

COMUNICACIÓN DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA
ENERGÍA, INNOVACIÓN Y DESARROLLO FOTOVOLTAICO, S.A.

En Pontevedra, a 27 de diciembre de 2024

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y el artículo 228 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 de BME MFT Equity sobre información a suministrar por empresas incorporadas a negociación en el segmento BME Growth de BME MTF Equity, ponemos en su conocimiento la siguiente información relativa a la sociedad **ENERGÍA, INNOVACIÓN Y DESARROLLO FOTOVOLTAICO, S.A.** (en adelante “**EiDF**” o la “**Sociedad**”)

INFORMACIÓN PRIVILEGIADA

El Consejo de Administración de la Sociedad ha aprobado, a 27 de diciembre de 2024, el nuevo Plan Estratégico de EiDF para el periodo 2025-30, cuyo resumen ejecutivo se adjunta a la presente comunicación.

Asimismo, la Sociedad ha suscrito a 27 de diciembre de 2024 un mandato con Nomura International plc con el objeto de identificar potenciales inversores para llevar a cabo una inversión estratégica en la Sociedad a través de (pero no limitándose a) la adquisición de participaciones en la Sociedad, una ampliación de capital y/o cualquier otra fórmula de compromiso sobre el capital de la Sociedad que pueda llegar a acordarse.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones precisen al respecto.

Joan Gelonch Viladegut

Consejero Delegado de EiDF

Plan Estratégico de EiDF para el periodo 2025-30

RESUMEN EJECUTIVO

1. Repaso de los principales hitos corporativos acontecidos durante 2024

Durante 2024 EiDF ha ejecutado con éxito una serie de acciones estratégicas encaminadas a sentar las bases de una nueva etapa de crecimiento y creación de valor:

- **Incorporación de nuevos socios de referencia** en el accionariado con un perfil financiero y demostrada trayectoria inversora que aportan al grupo mayor estabilidad y fortaleza financiera. La nueva estructura accionarial permite reequilibrar la gobernanza de la compañía y dota de profesionalidad al nuevo Consejo de Administración;
- **Fortalecimiento de la estructura de balance**, derivado de i) la entrada de nuevo capital aportado por los nuevos accionistas, ii) la conversión de las obligaciones convertibles existentes y iii) el repago de gran parte de las obligaciones financieras con entidades financieras con un impacto significativo en los fondos propios y ratios de solvencia;
- **Simplificación de los negocios existentes** a través de la venta de una de las unidades de comercialización (ODF) y consolidación del 100% de comercializadora Nagini mediante la compra del 49%, hasta la fecha en manos de terceros, por parte de EiDF mediante la emisión de nuevas acciones;
- **Cambios relevantes a nivel organigrama**, apostando por un modelo de gestión independiente y profesional que prioriza el cumplimiento con los más altos estándares de gobernanza, transparencia y cumplimiento normativo.

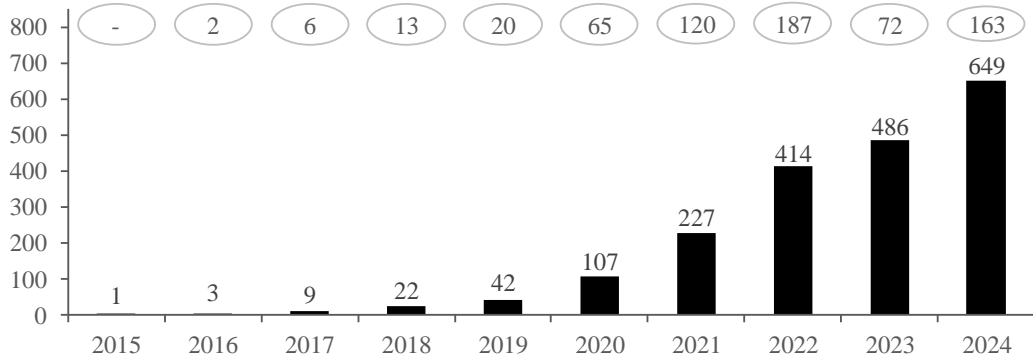
2. Definición de la nueva estrategia corporativa

Existen vientos de cola favorables para el sector de las energías renovables, particularmente para las actividades que desarrolla EiDF, lo que nos hace abordar el futuro con optimismo. Los objetivos para los próximos años establecidos por el PNIEC ponen de manifiesto una necesidad de inversión relevante tanto en el negocio de autoconsumo industrial como en el de generación utility scale.

EiDF confirma esta buena tendencia, incrementando otro año más su capacidad de instalación, lo que sostiene el crecimiento del mercado a futuro.

EiDF Capacidad de Instalación (MW)

MW Acumulados **xx** Crecimiento Anual (MW)



En este contexto y teniendo en cuenta i) la posición de liderazgo que ha mantenido EiDF durante los últimos años, así como ii) las acciones acometidas durante el año 2024, consideramos que EiDF se encuentra en una posición privilegiada para capturar una parte significativa del crecimiento futuro esperado en el sector. EiDF ha redefinido sus prioridades empresariales y el nuevo plan estratégico del grupo (Plan Estratégico 2025-30) que está sustentado en los siguientes pilares fundamentales:

- **Integración vertical** de los negocios existentes: EPC, autoconsumo y comercialización;
- **Foco en negocios de TIR y tenencia de activos** (tanto por el lado del autoconsumo como por la generación utility scale), que doten a la compañía de recurrencia y visibilidad de flujos de caja futuro en el medio plazo;
- Apuesta más fuerte que nunca por el **negocio de autoconsumo en régimen de PPA**, beneficiándose de los vientos de cola sectoriales, así como de la posición de liderazgo de EiDF.

De la misma manera, la compañía va a prestar máxima atención en potenciar sus fortalezas como medida fundamental de diferenciación frente a sus competidores, y que hasta la fecha han sido parte de la clave de éxito de EiDF:

- **Potencia comercial y red de ventas**, sustentada en delegaciones regionales y con un canal de ventas altamente profesional, motivado y enfocado en resultados;
- **Disciplina en costes e inversión**, en base a un modelo de subcontratas locales / regionales y control del proceso de EPC

encaminado a excelencia en el producto final, así como la contención de costes y eficiencias;

- **Estrategia “client centric”**, enfocado en un servicio integral al cliente que promueve el “cross-sell” así como las relaciones a largo plazo y altamente transaccional

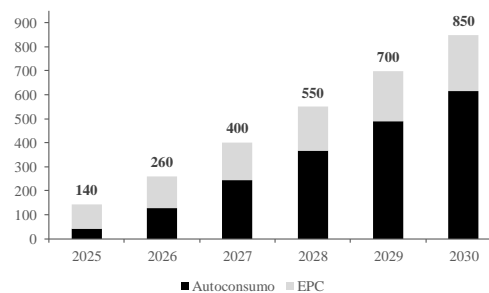
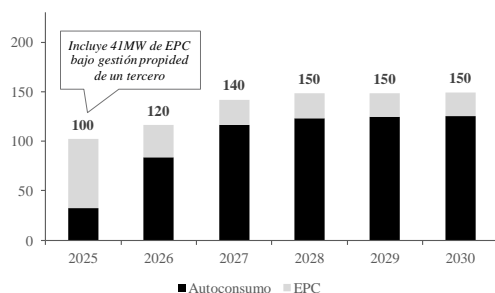
3. Principales magnitudes de la cartera actual y del Plan Estratégico 2025-30

A fecha del presente anuncio, la cartera de los negocios de tenencia de activos (autoconsumo PPA y generación utility scale) se resume de la siguiente forma:

- **Autoconsumo B2B en régimen de PPA (27MW)**
 - o Operativos, U/C, RtB: 14MW
 - o En fase avanzada: 13MW (COD esperado durante 2025)
- **Generación utility scale (~2,800MW)¹**
 - o COD, U/C, RtB: ~425MW
 - o Oportunidades “backlog”, “advanced stage” y “early stage”: ~850MW
 - o Otras Oportunidades: ~1,500MW

Nota: 1. Esta cifra no incluye los 58MW que EiDF tiene bajo gestión propiedad de un tercero.

En relación al desarrollo futuro de cartera de activos de autoconsumo B2B en régimen de PPA, la compañía estima que podrá desarrollar en el entorno de 120MW / año (a partir del año 2027) que si bien, durante la fase inicial del plan estará balanceado entre el negocio de venta para terceros (EPC) y la tenencia, progresivamente se priorizará la retención de los activos en balance:

Desarrollo de MW para Negocio de Autoconsumo B2B en Regimen de Autoconsumo
MW / Año
MW Acumulados


En cuanto al negocio de utility scale, el Plan Estratégico 2025-30 asume el desarrollo de la cartera anteriormente descrita en base a la perisología actual y asumiendo métricas conservadoras en cuanto a la potencial mortalidad de la misma.

En el segmento de la comercializadora, la compañía considera que Nagini goza de una importante base de clientes, así como de experiencia relevante en el sector y prevé llegar a una base de clientes de c.46,000 en el año 2030, lo que supone un crecimiento anual significativo, pero bien soportado por la calidad del servicio y track-record de la compañía. La estrategia de la compañía pasa por vincular una parte significativa de la generación en utility scale para el negocio de la comercialización, beneficiándose de las importantes sinergias que resultan de esta integración vertical respecto al posicionamiento que tiene EiDF con los clientes de la comercializadora.

Las principales métricas financieras del Plan Estratégico 2025-30 por la línea de negocio serían las siguientes:

	Guidance 2030 (€m)		
	Autoconsumo B2B ¹	Utility Scale	Comercialización
Ingresos	55 - 65	45 - 55	210 - 230
EBITDA	40 - 50	35 - 45	35 - 45
<i>% Margen</i>	<i>c.80%</i>	<i>c.80%</i>	<i>c.15%</i>
Capex Bruto Total 2025-30 ²	(220 - 240)	(230 - 250)	(10 - 20)
Equity Capex Total 2025-30 ^{2,3}	(40 - 50)	(90 - 100)	n.a.

Notas: 1. Incluye la actividad de autoconsumo en régimen de PPA y la de EPC. Para la primera se espera uno ingresos en 2030 de €40-50m y para la segunda de €10-20m. 2. Referente a los activos que se mantienen en cartera. 3. Asumiendo un LTC de los proyectos de entre 75% y 80%.

Para el cumplimiento del Plan Estratégico 2025-30 la compañía prevé seguir reforzando la estructura corporativa central y estima unos costes anuales del entorno de €9m para el año 2030, que crecen progresivamente en base al desarrollo de la cartera operativa y crecimiento del negocio.

Durante los próximos años la compañía podría evaluar rotación de activos de forma selectiva de cara a cristalizar valor y obtener fondeo para el desarrollo de la cartera con unas expectativas de retorno mayor.

El Plan Estratégico 2025-30 se ha preparado con el apoyo de una consultora internacional de primer nivel con lo que consideramos que goza de razonabilidad y robustez. Durante el ejercicio de formulación del plan, se han identificado una serie de palancas adicionales que permitirán a la compañía explorar oportunidades adicionales de crecimiento durante los próximos años.

4. Hoja de ruta, 2025 y en adelante

Para garantizar el cumplimiento Plan Estratégico 2025-30, EiDF ha tomado los siguientes pasos clave:

- **Reapertura de dialogo con la banca** tanto con entidades nacionales e internacionales para contar con recursos financieros que ayuden a impulsar el crecimiento orgánico del negocio;
- **Contratación de Nomura International PLC como banco de inversión internacional de primer nivel** para explorar las diferentes alternativas estratégicas para la obtención del capital necesario para financiar el crecimiento, que podrá materializarse potencialmente en la entrada de un nuevo inversor; con capacidad para acometer las inversiones futuras para garantizar el desarrollo del plan estratégico y que podría implicar un cambio de control significativo;
- **Incorporación de un asesor legal externo en el ámbito del Consejo de Administración** para reforzar la transparencia y asegurar las mejores prácticas de gobierno corporativo en todas las decisiones del Consejo de Administración;
- **Inicio de un proceso de reflexión para para reforzar determinadas áreas clave del negocio**, bien mediante promociones internas y / o contrataciones de perfiles cualificados fuera de la empresa.

Así mismo, durante el primer trimestre de 2025 celebraremos un Investor Day (EiDF's Investors Day – Q1 2025) en el que Eduard Romeu y Joan Gelonch, Presidente y CEO de EiDF respectivamente, presentarán ante los inversores los

detalles del nuevo plan estratégico, los principales hitos y los objetivos financieros de EiDF.

5. Conclusión

Con estos pilares estratégicos, un portafolio sólido y una hoja de ruta claramente definida, EiDF se encuentra en una posición inmejorable para consolidar su liderazgo en el sector del autoconsumo industrial. El enfoque en la tenencia de activos, integración vertical, rentabilidad y gobernanza permitirá alcanzar los objetivos financieros y operativos establecidos, cimentado a la compañía como un líder de referencia en el mercado del autoconsumo español.