

# JORNADA INFORMATIVA DEL PROGRAMA LIFE 2021-2027: CONVOCATORIAS LIFE 2025

---

Ricardo Pérez de Zabalza, CEO de MIWenergía.



Comercializadora de electricidad fundada en 2013 que ofrece servicios de valor basados en innovación tecnológica.



### Innovación como motor

Estar involucrados en proyectos de I+Di nos permite estar a la vanguardia de la tecnología energética para aportar soluciones al consumidor, mejorando su experiencia.



### Equipo humano

MIWenergía se compone de un equipo alineado con los mismos valores comunes, donde prima la comunicación, la confianza y la implicación al 100% en el proyecto común.



### Calidad del servicio

MIWenergía no se entiende sin un trato personalizado con cada cliente, desde la comunicación más transparente posible y el asesoramiento gratuito a cualquier consumidor.



### Servicios energéticos 360°

Proveer todo el conjunto de servicios energéticos facilita la gestión de cualquier trámite y permite ayudar al consumidor o productor sean cuales sean sus necesidades.

## PYME Innovadora Alojada en el Parque Científico de Murcia

Acreditados con este sello por el Ministerio de Economía e Industria y Competitividad gracias a su vocación de generación de cambio para mejorar el día a día.



## Participación en programas Horizonte Europa



# ¿Qué servicios ofrecemos?



## Comercialización de luz

Tarifas de luz para todo tipo de consumidor, con precios justos, sin sobrecostes. El servicio facilita toda la información a través de expertos y de las plataformas digitales, para que tanto el pequeño como el gran consumidor pueda decidir él mismo sobre su forma de consumir.

- » Tarifas para consumidores residenciales que favorecen el ahorro en el hogar.
- » Tarifas para empresas o grandes consumidores acotando costes energéticos.
- » Compensación de excedentes con o sin Batería Virtual.



## Autoconsumo fotovoltaico

Todos los servicios relacionados con el diseño y ejecución de sistemas fotovoltaicos, para el **consumidor residencial o industrial**.

- » Asesoramiento de la mejor opción en función a las necesidades específicas.
- » Diseño de instalaciones para cada caso particular
- » Instalación y legalización llave en mano, ocupándose de todo el proceso.
- » Gestión de subvenciones y financiación tramitando todo tipo de gestiones.



## Representación de productores

La compañía administra la venta de la energía generada en el mercado eléctrico diario de productores de energías renovables, tratando de conseguir el máximo beneficio para el productor y **asumiendo el 100% de los desvíos**.

- » Plataforma para productores propia de MIWenergía: Ofrece de forma **gratuita** a todos los representados, diseñada para monitorizar y controlar integralmente la generación energética, y disponer de todos los documentos de interés de forma organizada.



## Movilidad eléctrica

Complementando el resto de servicios que ofrece la compañía, MIWenergía se encarga de instalar **puntos de recarga para vehículos eléctricos** en todo tipo de emplazamientos:

- » Viviendas unifamiliares
- » Comunidades de vecinos
- » Empresas
- » Parkings
- » Administraciones públicas

# ¿Qué servicios ofrecemos?



## Certificados de Ahorro Energético

Como Sujetos Obligados, gestionamos los CAE de las empresas para que **moneticen sus ahorros energéticos** consiguiendo ingresos adicionales. Nos encargamos de **todo el proceso en la obtención de Certificados de Ahorro Energético**, desde el asesoramiento en la ejecución de la medida de ahorro con el propietario hasta el pago de los CAE obtenidos por la implementación de las medidas en eficiencia energética, sin intermediarios.



## Generación de energía renovable

En MIWenergía contamos con la participación en varias **instalaciones de generación fotovoltaicas** donde se produce parte de la energía que se suministra a los clientes. De esta forma, promovemos el uso de energías renovables con el fin de reducir la dependencia de los combustibles fósiles, construyendo así un futuro más sostenible.

# Servicios energéticos basados en innovación tecnológica



## Comunidades Solares y Comunidades Energéticas

MIWenergía crea nuevos modelos energéticos de principio a fin, desde el esquema general de la Comunidad, la optimización de la generación colectiva, gestión los flujos económicos P2P y de excedentes, y todos los trámites de reparto energético.

### » Plataforma para Comunidades Energéticas:

Desarrollo propio de MIWenergía orientado tanto para miembros, como para gestores de comunidades energéticas, donde consultar en detalle datos de generación y económicos de la comunidad.



## Gestión de activos energéticos

Con el objetivo de monetizar la flexibilidad de la demanda, automatizamos las cargas flexibles de:

- » Almacenamiento
- » Bombeos
- » Cámaras de frío

# Participación en proyectos de innovación europeos

Involucrados en más de 20 proyectos de I+D+i Europeos:

- Horizon 2020
- Horizon Europe

Proyectos sobre mejora de la eficiencia energética, generación distribuida, monitorización de consumos, o gestión y flexibilidad de la demanda, entre otros.

Conocimientos y experiencia para aplicarlo a soluciones para nuestros clientes.



# Presentación de la convocatoria



Call: LIFE-2024-CET (LIFE Clean Energy Transition)

Topic: LIFE-2024-CET-BUSINESS. Supporting the clean energy transition of European businesses

## Topic description

Proposals submitted under this topic should demonstrate how they will contribute to:

- Viable business models for energy cooperation between companies ready to be rolled out on the market.
- Deployment of energy related infrastructure, energy services, and/or energy exchanges contributing to the clean energy transition of businesses.

## SCOPE: Fostering energy cooperation among companies

- Proposals under this scope should foster the market uptake of energy efficiency measures and the use of renewable energy, through the establishment of collaborative approaches among companies.
- Proposals should facilitate the establishment of concrete cooperation initiatives, including but not limited to identifying, investigating and validating economically viable business models.
- The proposed activities should be focused on engaging businesses in energy cooperation activities.
- The proposed approaches should demonstrate a high degree of replicability.

# Presentación del proyecto E-BUSCO



Energy BUSIness COoperation schemes that underpin the decarbonization by maximizing the technical and economic viability of PV installations



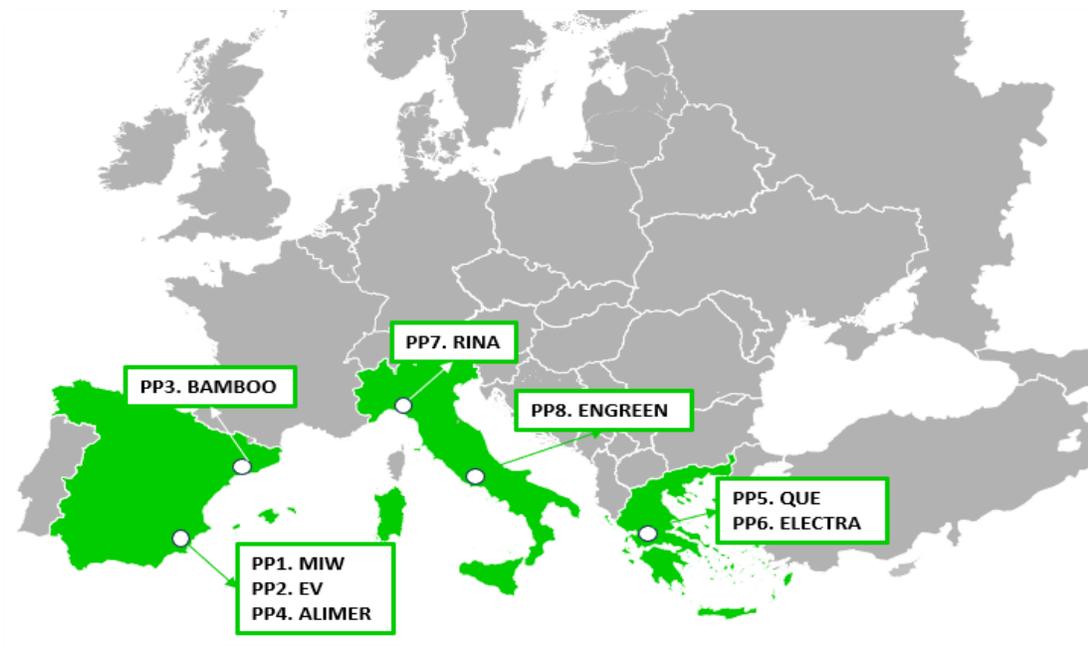
8 Socios



3 Países



Presupuesto de 1.840.614€



# Proyecto E-BUSCO

## Problemas que aborda el proyecto

- ✓ **European Green Deal** policy framework:
  - achievement of climate neutrality by 2050
  - cutting net greenhouse gas emissions in the EU by a 55% in 2030
  - essential role of renewable energy sources (RES) and energy efficiency (EE)
- ✓ **REPowerEU Plan and the Fit-for-55 package**: reduce European dependencies on fossil fuels in order to increase competitiveness.
- ✓ **The Energy Efficiency Directive (EED) and Renewable Energy Directive (RED)** emphasize the crucial role of local and national small and medium-sized businesses in the transition

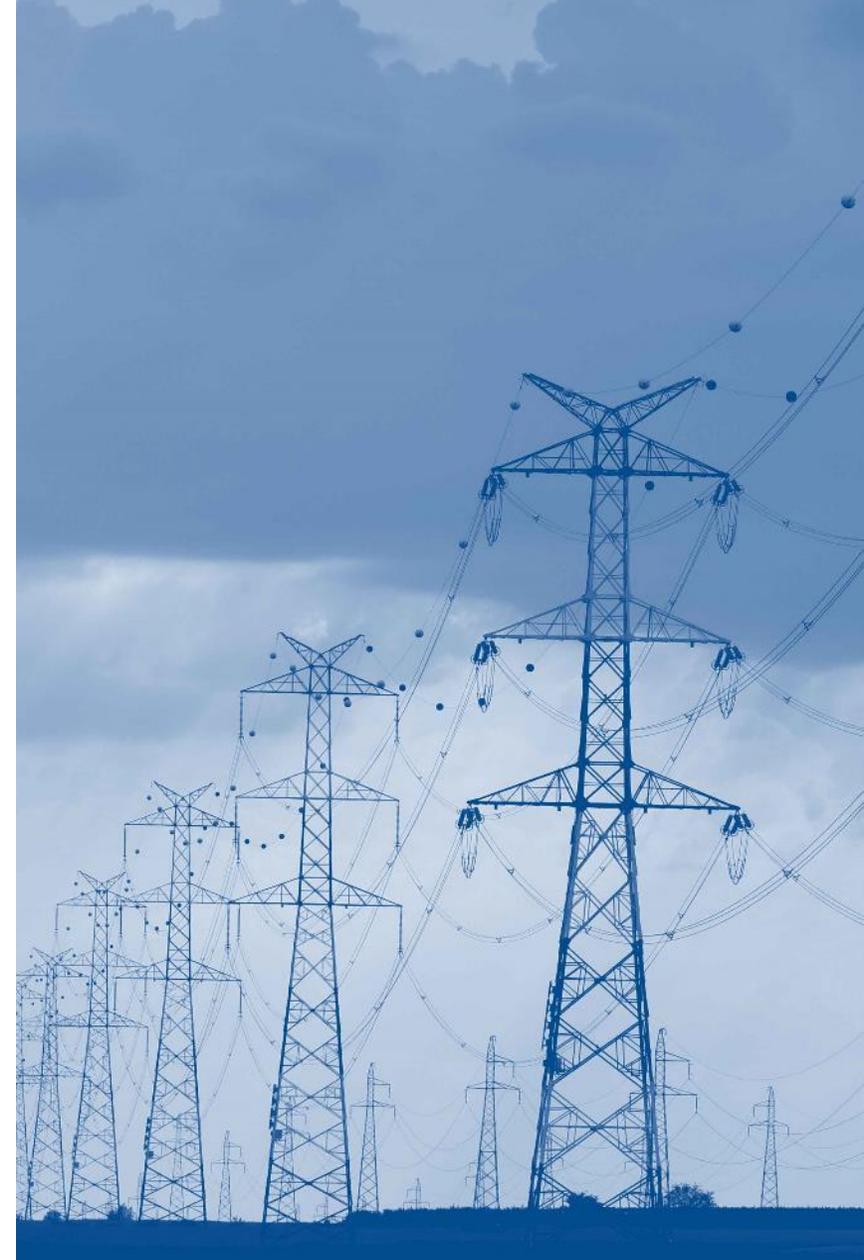
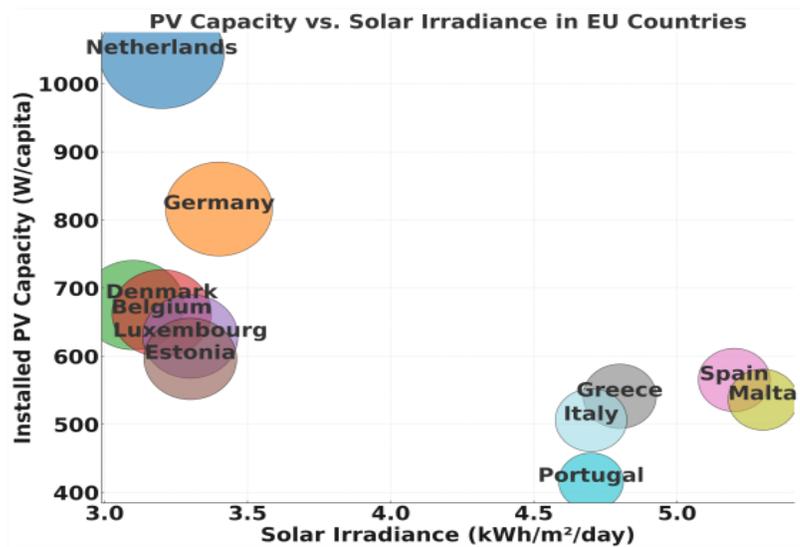
E-BUSCO project aims to demonstrate how collaboration strategies among companies can increase the penetration of renewable energy sources, reducing their emissions and driving the energy transition in EU businesses.



# Proyecto E-BUSCO

## Problemas que aborda el proyecto

- ✓ Needs for increased renewable energy penetration:
  - Mediterranean countries project are far from their potential.
- ✓ Potential inefficiencies:
  - Grid inefficiencies
  - Market design inefficiencies



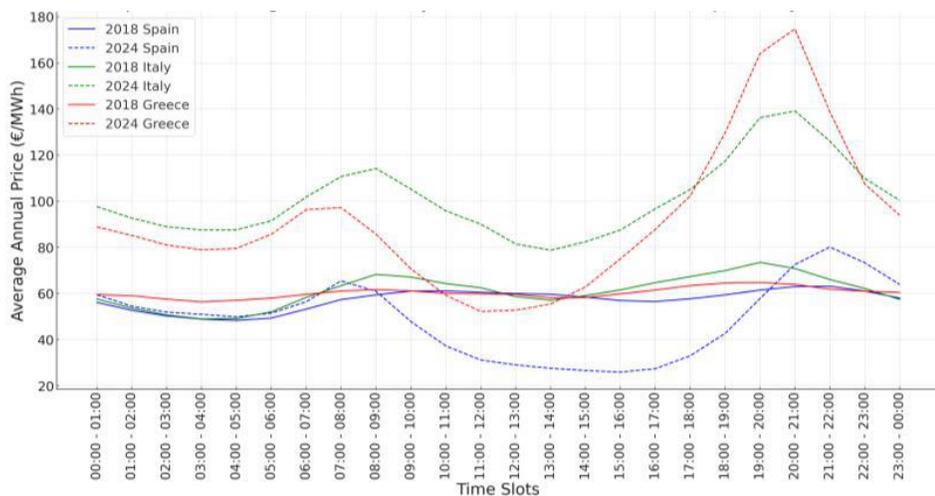
# Proyecto E-BUSCO

## Problemas que aborda el proyecto

### Obstacles for the penetration of more renewable energy generation in the electricity grid

- ✓ Investments profitability

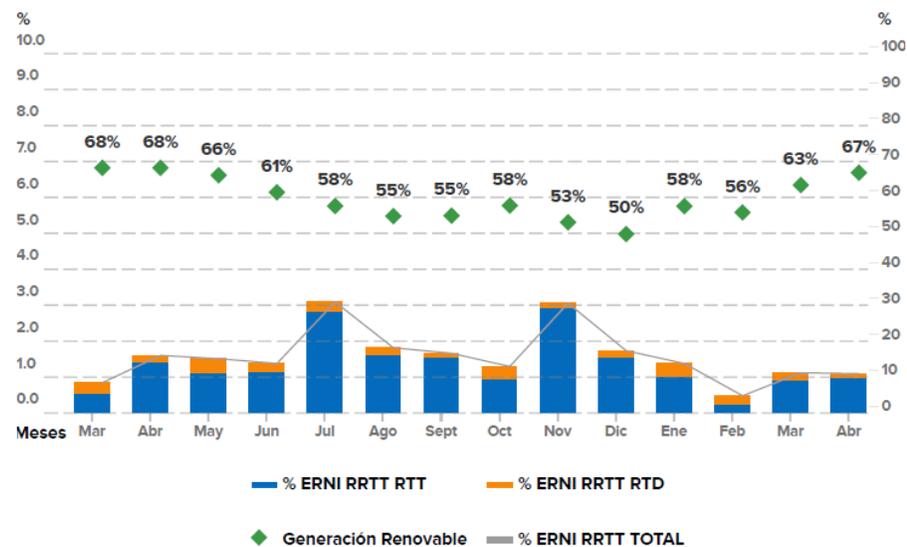
Overproduction of renewable power during midday hours in which the RES generation exceed demand (the so-called “**duck curve**”). → NEGATIVE PRICES



- ✓ Grid capacity

As a consequence of this overproduction → Curtailment of RES

Porcentaje de energía renovable no integrable en el sistema peninsular por restricciones técnicas



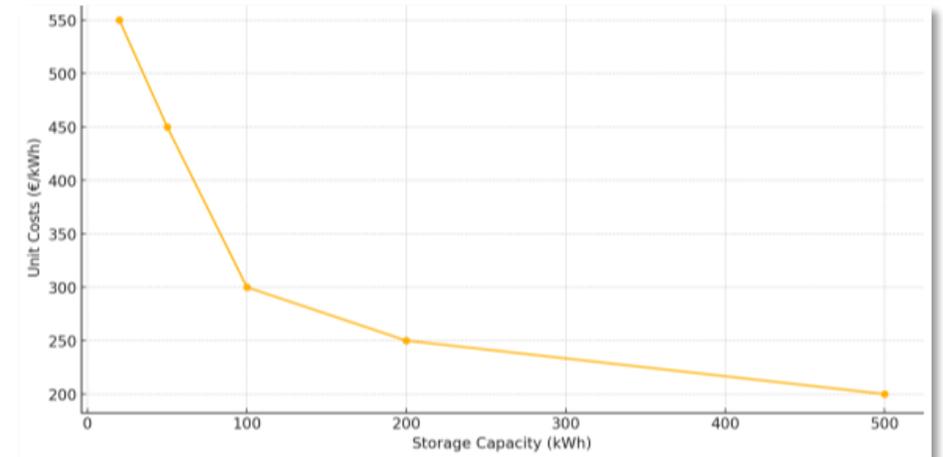
# Proyecto E-BUSCO

## Problemas que aborda el proyecto

- ✓ The future of solar energy is closely linked to its ability to flatten the curve, mainly through demand shifting and demand electrification
- ✓ Battery deployment is not meeting expectations due to high costs and a high and uncertain payback period

Energy storage costs, particularly for lithium-ion batteries, show significant economies of scale

The E-BUSCO project aims to address this by promoting shared battery use in collective selfconsumption or energy communities, reducing unit storage costs and enhancing access to affordable energy storage.



# Proyecto E-BUSCO

## Objetivos del proyecto

E-BUSCO central concept: Collaborative Aggregation and Flexibility: aggregation, process centralization, synchronization, and complementarity.

Objective: to maximize the value of renewable energy sources (RES) for both the user and the system, reducing risks and inefficiencies for everyone.

ECHs will manage the energy assets—generation, storage, and flexible loads—collectively, supported by the E-BUSCO Digital Tools.

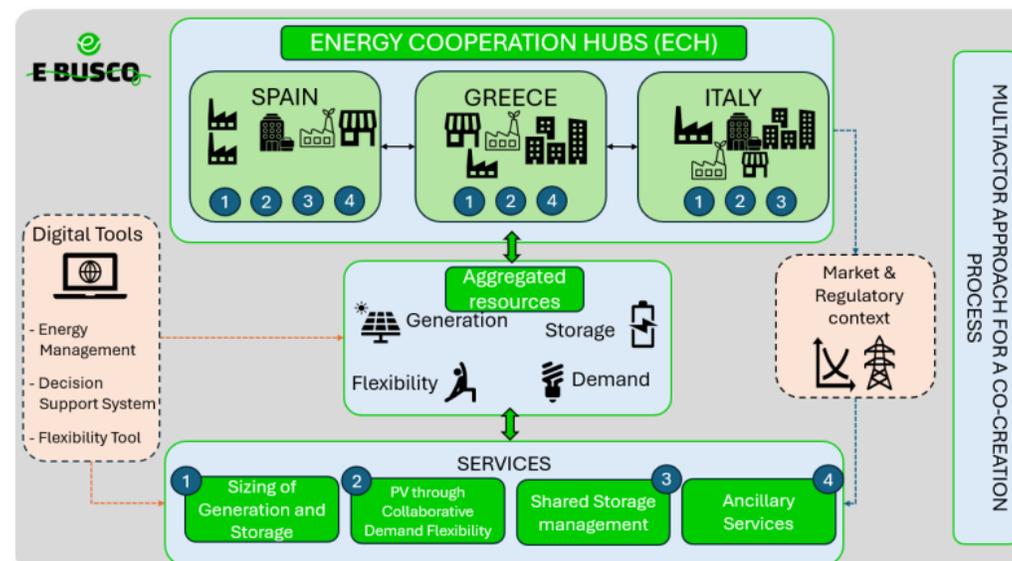
### E-BUSCO Business Collaboration Services

**Service 1: Optimal sizing for batteries and generation systems for shared use.** Self-consumption batteries and PV plants that cannot use all the stored energy. Excess energy into the grid is prohibited or causes overvoltage problems when highly concentrated. Batteries with high investment costs for small and medium power capacities.

**Service 2: Optimize PV production** through flexible and collaborative demand (industrial or industrial-residential energy communities with complementary consumption profiles, etc.)

**Service 3: Shared storage management.** Collective self-consumption out of solar hours. Grid support during peak demand periods

**Service 4: Participation in balancing markets** through aggregation. Increased investment value, shorter payback periods, and greater flexibility offered to the system operator.



# Evaluación del proyecto

Total score: **75.50** (Threshold: 55)

## **Criterion 1 – Relevance** Score: 17.00

The proposal addresses the criterion very well:

- The proposal is based on upgrading, integrating, and adapting technologies and methodologies related to collaborative energy management and flexibility.
- The background information (data sources, etc.) is convincingly presented, relevant sector needs and market barriers are well-defined, and a clear presentation of overcoming these barriers is provided.
- The consortium shows a very good understanding of existing initiatives and plans to leverage their outputs appropriately.

Shortcomings:

- The proposal strongly focuses on using solar panels and does not sufficiently emphasize energy efficiency.

## **Criterion 2 – Impact** Score: 15.00

The proposal addresses the criterion very well:

- The expected impacts fully align with those outlined in the topic description.
- The proposal specifies performance indicators in line with LIFE CET Key Performance Indicators (KPIs).
- The proposal describes a strategy for sustaining the project results, including plans for replication and scaling.

Shortcomings

- The impacts beyond the project's timeframe are too ambitious and not sufficiently justified.
- Financial constraints, stakeholder engagement, market size, and potential users are not sufficiently specified.



# Evaluación del proyecto

Total score: 75.50 (Threshold: 55)



## Criterion 3 –Quality Score: 19.00

The proposal successfully addresses all relevant aspects of the criterion:

- The work plan is very well-structured, aligning with the project objectives
- Each work package is clearly defined
- The activities' geographic focus is well-defined and aligns with the proposal's objectives. The project targets Spain, Italy, and Greece. The rationale for selecting these locations is based on regional needs, relevance to the target sectors, and potential impact

No shortcomings



## Criterion 4 –Resources Score: 17.00

The proposal addresses the criterion very well.

- The consortium has the necessary expertise to carry out the proposed actions. All participants have a valid role and demonstrate complementary skills
- Efforts are effectively allocated
- The overall budget and costs are transparent and adequate to achieve the proposed results.

Shortcoming:

- Budget distribution among partners is not entirely consistent with the planned activities



# Aspectos clave en la preparación de nuestra propuesta

1

Partir de un problema con impacto actual, para el ya se cuente a nivel científico-tecnológico con herramientas que podrían adaptarse y aplicarse para solucionarlo o mitigarlo

2

Tener clara la definición, alcance y límites del problema a abordar así como de la solución propuesta y de las áreas (de actividad, geográfica, etc) a las que afecta

3

Exponer la idea y motivación a los NCP desde muy al inicio, cuando todo se puede modificar

4

Contar con expertos (en nuestro caso fue externo) en construir la narrativa, secuenciar las acciones y alcanzar las soluciones en un flujo lógico y comprensible

5

Ser ambicioso en los impactos, pero respaldar cada indicador con una lógica, o unos cálculos que permitan admitirlos como razonables

6

Cualquier organización puede ser un socio muy valioso si es capaz de aportar conocimiento, realidad sectorial, red y acceso, etc

7

Compartir la solución con organizaciones solventes que compartan el mismo problema, con perfiles complementarios, contarles la idea y trabajar con ellos en la adaptación necesaria a sus requisitos y limitaciones, hasta contar con una solución estandarizada, replicable y valiosa en contextos distintos

8

Acompañar en la propuesta toda la secuencia de actividades y resultados con un cuerpo de indicadores consistente y un plan de control continuo, que permita una evaluación sencilla del progreso

9

Contar con socios con los que compartes una forma de trabajar. La propuesta es un trabajo contrarreloj por equipos donde hay bastante presión de excelencia y plazos. Ningún socio puede estar desacompañado

# Aprendizajes durante la preparación

1

La idea ganadora no se puede externalizar, ni la pasión al exponerla

2

La alta especialización puede restar claridad al mensaje. No dar nada por sobreentendido, pese a que los evaluadores son expertos en la temática amplia del proyecto.

3

Dar respuesta a todos los puntos de la call, aunque algunos de ellos no estuvieran en tu idea inicial. Integrarlos con coherencia con el resto.

4

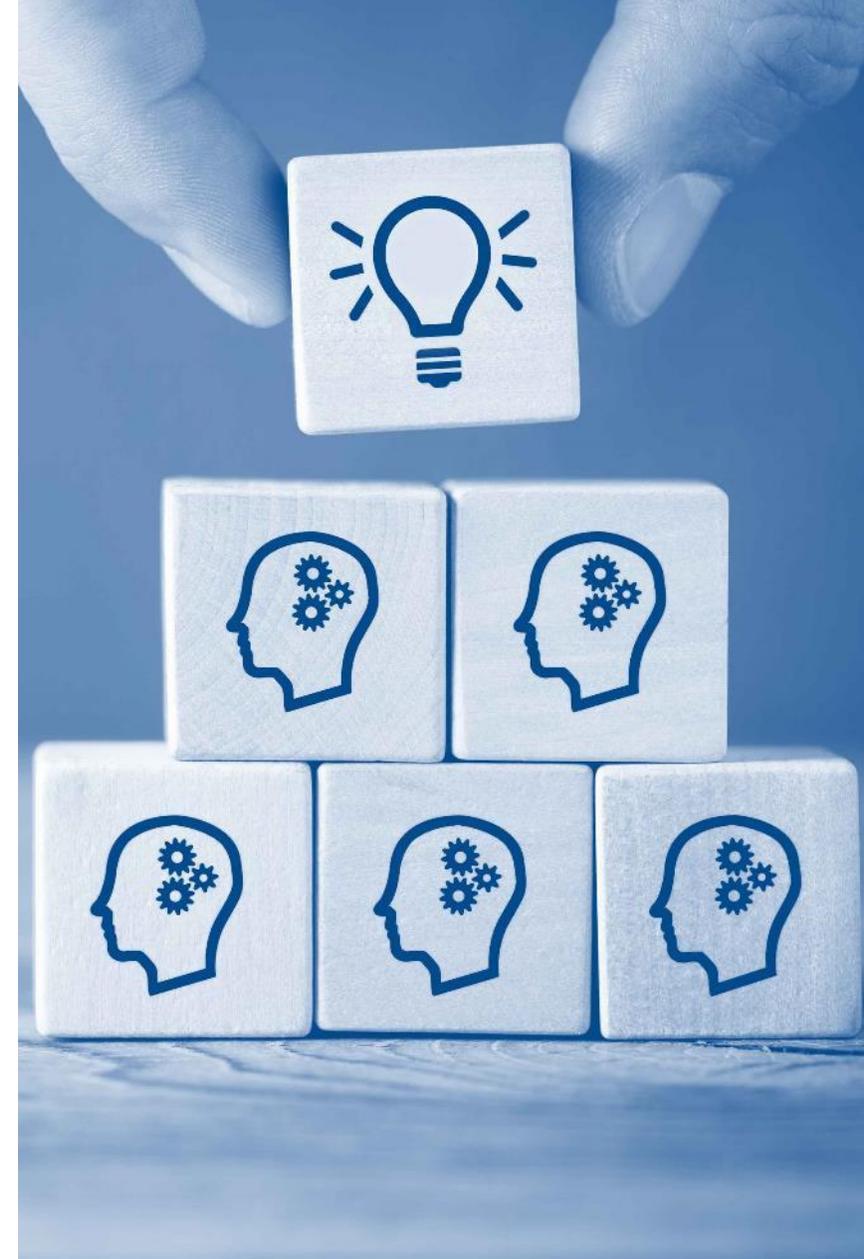
Entender que las propuestas europeas, y LIFE+ CET se basan en un código de exposición concreto, con sus reglas propias, que han de conocerse o contar con ese apoyo.

5

Dar a leer diferentes versiones del borrador a profesionales, compañeros, etc para salir de cajas de resonancia donde el equipo al cargo (2 personas de la empresa y 1 de la consultora, en nuestro caso) entrábamos a veces sin ser conscientes

6

Durante varios meses se crea un flujo de trabajo entre varias organizaciones que debe llegar a su óptimo en el momento necesario, y mantenerse hasta la presentación. Para nosotros fue eficiente evolucionar desde de un liderazgo mas marcado al principio a un mayor nivel de delegación conforme se avanzaba, para volver a centralizar en el tramo final.





# ¿Alguna duda por resolver?



**Ricardo Pérez de Zabalza**  
ricardo.pz@miwenergia.com



**Miguel Miñano Núñez**  
miguel.m@miwenergia.com



[www.miwenergia.com](http://www.miwenergia.com)

868 952 028 / 900 649 086

