holaluz

Nota de prensa

Holaluz consolida la evolución positiva de su negocio por segundo semestre consecutivo y alcanza un récord del 98% de penetración de baterías

La compañía logra un EBITDA normalizado de 2,1 M€ en el primer semestre de 2026, 4,2 M€ más que hace un año, impulsado por Energy Management, que multiplica por diez su resultado, y por un negocio de Solar que crece un 62% en un mercado en contracción.

- EBITDA normalizado de 2,1 M€ (frente a -2,1 M€ en S1 2025) que suma 6,8 M€ en los últimos doce meses (4,7 M€ en el segundo semestre de 2025).
- Margen bruto de 13,4 M€ (+17%), con un margen sobre ventas del 20,8% (+3,9 p.p.).
- Costes operativos normalizados y de personal -17%, tras la reducción del 30% lograda en 2025, gracias a la IA y la automatización.
- Solar & Almacenaje: 561 instalaciones (+62%), facturación +78% y 98% de penetración de baterías, frente al 61% de media del mercado residencial español.
- Flujo de caja operativo positivo de 9,5 M€ (-6,6 M€ en S1 2025) y deuda neta reducida a 41,3 M€.

Barcelona, 30 de octubre de 2026. Holaluz, la compañía tecnológica que lidera en España la transición hacia un modelo de energía distribuida, ha presentado hoy sus resultados del primer semestre de 2026. La compañía consolida el cambio de tendencia iniciado en la segunda mitad de 2025 y suma su segundo ejercicio consecutivo con EBITDA normalizado positivo.

La evolución de los primeros seis meses del año confirma la estrategia de valor frente a volumen: Holaluz genera más margen con menos ingresos, gracias a una cartera de clientes más rentable, una estructura de costes estructuralmente más ligera y un negocio solar que vuelve a crecer con fuerza.

> *«Este semestre demuestra que somos rentables a nivel operativo, más eficientes y financieramente estables. Sobre esa base estamos construyendo una plataforma que conecta clientes, activos distribuidos y los mercados energéticos. Holaluz está pasando de vender energía a orquestarla. En lo que queda de año seguiremos centrados en consolidar la rentabilidad y en recuperar el ritmo de instalaciones solares», ha señalado* ***Carlota Pi****, cofundadora y presidenta ejecutiva de Holaluz.*

Más rentabilidad con una cartera más selectiva

El **EBITDA normalizado consolidado alcanza los 2,1 M€**, frente a -2,1 M€ en el mismo periodo de 2025, una mejora de 4,2 M€. En términos contables, el EBITDA se sitúa prácticamente en equilibrio (-0,4 M€), lo que supone una mejora del 94% respecto a los -6,6 M€ del primer semestre de 2025. La diferencia entre ambos resultados corresponde íntegramente a los costes de captación de clientes (CAC) imputados en el semestre (2,5 M€) y sin otro ajuste extraordinario.

En un contexto de precios del mercado eléctrico un 21% más bajos que hace un año, los **ingresos se sitúan en 64,5 M€** (-5%), resultado de la transición hacia una cartera de clientes selectiva en la que se prioriza la rentabilidad frente al crecimiento en número.Asimismo, el **margen bruto crece un 17%, hasta 13,4 M€**, y el margen sobre ventas sube del 16,9% al 20,8%. Los costes de aprovisionamiento caen un 10%, el doble que los ingresos.

La eficiencia es estructural. Los **costes operativos normalizados y de personal se reducen un 17%, hasta 11,3 M€**, después del recorte del 30% ya conseguido en 2025. Los costes directos bajan un 30%, marketing y captación un 29% y los gastos generales un 12%. Agentes de IA gestionan de principio a fin las ventas, el recobro y las solicitudes habituales de los clientes, con un equipo de 156 personas.

El **resultado neto mejora un 40%**, de -14,7 M€ a -8,8 M€, en línea con el Plan de Negocio.

Magnitud (M€)	S1 2026	S1 2025	Variación
Ingresos (sin Representación)	64,5	68,2	-5%
Margen bruto	13,4	11,5	+17%
Margen bruto / ventas	20,8%	16,9%	+3,9 p.p.
Costes operativos normalizados y de personal	11,3	13,6	-17%
EBITDA normalizado	2,1	-2,1	+4,2 M€
EBITDA contable	-0,4	-6,6	+94%
Resultado neto	-8,8	-14,7	+40%

La cifra de ingresos no incluye la actividad de Representación (4,0 M€ en S1 2026; 11,0 M€ en S1 2025), cuyo volumen depende al 100% del precio de mercado. Incluyéndola, la facturación consolidada fue de 68,5 M€.

Energy Management multiplica por diez su EBITDA normalizado

El negocio de Energy Management alcanza un **EBITDA normalizado de 3,0 M€, diez veces el del primer semestre de 2025 (0,3 M€)**, y su **EBITDA contable pasa a positivo**: 0,5 M€ frente a -3,3 M€. Encadena así resultados positivos desde julio de 2025.

Las ventas de Energy Management se sitúan en 58,2 M€ (-10%), reflejo directo de unos precios mayoristas un 21% inferiores (49,3 €/MWh frente a 62,4 €/MWh). En cambio, el **margen bruto crece un 9%, hasta 10,8 M€**, y el margen sobre ventas mejora 3,3 puntos, hasta el 18,6%. Esta rentabilidad se apoya en tres ventajas estructurales: la plataforma tecnológica, el modelo de generación distribuida y la confianza en la marca.

Los costes operativos normalizados y de personal del negocio bajan un 19%, hasta 7,8 M€, gracias a los agentes de IA y al bajo coste de servicio de la Tarifa Justa. En recobro, **más del 95% de los clientes que se retrasan en el pago acaban abonando su factura**, una tasa de referencia en el sector.

Holaluz cierra el semestre con más de **200.000 contratos**, una cartera más selectiva y rentable, centrada en clientes de bajo abandono y con una vida media de 3,4 años. La captación funciona de nuevo a pleno rendimiento desde septiembre de 2025.

Además, la compañía ha reactivado la venta de gas a hogares desde el cuarto trimestre de 2025 y la ha ampliado a clientes industriales, con unos ingresos de 0,5 M€ en el primer semestre de 2026.

Solar crece un 62% en un mercado en contracción, con un 98% de baterías

El negocio de Solar & Almacenaje ejecutó **561 instalaciones en el semestre, un 62% más** que en el mismo periodo de 2025 (346), y su **facturación creció un 78%, hasta 6,3 M€**. Todo ello, en un mercado residencial que sigue contrayéndose y un primer trimestre marcado por lluvias persistentes que frenaron el ritmo de instalación. La cartera de pedidos se recupera de forma sostenida desde el segundo trimestre.

La **penetración de baterías alcanza el 98%** de las nuevas instalaciones, el máximo de la compañía: 17 puntos más que en junio de 2025 (81%) y muy por encima del 61% de media del mercado residencial español en 2025, según UNEF. Para Holaluz, cada batería es un activo más conectado a su plataforma y a su planta virtual (VPP). Los clientes con batería y Tarifa Justa 0€ tienen una factura de luz de 0 € garantizada por contrato durante al menos cuatro años.

Las instalaciones son más grandes y de mayor valor: el precio medio de venta sube un 6%, hasta 10.864 €, y cada proyecto aporta **cerca de 4.200 € de margen bruto**, con un margen del 41%. El margen bruto total del negocio solar crece un 60%, hasta 2,6 M€.

Con unos costes operativos un 12,5% menores y una estructura dimensionada para unas 100 instalaciones al mes, el **EBITDA de Solar mejora un 73%**, de -3,3 M€ a -0,9 M€ (un 63% en términos normalizados, desde -2,4 M€). La comparación con el primer semestre de 2023, cuando su EBITDA normalizado era de -12,4 M€, ilustra la magnitud de la transformación. Solar ya alcanzó el break-even en el cuarto trimestre de 2025, con un ritmo de 90 a 100 instalaciones mensuales, y la compañía prevé recuperar ese nivel en el segundo semestre de 2026.

Holaluz gestiona **12.940 instalaciones solares** y la satisfacción de sus clientes de Solar se sitúa en 8,7 sobre 10. El 75% de ellos ahorra más del 70% en su factura eléctrica.

Generación de caja y una estructura financiera estable

El **flujo de caja de las actividades de explotación es positivo en 9,5 M€**, frente a -6,6 M€ en el primer semestre de 2025, gracias a la mejora del resultado y a la gestión del capital circulante. La **deuda neta se reduce a 41,3 M€** (42,0 M€ a cierre de 2025) y la tesorería sube a 0,9 M€.

El 100% de la deuda financiera está reestructurada sin quitas, con vencimientos hasta diciembre de 2028 y un respaldo del ICO de aproximadamente el 70%. Además, con el apoyo de los acreedores, la próxima revisión de covenants no tendrá lugar hasta el cierre de 2027. Este marco da a la compañía la flexibilidad financiera necesaria para ejecutar su Plan de Negocio.

Los movimientos del pasivo en el semestre responden a reclasificaciones de largo a corto plazo según el calendario del Plan de Reestructuración, no a nuevo endeudamiento. El patrimonio neto consolidado (-27,6 M€) refleja principalmente las pérdidas acumuladas en años anteriores por la filial solar; **los fondos propios de la sociedad matriz, Holaluz-Clidom, S.A., son positivos, de 23,3 M€**.

La IA y las herramientas low code permiten mantener el ritmo de innovación, centrado en la VPP y los activos flexibles, con una inversión tecnológica de 1,2 M€ en el semestre (1,3 M€ en S1 2025).

Tras el cierre del semestre, el 27 de agosto, el Ministerio para la Transición Ecológica **archivó el procedimiento administrativo** que había abierto en julio sobre la habilitación de comercialización de la compañía, al concluir que los hechos no justificaban las medidas. El origen era una discrepancia sobre la exigibilidad de determinadas facturas de proveedores, ya registradas y con un plan de pagos. Todas se saldaron con recursos propios, sin financiación externa, ampliaciones de capital ni aportaciones de socios. La

operativa no se interrumpió en ningún momento y ningún cliente fue traspasado a otra comercializadora.

De vender energía a orquestarla

Holaluz integra en una sola plataforma las cuatro capas del nuevo sistema eléctrico: la relación con el cliente, la generación solar distribuida, el almacenamiento en baterías y el acceso a los mercados. Su **Virtual Power Plant ya opera en los mercados diario e intradiario**, prediciendo consumo, generación y precios y optimizando la carga y descarga de las baterías como si fueran una sola planta. El siguiente paso son los servicios de balance, respuesta de la demanda, capacidad y frecuencia.

El contexto refuerza este modelo. España registró 993 horas de precios eléctricos negativos solo en el primer semestre de 2026, frente a ninguna en 2023, y el 83% de los nudos de distribución está ya en el límite de su capacidad. Almacenar la energía y desplazarla en el tiempo nunca había tenido tanto valor.

El marco regulatorio también juega a favor:

- La ampliación del autoconsumo colectivo de 2 a 5 km eleva la cobertura potencial de las instalaciones de Holaluz del 70% al 85%.
- La nueva figura del gestor de autoconsumo y la reducción del plazo para actualizar repartos (de 4 meses a 1) agilizan la tramitación.
- El próximo real decreto sobre reparto de excedentes y almacenamiento distribuido ampliará aún más el mercado accesible.

En materia ESG, Holaluz ha publicado su Informe de Avances del Plan de Transición Climática 2025: la intensidad de sus emisiones se ha reducido un 47% por euro de ingresos y un 48% por MWh vendido desde 2022.

Sobre Holaluz

Holaluz es una compañía tecnológica cuyo propósito es hacer que la energía limpia sea abundante y asequible para todos. A través de su plataforma de energía distribuida, integra la relación con el cliente, la generación solar, el almacenamiento en baterías, el acceso a los mercados energéticos y la orquestación mediante su Virtual Power Plant. Holaluz cotiza en BME Growth con el ticker HLZ.

Para más información:

Lola Alonso de Apellániz
lola@ballecomunicacion.com
+34 686 910 798
Roberto Ruiz Ballesteros
roberto@ballecomunicacion.com
+34 606 638 936

Sigue nuestra luz en