

## Documento 10

## Guía para asignar un valor monetario a los acuerdos

### ¿Qué se valora?

#### 1

El número total de acuerdos que se está negociando en el Mercado de Oportunidades: acuerdos entre empresas y organizaciones comunitarias, y también otros acuerdos entre las organizaciones y otros participantes entre sí (por lo general estas cooperaciones también se hacen).

#### 2

El valor monetario de las transferencias en especie de las empresas, en éste se toma por ejemplo

- La cifra de referencia: el costo de ventas.
- El valor de los materiales utilizados: aproximadamente la cantidad, que podría ser recibidas de manera realista.

#### 3

El valor monetario del tiempo del representante de las empresas comprometido en los acuerdos negociados. Estas son cifras de referencia (valores para Europa, es necesario adaptar estos valores a Latinoamérica y el país y región correspondiente):

- 10 euros / hora de apoyo de aquellos voluntarios que no tienen conocimientos especiales
- 40 euros / hora de servicios de personal calificado
- 80 euros / hora por servicios de consultoría avanzada

Cada acuerdo sobre un proyecto se puede ingresar en un gráfico con los datos recogidos. El número de acuerdos, así como el valor monetario total ( $\Sigma b + c$ ) se deben publicar directamente al final del compromiso.

### Principios básicos

Siempre se da una estimación conservadora.

Si es necesario, se desactiva la valoración en conjunto con las personas que participan en el compromiso/acuerdo.