



**EVE** | Ente Vasco  
de la Energía

# PREPARAR UNA PROPUESTA



## 3 PRINCIPIOS Y 3 PASOS

- ✓ Principio de tratamiento justo e igualitario de todas las propuestas:
  - Basado en el criterio expuesto en la convocatoria
  - Proceso confidencial, sin conflictos de intereses
  - Expertos externos independientes como asesores
  
- ✓ 3 pasos del proceso de evaluación:
  - Criterio de elección
  - Criterio de selección
  - Criterio de adjudicación

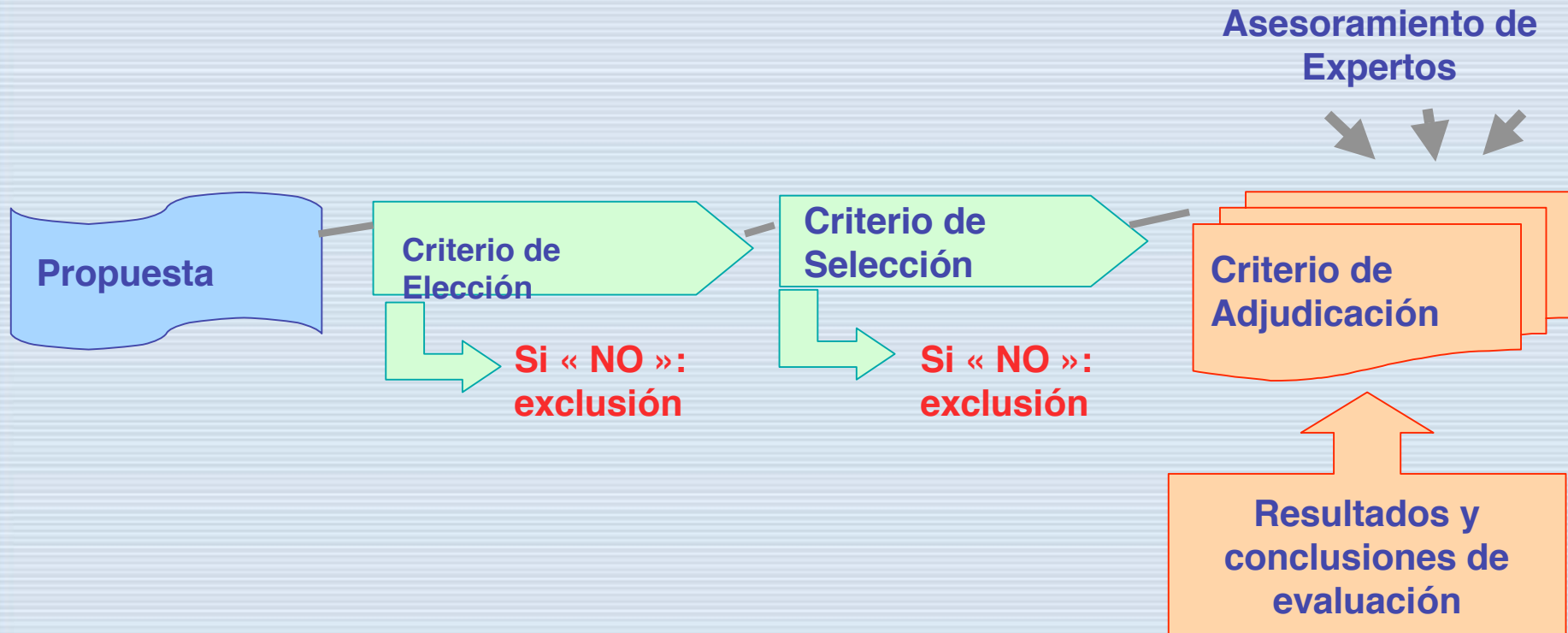


## CALENDARIO CONVOCATORIA 2009: DESDE LA PROUESTA HASTA LA FIRMA DEL ACUERDO





## ¿CÓMO SERÁ EVALUADA MI PROPUESTA?





## CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD (1)

- ✓ Las propuestas deben cumplir los requisitos de entrega
- ✓ El coordinador debe ser una entidad legal de la UE27 + Croacia, Noruega, Islandia, Liechtenstein
- ✓ Número de socios igual o mayor que 3 para proyectos (1 para agencias)
- ✓ Objetivo de la acción debe estar en línea con las prioridades de la convocatoria
- ✓ Duración max del proyecto: 36 meses
- ✓ Socios no deben estar en ninguna de las situaciones contempladas en el Artículo 93 (1) del Reglamento Financiero de la CE (bancarrota, involucrado en acciones ilegales, etc)



## CRITERIOS DE EXCLUSIÓN (2)

- ✓ Los solicitantes deben probar que tienen la capacidad FINANCIERA para realizar el proyecto (acreditado con balance anual; no aplicable a firmas/ instituciones públicas)
  - ✓ => **SÍ o NO**
  
- ✓ Los solicitantes deben acreditar que tienen la capacidad TÉCNICA para realizar el proyecto (basado en CVs, descripción de organización, proyectos realizados, etc.)
  - ✓ => **SÍ o NO**



## CRITERIOS DE EVALUACIÓN (3)

1. Relevancia de la acción (6/10)
2. Calidad de la metodología (6/10)
3. Valor añadido comunitario (6/10)
4. Costes y co-financiación (6/10)
5. Idoneidad del equipo y plan de gestión (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





## ¿QUÉ ES UNA « PROPUESTA »?

Tu propuesta consistirá en:

- ✓ Una parte administrativa: datos claves administrativos de tus socios y organizaciones socias
- ✓ Programa de trabajo: descripción detallada de tu idea, tus objetivos y propósitos, tu plan de trabajo, CV y referencias del grupo de trabajo, cartas de recomendación
- ✓ Presupuesto: aportación y presupuesto por socio y por parte de trabajo





## NO OLVIDAR LOS “REQUISITOS”: CRITERIOS DE ELECCIÓN Y SELECCIÓN...



- ✓ SOLO proyectos en línea con los objetivos indicados en la convocatoria
- ✓ La propuesta debe estar completa
- ✓ Mínimo 3 socios de 3 diferentes países elegibles (EU27, Croacia, Noruega, Islandia, o Lichtenstein)
- ✓ Los proponentes deben probar su capacidad financiera y técnica para llevar a cabo el proyecto



## MISIÓN DE HOY: EVITAR RESULTADOS DE EVALUACIÓN TALES COMO...



- ✓ “El proyecto podría tener un potencial de impacto pero el estado del arte no está suficientemente demostrado...”
- ✓ “El nivel de resultado de los paquetes de trabajo no pueden relacionarse directamente con las tareas descritas...”
- ✓ “La estructura y consistencia de la metodología no está clara...”
- ✓ “El proyecto no refleja una fuerte dimensión Europea...”



## 1. ¿ES NUESTRO PROYECTO UNA IDEA RELEVANTE?

- ! **¡Leer detenidamente las prioridades del 2009!**
- ✓ Describir de forma precisa problema/ oportunidad. Explicar el actual estado del arte y que añade tu proyecto.
- ✓ Ten en cuenta la naturaleza de los proyectos IEE – tienen como objetivo un progreso real en los mercados y en el terreno. No planees un mayor ‘estado del arte’. Actúa y se ambicioso!
- ✓ ¿Quién tendrá, se beneficiará, usará, aprovechará tus resultados? Incluye actores del mercado desde el comienzo en tu propuesta – como socios, asesores, apoyos directos



## 2. ¿CÓMO CONVENCER EN LA METODOLOGÍA?

- ! **Sé imaginativo y claro – explica exactamente qué es lo que propones hacer**
- ✓ Organiza y describe un claro programa de trabajo. Evita la jerga y define tu terminología. Asegúrate que tu metodología se adecúa a tus objetivos.
- ✓ Invierte tiempo en definir tus objetivos y en medir tu expectativa de éxito
- ✓ La comunicación es la clave de los programas IEE – y de tu proyecto!



## DEFINIR INDICADORES ADECUADOS (1)

**! Define indicadores adecuados – ellos expresan el valor monetario de tu propuesta... y de tu posterior proyecto**

- ✓ Específicos: sé preciso!
- ✓ Medibles: Necesitas ser capaz de controlar tu progreso/éxito – desde el día 1
- ✓ Alcanzables: sé realista y suficientemente ambicioso
- ✓ Relevantes: se coherente con los objetivos del proyecto
- ✓ Relacionados en tiempo: define los objetivos relacionándolos con la vida del proyecto



## DEFINIR INDICADORES DE RENDIMIENTO ADECUADOS – EJEMPLOS (2)

### Objetivo:

Ayudar a los hogares a optimizar su consumo de electricidad

Ayudar al desarrollo de sistemas off-shore en el Mar del Norte

### Actuación:

Promocionar el asesoramiento sobre energía a 10.000 hogares

Promover el diálogo entre las administraciones públicas, promotores e investigadores, [herramienta de decisión]

### Resultado:

Ahorro en electricidad de 3GWh como consecuencia del proyecto

Identificar oportunidades de 5000 MW en cada país– comprometerse a una capacidad de 5000 MW en los 3 años posteriores a su finalización.



## COMUNICAR TU PROYECTO IEE (3)

Principios importantes:

- ✓ Establece las herramientas adecuadas a la propuesta!
- ✓ Prevé comunicarte correctamente desde el comienzo del proyecto
- ✓ Orientado y dirigido a la audiencia
- ✓ Claro y simple
- ✓ Comunicación para tu grupo objetivo, no para EACI
- ✓ Contrata especialistas donde puedan añadir valor (sub-contractistas para sitios web, publicaciones, trabajo de comunicación)



### 3. ¿CÓMO ALCANZAR EL «VALOR AÑADIDO EUROPEO»

! El valor añadido EU es más que reunirse algunos países en consorcio



- ✓ Prever actividades para una interacción real, reflexionando y aprendiendo de otros países/culturas, creando y relacionando ideas conjuntamente
- ✓ Argumentar y convencer de la cobertura geográfica apropiada – no esperar que tu elección sea obvia
- ✓ Mostrar una idea clara e interés sobre cómo y a quién se debería transferir tus resultados fuera del consorcio





## 4. CÁLCULO DE COSTES

**! Aplicar un enfoque realista de los costes y un presupuesto por cada subtarea**

- ✓ Apropiado nivel de esfuerzo por cada paquete de trabajo y tareas principales
  - Descripción de las tareas relacionadas con los recursos a ellas destinados
  - “Estado del arte” no es la principal tarea → el tiempo y presupuesto debiera ser menor
  - La comunicación y difusión de las actividades son un componente clave
- ✓ Apropiado tamaño de costes por categoría
  - Subcontratando sin límites formales pero debe estar “limitado por tareas”
  - Establecer un presupuesto de viajes razonable





## RECORDATORIO DE LOS PRINCIPIOS DEL PRESUPUESTO (1)

- ✓ Los proyectos IEE son de “coste” compartido: no permitidos beneficios
  - Costes de personal basados en salarios + cargas sociales
  - Requeridas evidencias de los costes de personal(ej: copias de nóminas, registro horario)
  
- ✓ Tasa fija del 60% en costes de personal para cubrir costes indirectos
  
- ✓ No se aceptan estudios o hardware básicos como costes
  
- ✓ EU financia el 75% de los costes totales



## CONVENCER CON EL ESQUEMA DE CO-FINANCIACIÓN (2)

! **Sé transparente - ¿De dónde se obtendrá el otro 25%?**



- ✓ Tener co-financiación es perfectamente correcto pero explica seriamente por qué tu organización está dispuesta a co-financiar esta acción – esto para cada socio.
- ✓ Con respecto a la financiación por parte de terceros, indicar el estado de las negociaciones. No se requiere una verificación formal en la fase de propuesta.



## 5. ELIGE EL CONSORCIO QUE LO HAGA DIFERENTE

**! Atrévete a decir “no” si los posibles socios no aportan un valor claro. Tu consorcio debe convencer**

- ¿A quién necesitas para conseguir los resultados en las regiones seleccionadas? ¿Están activamente involucrados? ¿Tienes todas las habilidades necesarias a bordo (o subcontractadas)?
- Asignar tareas de acuerdo a las fortalezas y necesidades.
- El plan de coordinación debe responder a los desafíos (gran consorcio, nuevo consorcio, partes de riesgo, actividades sensibles, etc.).





## ¿QUIÉN PUEDE AYUDAR A ENCONTRAR SOCIOS?

- ✓ Contacta con socios buscando fácilmente en [www.managenergy.net](http://www.managenergy.net)
- ✓ Contacta con asociaciones de tu región/país para obtener sus contactos en otros países
- ✓ Consulta con tu Punto Nacional de Contacto(NCP) ! (mira la web IEE)
- ✓ EACI no puede recomendar socios



## IEE DOCUMENTOS CLAVE



- ✓ Programa de trabajo 2009: antecedentes, prioridades y presupuestos
- ✓ Convocatoria propuestas 2009: criterio de evaluación, prioridades y objetivos
- ✓ Formatos de propuesta y guía para proponentes: formas esenciales y guías para redactar y presentar tu propuesta



## HACER UN PROYECTO SATISFACTORIO – LO ESENCIAL RESUMIDO

- ☑ Fuerte competición: **sé ambicioso**
- ☑ Comienza: **Comienza pronto– una propuesta necesita tiempo y evolución**
- ☑ Objetivo del proyecto y propósito del grupo: **bien definido? Suficientemente focalizado? Añade valor EU?**
- ☑ Indicadores: **posible controlar éxitos/problemas?**
- ☑ Herramientas y canales de comunicación: **suficientes recursos y habilidades personales? Adaptado a tu proyecto?**
- ☑ Socios: **socios adecuados para tu propuesta? Todos tienen un papel claro y justificado? El balance es el adecuado para el proyecto? Involucrados desde el principio de la propuesta? Son la voz de o EL mercado?**



- ☑ Presupuesto: efectivo a nivel de coste? Basado en claras indicaciones de cada socio? Entendidas las reglas básicas del presupuesto de IEE?
- ☑ Co-financiación: sé transparente y explica claramente tu esquema de cofinanciación – no dejes huecos, no pongas el mismo para todos los socios...
- ☑ Alcance geográfico: « cobertura apropiada » es la clave
- ☑ Transferibilidad: demuestra que el dinero público está bien invertido en tu proyecto – muestra cómo tus resultados pueden ser aprovechados por otros!

**!Y:**

- ☑ Fácil de leer?: Sé claro, sin jerga, sólo cuenta la información contenida en tu proyecto, los evaluadores tienen de 2 a 4 horas para valorarlo





**EVE** | Ente Vasco  
de la Energía

Consulta la página web IEE :

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

Esperamos tu propuesta!