



Matriz

Características de las organizaciones que encuentran mayor valor en RedEAmérica	Organización 1			Organización 2			Organización 3		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Empresas donde la relación con la comunidad del entorno y el territorio tiene alta relevancia para el negocio.									
Fundaciones empresariales que impulsan acciones de desarrollo donde la comunidad tiene un rol relevante en las iniciativas.									
Fundaciones empresariales con una visión integral del desarrollo (no sectorial).									
Empresa con estrategia de sostenibilidad o modelo de negocio sostenible definido.									
Empresas y Fundaciones empresariales con equipo dedicado que pueda dedicar tiempo y participar en las actividades de la Red (5 o más integrantes).									
Empresas y Fundaciones empresariales con solvencia económica, donde el aporte a RedEAmérica frente los beneficios obtenidos, no tenga un gran impacto en sus finanzas.									
Empresas y Fundaciones empresariales que otorgan alta valoración al aprendizaje, el intercambio, la visibilidad de prácticas, y la articulación de esfuerzos.									
Empresas y Fundaciones empresariales, donde su vinculación a la Red, está motivada por desafíos derivados de circunstancias institucionales.									

Instrucciones:

Algunas preguntas aplican solo a empresas potenciales y otras solo a fundaciones – institutos, mientras que un tercer grupo de preguntas aplica a ambas. Se sugiere rellenar las casillas así: **Alto: verde**; **Medio: amarillo**; **Bajo: rojo**

- Identificar cuáles miembros-aliados del Nodo podrían tener mayor cercanía a estas organizaciones o cuáles podrían generarles mayor afinidad y confianza para involucrarlos en el acercamiento inicial.
- Determinar quién o quiénes son contactos clave al interior de la organización (miembro potencial) con capacidad para influir en la decisión de vinculación.
- Establecer una estrategia individual de acercamiento para ampliar la información sobre qué es, qué hace RedEAmérica y las acciones del Nodo. (*ver más adelante*).
- Facilitar un acercamiento con la Dirección Ejecutiva para ampliar información y generar mayor proximidad.
- Hacer seguimiento al contacto al menos por seis meses, para conocer su real interés de vinculación, analizar si la Red puede cumplir sus expectativas, aclarar dudas, etc.