



EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO



EVE Ente Vasco
de la Energía

Cómo presentar una propuesta con éxito a esta convocatoria



Bilbao, 25 febrero 2011

www.eve.es



EVE Ente Vasco
de la Energía

Principios

- Tratamiento justo e igualitario a todos los proponentes:
 - ✓ Basado en los criterios incluidos en la convocatoria
 - ✓ Confidencialidad, sin conflicto de intereses
 - ✓ ASESORES externos independientes
- Proceso competitivo
 - ✓ El presupuesto por cada área de financiación da una idea
- 3 pasos en el proceso de evaluación:
 - ✓ Criterio de elegibilidad (si/no)
 - ✓ Criterios de selección (si/no)
 - ✓ Criterios de evaluación

www.eve.es



Convocatoria 2011: fechas clave



* Excepción: 15 junio 2011 para la prioridad 10.4.4 del Call



Criterios de elegibilidad y selección



- ÚNICAMENTE presentación on-line
- ANTES de la fecha límite
- COMPLETAR todos los apartados
- Mínimo 3 socios independientes de 3 países elegibles diferentes (EU27, Croacia, Noruega, Islandia ó Liechtenstein)**
- Necesario probar CAPACIDAD FINANCIERA y TÉCNICA

** Criterios diferentes para 'Building Workforce Training & Qualification Initiative' y 'Mobilising local energy investment' – ver texto de la convocatoria



Criterios de evaluación

- 5 criterios con 3 sub-criterios
 - 0-10 puntos por criterio
 - límite 60% (≥ 6)
- Límite para propuestas recomendadas: 70% (≥ 35)
- *Transparencia* – todo está publicado en la convocatoria
- Instrucciones y consejos incluidos en la 'Guía para proponentes' (EN)



Criterios de evaluación

1. Relevancia de la acción propuesta
2. Calidad de la metodología de implementación
3. Ambición y credibilidad de los impactos
4. Valor añadido de la participación europea
5. Recursos destinados

➤ **Cada uno con 3 sub-criterios**

! ** Criterios diferentes para 'Building Workforce Training & Qualification Initiative' – ver texto de la convocatoria



Criterios de evaluación

1. Relevancia de la acción (6/10)
2. Calidad de la metodología de implementación (6/10)
3. Ambición y credibilidad de los impactos de la acción propuesta (6/10)
4. Valor añadido Europeo (6/10)
5. Recursos destinados (6/10)

Mínima puntuación requerida 35/50

- La puntuación se basa en lo escrito en la propuesta
- Todas las propuestas con 35 puntos o más serán recomendadas



Crit. 1: ¿Es relevante la idea?

- Enfocado a las prioridades de la convocatoria 2011
- Debe demostrar como resuelve las necesidades de los usuarios y las barreras del mercado
- Explique como su propuesta complementa las actividades existentes



- ✓ Encuentre las prioridades del Programa en el texto de la convocatoria 2011 en: "Priorities for action in 2011"
- ✓ No dedique una gran parte al estado del arte.
- ✓ Incluya a los agentes del mercado desde el principio.



Crit. 2: ¿es buena la metodología?

- Preocúpese de la metodología.
Comprometa a sus grupos objetivos / agentes del mercado
- Desarrolle un programa de trabajo y planificación claros. Refleje como medir y monitorizar su rendimiento. Demuéstrelo en sus paquetes de trabajo.
- La Comunicación es un aspecto clave en el Programa IEE – y en su proyecto. Realice un plan de comunicación comprensible.



- ✓ Sea preciso, explique. Defina su terminología.
- ✓ La metodología debe de encajar con el objetivo de su proyecto
- ✓ Haga que las diferentes partes de su proyecto encajen entre si.



Comunicando su proyecto IEE

Principios importantes:

- ✓ Incluya un plan de comunicación comprensible. No se deben definir todos los detalles. Sin embargo, tan solo enumerar una serie de herramientas de comunicación no será suficiente.
- ✓ Diseñe herramientas que encajen con su objetivo. Prevea comunicar desde el comienzo de su proyecto.
- ✓ Dirigido a su público y audiencia objetivo
- ✓ Comunicación específica al grupo objetivo, no para la Comisión
- ✓ Contrate especialistas donde puedan dar valor añadido, Por ejemplo websites, publicaciones, trabajo con los medios.



Criterio 3: ¿ambicioso y creíble?

- > Visualice la escala de servicios/resultados que planea producir y enviar
- > Visualice el impacto esperado durante la duración del proyecto y después
- > Demuestre la sostenibilidad de las soluciones propuestas más allá de la financiación IEE – ¿qué continuará promocionando los resultados?



Utilice indicadores inteligentes « SMART indicators », ambiciosos. Utilícelos en su programa de trabajo!

- ✓ Específicos
- ✓ Medibles
- ✓ Alcanzables
- ✓ Relevantes
- ✓ Ligados al tiempo



Indicadores del Impacto: EUREM



SMART = Se requiere cuantificación

EUREM – Gestor Energético ... **FINANCIACIÓN UE for para transferir a tres países: 215.000 EUR** ... **comienzo a 11 estados, incluyendo Austria.** ... **los para Austria son:**

2005 – 28 gestores energéticos certificados después del curso
– Resultados: 26.100 MWh y coste ahorrado 1,1 millones EUR; Inversión 3,5 millones EUR

2010 – 219 gestores energéticos certificados; comienzo del 10º curso, 11º en agenda. 2 adicionales.
> Resultado esperado: 697.000 MWh/a y costes ahorrado 22,7 millones EUR; Inversión 138,8 millones EUR

Crit. 4: ¿valor añadido Europeo?

- Demostrar que la colaboración da lugar a grandes beneficios
- Argumente y convenza sobre la idoneidad de su enfoque geográfico
- Muestre una planificación clara y compromiso sobre como y a quién se transferirán los resultados



- ✓ El valor añadido europeo es más que reunir a un grupo de países
- ✓ Explique su elección
- ✓ Incluya transferencia de actividades en su programa de trabajo

Crit. 5: ¿recursos adecuados?

- Composición eficiente del equipo, responsabilidades y gestión
- Nivel de horas para cada paquete de trabajo y tareas principales
- Justificación de los costes y co-financiación



- ✓ Presupuesto realista y empezando desde abajo “bottom-up”
- ✓ Tiene que encajar: plan de gestión encaja con el objetivo, las capacidades encajan con las tareas, el volumen de horas encaja con las tareas, etc.
- ✓ Co-financiación propia necesita un razonamiento sincero



Principios presupuestarios importantes

- Los proyectos IEE se basan en el principio de costes-compartidos (cost-shared projects): no se permiten beneficios
 - Costes de personal + gastos generales, son una partida de costes importantes
 - Los costes de personal se basan en salarios + costes seguridad social
 - Se requerirán pruebas de los costes de personal (ej: nóminas, control horario)
- Un tipo fijo del 60% del coste de personal para cubrir los costes indirectos (gastos generales, “overheads”) – no hace falta justificación
- No se aceptan costes de investigación básica, ni de equipos
- Max. financiación UE 75% del total de los costes elegibles



Docs clave IEE & ayuda EACI

Documentos Clave:



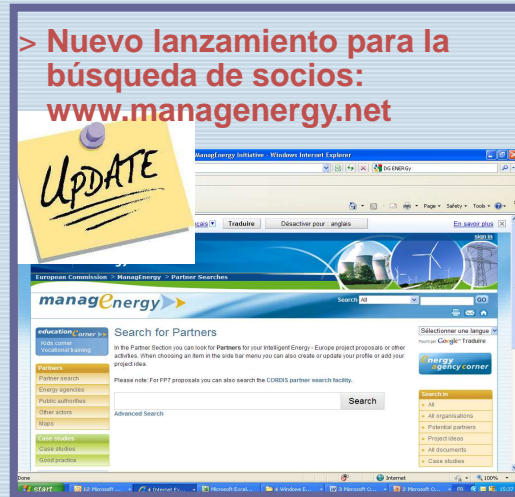
- **‘Convocatoria de propuestas’**: criterios de selección, prioridades y plazos
- **‘Programa de trabajo’**: antecedentes, prioridades y presupuestos
- **Formularios y Guía de proponentes**: formularios esenciales y guías para la elaboración y envío de propuestas

Ayuda de la EACI:

- > **EACI IEE servicio de preguntas**: preguntas relacionadas con la convocatoria, reglamentos y formularios a través del área “contacto” de la página web de IEE
- > **Pre-proposal check**: compruebe la idea de su propuesta con respecto a las prioridades (no es una pre-evaluación)

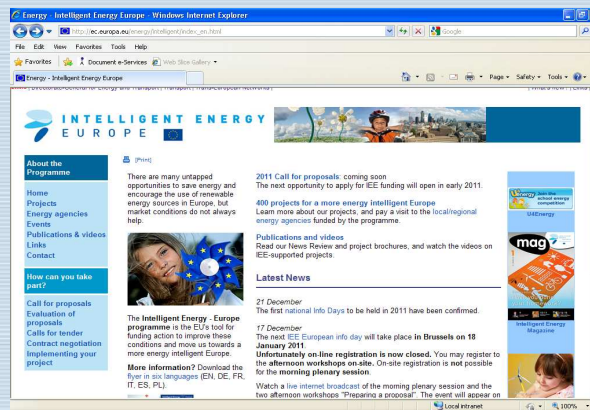
¿Búsqueda de socios ?

- Compruebe los contactos en otros países de sus asociaciones nacionales/regionales
 - Compruebe el servicio de búsqueda de socios de Manag'Energy
 - Consulte con su Punto Nacional de Contacto (NCP) ! (página web IEE)
- La EACI no puede recomendar socios



Fuente de información: Website

- Boletín IEE
- Convocatoria de propuestas y como presentar una propuesta
- Base de datos de proyectos IEE (>400 proyectos)
- Convocatoria de expertos evaluadores y como aplicar
- Información sobre como desarrollar un proyecto
- Contactos & ayuda



<http://ec.europa.eu/intelligentenergy>



Consejos y sugerencias

- ✓ **Fuerte Competencia:** sea ambicioso
- ✓ **Empiece pronto** - una propuesta necesita tiempo para su preparación y desarrollo
- ✓ **Objetivo del proyecto y público al que se dirige:** ¿están bien definidos? ¿bien enfocados? ¿Valor añadido para la UE?
- ✓ **Socios:** ¿Son los adecuados para el objetivo? ¿Tienes todos un papel claro y justificado? ¿El equilibrio en la distribución de responsabilidades es el adecuado? ¿Representan al mercado?
- ✓ **Indicadores:** ¿son suficientemente ambiciosos para merecer financiación? ¿adecuados para supervisar el éxito / problemas?
- ✓ **Canales y herramientas de comunicación :** ¿Incluye suficientes recursos y capacidad profesional? ¿Diseñados a medida para este proyecto?



- ✓ **Presupuesto:** ¿coste-eficientes y de abajo hacia arriba (bottom-up)? Está basado en las indicaciones de los demás socios? ¿Se siguen los principios presupuestarios del Programa IEE?
- ✓ **Co-financiación:** sea transparente y explique su sistema de co-financiación - no lo deje en blanco, no ponga lo mismo para todos los socios ...
- ✓ **Extensión geográfica:** una "cobertura adecuada" es la clave
- ✓ **Transferencia:** demostrar que el dinero público será bien invertido en su proyecto – demostrar como se pueden beneficiar los usuarios de los resultados

Y! :

- ✓ **¿Es fácil de leer?:** Sea claro, no se enrolle, sólo se tendrá en cuenta la información incluida en su propuesta, los evaluadores solo disponen de 2 – 3 horas para valorar su propuesta



EVE | Ente Vasco
de la Energía

GRACIAS
POR SU ATENCIÓN

jrlopez@eve.es

www.eve.es