



dis  
trito  
co.



# Modelo de Negocio

Guía Paso a Paso



**Esta guía paso a paso es el resultado del trabajo realizado en el Programa de Aceleración de Distritos**, una iniciativa de innovación liderada por Distrito Co. Este programa fue impulsado por el Gobierno Regional de Santiago y ejecutado por Fundación Chile, con el respaldo de CORFO y la colaboración de diversas entidades públicas y privadas. El objetivo de la aceleradora es fortalecer la gestión de distritos comerciales y crear modelos de gestión sostenible que impulsen el desarrollo local.

A lo largo de este programa, se aplicaron diversas metodologías y estrategias que permiten abordar los desafíos específicos de los territorios, a través de un enfoque colaborativo y orientado a resultados. Esta guía recopila las herramientas, prácticas y aprendizajes clave que surgieron durante el proceso, brindando un paso a paso claro y directo para que los distritos puedan continuar avanzando y fortaleciendo su trabajo.

© Todos los derechos reservados. Mayo 2025

 [distrito-co.cl](http://distrito-co.cl)

 [@distrito\\_co](https://twitter.com/distrito_co)



# ¿A quién va dirigido este documento?

Esta guía está pensada para todos aquellos **involucrados en el proceso de transformación de un distrito**, ya sea en las primeras etapas de organización o en fases más avanzadas. Con un enfoque accesible y práctico, la guía proporciona los pasos claros y aplicables que facilitan el trabajo colaborativo y la toma de decisiones colectivas, sin importar el nivel de madurez del distrito.

- **Locatarios y propietarios de negocios:** Empresarios que buscan mejorar la competitividad y sostenibilidad de sus comercios, colaborando con otros actores locales para potenciar el entorno comercial y fortalecer la identidad del distrito.
- **Representantes de entidades públicas y municipales:** Funcionarios y autoridades locales que tienen un papel clave en la planificación y ejecución de políticas que fomenten el desarrollo de los distritos y al fortalecimiento de la colaboración público-privada.
- **Asociaciones gremiales y organizaciones comunitarias:** Grupos que representan a empresarios, vecinos y otros actores del territorio, comprometidos con la mejora de la calidad de vida y el fortalecimiento del tejido social local.
- **Consultores y facilitadores:** Profesionales encargados de acompañar a los distritos en su proceso de transformación, proporcionando orientación, aplicando metodologías y herramientas.

# ¿Cómo usar la guía?

Esta guía está diseñada para ser una herramienta práctica y accesible, pensada para **facilitar la implementación de las metodologías** aplicadas en el Programa de Aceleración de Distritos. Su objetivo es ofrecer un paso a paso claro que permita avanzar en la revitalización de los distritos, sin importar el nivel de madurez en el que se encuentren.

A lo largo del proceso, es importante compartir los avances con los miembros del equipo y otros actores locales, y aprovechar los espacios de retroalimentación para mejorar las estrategias y ajustar el rumbo según sea necesario.

1. **Sigue el orden de los temas:** La guía está organizada en secciones que abordan los aspectos clave del proceso. Comienza por el primer tema y sigue el flujo propuesto para asegurar que cada paso se construya sobre el anterior.
2. **Realiza las actividades propuestas:** Cada sección incluye actividades y ejercicios prácticos diseñados para trabajar en equipo y tomar decisiones colectivas. Completa estos ejercicios de manera colaborativa para generar soluciones concretas aplicables a tu contexto.
3. **Adapta las herramientas a tu distrito:** Aunque las herramientas propuestas están pensadas para aplicarse en todos los distritos, es importante que las adaptes según las necesidades específicas de tu territorio. No dudes en personalizarlas y ajustarlas a la realidad de tu comunidad y actores locales.
4. **Revisa los avances y ajusta:** Al final de cada sección, encontrarás un espacio para evaluar los avances y ajustar el rumbo. Tómate el tiempo necesario para reflexionar sobre los resultados obtenidos.

# ¿Qué es Distrito Co?

Distrito Co es una **iniciativa del Gobierno Regional de Santiago, impulsada por Fundación Chile**, con el apoyo de CORFO y diversas entidades públicas y privadas. Su objetivo es fortalecer los distritos comerciales mediante un enfoque colaborativo público-privado, generando modelos de gestión sostenibles que impulsen el desarrollo económico y social en la región.

Inspirado en el modelo global de Business Improvement Districts (BIDs), **Distrito Co adapta estas prácticas al contexto local, buscando revitalizar barrios y mejorar la calidad de vida de sus habitantes**. A través de este programa, se busca crear distritos vivos, gestionados por sus propios actores, que sean capaces de atraer inversiones, generar empleo y ofrecer un entorno urbano seguro, limpio y accesible.

La visión de Distrito Co es **transformar los distritos comerciales en centros de desarrollo sostenible**, en los que todos los actores involucrados trabajen de manera colaborativa para lograr un impacto positivo y duradero en sus territorios.



# ¿Listos abordar el modelo de negocio de tu distrito?

# Modelo de Negocio

El proceso de preparación es esencial para garantizar que cada actividad se realice de forma efectiva y colaborativa. Aquí se definen las estrategias para formar equipos de trabajo y establecer las bases para una dinámica fluida y productiva.



## Objetivo:

El objetivo de este taller es establecer una estructura de gobernanza clara y eficiente que permita gestionar el distrito de manera colaborativa y sostenible. Nos enfocaremos en definir los roles, responsabilidades y los mecanismos de toma de decisiones para asegurar una gestión efectiva del distrito a largo plazo.



## ¿A quiénes convocamos?

Convocamos a todos los actores clave del distrito, incluyendo locatarios/as, propietarios/as, representantes de organizaciones gremiales y comunitarias, autoridades locales, y cualquier otro actor relevante que pueda contribuir al proceso de gobernanza y gestión del territorio.



## ¿Qué esperamos lograr?

Esperamos lograr una estructura de gobernanza consolidada con roles claramente definidos, un grupo motor comprometido y una estrategia de toma de decisiones participativa. Queremos que todos los actores locales se involucren en el proceso de manera activa y que se establezca una comunicación fluida entre ellos.



# Proceso de Preparación

El proceso de preparación es esencial para garantizar que cada actividad se realice de forma efectiva y colaborativa. Aquí se definen las estrategias para formar equipos de trabajo y establecer las bases para una dinámica fluida y productiva.

# 1

## Grupos de trabajo

Es importante crear pequeños grupos de trabajo en cada etapa del proceso. Estos grupos deben ser multidisciplinarios, con miembros de diferentes áreas, para asegurar que todas las perspectivas sean tomadas en cuenta. Esto fomenta la colaboración y enriquece las discusiones, permitiendo generar soluciones más completas y adaptadas a las necesidades del territorio.

# 2

## Facilitación

Cada grupo debe contar con un facilitador, ya sea interno o externo, que guíe el proceso. Este facilitador tiene como tareas principales:

1. Guiar la actividad: Asegurarse de que todos los participantes participen activamente y comparten sus ideas.
2. Incluir a todos: Garantizar que ninguna persona quede fuera de la conversación.
3. Gestionar el tiempo: Asegurar que las actividades dispongan del tiempo necesario para alcanzar sus objetivos.
4. Registrar opiniones: Tomar nota de las contribuciones de los participantes.

# 3

## Comunicar Resultados

Es clave establecer una estrategia de comunicación clara y consistente para mantener a todos los involucrados alineados y motivados. Durante cada actividad participativa, debe haber una persona encargada de sistematizar los resultados en un documento, organizando la información de manera estructurada y asegurando que se mantenga una visión compartida de lo discutido.

# 4

## Sistematización del Proceso

Después de cada actividad, es importante sistematizar los resultados para estructurar los aprendizajes y mantener un registro claro del avance del proceso. Esto ayudará a que cada grupo pueda revisar y reflexionar sobre lo aprendido, ajustando estrategias según sea necesario.

### Aspectos importantes al trabajar:

- **Respeto:** Escuchar y considerar todas las opiniones.
- **Mirada crítica pero constructiva:** Ser propositivos y enfocados en avanzar, no en detenerse.
- **Compartir experiencias:** Fomentar un intercambio constante de conocimientos y perspectivas dentro del grupo.
- **Igualdad:** En este proceso, todas las voces cuentan por igual. Las diversas perspectivas enriquecen la construcción colectiva.

# Modelo de Negocio

¡Llegó la hora de trabajar en equipo!



## Herramienta

# Lienzo de Modelo de Negocios

### ¿Para qué sirve?

Esta herramienta permite ordenar en una sola hoja las ideas clave del modelo de negocios del distrito.

Ayuda a entender cómo se genera valor, a quién se dirige, cómo se entrega y de dónde provienen los recursos para sostenerlo. Sirve para alinear al equipo, identificar oportunidades, detectar vacíos y tomar decisiones con una mirada más clara y estructurada.

El lienzo también funciona como guía práctica para convertir una idea en una propuesta viable. Ayuda a traducir el propósito del distrito en acciones concretas y a construir una base para avanzar. No es un documento final, sino un mapa que se puede ajustar con el tiempo.

### Antes de Partir:

Antes de comenzar, es importante tener claridad sobre la propuesta de valor del distrito. Saber qué lo hace único, a quién busca beneficiar y qué tipo de problemas ayuda a resolver facilitará completar el lienzo de forma coherente.

Este ejercicio requiere información real del territorio. Conviene contar con insumos previos, como diagnósticos, entrevistas o resultados de talleres anteriores. Mientras más datos concretos tenga el grupo, más útil será el modelo.

Es recomendable trabajar con un equipo diverso. Incluir distintas miradas del distrito –comerciantes, gestores, representantes municipales, organizaciones locales– ayuda a construir un modelo más completo y con mayores posibilidades de implementación.

### Lienzo de Modelo de Negocios

<b>Socios Clave</b>	<b>Actividades Clave</b>	<b>Propuesta de Valor</b>	<b>Relación Clientes</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué proveedores o aliados estratégicos necesitamos?</li> <li>• ¿Con quién necesitamos colaborar para tener éxito en el futuro?</li> <li>• ¿Qué socios nos ayudan a reducir riesgos o acceder a recursos críticos?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué hacemos para entregar nuestra propuesta de valor?</li> <li>• ¿Qué tareas son esenciales para que el modelo sea exitoso?</li> <li>• ¿Qué actividades nos diferencian de la competencia?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué problema resolvemos o qué necesidad cubrimos?</li> <li>• ¿Cuál es el valor que le brindamos a nuestros clientes?</li> <li>• ¿Qué tipo de relación esperan los clientes de nosotros?</li> <li>• ¿Cuál hace que nuestro producto o servicio sea valioso para los clientes?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cómo mantenemos y fortalecemos la relación con nuestros clientes?</li> <li>• ¿Quién son los principales clientes?</li> <li>• ¿Cuál es la experiencia que queremos entregar a nuestros clientes?</li> </ul>
<b>Recursos Clave</b>	<b>Canales</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué recursos necesitamos para que nuestro negocio funcione?</li> <li>• ¿Qué recursos humanos, tecnológicos o financieros son esenciales?</li> <li>• ¿Qué recursos nos ayudan a entregar la propuesta de valor?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cómo llegamos a nuestros clientes?</li> <li>• ¿Cómo nos comunicaremos con nuestros clientes?</li> <li>• ¿Cómo venimos a promocionar, vender y distribuir nuestro producto o servicio?</li> </ul>		
<b>Estructura de Costos</b>	<b>Fuente de Ingresos</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuáles son los costos claves de nuestro negocio?</li> <li>• ¿Qué gastos son inevitables para mantener las operaciones?</li> <li>• ¿En qué gastamos recursos para que el negocio funcione?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuáles son nuestras fuentes de ingresos?</li> <li>• ¿Cómo venimos a generar recursos para escalar el negocio?</li> <li>• ¿Por qué pagan nuestros clientes y cuánto están dispuestos a pagar?</li> </ul>		

PUEILLE.



**Descarga aquí**  
la herramienta

# Herramienta

## ¡Revisa los materiales!

- "Lienzo de Modelo de Negocios"
- Post-its de colores
- Lápices o marcadores

## ¿Cómo se utiliza?

1. Leer en grupo cada bloque del modelo. Esto ayuda a entender cómo se relacionan entre sí las distintas partes.
2. Utilizar post-its para escribir ideas claras, una por cada nota. Esto facilita mover, ajustar o eliminar conceptos mientras se avanza.
3. Conversar en torno a cada sección, recogiendo ideas de todos los participantes. Asegurarse de que las respuestas sean concretas, realistas y conectadas con la experiencia del territorio.
4. Una vez completo, leer el lienzo en grupo. Identificar vacíos, contradicciones o ideas que se puedan mejorar. El objetivo es llegar a una versión clara, útil y compartida.

## ¿En qué orden se completa?

1. **Segmento de clientes:** Identificar a quién se dirige el modelo.
2. **Propuesta de valor:** Definir qué problema se resuelve o qué necesidad se cubre.
3. **Canales:** Describir cómo se llegará a los clientes.
4. **Relación con los clientes:** Definir cómo se mantendrá el vínculo con clientes,
5. **Fuentes de ingreso:** Establecer de dónde provienen los recursos económicos.
6. **Recursos clave:** Registrar lo que se necesita para operar (equipos, conocimientos, financiamiento).
7. **Actividades clave:** Enumerar las acciones principales que hacen funcionar el modelo.
8. **Socios clave:** Reconocer alianzas necesarias o estratégicas.
9. **Estructura de costos:** Estimar en qué se gasta y cuáles son los costos más importantes.

# ¡Ya tenemos nuestro Modelo de Negocio!

Ya hemos dado pasos importantes hacia la transformación de nuestro distrito. Ahora es momento de revisar los logros alcanzados y planificar lo que sigue para asegurar que el trabajo continúe de manera efectiva.

## ¿Cuáles de los siguientes pasos lograste realizar?

- Identificamos los actores clave y cómo se genera valor para cada uno
- Visualizamos las actividades, recursos y alianzas necesarias para operar
- Construimos una primera versión del modelo que sostiene el proyecto en el tiempo

## Próximos Pasos:

1. Validar el modelo con otros actores del distrito y ajustar según su experiencia
2. Priorizar acciones y definir responsables para comenzar a implementar
3. Revisar periódicamente el modelo para asegurar que siga siendo útil y realista

# distrito co.

 [distrito-co.cl](http://distrito-co.cl)

 [@distrito\\_co](https://www.instagram.com/distrito_co/)

