

CURSO / TALLER 2020

SOLAR ACADEMY

CIET / UAI

Gestión de Negocios Solares

Curso · Taller 2020

Patrocinado por:

Descripción General

Chile se ha convertido en el líder indiscutido de Latinoamérica en el uso de la energía solar. Asimismo, está siendo visto como ejemplo mundial para la transición energética global.

Asimismo, en marzo de 2017 Chile fue denominado por el Washington Post como el Arabia Saudita de la energía solar, donde tenemos las plantas de energía solar fotovoltaica más grandes de Latinoamérica.

Según el informe Climatescope 2018, confeccionado por Bloomberg NEF, Chile es el líder mundial en el uso e inversión de energías renovables No Convencionales (ERNC). El país subió de la séptima posición en el año 2017, al primer lugar en esta la versión. El reporte destacó a Chile por la implementación de políticas e inversión para dejar de lado el carbón, sumado a su compromiso por adquirir energías limpias, como la solar, en el corto, mediano y largo plazo. Esta ya representa un 10% de la matriz energética total del país.

Este curso aborda los diferentes ámbitos para desarrollar y gestionar un negocio en la industria solar, desde las tendencias, el potencial del recurso solar, los modelos de negocios, desarrollo y financiamiento de proyectos en Chile y Latinoamérica, así como los contratos PPA y permisos necesarios.



Pablo Pastene Peirano

Director Ejecutivo CIET/UAI



DIRIGIDO A

Personas con el desafío personal y/o corporativo de gestionar una empresa en el creciente mercado de la energía solar fotovoltaica.

RESULTADOS ESPERADOS

- ▶ Entender los elementos centrales de los actores presentes en el mercado y cómo funcionan los negocios en el ámbito de la energía solar fotovoltaica.
- ▶ Conocer los distintos tipos de modelos de negocios de empresas existentes que operan en el mercado nacional e internacional.
- ▶ Generar iniciativas para establecer estrategias exitosas en el mercado.

EQUIPO DE PROFESORES



Daniel Rosende

Gerente General de SMA · South America SpA

Antes de pertenecer a SMA, fue Project Manager en Solairedirect, uno de los principales productores independientes de energía (IPP) en Francia. Su responsabilidad en dicha compañía fue el desarrollo y ejecución de proyectos fotovoltaicos en Chile. También trabajó como consultor en la empresa Poch Ambiental (Santiago, Chile), liderando el departamento de Energías Renovables y Eficiencia Energética. Anteriormente, formó parte del Departamento de Energía Renovable (Política energética y Sistemas Energéticos) del Instituto Fraunhofer de Investigación de Sistemas e Innovación (ISI).

Es Ingeniero Civil Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Chile y posee un MBA en International Management en la Fachhochschule Pforzheim (Alemania)

EQUIPO DE PROFESORES



Pablo Pastene Peirano

Director Ejecutivo CIET/UAI

Profesional con vasta experiencia en innovación y tecnología. Desde el año 2013, es Director Ejecutivo del Centro de Innovación, Emprendimiento y Tecnología de la Universidad Adolfo Ibáñez. Anteriormente se desempeñó por 4 años como Director de Energía Solar de Fundación Chile destacando entre sus principales logros haber creado esta área y posicionar a Fundación Chile, a nivel nacional e internacional en la industria de la energía solar.

Anteriormente, fue por 9 años Director de de Investigación y Gestión de Proyectos en la Universidad Técnica Federico Santa María.

En el año 1987 comienza a desarrollar proyectos de energía solar, tanto en sistemas térmicos como fotovoltaicos, en 1994 fundó una empresa dedicada a la instalaciones de sistemas solares térmicos, y desde el año 2010 es Presidente Honorario de la Asociación Chilena de Energía Solar AG.

Pablo Pastene es Ingeniero Civil Mecánico de la Universidad Federico Santa María, Ingeniero en Energías y Protección del Medio Ambiente de la Universidad de Ciencias Aplicadas de Aachen (Alemania) y MBA de la Universidad Adolfo Ibáñez.

EQUIPO DE PROFESORES



Roberto Bulgarini

Académico UAI

Académico de la Universidad Adolfo Ibáñez, con especialización en negocios, innovación, emprendimiento, y experto en negocios de energía solar en Sudamérica. Empresario del rubro inmobiliario. Profesional de larga trayectoria que ha estado dedicado a la formación de comunidades de empresas en torno a la gestión de la innovación y otras disciplinas.

En lo formativo, cuenta con un MBA de la Universidad Adolfo Ibáñez, y un Master in Consumer Behavior, Antropología y Etnografía Aplicada al Consumo de la misma casa de estudios.

EQUIPO DE PROFESORES



Carlos Cabrera Rivas

Socio Director y Co-Fundador - SPHERA ENERGY
Consejero Directorio - ACESOL

Ingeniero Civil Eléctrico de la Universidad de Santiago de Chile (USACH) mención Sistemas Eléctricos de Potencia y Diplomado en Regulación y Mercado Eléctrico de la Universidad de Chile. Ejecutivo con más de 12 años de experiencia en el sector eléctrico trabajando en áreas de desarrollo de proyectos, comerciales y regulatorias en empresas de generación. Vasta experiencia en desarrollo y financiamiento de proyectos, consultoría estratégica y Due Diligence de proyectos PMGD. Profesor del diplomado "Regulación y Mercado Eléctrico" de la USACH.

Actualmente, el Sr. Cabrera se desempeña como Socio Director y Co-Fundador en SPHERA ENERGY, empresa dedicada a (i) Desarrollo y consultorías estratégicas de proyectos ERNC de generación distribuida (PMGD), (ii) Aplicación de soluciones tipo "Solar+Storage" en proyectos PMGD, (iii) Soluciones de trading y comercialización de PPAs de pequeña y mediana escala, y (iv) asesorías estratégicas de mercado. Adicionalmente, el Sr. Cabrera trabaja como Consejero de ACESOL liderando el Comité PMGD y activamente participa en el Comité de Generación Distribuida de ACERA.

equipo de profesores



José Domingo Ilharreborde

Socio en Echeverría-Ilharreborde Abogados

Trabajó por 9 años en el estudio de abogados Claro & Cía., donde se especializó en temas ambientales, proyectos de energía, temas judiciales, así como también en temas contenciosos administrativos y regulatorios. En el área de proyectos solares ha asesorado a empresas como Solarity, First Solar, SunEdison, San Andrés, Orion Power y Atlas Renewable Energy, participando además en los procesos de M&A y financiamiento de diversos proyectos solares.

En el área de derecho ambiental, ha sido destacado por la publicación Chambers and Partners Latin America 2015, 2016, 2017 y 2018, como uno de los mejores abogados de Chile.

El año 2017 fue destacado por el Ranking Leading Lawyers como uno de los 3 mejores abogados de Chile en la categoría Sub 40.

En el ámbito académico, desde el año 2010, es profesor de Derecho Procesal en la Pontificia Universidad Católica de Chile.

Antes de fundar Echeverría-Ilharreborde, durante los años 2011 y 2012, trabajó como visiting lawyer en Sullivan & Cromwell, Nueva York.

Miembro del Colegio de Abogados de Chile, A.G.

equipo de profesores



Pedro Echeverría

Socio en Echeverría-Ilharreborde Abogados

Pedro Echeverría es abogado de la Universidad Católica y Master of Laws de la Universidad de Chicago. Ha asesorado a diversas empresas en materia de energía, incluyendo la Empresa Nacional del Petróleo, Solarity, San Andrés, Delta Estrella y Atlas Renewable Energy.

Es director de empresas en los rubros de gas y energía.

Socio fundador de Echeverría-Ilharreborde, luego de haber trabajado en Claro y Cía. y Shearman & Sterling LLP, Nueva York.

CONTENIDO MÓDULOS

I la industria solar y sus potenciales retos

Dictado por Pablo Pastene |

El objetivo de este taller es generar una instancia para que los participantes conozcan las problemáticas/necesidades de la industria. Asimismo, podrán entender y reconocer el tamaño de las oportunidades de mercado que existen.

Para ello, se realizará una introducción a la industria solar, mostrando su evolución a lo largo de los últimos años; su situación actual; y la importancia y potencial que tiene Chile.

ii modelo de negocios en la industria solar

Dictado por Roberto Bulgarini |

Hoy no sólo es necesario tener una propuesta de valor robusta y diferente para cautivar a los clientes, sino contar con el encadenamiento de diversas actividades hacia dentro de la empresa, que logren capturar el valor que generamos a nuestros clientes. Mediante algunos ejemplos nacionales e internacionales y en una lógica de trabajo de taller, buscaremos comenzar a reflexionar y plantearnos el diseño inicial de un modelo de negocio sustentable en el tiempo que nos permita reinventarnos frente a la oferta existente.

III Desarrollo y financiamiento de proyectos solares

Dictado por Carlos Cabrera R. |

Introducción al mercado eléctrico chileno:

- Composición del mercado (generación, transmisión, distribución)
- Modelos de venta de energía (PPAs, mercado spot, precio nivelado)
- Regulación existente.
- Desarrollo de un proyecto PV.
- Interconexión a la red.
- Fases de desarrollo de un proyecto PV.
- Fases de construcción de un proyecto PV.
- Operación de un proyecto PV.
- Financiamiento de proyecto.
- Financiamiento corporativo vs Project Finance.
- Cálculo de precio nivelado (LCOE).

IV Los principales aspectos legales asociados a la construcción y operación de un Proyecto Solar

Dictado por José Domingo Ilharreborde y Pedro Echeverría

Se analizarán los temas relativos a permisos ambientales y sectoriales. Además se hará un análisis conceptual y práctico de cuáles son los tiempos asociados a la obtención de permisos, cuáles de ellos constituyen ruta crítica y los que presentan los principales problemas durante los procesos de financiamiento y M&A.

Analizar los aspectos legales de los principales contratos relacionados con este tipo de proyectos, por ejemplo, los contratos de EPC, financiamiento, M&A, PPAs, venta de ciertos activos esenciales como las subestaciones, etc, proporcionando una visión general de cada uno de estos contratos y de cuáles son los aspectos críticos a tener en consideración.

V Nuevas tendencias en el mercado Latinoamericano.

Dictado por Daniel Rosende

Se dará a conocer a los alumnos cuál es la situación actual del mercado solar fotovoltaico (FV) en Latinoamérica. Junto con mostrar el potencial de crecimiento en esta región, se realizará una revisión de las principales barreras que ha tenido la tecnología FV en el mercado local. Para un entendimiento más detallado se analizarán los principales mercados FV en la región (i.e. Chile, Brazil, Argentina y México) y cuáles son las tendencias al 2020.

- Presentación del mercado solar FV Latinoamericano.
- Principales markets drivers y barreras en Latinoamérica.
- Principales mercados en Latinoamérica: casos de Chile, Brasil, Argentina y México.
- Tendencias y desarrollo del mercado solar FV en Latinoamérica hacia el 2020.



información general

lugar

Sede ubicada en Presidente Errazuriz 3485

precio

\$540.000

fechas y horario

13 de enero de 09:00 - 18:30 hrs.

14 de enero de 09:00 - 18:30 hrs.

15 de enero de 09:00 - 18:30 hrs.

Incluye visita a Planta Solar Fotovoltaica.

(20 horas cronológicas en total)

descuentos

15% ex alumnos de pregrado y postgrado de la Universidad.

15% para grupos de 3 o más ejecutivos de una misma empresa.

* Los descuentos no son acumulables

información e inscripción

Pablo Targarona V.

(56) 22 331 1213

(56) 9 6 1709328

pablo.targarona.v@ciet.uai.cl

Por fuerza mayor puede haber variación de agenda y profesores. De ocurrir esto último, serán reemplazados por académicos de igual calidad.

Patrocinado por: