

Holaluz presenta los resultados del primer semestre de 2023 y la actualización de los principales indicadores del tercer trimestre.

Holaluz alcanza el *break-even point* en EBITDA normalizado en septiembre y reitera las previsiones para el 2023

- El **mercado solar residencial ha experimentado un decrecimiento del 25 - 50% en los primeros tres trimestres del 2023**, resultado de la subida de los tipos de interés y la bajada de precios de la energía frente a los precios de 2022. El EBITDA normalizado consolidado para el primer semestre es de **-5,4M€**.
- A pesar ello, **Holaluz espera cumplir con el rango bajo de las previsiones de su plan de negocio para 2023** tanto en contratos solares bajo gestión como en EBITDA normalizado consolidado. El **EBITDA Normalizado preliminar para el tercer trimestre es de +5,9M€**, alcanzando así el ***break-even point*** en el EBITDA Normalizado acumulado en septiembre.
- Holaluz ha conseguido mejorar también su **excelencia operativa** implementando **medidas orientadas a mejorar el margen bruto y reducir, al mismo tiempo, los costes operativos**. Como resultado, la compañía ha logrado en el año unas métricas de negocio récord **tanto en el negocio de solar como en Gestión de la Energía**, que ha posibilitado la generación de un **flujo de caja libre positivo de 9,5M€** para el período de mayo a agosto.
- **En el negocio de Solar**, Holaluz consolida su crecimiento a un **ritmo de más de 280 ventas al mes**, aumentando su cuota de mercado y mejorando significativamente sus **unit economics** resultado de la venta de instalaciones más grandes, el aumento del ratio de penetración de los activos flexibles como las baterías, mejoras de costes de aprovisionamiento y la optimización de los costes de captación.
- En **Energy Management**, la "Tarifa Justa" ha posibilitado registrar una **mejora sin precedentes de los unit economics** gracias a la reducción de costes de servicio a clientes, la reducción del *churn rate* y una mejora de la satisfacción de clientes.

Barcelona, 31 de octubre de 2023. Holaluz, compañía de transición energética cuyo propósito es descarbonizar la economía, ha presentado hoy los resultados del primer semestre de 2023 y una actualización de sus cifras de negocio para el periodo del tercer trimestre de 2023.

Holaluz cerró el primer semestre del año (finalizado a 30 de junio) con un EBITDA normalizado de -5,4 M€ en una primera mitad del año marcada por el descenso del consumo de electricidad - fruto de un invierno cálido - y de los precios de la energía frente al escenario de precios alcistas de 2022, así como una ralentización del mercado de Solar. Pese a ello, la compañía ha revertido estos resultados alcanzando un EBITDA normalizado positivo de 5,9 M€ a finales del tercer trimestre (30 de septiembre), situándose en *break-even point* en EBITDA normalizado y dirigido a cumplir con el rango bajo del objetivo de EBITDA normalizado para finales de 2023.

Por lo que se refiere a la facturación total, el contexto de estabilización de precios de la energía sumado al fin de la comercialización del gas en octubre de 2022 han impactado en la facturación de la compañía con un descenso de un 45,4% respecto al mismo periodo del año anterior (un total de 323,4 M€). El negocio de solar ha experimentado un incremento de la facturación del 35% (+3,5 M€) resultado de un mayor número de instalaciones y el aumento del ticket medio por un mayor tamaño de instalación y la penetración de los activos flexibles como las baterías domésticas.

En margen bruto, la compañía alcanza un margen récord de 17,1% en el primer semestre gracias a la migración de clientes a la Tarifa Justa (tarifa plana de luz) por parte del negocio de Energy Management, y el mayor tamaño de las instalaciones, la venta de baterías y las mejoras de costes de aprovisionamiento del negocio de Solar. Una cifra que ha sido superada en el tercer trimestre con un margen bruto del 31,2%, asociado en parte a la estacionalidad de los ingresos de la Tarifa Justa.

El número total de contratos de luz a 30 de septiembre se sitúa en los 325.000 contratos y el número de contratos solares bajo gestión (instalaciones solares bajo gestión y contrato de luz) asciende a 13.803 contratos (+50% interanual).

El negocio de solar consolida su crecimiento con 280 ventas mensuales y un incremento del margen bruto al 43,8% en 1r semestre

Holaluz consolida el crecimiento del negocio de solar con 280 ventas mensuales y espera cerrar el año con un número de instalaciones comparable al de 2022, en un 2023 en el que el mercado de instalaciones solares residenciales en España ha experimentado un

decrecimiento de entre un 25% y 50% dado el descenso de los precios de la electricidad respecto a 2022 y el entorno de altos tipos de interés.

El margen bruto por instalación registra también un nuevo récord pasando de un 35,7 % en 2022 a un 43,8% en la primera mitad del año y un 50% en el tercer trimestre.

Carlota Pi, CoFundadora y Presidenta Ejecutiva de Holaluz:

“España apuesta por la electrificación en el sector residencial y el transporte como estrategia de descarbonización, tal como se establece en el Plan Nacional de Energía y Clima. Pero estos planes actualmente no se están materializando. Al mismo tiempo, Europa, en el contexto de la actual crisis geopolítica y energética, ha instado a los Estados miembros a revisar sus estrategias para alcanzar metas más ambiciosas, con un enfoque en la seguridad del suministro.

En este contexto, el potencial del modelo de energía distribuida y la electrificación de la demanda para transformar a España es enorme, respaldado por la cantidad de luz solar, las redes existentes y los patrones de consumo. Gracias al modelo de energía distribuida y electrificación de la demanda, estimamos que las familias podrían ahorrar más de 85.000 millones de euros al año.

A finales de 2022, el número de instalaciones domésticas en España era inferior a 300,000, lo que equivale a una penetración de menos del 0.3% del total. Alemania ya supera el 20%, los Países Bajos el 35%, Hawaii el 35%, California llega al 25%, con casi el 100% de penetración de baterías. Australia tiene 1 kW de energía solar distribuida instalada por habitante, mientras que en Vietnam instalaron 7 GW de energía solar distribuida en los tejados de sus ciudadanos en seis meses, equivalente a 14 plantas de ciclo combinado. En España, la penetración de baterías actual es prácticamente inexistente.

El Gobierno español ha publicado un nuevo PNIEC con un objetivo de 19 GW de autoconsumo para 2030 (frente a la actual base instalada de ~2 GW de instalaciones residenciales), lo que seguirá ampliando el mercado. Por último, los precios de la energía continúan a niveles entre un 50 y un 100% por encima de los precios de antes de la guerra en Ucrania y se espera en el corto plazo la desaparición de las bonificaciones del IVA y del impuesto especial de la electricidad. Por todo ello, los fundamentales que respaldan el potencial de La Revolución de los Tejados y de Holaluz permanecen intactos.

La propuesta de valor de Holaluz sigue siendo única en el mercado, con un 75% de clientes con ahorros garantizados superiores al 70% tras la instalación solar. Además, las baterías domésticas permiten que más del 60% de los clientes lleguen a factura 0 euros.”

Margen bruto récord en Gestión de la Energía gracias la eficiencia en costes de la Tarifa Justa

En Gestión de la Energía Holaluz sigue recogiendo los beneficios de la decisión de migrar la cartera de clientes de luz a Tarifa Justa durante el primer y segundo trimestre de 2023, después de haber analizado los indicadores de satisfacción de este producto durante más de 4 años. La Tarifa Justa ha tenido de manera sostenida el doble de NPS (Net Promoter Score) que los productos clásicos.

En el primer semestre Holaluz alcanzó un margen bruto del 14,9%, pese a un primer trimestre agitado marcado por el descenso de los precios y consumos eléctricos en una cartera no migrada a Tarifa Justa. Sin embargo, durante el tercer trimestre, la compañía alcanzó un margen bruto récord del 29,4%, asociado a la estacionalidad de los ingresos de la Tarifa Justa. Holaluz espera cerrar el año con un margen bruto de alrededor del 19,5%.

Además, el cambio a la Tarifa Justa ha permitido generar un ahorro de un 45% anual en costes directos relacionados con la atención de clientes. Todo ello, ha posibilitado reducir un 57% los costes de los call center - debido a que los clientes pagan tarifas mensuales fijas y, por tanto, no necesitan ponerse en contacto con Holaluz - y un 20% de los costes directos de personal debido a que las actividades de los equipos de back-office (por ejemplo, facturación) se han simplificado drásticamente con la Tarifa Justa.

Holaluz sigue reforzando su modelo de negocio centrado en el cliente y orientado a generar impacto positivo

En el primer semestre, la tecnológica de energía verde ha obtenido la calificación de 4 estrellas en Trustpilot - la principal plataforma que recoge las opiniones de los clientes- confirmando el compromiso de la compañía en poner a los clientes en el centro de sus decisiones. En este sentido, el pasado mes de julio, Holaluz fue galardonada con la medalla de Oro Ecovadis por su liderazgo en materia de sostenibilidad, reforzando, así, su modelo de negocio de impacto positivo.

Finalmente, Holaluz anunció el pasado 9 de mayo un acuerdo estratégico con Tesla para la comercialización e instalación de sus baterías domésticas Tesla-Powerwall en España. Tras los primeros meses de venta, la tasa de penetración a las baterías supera el 15% consiguiendo que más del 60% de los clientes de Holaluz con baterías obtengan facturas 0€.

Actualización del plan de negocio para los ejercicios 2023-2025.

La compañía ha ofrecido también una actualización de su plan de negocio para los ejercicios 2023-2025. En Gestión de la Energía Holaluz reitera el EBITDA normalizado en 24-27 M€ para 2024-2025 ya que la reducción del número de contratos solares gestionados se compensa con el número total de contratos gestionados. En Solar, Holaluz retrasa un año el EBITDA normalizado, sin embargo reduciendo el *break-even point* de 800-1.000 instalaciones a alrededor de 600 con la implementación de medidas para mejorar la excelencia operativa.

Previsiones para 2024: avance regulatorio, lanzamiento del producto de alquiler de instalaciones solares por suscripción, creación de la primera *Virtual Power Plant* de España, refuerzo de la Tarifa Justa y mayor penetración de activos flexibles.

Para el próximo año la compañía trabajará para continuar impulsando la generación distribuida a escala con el fin de facilitar la producción y el consumo de electricidad 100% verde y de km. 0.

En este sentido, Holaluz se prepara para el lanzamiento de su producto de alquiler solar por suscripción al mismo tiempo que sigue trabajando para aumentar la penetración de los activos flexibles (baterías y cargadores de VE) para ofrecer los máximos ahorros a sus clientes. Asimismo, la tecnológica de energía verde seguirá mejorando el producto de suscripción de electricidad verde de Tarifa Justa.

Finalmente, gracias al liderazgo de Holaluz en tecnología y datos, la compañía avanza para crear la primera *Virtual Power Plant* de España con el objetivo de optimizar remotamente los activos flexibles de sus clientes (baterías y cargadores de VE) y mejorar así sus tarifas de luz mientras que aporta flexibilidad y generación renovable al sistema eléctrico.

Para más información:

Holaluz | Anna Monreal
anna.monreal@holaluz.com
Tel. +34 697 14 08 61

Interprofit | Valença Figuera
valenca.figuera@interprofit.es
Tel. +34 660 805 317

