

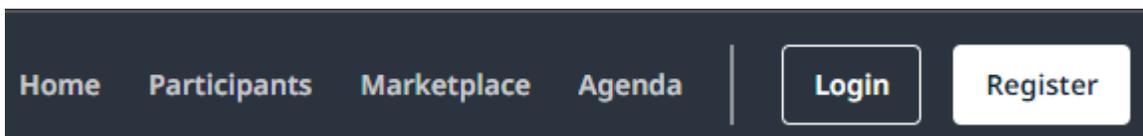
Networking building: Brokerage events

Una de las maneras más eficientes para la construcción de redes y vínculos internacionales son los *Brokerage events*. Estos eventos son espacios virtuales de relacionamiento a partir de una *matchmaking platform*, donde los investigadores se registran junto a datos elementales y pueden realizar una breve presentación sincrónica y acordar reuniones 1:1 para conversar sobre potenciales colaboraciones.

El evento usualmente dura uno o dos días y se realiza en horario de Bruselas. No obstante, al quedar registrado, el sistema permite continuar realizando reuniones virtuales hasta 3 meses posteriores a la realización de la actividad. Esto lo convierte en una poderosa herramienta de relacionamiento con investigadores de distintas partes del mundo.

Inscripción y preparación del perfil

La plataforma sobre la que corren los *Brokerage events* usualmente es b2match.io, aunque cada una tiene una dirección particular. Al momento de registrarse es necesario entrar por la opción “Register” que se encuentra al extremo derecho de la barra de opciones.



Allí nos pedirá un correo de registro o la opción de registro automático con una cuenta de Google o LinkedIn. Luego, en los casos en que el evento sea tanto presencial como virtual, lo primero que nos consultarán es nuestra modalidad de participación. Si el evento es exclusivamente virtual, estas preguntas no aparecerán en el registro.

La siguiente hoja del formulario contiene los datos de perfil: nombre y apellido, posición en su organización, teléfono celular y foto, además del huso horario correspondiente (los horarios le aparecerán luego en función de la hora local donde se encuentre registrado).

A continuación, le solicitarán la información de perfil institucional: nombre, tipo de organización (universidad, centro de investigación, agencia, empresa, etc.), sitio web, el logo y la descripción institucional. Con relación a este último punto es muy importante la construcción del mensaje ya que será uno de los principales “señuelos” que tendremos para atraer la atención de quienes están navegando la plataforma. Se debe construir un mensaje centrado en el valor diferencial de la institución en comparación con otras organizaciones que trabajan el mismo tema.

Posteriormente se completa la sección de “Áreas de interés”. Si bien una estrategia puede ser marcar la mayor cantidad posible para aparecer en más búsquedas, es más eficaz tener una selección focalizada en aquellas convocatorias específicas en la que se pretende trabajar. Se recomienda no seleccionar más de tres para las que el perfil institucional construido siga manteniendo un valor diferencial en términos de competitividad. Tener claridad sobre aquello que deseamos hacer es central a la hora de aprovechar los espacios de relacionamiento.

Finalmente, el sistema pedirá confirmación sobre los momentos del evento en que desee participar. Esto varía de evento en evento, pero usualmente cuenta con al menos una Info Session y una 1:1 Brokerage Meetings Session, aunque también suele haber espacios de formación.

El texto de *Opportunities of Cooperation* debe construirse de manera estratégica. No se trata de construir un proyecto desde cero, especialmente considerando que nosotros no podemos coordinar el proyecto que se postule, sino que debemos ser capaces de identificar algunas actividades que serían interesantes de realizar y que de alguna manera señalen la orientación del proyecto en el que nos gustaría participar. Por ejemplo:

This call prioritizes the global and international dimension of the project. As a Colombian institution (with direct EU funding), we could add value to an EU consortium in all these lines or others that we can discuss.

We are searching for Coordinators of proposals, or Consortia interested in involving a strong international dimension to their projects.

Topic

HORIZON-HLTH-2024-DISEASE-03-11-two-stage: Pandemic preparedness and response: Adaptive platform trials for pandemic preparedness

Type

Partner seeks Consortium/Coordinator

Como se puede ver, se proponen una serie de acciones que la institución está en condiciones de abordar en el marco del proyecto y se señala que está buscando un coordinador de consorcio.

Selección de potenciales socios para reuniones

Contando ya con un perfil, podemos comenzar a buscar socios. En el menú inicial tenemos cuatro opciones:

Home Participants Marketplace Agenda

Claramente, Home es para volver al inicio de la plataforma, las otras opciones son:

- Participants: Nos permite navegar entre todos participantes inscritos en el evento y realizar búsquedas con filtros. Volveremos aquí pronto.
- Marketplace: Podemos revisar los proyectos de cooperación que han subido todos los participantes, de manera de encontrar el más afín a nuestra propuesta.
- Agenda: Nos permite revisar las actividades del evento y bilaterales en las que declaramos que queríamos participar (permite agregar a dar de baja actividades no seleccionadas previamente).

Si Entramos por la opción participants, podremos hacer la navegación por organización o por persona. Al entrar por persona tenemos una caja de texto y filtros de búsqueda:



BOOKMARKED 

MATCHMAKING

ORGANIZATION TYPES

Company (SME) (127)

University (87)

R&D Institution (70)

Authority/Government (65)

[Show more \(5\) ▼](#)

AREAS OF ACTIVITIES

En este sentido, los filtros más importantes son “Organization type”, donde en una primera búsqueda filtraremos universidades e instituciones de investigación, y “activities” que nos permite seleccionar la convocatoria que nos interesa.

Es importante antes de empezar a hacer las búsquedas tener una lectura conjunta entre el Broker y el investigador, de las convocatorias disponibles y cuáles les resultan no solo más interesantes sino además identificar en cuáles se posee las mayores ventajas comparativas, tanto individuales como institucionales. A medida que vayamos identificando perfiles que nos parecen interesantes como potenciales socios, los podemos marcar (“bookmarked”) para volver a ellos más adelante.

Columbus

ASSOCIATION

Es importante recordar que las Universidades Latinoamericanas no pueden coordinar, por lo que la búsqueda de un coordinador europeo es central para prosperar con el proyecto. No obstante, también es importante saber que no todos los participantes tienen decidido al momento del evento si van a coordinar o no y, mayoritariamente, se inscriben como “en búsqueda de coordinador” para evitar que los pedidos de reunión los desborden. En esta etapa, lo importante es generar nuevos contactos.



Kardelen Kala
NCP Brussels
BRUSSELS, BELGIUM
[hub.brussels >](#)





Renata Rycerz
WARSAW, POLAND
NCBR >





Yotam Beit-Yannai
NCP Cluster 3 for Israel
JERUSALEM, ISRAEL
[Israel Innovation Authority - ISERD >](#)



Agendamiento de socios

Una vez que tengamos elegidos los contactos que queremos explorar, el siguiente paso es tomar un primer contacto a través del chat de la plataforma (el icono con una caja de diálogo negra al lado del botón de “Request Meeting”). Para ese momento es conveniente volver a preparar un texto de presentación en donde nos presentemos, mencionemos la convocatoria que tenemos en común y por la cuál lo contactamos y repitamos muy sintéticamente el valor agregado diferencial que pusimos en el perfil institucional. Finalmente, es posible que el interlocutor no sepa que la convocatoria tiene como prioridad la cooperación internacional, por lo que es válido mencionarla,



reforzando el concepto de que las instituciones colombianas podemos participar plenamente y recibir financiamiento. Por ejemplo:

Dear XXX,

My name is XXX. I am a researcher at XXXX in Argentina, and I am contacting you regarding the HORIZON-HLTH-2024-DISEASE-03-11-two-stage call. During the COVID-19 pandemic, I led an initiative in partnership with the District Health Secretariat of my city, the National University of XXX, and the University Hospital of XXX. This project made a significant contribution to active epidemiological surveillance and the monitoring of the SARS-CoV-2 virus by conducting 100,000 free PCR tests for the detection of the coronavirus. The project was also responsible for "The vaccine belongs to everyone," a barrier-free, fast, and free immunization campaign (against COVID-19 and other diseases) for people of all ages, targeting areas with a higher vulnerable population.

The HORIZON-HLTH-2024-DISEASE-03-11-two-stage call prioritizes the global and international dimension of the project. My team and I are searching for a coordinator of proposals or consortia interested in involving a strong international dimension in their projects. As a Colombian institution, we could add value to an EU consortium. I would be glad to chat with you about the potential of working together.

Probablemente la respuesta tome unas 24 horas, aunque todo el proceso se acelera cerca de la fecha del evento. Si la contraparte acepta la reunión, podemos mandarle un "request meeting" y fijar día y hora en la agenda para la reunión bilateral.

Reuniones 1:1 y follow up

Una vez que tenemos agendada la reunión para el día del evento, es muy importante tener en cuenta los siguientes aspectos:

- **Indagar el perfil (función) de la persona dentro de una organización.** En los Brokerage, pueden participar distintos perfiles, los más comunes son: investigadores, consultores, personal de gestión internacional de las instituciones, etc. En función de su cargo dentro de una organización, se pueden preparar preguntas. Por ejemplo, si es un investigador, sería importante conocer si tiene interés por el Call particular, y si está preparando una propuesta. Si es un gestor internacional, que se encarga de buscar oportunidades para sus investigadores, es ideal establecer un puente para entrar en una relación más directa con sus investigadores.
- **Mantener una actitud abierta:** Aunque el objetivo concreto es la participación en un Call específico, es importante mantener una actitud de colaboración abierta a otro tipo de iniciativas. Para ello, es clave **abrir el juego**. Es usual encontrar investigadores que también están buscando coordinadores de propuestas. En estos casos, cuando ambos están buscando lo mismo, hay varias posibilidades: abrir la posibilidad de buscar juntos

Columbus

ASSOCIATION

coordinadores; buscar otras posibilidades de convocatorias bilaterales, y ofrecer alternativas de colaboración: eventos, papers, movilidades cortas, visitas, etc.

- **Preparar un pitch:** presentación breve de las fortalezas de la investigación individual, del grupo y la institución. Adicionalmente es importante, dar a conocer que el país (Colombia en este caso) como estratégico para el Programa Horizonte Europa, aclarar que puede participar como socio en pleno derecho de las propuestas; y particularmente que esto da acceso a la región Latinoamericana. Muy importante terminar el pitch, con una oportunidad concreta. Por ejemplo “nos interesa ser parte de una propuesta que pueda...” “nos interesa trabajar con socios en ciertos países europeos, para “...
- **Rapport.** En el cara a cara es muy importante la sintonía que se genere entre ambos interlocutores y no solo tener un discurso para decir. Es conveniente tener a mano el pitch preparado pero permitiendo que la conversación fluya y no concentrarnos en *decir*, sino en *conectar*.
- **Las reuniones en los Brokerage, son cortas.** Máximo 20 minutos. Antes de que acabe la reunión, lograr agendar otro espacio, si se vislumbran actividades o potencialidades. Al terminar la reunión, asegurarse de enviar todos los datos de contacto, perfil externo (red académica, LinkedIn), y quedar en contacto. La Ficha de investigador, puede ser muy útil utilizarla en este momento.
- **Registro.** es conveniente hacer un seguimiento posterior registrando qué entrevistas generaron interés para el investigador y para el interlocutor, cuáles son las chances de que acepte una coordinación o de trabajar en otros proyectos conjuntos.