza para promover y permitir la innovación	81-84
Modelo de negocio ¿Cuál es el modelo de negocio de la organización?	Entradas	18-21, 29
	Actividades de negocio	18-21
	Salidas	18-21, 29
	Resultados	18-21, 29

Contenido	Aspectos	Página
Riesgos y oportunidades ¿Cuáles son los riesgos y oportunidades específicos que afectan a la capacidad de la organización para crear valor a corto, medio y largo plazo, y cómo los afronta la organización?	Riesgos y oportunidades clave que son específicos de la organización	85-86
Estrategia y asignación de recursos ¿A dónde quiere llegar la organización y cómo pretende hacerlo?	El enfoque de la organización hacia cualquier riesgo real (ya sea a corto, mediano o largo plazo) que sea fundamental para la capacidad continua de la organización para crear valor.	85-86
	Objetivos y planes estratégicos	18-21, 31, 33-35, 50-54
Desempeño ¿En qué medida ha logrado la organización sus objetivos estratégicos para el periodo y cuáles son sus resultados en términos de efectos sobre los capitales?	Información cuantitativa	6-8
	Impacto en capitales	6-8
	Relaciones con las partes interesadas	32
Perspectivas ¿Qué retos e incertidumbres puede encontrar la organización al llevar a cabo su estrategia, y cuáles son las posibles implicaciones para su modelo de negocio y sus futuros resultados?	Expectativas de la organización sobre el entorno externo.	119-120
Bases de preparación y presentación ¿Cómo determina la organización los asuntos que debe incluir en el informe integrado y cómo se cuantifican o evalúan dichos asuntos?	Mecanismos para abordar desafíos y oportunidades	20-29, 31-35, 50-54, 85-90
	Materialidad	36
	Límites	122
	Marcos	122

Ley 11/2018

Ámbitos generales	Marco de Reporting	Página/Referencia
Modelo de negocio, Políticas y Riesgos		
Entorno empresarial	No GRI, contexto operacional (económico y sectorial)	11-25, 29, 76-77, 91-92
Mercados en los que opera	2-6 Actividades, cadena de valor y otras relaciones comerciales	11-25, 29, 76-77, 91-92
Principales factores y tendencias que pueden afectar a su futura evolución	No GRI, contexto operacional (económico y sectorial)	31-35
Organización y estructura	2-1 Detalles de la organización	12-13
Objetivos y estrategias	No GRI, objetivos y estrategias	31-35
Descripción de las políticas que aplica la compañía	2-23 Estrategia, políticas y prácticas	14, 87-90
Resultados de las políticas que aplican a la compañía	2-24 Incorporación de los compromisos políticos	87-90, 125-129
Principales riesgos relacionados con cuestiones vinculadas a las actividades de la compañía	-	85-90
Marco de reporting utilizado	GRI	122
Análisis de materialidad	3-3 Gestión de temas materiales	36
CUESTIONES AMBIENTALES		
Gestión Ambiental		
Efectos actuales y previsibles de las actividades de la empresa	307-1 Incumplimiento de la legislación y normativa ambiental	43-44
Procedimientos de evaluación o certificación ambiental	-	43-44
Recursos dedicados a la prevención de riesgos ambientales	-	43-44
Aplicación del principio de precaución	3-3 Gestión de temas materiales	43-44
Cantidad de provisiones y garantías para riesgos ambientales		Si bien, por el tipo de actividad de Holaluz, la compañía se encuentra exenta de la aplicación de la Ley 26/2007 de Responsabilidad Medioambiental; Holaluz Clidom, S.L., como sociedad matriz del grupo Holaluz, cuenta con garantías de cobertura de responsabilidad civil por contaminación súbita y accidental de la tierra, aire y agua, por una cifra de 5 millones de euros, que son de aplicabilidad a todo nuestro negocio.

Ámbitos generales	Marco de Reporting	Página/Referencia
		Por otro lado, la sociedad Katae Energía, S.L. cuya actividad es de almacenaje logístico e instalación de paneles solares, cuenta también, con garantías de responsabilidad civil por contaminación accidental de 1,2 millones de euros.
Contaminación		
Medidas para prevenir, reducir o reparar las emisiones de carbono (incluye también ruido y contaminación lumínica)		Holaluz desarrolla sus actividades en zonas urbanas e industriales, donde las actividades no sobrepasan los niveles sonoros permitidos en todas las zonas donde sus establecimientos se ubican.
		En ninguna de las actividades que desarrolla Holaluz se incide en la contaminación lumínica, ya que en todos los establecimientos se trabaja en horarios diurnos, evitando así, molestias en el entorno.
		En cuanto a la contaminación atmosférica directa, Holaluz no cuenta con focos emisores ni procesos productivos que generen emisiones directas a la atmósfera.
Economía circular y prevención de residuos		
Medidas de prevención, reciclaje, reutilización, otras formas de recuperación y eliminación de desechos	301-2 Insumos reciclados	43-49
Acciones para combatir el despedicio de alimentos	306-2 Gestión de impactos significativos relacionados con los residuos	Debido a la actividad de la compañía, los residuos de alimentos no son significativos y, por ende, la prevención del desperdicio alimentario no se ha considerado como un aspecto material.
Uso sostenible de los recursos		
Consumo de agua y el suministro de agua de acuerdo con las limitaciones locales	303-1 Interacción con el agua como recurso compartido	124
Consumo de materias primas	301-1 Materiales utilizados por peso o volumen	45, 124
Medidas adoptadas para mejorar la eficiencia de su uso	-	45, 124
Consumo, directo e indirecto, de energía	302-1 Consumo energético dentro de la organización	46-47, 124

Ámbitos generales	Marco de Reporting	Página/Referencia
Medidas tomadas para mejorar la eficiencia energética	302-4 Reducción del consumo energético	46-47
Uso de energías renovables	302-1 Consumo energético dentro de la organización	42, 46-47, 124
Cambio climático		
Elementos importantes de las emisiones de gases de efecto invernadero generadas	201-2 Implicaciones financieras y otros riesgos y oportunidades derivados del cambio climático	50-57
	305-1 Emisiones directas de GEI (alcance 1)	50-53
	305-2 Emisiones indirectas de GEI al generar energía (alcance 2)	50-53
	305-3 Otras emisiones indirectas de GEI (alcance 3)	50-53
	305-4 Intensidad de las emisiones de GEI	52, 124
Medidas adoptadas para adaptarse a las consecuencias del cambio climático	201-2 Implicaciones financieras y otros riesgos y oportunidades derivados del cambio climático	54-57
Metas de reducción establecidas voluntariamente	305-5 Reducción de las emisiones	50-57
Protección de la Biodiversidad		
Protección de la biodiversidad: Medidas tomadas para preservar o restaurar la biodiversidad	-	Las operaciones de Holaluz no se realizan en sitios de proximidad a áreas protegidas o adyacentes a zonas de alta biodiversidad o con existencia de especias protegidas, estas condiciones hacen que la necesidad de preservación o restauración de hábitats sea inmaterial para las operaciones de la organización.
Protección de la biodiversidad: Impactos causados por las actividades u operaciones en áreas protegidas	304-1 Centros de operaciones en propiedad, arrendados o gestionados ubicados dentro de o junto a áreas protegidas o zonas de gran valor para la biodiversidad fuera de áreas protegidas	
CUESTIONES SOCIALES Y RELATIVAS AL PERSONAS		
Empleo		
Número total y distribución de empleados por sexo, edad, país y categoría profesional	2-7 Empleados	60-62, 125-127
	405-1 Diversidad en órganos de gobierno y empleados	62, 66-67, 125-127
Número total y distribución de modalidades de contrato de trabajo	2-7 Empleados	60-62, 125-126
Promedio anual de contratos indefinidos, temporales y a tiempo parcial por sexo, edad y categoría profesional	2-7 Empleados	60-62, 126
Número de despidos por sexo, edad y categoría profesional	-	127

Ámbitos generales	Marco de Reporting	Página/Referencia
Brecha salarial	405-2 Ratio del salario base y de la remuneración de mujeres frente a hombres	128
Remuneración media por sexo, edad y categoría profesional	2-19 Políticas de remuneración	128
Remuneración media de los consejeros por sexo	-	128
Remuneración media de los directivos por sexo		128
Implantación de políticas de desconexión laboral	-	Holaluz dispone del Protocolo de Derecho a la Desconexión Digital que contiene un conjunto de pautas y recomendaciones para garantizar que, fuera del horario laboral, así como durante el disfrute de los permisos de cualquier tipo, días libres y/o vacaciones, se respete el tiempo de descanso, además de la intimidad personal y familiar.
Empleados con discapacidad	405-1 Diversidad en órganos de gobierno y empleados	127
Organización del trabajo		
Organización del tiempo de trabajo	-	68-69
Número de horas de absentismo	403-9 Lesiones por accidente laboral	69
Medidas destinadas a facilitar el disfrute de la conciliación y fomentar el ejercicio corresponsable de estos por parte de ambos progenitores	-	68-69
Salud y seguridad		
Condiciones de salud y seguridad en el trabajo	403-1 Sistema de gestión de la salud y la seguridad en el trabajo	69
	403-2 Identificación de peligros, evaluación de riesgos e investigación de incidentes	69
	403-3 Servicios de salud en el trabajo	69
	403-6 Fomento de la salud de los trabajadores	69
	403-5 Formación de trabajadores en salud y seguridad laboral	64, 69
	403-7 Prevención y mitigación de los impactos en la salud y la seguridad de los trabajadores directamente vinculados	69

Ámbitos generales	Marco de Reporting	Página/Referencia
Número de accidentes de trabajo y enfermedades laborales por sexo, tasa de frecuencia y gravedad por sexo	403-9 Lesiones por accidente laboral	Durante el periodo objeto del Informe no se han producido riesgos que hayan causado o contribuido a causar enfermedades profesionales, igual que en el ejercicio anterior.
	403-10 Dolencias y enfermedades laborales	69
Relaciones sociales		
Organización del diálogo social	402-1 Plazos de aviso mínimos sobre cambios operacionales	La compañía no dispone de un período definido.
Porcentaje de empleados cubiertos por convenio colectivo por país	403-1 Representación de los trabajadores en comités formales trabajador-empresa de salud y seguridad	Todo el equipo menos las personas en posición de consejero están cubiertas por convenio colectivo, lo que supone un 99% de la plantilla al cierre del ejercicio. La totalidad de la plantilla está ubicada en España.
Balance de los convenios colectivos, particularmente en el campo de la salud y la seguridad en el trabajo	403-4 Participación de los trabajadores, consultas y comunicación sobre salud y seguridad en el trabajo	Holaluz dispone de los siguientes mecanismos y procedimientos para promover la implicación de los trabajadores en la gestión de la compañía:
Mecanismos y procedimientos con los que cuenta la empresa para promover la implicación de los trabajadores en la gestión de la compañía, en términos de información, consulta y participación		Semanalmente se realiza una reunión a la que se invita a todo el equipo donde se informa del avance de la compañía, así como de la evolución de los proyectos activos y cualquier información de relevancia. En el marco de esa reunión, se establece un foro donde el equipo puede hacer consultas y valoraciones, tanto in situ como online. Estas cuestiones son atendidas en ese mismo momento o, si no es posible, dentro de la misma semana.
		Todo el equipo dispone de plataformas seguras (como Officevibe) donde compartir cómo se siente en relación con su organización, sus managers, su entorno de trabajo, sus responsabilidades, etc. Los resultados obtenidos, aunque son anónimos, se tienen en cuenta para mejorar el bienestar del equipo.
Formación		
Políticas implementadas en el campo de la formación	404-2 Programas para mejorar las aptitudes de los empleados y programas de ayuda a la transición	63-64
La cantidad total de horas de formación por categorías profesionales	404-1 Media de horas de formación al año por empleado	64, 128

Ámbitos generales	Marco de Reporting	Página/Referencia
Diversidad		
Accesibilidad universal de las personas con discapacidad	405-1 Diversidad en órganos de gobierno y empleados	62, 66-67, 125-127
Igualdad		
Medidas adoptadas para promover la igualdad de trato y oportunidades entre hombres y mujeres	-	66-67
Planes de igualdad medidas adoptadas para promover el empleo, protocolos contra el acoso sexual y por razón de sexo	405-1 Diversidad en órganos de gobierno y empleados	66-67, 125-127
Política contra todo tipo de discriminación y, en su caso, de gestión de la diversidad	406-1 Casos de discriminación y acciones correctivas emprendidas	66-67, 90
RESPETO A LOS DERECHOS HUMANOS		
Derechos humanos		
Prevención de los riesgos de vulneración de derechos humanos y, en su caso, medidas para mitigar, gestionar y reparar posibles abusos cometidos	3-3 Gestión de temas materiales	90
Aplicación de procedimientos de diligencia debida en materia de derechos humanos	2-23 Compromisos políticos	14, 87-90
Denuncias por casos de vulneración de derechos humanos	406-1 Casos de discriminación y acciones correctivas emprendidas	90
Promoción y cumplimiento de las disposiciones de los convenios fundamentales de la OIT relacionadas con el respeto por la libertad de asociación y el derecho a la negociación colectiva, la eliminación de la discriminación en el empleo y la ocupación, la eliminación del trabajo forzoso u obligatorio y la abolición efectiva del trabajo infantil	3-3 Gestión de temas materiales	76-77, 90
LUCHA CONTRA LA CORRUPCIÓN Y EL SOBORNO		
Corrupción y soborno		
Medidas adoptadas para prevenir la corrupción y el soborno	2-23 Compromisos políticos	14, 87-90
	2-26 Mecanismos para solicitar asesoramiento y plantear problemas	89
	205-1 Operaciones evaluadas para riesgos relacionados con la corrupción	87-90
Medidas para luchar contra el blanqueo de capitales	205-2 Comunicación y formación sobre políticas y procedimientos anticorrupción	77, 87-90
Aportaciones a fundaciones y entidades sin ánimo de lucro	201-1 Valor económico directo generado y distribuido	Durante 2025, la organización no ha contribuido monetariamente o en especie a ningún partido y/o representante político.

Ámbitos generales	Marco de Reporting	Página/Referencia
INFORMACIÓN SOBRE LA SOCIEDAD		
Compromiso de la empresa con el desarrollo sostenible		
Impacto de la actividad de la sociedad en el empleo y el desarrollo local	413-1 Operaciones con participación de la comunidad local, evaluaciones de impacto y programas de desarrollo	70-73, 91-92
	201-1 Valor económico directo generado y distribuido	94-120
Impacto de la actividad de la sociedad en las poblaciones locales y en el territorio	413-2 Operaciones con impactos negativos significativos -reales o potenciales- en las comunidades locales	70-73
Relaciones mantenidas con los actores de las comunidades locales y las modalidades del diálogo con estos	2-29 Enfoque de la participación de las partes interesadas	32, 70-73
Acciones de asociación o patrocinio	413-1 Operaciones con participación de la comunidad local, evaluaciones de impacto y programas de desarrollo	23, 70-73, 91-92
Subcontratación y proveedores		
Inclusión en la política de compras de cuestiones sociales, de igualdad de género y ambientales	308-1 Nuevos proveedores que han pasado filtros de evaluación y selección de acuerdo con los criterios ambientales	76-77
Consideración en las relaciones con proveedores y subcontratistas de su responsabilidad social y ambiental	414-1 Nuevos proveedores que han pasado filtros de evaluación y selección de acuerdo con los criterios sociales	43-44, 76-77
Sistemas de supervisión y auditorias y resultados de las mismas	308-2 Impactos ambientales negativos en la cadena de suministro y medidas tomadas	43-44, 76-77
	414-2 Impactos sociales negativos en la cadena de suministro y medidas tomadas	76-77
Consumidores		
Medidas para la salud y la seguridad de los consumidores	416-1 Evaluación de los impactos en la salud y seguridad de las categorías de productos o servicios	27-28, 34, 74-75
Sistemas de reclamación, quejas recibidas y resolución de las mismas		129
Quejas recibidas y resolución de las mismas	416-2 Casos de incumplimiento relativos a los impactos en la salud y seguridad de las categorías de productos y servicios	129
Información fiscal		
Los beneficios obtenidos país por país	201-1 Valor económico directo generado y distribuido	94-120, 129
Los impuestos sobre beneficios pagados	207-1 Impuestos pagados por país	129
Las subvenciones públicas recibidas	201-4 Asistencia financiera recibida del Gobierno	129

Anexo III - Verificación del informe

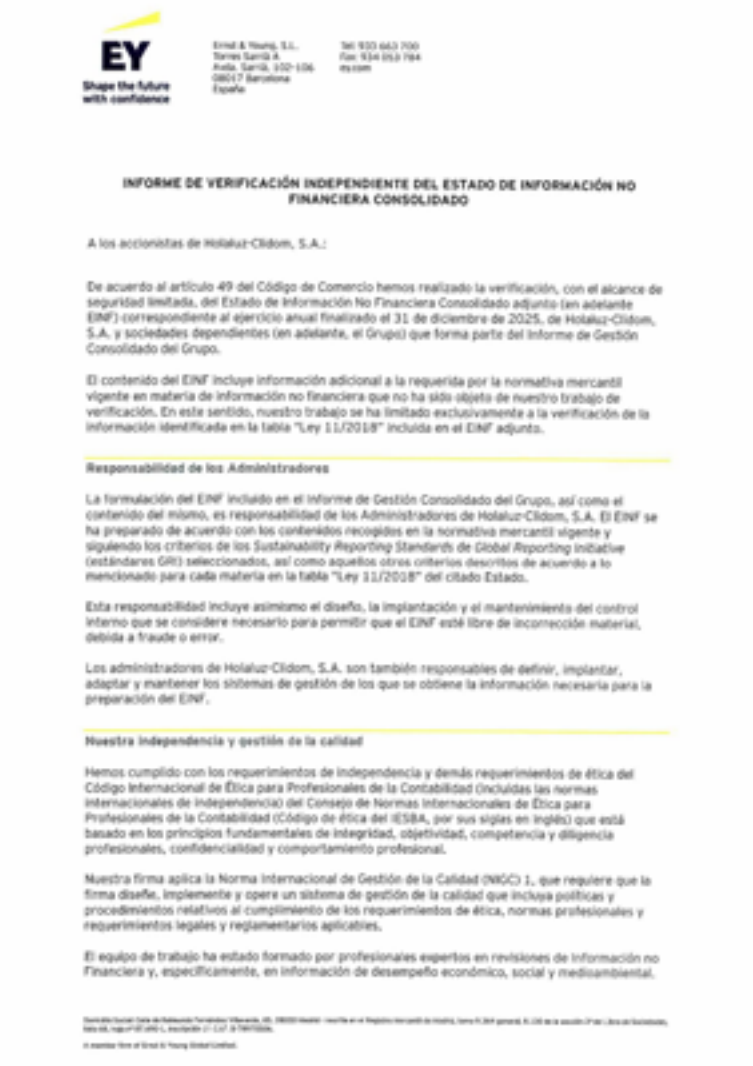


Informe de Verificación independiente del Estado de Información No Financiera consolidado correspondiente al ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2025

HOLALUZ-CLIDOM, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

The better the question.
The better the answer.
The better the world works.

Shape the future with confidence



Shape the future with confidence

INFORME DE VERIFICACIÓN INDEPENDIENTE DEL ESTADO DE INFORMACIÓN NO FINANCIERA CONSOLIDADO

A los accionistas de Holaluz-Clidom, S.A.:

De acuerdo al artículo 49 del Código de Comercio hemos realizado la verificación, con el alcance de seguridad limitada, del Estado de Información No Financiera Consolidado adjunto (en adelante EINF) correspondiente al ejercicio anual finalizado el 31 de diciembre de 2025, de Holaluz-Clidom, S.A. y sociedades dependientes (en adelante, el Grupo) que forma parte del Informe de Gestión Consolidado del Grupo.

El contenido del EINF incluye información adicional a la requerida por la normativa mercantil vigente en materia de información no financiera que no ha sido objeto de nuestro trabajo de verificación. En este sentido, nuestro trabajo se ha limitado exclusivamente a la verificación de la información identificada en la tabla "Ley 11/2018" incluida en el EINF adjunto.

Responsabilidad de los Administradores

La formulación del EINF incluido en el Informe de Gestión Consolidado del Grupo, así como el contenido del mismo, es responsabilidad de los Administradores de Holaluz-Clidom, S.A. El EINF se ha preparado de acuerdo con los contenidos recogidos en la normativa mercantil vigente y siguiendo los criterios de los *Sustainability Reporting Standards* de *Global Reporting* Initiative (estándares GRI) seleccionados, así como aquellos otros criterios descritos de acuerdo a lo mencionado para cada materia en la tabla "Ley 11/2018" del citado Estado.

Esta responsabilidad incluye asimismo el diseño, la implantación y el mantenimiento del control interno que se considere necesario para permitir que el EINF esté libre de incorrección material, debida a fraude o error.

Los administradores de Holaluz-Clidom, S.A. son también responsables de definir, implantar, adaptar y mantener los sistemas de gestión de los que se obtiene la información necesaria para la preparación del EINF.

Nuestra independencia y gestión de la calidad

Hemos cumplido con los requerimientos de independencia y demás requerimientos de ética del Código Internacional de Ética para Profesionales de la Contabilidad (incluidas las normas internacionales de independencia) del Consejo de Normas Internacionales de Ética para Profesionales de la Contabilidad (Código de ética del IESBA, por sus siglas en inglés) que está basado en los principios fundamentales de integridad, objetividad, competencia y diligencia profesionales, confidencialidad y comportamiento profesional.

Nuestra firma aplica la Norma Internacional de Gestión de la Calidad (NIGC) 1, que requiere que la firma diseñe, implemente y opere un sistema de gestión de la calidad que incluya políticas y procedimientos relativos al cumplimiento de los requerimientos de ética, normas profesionales y requerimientos legales y reglamentarios aplicables.

El equipo de trabajo ha estado formado por profesionales expertos en revisiones de información no financiera y, específicamente, en información de desempeño económico, social y medioambiental.

Anexo III - Verificación del informe



EY
Shape the future with confidence

2

Nuestra responsabilidad

Nuestra responsabilidad es expresar nuestras conclusiones en un informe de verificación independiente de seguridad limitada basándonos en el trabajo realizado. Hemos llevado a cabo nuestro trabajo de acuerdo con los requisitos establecidos en la Norma Internacional de Encargos de Aseguramiento 3000 Revisada en vigor, "Encargos de Aseguramiento distintos de la Auditoría o de la Revisión de Información Financiera Histórica" (NIEA 3000 Revisada) emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Auditoría y Aseguramiento (IAASB) de la Federación Internacional de Contadores (IFAC) y con la Guía de Actuación sobre encargos de verificación del Estado de Información No Financiera emitida por el Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España.

En un trabajo de seguridad limitada los procedimientos llevados a cabo varían en su naturaleza y momento de realización, y tienen una menor extensión, que los realizados en un trabajo de seguridad razonable y, por lo tanto, la seguridad que se obtiene es sustancialmente menor.

Nuestro trabajo ha consistido en la formulación de preguntas a la Dirección, así como a las diversas unidades del Grupo que han participado en la elaboración del EINF, en la revisión de los procesos para recopilar y validar la información presentada en el EINF y en la aplicación de ciertos procedimientos analíticos y pruebas de revisión por muestreo que se describen a continuación:

- Reuniones con el personal del Grupo para conocer el modelo de negocio, las políticas y los enfoques de gestión aplicados, los principales riesgos relacionados con esas cuestiones y obtener la información necesaria para la revisión externa.
- Análisis del alcance, relevancia e integridad de los contenidos incluidos en el EINF del ejercicio 2025 en función del análisis de materialidad realizado por el Grupo y descrito en el apartado "Análisis de materialidad", considerando contenidos requeridos en la normativa mercantil en vigor.
- Análisis de los procesos para recopilar y validar los datos presentados en el EINF del ejercicio 2025.
- Revisión de la información relativa a los riesgos, las políticas y los enfoques de gestión aplicados en relación a los aspectos materiales presentados en el EINF del ejercicio 2025.
- Comprobación, mediante pruebas, en base a la selección de una muestra, de la información relativa a los contenidos incluidos en el EINF del ejercicio 2025 y su adecuada compilación a partir de los datos suministrados por las fuentes de información.
- Obtención de una carta de manifestaciones de los Administradores y la Dirección.

EY
Shape the future with confidence

3

Conclusión

Basándonos en los procedimientos realizados en nuestra verificación y en las evidencias que hemos obtenido no se ha puesto de manifiesto aspecto alguno que nos haga creer que el EINF del Grupo correspondiente al ejercicio anual finalizado el 31 de diciembre de 2025 no ha sido preparado, en todos sus aspectos significativos, de acuerdo con los contenidos recogidos en la normativa mercantil vigente y siguiendo los criterios de los estándares GRI seleccionados, así como aquellos otros criterios descritos de acuerdo a lo mencionado para cada materia en la tabla "Ley 11/2018" del citado Estado.

Uso y distribución

Este informe ha sido preparado en respuesta al requerimiento establecido en la normativa mercantil vigente en España, por lo que podría no ser adecuado para otros propósitos y jurisdicciones.

Col·legi de Censors Jurats de Comptes de Catalunya

ERNST & YOUNG, S.L.

Antonio Capella Elizalde

14 de abril de 2026



holaluz

Contacto: accionistas@holaluz.com

Paseo Juan de Borbón, 99-101, 4ª planta. Barcelona (08039), España