

I. Contexto

Capital Energy es una empresa con casi 20 años de andadura que aspira a convertirse en la **primera eléctrica verticalmente integrada 100% renovable de la península ibérica**. Estamos presentes en toda la cadena de valor de la generación renovable: desde la promoción, donde tenemos una posición consolidada, hasta la construcción, producción, almacenamiento, operación y el suministro.

En línea con nuestro compromiso con la transición energética ecológica y justa, contamos con casi 18 GW de portfolio renovable en estado avanzado de desarrollo y más de 8,7 GW de acceso concedido a la red. Tenemos **más de 450 proyectos activos** en 44 provincias de España y 14 distritos de Portugal, de los cuales **29 se encuentran en diferentes etapas de avance en Galicia, con previsión de que 3 de ellos entren en fase de construcción en 2022**. Su desarrollo implicaría **una inversión global de alrededor de 1.200 millones de euros** y nos permitiría generar un importante efecto tractor en la comunidad. Cabe destacar que contamos con una oficina en el barrio de San Lázaro de Santiago de Compostela en la que trabajan 13 empleados.

El objetivo de Capital Energy es contribuir a la creación de un nuevo modelo energético, centrado en la protección del medio ambiente y en el apoyo a los entornos donde están presentes nuestros proyectos.

En este sentido, recientemente hemos lanzado nuestro Proyecto Territorios, una iniciativa con la que **queremos impulsar el tejido empresarial y los proyectos centrados en el desarrollo económico y social de las regiones**, con especial énfasis en empleo local, el desarrollo de talento y la innovación.

Consideramos la innovación como uno de nuestros pilares y, por ello, aportamos continuamente nuevas soluciones y formas de trabajar que se traducen en mejoras diferenciales para nuestros grupos de interés.

II. Necesidad

Capital Energy Quantum es nuestro vehículo de Corporate Venturing y tiene como objetivo crear un portfolio de startups EnergyTech con potencial de transformación del sector y que genere retorno a la compañía, haciendo hincapié, sobre todo, en la consecución estos desafíos: acelerar la ejecución de nuestros proyectos renovables y crear una sólida cartera de clientes. Mediante el impulso al emprendimiento y a la innovación, Quantum nos permite articular e implementar soluciones y palancas para superar estos retos con éxito.

III. Descripción del reto

El reto propuesto por Capital Energy Quantum se basa en la **incorporación de tecnologías punteras y disruptivas que puedan mejorar los procesos existentes llevados a cabo por el Grupo Capital Energy**, mediante la incorporación de **soluciones de digitalización aplicadas a la industria 4.0, operación y mantenimiento eólico y fotovoltaico, soluciones para el cliente final y/o movilidad sostenible**.

De esta forma, Capital Energy Quantum reta a las startups gallegas a presentar tecnologías novedosas que rompan el *statu quo* y mejoren nuestros proyectos mediante:

- Soluciones que contribuyan a **agilizar la gestión de las labores de operación y mantenimiento** de nuestros activos de generación: parques eólicos y fotovoltaicos.

- Soluciones que mejoren la **gestión y la búsqueda de terrenos** para construir nuestros parques.
- Herramientas que permitan **agilizar y facilitar los procesos de promoción de proyectos renovables**.
- Herramientas que faciliten la **gestión de nuestro portfolio**.
- Soluciones de **digitalización aplicadas a la industria 4.0**.
- Soluciones software basadas en **IA para analizar y optimizar procesos**.
- Soluciones orientadas al **cliente final**.
- Soluciones de **movilidad sostenible**.

IV. Criterios de evaluación

Los siguientes criterios se tratan de ejemplos demostrativos, quedando a la discreción del Capital Energy Quantum la inclusión de otros factores.

1. Componente sostenible de la propuesta.
2. Coste total de la solución propuesta.
 - i) Coste de fabricación, instalación y mantenimiento en caso de que aplique.
 - ii) Coste de desarrollo e implementación en caso de que aplique.
 - iii) Vida útil estimada, en caso de que aplique.
 - iv) Coste de horas hombre y número de horas necesitadas, en caso de que aplique.
 - v) Otros costes en caso de que aplique.
3. *Time-to-market*.

4. Carácter innovador de la solución propuesta.
5. Experiencia del equipo de trabajo.
6. Documentación presentada para justificar la propuesta.

V. Requisitos de la startup o grupos de trabajo para poder aplicar

Únicamente serán aptas las startups o grupos de trabajo que cumplan con los siguientes requisitos:

1. Producto lanzado¹ y testeado por el mercado o capacidad de implementación de la propuesta en los tiempos establecidos según la convocatoria.
2. Presencia en Galicia, entendible como: i) que tenga sede en la comunidad de Galicia; ii) que tenga previsto trasladarse a la región en el corto plazo y que pueda demostrarlo; iii) que tenga operaciones relevantes en la región de Galicia; iv) que pertenezca a un grupo de trabajo/departamento de alguna universidad gallega; v) que participe en el reto en consorcio con alguna startup/grupo de trabajo que cumpla con alguno de los condicionantes anteriores.
3. Que cuenten con un mínimo de 6 meses de caja (*runway*), a fin de que no exista un evento de liquidación mientras dure el piloto.

¹ La solución propuesta no puede infringir derechos de propiedad intelectual y/o industrial de terceros.

VI. Contenido de la propuesta

La propuesta deberá incluir al menos los siguientes apartados²:

1. Título del proyecto.

2. Resumen ejecutivo.

Breve resumen con la información a más alto nivel de la propuesta y del encaje en el negocio de Capital Energy.

3. Empresa/emprendedores/promotores del proyecto y datos de contacto.

Este apartado ha de incluir:

- i) Razón social.
- ii) Dirección.
- iii) Teléfono de contacto.
- iv) Correo electrónico de contacto.
- v) Representante legal de la sociedad.
- vi) C.I.F de la sociedad.
- vii) Fecha de constitución de la sociedad.

4. Descripción de la empresa y de su tecnología/producto.

Este apartado ha de incluir una descripción cualitativa del producto o de la tecnología desarrollados por la startup. Aquí también se deberá explicar su valor añadido en el caso de integrarse como proveedora del Grupo Capital Energy.

² Extensión máxima de 13 páginas.

Con esta descripción, el equipo de Capital Energy Quantum debe ser capaz de entender el problema existente y la solución concreta presentada por la startup, con el fin de proponer al participante la posibilidad de crear un nuevo caso de uso en base a las necesidades de Capital Energy en caso de que esto aplique.

5. Solución propuesta.

En este apartado se presentará de forma clara el problema concreto que se pretende solucionar y cómo la solución propuesta supone una mejora para el mismo.

6. Referencias y experiencias previas.

En este apartado la startup podrá incluir proyectos previos realizados con otros clientes explicando el contexto y la propuesta realizada.

7. Presupuesto de la implementación completa agrupado según fases.

En este apartado se presupuestará el proyecto planteado según los diferentes hitos de implementación de la propuesta.

8. Calendarización de la implementación de la solución propuesta.

En este apartado se calendarizará el proyecto según:

- I. **Time to market:** tiempo necesario para comenzar a implementar o desarrollar la solución. Es decir, el tiempo necesario desde que se adjudica el proyecto hasta que la startup puede empezar a trabajar en el mismo.
- II. **Tiempo de desarrollo:** tiempo necesario para implementar la solución propuesta. Es decir, el tiempo desde que se comienzan los trabajos hasta que la solución está operativa y puede ser utilizada por el Grupo Capital

Energy. Aquí se debe incluir además los diferentes hitos intermedios con los *deliverables* que apliquen.

- III. **Tiempo de producción:** tiempo en el que la propuesta o piloto está en pleno funcionamiento. Aquí se debe incluir propuesta preliminar de kpis para evaluar el desarrollo del piloto.
- IV. **Fase de evaluación:** tiempo necesario, una vez finalizado el piloto, para evaluar los resultados del mismo en base a los kpis definidos previamente.

9. Equipo

Este apartado ha de incluir al menos: número de FTEs de la startup, breve descripción del management y trayectoria profesional de los mismos.

VII. Envío de propuestas

Para aplicar al reto lanzado debes seguir los próximos pasos:

1. Descargar la plantilla de la propuesta y cumplimentarla siguiendo las indicaciones descritas en el reto. Puedes encontrar la plantilla en el apartado retos de la página web de Quantum.
2. A través del botón envía tu propuesta, en el apartado retos de la página web de Quantum. Cumplimenta los apartados oportunos y envía a través de ese mismo cuestionario la plantilla debidamente cumplimentada en formato PDF, el **nombre del archivo ha de ser: Inn_Gal_TítuloDeLaPropuesta**. Además podrás acceder al formulario a través de la siguiente URL: <https://forms.gle/ZAzCf6YEVA87Vbe2A>.

Importante remarcar que para poder tener en cuenta la propuesta es imprescindible llevar a cabo el paso 2 y cumplimentar el formulario, aceptando las bases legales y aportando la información básica.

VIII. Premio

Todas las propuestas recibidas serán revisadas por el equipo de Capital Energy Quantum y pasarán a formar parte del ecosistema Capital. Además, las finalistas tendrán la oportunidad de recibir los siguientes beneficios:

- **Visibilidad.** Publicaremos a los finalistas seleccionados en la página web y redes sociales de Quantum.
- **Presenta tu propuesta.** Los finalistas tendrán la oportunidad de presentar y recibir feedback sobre su proyecto de expertos de primer nivel.
- **Realiza un proyecto con el Grupo Capital Energy.** El ganador³ tendrá la oportunidad de materializar su propuesta a través de la realización de un piloto a través del que tendrá acceso a los activos del Grupo.

IX. Calendario tentativo

El reto constará de cuatro fases diferenciadas⁴:

Período de inscripción. Durante **1 (un) mes** desde el lanzamiento del reto estaremos recibiendo las propuestas con las soluciones a los problemas previamente planteados.

Análisis y selección de los finalistas. Durante un plazo de **2 (dos) semanas** desde la finalización del período de inscripción, el equipo de CEQ se podrá poner en contacto con los participantes de las propuestas que considere para **realizar entrevistas**, en caso de no recibir respuesta se descartará del proceso.

³ Capital Energy Quantum se reserva el derecho a dejar desierto el reto en caso de que ninguna propuesta cumpla con los requisitos y especificaciones necesarios.

⁴ Capital Energy Quantum se reserva el derecho de modificar el calendario tentativo propuesto, sus fases y la duración de las mismas.

Evento de selección del ganador. Tras el análisis y selección de los finalistas se organizará, en caso de ser posible, un evento en el que las propuestas seleccionadas tengan la oportunidad de presentar ante un jurado su solución y se seleccionará a la startup ganadora.

Comienzo del piloto. En un período máximo de **3 (tres) meses** desde la selección del ganador/es se comenzará la **ejecución** del mismo, que tendrá una **duración** a definir en función de la casuística, pero que no superará los **6 (seis) meses**.