



Coalición para soluciones de financiación solar en Puerto Rico

Interstate Renewable Energy Council (IREC) y PathStone Corporation han recibido una subvención de la Administración de Desarrollo Económico del Departamento de Comercio de EE.UU. para apoyar el crecimiento de la industria solar puertorriqueña a la vez que contribuye con los objetivos establecidos en la ley 17 del 2019 de Política Pública Energética. Dicha ley establece que el 100% de energía generada provenga de fuentes renovables para el 2050.

El Institute for Building Technology and Safety (IBTS) ha estado apoyando este trabajo mediante la realización de estudios de mercado para IREC a través de su empresa de investigación de BuildingInsight, LLC. Los esfuerzos de investigación se han centrado en identificar y comprender las experiencias, percepciones, desafíos y necesidades de las partes interesadas del sector en Puerto Rico, incluidas las empresas solares y las instituciones financieras.

Los resultados de la investigación fueron presentados a un grupo de cooperativas, profesionales de la banca, representantes de empresas solares, instaladores y fabricantes de equipos fotovoltaicos, organizaciones no gubernamentales y representantes del gobierno estatal el 28 de junio de 2021.

Se les encomendó la tarea de discutir lo que la industria solar debería hacer para incentivar o mitigar el riesgo de financiamiento solar para los bancos y cooperativas con el objetivo de hacer la energía solar más accesible a una base más amplia de puertorriqueños.

El conversatorio generó un robusto intercambio de ideas y observaciones sobre los obstáculos a un mayor desarrollo solar en Puerto Rico. Pero también comenzaron a fluir ideas de como fomentar el acceso a la energía solar para mayores sectores de la sociedad puertorriqueña. Aquí están algunos aspectos destacados de la conversación.

Moderadores:

Carlos A. Velázquez López,
Director de Programa, IREC USA Puerto Rico

Loraima Jaramillo,
Gerente de Programa, IREC USA Puerto Rico

Chearmy Miranda,
Gerente de Proyecto Puerto Rico IBTS

Gabby Geraci,
Analista de Investigación IBTS



Invitados y Participantes:

Fundación Borincana
Thomas King

BioPharma
Sandra Ferrer

ACONER
Saul González

AZ Engineering
Rafael Cruz Chiara
Navarro Angel
Zayas

InvestPR
Sam Talman

Interamerican University
Javier Quintana

Renewable Energy Solutions
Ernesto Rivera

ISO Group
Ralph Diaz

Caribbean Solar Energy
Juan Echegaray

Energtech
Dr./Ing. Albith Colón
Negrón

Independent Electrician/ Installer
Lisa Spickers, PE

CRH Coop
Miguel Colón

VEGA COOP
Norma Santana

FIDE COOP
Carlos Pizarro-Acosta

Cabo Rojo COOP
Victor Méndez

Energía Verde
Alan Rivera

Klean Energy
Hector Mangual

Ahorro y Credito Coop
Sylved Velásquez

NexoTécnico
Carlos García

Abruña & Musgrave, Architects

Fernando Abruna

Resumen de la discusión de equipo de trabajo

Los participantes del grupo de trabajo compartieron sus impresiones sobre los retos y oportunidades que la energía solar y su financiamiento representa para La discusión giró en temas centrales como expansión del financiamiento solar, proceso de escrutinio y selección de empresas solares por parte de las cooperativas, proceso de impago de préstamos solares entre otros. Cabe destacar que se identificó un consenso entre los participantes sobre la necesidad de crear procesos y herramientas innovadoras que beneficie tanto al cliente prosumidor, empresas solares, instituciones financieras a la vez que se cumpla con las regulaciones establecidas por el gobierno.

La discusión comenzó con el tema de la necesidad de un proceso de financiamiento uniforme y estándar que le brinde confianza a los clientes, instituciones financieras y empresas. Dicho proceso podría incluir guías de escrutinio para empresas solares en las cuales se verifica el cumplimiento de asuntos medulares como capacidad de ejecución, estados financieros de las empresas, cumplimiento con requerimientos gubernamentales, y verificación de las certificaciones de equipos según la Oficina de Gerencia de Permisos (OGPe). En caso de optar por un proceso estándar, sería necesario contar con un ente central que coordine y sea responsable de estos procedimientos.

Los participantes reconocieron que actualmente el financiamiento solar en Puerto Rico atiende un nicho de clientes con una puntuación empírica alta y que existe la necesidad de expandir este tipo de producto financiero a otros mercados. Representantes de la banca indicaron que necesitan asegurarse de que se sienten cómodos con el interés y el costo de desarrollar realmente esta financiación. Identificaron como escollo para la expansión los altos costos de los equipos los cuales no son accesibles para poblaciones de ingresos bajos y medianos. Otro reto identificado fue la falta de un proceso o guías para proceder en casos de impagos. Resulta necesario definir la viabilidad económica técnica para reposar los equipos, así como medidas para proteger los equipos una vez embargados, quién se encargaría de hacer esta gestión y qué hacer con los equipos. Se mencionó la posibilidad de la articulación de un mercado secundario y conocer cómo se afectarían las garantías de los equipos. Igualmente, se discutió la posibilidad de inactivar los sistemas fotovoltaicos en caso de impago como medida para disuadir a los clientes a cumplir con los compromisos de pago. En cualquiera de las opciones, se debe tener en consideración el hecho se trata de un servicio esencial y que deben mediar consideraciones como condiciones médicas.

Un representante de la industria solar mencionó que algunas cooperativas no están aceptando nuevas empresas solares en para ofrecerle financiamiento a sus clientes. Una práctica que limita las opciones de financiamiento para clientes y oportunidad de negocio para las empresas solares. Otro factor identificado por el grupo de trabajo como uno que limita el crecimiento de energía solar es la ausencia de incentivos económicos locales como lo fue el Fondo de Energía Verde el cual además de cubrir parte de los costos reducía considerablemente el costo de financiamiento de los proyectos de energía solar. Una opción identificada para subsanar la ausencia de dichos incentivos es la creación de un fondo de garantías que permita reducir los riesgos que incurren las instituciones financieras al proveer préstamos solares. Esta opción no reduce el costo de los proyectos, pero sí el financiamiento a la vez que abre la puerta para la expansión de otros mercados como el de bajo y medianos ingresos.

Por último, se resaltó la importancia de proveer educación para las instituciones financieras sobre aspectos técnicos de la energía solar, regulaciones y política pública. Igualmente se resaltó la importancia de la educación multilateral entre instituciones financieras, empresas de energía sola y organizaciones Sin Fines de Lucro con peritaje en los diferentes aspectos de la energía solar. Es importante que las instituciones financieras conozcan sobre los requisitos establecidos para la industria solar. Igualmente, las empresas solares necesitan tener conocimiento pleno sobre los requisitos establecidos por las cooperativas para realizar negocios con las mismas.

