Nota de prensa

La compañía ofrece una actualización de los indicadores del cuarto trimestre de 2023.

Holaluz cumple objetivos de EBITDA normalizado y alcanza los 3M€ en el ejercicio 2023

- Holaluz **duplica** su cuota de mercado solar en 2023, superando el 3% a finales de diciembre, desde el 1,6% en 2022. Su **propuesta de valor única** le permite mantener un crecimiento en ventas solar constante, a pesar de la disminución del 49-54% en el mercado solar residencial según datos de UNEF y APPA. Esta cuota de mercado está en línea con la de las **empresas líderes de energía solar residencial en Europa.**
- Tanto Solar como Energy Management logran una **rentabilidad sin precedentes** en el cuarto trimestre de 2023, **superando** los números **récord** de Q3. Este logro se debe a la excelencia operativa y la adaptación de la estructura de costes de la compañía.
    - **Solar** ha registrado un **margen bruto de un 48,9%** sobre ventas gracias a lincremento del 30% del ticket medio por la venta de instalaciones más grandes y el aumento del ratio de penetración de las baterías; a la optimización de los COGS superior al 20% y la reducción de un 47% de los costes de adquisición de clientes.
    - **Energy Management** ha obtenido un margen de contribución[1] récord gracias las mejoras operativas obtenidas de La Tarifa Justa, que han conseguido reducir **un 58%** los **costes** de call centers externos así como una **mejora muy significativa** en churn, bad debt, satisfacción de clientes y una simplificación de la facturación.
    - Holaluz gestiona una cartera de **más de 325.000 contratos** a 31 de diciembre de 2023.
- La compañía sigue ampliando su modelo de negocio centrado en el **cliente** y orientado al impacto, obteniendo la **certificación ISO:14001 SGA** y consiguiendo los siguientes hitos en materia de ESG: 2,7 MT de CO2 evitadas a la atmósfera desde su creación**, 4 de 5** estrellas en **Trustpilot**, un 42% de mujeres en la plantilla y un 29% de mujeres en el Consejo de Administración
- Para el año 2024, la compañía se enfocará en 5 áreas estratégicas clave: asegurar el despliegue del **autoconsumo colectivo** a gran escala, lanzar su producto de **leasing** basado en suscripción, aumentar la **penetración de activos flexibles** (baterías y cargadores de vehículos eléctricos), mejorar el producto de suscripción de electricidad verde **Tarifa Justa**, y lanzar la primera Planta de Energía Virtual (VPP) en España.

[1] Margen Contribución = Margen Bruto - Costes Operativos Directos - Marketing Brand & CAC

Barcelona, 31 de enero de 2024. Holaluz, compañía de transición energética cuyo propósito es descarbonizar la economía, ha presentado hoy una actualización de sus cifras de negocio para el periodo del cuarto trimestre de 2023 así como una previsión de EBITDA normalizado del ejercicio 2023.

La compañía estima cumplir con las previsiones de EBITDA normalizado para el ejercicio de 2023 tal y como recoge el plan de negocio publicado el 31 de octubre, hasta alcanzar los 3 millones de euros.

Pese a unas condiciones de mercado adversas - donde **el sector solar residencial en España ha ha decrecido entre un 49-54%**[2] debido a los altos tipos de interés, una falsa percepción de disminución de los precios de la energía y el fin de las subvenciones Next Generation - **Holaluz ha doblado su cuota de mercado del negocio Solar pasando de un 1,6% en 2022 a más de 3% en 2023.** Esta cuota de mercado la sitúa como uno de los principales actores del mercado solar residencial en España y está en línea con los top 3 players de Alemania[3] ,el mayor mercado de generación distribuida, que tienen una cuota de mercado individual media de 5-8%.

Esta mejora se ha traducido en una **rentabilidad unitaria récord en el cuarto trimestre tanto para el negocio de Solar como de Energy Management,** alcanzando métricas financieras positivas fruto de una mejora en la excelencia operativa. Ello se ha materializado a partir de la implementación de medidas orientadas a mejorar el margen bruto y reducir, al mismo tiempo, los costes operativos (completado con un ajuste organizativo a finales de año).

El negocio de Solar ha conseguido durante el 2023 un ritmo de ventas similar a 2022, lo que sitúa a Holaluz por encima de la media del sector, generando ventas rentables con alto valor para el cliente y la compañía y evidenciando la superioridad de su propuesta de valor. Asimismo, **en el cuarto trimestre, los contratos solares bajo gestión aumentaron un 2% intertrimestral (763 ventas).**

El margen bruto solar sobre ventas alcanzó el 48,9%. Esta mejora responde a la venta de instalaciones más grandes, una mayor penetración de las baterías (15% desde su lanzamiento en mayo de 2023), la optimización del COGS (Cost of goods sold) y una reducción de los costes unitarios superior al 20% y un 47% de los costes de adquisición de clientes potenciales. Ello ha permitido **aumentar el ticket medio** por instalación en un **30%** con respecto al 2022. Asimismo, la tecnológica de energía verde ha aplicado otras medidas estratégicas que se traducen en una mayor optimización de la estructura de los equipos de ventas e instalación y una reorganización de almacenes y de la cadena de suministro alineada con la nueva estructura operativa de ventas.

Por lo que se refiere al número de instalaciones, a 31 de diciembre el número de instalaciones realizadas y facturadas fue de 2.791, de las cuales 467 se realizaron en el cuarto trimestre.

En Energy Management[4] Holaluz sigue recogiendo los beneficios derivados de la decisión de migrar la cartera de clientes de luz a la Tarifa Justa (tarifa plana de energía verde) durante el primer y segundo trimestre de 2023.

---

[2] Fuente UNEF Y APPA.
[3] WoodMackenzie Report , Global Solar Outlook- Q1 2023.
[4] Comercialización de luz, gas, gestión de clientes de generación distribuida y plantas de generación centralizada y distribuida.

La **Tarifa Justa simplifica** el proceso de facturación y minimiza la variabilidad de los gastos mensuales de los clientes, generando una mayor satisfacción de cliente, mayor eficiencia operativa - que se traduce en un **ahorro de un 58% en costes** relacionados con la atención de clientes y una **mejora** de la **tasa de rotación** y **morosidad.**

En relación a la facturación, los **ingresos derivados de la venta de instalaciones solares en el cuarto trimestre** ascendieron a 5,7 millones de euros (-2% intertrimestral y -53% interanual). Estos resultados **contrastan favorablemente la evolución de los volúmenes de instalaciones (-63% interanual y -19% intertrimestral) que pone de manifiesto la viabilidad de la estrategia de Holaluz de aumentar la rentabilidad a través del incremento del ticket medio por instalación** a partir de instalaciones de mayor tamaño y la mayor penetración de las baterías.

Los ingresos de **Energy Management disminuyeron un 26% interanual y un 35% intertrimestral debido al descenso de los precios de la energía** en comparación con la tendencia alcista de precios sin precedentes experimentada en los últimos meses del 2022.

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

El ADN ESG de Holaluz y su modelo de negocio de impacto demuestran que es posible generar a la vez impacto económico y positivo en el planeta y las personas. Desde su fundación, la compañía **ha evitado la emisión de más de 2,7 millones de toneladas de CO2e, incluidas 191.966 toneladas de CO2e evitadas solo en 2023**. Asimismo, en diciembre de 2023, Holaluz obtuvo la certificación **ISO 14000 del sistema de gestión ambiental (SGA)**, que reitera su compromiso medioambiental.

Como parte del compromiso de la compañía con sus clientes, Holaluz ha cerrado T4 con la puntuación más alta del sector en **Trustpilot** -plataforma que recoge las opiniones de los clientes-, obteniendo la calificación de **"Excelente" con 4 estrellas (4,0 puntos), una mejora sustancial respecto a la puntuación de 2 estrellas (2,2 puntos) obtenida en marzo de 2023.**

Holaluz también está comprometida con la igualdad y la diversidad. A pesar de operar en un sector tradicionalmente dominado por los hombres, la plantilla actual de Holaluz está formada por **42% de mujeres mientras que el 29% del consejo de administración está compuesto por mujeres.**

Hoja de ruta para 2024

Para este 2024, 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 *leasing* solar por suscripción al mismo tiempo que sigue trabajando para aumentar la penetración de los activos flexibles (baterías y cargadores de VE) para ofrecer el máximo ahorro a sus clientes.

Asimismo, la tecnológica de energía verde seguirá mejorando el producto de suscripción de electricidad verde 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 los clientes (baterías y cargadores de VE) y mejorar así las tarifas de luz mientras aporta flexibilidad y generación renovable al conjunto del 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

Síguenos en: