



SOLUCIONES INTEGRALES

PORTAFOLIO DE SERVICIOS · 2026



Conectamos **el ecosistema** que hace realidad su proyecto

Estructuramos y desarrollamos proyectos sostenibles con enfoque, estrategia y capital social que convierte un buen proyecto en un activo real.

GENERACIÓN DISTRIBUIDA

COMUNIDADES ENERGÉTICAS

AUTOGENERACIÓN REMOTA

AUTOCONSUMO

Trayectoria que respalda cada proyecto

Cifras acumuladas del equipo en estructuración, desarrollo,
gestión e inversión de proyectos de energía renovable.

Años

+10

de experiencia en el sector de energías
renovables

MWp

+50

estructurados y desarrollados

MWp

+15

gestionados e invertidos

Clientes

+30

atendidos en todos los segmentos

● **Presencia a nivel nacional**

Operamos en las principales ciudades y zonas de interconexión del país.

Acompañamos el desarrollo, financiación y ejecución de sus proyectos

Intervenimos desde la etapa más temprana para que el proyecto avance con la menor exposición de tiempo y de capital.

Estructuramos el expediente técnico, legal y financiero, gestionamos permisos y conexión, y conectamos el proyecto con el capital que lo vuelve un activo real.

A QUIÉN ATENDEMOS

INDUSTRIAL

COMERCIAL

RESIDENCIAL

INSTITUCIONAL

DÓNDE TRABAJAMOS

Generación distribuida

Proyectos conectados a la red de distribución, dimensionados al punto de conexión disponible.

Comunidades energéticas

Esquemas asociativos donde varios usuarios comparten generación y beneficios.

Autogeneración remota

Generación en un predio con mejor recurso y consumo en otro, a través de la red.

Autoconsumo

Generación en el sitio de consumo para bajar la factura y estabilizar el costo.

El resultado

Proyectos bancables, financiados y en operación, con decisiones sustentadas y capital aplicado donde genera retorno.

El valor del proyecto se define en la etapa temprana

La capacidad de incidir en un proyecto es máxima cuando el capital comprometido es mínimo. Esa ventana es corta y no se repite.

Un defecto de titularidad, una restricción ambiental o un punto de conexión sin capacidad son manejables al comienzo y determinantes al final. Por eso concentramos el trabajo donde todavía existe margen para corregir.

01

Descarte temprano

Cerrar rápido lo inviable y liberar capital para lo que sí avanza

02

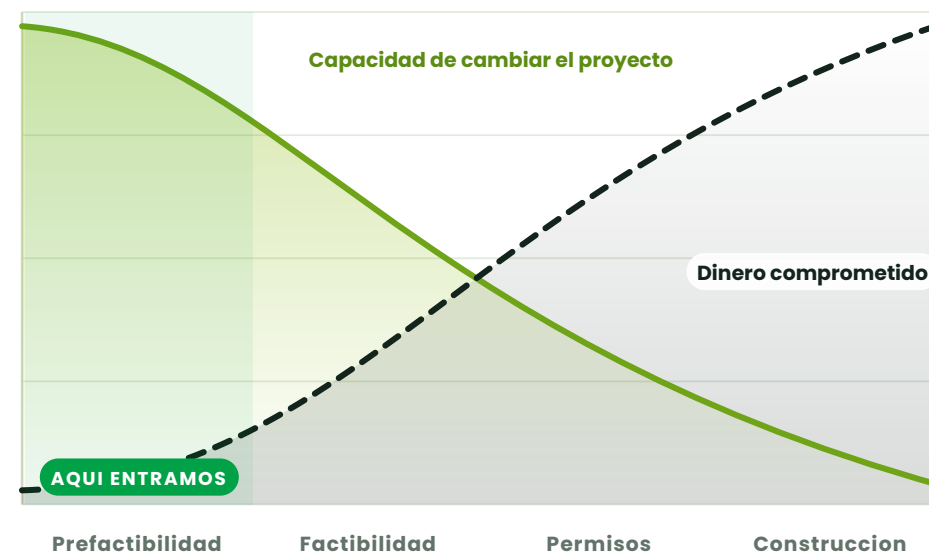
Trazabilidad

Expediente auditable desde la primera decisión del proyecto

03

Bancabilidad

Llegar al inversionista con respuestas y no con supuestos



Dos formas de convertir su proyecto en un activo real

La vinculación se acuerda al inicio y se ajusta a medida que el proyecto avanza. En ambos casos el expediente se construye a nombre suyo.

MODALIDAD A

Desarrollo por fases

Usted contrata el acompañamiento fase por fase, con alcance y entregables definidos. Paga honorarios contra hitos y conserva el ciento por ciento del proyecto.

- Alcance y cronograma cerrados antes de empezar
- Esquema de honorarios acordado con cada cliente
- Toda la información y los estudios quedan en su poder
- Puede detener el proceso al final de cualquier fase

MODALIDAD B

Comercialización en RTB o COD

Llevamos el proyecto al mercado y cerramos la transacción: en punto **RTB**, listo para construir, o en **COD**, ya en operación comercial. Ahí el proyecto deja de ser un expediente y se vuelve un activo con precio.

- Valoración y estructura de la transacción
- Búsqueda dirigida de comprador o inversionista
- Acompañamiento en debida diligencia hasta el cierre
- Honorario de éxito atado a la transacción

SEGMENTOS

SOLAR FOTOVOLTAICA

BIOGÁS

MOVILIDAD ELÉCTRICA

PCH

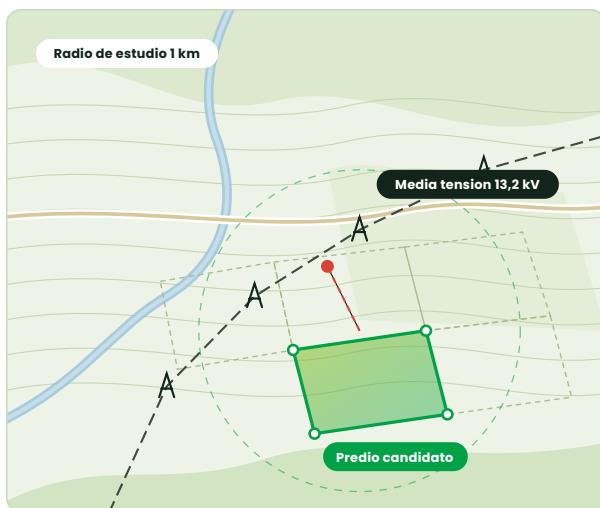
Para iniciar se requieren unos insumos mínimos del cliente: identificación del predio, consumos o capacidad objetivo y documentación básica disponible.

En ambas modalidades firmamos confidencialidad y no elusión antes de recibir información del proyecto.

Cinco frentes, un solo estudio

Esta fase identifica de forma temprana los riesgos que comprometen la viabilidad del proyecto, cuando mitigarlos o descartarlo todavía tiene bajo costo.

Se contrata completo o por frente. Puede abordar un solo rubro —el ambiental, el de conexión, el predial— o los cinco integrados en un mismo estudio.



Legal y predial

Titularidad y tradición, clasificación del suelo en el POT, servidumbres, accesos y forma de vincular el predio.



Ambiental y social

Áreas protegidas, reservas de Ley 2ª y RUNAP, cuerpos de agua e inundación, comunidades étnicas y restitución de tierras.



Técnico

Pendiente y aptitud del terreno, recurso solar multianual, área útil y distancia real a la línea de media tensión.



Regulatorio

Operador de red y ruta de conexión, encuadre del proyecto y sus límites de capacidad, concurrencia con títulos mineros e hidrocarburos.



Financiero

CAPEX y OPEX preliminares, incentivos aplicables, esquema de ingreso y sensibilidades que definen el go / no-go.

ENTREGABLE · 1 A 2 SEMANAS

Informe con recomendación **go / no-go**, riesgos identificados, ruta crítica y presupuesto estimado de la fase siguiente.

De un terreno con potencial a un proyecto **Ready to Build**

Cada fase termina en una decisión explícita y en plazos cortos: una prefactibilidad se resuelve en una a dos semanas. Si el proyecto no pasa, se detiene ahí y usted no gasta más.



01

Prefactibilidad

Descarte temprano

1 A 2 SEMANAS



02

Factibilidad

Ingeniería y permisos

2 A 3 MESES



03

Conexión

Trámite ante el operador de red

SEGÚN OPERADOR



04

Ready to Build

Proyecto listo para construir

CIERRE

Decisiones en semanas, no en meses

Al final de cada fase hay una recomendación explícita y usted resuelve si sigue, sin esperas administrativas de por medio.

La información es suya

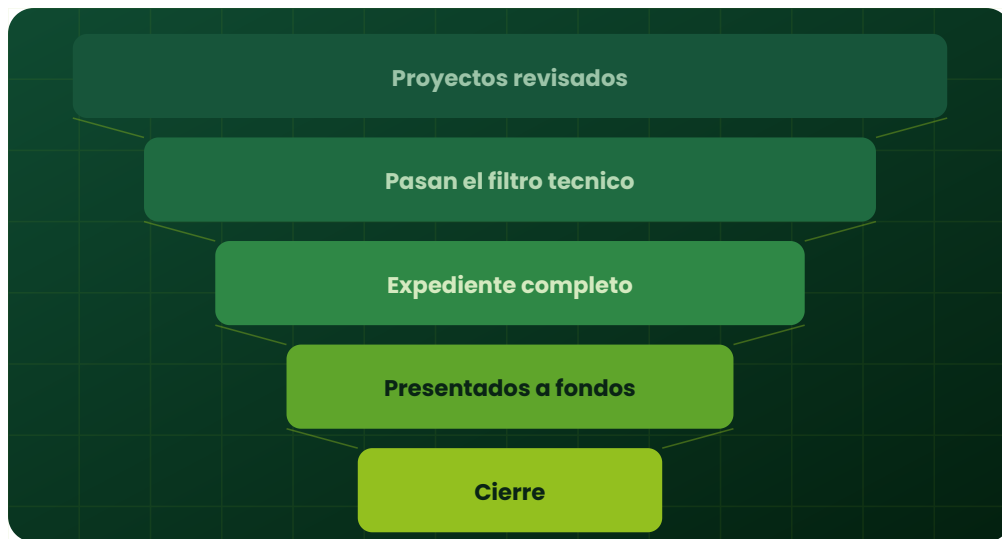
Estudios, planos, radicados y modelos quedan en su poder, ordenados y trazables.

Sin dependencia de nosotros

Puede continuar con otro equipo en cualquier momento sin rehacer lo ya hecho.

Conectamos proyectos con el capital correcto

Un buen proyecto mal presentado se vende barato. Uno malo bien presentado no se vende.



El filtro es nuestro: no le llevamos a un fondo un proyecto que no podríamos defender en la mesa.

CÓMO LO HACEMOS

1

Preparación

Ordenamos el expediente y armamos el material de presentación.

2

Valoración

Definimos qué se vende y cómo: total, participación o co-desarrollo.

3

Búsqueda dirigida

Vamos a fondos e industriales cuyo mandato encaje con el proyecto.

4

Debida diligencia

Acompañamos la revisión técnica, legal y financiera del comprador.

5

Cierre

Negociación y entrega ordenada del expediente completo.

También del lado del comprador

Hacemos debida diligencia técnica independiente sobre proyectos en venta y verificamos que la ruta a RTB y el modelo financiero se sostengan.

Decisiones energéticas con criterio estratégico

Acompañamos decisiones estratégicas, financieras, comerciales y energéticas, desde la idea inicial hasta la operación del activo.

No toda empresa necesita desarrollar un proyecto desde cero: muchas necesitan primero entender qué alternativa energética les conviene, cómo se compara frente a su consumo actual y qué decisión tomar antes de comprometer capital.

Para quién es

Empresas y equipos directivos que necesitan una mirada externa antes de invertir, cambiar de proveedor o definir su estrategia energética de mediano plazo.

QUÉ INCLUYE

- Estrategia energética
- Transición energética
- Modelos de negocio
- Planeación estratégica
- Análisis de mercado
- Optimización de costos energéticos
- Evaluación de alternativas de generación
- Asesoría para toma de decisiones

Puede ser el primer paso

Muchos clientes empiezan aquí antes de decidir si avanzan a un desarrollo formal bajo la Modalidad A o B descrita en este portafolio.

Lo que nos diferencia

Cinco razones por las que empresas e inversionistas nos eligen para acompañar sus proyectos de energía renovable.



Visión integral

Entendemos la energía desde la perspectiva técnica, financiera y empresarial.



Estructuración

Convertimos oportunidades complejas en proyectos claros y accionables.



Conexiones

Facilitamos relaciones estratégicas entre empresas, proyectos, capital y aliados.



Orientación a resultados

Nuestro foco está en generar valor económico y sostenible.



Conocimiento del mercado

Entendemos las dinámicas del sector energético y las necesidades de sus diferentes actores.



Agendemos una conversación y pongamos su proyecto en la ruta correcta.

CONTACTO

**Oscar Felipe
Gómez Quintero**

Gerente Comercial

CELULAR

+57 305 428 7714

CORREO

comercial@solinte360.com

SITIO WEB

www.solinte360.com

Bogotá · NIT 901.386.917-3