

Documento 8

Siete pasos para el éxito

¿Cómo puedo firmar un acuerdo en un Mercado de Oportunidades?

1 Acérquese a la esquina correspondiente

En los Mercados de Oportunidades frecuentemente hay esquinas o espacios definidos donde se negocian servicios y productos específicos, por ejemplo:

- conocimiento y “know-how” de expertos,
- logística-infraestructura y equipos,
- redes de contactos y conexiones,
- tiempo de trabajadores no calificados.

Cada sector está identificado con colores distintos. Por ejemplo: las ONGs (que normalmente **ofrecen** proyectos sociales y buscan socios) tienen credenciales verdes y las empresas (que buscan actividades para su responsabilidad social y **demandan** ideas) credenciales azules.

2 Busque el diálogo y ofrezca cooperaciones donde todos se benefician (“win-win”)

El tiempo en un Mercado no es muy largo, se trata de dialogar con la mayor cantidad de potenciales socios posibles y de acuerdo a lo que cada uno diga proponer posibles cooperaciones que sean realistas y concretas: con horas o cantidad específicas. Una clave para lograr acuerdos es buscar siempre que todas las partes se beneficien.

3 Sea creativo: ¡el dinero es tabú!

En un Mercado hablar de dinero está prohibido. La creatividad es un factor decisivo para hacer muchos acuerdos, ¿qué contribuciones o contrapartidas pueden proporcionar empresas y ONGs? Transporte para las personas viajando a un evento, diseño de materiales y campaña de comunicación, asesoría contable, servicios jurídicos para inscribir una nueva asociación, ayuda con los seguros de empleados o edificios de la asociación, etc.

Y ¿las ONGs qué pueden dar de contrapartida? Normalmente las asociaciones de la sociedad civil trabajan en áreas que pueden ser interesantes para una empresa:

- por ejemplo tolerancia a las diferencias, derechos humanos e interculturalidad (relevante para los recursos humanos),
- medio ambiente y eficiencia energética (manejo eficiente de insumos, compras y tercerización responsable de insumos, cadena de proveedores, comportamiento y uso eficiente de insumos por parte de los empleados),
- educación infantil y niñez (relevante para personal que tiene hijos), etc.

Todos estos conocimientos pueden ofrecerse en forma de charlas al personal de la empresa o de servicios concretos de consultoría.

4 Intercambie tarjetas de presentación

No pierda el contacto con valiosos socios potenciales, dé y pida tarjetas de presentación para retomar una conversación.

5 Defina muy concretamente el objeto del acuerdo

Un factor de éxito para un buen acuerdo es especificar lo más concretamente su objeto. Imagínese que está cerrando un contrato, usted debe saber muy concretamente cuáles son sus deberes y obligaciones. Si la empresa ofrece asesoría contable ¿cómo lo hará?, especifique quién, por cuántas horas y dónde se concreta la contribución. Si la ONG ofrece una charla como contrapartida piense quién la dará y especifique tema, duración estimada y fecha tentativa. Mientras más específico, ¡más realizable!

6 Documente el acuerdo con firma y fecha

Normalmente en un Mercado hay un formato modelo para acuerdos e inclusive notarios o escribanos que certifican fecha y objeto del acuerdo. Pocos días después del Mercado los organizadores harán llegar a los socios una copia del acuerdo por correo postal.

>

Documento 8

7 Implemente el acuerdo y defina siguientes pasos

Haga una cita con su nuevo socio dentro de las 3 siguientes semanas después del Mercado. Los organizadores del Mercado se contactarán con los socios para monitorear cuál es el estado de los acuerdos, ¡cumpla sus compromisos!

Una recomendación adicional:

Hable con los “agentes de comercio” o brokers si tiene preguntas o inconvenientes

Normalmente en un Mercado de Oportunidades hay personas que circulan escuchando y pueden ayudar a concretar acuerdos por su experiencia en otros mercados. Están normalmente identificados con colores o ropas distintas a las de los participantes. Si tiene dudas o necesita ayuda, ¡diríjase a ellos!

¡Buena suerte y que se divierta!