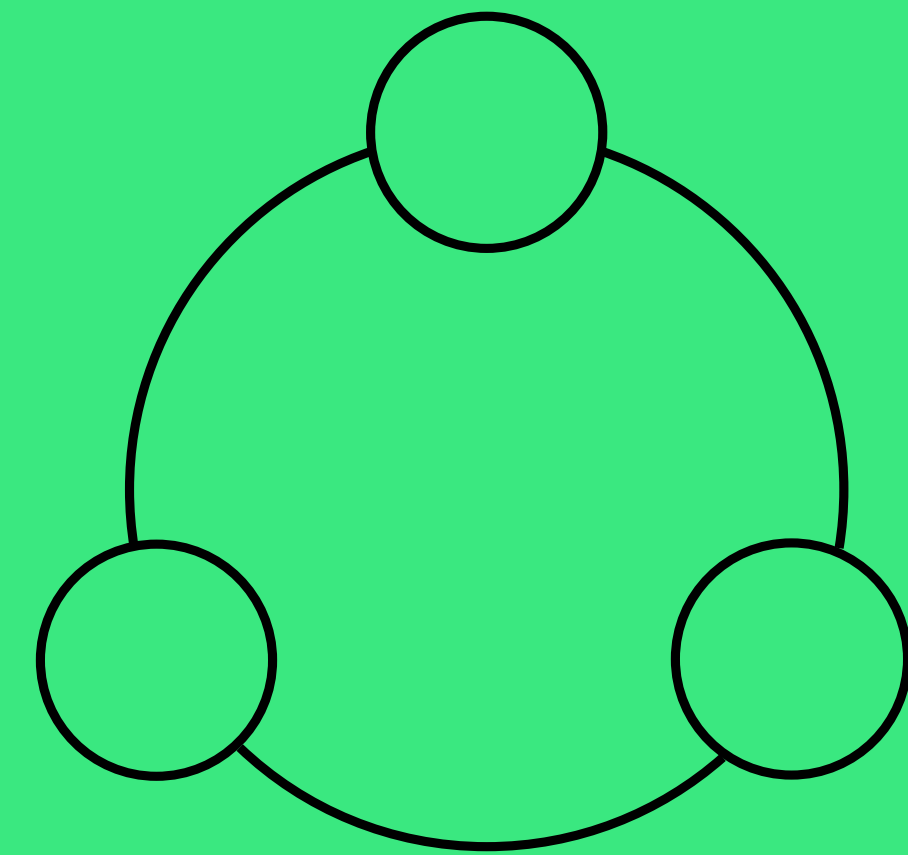
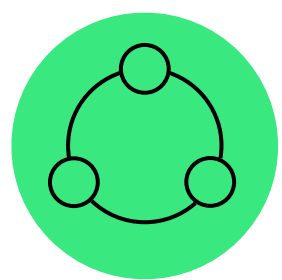


FASE
1

Formación del grupo motor

¡Llegó la hora de convocar a nuestros
pares y subirlos al carro!

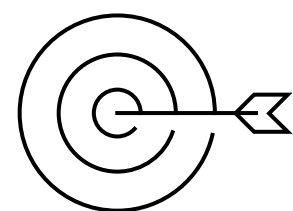




Fase 1: Formación del grupo motor

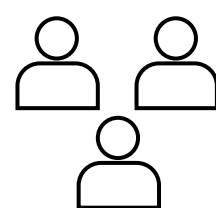
Sal a buscar a tus vecinos e invítalos a tres actividades orientadas a realizar un diagnóstico del barrio, difundir la idea de un **distrito co.** y generar sensibilidad respecto a lo que buscamos para nuestro barrio.

¡Este grupo será el motor de la colaboración!



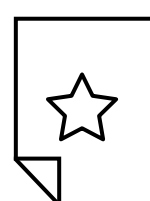
Nuestro objetivo será

Conocer el territorio donde se trabajará y convocará a pares y actores locales a formar parte de un proceso participativo de cambio para el barrio.



¿A quiénes convocamos?

Todos los actores del barrio. Esto incluye a locatarios/as, propietarios/as, residentes, representantes de organizaciones sociales y culturales, representantes de juntas de vecinos, residentes, clientes y autoridades locales.



¿Qué esperamos lograr?

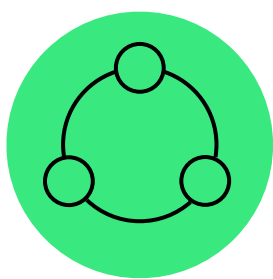
Un grupo motor afiatado y una visión común para el **distrito co.**

Actividades

1. Reconocimiento del barrio comercial y posibles aliados
2. Comunicar e invitar a ser parte de distrito co.
3. Taller: Encuentro inicial y sueño del barrio

¡Revisemos las
buenas prácticas!





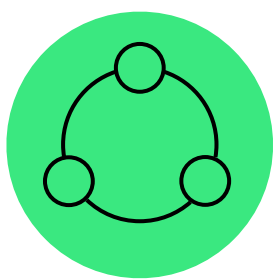
¡No olvides estas buenas prácticas en la fase de formación del grupo motor de tu **distrito co.**!



- Revisa información de fuentes oficiales para complementar el diagnóstico de tu barrio (informes gubernamentales, prensa, artículos o libros)
- Realiza entrevistas a actores claves del sector que puedan complementar tus hallazgos en fuentes oficiales.
- Por ejemplo, el municipio puede contar con estudios urbanos, económicos y demográficos del barrio. Puede ser útil pedir información en la Secretaría de Planificación Comunal (SECPLA) o la Dirección de Desarrollo Comunitario (DIDECO).

¿Cómo convocar a
las personas?





¿Cómo convocar a las personas?

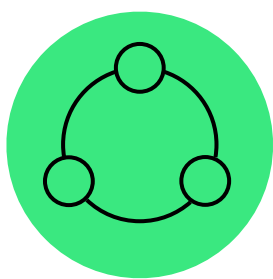
Te recomendamos tener presente las siguientes líneas de acción para sumar más personas a este proyecto:

- 1 Crea una lista de correos electrónicos con los contactos y envía boletines o informaciones periódicas. ¡Recuerda que la transparencia es un valor!
- 2 Asegúrate de ofrecer contenido valioso y atractivo para mantener su interés.
- 3 Crea perfiles en plataformas populares como Facebook, Twitter o Instagram para compartir actualizaciones, noticias y contenido relevante. ¿Cuál es la red social que más ocupan en tu barrio?
- 4 Establece alianzas o haz propuestas de colaboración a cámaras de comercio y asociaciones empresariales para presentar el proyecto. Utiliza sus canales de comunicación (sitios web y redes sociales) para llegar a empresarios/as de diferentes escalas.



Sabemos que cuesta
romper el hielo





Sabemos que cuesta romper el hielo...pero:

No te limites

Invita a todas las personas e instituciones que forman parte del barrio comercial y puedan tener un rol.

Expande tus contactos

No invites sólo a tus amigos. Incluye a otras personas u organizaciones que no conozcan (incluso a los que no te simpatizan tanto).

Haz una lista

Anota a los y las posibles interesados/as e incluye su información de contacto (nombre, teléfono, mail, nombre del local u organización que representa, dirección y rubro).

Contacto

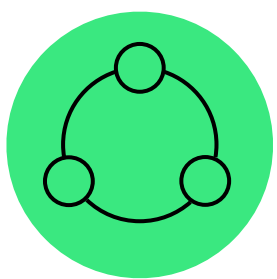
Una vez hecho el listado, contacta uno a uno a los y las participantes.

Cuando lleguen las personas a las reuniones recuerda destacar que los valores esenciales de un distrito co. son la **colaboración** y la **participación** de todos los actores involucrados.

- **Pídeles ayuda:** solicita a los y las participantes que asuman la misión de difundir la iniciativa a tres personas que no hayan asistido, con el objetivo de promover su divulgación.
- **Reconoce a los entusiastas:** registra los datos de las personas que manifiesten un gran interés en el proyecto para invitarlas a promover el proyecto, ampliando la red de apoyo.

¡Estás cada vez más cerca de armar un grupo motor, **comencemos!**





Reconocimiento del barrio comercial y posibles aliados

El primer paso para formar un **distrito co.** es sondear el interés de los/las locatarios/as y dueños/as de comercios o empresas vecinas.

Para ello recuerda:

1. Conocer el modelo de **distrito.co**
2. Informar y dar a conocer la iniciativa
3. Motivar a tus colegas y vecinos.

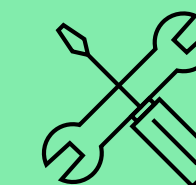
La siguiente actividad, es identificar a los y las posibles aliados/as, junto con sus intereses y motivaciones, para unirse a la iniciativa.

Luego de haber realizado un recorrido por el barrio y haber identificado a los actores clave, es necesario recopilar sus datos oficiales, por medio de un catastro y una descripción de las empresas y organizaciones del distrito.

Si eres nuevo en el distrito sigue los siguientes tips

1. Toma contacto con las organizaciones o gremios existentes.
2. Recorre el barrio y observa, anota y conversa con locatarios, autoridades y cliente para recolectar información que permita conocer la historia de nuestro distrito.

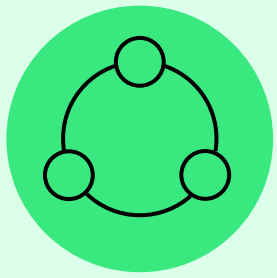
Herramientas



¿Necesitas ayuda? Puedes utilizar las siguientes herramientas para entender lo que es un **distrito co.**, realizar un catastro y una descripción de las empresas y organizaciones del barrio.

→ Catastro de empresas y grupos

También puedes contactar al equipo de **distrito co.** en www.distrito-co.cl o al correo contacto@distrito-co.cl



Herramienta

Catastro de empresas y grupos

¿Para qué sirve?

Para realizar un catastro y una descripción de las empresas y organizaciones del barrio. Para esto, se deberá recolectar, junto a los empresarios y otros colaboradores, información básica sobre las organizaciones presentes en el sector, sobre las características del comercio y los servicios y, también, sobre las personas involucradas. Esto permitirá contar con información actualizada para comprender la situación del barrio.

Antes de partir


Con el mapa del barrio en mano, se debe dividir el barrio en sectores y asignar a una persona o una dupla a cada sector. Todo el barrio debe quedar cubierto.

¡Revisión de materiales!

- ☐ Mapa del barrio
- ☐ Fichas de catastro suficientes
- ☐ Lápices

¿Cómo se utiliza?


1. Camina por el barrio y entra a cada negocio o sede de organización que se encuentre en el camino.
2. Al entrar a cada lugar, preséntate y explica brevemente qué se está haciendo (es importante recalcar que la participación en el censo es voluntaria).
3. Una vez llenada la ficha del catastro, despídete agradeciendo la participación e invitando a sumarse a las futuras actividades del proyecto




Herramienta
Catastro de empresas y grupos*

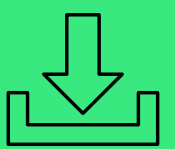
Ubicación:	Barrio comercial:	
¿Qué tipo de grupo es?	Asociación	<input type="checkbox"/>
	Red	<input type="checkbox"/>
	Organización comunitaria	<input type="checkbox"/>
	Empresa asociativa	<input type="checkbox"/>
	Otro: _____	
	No están organizados	<input type="checkbox"/>
¿Cómo se llama su organización?		
¿Desde qué año está organizada?		
¿Cuántos integrantes son?	Mujeres: <input type="text"/>	Hombres: <input type="text"/>
¿Qué hacen? ¿Cuál es su actividad principal?		
¿Con quiénes o para quiénes trabajan?		
¿Dónde se ubican?		
¿De dónde se proveen de insumos para sus actividades?		
¿Qué instituciones les brindan apoyo? ¿En qué?		
¿Qué capacitaciones, asistencia técnica u otra han recibido?		
¿Qué acciones conjuntas desarrollan?		
¿Qué han pensado hacer en conjunto hacia el futuro?		

* Esta herramienta se obtuvo del Programa de Fortalecimiento de Barrio Comerciales. Disponible en: <http://herramientas.barrioscomercialeschile.cl>

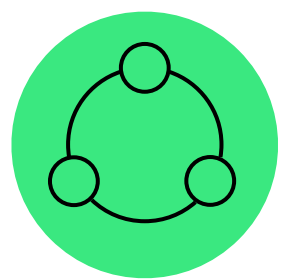


Fase 1 | Formación del grupo motor





Descarga la
herramienta



Comunicar e invitar a ser parte de **distrito co.**

Una vez sondeado el interés de los colegas vecinos, el siguiente paso es ampliar la invitación y convocar a otros actores y pares que estén interesados en fortalecer y revitalizar el distrito.

En esta instancia, es muy importante:

1. **Comunicar** la iniciativa y el modelo de **distrito co.**
2. **Informar** el papel que pueden cumplir todas las personas e instituciones
3. **Reforzar** el trabajo colaborativo y los beneficios para motivar a los y las asistentes.

Podemos organizar reuniones individuales o grupales en distintas locaciones dentro del distrito para presentarles la iniciativa, sus objetivos y evaluar su interés en participar.

Tips para el éxito de la iniciativa

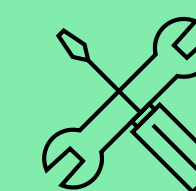
1. Es muy importante contar con un presupuesto que permita la implementación del **distrito co.**
2. Mientras más participantes, mayor presupuesto.
3. Busca apoyo institucional como el apoyo del municipio, cámaras de comercio, asociaciones gremiales, organizaciones no gubernamentales (ONG) o juntas de vecinos.
4. Informa tus gestiones a los diversos actores para tener una comunidad activa y dispuesta a participar.
5. Recuerda que los valores fundamentales del **distrito co.** son la asociatividad, la cooperación y la participación.
6. No olvides que el norte de **distrito co.** es el fortalecimiento de nuestro barrio y la obtención de beneficios para la comunidad.

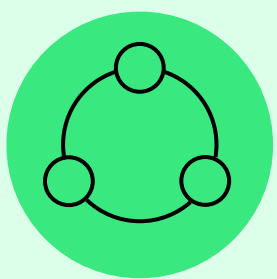
Herramientas

¿Necesitas ayuda? Puedes utilizar las siguientes herramientas para comunicar del proyecto e invitar a ser parte.

→ Pauta de entrevista

→ Afiche Reunión oficial





Pauta de entrevista

¿Para qué sirve?

Esta pauta pretende guiarte para conversar con actores claves del barrio, locatarios, vecinos y personas que lo visitan para recoger elementos relevantes para desarrollar la visión del **distrito co.**

Antes de partir

Identifiquemos con qué personas queremos hablar. Podemos contactarlas y agendar una hora para entrevistarles si sabemos que carecen de tiempo, o también podemos ir a visitarles y preguntarles si tienen tiempo para conversar un rato.

¡Revisión de materiales!

- ☐ Pauta de entrevista impresa
- ☐ Lápices

¿Cómo se utiliza?

1. Al realizar el contacto, debemos explicarle al entrevistado, el objetivo de la entrevista en el contexto del proyecto que se está llevando a cabo y el tiempo estimado de duración de la conversación.
2. Antes de iniciar la conversación podemos pedir permiso para grabar la conversación por si quisiéramos repasar algún punto y tomar notas para no olvidar los temas más relevantes.
3. Iniciamos la conversación guiándonos con la pauta, pero tratando de mantener una conversación fluida y estando dispuestos a incorporar otras temáticas que salgan en la conversación.
4. Por último al terminar la entrevista, agradecemos la participación de los entrevistados y los dejamos invitados al encuentro inicial del grupo motor del **distrito co.**



Herramienta

Pauta de entrevista

Distrito co. es un modelo de gestión de distritos comerciales para promover su mejora de forma sostenible y profesionalizada, a través de una alianza público-privada que canalice recursos privados hacia acciones colectivas. Para más información visita nuestro sitio web.

CARACTERIZACIÓN

Cuéntame un poco de ti, ¿Cuál es tu nombre?, ¿Cuántos años tienes?

¿Qué haces en el barrio?, ¿Hace cuánto trabajas en él, vives o lo visitas?

Si es parte de una organización o empresa...

¿Cuál es el nombre de la organización o empresa en la que trabajas?

EL BARRIO

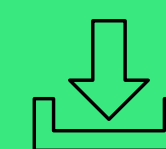
¿Cómo describirías el barrio?

¿Qué es lo que más rescatas del barrio?

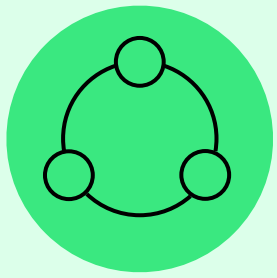
¿Cómo se ha transformado el barrio a lo largo de tu paso por él? Menciona un aspecto positivo de cambio y uno negativo.

CIERRE

Para cerrar, nos gustaría saber si **te gustaría formar parte del grupo motor para formar un distrito co.**



Descarga la herramienta



Afiche Reunión inicial

¿Para qué sirve?

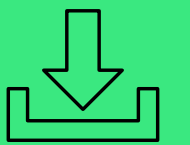
Para comunicar sobre el proyecto e invitar a los diversos actores del barrio a participar del primer encuentro.

¡Revisión de materiales!

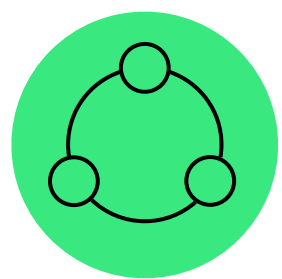
- ☐ Afiche impreso
- ☐ Scotch para pegar afiche

¿Cómo se utiliza?

1. Escoge lugares estratégicos para pegar el afiche.
2. Imprime la cantidad de afiches que quieras pegar en tu barrio.
3. Rellena los espacios en blanco con el día, la fecha, el lugar donde será el encuentro y la hora.
4. Agrega también la dirección del encuentro para que los participantes lleguen al lugar indicado.
5. Por último, reparte los afiches en los lugares seleccionados o difunde los afiches de forma digital a través de correo electrónico o redes sociales.



Descarga la herramienta



Taller: Encuentro inicial y sueño del barrio

Y ahora...
¡A dar forma a nuestro **distrito co.**!

Para preparar este taller ten en cuenta lo siguiente:

- A partir del grupo motor define al equipo organizador del taller y las personas que actuarán como facilitadores de la conversación.
- Define a los y las participantes (el listado inicial de participantes, serán los comercios, empresas y organismos identificados en la actividad 1).
- Define locación y horario.
- Prepara la invitación y difúndela.

¿Qué necesito para construir un sueño de barrio?

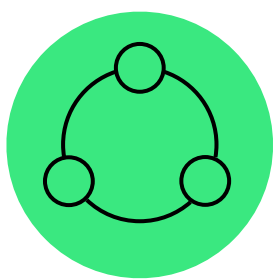
Primero, convoca a las personas interesadas y preséntales el modelo de **distrito co.** que construiremos colaborativamente.

Algunos de estos podría ser tu sueño de barrio

- Que sea uno de los principales puntos turístico de la ciudad
- Que sea reconocido por su diversidad
- Que sea ejemplo en el rescate del patrimonio cultural
- Que sea un referente gastronómico y festivo de la ciudad
- Que sea un espacio protegido para la vida de las personas
- Que sea un lugar sostenible

¡Redacten el
de **ustedes!**





Actividad 3

Recuerda

- Sondear posibles voluntarios y voluntarias que te ayuden en la reunión de grupo motor.
- El sueño de barrio debe nacer de un consenso mayoritario entre los y las asistentes.
- Luego de la reunión, evalúa con el grupo motor el interés de las personas que participaron.

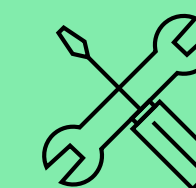
Sugerencias

- Se sugiere realizar grupos de 5 a 6 personas para asegurar la participación de todos.
- Facilitar la conversación permitirá asegurar los resultados esperados.
- Lleva un acta de las personas asistentes al taller.



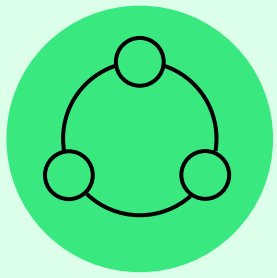
Herramientas

¿Necesitas ayuda? Puedes usar las siguientes herramientas para guiar este primer encuentro.



→ Acta de asistencia

→ El sueño del barrio



El sueño del barrio

¿Para qué sirve?

Esta herramienta nos ayudará a definir como nos gustaría que fuera reconocido el distrito comercial. Esta visión será la que guiará las acciones que se irán tomando en el proceso.

Antes de partir


Imprime la herramienta en un tamaño considerable para que 5 a 6 personas trabajen en ella. Si no quieren imprimirla, no te preocupes, basta con que escriban la pregunta "¿cómo nos gustaría que fuera reconocido nuestro distrito comercial?" en un papelógrafo.

¡Revisión de materiales!

- ☐ Herramienta impresa o hecha a mano
- ☐ Post-it
- ☐ Lápices

¿Cómo se utiliza?

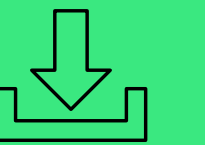
1. Primero dividiremos a los participantes en grupos de 5 a 6 personas para facilitar la conversación.
2. Una vez agrupados los participantes, se les deberá explicar el objetivo de la herramienta y se les entregará post-it y lápices para que comiencen dejando de forma personal sus comentarios
3. Para activar ese trabajo, pregúntense:
 - ¿Qué cambios les gustaría generar en el distrito y de qué manera?
 - ¿Cómo nos gustaría que fuera el distrito en 10 años?
 - ¿Qué nos gustaría que dijeran vecinos, locatarios, visitantes o agentes municipales del distrito?




Herramienta

El sueño del barrio


¿Cómo nos gustaría que fuese reconocido nuestro distrito co.?

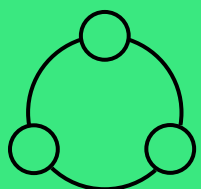


Descarga la herramienta



Fase 1 | Formación del grupo motor



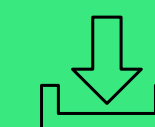


¡Convocamos a nuestros pares y los subimos al carro!

¿Qué nos llevamos de esta fase?

1. Un documento con una declaración del sueño que tenemos para nuestro distrito.
2. Una lista de voluntarios y voluntarias para conformar el grupo motor encargado de conformar el **distrito co.**

¿Cuáles de los siguientes pasos lograste realizar?



Agrupar los resultados aquí

- ☐ Logramos entrevistar a personas relevantes para el proyecto
- ☐ Reunimos a los actores relevantes del proyecto además de algunos/as usuarios/as del distrito
- ☐ Realizamos un catastro de los comercios y organismos que forman parte del distrito
- ☐ Generamos una reunión inicial para formar nuestro **distrito co.**
- ☐ Acordamos una visión común para nuestro distrito
- ☐ Logramos dar con la historia de nuestro barrio o distrito

¡Sigamos con la **Fase 2!** →