



**Comité Directivo del Distrito de Mejoramiento
de Comercio (BID) de la Avenida Central
Junta de Planificación
9/3/2014 10-12pm
Centro de Servicios al Constituyente de la Avenida Central
Minutas**

Favor tome nota: Las minutas no son textuales y no están en orden.

“BID” significa “Distrito de Mejoramiento de Comercio” por sus siglas en ingles. En la traducción de este documento se usara la palabra “BID” para referirse al “Distrito de Mejoramiento de Comercio.”

- Introducciones y hoja de registración
- S. Franklin: En esta junta comenzaremos a trabajar en nuestro plan de gestión del distrito. Necesitaremos someter un borrador a la ciudad en octubre.
- [Repartió mapa de parcelas]
- SF: La zona centro, en cual nos enfocaremos será a lo largo de la avenida Central, entre la Washington y Slauson, hacia los callejones.
 - SF: Nuestro estudio de viabilidad divide la avenida Central en 3 zonas, pero basado en sus comentarios, hemos separado la avenida en 4 zonas.
 - SF: Creamos una matriz de cuanto ha crecido nuestro apoyo desde julio. Estamos al 36% para la zona 1 y 32% para la zona 2 así que vamos muy bien.
 - SF: No hemos visto oposición por parte de los dueños de propiedades. Al contrario, ellos han pedido más información. Esperamos llegar a la marca de 50% para octubre y elaborar una estrategia para las zonas 3 y 4.
 - SF: Si alguno de ustedes nota algún error, por favor déjenos saber.
 - J. Friedman: Aun no tenemos en la lista a los dueños de propiedad de la Superior.
 - SF: Dalila y el concejal están colaborando para obtener confirmaciones formales de los dueños de propiedades grandes. La semana pasada el concejal se acercó a Tom Safran para Rittenhouse Square.
 - Z. Faraj: ¿Si una de las zonas de medio no tiene el apoyo suficiente, podemos tener un hueco?
 - SF: Los BIDs tienen que ser contiguos
 - JF: El área que estamos estudiando es muy grande cuando la mayoría de los BIDs en Los Ángeles son más pequeños. ¿No estamos intentando abarcar demasiado?

- P. Al Uqdah: En este momento nada es poco realista, deberíamos explorar todo.
 - SF: Vamos a traer al ingeniero pronto para que nos describa su proceso de como determina las tarifas. Él también puede hablar de cómo evaluar a organizaciones sin fines de lucro.
 - SF: Quisiera que nos reuniéramos nuevamente el 17 de septiembre (9/17) para conocer al ingeniero en vez de esperarnos hasta la junta de octubre.
 - Todos están de acuerdo.
- Conversación del plan de gestión
 - SF: Elementos claves que encontramos:
 - Seguridad – embajador, no armado. Sistema de cámara coordinado.
 - Mantenimiento – especialmente en los callejones, para cual necesitaremos hacer uso de financiamiento adicional
 - Mercadotecnia y Marca – de nuestros negocios, y la historia/cultura
 - Programa de estacionamiento
 - SF: *Manchester Wireless* está interesado en una comunidad inalámbrica gratis a lo largo de la avenida Central. Necesitaremos permiso por parte de los dueños de propiedad para instalar las antenas. Después podremos usar esa tecnología para nuestro sistema de cámara coordinada. Posible asociación para el BID.
 - V. Bowers: ¿El plan del distrito incluye la posibilidad de explorar un carrito?
 - SF: El BID va a necesitar tener programas de apoyo que no son pagados por el BID. Esto puede incluir el carrito, estándares de diseño, mejoramiento de la fachada. El BID sin fines de lucro puede trabajar en estas cosas, pero no pueden ser pagados por las valoraciones.
 - J. Zeichner: ¿También podemos priorizar estas cosas?
 - N. McClendon: El diseño es una prioridad muy importante para la avenida. Los compradores no van a venir si no nos miramos presentables.
 - SF: Hay que ver esto de la siguiente manera “aún está en la mesa o solo en otra mesa.” Esto también puede ir bajo la oficina del concejal.
 - VB: Ojala y también se pueda incluir en la programación de CABA.
 - JZ: ¿Puede el BID hacer RFPs (solicitud de oferta por sus siglas en inglés) a grande escala (para por ejemplo una compañía de seguridad)?
 - SF: Ese es el poder máximo de un BID – el poder compartir los costos.
 - *CRCD Enterprises*
 - *CRCD Enterprises* se presentan a ellos mismos
 - S. Ellis: Somos una filial de *CRCD*, que es una corporación de desarrollo comunitario aquí en el distrito concejal 9. Somos un negocio local y hemos estado proveyendo servicios en el distrito concejal 9 desde el 2005. Los servicios incluyen reducción de grafiti, mantenimiento de corredor, quitar anuncios, fregar las calles, así como también comunicación a los miembros de la comunidad.
 - SE: Queríamos compartir con ustedes los servicios que ofrecemos y como nos preocupamos por esta comunidad.
 - SE: Nos enfocamos en proveer trabajos a la comunidad local, y proveer servicios en la comunidad.
 - SE: Si tenemos retos al momento de obtener fondos pero eso no nos para de proveer servicios aquí. Aún estamos aquí con menos fondos.

- SE: Trabajamos en colaboración con el concejal para limpiar los callejones. Tenemos una buena relación con el departamento de basura, así que si hay algún problema que no podamos resolver, podemos involucrarlos rápidamente.
- PAU: ¿Cuál es la diferencia entre ustedes y *CRCD*?
 - SE: Nosotros empezamos bajo *CRCD* pero ahora somos una compañía separada.
 - JF: Yo no he estado contento con la reducción de grafiti de su compañía.
 - B. Hayslett: Mi experiencia ha sido la opuesta. Ellos han sido excelentes.
 - VB: Yo quisiera secundar eso. No solo quitan el grafiti, ellos preservan el mural.
 - JZ: Nosotros también hemos tenido una buena experiencia con *CRCD Enterprises*. Lo que si necesitamos hacer es hablar sobre los procesos que tienen que ver con procesos, especialmente si tienen relaciones con personas que están a bordo.
 - NM: Yo he tenido una gran experiencia con ellos. Pero porque están afiliados con *CRCD*, que tal vez este a bordo, necesitan saber que ellos automáticamente no obtendrán el contrato. Yo en lo personal quisiera que se les diera el contrato porque contratan a personas de la comunidad.
 - JZ: Necesitaremos establecer un proceso claro. Por ejemplo, contratar a personas que viven localmente puede ser parte del criterio.
- SF: ¿Así que cual es su alcance real de trabajo actualmente?
 - SE: De la Broadway a la Central, de la Washington a la Slauson, a lo largo de la Central
 - SE: Barrer las calles, quitar anuncios ilegales, quitar la maleza, quitar el grafiti, lavar a precisión (lo que disminuyo debido a la sequía), contenedores de basura, reciclaje, recoger cosas grandes, pintar.
 - SE: Tenemos socios con los cuales podemos trabajar en cortar bordillos, recortar árboles, etc.
- SF: ¿Si este BID llega a existir por 5 años, como esta su financiamiento asegurado para este periodo de tiempo para lo que ya hacen?
 - SE: Estamos financiados por la ciudad de Los Ángeles y la oficina del concejal.
 - J. Gamez: El financiamiento no es fijo pero aun así hacemos el trabajo.
 - SF: Cuando establezcamos el BID necesitaremos determinar cómo emparejar su fuente de financiamiento.
- SF: ¿Qué servicios adicionales cree usted que sean necesarios?
 - SE: La presencia de seguridad, por ejemplo con control de bicicleta.
- SF: ¿Estarían abiertos a una marca colaborativa en colores diferentes?
 - SE: Por supuesto. Esto es una colaboración y nos queremos ver como un BID.
- SF: Necesitaremos de crear un proceso de RFP (solicitud de oferta) para escoger a los proveedores de servicio. Podemos tener un ejemplo de esto en la próxima junta.
- C. Ngo: *CRCD Enterprises* ha acordado de proveer “ejemplos gratuitos” de servicios para mostrarles a los dueños de negocio lo que el BID puede proveer potencialmente.

- SF: Queremos enfocarnos en negocios por zona y enfocarnos en negocios que aún no nos han apoyado.
- Corredor cultural de la avenida Central
 - Lorn Foster se presentó a sí mismo – Es profesor en el Colegio de Pomona y está involucrado en la *2nd Baptist Church* (iglesia baptista)
 - L. Foster: La avenida Central ha pasado por muchos cambios a través de la historia. Queríamos investigar qué puntos de referencia culturales queríamos identificar. Por ejemplo, *Somerville* (hotel), *Jack's building* (edificio), *Lincoln Theatre* (teatro), *2nd Baptist* (iglesia), *Ralph Bunche Home* (casa). Estos son espacios físicos que son escasos.
 - LF: El propósito del festival de jazz es para tener una oportunidad de agotar el capital cultural de la comunidad. Ha ayudado a los residentes actuales y a las personas jóvenes a entender que tan increíble es la historia.
 - LF: El concejal quiere resaltar el próximo festival de jazz pero nosotros también queremos ver más allá de un fin de semana en julio para así poder atraer a las personas al corredor.
 - LF: Queremos usar el capital cultural y carteles para atraer a la gente. Esto está en el interés de dueños de negocios con fines de lucro.
 - VB: En el pasado hemos explorado para poner marcadores y así mostrar lo que hay allí.
 - LF: Eso es lo que queremos hacer. Esto no es una nueva idea.
 - SF: La *USC Annenberg School* (facultad dentro de una universidad) tiene un proyecto de crear un mapa de la avenida Central con recursos culturales y de servicio.
 - SF: Esta en internet y es interactivo.
 - BH: Seria bueno crear un camino para caminar que conectara los sitios históricos.
 - JZ: Esto es una pieza crítica y creo que deberíamos crear comités pequeños para enfocarnos en cultura. También necesitamos enfocarnos en el sector demográfico futuro y actual. “Lo que es, lo que fue, y lo que será.”
- Ciclavia
 - Tafari Bayne se presentó a si mismo
 - T. Bayne: Ciclavia es un evento donde se cierran las calles al tráfico de carro y se abre al tráfico de personas. Cada evento tiene aproximadamente 100,000 personas por día. Los angelinos tienen una oportunidad de mirar a su ciudad en una manera diferente. Hay menos crimen durante las fechas de los eventos.
 - TB: Ciclavia es una idea que viene de Columbia y ha sido exitoso en bajar el crimen y revitalizar las comunidades.
 - TB: El evento promueve un estilo de vida saludable y permite a las personas ver partes de la ciudad que aún no han visto.
 - SF: ¿Puedes compartir el aspecto “centro de actividad” de lo que están planeando?
 - TB: Cada Ciclavia tiene puntos clave llamados “centros de actividad” que contienen información, primeros auxilios, baños, y programación de comunidad. Queremos hacer un centro de actividad aquí en asociación con el BID, CRCD, y para resaltar el aspecto del jazz de esta comunidad.
 - SF: ¿Cuándo es su próxima junta de planificación?

- TB: Tenemos juntas comunitarias regularmente para los residentes. Va a ser el 10 de septiembre (9/10). Quisiera identificar una hora en la cual nos podemos reunir con todos ustedes aquí.
 - SF: ¿Qué pueden esperar los negocios? ¿Qué funciona?
 - Repartió un volante que se le da a los negocios y un estudio del impacto a los negocios.
 - TB: Ciclavia atrae a nuevas personas a sus negocios. Sería bueno vender agua como una oportunidad para exhibir sus negocios. Repartir volantes y descuentos para que las personas regresen.
 - D. Randle: ¿Cómo manejan el ambulante a lo largo de la ruta?
 - TB: Ciclavia no patrulla el ambulante. Cada vendedor que está presente necesita el permiso de los negocios. Va a ver mucha policía en la ruta así que los negocios pueden registrarse con ellos para apoyo. La presencia de la policía también tiene un efecto disuasivo. Si traemos camiones de comida pero serán en aéreas en donde realmente no hay comida.
 - A. Medina: En el este de Los Ángeles, vamos a poner mesas de coctel en nuestro centro de actividad para que así las personas puedan parar y descansar.
- SF: Tafarai también es comisionado del consejo de transporte de la ciudad. Este comité tiene muchos problemas de estacionamiento. Las preocupaciones claves son las multas de las barredoras de la calle, falta de estacionamiento, y un carrito.
 - JZ: Queremos cambiar la avenida Central a una zona de 2 horas.
 - TB: Yo apoyo mucho la participación local en definir problemas de movilidad.
 - TB: Me gustaría su apoyo en ser anfitrión de conversaciones. Me pongo muy nervioso cuando hay muchas conversaciones por separado.
 - VB: Hemos pintado bordillos, carteles, etc. La ejecución no es consistente. Los camiones grandes de transporte son un problema. Los carros están siendo vendidos en la calle.
- Creación de una organización sin fines de lucro
 - SF: El comité directivo necesita enfocarse en el establecimiento del consejo y su estructura. Necesitamos hablar del proceso de crear la organización sin fines de lucro y empezar temprano porque el IRS (Servicio de Rentas Internas por sus siglas en inglés) toma aproximadamente un año.
- Próximos pasos
 - Reunirnos con el ingeniero el 17 de septiembre (9/17) a las 10am
 - Desplegar carteles en las ventanas de propiedades
 - Involucrar a los vecinos a la derecha e izquierda para que desplieguen carteles