



**Nombre Completo:** Juan Ignacio Rios

**Empresa:** Solarity

**Cargo:** Gerente de Operaciones

**Profesión:** Licenciado en Energía

**¿Desde cuándo es socio de ACESOL?:** 2019

**Área del postulante:**

Autoconsumo con y sin inyección

**Experiencia académica y profesional:**

Formación de Bachelor's of Technology in Renewable Energy in State University of New York. Experiencia en diseño e ingeniería de sistemas FV enfocados en generación distribuida en Solarcity USA y MX. Engineering manager de Tesla inc. (MX y USA) llevando FV, Almacenamiento e carga electromovilidad. 5 años como Gerente de Operaciones de Solarity, liderando la gestión de activos de generación distribuida en Chile. Participación como Consejero de ACESOL en área de Autoconsumo por el último periodo (2 años).

**1. ¿Por qué quieres ser director de ACESOL?**

Quiero seguir contribuyendo a acelerar la transición a un futuro más sustentable mediante el uso de Energía renovable no convencional, principalmente de manera distribuida. Quiero aportar en las discusiones relevantes para ayudar a levantar las barreras para la industria y lograr así pasar a ser un porcentaje relevante de la matriz y las metas país.

**2. ¿Cuál ha sido tu participación en la asociación?**

Hasta ahora, he participado como consejero en el comité de Autoconsumo, donde hemos abordado variados temas relacionados a regulación, documentación, reclamos ante las entidades correspondientes y material de apoyo para socios. Participé activamente de la discusión de los beneficios de un Sistema en el que los clientes libres puedan inyectar sus excedentes.

**3. ¿Qué proyectos te gustaría desarrollar dentro de ACESOL? ¿Cuál es el aporte que quieres entregar estando en el directorio?**

Me gustaría participar activamente de la búsqueda de mecanismo de inyección de clientes libres. La GD actualmente representa menos de un 2% de la capacidad instalada, contra el promedio de 50% global y el 70% de países como Brasil. Creo firmemente que es hacia donde tenemos que avanzar, pues es donde está el mayor consumo con el mayor espacio disponible. Esto sería un gamechanger para pasar a ser aún más relevantes y crecer exponencialmente.

**4. ¿Qué actividades consideras que debería ejecutar ACESOL en beneficio de los socios y del desarrollo solar en Chile?**

- Participación activa en temas relevantes en materia de regulación
- Encuestas constantes a socios para definir agenda de prioridades y relevancia de los temas
- Más sesiones regulares con organismos como SEC para clarificar temas relevantes
- Actividades de networking entre socios, incentivar potenciales alianzas