

Nivel de evidencia	5	Fase	Mejor práctica
Ámbito	Participación activa y comunidad	Sub-ámbito	Participación activa de la comunidad
Indicador	Vinculación con vecinos	Id	S-VV-Nivel-5-001

Analizar la contribución del indicador al modelo de negocio.

Exponer las razones de la relevancia estratégica del indicador.	
---	--

Identificar y gestionar alianzas con organismos externos para potenciar la adopción y el impacto del indicador en el sector.

Nombre de la alianza	
Fecha inicio de alianza	
Actores	
Propósito	

A continuación, se detallan ejemplos de documentos y registros que sirven como evidencia de alianza para este indicador:

1. Vinculación con autoridades y actores locales

- **Convenios de colaboración** con autoridades locales o comunitarias.
- **Mesas de trabajo** interinstitucionales para la gestión de temas comunitarios.

2. Alianzas con organizaciones sociales

- **Proyectos conjuntos** de desarrollo comunitario.
- **Programas participativos** con organizaciones locales.

3. Vinculación con academia

- **Diagnósticos** sociales participativos.
- **Estudios de impacto** social o territorial.

Tipos de documentos que sirven de evidencia para el nivel 5

- Convenios o acuerdos de colaboración.
- Actas, minutas o reportes de reuniones comunitarias.
- Evidencia fotográfica o listas de asistencia.

- Informes de impacto social.
- Materiales de comunicación comunitaria.
- Resultados de consultas o diálogos con vecinos.

Realiza un estudio de SROI	
----------------------------	--

- Para demostrar un estudio de **SROI (Retorno Social de la Inversión)** en el indicador de **Vinculación con vecinos**, la empresa debe presentar evidencia que vaya más allá del ahorro económico interno (ROI tradicional) y cuantifique el valor social generado para sus grupos de interés.

Evidencias clave de un estudio de SROI para este indicador

Un estudio de SROI robusto para salud ocupacional debe incluir los siguientes componentes como evidencia:

1. Mapa de impacto (teoría del cambio)

Es un documento que desglosa la cadena de valor del programa de salud. Debe mostrar:

- **Insumos:** Recursos destinados a gestión comunitaria, personal, capacitación y alianzas.
- **Productos (Outputs):** Reuniones, proyectos comunitarios, personas participantes.
- **Resultados (Outcomes):** Mejora en la relación comunitaria, reducción de conflictos, fortalecimiento de capacidades locales.
- **Impacto:** Valor social neto generado para las comunidades y la organización.

2. Valoración monetaria de resultados Sociales

A diferencia de un reporte financiero común, el SROI asigna un valor económico a beneficios no financieros. La evidencia debe mostrar cómo la empresa calculó el valor de:

- **Evitar costos por conflictos o interrupciones operativas.**
- **Mejora en la cohesión social y convivencia comunitaria.**
- **Incremento de capacidades locales y participación ciudadana.**

3. Informe de consulta a grupos de interés

El SROI requiere que los afectados definan qué es valioso para ellos. La evidencia incluye:

- Entrevistas, encuestas o talleres con vecinos y representantes comunitarios para identificar cambios relevantes generados por la vinculación.

4. Ratio de SROI y reporte de transparencia

Presentación del valor social generado (ej. “Por cada peso invertido en vinculación comunitaria, se generan X pesos de valor social”).