

# Convocatoria de proyectos de capitalización

Programa Interreg MAC 2021-2027

## FASE 2

---

11 de Abril de 2025 | Encuentro en línea

**Pascal Chazaud – Experto externo**

# 1. Capitalización en el marco de INTERREG : ¿de qué hablamos?

*“Capitalizar la experiencia es un proceso cuyo objetivo es transformar la experiencia en conocimiento que pueda compartirse y reutilizarse”.*



Existen distintas formas de hacer operativo un enfoque de capitalización en el marco de INTERREG (*módulo capitalización en proyectos, convocatoria para maximizar el impacto, creación de comunidades de prácticas temáticas, etc.*)

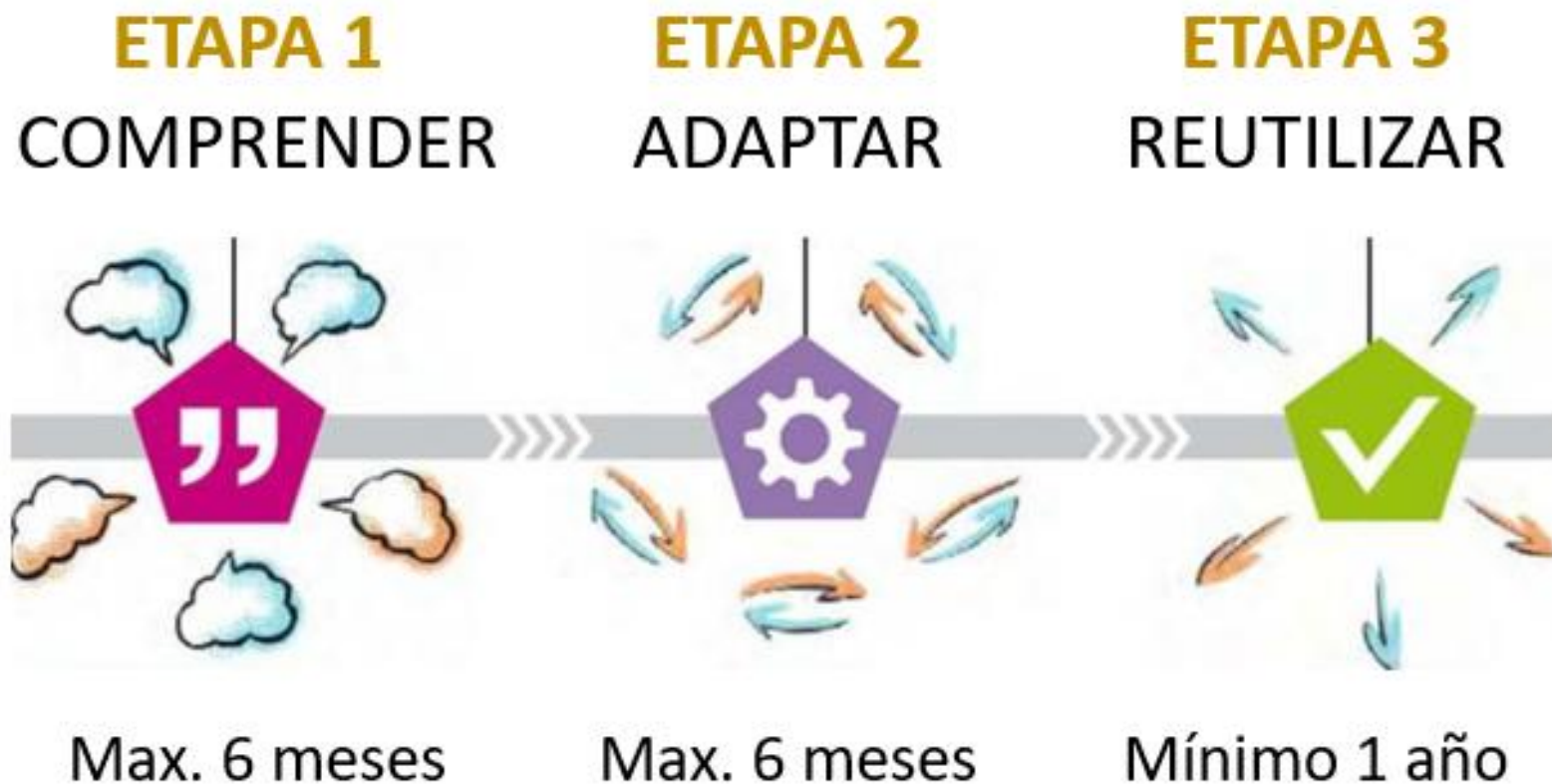
## 2. ¿ Qué tipo de capitalización se plantea en el programa MAC ?

En el programa MAC 2021-2027, el objetivo es :

- Fomentar resultados de proyectos 14-20 de alta calidad con potencial de reutilización  
**(PROMOTOR/OFERENTE)**  
→ **Resultados seleccionados en la FASE 1**
- Estimular la demanda para que lo haga suyo  
**(RECEPTOR/REUTILIZADOR)**  
→ **Objeto de los proyectos de capitalización completos de la FASE 2**

# 3. ¿ Qué metodología debe emplearse?

## Proceso en 3 etapas



### 3. ¿ Qué metodología debe emplearse?

## Ejemplo para explicitar la metodología

*Visor móvil térmico automatizado y autónomo para detección y seguimiento geolocalizado de incendios forestales en tiempo real*

(Solución técnica desarrollada en Canarias – Universidad)

### 3. ¿ Qué metodología debe emplearse?

#### Etapa 1: Comprender

En esta etapa, se deben poner en marcha actividades para que los sectores y/o territorios destinatarios puedan comprender de manera detallada lo que el jefe de fila o socio hizo/logró en el periodo 2014-2020.



Máximo  
6 meses

# 3. ¿ Qué metodología debe emplearse?



## Etapa 1: Comprender

Posibles actividades (lista no exhaustiva):

- **Reuniones** presenciales o virtuales entre los socios para profundizar en las actividades y logros del proyecto 2014-2020, **EJEMPLO** : Involucrar a todas las entidades para la primera presentación de la solución y de los requisitos tanto en hardware como en software
- **Estudios** de situación en el sector o territorio receptor – Diagnóstico con obstáculos y desafíos potenciales para una transferencia / escalabilidad del resultado capitalizable. **EJEMPLO** : Analizar las exigencias en términos técnicos, materiales, de autorización administrativa, las competencias necesarias para el socio receptor y sus asociados en su caso, etc.
- **Visitas de estudio** con todos los socios receptores (presencial), presentación detallada del resultado capitalizable por parte del socio promotor. **EJEMPLO** : Presentación por parte de la Universidad (junto con sus asociados técnicos) a todos los socios el funcionamiento del visor sobre el terreno
- Etc.

# 3. ¿ Qué metodología debe emplearse?

## Etapa 2: Adaptar

En esta etapa, se debe preparar un plan de transferibilidad/escalabilidad adaptado al resultado capitalizable, al territorio y/o al sector de que se trate.



Máximo  
6 meses

# 3. ¿ Qué metodología debe emplearse?



## Etapa 2: Adaptar

### Posibles actividades (lista no exhaustiva):

- **Elaboración de un plan de acción** para llevar a cabo la transferencia / escalabilidad por cada socio receptor - Los tipos de acción llevados a cabo dependerán del tipo de resultado capitalizable seleccionado. El plan de acción será una actividad prioritaria dentro del proyecto de capitalización. **EJEMPLO : Determinación de las acciones necesarias en función del punto de partida (diagnostico), necesidades humanas y financieras para llevarlas a cabo, etapas del desarrollo y seguimiento, etc.**
- **Seminarios de trabajo** entre el socio promotor y los socios receptores en una etapa intermedia de la preparación del plan de acción – intercambio de problemas / posibles soluciones, buenas ideas, etc. **EJEMPLO : Intercambio colectivo de ideas y posibles soluciones para ajustarse a cada contexto (brainstorming)**
- **Actividades de intercambio y aprendizaje** centradas en la adaptación del resultado seleccionado en la fase 1 a los diferentes contextos territoriales/sectoriales, desglosando en su caso el resultado en diferentes módulos y estableciendo las condiciones para la transferencia. **EJEMPLO : Debates locales – con asociados en su caso - sobre la mejor manera de incorporar las enseñanzas extraídas del intercambio colectivo**
- **Encuentros** (online o presencial) entre el socio promotor y los socios receptores del resultado capitalizable al final de la preparación del plan de acción, determinación de últimos ajustes teniendo en cuenta el contexto específico del sector / territorio objetivo. **EJEMPLO : Etapa final de validación de la mejor adaptación posible**

# 3. ¿ Qué metodología debe emplearse?

## Etapa 3: Reutilizar

En esta etapa, los socios deberán ejecutar el proceso de transferencia/escalabilidad operativo.



Máximo  
1 año

# 3. ¿ Qué metodología debe emplearse?



## Etapa 3: Reutilizar

Posibles actividades (lista no exhaustiva):

- Puesta **en marcha las acciones previstas para la transferencia / escalabilidad**, pruebas/test de soluciones técnicas, compra de material, software, servicios, equipamientos, etc.

EJEMPLO : Compra del visor, del soporte informático, desarrollo por parte de la empresa promotor del visor en el territorio de cada socio receptor, etc.

Además, comentarios y lecciones aprendidas para compartir con otros proyectos de capitalización

# 3. ¿ Qué metodología debe emplearse?

## Consideraciones sobre los resultados que se deben obtener

En general, la **elaboración de un plan de acción** detallado para lograr la transferencia/escalabilidad por parte de cada socio beneficiario constituye un entregable indispensable para solicitar la financiación prevista **en la fase 2**.

En caso de dificultades imprevistas para una transferencia/escalabilidad efectiva **en la fase 3**, deberá demostrarse como mínimo un proceso de transferencia de conocimientos a todos los socios receptores (individual **y** organizacional).

Además, a falta de resultados tangibles, los socios implicados deberán presentar una hoja de ruta con hitos para llevar a cabo la totalidad o parte de la transferencia tras la finalización del proyecto, firmada por el responsable legal.

# 4. ¿ Qué tipo de partenariado se espera?

## El partenariado en la FASE 2

Constituir un partenariado **que no exceda 6 de socios en total** (incluyendo al Socio Principal) y que incluya al menos a una entidad de alguno de los siete países africanos socios del programa (Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Mauritania, Santo Tomé y Príncipe y Senegal).

### **Esta limitación se justifica por :**

- Los recursos a priori limitados del socio líder para cumplir su papel de mentor con los demás socios receptores.
- Las dificultades para movilizar a socios que cuenten con las competencias y capacidades técnicas y económicas para desarrollar las acciones propuestas en el marco de proyectos de capitalización
- La lógica experimental del proceso de transferencia en el marco del MAC

## 4. ¿ Qué tipo de partenariado se espera?

### El partenariado en la FASE 2

Se recomienda que cuanto más sea exigente el proceso de transferibilidad/ escalabilidad, **menor sea el número de socios** (3 en total como mínimo).

Algunas exigencias a tener en cuenta :

- **especificidad elevada del resultado**
- **complejidad de su aplicación**
- **adaptación de una normativa nacional**

## 4. ¿Qué se espera del socio oferente/promotor del resultado?

- Comprometerse a actuar como **mentor** de otras entidades socias y a dedicar recursos humanos y conocimientos adecuados
- Si procede, incorporar cualquier información nueva (desde el final del proyecto 14-20) que pueda mejorar la solución que ya ha sido probada y validada,

# 4. ¿Qué se espera del socio oferente/promotor del resultado?

## Y LOS BENEFICIOS QUE SE PUEDEN ESPERAR :

- Poder perfeccionar una práctica, en particular mediante la retroalimentación de las experiencias de los nuevos socios, y promoverla a mayor escala .
- Ganar visibilidad a escala regional y nacional y ser más atractivo como socio en otros posibles proyectos de cooperación dentro del MAC y fuera de él.
- Ganar experiencia mediante la gestión de un proceso de capitalización de la experiencia que debería reforzarse en los futuros programas europeos después de 2027.
- Obtener financiación adicional del 85 % para consolidar el equipo de proyecto/la organización.

## **4. ¿Qué se espera de la participación de receptores / reutilizadores ?**

- Movilizar e implicar a todas las partes interesadas para sacar el máximo partido del apoyo a medida durante los 2 años
- Comprometerse a hacer todo lo posible para adaptar y adoptar la solución

# DEBATES



# Gracias por su atención



<https://www.cpc-consultant.eu>