

Fecha: 14-07-2024
 Medio: Diario Financiero
 Supl.: Diario Financiero - DF Mas
 Tipo: Noticia general
 Título: HORACIO MELO: A 10 AÑOS DE LA FUNDACION DE SOLARITY

Pág.: 19
 Cm2: 684,9
 VPE: \$ 6.069.120

Tiraje: 16.150
 Lectoria: 48.450
 Favorabilidad: No Definida

POR SOFÍA PELFOV



Horacio Melo y José Luis Carvalho, socios en Solarity.



HORACIO MELO: A 10 AÑOS DE LA FUNDACIÓN DE SOLARITY

La empresa de generación distribuida cumplió una década llena de historias y aprendizajes, pero la carrera emprendedora de su cofundador y CEO, Horacio Melo, empezó mucho antes, con los inicios de Start-Up Chile. El ingeniero comercial es considerado un pionero en el ecosistema emprendedor y en el negocio de las energías renovables de la industria chilena.

Una idea solar

Un libro que hablaba de las nuevas tendencias en Silicon Valley y de Solar City (la empresa de los primos de Elon Musk), le dio las primeras luces de un negocio: las energías renovables. El socio técnico llegó casi al mismo tiempo que las ganas de empezar algo propio, cuando José Luis Carvalho le mandó un mail con una idea que estaba siendo tendencia en Estados Unidos. Quería la opinión del director de Start-Up sobre si postular o no. Melo le respondió que no postulara y que crearan la startup juntos. Tras dos años y 11 meses, Horacio Melo estaba listo para dejar la aceleradora y empezar su propio emprendimiento.

En 2014, dejaron sus trabajos. Hubo estrés, confiesa. "Nuestra hipótesis 10 años atrás era que las empresas no iban a hacer la inversión en plantas solares. Entonces se nos ocurrió la brillante idea de ser nosotros los que hacíamos la inversión. Lo que hacemos al final es venderle energía limpia y más barata a clientes comerciales industriales que tienen consumo eléctrico". Sin embargo, ambos sabían que vender energía solar en esa época no tenía mucho futuro en Chile.

"Las redes juegan un rol demasiado importante"

En un primer intento de financiamiento levantaron US \$60 mil con un inversionista ángel. Pero la ronda estuvo lejos de ser fácil. Les dijeron que a cambio del capital, tenían que firmar el primer piloto con una de las cadenas de comercialización de construcción con más presencia en Chile: Sodimac. Finalmente, la empresa les dio el sí y Solarity tuvo los fondos para seguir.

También se sumó como inversionista Cristóbal Undurraga (Ceibo), quien había

sido gerente de emprendimiento en Corfo y jefe de Melo en Start-Up Chile. "Ellos nos prestaron la oficina y nos pusieron plata en algún momento que teníamos problemas serios de caja", recuerda Melo. El CEO de Solarity explica que sin esas relaciones de confianza es mucho más difícil emprender. "Como vengo de Start-Up Chile, siempre me quedé con la lógica como de tratar de entender el emprendimiento, qué es lo que hace que funcione, qué es lo que no. Yo diría que las redes juegan un rol que es demasiado importante. Siempre he pensado en qué se podrá hacer para que todos tengan acceso a esa red", reflexiona.

El foco

En 2016, Solarity postuló a Y Combinator bajo la lógica de que "tenía que ser la primera startup chilena en quedar en la aceleradora estadounidense", dice Melo. Fueron a San Francisco, pasaron la entrevista y no quedaron; pese a que les dijeron que la idea era muy buena, las dudas surgían del financiamiento. Los invitaron a postular en la próxima convocatoria.

Pero este rechazo llevó a los fundadores a replantearse el foco: "Solarity es una firma que, nos guste o no, tiene software y tiene lógica de startup, pero es una empresa que entrega un servicio y para eso necesita una infraestructura grande. Nuestro foco está en Sudamérica ¿Qué vamos a hacer en Y Combinator?", rememora.

"Miro para atrás y obviamente que me hubiera encantado que fuera la primera empresa, pero creo que la decisión de no volver a postular es la correcta, porque al final nos permitió de nuevo enfocarnos en hacer crecer el negocio y en los clientes que teníamos que atender", dice.

Tras renunciar a la idea de la aceleradora estadounidense, siguieron "por el mismo río, sin parar", y recuerda que eran

"evangelizadores sin experiencia probada". Vendían algo que no existía en Chile en esa época e intentaban conseguir clientes. Fueron años de esfuerzo y de crecimiento lento.

En 2017 cerraron una ronda con SCL Energía Activa -fondo ligado a LarraínVial-. Lo que les permitió tener unos buenos años de capital para las plantas solares y ampliar el equipo. Desde ahí en adelante, Solarity empezó el período de consolidación, pese a que "en esa época gastábamos más de lo que generábamos. Creo que el 2019 fue el año en el que logramos que nuestra operación se pagara con los ingresos que generaban las plantas solares", recuerda.

Aspiración: al menos 1.000 plantas solares

En 2022, la multinacional canadiense Brookfield Renewable compró la participación de Activa. "Nosotros decimos que de un día para otro pasamos de jugar la liga chilena a jugar en la liga en España. El primer partido lo perdimos por goleada, pero inevitablemente al jugar con los buenos, te haces mejor".

Hoy Solarity cuenta con clientes como Sodimac, Watts y Concha y Toro. Horacio Melo reconoce que los últimos dos años han sido muy buenos; hoy tienen 170 plantas y aspira a operar al menos mil plantas solares más en el futuro. "Nuestra proyección es que los próximos cinco años vamos a crecer al menos 50% al año en facturación. Tenemos Ebitda positivo y también crecemos a buena tasa", asegura.

"No sé por qué nos enseñan que la ambición es algo malo. Nosotros somos muy ambiciosos y queremos tener una empresa con 10.000 plantas solares en Sudamérica, porque estamos convencidos de que ese propósito es tan bueno que mientras más grandes seamos, más impacto positivo generamos. Entonces, hoy día como este es un negocio de infraestructura, nos ha tomado 10 años crecer en Chile y tener una posición relevante dentro de la industria. Hoy día si estamos activamente mirando qué otros países de la región tiene sentido desarrollar", anuncia. +

Para Horacio Melo, Chile era una isla: tenía el desierto en el norte, la cordillera al este, el mar al oeste y una mentalidad local. Melo, quien en 2011 era director ejecutivo de Start-Up Chile, quería cambiar esa lógica. ¿La solución? Traer emprendedores extranjeros que ayudaran a hacer negocios globales.

Para esto, viajó tres o cuatro veces al año a reclutar emprendedores en eventos realizados por la Universidad de Stanford. Es ahí donde se tuvo que parar frente a 2 mil personas y decir: "Hola, soy de Start-Up Chile. Si hay emprendedores acá, nosotros los recibimos felices", recuerda en el sexto episodio de *MAS Pitch*.

"Si estás promoviendo el emprendimiento, diciéndole al mundo que emprender es bueno, tienes que hacer algo", comenta el ingeniero comercial. Con el tiempo, se empezó a preguntar: "¿Qué voy a hacer yo después de Start-Up Chile?".