



Manual para Corresponsales

BOLICHES CON HISTORIA

Este proyecto nació para expandirse. Hay muchas comunas, barrios y rincones en la Región Metropolitana y a lo largo de Chile que esconden ese comercio que cada uno personalmente conoce, que siempre ha estado allí a la vuelta, ese donde familiarmente se ha comprado por años, y donde quizás tú tienes una relación cercana con sus dueños.

El sitio www.comerciodebarrio.cl, que acoge el proyecto **BOLICHES CON HISTORIA** tiene una línea editorial y administración propia, pero hoy se plantea sumar muchas manos para alimentar el contenido que se presenta en la plataforma, con el fin de densificar el registro, testimonios de comerciantes de barrio y de esa forma evitar que se pierda un fragmento de nuestra memoria local, en cuanto a historias de vida, sociocultural y urbana.

Te invitamos a convertirte en un corresponsal de comerciodebarrio.cl, envía al correo bolichesconhistoria@gmail.com el dato del negocio que conoces y coordinemos que tú mismo realices la entrevista y registro fotográfico de acuerdo a las indicaciones que aquí te indicaremos. El material aparecerá publicado en comerciodebarrio.cl con tu nombre como autor de la entrada.

Indicaciones para realizar la entrevista y registro de tu Boliche con Historia

1. Acércate al dueño del negocio y proponle realizar una pequeña entrevista para su historia pase a formar parte del registro de comerciodebarrio.cl. Es fundamental que este acercamiento sea hecho con respeto, delicadeza y empatía. Puedes proponer que tengan la conversación en ese mismo momento o regresar cuando el comerciante te lo indique. En caso que la persona rechace la entrevista, muéstrate comprensivo, puedes ir otro día e insistir, pero no más; si la respuesta es no, hay que aceptarlo simplemente.
2. Si todo marcha bien, hay que actuar con energía: Es importante que le expliques que se trata de un proyecto sin fines de lucro, que nadie, ni los editores del sitio ni los corresponsales, ni el comerciante, recibe dinero a cambio por este trabajo. Se explícito en transmitir que la única motivación que nos mueve es mantener vivo el patrimonio cultural de nuestro país y de nuestros barrios, donde consideramos que cabe el comercio de barrio "antiguo", aquel con al menos 20 años de historia, atendido por sus dueños, de rubros tradicionales de venta de productos (almacenes, carnicerías, librerías, bazares, ferreterías, etc) y de pequeña escala.
3. La idea es que la entrevista sea breve (a menos que el dueño del local se entusiasme contándote su historia. En ese caso, hay que aprovechar!), de unos 20 minutos a media hora máximo y que ésta sea registrada con una grabadora o con el celular.

4. Toma nota aparte del nombre completo del dueño, la dirección exacta del local, el nombre de éste y del año de su apertura.
5. Preguntas mínimas a considerar al realizar la entrevista al comerciante:
 - Historia del local. ¿Cómo se le ocurrió instalar este local? ¿Cuándo fue su apertura?
 - ¿Por qué escogió este rubro?
 - ¿Cuántos años lleva detrás del mostrador?
 - ¿Con quiénes más trabaja?
 - ¿Qué productos ofrece, qué es lo que más se vende?
 - ¿Cuál es el horario de atención?
 - ¿Qué lo distingue de otros negocios?
 - ¿Qué es lo que más le gusta de este oficio?
 - ¿Qué significa para usted ser un comerciante tradicional, con tantos años de historia?
 - ¿Cuál es la relación que tiene con sus vecinos y los clientes?
 - ¿Qué cree que caracteriza a este oficio de comerciante, de dueño de local de barrio?
 - ¿Tiene alguna buena historia o anécdota que le haya ocurrido aquí y que quiera compartir?
 - ¿Cuáles son sus proyecciones (cómo se ve en el futuro)?
6. Puedes luego escribir tú mismo la breve crónica o enviar el material en bruto para que nosotros lo editemos (según lo que mejor te acomode). Si decides enviar el texto definitivo, considera que su extensión debe ser de mínimo 1.200 y máximo 1.700 caracteres (sin espacios).
7. El registro fotográfico es fundamental y un tema muy delicado. Necesitamos al menos 8 fotos que den cuenta del local, de su dueño, de los productos a la venta y de cualquier detalle o aspecto característico que veas como propio. Las fotos deben ser hechas con cámara digital, nítidas y no borrosas, en alineación horizontal y sacadas idealmente de día para que tengan la mejor luz posible. Ejemplos de fotos a tomar: Foto general de la fachada del local / foto-retrato del dueño y otras con las personas con las que trabaja / fotos de los clientes comprando / fotos de las estanterías (para conocer la oferta del local) / fotos detalle de los productos a la venta / fotos generales del local desde distintos puntos de vistas (esquinas, un poco de altura, desde abajo hacia arriba, etc).
8. Una vez finalizada la entrevista y el registro gráfico, agradece y despídete amablemente de la persona por el tiempo destinado.
9. Es un bonito gesto de retroalimentación que una vez que se publique la crónica del local, pases a contarle al comerciante o incluso se lo muestres desde la web. Eventualmente también puedes llevarle impresa alguna de las fotos que tomaste como gesto de agradecimiento y como recuerdo.

María José Guallar Korn
Directora Boliches con Historia