

APRENDIZAJES QUE **TRANSFORMAN:**

Relacionamiento Comunitario

8 Aprendizajes contruidos desde la experiencia para fortalecer vínculos sostenibles, legítimos y significativos entre empresas, comunidades y territorios.



En Simón de Cirene llevamos 30 años acompañando la gestión de organizaciones sociales, emprendedores y comunidades. Fruto de esta experiencia, hemos visto que el relacionamiento comunitario se juega, a fin de cuentas, en la construcción de vínculos sostenidos en el tiempo. Cómo lograr esos vínculos es la médula de estos aprendizajes.

Lo fundamental es ser “bilingües”. Esto es moverse con igual fluidez tanto en el lenguaje de la comunidad como en el de la empresa. Se trata entonces de conocer los actores del territorio, las dinámicas, expectativas y tiempos de la población. Y, por otro lado, conectar ese trabajo con la estrategia, capacidades y desafíos del negocio.

El desafío no es solo implementar programas, sino construir una forma de estar en el territorio. Una empresa que se vincula bien no es un actor externo, sino que se transforma en un buen vecino y es reconocida por la comunidad como parte del entorno.

Los aprendizajes que se presentan en este documento buscan, precisamente, entregar herramientas y ejemplos concretos, de cara a la comunidad y hacia la interna de la empresa, todo con el objetivo de lograr un buen relacionamiento comunitario.



APRENDIZAJES QUE TRANSFORMAN:

Relacionamiento Comunitario

A continuación, presentamos los aprendizajes clave para fortalecer el relacionamiento comunitario, junto a una breve descripción de cada uno.

Hacia la comunidad:

1. Conocimiento:

Comprender profundamente el contexto local

2. Confianza:

Construir relaciones sostenidas en el tiempo

3. Comunicación:

Generar comprensión a través de un diálogo claro y continuo

4. Colaboración:

Construir en conjunto con actores del territorio

5. Pertinencia

Diseñar iniciativas desde la realidad de cada comunidad

Hacia la empresa:

6. Estrategia:

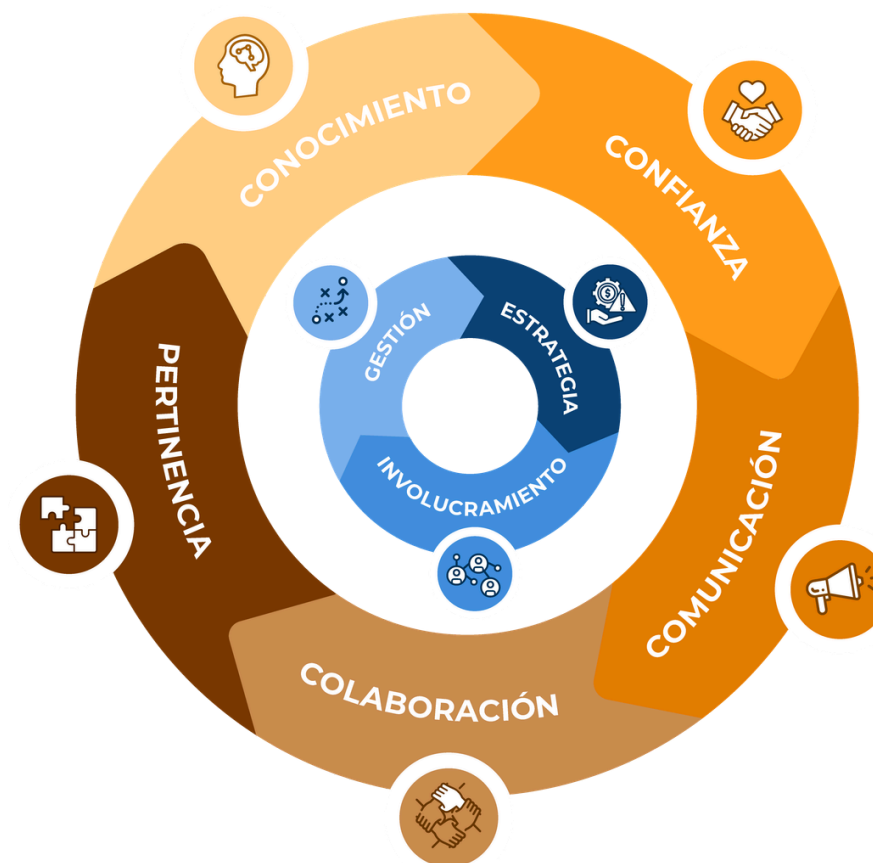
Integrar al territorio en las prioridades del proyecto

7. Involucramiento:

La organización como un todo se relaciona con la comunidad

8. Gestión:

Planificar, medir y monitorear para mejorar continuamente



Hacia la comunidad

1. Conocimiento

Comprender profundamente el contexto local

El conocimiento es el primer paso para una relación comunitaria. Como cualquier vínculo entre personas, este comienza cuando existe una disposición real a conocer el territorio. Parte por entender quiénes viven ahí, cómo se organizan, qué les importa, cuáles son las tensiones, los desafíos y las oportunidades que existen en los territorios. Requiere una apertura profunda, situada y que propicie las bases para que la relación se mantenga viva a lo largo del proceso.

Este conocimiento es continuo, vivo. Los territorios cambian, aparecen nuevos actores, se transforman las preocupaciones y evolucionan las expectativas. Por eso, el conocimiento se fortalece cuando es constante y acompaña todo el proceso, permitiendo ajustar las estrategias y mantener la pertinencia del trabajo.

¡Conocer a la comunidad es más que levantar información!

Es construir una comprensión que orienta decisiones, fortalece el vínculo y le da sentido al trabajo en el territorio. Los programas de relacionamiento son una mezcla entre lo que la comunidad es y lo que la comunidad puede llegar a ser.



CLAVES PARA EL ÉXITO

- **Escucha activa:** Escuchar con interés y apertura. Comprender lo que la comunidad quiere decir, las razones que hay detrás y dar espacio a distintas voces del territorio. Oír no significa consentir pero sí hacer un esfuerzo en comprender.
- **Revisión de fuentes existentes:** Aprovechar información disponible de otros actores: estudios, diagnósticos previos, datos públicos o experiencias de instituciones que ya trabajan en el territorio.
- **Mapear actores y liderazgos:** Identificar tanto liderazgos formales como informales. En Simón de Cirene los llamamos “los pro”: personas que movilizan, conectan y tienen influencia real en la comunidad, más allá de sus roles formales.
- **Comprender la historia:** Conocer la trayectoria de la comunidad y su relación con empresas e instituciones permite entender percepciones, expectativas y posibles sensibilidades.
- **Mantener diagnóstico actualizado:** El conocimiento del territorio no es estático. Requiere actualizarse periódicamente para incorporar cambios en actores, dinámicas y contextos (idealmente con revisiones más profundas cada cierto tiempo).

CÓMO LO HACEMOS EN TERRENO

Mapas Participativos con Garcés Fruit

En el marco de un diagnóstico hecho junto a Garcés Fruit en sus territorios, diseñamos una herramienta de levantamiento de información que se adecua al territorio: un Mapa participativo.

En este levantamiento participaron distintos actores del territorio —vecinos, organizaciones sociales, donde está inserta la empresa—, lo que ayudó a tener una mirada más completa y compartida de lo que pasaba en cada comunidad. En estas instancias se realizó un FODA territorial con la comunidad, georreferenciado en un mapa, las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas que tienen los vecinos.

Todo lo que se recogió en estos espacios permitió ir entendiendo mejor las necesidades, problemáticas, oportunidades y también cómo es percibida la empresa. Con eso, Garcés Fruit pudo ir ajustando su forma de trabajar con las comunidades, buscando siempre avanzar de manera más cercana, colaborativa y acorde a la realidad de cada territorio.



Hacia la comunidad

2. Confianza

Construir relaciones sostenidas en el tiempo.

La confianza es un activo muy importante en este vínculo, y también uno de los más sensibles: cuando está presente, facilita el trabajo conjunto; cuando falta, cualquier iniciativa encuentra límites, reduce su efectividad y deja de generar el valor real que el trabajo en el territorio puede alcanzar.

La confianza se construye en lo cotidiano. En la manera de escuchar y de entender, en cómo se responde a las inquietudes y en la coherencia entre lo que se dice y lo que se hace. No depende de grandes gestos, sino de prácticas consistentes.

Estar presentes en el territorio, cumplir los compromisos y comunicarse con honestidad permite que la relación se fortalezca en el tiempo. Incluso en momentos más desafiantes, como **comunicar decisiones complejas o ajustes en el camino la confianza hace posible sostener el vínculo.**



CLAVES PARA EL ÉXITO

- **Consistencia:** actuar de manera coherente en el tiempo. Que lo que la empresa dice, hace y decide siga una misma línea.
- **Cumplimiento de compromisos:** responder a lo que se acuerda. Hacerlo tanto en tiempo como en forma. Cuando no sea posible, explicarlo de manera oportuna.
- **Claridad:** comunicar de forma transparente y comprensible. Evitar ambigüedades ayuda a generar expectativas realistas.
- **Reconocimiento:** valorar explícitamente el conocimiento, la experiencia y el rol que tiene la comunidad.
- **Presencia:** estar en el territorio de manera continua, no solo en momentos puntuales.

CÓMO LO HACEMOS EN TERRENO

Desde tu Barrio: Volver a encontrarnos con la comunidad

En el programa Desde tu Barrio, implementado junto a Etex en Maipú, la confianza se trabajó a partir de una estrategia basada en presencia sostenida, comunicación clara y cumplimiento de compromisos.

Una práctica clave fue la planificación y comunicación anticipada de las visitas a terreno. Se informaba previamente a la comunidad sobre fechas, objetivos y formas de participación, utilizando canales como WhatsApp y coordinación con dirigencias. Esto permitió reducir la incertidumbre y facilitar la participación. Además, se establecieron espacios periódicos de encuentro, como instancias mensuales de puerta a puerta, las que permitieron sostener la escucha activa, recoger inquietudes y dar continuidad a las conversaciones.

Un elemento central fue la coherencia entre lo comunicado y lo realizado. Los compromisos asumidos en terreno se respondieron en tiempo y forma, y cuando hubo ajustes, se comunicaron de manera transparente.

Para fortalecer el vínculo, se definieron puntos de contacto permanentes y canales claros de comunicación, lo que facilitó la continuidad de la relación y redujo los tiempos de respuesta.

El principal aprendizaje es que la confianza se construye combinando presencia visible, comunicación oportuna y cumplimiento consistente. **Saber que el equipo está disponible, que vuelve al territorio y da continuidad a lo conversado es clave para fortalecer el vínculo.**



Hacia la comunidad

3. Comunicación

Generar vínculos a través de un diálogo claro y continuo.

El relacionamiento comunitario se construye también a través de la comunicación clara, oportuna y continua. De esta manera se genera mayor comprensión, orden en las expectativas y se fortalece la relación con la comunidad a lo largo del tiempo.

La comunicación se juega tanto en lo que se dice como en cómo, cuándo y quién lo comunica. Definir bien las vocerías por parte de la empresa, utilizar canales adecuados al territorio y cuidar la forma en que se transmite la información es clave para que el mensaje sea comprendido y genere confianza.

La comunicación siempre es bidireccional. No se trata solo de informar, sino que contar con los espacios y canales abiertos adecuados para que la comunidad también pueda expresar sus preguntas, inquietudes y percepciones.



CLAVES PARA EL ÉXITO

- **Mensajes adaptados a la audiencia**
- **Definición adecuada de las vocerías:** misma persona, empática, con claridad en el mensaje, con responsabilidad para responder a tiempo.
- **Apertura a nuevas ideas:** posibilidad de incorporar perspectivas locales
- **Contar con canales adecuados a cada territorio.** No existe un canal universal
- **Lo más importante: ¡Todo comunica!** (cómo nos situamos en el espacio, a quiénes nos acercamos, cómo nos vestimos, el tono de voz, entre otros...) ¡incluso los silencios!

CÓMO LO HACEMOS EN TERRENO

Diálogos vecinales: Programa Ancoa Informa de Transelec y Celeo

En el marco del Programa Ancoa Informa que tenía Transelec y Celeo en la zona de Colbún, se desarrollaron diálogos vecinales que buscaban informar y levantar preocupaciones, percepciones, inquietudes y reclamos que tenía la comunidad en torno a la Subestación de Ancoa.

Dichos diálogos - realizados en una sede vecinal - podrían haber sido instancias conflictivas, pero se transformaron en encuentros significativos entre la comunidad y las empresas. Todo esto porque nada se dejó al azar y siempre se buscó establecer el diálogo frente a problemáticas que preocupaban a ambas partes.

El lugar y los tiempos propuestos siempre eran coordinados en conjunto con la comunidad, las personas que guiaban las instancias se preocupaban de que el ambiente fuese acogedor, que se sintieran cómodos, que las comunicaciones fuesen claras y simples. El vocero siempre era el mismo, los acuerdos se cumplían y se iba transparentando todo el accionar. ¡El mate, sopaipillas y pebre eran fieles compañeros de estas instancias!



Hacia la comunidad

4. Colaboración

Construir en conjunto con actores del territorio

El relacionamiento comunitario se fortalece cuando se construye en colaboración con actores locales: juntas de vecinos, organizaciones funcionales y territoriales, clubes, escuelas, centros deportivos, centros de negocio, entre otros. Las empresas no están solas en los territorios, y generar alianzas con dichas entidades es muy importante ya que cuentan con conocimiento, redes y legitimidad que permiten comprender el contexto y vincularse de mejor manera. En muchos casos, estos actores no solo son parte del entorno, sino también una forma concreta en que el territorio se organiza, se expresa y se vincula.

Incorporarlos como aliados cambia la forma de relacionarse. Permite pasar de ejecutar acciones a construir en conjunto, reconociendo su capacidad de incidencia y su rol en la organización del territorio. Cuando se desarrollan alianzas reales, el relacionamiento gana profundidad, coherencia y sostenibilidad. Los procesos se fortalecen, se vuelven más pertinentes y logran sostenerse en el tiempo.

CLAVES PARA EL ÉXITO



- **Co-diseño:** nada se impone, todo se construye en conjunto. Esto permite responder realmente a las necesidades locales.
- **Trabajo con actores diversos:** articular con juntas de vecinos, organizaciones productivas, municipios, fundaciones y otros actores relevantes fortalece la mirada y amplía el alcance del trabajo.
- **Reconocer liderazgos formales como informales.** No olvidar a los “pro” —personas con influencia real en el territorio— quienes son clave para movilizar, conectar y sostener procesos.
- **Dar tiempo a los procesos:** los proyectos colaborativos toman más tiempo, pero sus resultados son más robustos

CÓMO LO HACEMOS EN TERRENO

**Estadio Papelero:
Donde la comunidad se encuentra**

El Estadio Papelero, de CMPC, siendo una parte importante de la historia de la planta, se abrió a la comunidad en el 2023 junto a la gestión de Simón de Cirene. Un diagnóstico nos permitió encontrar los perfiles de los usuarios del espacio, para luego mapear las organizaciones del territorio que podrían ser alianzas y en conjunto generar la oferta programática del estadio.

A la fecha contamos con más de 800 ingresos semanales, 12 talleres permanentes y 34 cursos de artes y oficios, así como la participación de 15 colegios que usan los espacios del estadio de manera periódica, son fruto de un trabajo conjunto con diferentes actores locales de Puente Alto que dan vida al espacio.

Juntas de Vecinos, clubes de adulto mayor, fundaciones, organizaciones sociales, instituciones municipales son parte de la gobernanza, el diseño y la colaboración para que este espacio se aproveche y en él se genere comunidad.



Hacia la comunidad

5. Pertinencia:

Diseñar iniciativas desde la realidad de cada comunidad.

Cada comunidad es distinta: tiene su historia, sus dinámicas, sus tiempos y sus propias formas de participación. El relacionamiento comunitario se fortalece cuando las acciones son adecuadas al territorio.

Ajustar metodologías, tiempos, canales y formas de trabajo permite que las iniciativas hagan sentido y se conecten mejor con quienes participan. Adaptar no es improvisar: es diseñar con criterio, tomando decisiones informadas que permitan mantener la coherencia del proceso sin perder conexión con la realidad local.

En tiempos donde queremos optimizar, generar procesos estándares y sacar conclusiones rápidas, esto es un desafío ya que una estrategia que funcionó en un territorio no necesariamente funciona en otro.

CLAVES PARA EL ÉXITO



- **Diseñar con flexibilidad:** un buen diseño permite ajustes sin perder dirección ni coherencia metodológica. La adaptación forma parte del proceso
- **Preguntar antes de proponer:** antes de diseñar una iniciativa, es clave entender qué le hace sentido al territorio y cuáles son sus prioridades.
- **Validar supuestos:** lo que se considera relevante no siempre coincide con la mirada de la comunidad.
- Reconocer que **los tiempos comunitarios no siempre coinciden** con los tiempos corporativos. Cada comunidad tiene sus ritmos.
- **¡Adaptar no es improvisar!**

CÓMO LO HACEMOS EN TERRENO

Nestlé Chile: Fortaleciendo el relacionamiento comunitario

Nestlé avanza junto a Simón de Cirene en un enfoque de valor compartido que articula en conjunto con la comunidad y el territorio donde está presente con sus 7 fábricas en Chile.

En ese contexto, desarrolla un programa para fortalecer la pertinencia territorial, identificando las particularidades de cada comunidad, sus propias dinámicas, desafíos y actores involucrados, reconociendo y valorando esta diversidad como eje de un relacionamiento consistente.

Para ello se avanza con un trabajo de asesoría y acompañamiento a las coordinadoras de cada fábrica para asumir un rol más activo, la gestión de indicadores como mapeo de riesgos y actores, diagnósticos comunitarios, así como la detección de oportunidades de vinculación para generar proyectos de valor compartido.

Parte esencial de esta iniciativa se sustenta en la construcción de métricas de seguimiento que posibilitan la toma de decisiones coordinadas y conectadas con la realidad local.

A su vez, todas estas herramientas se actualizan periódicamente, incorporando nuevos aprendizajes para acompañar los cambios y transformaciones que son propias de cada territorio y así lograr un impacto real y sostenible en el tiempo.



Hacia la empresa

6. Estrategia:

Integrar al territorio en las prioridades del negocio.

Sabemos que los recursos son limitados, que las empresas tienen una misión, visión y un plan estratégico de negocio en donde están puestas sus energías y prioridades. En este sentido, el relacionamiento comunitario genera mayor valor cuando está integrado a la estrategia de la empresa. No es una línea paralela, sino una forma de conectar el territorio con las prioridades del negocio.

Articular necesidades reales de la comunidad con los conocimientos, capacidades y focos estratégicos de la empresa permite construir iniciativas que generen más y mejores aportes en las localidades. Esto permite contar con programas menos asistencialistas, que dejen de depender de esfuerzos aislados y se transformen en una capacidad de la organización. Impulsa sostener un vínculo más allá de las personas, presupuestos o de las coyunturas (internas o externas).



CLAVES PARA EL ÉXITO

- **Involucramiento de la dirección de la empresa:** contar con el compromiso activo de los altos directivos permite dar prioridad y continuidad al relacionamiento comunitario dentro de la organización.
- **Estrategia de Relacionamiento comunitario:** definir focos y prioridades claras. Identificar los ámbitos donde la empresa puede generar mayor valor, alineando necesidades del territorio con sus capacidades.
- **Contar con indicadores, metas e incentivos de diferentes áreas.** Objetivos claros, seguimiento y métricas que vayan más allá de la cantidad de actividades.

CÓMO LO HACEMOS EN TERRENO

Estrategia de relacionamiento comunitario de Codelpa

Junto a Codelpa, en 2024 desarrollamos su estrategia de relacionamiento comunitario, con el objetivo de ordenar y focalizar los esfuerzos de vinculación territorial, definiendo un propósito y lineamientos claros que orientaran su actuar.

El proceso combinó un diagnóstico interno y externo. A nivel interno, se revisaron documentos de la empresa y se realizaron entrevistas a directores, altos ejecutivos y trabajadores de sus cuatro plantas. A nivel externo, se desarrollaron focus groups en las comunas de Estación Central, Maipú y Quilicura, con la participación de vecinos e instituciones locales.

A partir de este levantamiento, se identificaron las principales temáticas y formas en que la empresa debía vincularse con el territorio. Esto permitió definir cuatro pilares de acción, alineados con el rubro y la identidad de Codelpa:

- **Conectar:** fortalecer la vinculación y comunicación con los territorios.
- **Embellecer:** contribuir al mejoramiento de espacios comunitarios.
- **Potenciar:** promover empleo, capacitación y desarrollo de capacidades locales.
- **Proteger:** abordar riesgos asociados a la operación.

Estos pilares permitieron dar foco estratégico al trabajo territorial y orientar el desarrollo de iniciativas concretas.

Uno de los programas que surge de esta estrategia es el fondo concursable “Juntos pintando el futuro”, implementado desde el año 2025. A través de este fondo, organizaciones comunitarias postulan proyectos que son apoyados por colaboradores de la empresa, permitiendo canalizar recursos de manera más ordenada y fortalecer el vínculo con el territorio.



Hacia la empresa

7. Involucramiento

Integrar al territorio en las prioridades del negocio.

El relacionamiento comunitario se fortalece cuando existe una buena coordinación entre las distintas áreas de la empresa. No es una tarea de un solo equipo, sino una responsabilidad compartida que se juega en cómo la organización actúa en su conjunto. Los trabajadores de las empresas son todos -sin importar su rol- embajadores en la comunidad.

No es únicamente responsabilidad del área de comunidades o de sostenibilidad, el buen relacionamiento comunitario también se trabaja desde las operaciones, recursos humanos, área de comunicaciones, abastecimiento, logística, entre otras. Porque la comunidad, de distinta forma, se vincula con cada una de esas áreas.

Cuando existe coherencia, la relación se vuelve más ágil, oportuna y fluida, y deja de depender de esfuerzos individuales. También facilita anticipar situaciones, evitar mensajes contradictorios y sostener una forma de actuar que haga sentido para la comunidad.



CLAVES PARA EL ÉXITO

- **Generar espacios y canales de coordinación:** facilitar la coordinación entre áreas permite compartir información del territorio y actuar de forma alineada frente a la comunidad.
- **Definir roles y responsabilidades en relación al territorio:** asegurar que cada área entienda su rol en la relación con la comunidad permite una respuesta más coherente y articulada.
- **Capacitar a los equipos:** entregar herramientas a las distintas áreas ayuda a que comprendan cómo sus acciones impactan el vínculo con el territorio.
- **Involucramiento de la dirección de la empresa:** el compromiso de la dirección refuerza que el relacionamiento comunitario es una responsabilidad de toda la organización.
- **Contar con indicadores, metas e incentivos de diferentes áreas:** integrar el relacionamiento en la gestión de distintas áreas permite alinear a la organización en torno al vínculo con el territorio.

CÓMO LO HACEMOS EN TERRENO

Maxagro - MaxComunidad: Programa Impulso Local

Maxagro, a través de su programa MaxComunidad, ha impulsado una forma de relacionarse con las comunidades que involucra a toda la empresa desde la gerencia general, gerencia de personas, gerencias agrícolas y de sustentabilidad, hasta trabajadores de las distintas plantas. Después de tantos años en el territorio, ya no se ven como un externo, sino como un actor más: sus propios colaboradores son parte de las comunidades donde trabajan.

Desde ahí nace un relacionamiento muy presente y cercano, donde personas de distintas áreas de la empresa se involucran activamente en los programas. Participan en mesas de trabajo, compartiendo con vecinos y organizaciones, y trabajando codo a codo en los proyectos que se levantan a través de un presupuesto participativo.

En estos espacios, las comunidades plantean sus necesidades, se priorizan entre todos y luego se distribuyen roles y tareas entre quienes participan: vecinos, representantes de la empresa y también de Simón de Cirene.

Todo esto va generando un vínculo muy cercano, donde las personas se conocen, confían y se reconocen. Así, Maxagro se posiciona como un vecino más, presente no solo en el programa, sino también en el día a día, aportando al desarrollo de los territorios donde está inserto.



MaxAgro

Hacia la empresa

8. Gestión

Planificar, medir y monitorear para mejorar continuamente

La gestión es importante para que todo lo anterior sea sostenible. Nada de lo anterior logra sostenerse en el tiempo si no se planifica, mide y monitorea adecuadamente.

Gestionar implica planificar con una mirada de mediano y largo plazo, considerando que los procesos territoriales requieren tiempo para desarrollarse. También supone definir indicadores que permitan evaluar no solo la cantidad de actividades, sino la calidad del vínculo, los avances y los aprendizajes.

El seguimiento periódico es parte central de este proceso. Permite ajustar estrategias, anticipar situaciones y tomar mejores decisiones a lo largo del tiempo. A su vez, registrar lo que ocurre en el territorio, acuerdos, aprendizajes, cambios, es clave para no perder conocimiento cuando los equipos cambian.

Cuando el relacionamiento comunitario se planifica, se monitorea y se mide, se vuelve más estratégico, más consistente y con mayor capacidad de generar valor tanto para la empresa como para el territorio.



CLAVES PARA EL ÉXITO

- **Planificación de mediano y largo plazo:** contar con una carta Gantt que contemple distintos horizontes temporales.
- **Herramientas de registro:** planillas, matrices y sistemas de seguimiento que documenten datos, acuerdos y procesos.
- **Evaluación con línea base:** medir el estado inicial y compararlo con resultados posteriores permite evidenciar cambios reales y tomar decisiones informadas.
- **Instancias periódicas de reflexión y evaluación:** contar con espacios definidos para evaluar y aprender del proceso permite mejorar continuamente el trabajo. En Simón de Cirene llamamos a esto Gestión por Aprendizaje (GxA). Esta metodología propone dos momentos: uno inicial, donde se define el anhelo del programa, los puntos críticos para alcanzarlo y los indicadores que orientarán su seguimiento; y otro posterior, donde se revisan los resultados y se recogen aprendizajes, de modo de incorporarlos en futuras ejecuciones.

CÓMO LO HACEMOS EN TERRENO

Teck Quebrada Blanca: Fondo de Desarrollo Productivo y Habitabilidad (FDPH)

En el marco del Fondo de Desarrollo Productivo y Habitabilidad (FDPH), implementado junto a Teck Quebrada Blanca y sindicatos de pescadores de las caletas de Cáñamo, Caramucho y Chanavayita, la gestión del programa ha sido clave para sostener un relacionamiento continuo, ordenado y con capacidad de adaptación.

Para ello, se adaptó la metodología PM4R (Gestión de Proyectos por Resultados) del Banco Interamericano de Desarrollo, estructurando el programa en un ciclo completo: diseño, evaluación, ejecución y cierre, con una planificación clara y espacios definidos de seguimiento.

Esto se traduce en reuniones quincenales de coordinación, instancias mensuales de gobernanza y reportes periódicos que permiten monitorear avances técnicos y financieros. Este sistema no solo ordena la ejecución, sino que facilita la toma de decisiones y permite ajustar el programa según la realidad del territorio.

Además, se incorporan espacios de participación con la comunidad, como las Mesas de Trabajo, donde se revisan proyectos, rendiciones y resultados, fortaleciendo la transparencia y la toma de decisiones compartidas.

Así, la combinación entre estructura y cercanía permite sostener el vínculo con la comunidad de manera más sólida y consistente.



Teck



© 2026 Corporación Simón de Cirene. Todos los derechos reservados.

Este documento ha sido elaborado por Corporación Simón de Cirene como parte de su trabajo en el diseño y ejecución de proyectos sociales. Su contenido es de uso exclusivo y no puede ser reproducido, distribuido ni utilizado, total o parcialmente, sin la autorización previa y por escrito de la corporación.

Para consultas, solicitudes de uso o más información, puedes escribir a:
comunicaciones@simondecirene.cl

Primera edición: Mayo 2026.
Santiago, Chile.