



KIT DE HERRAMIENTAS

Asociaciones en 2023

Contenido

1.	Introducción	4
1.1.	¿Qué es una asociación?	4
2.	Asociaciones institucionales	4
2.1.	¿Qué es una asociación institucional?	4
2.2.	¿Quiénes son los actuales socios institucionales de la JCI?	5
2.3.	¿En qué consisten estas asociaciones?	5
2.4.	¿Cómo pueden beneficiarse las organizaciones nacionales y/o locales de estas asociaciones institucionales?	7
3.	Asociaciones financieras	7
3.1.	¿Qué es una asociación financiera?	7
3.2.	¿Qué es el Club 100 de la JCI?	7
3.3.	¿Qué es un Socio Corporativo de la JCI?	8
3.4.	¿Cuál es la diferencia entre un miembro del Club 100 de la JCI y un Socio Corporativo de la JCI?	8
3.5.	¿Cuál es la diferencia entre un miembro del Club 100 de la JCI y un donante de la Fundación de la JCI?.....	8
3.6.	¿Quiénes son los socios financieros actuales de la JCI?	9
3.7.	¿En qué consisten estas asociaciones?	9
3.8.	¿Cómo pueden beneficiarse las organizaciones nacionales o locales con estas asociaciones financieras?	9
3.9.	¿Cuál es nuestro argumento de venta? (Principales puntos de venta)	9
3.10.	¿Qué paquetes ofrecemos?	11
3.11.	¿Cuál es la diferencia entre patrocinio y socios nominales?	12
3.12.	¿Cómo puedes aumentar las asociaciones financieras?	12
4.	Cientes potenciales accionables	13
4.1.	¿Qué es un cliente potencial accionable?	13

4.2. ¿Cómo puedes compartir un cliente potencial accionable con el equipo de Asociaciones de la Sede Mundial?	13
4.3. ¿Qué hace la JCI con los clientes potenciales compartidos?	13
4.4. ¿Cómo puedes participar en el proceso de adquisición de un nuevo socio?	13
5. Contacto con los socios	13
5.1. ¿Cómo ponerse en contacto con un socio mundial?	13
6. Súmate a un evento de un socio	14
6.1. ¿Cómo se puede participar en un evento de un socio? (¿en qué circunstancias?)	14

1. Introducción

1.1. ¿Qué es una asociación?

Una asociación es un acuerdo en el que las partes, conocidas como socios, acuerdan cooperar para promover sus intereses mutuos. Los socios de una asociación pueden ser particulares, empresas, organizaciones basadas en intereses, gobiernos o una combinación de estos grupos.

Nos asociamos para aumentar la probabilidad de cumplir nuestra misión, ampliar nuestro alcance, aumentar el conocimiento y la visibilidad de la marca, facilitar el crecimiento y la retención de los miembros y lograr la sostenibilidad financiera.

Diseñamos nuestras colaboraciones basándonos en nuestras Cuatro Áreas de Oportunidad:



2. Asociaciones institucionales

2.1. ¿Qué es una asociación institucional?

Una asociación institucional es un acuerdo en el que las partes implicadas son organizaciones no-comerciales o no implican ningún tipo de acuerdo financiero.

Un socio institucional puede ser uno de los siguientes tipos de entidades (poseídas o controladas directa o indirectamente, por cualquiera de los siguientes tipos de entidades):

1. Un banco comercial o de inversión, una caja de ahorros fiduciaria, una sociedad de financiación u otra institución similar.
2. Compañías de seguros
3. Institución o fundación educativa
4. Organismos gubernamentales
5. Cooperativa de crédito, fondo fiduciario o fondo de beneficencia
6. Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal, empresa de seguro de préstamos o por cualquier sucesor que en lo sucesivo ejerza funciones similares.

7. Organizaciones con misiones similares
8. Cualquier combinación de una o varias de las entidades mencionadas.

2.2. ¿Quiénes son los socios institucionales actuales de la JCI?

Los socios institucionales actuales de la JCI son:

Organización de las Naciones Unidas
Cámara Internacional de Comercio
World Business Angel Investment Forum (foro mundial de firmas de financiación de proyectos innovadores, WBAF)
AIESEC
SDSN Red de Soluciones para el Desarrollo Sostenible
Centro Ban Ki-Moon
The Possibilists
Business Network International (BNI)

2.3. ¿En qué consisten estas asociaciones?

El objetivo principal de estas asociaciones es ampliar nuestro alcance y aumentar nuestra red de colaboradores. Mediante este tipo de colaboración, buscamos añadir valor a nuestros productos creando oportunidades innovadoras. Ej.: Contar con ponentes invitados a nuestros actos, intercambio de conocimientos, visibilidad, acceso a la red, etc.

Organización de las Naciones Unidas (ONU)

Las Naciones Unidas y la JCI tienen una historia profunda y colectiva. En 1945, después de la Segunda Guerra Mundial, los fondos de la JCI y las Naciones Unidas trazaron sus organizaciones sobre la idea de que los jóvenes que trabajaban por el entendimiento mutuo podrían evitar otro holocausto. Cada una celebró sus primeras reuniones de la Asamblea General en 1946, y la JCI y la ONU comenzaron a trabajar juntas para promover la paz y la prosperidad en todo el mundo a través del liderazgo individual.

La JCI colabora con uno de los principales órganos de las Naciones Unidas, el Consejo Económico y Social de la ONU, desde 1954. Actualmente hay 6343 organizaciones con estatus consultivo, y 142 de ellas tienen un [Estatus consultivo general](#) y nosotros somos una de ellas. Esto nos permite trabajar y colaborar con el ECOSOC y sus órganos subsidiarios. En cuanto a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), colaboramos estrechamente con distintos organismos y fundaciones para impulsarlos, como la Fundación de la ONU para apoyar la [Semana de los Objetivos Mundiales](#) con nuestra iniciativa de la CUMBRE VIRTUAL de la JCI RISE del año pasado, así como con la participación activa en el Foro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

También trabajamos y colaboramos con otros organismos y órganos subsidiarios de la ONU como la Organización Mundial del Turismo de las Naciones Unidas, el Pacto Global de la ONU y la SDSN (Red de Soluciones para el Desarrollo Sostenible), entre otros. Comprender cómo funcionan estos organismos permitirá que las Organizaciones Nacionales exploren oportunidades y colaboren en objetivos comunes a través de nuestras iniciativas.

Actualmente, estamos trabajando en la presentación de la "Declaración Universal de los Deberes Humanos para los Líderes" ante la Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos (OACDH).

y la Oficina del Enviado del Secretario General para la Juventud.

El contacto con la ONU en su país en nombre de la JCI debe hacerse con énfasis local y únicamente sobre la base de un proyecto de asociación, no a través de una solicitud de subvención del sistema de la ONU. Esto ayuda a crear credibilidad y confianza en nuestra relación y establece a la JCI como un actor clave en el sistema de la ONU.

Ten en cuenta que el contacto con cualquier agencia de la ONU debe hacerse con membrete de la JCI, [con referencias históricas](#), y una propuesta de proyecto/iniciativa.

Cámara de Comercio Internacional (CCI)

Nuestra asociación comenzó en 1983. Esta asociación se centra en la colaboración en proyectos alineados con nuestra iniciativa JCI RISE. La CCI y los [Centros para el Espíritu Empresarial](#) participaron activamente en nuestra cumbre de la JCI RISE en 2022 para generar conciencia sobre los Objetivos de Desarrollo Sostenible y abordar uno de los pilares de la JCI RISE "Sostener y reconstruir las economías" a través de la resiliencia empresarial.

También nos comprometemos a participar recíprocamente en los eventos anuales y a involucrar las Organizaciones Nacionales con las Cámaras Nacionales en diferentes actividades.

El trabajo con la CCI puede dividirse en dos secciones:

- Trabajar directamente con la CCI en iniciativas o,
- Trabajar con las cámaras locales autorizadas por la CCI para conectar iniciativas

Para conectarte y aprender más sobre las redes de la CCI más cercanas a ti, el mejor primer paso es crear un perfil para tu Capítulo de la JCI en su plataforma [Chambers connect](#). Una vez que te hayan aprobado, podrás iniciar sesión y acceder a la plataforma y crear una página para tu Organización Nacional donde podrás compartir eventos, actividades, proyectos, etc. para colaborar con otras cámaras. Encuentra instrucciones en el siguiente [Manual](#).

World Business Angel Investment Forum (foro mundial de firmas de financiación de proyectos innovadores, WBAF)

Nuestra asociación comenzó en 2015, pero se hizo oficial en 2020 y se renovó en 2022. Esta asociación se centra en la inclusión financiera y digital, el emprendimiento femenino y el liderazgo, lo que nos permite contar con ponentes de alto nivel para los eventos y proporcionar una gran fuente de contactos para los miembros.

La asociación también proporciona un gran apoyo en proyectos relacionados con la empresa (CYE, crowdfunding y financiación inteligente) y oportunidades de participar en eventos con miembros locales de la WBAF, en torno a la inversión ángel y las oportunidades de creación de empresas.

Recuerda ponerte en contacto con los Altos Comisionados y Senadores Senior del WBAF en tu país. Los Presidentes Locales deben ponerse en contacto con los Senadores del WBAF y los Socios Internacionales. Ponte en contacto con el WBAF en su sitio web: www.wbaforum.org

AIESEC

AIESEC y la JCI unieron sus fuerzas en 2015. La asociación se centra en el desarrollo,

liderazgo y cooperación entre las personas. Sus miembros son principalmente jóvenes de entre 18 y 25 años, con muchas de sus sedes ubicadas en universidades, y sirven de incubadora para que los miembros se unan a la JCI tras su paso por AIESEC.

También incentivamos la participación recíproca en eventos.

Ten en cuenta que, para trabajar con AIESEC, debes ponerte en contacto con el capítulo local solicitando una asociación local utilizando el membrete de la JCI y el Memorando de Entendimiento Global (MOU). Se está estableciendo un futuro protocolo de contacto con AIESEC.

Centro Ban Ki-Moon para Ciudadanos del Mundo

El Centro Ban Ki-Moon para Ciudadanos del Mundo es una organización sin fines de lucro que se centra en el liderazgo, la mediación, la promoción y la educación, en particular para las mujeres y los jóvenes.

Combinando nuestros intereses mutuos en el liderazgo y el desarrollo de la sociedad, la JCI colabora con el Centro para hacer frente a los desafíos mundiales de hoy en día.

Business Network International (BNI)

Con más de 275.000 miembros en todo el mundo, Business Network International (BNI) es la mayor organización mundial de redes empresariales y de referencia comercial. La asociación comenzó en 2020 y se centra principalmente en la creación de redes empresariales, el espíritu emprendedor, el desarrollo del liderazgo y, en una última fase, en la retención y captación conjuntas de miembros.

BNI tiene sedes y capítulos en la mayoría de las zonas de Europa. Para saber más sobre las oportunidades de colaboración, visita www.bnipartner.com/jci/ y solicita el contacto de un capítulo local cercano, o envíame un correo electrónico si deseas una presentación personal.

2.4. ¿Cómo pueden beneficiarse las organizaciones nacionales y/o locales con estas asociaciones institucionales?

Este tipo de asociación ofrece a las organizaciones locales y nacionales la oportunidad de conectar con un nuevo segmento, intercambiar ideas, colaborar en proyectos, ampliar la audiencia y atraer a nuevos miembros.

Puedes acceder a nuestros contratos de asociación institucional [aquí](#).

3. Asociaciones financieras

3.1. ¿Qué es una asociación financiera?

Una asociación financiera es un contrato de beneficio mutuo que implica un compromiso financiero o una contribución financiera en nombre del socio para beneficiar a la JCI, a la Fundación JCI o a cualquier Organización Nacional o Local de la JCI. Dentro de las asociaciones financieras, las empresas, pymes, fundaciones o particulares suelen estar interesados en acceder a una red mundial, aumentar su visibilidad y alcance, acceder a clientes potenciales o contribuir al desarrollo del liderazgo de los jóvenes. En cuanto a nosotros, buscamos reducir costos, atraer financiación y alcanzar la sostenibilidad financiera.

3.2. ¿Qué es el Club 100 de la JCI?

El Club 100 de la JCI es un club exclusivo de 100 socios apasionados por invertir en la JCI, su misión y su visión. Un miembro del Club 100 tendrá acceso a un espacio VIP para conectarse con los directores ejecutivos y representantes asociados de la JCI, e intercambiar opiniones entre sectores industriales unidos por una pasión común: apoyar el futuro.

El programa Club 100 de la JCI ofrece cuatro niveles entre los que los socios pueden elegir formar parte. Cada nivel ofrece una selección diferente de beneficios estelares: desde el más alto, Platino, a los niveles Oro, Plata y Bronce. Para formar parte de cada nivel, es necesario realizar una inversión mínima. Asegúrate de invertir pronto, ya que cada nivel tiene plazas limitadas.

	BRONZE 1.000 USD	SILVER 3.000 USD	GOLD 5.000 USD	PLATINUM 10.000 USD
<ul style="list-style-type: none"> • Visibility on JCI Virtual Community and presentation on JCI Partnerships page • Business Networking Sessions with JCI Members at JCI World Congress and Area Conferences 	Included	Included	Included	Included
<ul style="list-style-type: none"> • Speaking opportunities at one Area Conference of choice 		Included	Included	Included
<ul style="list-style-type: none"> • One social media post about the Partner • Complimentary VIP Registration for one Area Conference of choice 			Included	Included
<ul style="list-style-type: none"> • Speaking opportunity at JCI World Congress • Complimentary VIP Registration for JCI World Congress 				Included
<i>*All benefits are subject to a calendar year</i>				
	40 openings	30 openings	20 openings	10 openings

Encuentra más información sobre este programa [aquí](#).

3.3. ¿Qué es un Socio Corporativo de la JCI?

Un Socio Corporativo de la JCI es una organización/corporación/fundación o entidad con la que la JCI tiene un acuerdo financiero personalizado en el que la JCI se compromete a ciertos términos y condiciones a cambio de una contribución financiera en nombre de un socio. Esto incluye, entre otros, a los Patrocinadores de cualquier Programa de la JCI (CYE, TOYP, JCI RISE) o Evento de la JCI (Conferencias de Área o Congreso Mundial).

3.4. ¿Cuál es la diferencia entre un miembro del Club 100 de la JCI y un Socio Corporativo de la JCI?

Los Socios Corporativos son automáticamente miembros del Club 100 de la JCI, dependiendo del nivel de contribución financiera, sin embargo, no todos los miembros del Club 100 de la JCI son Socios Corporativos de la JCI.

3.5. ¿Cuál es la diferencia entre un miembro del Club 100 de la JCI y un donante de la Fundación de la JCI?

El programa Club 100 de la JCI está dirigido a empresas y la Fundación de la JCI a particulares. Encuentra más información sobre la Fundación de la JCI [aquí](#).

3.6. ¿Quiénes son los socios financieros actuales de la JCI?

La JCI no tiene actualmente ningún socio financiero. Se están negociando varios acuerdos que incluyen, entre otros:

BNi

Turkish Airlines

NFTIV

3.7. ¿En qué consisten estas asociaciones?

Dependiendo de los objetivos de cada socio, el acuerdo puede incluir:

- Visibilidad en todos los canales de comunicación oficiales de la JCI
- Visibilidad en los eventos de la JCI
- Acceso a eventos y sesiones VIP
- Participación en juntas, paneles y actos especiales
- Oportunidades para dar conferencias
- Reuniones privadas con miembros de la JCI, embajadores, miembros de la Junta Directiva o ex-miembros de la JCI

Cada acuerdo de asociación se redacta a medida para satisfacer las necesidades especiales de cada socio corporativo. Nos centramos en ofrecer productos y servicios que se puedan dar, de modo que se cumplan las expectativas y así se evite que haya experiencias de asociación insatisfactorias. Evitamos los acuerdos que implican objetivos de ventas, ya que no podemos prometer ingresos por ventas, pero sí exposición, visibilidad y marketing dentro de nuestra red. Este tipo de asociación también puede implicar el acceso a capacitación y clases magistrales para un número concreto de personas (empleados/ejecutivos de empresas) a través de nuestra plataforma, colaboraciones en proyectos, oradores, etc. Encuentra todas las oportunidades de asociación [aquí](#).

3.8. ¿Cómo pueden beneficiarse las organizaciones nacionales o locales con estas asociaciones financieras?

Las organizaciones nacionales y locales pueden beneficiarse de este tipo de asociación colaborando con nuestros socios en eventos y proyectos, amplificando el alcance a través de su red, aumentando la visibilidad y conectando con un nuevo segmento.

Las organizaciones locales y nacionales pueden ponerse en contacto con cualquier Socio Corporativo de la JCI (poniéndose en contacto con el equipo de Asociaciones de la JCI) para proponer una asociación financiera o institucional local o nacional.

3.9. ¿Cuál es nuestro argumento de venta? (Principales puntos de venta)

Nuestro argumento de venta consta de cinco puntos principales:

3.9.1. Eventos (las cuatro Conferencias de Área y el Congreso Mundial)

Ofrecemos oportunidades de marketing para promocionar un producto o servicio dentro de nuestra red durante la Conferencia de Área y/o el Congreso Mundial elegidos. También podemos ofrecer sesiones y conferencias especiales.

Además, se pueden crear paquetes para cubrir objetivos específicos en los que esté interesado el socio potencial. Ejemplo: un paquete específico que incluya exclusivamente la Conferencia Asia-Pacífico y la Conferencia Europea con la única opción de tener un stand en la conferencia.

3.9.2. Capacitación y clases magistrales

Ofrecemos oportunidades para crear contenidos específicos que atraigan a un público concreto y añadan valor a nuestros productos. Este tipo de paquete suele estar destinado a universidades e instituciones.

El acceso a la capacitación y a las clases magistrales puede ser un beneficio añadido a cualquier paquete en función de las necesidades del socio potencial a un precio especial/con descuento que puede negociarse en función de la cantidad de personas que vayan a beneficiarse con el paquete.

3.9.3. Cumbre Virtual (JCI RISE)

Es una gran oportunidad para que los socios participen en proyectos relacionados con los ODS. La mayoría de nuestros socios están comprometidos con los Objetivos de Desarrollo Social de las Naciones Unidas y les interesa asociarse a este tipo de iniciativas. Ofrecer oportunidades de apoyo puede facilitar la expansión de la CUMBRE de la JCI RISE, que pretende aumentar la conciencia basándose en nuestros tres pilares principales:

ODS alineados con la JCI RISE:

- Mantener y reconstruir las economías
ODS 9: Industria, innovación e infraestructura
ODS 11: Ciudades y comunidades sostenibles
ODS 12: Consumo y producción responsables
- Motivación de los trabajadores
ODS 1: No a la pobreza
ODS 4: Educación de calidad
ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico
- Preservar la salud mental
ODS 3: Buena salud y bienestar

Descarga la presentación del programa [aquí](#).

3.9.4. Concurso (CYE)

Uno de nuestros principales productos es el Programa para Jóvenes Emprendedores Creativos (CYE en inglés). El núcleo del programa CYE es que los jóvenes líderes muestren sus negocios en marcha. El CYE desafía a los jóvenes emprendedores a pensar de forma crítica y creativa exigiéndoles que presenten en detalle un modelo de negocios sostenible. Este concurso promueve y apoya la innovación, la sostenibilidad y la creatividad. Muchas marcas buscan oportunidades para apoyar a los jóvenes innovadores. Descarga la presentación [aquí](#).

3.9.5. Premios (TOYP)

La JCI hace reconocimientos a líderes mundiales increíbles que están a la vanguardia de la creación del cambio. A través del Programa de los Diez Jóvenes Sobresalientes del Mundo (TOYP), buscamos a los jóvenes innovadores más brillantes de todos los sectores. Premiamos a investigadores responsables de avances médicos, a grupos humanitarios que rehabilitan zonas en guerra e innovadores que trabajan para resolver problemas mundiales complejos como el cambio climático o la producción de alimentos. Los ganadores se convierten en grandes embajadores de la marca JCI y contribuyen con sus profundos conocimientos de diversas maneras.

El programa ofrece a los líderes en crecimiento la oportunidad de sentirse motivados para seguir avanzando, haciendo hincapié en las contribuciones de los jóvenes mientras fomentamos la innovación y la creatividad continuas. Los 10 galardonados más destacados se premian en distintas categorías; algunas de ellas están abiertas a patrocinios y adhesiones de empresas, en función del interés de los socios en cuestión.

- Logros Comerciales, Económicos y/o Empresariales
- Asuntos políticos, jurídicos y/o gubernamentales
- Liderazgo y/o Logros Académicos
- Logros culturales
- Liderazgo Moral y/o Ambiental
- Contribución a la Infancia, la Paz Mundial y/o los Derechos Humanos
- Liderazgo humanitario y/o voluntario
- Desarrollo científico y/o tecnológico
- Mejora y/o Logro Personal
- Innovación médica

3.10. ¿Qué paquetes ofrecemos?

Nuestros paquetes se dividen en 3 categorías:

1. Bronce
2. Plata
3. Oro

PARTNERSHIPS OPPORTUNITIES

	BRONZE	SILVER	GOLD
2.800 USD <small>*Participation only</small> <ul style="list-style-type: none"> • One free pass to the European Conference, accommodation included for the event (4 days - 3 nights) • Access to our Partnerships Networking sessions 			
10.000 USD <ul style="list-style-type: none"> • Sponsor mentioned in JCI Social Media posts article (5 posts per year on all social media platforms) • Partner message included in JCI Newsletter • Partner Networking Meetings • Promotional materials included in Area Conference complimentary welcome bags 	☑	☑	☑
20.000 USD <ul style="list-style-type: none"> • Posts/articles about the sponsor on the JVC platform, JCI website, and printed program • Sponsor Logo on JVC platform, Splash page • Guest Speaker • Banner ad on the JVC platform • 1 Complimentary pass to an Area Conference of your choice • One booth at Area Conference • Promotional materials included in the World Congress complimentary welcome bags 		☑	☑
75.000 USD <ul style="list-style-type: none"> • Guest Speaker in 4 Area Conference • 1 Complimentary pass to 4 Area Conferences • One booth at 4 Area Conferences • 1 Complimentary pass to the World Congress 			☑

Encuentra la presentación y los paquetes [aquí](#). También puedes descargar las plantillas editables [aquí](#).

3.11. ¿Cuál es la diferencia entre patrocinio y socios nominales?

Los socios nominales se mencionan en todas las comunicaciones relacionadas con el Programa que decidieron apoyar. Un socio nominal también se beneficia de la exclusividad de categoría (ninguna otra empresa de la competencia puede convertirse en socio o patrocinador de ese Programa de la JCI). Un patrocinio puede referirse a un tipo concreto de visibilidad y participación.

3.12. ¿Cómo puedes aumentar las asociaciones financieras?

La sostenibilidad financiera y una menor dependencia de las contribuciones de los miembros son prioridades clave para la JCI ahora y en el futuro. Nos centramos en presentar los programas, los eventos y la red de la JCI al mayor número posible de socios financieros potenciales. Estos socios y patrocinadores potenciales se consideran clientes potenciales.

Las estrategias para conseguir el mayor número posible de clientes potenciales y maximizar el potencial de ventas son:

1. Aprovechar las asociaciones institucionales para tener acceso a fundaciones, empresas, particulares y pymes que puedan estar interesados en las oportunidades de asociarse con la JCI.
2. Participar en eventos de socios para establecer contactos y llegar a posibles socios financieros.
3. Hacer que toda la red de la JCI conozca las oportunidades de las Asociaciones con la JCI.
4. Aprovechar la red de ex alumnos y embajadores de la JCI para obtener contactos útiles
5. Diseñar una pista especial para Socios en los Eventos de la JCI.
6. Invitar a potenciales socios financieros a participar en paneles, eventos y programas de la JCI para que conozcan la calidad y el alcance de la red de la JCI.
7. Preparar material sobre las Asociaciones que sea claro de entender y que esté disponible online y, también, automatizar los procesos.
8. Asistir a eventos relevantes para promover la visibilidad de la JCI dentro del ecosistema corporativo.

4. Clientes potenciales accionables

4.1. ¿Qué es un cliente potencial accionable?

Un cliente potencial accionable es un contacto que podría ser un cliente, que puede convertirse en socio y que ha mostrado interés por los productos y servicios de nuestra organización. Un cliente potencial accionable es un contacto de una persona dentro de una organización con poder de decisión.

4.2. ¿Cómo puedes compartir un cliente potencial accionable con el equipo de Asociaciones de la Sede Mundial?

Puedes enviar un correo electrónico en el que presentes al contacto (el cliente potencial accionable) y solicitar una reunión formal con el Equipo de Asociaciones. También puedes compartir sus intereses y otra información que creas que puede ser beneficiosa para el proceso de negociación. Si tienes un cliente potencial accionable, cuéntanos completando el siguiente [formulario](#).

4.3. ¿Qué hace la JCI con los clientes potenciales compartidos?

Nos pondremos en contacto con ellos y programaremos una reunión para compartir en detalle las oportunidades de asociación disponibles. Haremos una investigación previa sobre la empresa y los antecedentes de la persona y prepararemos material para compartir durante la reunión.

4.4. ¿Cómo puedes participar en el proceso de adquisición de un nuevo socio?

Te invitamos a participar en la reunión con el equipo de Asociaciones de la Sede Mundial. El objetivo de la primera reunión es conocer todos los detalles sobre el negocio, los intereses y qué necesita el socio potencial para elaborar una propuesta adecuada a sus necesidades y demandas.

5. Contacto con los socios

5.1. ¿Cómo ponerse en contacto con un socio mundial?

Cuando te pongas en contacto con nuestros socios por correo electrónico, copia siempre al Director de Asociaciones de la Sede Mundial y al Gerente de Asociaciones de la Sede Mundial para que te ayuden y asistan cuando sea necesario.

Organización de las Naciones Unidas (ONU)

El contacto con la ONU en tu país en nombre de la JCI debe hacerse con énfasis local y únicamente sobre la base de un proyecto de asociación, no a través de una solicitud de subvención al sistema de la ONU. Esto ayuda a crear credibilidad y confianza en nuestra relación y establece a la JCI como un actor clave en el sistema de la ONU.

Ten en cuenta que el contacto con cualquier agencia de la ONU debe hacerse con membrete de la JCI, con referencias históricas, y una propuesta de proyecto/iniciativa.

World Business Angel Investment Forum (foro mundial de firmas de financiación de proyectos innovadores, WBAF)

Visita el sitio web oficial de la WBAF [aquí](#).

Encuentra los últimos Memorandos de Entendimiento firmados [aquí](#).

Cámara de Comercio Internacional (CCI)

Para conectarte y aprender más sobre las redes de la CCI más cercanas a ti, el mejor primer paso es crear un perfil para tu Capítulo de la JCI en su plataforma [Chambers connect](#). Una vez recibida la aprobación, podrás iniciar sesión, acceder a la plataforma y crear una página para tu Organización Nacional donde podrás compartir eventos, actividades, proyectos, etc. para colaborar con otras cámaras. Encuentra instrucciones en el siguiente [Manual](#).

Consulta la lista de las Cámaras globales de la CCI [aquí](#).

Encuentra los últimos Memorandos de Entendimiento firmados [aquí](#).

AIESEC

Ten en cuenta que, para trabajar con AIESEC, para solicitar una asociación local debes ponerte en contacto con el capítulo local utilizando el membrete de la JCI y el Memorando de Entendimiento Global (MOU). Se está estableciendo un futuro protocolo de contacto con AIESEC.

Encuentra los últimos Memorandos de Entendimiento firmados [aquí](#).

Centro Ban Ki-Moon para Ciudadanos del Mundo

Si deseas colaborar con ellos, ponte directamente en contacto con nosotros; le pondremos en contacto con los respectivos representantes.

Business Network International (BNI)

Para conectar con los Capítulos de BNI en busca de oportunidades de colaboración, visita www.bnipartner.com/jci/ y solicita un contacto de un capítulo local cercano, o envíame un correo electrónico si deseas una presentación personal.

Encuentra la lista de Capítulos Globales de BNI [aquí](#).

6. Únete al evento de un socio

6.1. ¿Cómo se puede participar en un evento de un socio? (¿en qué circunstancias?)

Dependiendo del tipo de evento y del acuerdo de asociación, compartiremos las oportunidades a través de los siguientes canales:

- Junta Directiva de la JCI
- Comités de la JCI
- Boletín de la JCI
- Canales de redes sociales de la JCI

Si estás interesado en un evento en concreto, no dudes en ponerte en contacto con el Equipo de Asociaciones o con el equipo de Crecimiento y Desarrollo de tu área y haremos todo lo posible para que puedas participar.

Visita nuestra [Página de Asociaciones](#) para obtener más información, y descarga las Asociaciones Globales de la JCI [aquí](#).