

PRINCIPAL ACCIONISTA DE LA EMPRESA ES LA CANADIENSE BROOKFIELD:

Solarity completa financiamiento por US\$ 50 millones y busca llegar a 1.000 plantas de generación distribuida en Chile

La compañía cuenta actualmente con 170 instalaciones en empresas a lo largo del país. Espera sumar unas 30 en lo que resta de este año. Se trata de una tecnología que, pese a las ventajas climáticas que ofrece el país, cuenta con poco desarrollo.

TOMÁS VERGARA P.

La empresa de generación distribuida Solarity, cuyo principal accionista es la canadiense Brookfield, acaba de completar un financiamiento por un total de US\$ 50 millones para impulsar su plan de expansión en Chile.

Se trata de uno de los principales actores de la industria de la generación distribuida. Ese desarrollo corresponde a la venta que los clientes hacen a la red producto de sus propios excedentes de energía.

“El 100% de este dinero se utilizará para inversión en nuevas plantas solares que se sumarán a nuestra operación, donde hoy tenemos más de 170 a lo largo de Chile”, sostiene el gerente general y cofundador de Solarity, Horacio Melo.

El financiamiento proviene de una segunda línea con el banco Santander.



“Es crucial continuar mejorando la infraestructura de la red, mejorar el financiamiento para superar ciertas barreras que hoy existen”.

HORACIO MELO
 GERENTE GENERAL DE SOLARITY

Entre los planes de la empresa están terminar este 2024 con más de 200 plantas. La meta para los próximos años es sumar más de 1.000 locaciones en Chile y explorar también alternativas en otros países.

El modelo que manejan consiste en instalar las plantas de generación habitualmente en los techos de las empresas o en los espacios disponibles. Luego, venden la energía que se produce a valores más bajos de los que se ofrece en el sistema, con contratos de largo plazo, haciéndose cargo del financiamiento para la construcción y operación a lo largo de los años.

Además, el sistema sirve para enfrentar las alzas que se vienen en las cuentas de la luz, especialmente para aquellas empresas de menor tamaño.

En Chile, este tipo de beneficio está incluido en la Ley 20.571 (sobre *net billing*), la cual da derecho a los usuarios a ven-

der sus excedentes en forma directa a la distribuidora eléctrica, y todo mediante un precio regulado.

Según la Comisión Nacional de Energía (CNE), a febrero de este año la generación distribuida para autoconsumo llegaba a los 64.895 KW en la Región Metropolitana, y sobre los 30 mil en Valparaíso y O'Higgins.

“La autogeneración con paneles solares (generación distribuida) es una solución que está a la mano de cualquiera, ayudando directamente a bajar sus cuentas por concepto de electricidad, con precios estables en el tiempo y cooperando también con la descarbonización de la matriz”, comenta Horacio Melo.

Reforma a la distribución

No obstante, y pese a las condiciones que ofrece el país, hoy



Solarity cuenta con sociedades con empresas como Verfrut (en la foto), Concha y Toro, Laboratorio Chile, Tucapel, colegios y universidades, entre otros.

este tipo de tecnología ni siquiera representa el 1% de la matriz, en comparación a lugares como Australia, donde se acerca al 10%.

Desde Solarity, plantean que para poder masificar este tipo de instalaciones es crucial mejorar la infraestructura de la red y el financiamiento para superar ciertas barreras. Creen que debiese ser incluido en una eventual reforma al mercado de la distribución eléctrica.

Comentan que se debe perfeccionar esa legislación considerando de forma integral una mejor calidad de servicio, acceso fácil y expedito a las redes para la instalación. También la conexión de paneles solares, que hoy depende de las distribuidoras.

“Diría que el desarrollo de la

industria depende del esfuerzo que hagamos todos para tener una regulación más amigable”, expresa Horacio Melo.

En esa línea, destaca la necesidad de que los clientes libres, los más grandes consumidores, también puedan inyectar excedentes a la red generados por sus paneles solares. Piensa que tales excedentes deben ser remunerados, tal como ocurre hoy con la ley de *net billing*.

40

mil paneles solares ha instalado Solarity en sus proyectos a lo largo del país.

Respecto del relacionamiento con Brookfield, que entró a la propiedad en 2022, tras comprar la participación que estaba en

manos de LarrainVial, el ejecutivo plantea que ha sido fundamental en la visión de largo plazo. “Todo el *know how* que hemos podido absorber de ellos con su experiencia en energías renovables alrededor de todo el mundo”, asegura.