



EVE | Ente Vasco
de la Energía

Recomendaciones y aspectos prácticos para la presentación de propuestas

José Ramón López
EVE – Dpto de Estudios e Internacional
jrlopez@eve.es

Bilbao 11 de Abril de 2008



DOCUMENTOS CLAVE

- Programa de trabajo 2008
 - detallando las prioridades y el presupuesto
- **Convocatoria de propuestas 2008**
 - detallando los criterios de evaluación, prioridades y plazos
- Formularios (**formulario específico para la creación de agencias**)
- Guía de proponentes (**guía específica para la creación de agencias**)
Disponible en : http://ec.europa.eu/energy/intelligent/index_en.html



!IMPORTANTE: envío on-line de la propuesta!



REGLAS DE FINANCIACIÓN

- Max. el 75% de los costes elegibles totales
- Tipo fijo de 60% para los costes indirectos (overheads)
- Los proyectos no pueden tener beneficios
- Prueba de los costes de personal (copia de las nóminas)
- Prueba de otras fuentes de co-financiación (propia o de terceros)
- Pagos:
 - 30% pre-financiación al comienzo del proyecto
 - 30% pre-financiación a la mitad
 - 40% Liquidación final



¿QUE TIPO DE PROYECTOS? (I)

Acciones multi-disciplinarias de EE y ER, que:

- Ayuden a poner en práctica la política energética de la UE sobre el terreno, que estimule una nueva forma de pensar
- Aceleren el crecimiento de mercados Europeos para los productos y servicios energéticamente eficientes y de ER
- Cambien el comportamiento y el proceso de decisión a todos los niveles, del ciudadano a los responsables políticos
- Promuevan nuevos sistemas financieros para todo tipo de productos y servicios sostenibles
- Formen y motiven a las personas, proporcionándoles conocimientos y soluciones



¿QUE TIPO DE PROYECTOS? (II)

Ideas creativas para alcanzar los objetivos UE 2020, que:

- Trabajen conjuntamente en Europa para afrentar objetivos comunes y ambiciosos que tengan un impacto significativo en el mercado
- Compartan experiencias y conocimiento a nivel Europeo, “Como hacer las cosas, o como mejorarlas”
- Promuevan el diálogo entre los agentes decisores del mercado, mejorando su entendimiento
- Que aborden los fallos del mercado y eliminen las barreras
- **NO** investigación, **NO** desarrollo tecnológico, **NO** inversión en equipos, **NO** acciones singulares a nivel nacional o local (Proyectos de replicabilidad del mercado, no en 2008)



CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- **Tratamiento justo e igualitario a todos los proponentes:**
 - Basado en los criterios incluidos en la convocatoria
 - Principio de confidencialidad, no conflicto de intereses
 - independencia de los evaluadores independientes

- **Tres niveles:**
 1. Criterios de elegibilidad (si/no)
 2. Criterios de selección (si/no): capacidad técnica y financiera
 3. Criterios de evaluación



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





1. RELEVANCIA DE LA ACCIÓN

- Estado del arte/basada en iniciativas previas:
 - las propuestas deben de explicar el punto de partida « visión »
 - a que barreras se enfoca y que retos se van a superar
 - explicar en que se basa la propuesta; su relación con las iniciativas a nivel Europeo, nacional, regional y local (simplemente un listado de iniciativas no es suficiente)
- Impacto potencial con relación a las políticas Europeas:
 - qué cambio aportará esta acción? (en línea con las políticas de la UE, objetivos y prioridades)
- Relevancia y compromiso con los agentes del mercado:
 - Cómo se beneficiarán los agentes del mercado? – explica la propuesta como se pondrán en práctica los resultados y por quién?
 - Están los agentes del mercado debidamente integrados en el proyecto? (como socios / comité asesor, etc..)



“ESTADO DEL ARTE”

- Por favor recuerde: IEE no es un programa de investigación, no se trata del estado del arte a nivel de la tecnología
- Investigar sobre los proyectos IEE en la sección de “proyectos” de la página web

http://ec.europa.eu/energy/intelligent/index_en.html

- El punto de partida puede ser diferente dependiendo de las áreas geográficas cubiertas (países, regiones, ciudades, etc..) Los proponentes deben de describir el estado de avance específico a su propuesta



2. CALIDAD DE LA METODOLOGÍA

- Estructura, claridad, consistencia y adecuación del enfoque propuesto
 - definición de los paquetes de trabajo, calendario de trabajo y deliverables para alcanzar los resultados esperados
 - Debe de haber consistencia o relación entre el enfoque del proyecto, la ejecución y los resultados, de acuerdo con los objetivos estratégicos y específicos

- Adecuación de los objetivos y de los “performance indicators”
 - Los proponentes deben de presentar los objetivos específicos y estratégicos, resultados e impacto

- Alcance de la comunicación/plan de difusión, adecuación de las herramientas de comunicación a los grupos objetivo



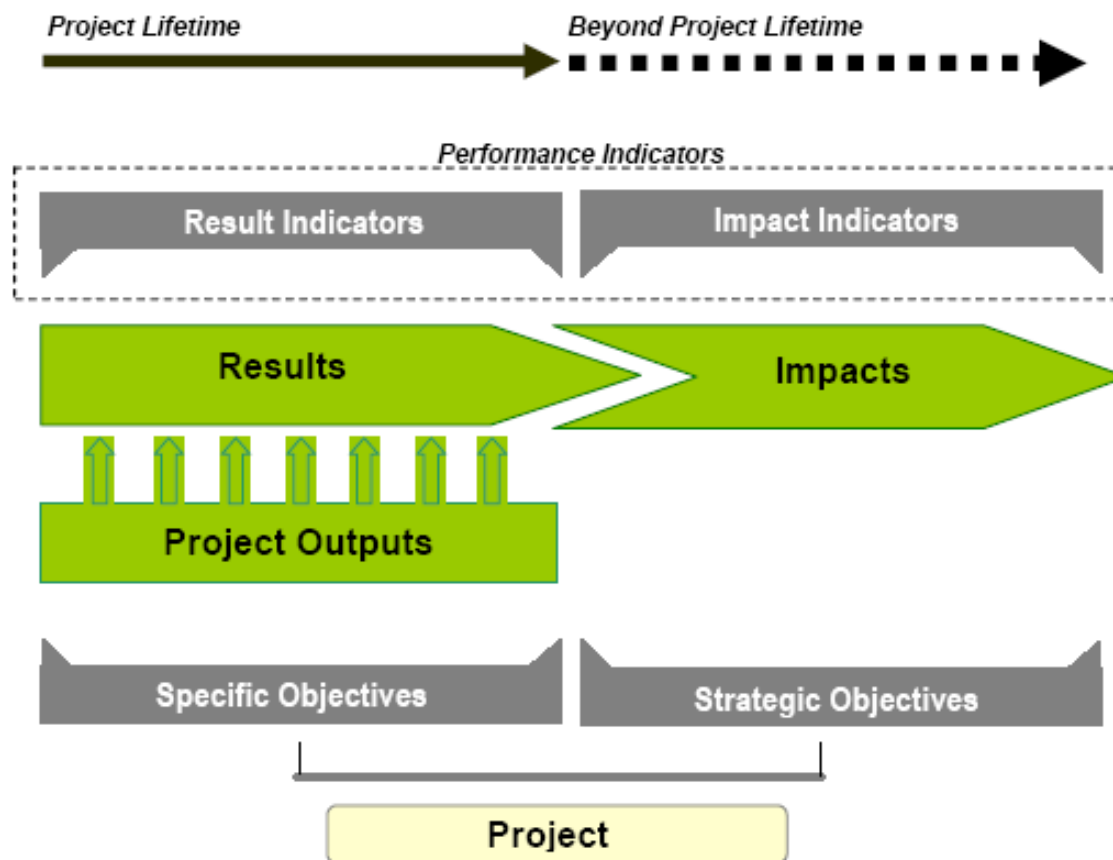
PROPUESTAS COHERENTES

- **Punto de partida** – Cual es la situación actual ? Cual es el problema que hay que resolver ? Qué es lo que se ha hecho hasta ahora y por quien? Porque su consorcio es el más adecuado (experiencia)/ cual es el mejor lugar para la acción ?
- **Objetivo específico** – que es lo que espera alcanzar o cambiar en el mercado al finalizar el proyecto?
- **Objetivo estratégico** – cual será el efecto esperado a largo plazo de su proyecto en el mercado y en la sociedad
- **Paquetes de trabajo** – Qué es exactamente lo que se propone realizar ? Priorice el trabajo con respecto al estado del arte y sus objetivos
- **Impactos** – En que será diferente el estado del arte cuando su proyecto finalice? Cuando finalice cómo se sabrá que ha tenido éxito? Debe de monitorizar sus impactos

GRUPOS OBJETIVO: Sobre quién necesita influir o involucrar?



IMPACTOS E INDICADORES





RESULTADOS/INDICADORES DE IMPACTO “SMART”

“Specific, Measurable, Achievable, Realistic, Timely”

Algunos ejemplos :

- Incremento del 7% en paneles solares con nuevo etiquetado en el 2010
- Incremento de un 10% de instaladores certificados en una región concreta en el 2012
- Reducción de los retrasos de aprobación de 2 a 1 año
- Auditorias en 1000 colegios que dan lugar a un ahorro de 0,5 Mtep/año
- Incremento del número de ciclistas en un 5% en las ciudades objetivo en 2011



3. VALOR AÑADIDO COMUNITARIO

- **Justificación y beneficios de enfocar el proyecto a nivel Europeo**
 - Porqué un proyecto Europeo? (en vez de local, regional o nacional)
 - Valor añadido de la acción propuesta comparada con iniciativas locales, regionales o nacionales?
 - Se trata de una serie de acciones paralelas en diferentes países o es realmente una colaboración Europea?

- **Área geográfica adecuada**
 - Es consistente con el punto de partida y los objetivos específicos y estratégicos?

- **Replicabilidad en otros países de la UE**
 - Existencia de potencial de replicabilidad de los resultados a otras zonas de la UE – que pasos se tomarán para potenciar activamente la replicabilidad de los resultados?



REFLEXIONES SOBRE 'VALOR AÑADIDO COMUNITARIO'

- trabajar a nivel multi-cultural es difícil y caro
- implica tratar las barreras a través de una colaboración real, interacción, reflexión y aprendizaje entre países y culturas, creando y compartiendo ideas conjuntamente
- por lo que el proyecto debe de tener valor añadido con resultados replicables
 - Un grupo de socios de diferentes países, no es suficiente
 - Trabajar en paralelo en diferentes países, no es suficiente
 - Trabajar en temas de política UE, tampoco es suficiente
- Recuerde: Comparativamente acciones pequeñas (<500k€) pueden tener un gran valor añadido e impacto a nivel Europeo
- Acciones, que encajen mejor a nivel nacional o local relacionadas con objetivos de negocios específicos, propiedad intelectual, etc... NO deben de ser propuestas en el marco del programa IEE



4. COSTES Y CO-FINANCIACIÓN

- **Nivel de esfuerzo**
 - Valorar el esfuerzo en base a personas/hora (el coste horario varia significativamente en los países de la UE)
 - Debe ser realista, empezando desde abajo (bottom up-approach) las acciones (Parte II de la propuesta) deben de ser consistentes con los esfuerzos (Parte I de la propuesta)
- **Desglose de los costes por categorías de costes**
 - Categoría de costes: Personal / Subcontratación / Viajes / Equipos / Otros costes específicos
 - Una vez más, deben de ser realistas
- **Co-financiación**
 - Recursos propios: los proponentes deben de explicar el motivo
 - Financiación externa: los proponentes deben de explicar los pasos que han seguido y el estado de avance de sus negociaciones



ACLARACIONES SOBRE LOS COSTES Y ESFUERZOS

- El presupuesto depende de la naturaleza del proyecto: la duración, tareas necesarias para alcanzar los objetivos, tamaño del consorcio, coste horario de los socios, etc...
- Compruebe el número de horas y recuerde que en general:
 - 1600 -1700 horas productivas = 1 persona/año
 - 130 -140 horas productivas = 1 persona/mes
- El presupuesto para reuniones y viajes debe de ser el adecuado (por ejemplo dos viajes al año para que el consorcio se reúna es suficiente)
- Costes en equipo, normalmente no son elegibles. Sin embargo, en casos excepcionales, el coste de ciertos equipos, como por ejemplo aparatos de medición, podrían ser aceptados
- No hay un límite oficial a los costes de subcontratación, dependerá de los agentes y las tareas. La actividad principal del proyecto no debe de subcontratarse.



LOS RECURSOS DE CO-FINANCIACIÓN SON MUY IMPORTANTES

- La financiación a través de impuestos comunitarios debe de justificarse – quién está interesado en los resultados del proyecto?
 - Explicar porque su organización desea co-financiar el proyecto – como utilizará los resultados a la finalización del proyecto
 - Especificar claramente el estado de las negociaciones en caso de co-financiación por parte de terceros



5. GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL CONSORCIO

- **Composición y equilibrio de las capacidades del equipo**
 - La competencia de los socios (incluyendo el personal clave) debe de ser consistente con sus tareas, tanto en el liderazgo de los paquetes de trabajo como en la distribución de las responsabilidades dentro de los mismos
- **Distribución/equilibrio entre socios**
 - Recuerde: Objetivos de la propuesta & Valor añadido Europeo
 - Como encaja la distribución de responsabilidades con los objetivos y enfoque del equipo de trabajo. Trabajo y desarrollo de soluciones conjuntas a un reto determinado?
 - El objetivo es equilibrar el esfuerzo del equipo. No el dominio por parte de 1 ó 2 socios o de un país.
- **Gestión, incluyendo una estructura de gestión, plan de trabajo, coordinación y comunicación del equipo**
 - Plan de gestión claro, realista y consistente
 - Se ha previsto un plan de comunicación del equipo? Es adecuado?