



SER CAP

Especialistas en Capacitación
de Energías Renovables

DESARROLLO DE PROYECTOS FOTOVOLTAICOS Y EÓLICOS UTILITY SCALE

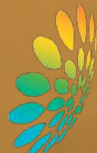
UN GRAN MERCADO PARA PROYECTOS EN LATAM



PATROCINADO POR:



Agencia de
Sostenibilidad
Energética



ACERA

[Por Un Chile 100% Renovable]



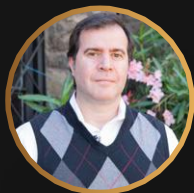
ACESOL

ASOCIACIÓN CHILENA DE ENERGÍA SOLAR - AG

SER-CAP CONTRIBUIMOS A LA CONSTRUCCIÓN DE UN MUNDO SUSTENTABLE

Contribuimos al desarrollo del mercado de Energías Renovables transfiriendo conocimiento, soluciones y tecnologías de vanguardia a los ingenieros, jefes de proyectos y líderes de empresas.

ENTRENADOR



JORGE MEYERS

Ingeniero en Administración de Empresas, con mención en Comercio Internacional; Post Grado de Gestión Energías Renovables, European Energy Manager-CAMCHAL, con certificación europea y International Business Management en la Universidad de Georgetown, Estados Unidos. Actualmente se desempeña como Chief Development Officer (CDO) en Flux Solar SpA.



SER
CAP

Especialistas en Capacitación
de Energías Renovables



[+56] 9 3569 8504
[+56] 9 4251 8109



CONTACTO@SER-CAP.CL
WWW.SER-CAP.CL



CAMINO AL VOLCÁN
#5782, EL CANELO,
SAN JOSÉ DE MAIPO.

CURSO

DESARROLLO DE PROYECTOS FOTOVOLTAICOS Y EÓLICOS UTILITY SCALE

UN GRAN MERCADO PARA PROYECTOS EN LATAM.

OBJETIVOS

Fomentar el desarrollo de proyectos Fotovoltaicos y Eólicos en empresas de LATAM, comprendiendo sus principales riesgos, manejo de tiempos y estructuras propias, públicos involucrados y todo lo necesario que permita un correcto análisis, evaluación y diagnóstico del proyecto, agregando valor y ventaja competitiva del mismo.

MODALIDADES

100% STREAMING

DURACIÓN

16 HORAS



DIRIGIDO A:

> El curso va dirigido a profesionales ingenieros, gerentes y jefaturas de empresas, áreas de riesgo de bancos/fondos de inversión y/o profesiones afines.



+ DE 5.000
PROFESIONALES
CAPACITADOS



79% DE
PARTICIPANTES
INGENIEROS



+ DE 300
EMPRESAS
CAPACITADAS

PROGRAMA

01. «Sector Eléctrico en Chile»

- › Características generales del sector eléctrico.
- › Marco institucional.
- › Agentes del mercado.
- › Energías Renovables No Convencional (ERNC)

02. «Estructura del Mercado de Generación Eléctrica LATAM»

- › Mercado mayorista o Mercado spot.
- › Mercado de contratos.
- › Servicios complementarios.
- › Cargos por uso de red y peajes.
- › Balance comercial.
- › Modelos de negocio mercado ERNC.
 - Venta de atributos ERNC.
 - Subsidios estatales en construcción.

03. «Sobre la Conexión a Sistemas Eléctricos LATAM»

- › Visión general del ámbito de conexión.
- › Proceso de conexión.
- › Ingeniería de la conexión.
 - Etapa 1: Identificación punto de conexión.
 - Etapa 2: Evaluación de alternativas de conexión.
 - Etapa 3: Diseño del proyecto de conexión.
 - Estimación de costos.
- › Solicitud de conexión al sistema y puesta en servicio.
 - Estudios eléctricos.
 - Puesta en servicio.

04.

«Conexión a Sistemas de Transmisión LATAM»

- › Normativa Latam.
 - Aspectos Regulatorios para UTILITY SCALE LATAM.
 - Aspectos normativos para la conexión de UTILITY SCALE LATAM.
- › Etapas generales de la conexión al sistema LATAM.

05.

«Descripción de las etapas de un proyecto UTILITY SCALE»

- › Prospección del recurso.
- › Desarrollo del proyecto UTILITY SCALE LATAM.
- › Venta y/o Financiamiento, proyecto UTILITY SCALE LATAM.
- › Construcción.
- › Operación.
- › Cierre.

06.

«Factibilidad de un proyecto UTILITY SCALE LATAM»

- › Evaluación del Recurso.
- › Factibilidad ambiental.
- › Contrato de Terreno.
- › Terrenos Fiscales.

07.

«Permisos ambientales, locales, servidumbres y comunidades LATAM»

- › Servicios de evaluación ambiental LATAM.
- › Permisos Locales.
- › Servidumbres eléctricas y caminos.
- › Permisos de Edificación y Obras.
- › Comunidades.
 - Etapa de relacionamiento comunitario previo al ingreso de evaluación ambiental.
 - Etapa de permisos ambientales y sectoriales.
 - Etapa de construcción.
 - Etapa de operación.
 - Etapa de cierre.



PROGRAMA

08. «Venta/ Financiamiento LATAM»

- › Venta.
 - Proceso de venta de un proyecto UTILITY SCALE LATAM.
 - Lista para la preparación de una Due Diligence.
- › Financiamiento.
 - Modalidad de venta de energía.
 - EPC.

09. «Riesgos»

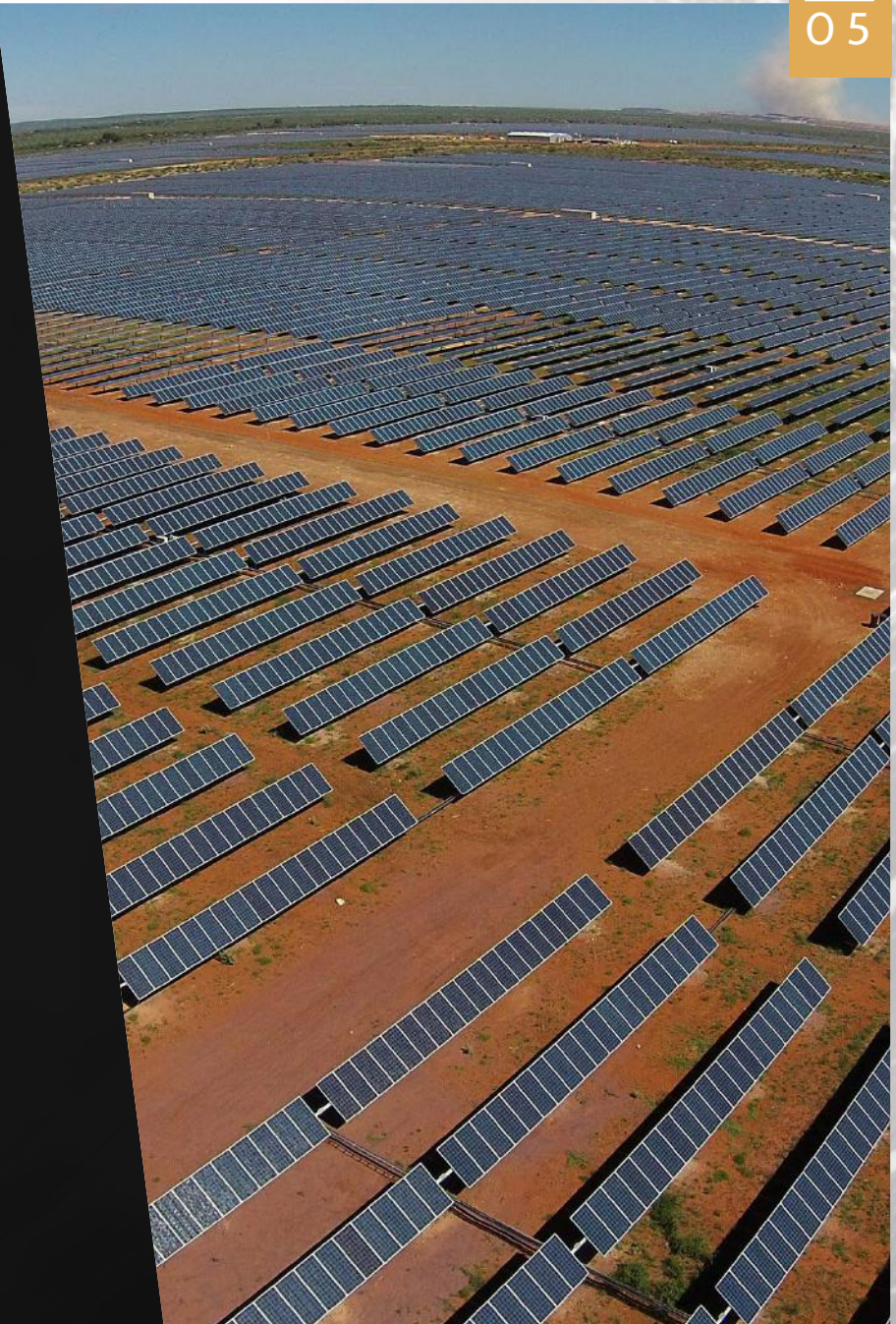
- › Eléctricos.
- › Ambientales.
- › Permisos.
- › Plazos.

10. «Modelo de Minimización de Riesgos»

- › Modelo de desarrollo de proyectos PM4R (Project Management for Results).

10. «Workshop»

- › Caso práctico desarrollo de un proyecto.
- › Presentación y exposición de casos.



PRESENTACIÓN PARTNERS TECNOLÓGICOS DE SER-CAP

Los Partners Tecnológicos de SER-CAP son empresas fabricantes y distribuidores de tecnología que confían en sus productos y servicios, se preocupan por el desarrollo sostenible del mercado ERNC y contribuyen en la formación de profesionales especialistas suministrando conocimiento y tecnología de punta a los laboratorios de SER-CAP.



BENEFICIOS

01. CONOCER EL MERCADO ACTUAL DE UTILITY SCALE.
02. ENTENDIMIENTO Y APRENDIZAJE DEL DESARROLLO DE PROYECTOS FOTOVOLTAICOS Y EÓLICOS UTILITY SCALE.
03. ADQUIRIR EL CONOCIMIENTO DE HERRAMIENTAS TÉCNICAS - ECONÓMICAS PARA EL DESARROLLO DE PROYECTOS FOTOVOLTAICOS Y EÓLICOS UTILITY SCALE.
04. ANÁLISIS E IDENTIFICACIÓN DE LOS RIESGOS ASOCIADOS AL DESARROLLO DE PROYECTOS FOTOVOLTAICOS Y EÓLICOS UTILITY SCALE.
05. ENTENDIMIENTO DE LOS DISTINTOS PERMISOS ASOCIADOS AL DESARROLLO DE PROYECTOS FOTOVOLTAICOS Y EÓLICOS UTILITY SCALE.
06. CONOCIMIENTOS DE HERRAMIENTA PARA MINIMIZAR LOS RIESGOS DEL PROYECTO.



INCLUYE

- > ACCESO A GRABACIONES DE CLASES POR 30 DÍAS CORRIDOS
- > DIPLOMA CERTIFICADO VERSIÓN DIGITAL
- > WE TRANSFER CON MANUAL FV E INFORMACIÓN TÉCNICA
- > MEMBRESÍA DE 1 AÑO EN COMUNIDAD RES

EXPERIENCIAS ANTERIORES



CRISTIAN MOSELLA
SUBGERENTE DE INNOVACIÓN
EN COLBÚN S.A

"LA VERDAD ES QUE TRAÍA POCAS EXPECTATIVAS, ¡PERO ME SORPRENDÍ!. HE PARTICIPADO DE MUCHOS CURSOS DE CAPACITACIÓN DE DIVERSAS ÁREAS RELACIONADAS A LAS ENERGÍAS RENOVABLES Y MEDIOAMBIENTE, PERO POCOS TAN APLICADOS COMO ESTE. YA QUE EN PARTICULAR APLICA PARA DIFERENTES PERFILES, TANTO TÉCNICOS COMO INGENIEROS, Y LE AGREGA VALOR A CADA UNO DE ELLOS"



EUGENIO SANCHEZ
JEFE NUEVOS NEGOCIOS AES GENER S.A

"LA ACTIVIDAD CUMPLIÓ Y SUPERÓ COMPLETAMENTE NUESTRAS EXPECTATIVAS, PARTICULARMENTE EN LA EXPERIENCIA DE LA APLICACIÓN QUE SE MANEJAN LOS RELATADORES, Y LA VARIEDAD DE EQUIPOS Y APLICACIONES QUE SE EXPLORAN EN EL CURSO, ME VOY MUY CONFORME."



EMPRESAS Y ORGANIZACIONES QUE PERFECCIONARON A SUS COLABORADORES CON SER-CAP





DESARROLLO DE PROYECTOS FOTOVOLTAICOS Y EÓLICOS UTILITY SCALE



[+56] 9 3569 8504
[+56] 9 4251 8109



contacto@SER-CAP.cl
www.SER-CAP.cl



Camino Al Volcán
#5782, El Canelo,
San José de Maipo.