

dis
trito
∞.



Pitch del Distrito

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

 [@distrito_co](https://www.instagram.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 diseñar el Pitch para tu distrito?

Pitch de Distrito

Este taller es una dinámica de trabajo grupal enfocada en alinear a los participantes en torno a los temas clave que deben incluir en su pitch. Se trata de un ejercicio colaborativo en el que los participantes definirán, de manera conjunta, los puntos más importantes de su distrito que deben ser comunicados: su visión, las oportunidades que presenta, los problemas a resolver y cómo la audiencia puede ayudar.



Objetivo:

El objetivo de este taller es ayudar a los participantes a crear un pitch claro, persuasivo e inspirador, que permita comunicar de manera efectiva la visión, las necesidades y las oportunidades de su distrito, tanto a inversionistas como a otros actores clave.



¿A quiénes convocamos?

Este taller está dirigido a todos los actores clave del distrito que jugarán un papel fundamental en la presentación y promoción del proyecto. Convocamos a locatarios/as, propietarios/as, autoridades locales, representantes de organizaciones.



¿Qué esperamos lograr?

Esperamos que los participantes sean capaces de estructurar un pitch que capte la atención de inversionistas, socios estratégicos y autoridades. Queremos que cada distrito pueda presentar su visión y necesidades de forma clara, destacando su unicidad y cómo pueden ser parte de su transformación.

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 compartan 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.

Pitch del Distrito

¡Llegó la hora de trabajar en equipo!



Herramienta

Comunica tu Distrito

¿Para qué sirve?

Esta herramienta te ayuda a construir un mensaje claro y persuasivo sobre el futuro del distrito. Sirve para ordenar ideas, alinear al equipo y preparar un pitch que conecte con la audiencia, inspire confianza y motive a otros a sumarse al proyecto.

Antes de Partir:

Antes de comenzar la actividad, es importante tener claro quién será tu audiencia principal y definir quien presentará.

¡Revisa los materiales!

- ☐ Post-its de colores
- ☐ Lápices o marcadores
- ☐ Plantilla de Pitch Canvas

¿Cómo se utiliza?

1. Escriban en post-its los públicos clave a los que se dirigirán: autoridades, inversionistas, locatarios u otros actores. Señalen sus intereses o preocupaciones principales.
2. Definan, en una frase simple, su visión para el distrito en los próximos 5 años, esta es la base del mensaje.
3. Anoten por qué ese futuro es importante para su audiencia y qué beneficios representa para ella.
4. Escriban qué esperan que haga la audiencia tras escuchar el pitch: invertir, apoyar, sumarse al proyecto, entre otros.
5. Incorporen un ejemplo, historia o dato que respalde el mensaje y le dé fuerza emocional o evidencia concreta.
6. Cierren la actividad con una frase breve que resuma la idea central del pitch.

AUDIENCIA

MENSAJE

¿Quién? ¿A quién le estamos hablando? (Inversionistas, comerciantes, autoridades, comunidad, etc.) ¿Qué les preocupa más? ¿Qué esperan escuchar?	¿Qué? ¿Cuál es nuestra visión para el distrito en 5 años? (Describo en una frase clara y sencilla)	¿Por qué? ¿Por qué esta visión es importante para la audiencia? (¿Cómo los beneficia?)
--	--	--

REFLEXIÓN Y PUNTOS DE MEJORA

Fortalecer
¿Qué otros elementos podemos utilizar para reforzar nuestro mensaje?
¿Estamos usando ejemplos o historias que ayuden a que nuestro mensaje sea convincente?
¿Qué recursos o estrategias podríamos usar para darle más fuerza a nuestra presentación?

Memorable
¿Qué podemos hacer para que nuestra idea sea memorable?
¿Podríamos explicar nuestra idea en una sola frase?

 Descarga aquí la herramienta

P U E N T E.

Recomendaciones

Recomendaciones para construir tu pitch

Una vez definida la visión, es momento de convertirla en una presentación breve, clara y persuasiva. Aquí van algunas recomendaciones para estructurar tu pitch y prepararte para presentarlo con impacto.

Apóyate en una presentación

Usar una presentación simple y bien diseñada (como una PPT o Google Slides) ayuda a reforzar tu mensaje. Evita textos largos. Usa fotos del barrio, gráficos claros y frases cortas. Una buena imagen dice más que diez viñetas.

1. Empieza con un buen gancho

Capta la atención desde el primer segundo. Usa un dato potente, una imagen del futuro o una frase que conecte con lo que le importa a tu audiencia.

2. Muestra el problema o la oportunidad

Explica de forma simple cuál es el desafío que enfrenta tu distrito o qué oportunidad concreta está por aprovecharse.

3. Presenta una solución concreta

Cuenta cómo su propuesta responde al problema. Incluye ideas claras y acciones posibles, no generalidades.

4. Habla del impacto

Refuerza el mensaje mostrando qué resultados podrían lograrse. Usa ejemplos, datos o experiencias de otros lugares si es necesario.

1. Enfócate en los beneficios

Explica claramente qué gana quien se suma al proyecto: mayor visibilidad, nuevas oportunidades de negocio, participación en decisiones, mejor entorno, entre otros.

2. Cierra con un llamado a la acción

Sé directo sobre lo que necesitas: apoyo, financiamiento, colaboración. No dejes lugar a dudas.

3. Usa una frase fácil de repetir

Crea una línea central que resuma tu mensaje. Debe ser breve y memorable al transmitir la identidad del distrito.

4. Ensaya y ajusta

Presenta el pitch ante otros y escucha su reacción. Ajusta lo necesario para que el mensaje sea directo, creíble y motivador.

¡Ya tenemos nuestro Pitch del Distrito!

Ya dimos un paso clave para posicionar nuestro distrito. Tener un pitch claro y compartido nos permite mostrar nuestro valor, atraer apoyos y abrir nuevas oportunidades. Ahora es momento de afinar el mensaje, preparar la presentación y salir a contarle al mundo por qué nuestro distrito merece ser parte del futuro.


¿Cuáles de los siguientes pasos lograste realizar?


- ☐ Definimos una visión clara y compartida para el distrito.
- ☐ Identificamos los intereses de nuestra audiencia principal.
- ☐ Construimos un mensaje simple, persuasivo y fácil de recordar.
- ☐ Establecimos un llamado a la acción concreto
- ☐ Reforzamos el pitch con datos, ejemplos e historias reales

Próximos Pasos:

1. Diseñar una presentación visual.
2. Ensayar el pitch.
3. Ajustar el mensaje según la audiencia.

distrito ∞.

 distrito-co.cl

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

