

Fundador de oEnergy y pilar PMGD: “Vamos a tener créditos más caros y eso va a tener efectos en la tarifa eléctrica”

El ingeniero en Ciencias Materiales, Yuri Andrade Sylvester, negocia hoy directamente las condiciones financieras de su mayor iniciativa: BESS Halcón, un megaproyecto de almacenamiento, que cree se hará igual, pero cuyas condiciones cambian si se aprueba el mayor financiamiento al subsidio eléctrico con cargo a las rentas de los PMGD. Además, refuta el debate del proyecto del gobierno: “No tuvo una discusión honesta desde el punto de vista técnico”, afirma.

VÍCTOR GUILLLOU

Yuri Andrade Sylvester -ingeniero en Ciencias Materiales, 39 años- nació en Nueva York, pero se siente como un chillanejo más. Su familia materna viene de la capital de la región del Ñuble. Con su tío, Ricardo Sylvester Zapata, fundaron en 2013 oEnergy, una empresa que comenzó explorando en energía solar residencial, pero que terminó construyendo y operando sus propias plantas. Hoy, operan más de 49 unidades calificadas como Pequeños Medios de Generación Distribuida (PMGD), adscritas al régimen de precio estabilizado.

La firma llegó a tener 200 colaboradores, pero desde que se presentó el proyecto del gobierno para ampliar el subsidio eléctrico con parte de las rentas que perciben las generadoras del segmento, con cargo al mecanismo de remuneración para el sector, cuenta que han despedido a 70 trabajadores. Eso sí, aclara, no todos están directamente relacionados a esta coyuntura.

“Nos hemos mantenido en bajo perfil en el mercado por mucho tiempo”, señala Andrade, en esta, su primera entrevista. “Siempre nos hemos mantenido al margen de la discusión política y también de los gremios, porque con mi tío somos muy ingenieros. Muy de ir a la solución y dejar fuera la parafernalia”, remarca, antes de entrar al fondo de la crítica que plantean por la discusión legislativa que elevó los niveles de incertidumbre hasta congelar flujos de financiamiento en varios de sus proyectos.

“El problema no es tanto el porcentaje del subsidio, sino el hecho de que se socava la credibilidad del país. Hemos estado reunidos con bancos todas estas semanas y dicen, ‘bueno, tenemos que esperar a ver cómo Chile quiere salir jugando’”, resume, sobre el momento que vive la industria, atenta al futuro de la iniciativa legal que retomará su tramitación la próxima semana.

“Una vez que ingresó el proyecto de ley se ha echado de menos una discusión más honesta sobre cómo podemos desarrollar un programa que apunte a la necesidad de generar el subsidio a las familias que lo necesitan. Nadie está

opuesto a eso, lo apoyamos, pero hay una forma correcta de hacerlo, sin socavar la confianza que tienen los inversionistas de afuera”, remarca.

¿El escenario permite algún tipo de mecanismo de recaudación a través de los PMGD?

—Seguro. O sea, recaudar para los PMGD no es el problema. El problema de fondo es que el instrumento del precio estabilizado ya se modificó en 2019 y el gobierno dijo, todos los proyectos que hicieron una inversión y que creyeron en el país y que invirtieron y desplegaron capital, no los vamos a tocar. Y es precisamente lo que están tocando ahora. Entonces, no es un tema de quién financia o de cuánto, es un tema de credibilidad. Eso es lo que está en jaque.

El gobierno ha dicho que se compensará el cargo a los PMGD con un crédito. ¿como ven esa propuesta? ¿Necesitan la certeza que los montos serán devueltos?

—La verdad es que esperamos que en la Cámara se bote el pilar. Creemos que es un pro-

yecto que no tuvo una discusión honesta desde el punto de vista técnico. Y es difícil el rol que le toca hoy día al gobierno, no lo envidio. Tiene que ver (el equilibrio) de la necesidad de la población con la credibilidad futura del país. Porque cuando se dice que esto está afectando, sí, está afectando. Hay inversión paralizada, sí. Pero si va a hacer que desaparezca la inversión a futuro, absolutamente no. En Chile esto va a seguir, pero es 100% seguro que si esa credibilidad se erosiona ahora, van a cambiar las condiciones de financiamiento. Vamos a tener créditos más caros y eso va a tener efectos en la tarifa eléctrica. Hoy día lo que estamos tratando de balancear es tener a la población de cierta forma contenta, versus cuáles son las consecuencias de chutear el problema para adelante.

Ustedes tienen 14 proyectos agrupados en BESS Halcón, y de ellos, 11 ya están aprobados, dos están aún en calificación, pero uno fue rechazado, ¿cómo afecta eso al desarrollo de dicha iniciativa?

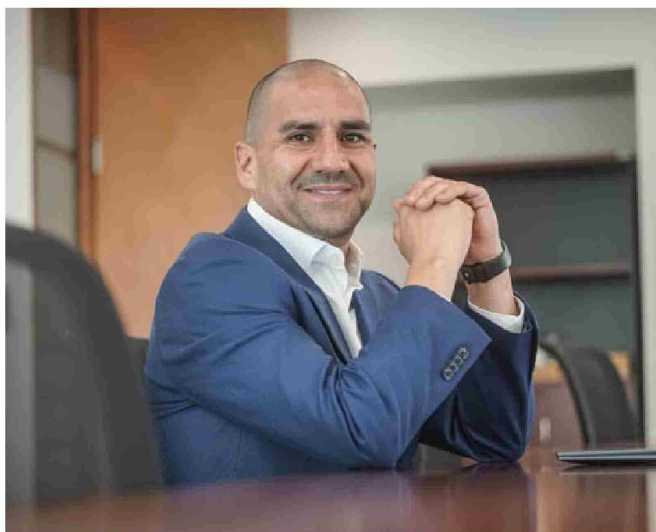
—No la afecta en lo absoluto. Cuando uno promueve iniciativas, siempre hay una tasa de mortalidad y está considerado en lo que es el capital de riesgo. En oEnergy nos enfocamos precisamente en este segmento de desarrollo temprano, de mucho riesgo, y así es como hemos podido atraer la inversión de afuera, porque ellos no están para incurrir en ese riesgo que una comunidad te pueda rechazar o que la autoridad ponga sobreexigencias a un proyecto. Nosotros como inversionistas locales nos hacemos cargo de correr ese riesgo y dejar un proyecto con todas las condiciones limpias para atraer esa inversión. Que un proyecto se caiga no nos afecta, pero lo vamos a reingresar con las mejoras pertinentes. Obviamente encaece un poco el proyecto y te alarga el plazo, pero eso es parte del juego.

La rapidez con que fue aprobada la mayor parte de ellos llama un poco la atención. ¿Esperaban en su diseño estos tiempos?

—Sí, nosotros nos enfocamos netamente en lo técnico. Después de la Ley de almacenamiento tenemos hechos concretos: Chile requiere almacenamiento. Además hay un sustento técnico. El Coordinador Eléctrico saca un estudio que dice que se necesitan 13 GWh en estas zonas. ¡Qué señal más clara! Eso hacemos nosotros, seguimos las señales. Hay que aliviar la congestión y hoy el problema es técnico. El problema aumenta de magnitud cuando se le pone toda esta capa política, pero si apagamos ese ruido y nos enfocamos en cómo solucionar el problema, es superclaro. Es poner almacenamiento en el norte. Y tratar de ejecutar eso rápido.

¿Cómo está avanzando el financiamiento del proyecto?

—Ya estamos en el mercado. La primera etapa del proyecto es el desarrollo. Nosotros tenemos que llegar y poder venderle a la banca un proyecto libre de riesgos de permisología o regulatoria. Eso ya lo hemos logrado con 1,2 GWh, y ahora ya salimos al mercado a buscar el equity necesario. Estamos en ese proceso ahora, de la mano con la banca que va a financiar esto. En este proceso, todo este ruido que hay con el precio estabilizado lo afecta, pero no lo condena. Estoy con mucha fe en eso. Pero las condiciones no van a ser iguales. ●



Yuri Andrade Sylvester, fundador de oEnergy.