

Fecha: 22-01-2026  
 Medio: Diario Financiero  
 Supl.: Diario Financiero  
 Tipo: Noticia general

Título: Ruuf levanta su primer fondo de deuda para financiar créditos de instalación de paneles solares

Pág. : 22  
 Cm2: 435,9

Tiraje: 16.150  
 Lectoría: 48.450  
 Favorabilidad:  No Definida

# Ruuf levanta su primer fondo de deuda para financiar créditos de instalación de paneles solares

■ Parte de los recursos de este instrumento también serán utilizados para desarrollar nuevos productos de transición energética.

POR RENATO OLMO

Un inédito paso en su estrategia de crecimiento dio la startup chilena Ruuf al levantar su primer fondo de deuda por US\$ 11,2 millones, destinado a financiar créditos de largo plazo para la instalación de paneles solares en viviendas.

La compañía -que fue acelerada por Y Combinator- fue fundada a fines de 2022 por Domingo García-Huidobro junto a Tomás Campos y Pedro Saratcheff, los dos primeros con experiencia en la industria trabajando en AES Gener y Tesla, respectivamente.

Tras observar el desarrollo del mercado solar residencial en Estados Unidos y Europa, y el rezago del segmento en Chile pese a sus condiciones de radiación, el trío de emprendedores apostó por crear una plataforma que simplificara

la experiencia de instalar paneles solares en casas.

García-Huidobro explicó que el modelo de la startup ha evolucionado desde un *marketplace* hacia un sistema en el que Ruuf controla toda la experiencia del cliente -desde la cotización y el financiamiento hasta la instalación y el monitoreo- apoyándose en una red de 27 empresas instaladoras. La compañía no fabrica paneles, pero desarrolla internamente el software que gestiona permisos, logística, coordinación operativa y seguimiento del desempeño de los sistemas, con un tercio de su equipo dedicado a producto y tecnología.

A la fecha, Ruuf cuenta con 44 trabajadores, opera desde la Región de Valparaíso hasta Los Lagos y ha realizado más de 1.300 instalaciones acumuladas, con un ritmo cercano



a 100 instalaciones mensuales.

El ticket promedio por proyecto bordea los \$ 7 millones, con una vida útil estimada de 25 años para los sistemas solares.

## Fondo de deuda

El fondo de deuda fue levantado en su totalidad con un *family office* ligado a proyectos de energía solar.

Este instrumento, explicó García-Huidobro, les permitirá cubrir cerca de 1.300 hogares en un plazo estimado de 18 meses, en un mercado en el que dijo que el acceso al financiamiento se ha convertido en la principal barrera para escalar la adopción de energía solar residencial.

El fondo comenzó a operar la semana pasada y habilita a Ruuf a entregar créditos propios a personas naturales, con plazos que pueden ir desde los cinco hasta los ocho

años, y tasas de interés en el rango bajo de los créditos de consumo bancarios, según el emprendedor.

García-Huidobro afirmó que este nuevo fondo no solo busca acelerar la venta de paneles solares, sino que la compañía planea utilizar esta estructura de financiamiento como base para incorporar nuevos productos asociados a la transición energética.

"No nos interesa instalar el sistema solar y desaparecer. Nosotros queremos poder estar muy presente con el cliente, porque el día de mañana queremos estar con productos de carga de vehículos eléctricos, de climatización y de software de eficiencia energética para las casas", explicó.

Por otro lado, García-Huidobro proyectó duplicar las ventas de la compañía comparado con el año pasado.

**US\$ 11,2 MILLONES**  
 ES EL TAMAÑO DEL FONDO DE DEUDA.