



JORNADA:

OPORTUNIDADES A LA FINANCIACIÓN DE LAS INDUSTRIAS CULTURALES Y CREATIVAS

Fecha: Martes, 27 noviembre
Lugar: Auditorio del Ministerio de Cultura y Deporte
San Marcos 40, Madrid

Programas Interreg. Casos de éxito



Plataforma de Tecnologías
Multimedia y Contenidos Digitales

enem@ametic.es
www.enem.ametic.es



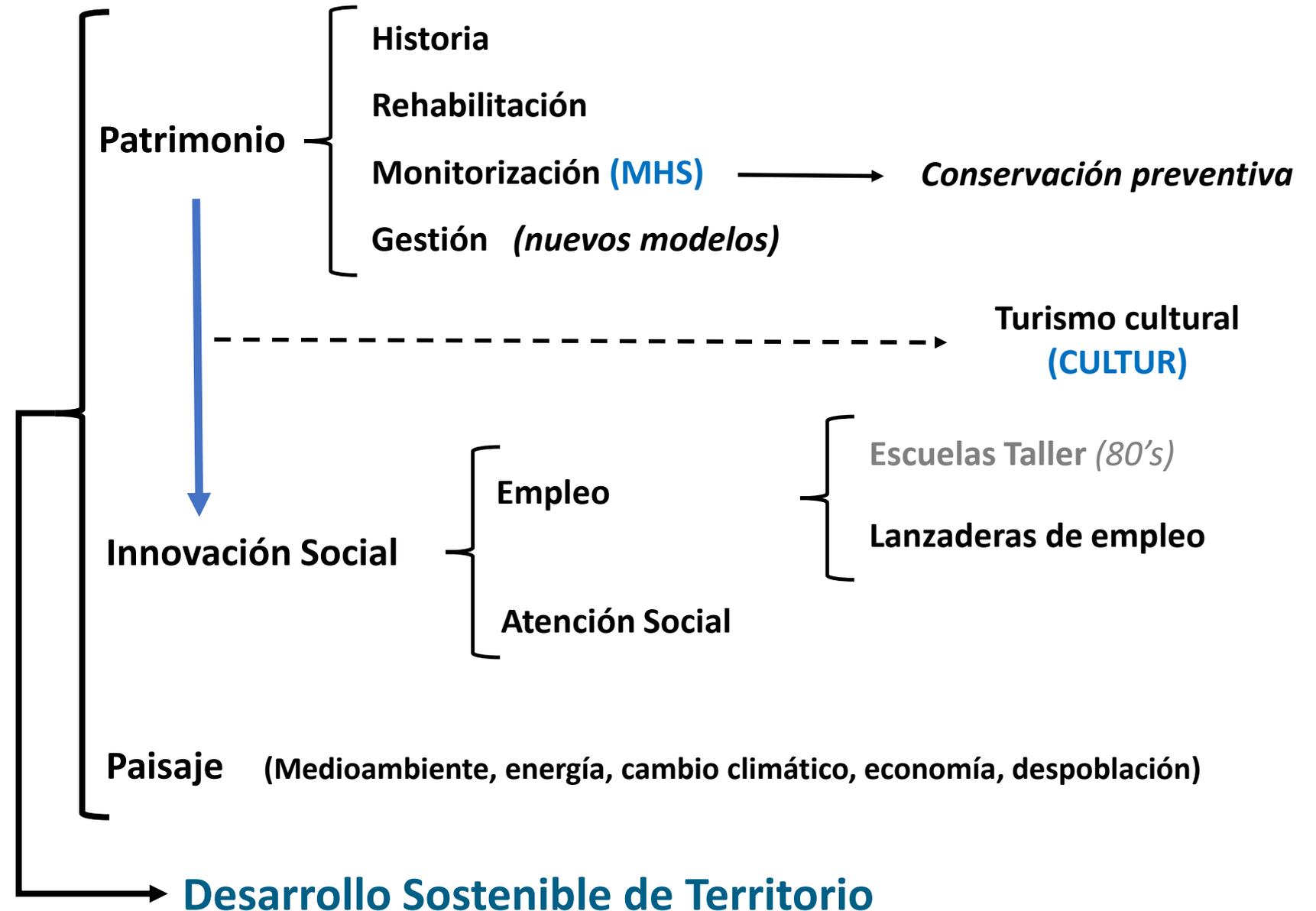
Proyectos Interreg aplicados a patrimonio

Paco Alonso

Fundación Santa María la Real del Patrimonio Histórico

falonso@santamarialareal.org

Fundación Santa María La Real Del Patrimonio Histórico



Nuestros proyectos



Motivación para FSMLRPH en proyectos Interreg

- Sin ánimo de lucro no quiere decir que no importe la cuenta de resultados
- Necesidad de desarrollar productos propios
- Proyectos alineados con la estrategia de la Fundación. Los proyectos son un medio, no un fin. Es una ~~subvención~~ inversión.
- **¿Dónde estamos al final del proyecto?** Capitalización
 - Productos, procesos, negocio, posicionamiento, contactos, etc.
 - Conocimiento
- Objetivos concretos, claros y medibles
- Interreg. Oportunidad para desarrollo de productos:
 - Que demanda la sociedad
 - Dentro de un consorcio

Ante las convocatorias

- Objetivos de FSMLRPH, bien alineados con la convocatoria
- Interreg NO es el cliente. Sí pone y exige el cumplimiento de sus condiciones.
- Leer BIEN la convocatoria.
 - Objetivos
 - Indicadores
 - Tipo de consorcio
 - Normativa relacionada
 - Recomendaciones y publicaciones de organismos oficiales
 - Estrategias y manuales de los programas
 - Proyectos aprobados anteriormente
 - Plataformas de búsquedas de socios
 - Seminarios informativos

El consorcio

- Nuestro proyecto individual pasa a ser un proyecto colectivo
- Complementariedad de socios:
 - Tipo de socio: centro investigación, administración, empresas
 - Área de conocimiento
 - Cadena de valor
 - Localización
- Confianza entre los socios. Comunicación fluida y continuada.
- Participación de todos los socios en la propuesta (en la parte técnica es fundamental)

La propuesta

- Convocatorias muy competitivas (10% éxito). La propuesta debe ser ganadora = excelente:
 - Tiempo y esfuerzo
 - Cumplir al 100% todos los requisitos
- **NO ES SÓLO UNA PROPUESTA TÉCNICA.** Competitiva en todos los apartados
- Innovadora
- Ideas claras. Conceptos sencillos
- Listas de comprobación. Documentos, ideas, sugerencias, etc.
- No perder la visión general y los objetivos iniciales



Muchas gracias por su atención

Paco Alonso
falonso@santamarialareal.org