

ADEMÁS YA ESTÁN EN CONVERSACIONES CONCRETAS PARA REALIZAR PRÓXIMAS EXPANSIONES A OTROS PAÍSES:

Ruuf pone un primer pie en el mundo de la electromovilidad

A través de una alianza con Audi, la startup busca hacer más robusta su oferta facilitando el tema de la carga domiciliaria para autos eléctricos. SOFÍA MALUENDA

A paso firme avanza Ruuf, la startup que se dedica a la instalación de paneles solares fotovoltaicos para casas. Para ello, construyeron una plataforma de cotización y compra 100% online y además ofrecen opciones de financiamiento con el objetivo que todos puedan optar a esta alternativa. “Estamos muy contentos con lo que hemos logrado en los casi dos años de Ruuf” asegura Domingo García-Huidobro, CEO y cofundador de la empresa, quien sostiene que el crecimiento que han tenido ha sido “bien explosivo”: “nuestras ventas vienen aumentando a un ritmo de más del 20% mensual desde que comenzamos”, dice. “Esto nos permite ser hoy el instalador de paneles solares residencial más grande de Chile”, afirma el líder de la startup cuyo equipo fundador ha pasado por Harvard, Tesla, Berkeley, Google y Fintual.

Vienen de unos meses en los que crecieron de manera “agresiva” en términos geográficos: pasaron de estar presentes solo en la Región Metropolitana a ofrecer su servicio desde La Serena hasta Puerto Montt en poco menos de seis meses. “Eso trae muchas complejidades operacionales que hemos ido resolviendo y seguimos súper enfocados en eso”, sostiene el ingeniero de la U. Católica y MBA de Harvard. Aún así, tienen metas ambiciosas: ya están en conversaciones concretas para realizar próximas expansiones a otros países de la región y a nivel local, planean crecer en términos del portafolio de productos que ofrecen.



La startup se dedica a la instalación de paneles solares para casas. Para ello, construyeron una plataforma online y como parte de su propuesta ofrecen opciones de financiamiento.

PRIMEROS PASOS

Y ya están moviéndose en esa dirección, puesto que acaban de firmar una alianza con Audi, que les permite avanzar en su visión y poner un primer pie en el mundo de la electromovilidad.

Para contextualizar, el emprendedor cuenta que uno de los “dolores” más grandes de los clientes de los vehículos eléctricos es la dificultad de encontrar puntos de carga público y, al momento de la carga domiciliaria, es el aumento en la cuenta eléctrica de la casa. Sumado a eso, descubrieron que varios clientes tenían la expectativa que, al cambiarse a un auto eléctrico, iban a reducir sus emisiones a cero, pero luego aprenden que si cargan el auto con electricidad de la red, todavía hay un componente termoeléctrico importante que no les permite reducir sus emisiones a cero.

Ahí es donde los paneles solares entran a jugar, tanto para el problema de la cuenta como de las emisiones. Empeza-

ron a conversar hace pocos meses para solucionar el tema de la carga domiciliaria y pudieron llegar a un acuerdo muy rápido, dice García-Huidobro, el que implica que los dueños de un Audi eléctrico podrán cargar su auto con paneles solares Ruuf y aprovechar “beneficios especiales” de la alianza.

“Este es sin duda es de los hitos clave del último tiempo”, destaca el emprendedor, quien también señala que ha habido dos temas en las últimas semanas que han aumentado muy fuerte la demanda por sus paneles: los aumentos de las tarifas eléctricas y los prolongados cortes de luz por temporales. “Con todo esto, nuestra lista de espera creció un 410% en pocas semanas y las ventas crecieron más de 100% mes contra mes. Además, en octubre de este año y enero del 2025 vienen dos nuevas alzas en las tarifas, por lo que esperamos que los paneles solares van a seguir siendo algo importante de que hablar”, agrega.