

# Contratos de Beneficios Comunitarios

La responsabilización de proyectos urbanísticos  
ante la comunidad

*por*

**Julian Gross**

*Director Legal*

*California Partnership for Working Families*

**con**

**Greg LeRoy**

*de Good Jobs First*

**y**

**Madeline Janis-Aparicio**

*de LAANE*

*publicado por*

**Good Jobs First**

*y*

**California Partnership for Working Families,**

*con la colaboración de*

**Center on Policy Initiatives,**

**East Bay Alliance for a Sustainable Economy,**

**Los Angeles Alliance for a New Economy,**

**Y Working Partnerships USA.**

© Copyright 2005 Good Jobs First and the California  
Partnership for Working Families.

Todos los derechos reservados.

# Contratos de Beneficios Comunitarios

La responsabilización de proyectos urbanísticos  
ante la comunidad

---

*por*

**Julian Gross**

*Director legal,  
California Partnership for Working Families*

**con**

**Greg LeRoy**

*de Good Jobs First*

**y**

**Madeline Janis-Aparicio**

*de LAANE*

*publicado por*

**Good Jobs First**

*y*

**California Partnership for Working Families,**

**Center on Policy Initiatives,  
East Bay Alliance for a Sustainable Economy,  
Los Angeles Alliance for a New Economy,  
Y Working Partnerships USA.**

© Copyright 2005 Good Jobs First y California  
Partnership for Working Families.  
Todos los derechos reservados

---

### **Good Jobs First**

*Good Jobs First* es un centro de recursos nacionales que fomenta la responsabilidad funcional de empresas y gobiernos en el desarrollo económico. GJF brinda investigación, capacitación, publicaciones modelo, asesoría y testimonios para los grupos populares y funcionarios públicos que intentan que los negocios subvencionados aseguren trabajos con salario familiar y otros resultados efectivos.

Good Jobs First es activa también en el movimiento de crecimiento urbano inteligente, al traer al debate de este movimiento/expansión suburbana, subvenciones para el desarrollo y sindicatos.

#### **Good Jobs First**

1311 L Street NW,  
Washington, DC 20005

202-626-3780

[goodjobs@goodjobsfirst.org](mailto:goodjobs@goodjobsfirst.org)  
[www.goodjobsfirst.org](http://www.goodjobsfirst.org)

### **California Partnership for Working Families**

*California Partnership for Working Families*

(CPWF) es una organización de justicia económica a nivel estatal.

Nuestro objetivo es asegurar que los recursos públicos se inviertan de manera económicamente responsable y suministren un rendimiento a sus comunidades.

CPWF trabaja para reformar la política de desarrollo en California de manera que el rendimiento económico y social de las inversiones se examine y se informe al público. CPWF intenta también asegurar un proceso sistemático y oportuno para que la participación de la comunidad se tenga en cuenta en las decisiones sobre urbanización.

Las organizaciones fundadoras de California Partnership for Working Families son:

### **Center on Policy Initiatives (CPI)**

3727 Camino del Rio South, Suite 100,

San Diego, CA 92108

619-584-5744

[centerpolicy@onlinecpi.org](mailto:centerpolicy@onlinecpi.org)

[www.onlinecpi.org](http://www.onlinecpi.org)

### **East Bay Alliance for a Sustainable Economy (EBASE)**

1714 Franklin Street, Suite 325,  
Oakland, CA 94612

510-893-7106

[info@workingeastbay.org](mailto:info@workingeastbay.org)

[www.workingeastbay.org](http://www.workingeastbay.org)

### **Los Angeles Alliance for a New Economy (LAANE)**

464 Lucas Ave,

Los Angeles, CA 90017

213-486-9880

[info@laane.org](mailto:info@laane.org)

[www.laane.org](http://www.laane.org)

### **Working Partnerships USA**

2102 Almaden Road, Suite 107,  
San Jose, CA 95125

408-269-7872

[wputa@atwork.org](mailto:wputa@atwork.org)

[www.wputa.org](http://www.wputa.org)



# Índice

<b>Introducción</b> .....	2
<b>Reconocimientos</b> .....	6
<b>Capítulo Uno:</b> Aspectos básicos del CBA .....	7
<b>Capítulo Dos:</b> Pros y Contras del CBA .....	17
<b>Capítulo Tres:</b> La experiencia de la implementación—El CBA de Staples ...	24
<b>Capítulo Cuatro:</b> Los programas de salario vital como parte del CBA .....	28
<b>Capítulo Cinco:</b> Programas de contratación de grupos específicos como parte del CBA.....	35
<b>Capítulo Seis:</b> La resolución de problemas medioambientales por medio del CBA .....	43
<b>Capítulo Siete:</b> Otros beneficios comunitarios por medio del CBA.....	48
<b>Capítulo Ocho:</b> Verificación y cumplimiento de las obligaciones del CBA ..	60
<b>Conclusión:</b> Para cambiar el paradigma .....	64
<b>Acerca de los autores</b> .....	69
<b>Apéndice A:</b> <i>Campañas actuales de beneficios comunitarios</i> .....	71
<b>Apéndice B:</b> <i>Contratos anteriores de beneficios comunitarios</i> .....	75
<b>Apéndice C:</b> <i>Artículo sobre los CBA del Real Estate Journal del Wall Street Journal</i> .....	78
<b>Apéndice D:</b> <i>CBA de Staples</i> .....	81
<b>Apéndice E:</b> <i>Artículo publicado en el periódico Los Angeles Times acerca del CBA de Staples</i> .....	101
<b>Apéndice F:</b> <i>Sección del CBA de NoHo Commons referente al salario vital</i>	105
<b>Apéndice G:</b> <i>Proyecto CIM - Memorándum adjunto al Contrato de Disposición y Urbanización (DDA)</i> .....	108
<b>Apéndice H:</b> <i>"Elemento de Prosperidad Económica de la versión preliminar del Plan General del Municipio de San Diego</i> .....	114

# Introducción

---

## **El Movimiento de Beneficios Comunitarios y de los CBA**

Los Contratos de Beneficios Comunitarios (CBA) – pactos entre urbanizadores y coaliciones de organizaciones comunitarias que abordan una amplia gama de necesidades de la comunidad – son garantías para asegurar a los residentes afectados el goce de los beneficios de las grandes urbanizaciones. Permiten a la comunidad expresar su opinión en la elaboración de un proyecto, para insistir en que los beneficios comunitarios se diseñen según sus necesidades particulares, y para hacer cumplir las promesas de los urbanizadores.

Las CBA constituyen sólo un aspecto de un nuevo y creciente movimiento centrado en los beneficios comunitarios de la planificación del uso del terreno, que toma forma a través de las alianzas laborales comunitarias alrededor del país.

Hemos actualizado y revisado esta publicación a fin de compartir nuestra experiencia en la implementación de algunos de los CBA descritos en la edición original. En este prefacio hemos agregado abundante material sobre el movimiento de beneficios

comunitarios; un nuevo capítulo con la descripción del CBA referencial para el complejo urbanístico Staples en Los Ángeles; un nuevo apéndice con la descripción de algunas campañas sobre actuales beneficios comunitarios; y varias secciones nuevas sobre temas legales, victorias de los beneficios comunitarios, y nuevas propuestas. Hemos incluido además las generalidades del reciente CBA para el Aeropuerto Internacional de Los Ángeles, con beneficios comunitarios valuados en quinientos millones de dólares, y una sección especial de aspectos singulares de este CBA.

## **El contexto del desarrollo económico**

Durante la década pasada, un creciente número de ciudades en todo el país ha cifrado sus esperanzas en la renovación de programas de desarrollo económico, a llevarse a cabo mediante la coparticipación de instituciones públicas y privadas. A finales de los años 90, los estados, condados y ciudades gastaron cerca de 50 mil millones de dólares por año en estos programas, reflejando así una creciente dependencia a ese tipo de coparticipación para fomentar el crecimiento económico. Los estadios deportivos, locales para

espectáculos, polígonos de oficina, proyectos residenciales de categoría, y otros complejos urbanísticos de ese tipo se construyen cada vez más con fondos públicos de todo el país.

El nuevo énfasis en el desarrollo económico dinámico está estrechamente vinculado al fenómeno del "regreso a las ciudades". Por primera vez en décadas, muchas ciudades de los Estados Unidos están experimentando un incremento tanto de los "pioneros urbanos" como de los inmigrantes latinoamericanos y asiáticos, que fijan su residencia en vecindarios urbanos.

Los gobiernos locales han jugado un papel protagónico en el fomento del desarrollo económico urbano. Mientras el gobierno federal ha reducido drásticamente su contribución a los presupuestos urbanos, y la cesión de poderes ha desplazado programas de desarrollo de la población activa y construcción de viviendas de la esfera de los gobiernos federal y estatales, la responsabilidad en la toma de decisiones trascendentes relativas al desarrollo urbano cae en manos de funcionarios elegidos y personal a nivel de ciudad y condado.

Desafortunadamente, la coparticipación público-privada a nivel local casi siempre ha estado conducida por el sector privado. Aunque casi todos los gobiernos de ciudades y condados tienen "componentes de planificación", estos departamentos gastan casi todos sus recursos en el

procesamiento de permisos y otras aplicaciones del uso de suelos. Los gobiernos locales, deseosos de expandir sus bases impositivas, y prácticamente carentes de información valiosa acerca de los costos y beneficios de su elección, frecuentemente ven su función limitada a facilitar las ideas y los planes de los urbanizadores, en lugar de facilitar una idea y un plan públicos, elaborados con la participación de las partes interesadas. A menudo se basan en las proyecciones de creación de trabajo del urbanizador, pero después de la construcción, cuentan con escasa información acerca de los trabajos creados. Los estándares para evaluar los costos y beneficios del desarrollo de las comunidades, en el caso de que estos estándares existan, generalmente se aplican sobre bases inconsecuentes y de manera poco sistemática.

Por lo tanto, mientras los proyectos de desarrollo económico están marcadamente subsidiados por los dólares de los contribuyentes, producen decididamente resultados mixtos para los habitantes de la ciudad. Mientras muchos de estos proyectos generan trabajos muy necesitados e ingresos tributarios para zonas que han sido desinvertidas, generalmente no hay garantía que los "efectos residuales" de los proyectos beneficien a los actuales residentes. Muchos de los nuevos complejos urbanísticos producen el aburguesamiento de las zonas urbanas de bajos recursos, obligando a los residentes a irse a medida que aumentan los precios de las

viviendas. Otros proyectos colocan en un callejón sin salida a un gran número de minoristas de salarios bajos y a trabajadores en el sector de los servicios, dejando a las familias de bajos recursos, casi todas compuestas por gente de color, envueltas en un ciclo de pobreza sin fin. Mientras los defensores de Crecimiento Urbano Inteligente han promovido la noción de que la urbanización se rija por las "Tres E" –la economía, el entorno y la equidad – muy pocas jurisdicciones, o tal vez ninguna, ha aspirado a las políticas de "crecimiento con equidad" de una manera sistemática. Por consiguiente, incluso luego de invertir miles de millones de dólares en desarrollo económico, las regiones metropolitanas continúan experimentando pobreza a ritmo vertiginoso, crecimiento descontrolado, crecimiento no planificado, crisis en el aspecto de las viviendas asequibles, y disminución de la calidad de vida para las comunidades de bajos y medianos ingresos.

Los gastos a gran escala en el desarrollo económico plantean una gran cantidad de interrogantes para el gobierno local. ¿Cuál es el papel del sector público en la conducción del crecimiento económico? ¿Qué información resulta necesaria a fin de que los gobiernos locales y las partes interesadas de la comunidad tomen decisiones bien fundadas acerca del desarrollo económico? ¿Cómo pueden las comunidades aprovechar casi 50 mil millones de dólares en inversiones anuales dentro de

las economías locales a fin de abordar la desigualdad y la pobreza urbana y crear un renacimiento en zonas urbanas en todo el país? ¿Qué condiciones o medidas de cumplimiento deberían integrarse a las subvenciones públicas y a los derechos fundamentales al uso de suelos? ¿Cuáles son los objetivos del desarrollo económico? Es deseable aumentar al máximo la participación democrática y cívica en el proceso de desarrollo económico y, de hacerlo, ¿qué alianzas podrían formarse para evitar la política fragmentada del uso de suelos de las décadas anteriores?

### **Un movimiento nuevo**

Mientras los gobiernos locales se enfrentan con su responsabilidad para determinar los patrones de desarrollo y uso de suelos, ha surgido un nuevo movimiento que cuestiona las líneas convencionales y ofrece una perspectiva más amplia. Este movimiento se centra en el concepto de *beneficios comunitarios* –la simple propuesta de que el propósito principal del desarrollo económico es producir mejoras apreciables y permanentes en la vida de los residentes afectados, especialmente aquellos de los vecindarios de bajos ingresos. Este nuevo movimiento ejerce presión sobre el sector público para que juegue un papel más estratégico en la planificación del uso del suelo y en el crecimiento urbano, a fin de aprovechar su inversión de miles de millones de dólares en el sector privado para la creación de nuevos trabajos, viviendas asequibles, y

servicios vecinales que mejoren la calidad de vida para todos los residentes. Tal como el análisis fiscal estatal y las alianzas de Análisis Económico y Red de Investigación (EARN, por sus siglas en inglés) están incrementando la capacidad de las organizaciones comunitarias para entender los problemas fiscales estatales, el movimiento de beneficios comunitarios está incrementando la capacidad y la pericia comunitarias para tener impacto en una amplia gama de temas relativos al uso de la tierra y al crecimiento urbano.

El movimiento de beneficios comunitarios comenzó en California, en donde organizaciones de Los Ángeles, San Diego, San José y área de la Bahía, han trabajado individual y colectivamente para hacer realidad el enorme potencial de justicia social del desarrollo económico y la planificación de la utilización de la tierra. El movimiento se está extendiendo rápidamente, y lo están adoptando regiones metropolitanas de todo el país, entre las que figuran Denver, Milwaukee, Minneapolis/St. Paul, Miami, Atlanta, Boston, Seattle, New York City, Chicago y Washington D.C.

En casi todos los lugares, el trabajo de los beneficios comunitarios está surgiendo del movimiento Crecimiento Urbano Inteligente, al cual permanece estrechamente conectado. Durante la década pasada los defensores de este movimiento han logrado combatir el desarrollo

descontrolado, al incorporar temas del equilibrio de viviendas y trabajos y desarrollo orientado al transporte público, como parte esencial del proceso de planificación regional. En muchas jurisdicciones, Crecimiento Urbano Inteligente ha dejado de ser un mero juego de propuestas para llegar a ser una política gubernamental oficial.

Al madurar el movimiento Crecimiento Urbano Inteligente (*Smart Growth*), los profesionales clave han reconocido la necesidad de ampliar el alcance del debate político sobre el mismo, más allá de los temas "ambientales", limitadamente definidos, a fin de afrontar retos tales como la creación de trabajos en el núcleo urbano capaces de sostener a una familia, inversión del tan necesario capital privado en las comunidades con insuficientes inversiones, evitando al mismo tiempo el desplazamiento de las familias de bajos y medianos ingresos y proporcionando la gama de servicios públicos que en conjunto constituyen "comunidades habitables", con hincapié en el cuidado de niños, atención médica y parques y espacios abiertos.

El movimiento de beneficios comunitarios le otorga a los defensores del Crecimiento Urbano Inteligente un conjunto de herramientas normativas para promover esos resultados en maneras susceptibles de medirse, por ejemplo cuántos miles de unidades de vivienda se han construido, cuántas decenas de miles de trabajos con salario vital se han

garantizado, y cuántos millones de dólares se han destinado a servicios comunitarios. Asimismo, el movimiento ha proporcionado un vehículo para construir amplias coaliciones que promuevan la participación más extensa de nuevas áreas, entre ellas comunidades de color, movimiento sindical, residentes urbanos de bajos ingresos y sus instituciones y proveedores de servicios sociales. Por esta razón, prominentes paladines del Crecimiento Urbano Inteligente, como Sierra Club, Greenbelt Alliance, Environmental Defense, Smart Growth America, Policy Link, Natural Resources Defense Council, se han adherido al movimiento de beneficios comunitarios en diferentes regiones.

En casi todas las áreas, las coaliciones de beneficios comunitarios se basan en un movimiento obrero renovado, con conserjes y trabajadores de hoteles, empleados de oficina y de tiendas, y en algunos casos, de los oficios de la construcción, que toman la iniciativa de participar en alianzas de justicia social más amplias. Frecuentemente, estas coaliciones laborales incluyen "consejos laborales centrales", alianzas regionales de sindicatos dedicadas a mejorar en términos generales la calidad de vida de los trabajadores y sus familias. Estas organizaciones se están uniendo a grupos que a menudo tuvieron posiciones opuestas en lo que respecta a las disputas sobre el uso del suelo: ambientalistas, empresas constructoras de

casas, activistas vecinales y otros.

En las regiones en donde el movimiento se ha arraigado, el movimiento de beneficios comunitarios está reformulando el discurso público sobre el desarrollo económico. Al no estar más limitado a sólo tratar el tema de los ingresos tributarios, el diálogo sobre la política de urbanización se caracteriza ahora por debates animados sobre trabajos con salarios vitales, espacios verdes, viviendas asequibles y proximidad a corredores de transporte público. Por primera vez en una generación, este movimiento ha logrado que una amplia gama de funcionarios públicos y organizaciones comunitarias reconozcan la necesidad de jugar un papel de liderazgo en la planificación del uso del suelo y usar los fondos públicos y la autoridad en el uso de suelos, en maneras estratégicas para mejorar las oportunidades de trabajo y la calidad de vida de las comunidades de bajos ingresos.

Como resultado de ello, este movimiento está fomentando la participación cívica democrática entre la población y las partes representadas que generalmente intervenían en las decisiones relativas al uso de suelos y desarrollo económico. El proceso de toma de decisiones en estos aspectos que solía ser competencia casi exclusiva de urbanizadores y negocios, incluye ahora un grupo diverso de voces, a medida que las comunidades se organizan y ganan la sofisticación necesaria para abogar por sus reivindicaciones.

Lo más importante es que el movimiento de beneficios comunitarios está mejorando perceptiblemente la vida de las personas. Los Contratos de Beneficios Comunitarios se han establecido para importantes complejos urbanísticos de varias ciudades, según se describe en esta publicación. Estos acuerdos garantizan miles de nuevos trabajos de calidad, oportunidades de capacitación, incremento en el número de viviendas asequibles, métodos de construcción ecológica, parques, centros de cuidado de niños y otros numerosos beneficios.

El movimiento ha logrado un nivel de impulso y visibilidad que trae reminiscencias de los días del movimiento del "Salario Vital" (del cual, de hecho, nacieron muchas organizaciones que abogaron por beneficios comunitarios). Ahora, grupos en varias ciudades están siguiendo políticas que abarcan toda la ciudad y tienen la finalidad de crear estándares mínimos para trabajos, viviendas y servicios comunitarios para los proyectos de urbanización públicos y privados. La prensa nacional ha adoptado esta tendencia con recientes artículos en Wall Street Journal's Real Estate Journal y New York Times, entre otras publicaciones destacadas. (Ver el Apéndice C del artículo en Real Estate Journal del Wall Street Journal, y visite [www.laane.org/pressroom/news.html](http://www.laane.org/pressroom/news.html) para acceder a otros ejemplos).

### **Esta publicación**

Esta publicación tiene la finalidad de ayudar a los grupos comunitarios a informarse sobre el funcionamiento de los CBA, y explicar muchos de los distintos tipos de beneficios por los cuales la comunidad puede negociar. Como ustedes verán, hay muchos precedentes diferentes y nosotros esperamos que los grupos se sientan inspirados por estos ejemplos, para continuar trascendiendo los límites actuales. La capacidad de un grupo comunitario para ganar un CBA está directamente relacionada al poder que ha organizado. Para las organizaciones vecinales que usen este manual, suponemos que cuentan con una base de poder organizado, creada sobre cimientos tales como clubes, comités formados en el ámbito de la iglesia, y/o sindicatos. Nada de lo que figura en este manual suplanta la organización, y contar con una gran propuesta de CBA no los conducirá a nada, a menos que la gente esté lo suficientemente organizada como para influir en los que toman las decisiones.

A medida que las organizaciones que sirven de sostén de CPWF ganan más victorias, ha aumentado la demanda de asistencia técnica y capacitación en este trabajo. Como resultado de ello, CPWF se halla en el proceso de establecer el Centro Nacional de Apoyo Técnico en Beneficios Comunitarios, a la que contribuirá asimismo la organización Good Jobs. El centro asistirá a las organizaciones de todo el país que emprendan el trabajo en beneficios comunitarios, coordinando experiencias de

capacitación entre el personal con experiencia y las organizaciones interesadas. Los programas del centro, proporcionarán una combinación de servicios de consulta individualizados, capacitaciones regionales, y oportunidades de capacitaciones a distancia (mediante el uso de su sitio web [www.californiapartnership.org](http://www.californiapartnership.org)) y teleconferencias. El centro está comenzando sus operaciones al momento de esta publicación. Desde un punto de vista ideal, el CBA o los beneficios

comunitarios básicos formarán parte de cada proyecto urbanístico subvencionado públicamente. Sin embargo, hasta ese momento, nosotros tendremos que seguir estando a cargo de la organización. Si ustedes tienen ejemplos de tipos adicionales de beneficios –u otros convenios por los tipos de beneficios esbozados aquí –nos gustaría que nos lo hiciera saber.

**Greg LeRoy**  
Good Jobs First

**Madeline Janis-Aparicio**  
LAANE

---

## Reconocimientos

Los autores desean reconocer la generosa asistencia de las siguientes personas: Diana Bianco, Abogada/Asesora; Celia Cody, CPWF; John Goldstein, Consejo Laboral del Condado de Milwaukee; Lizette Hernandez, SAJE; Don Hesse, Administrador de Contratación Preferente, Ciudad de San Francisco; Laura Joseph, LAANE; David Koff, Hotel Employees and Restaurant Employees Local 11; Sanford Lewis, Good Neighbor Project; Gail Parson, National Training and Information Center; Rich McCracken, Davis, Cowell & Bowe; Sandra McNeill, Strategic Actions for a Just Economy; Sarah Muller, Working Partnerships U.S.A.; Chris Nevitt, Front Range Economic Strategy Center; Robert Perlmutter, Shute, Mihaly & Weinberger, San Francisco; Dennis Rockway, Legal Aid Foundation of Los Angeles; Ernesto Sanchez, CPWF; Kevin Stein, California Reinvestment Committee; Paul Sonn, Brennan Center for Justice; Carson Strege-Flora, Northwest Federation of Community Organizations; Alyssa Talanker, Good Jobs First; Cheresse Thymes, CPWF; y Roxana Tynan, LAANE.

# Capítulo uno

---

## Aspectos básicos del

### CBA

#### ¿Qué es un Contrato de Beneficios Comunitarios?

El Contrato de Beneficios Comunitarios (CBA, por sus siglas en inglés) es un convenio legalmente ejecutable, firmado por grupos comunitarios y un urbanizador, que estipula una variedad de beneficios comunitarios que el urbanizador acuerda proporcionar como parte de un proyecto urbanístico.

Un CBA es el resultado de un proceso de negociación entre el urbanizador y representantes organizados de comunidades afectadas, en el cual el urbanizador acuerda configurar el complejo urbanístico de una cierta manera o proporcionar beneficios comunitarios específicos. A cambio de ello, los grupos comunitarios prometen su apoyo al proyecto propuesto ante las entidades gubernamentales que otorguen los permisos y las subvenciones necesarios. El CBA es tanto un proceso para trabajar en pos de objetivos mutuamente beneficiosos, y un mecanismo para hacer cumplir las promesas de ambas partes.

#### ¿Cuál es la relación entre el CBA y el Contrato de Urbanización?

El contrato de urbanización es un convenio entre el urbanizador y un municipio o condado, que esboza las

subvenciones que el gobierno local proveerá al proyecto. Los contratos de urbanización reciben distintas denominaciones legales, según los contextos. Las agencias de reurbanización firman en general "Convenios de Disposición y Urbanización (DDA, por sus siglas en inglés), cuando le venden terrenos a los urbanizadores, o "Convenios de Participación de Propietarios" (OPA, por sus siglas en inglés), cuando subvencionan la urbanización de terrenos que ya pertenecen al urbanizador. Muchas ciudades participan de los "convenios de incentivo". El término "contrato de urbanización" describe a grandes rasgos dichos contratos. Los contratos de urbanización varían según las prácticas locales y pueden contener información detallada acerca de los planes del urbanizador para el proyecto, y las subvenciones que el proyecto recibirá.

Recomendamos firmemente incorporar un CBA a todo contrato de urbanización para un proyecto, de manera que el CBA resulte ejecutable por la entidad gubernamental que subvencione la urbanización. Ocurre eso o no, un CBA debería permanecer como convenio separado y ejecutable entre el urbanizador y los grupos comunitarios.

Algunos proyectos reciben subvención, sin contrato de urbanización. Este es frecuentemente el caso de un proyecto que reciba reducciones impositivas, pero no otras subvenciones. En tales casos, de establecerse beneficios comunitarios, los mismos tendrían que estipularse en un CBA.

### **¿Cuándo se negocia un CBA?**

Un CBA se negocia entre los grupos comunitarios y el urbanizador antes de que el urbanizador y el gobierno ejecuten el contrato. Las negociaciones del contrato de urbanización pueden llevarse a cabo mientras se negocia también el CBA, pero el CBA tiene que finalizarse primero.

### **¿Cuál es el propio interés del urbanizador en las negociaciones del CBA?**

Los urbanizadores usan los CBA para facilitar la aprobación de su contrato de urbanización por parte del gobierno. A cambio de la provisión de beneficios comunitarios, los urbanizadores obtienen apoyo comunitario para sus proyectos. Necesitan ese apoyo porque quieren que se subvencionen sus proyectos, y porque casi todos los proyectos de urbanización requieren una amplia gama de permisos aprobados por el gobierno, tales como permisos de construcción, declaraciones de rezonificación y de impacto ambiental. Casi siempre, la aprobación de los permisos requiere cierto tipo de proceso público de aprobación, como lo requieren también la mayoría de las subvenciones de la urbanización. Para

muchos proyectos, el grado de apoyo u oposición comunitarios determina si el urbanizador recibirá la aprobación o el permiso.

### **¿Qué tipos de beneficios comunitarios pueden incluir los CBA?**

Los beneficios provistos por un CBA pueden variar tanto como las necesidades de las distintas comunidades. Los grupos comunitarios pueden ser creativos al abogar por beneficios a la medida de sus propias necesidades. Cada CBA específico depende de las necesidades de la comunidad, el tamaño y el tipo del complejo urbanístico propuesto y el relativo poder de negociación de los grupos comunitarios y el urbanizador.

Los beneficios incluidos en el CBA pueden ser provistos por el urbanizador o por otras partes beneficiadas por las subvenciones de la urbanización, tales como las tiendas que alquilan espacios en una urbanización minorista subvencionada. Algunos beneficios pueden formar parte del mismo proyecto, como por ejemplo la inclusión de un centro de cuidado de niños, o el uso de elementos de diseños sensibles a la ecología, tales como el efecto "isla de calor". Algunos beneficios afectar las operaciones de las operaciones del proyecto, tales como los requisitos sobre salarios o las reglas de la administración de tráfico. Otros beneficios estarán completamente separados del proyecto, como por ejemplo el dinero destinado a un fondo para el arte público o al apoyo para centros de capacitación laboral existentes.

Entre los beneficios negociados como parte de CBA figuran:

- requisito de salario vital para trabajadores empleados en el complejo urbanístico;
- un sistema de contratación de una fuente preferente para dirigir las oportunidades de trabajo a los residentes de vecindarios de escasos ingresos.
- espacio para un centro de cuidado de niños a servicios del vecindario;
- cambios beneficiosos desde el punto de vista ambiental en las principales operaciones de los aeropuertos;
- construcción de parques e instalaciones destinadas al esparcimiento;
- participación de la comunidad en la selección de los inquilinos del complejo urbanístico;
- construcción de viviendas asequibles.

Los capítulos subsiguientes de este manual contienen más detalles acerca de estos beneficios.

Si las organizaciones comunitarias no pueden negociar lo que quieren en un asunto en particular, pueden en cambio negociar un proceso que los ayude a lograr los mismos resultados con posterioridad. Un buen ejemplo de esto son la "revisión pública" o los requisitos de revelación de información.

Aunque el urbanizador no esté de acuerdo en exigir de los

inquilinos pagar salario vital, puede estar de acuerdo en exigir de sus inquilinos que presenten informes sobre los niveles de los salarios. Esta información puede usarse más tarde en las campañas sobre el tema del salario vital. La creatividad y flexibilidad en el proceso de negociación se verán recompensadas.

### ¿Quién negocia un CBA?

Los CBA se negocian entre los líderes de los grupos comunitarios y el urbanizador, antes de la aprobación gubernamental del proyecto.

Algunas veces las agencias gubernamentales juegan un papel activo en las negociaciones del CBA.

Las organizaciones comunitarias y los sindicatos ejercen presión para que los CBA contengan sólidos beneficios comunitarios. Las organizaciones comunitarias que participan en las negociaciones de CBA están formadas por personas interesadas en el proceso; pueden formarse sobre estructuras organizativas comunitarias tradicionales, como los grupos que surgen de las iglesias. Estos grupos pueden fusionarse con campañas sobre el salario vital, con personas o con sindicatos en particular, y/o con consejos laborales centrales. A veces una coalición que incluya muchos grupos se formará alrededor de un complejo urbanístico propuesto en particular. En otras situaciones, agrupaciones existentes se harán cargo del asunto. En cualquiera de los casos, los grupos comunitarios

y los sindicatos necesitarán nombrar un comité ejecutivo o un equipo negociador de tamaño factible para conducir las negociaciones con el urbanizador.

El urbanizador negociará con los representantes de la comunidad, si considera que resulta necesario el apoyo de la comunidad para hacer avanzar el proyecto. Por supuesto, algunos urbanizadores quieren trabajar con grupos de la comunidad para fomentar la participación comunitaria y la aceptación del complejo urbanístico, dependa o no de esos factores la aprobación del proyecto. Un representante del urbanizador o su abogado, conducirá las negociaciones en su representación.

El personal gubernamental puede o no participar en las negociaciones de CBA. Mientras el personal del gobierno y los abogados estén ocupados negociando el contrato de urbanización para el proyecto, a veces están conformes con dejar a los representantes de la comunidad la tarea de negociar el CBA. En circunstancias no comunes, una entidad gubernamental podría de hecho ser el "urbanizador" de un proyecto mientras otras entidades gubernamentales tienen autoridad para extender permisos. En tales casos, el urbanizador gubernamental jugará un papel central en las negociaciones y será parte en el CBA, tal como ocurrió con el CBA del LAX reciente, descrita más abajo.

En algún momento los abogados tendrán que participar, dado

que los CBA son contratos ejecutables con consecuencias legales reales, tanto para el urbanizador como para los grupos comunitarios. Idealmente, las organizaciones vecinales comenzarán las negociaciones directamente con el urbanizador, y los abogados de ambas partes intervendrán para formalizar el contrato luego de haberse llegado a un acuerdo. En tales casos, el papel de los abogados es simplemente documentar, de una manera legalmente ejecutable, lo sustancial del convenio. Sin embargo, cualquiera de las dos partes puede querer contar con un abogado para ayudarlo a conducir su parte en las negociaciones sustanciales. Si el urbanizador negocia mediante un abogado, los grupos comunitarios, deberán asimismo valerse de un abogado.

### **¿Cómo puede asegurarse el cumplimiento del CBA?**

Cómo puede asegurarse el cumplimiento del CBA depende de quien lo firme y de las disposiciones que contenga acerca del cumplimiento. Dado que el CBA es un contrato legalmente vinculante, puede hacerse cumplir por alguna de las partes que lo haya firmado. Los CBA que se hallan incorporados a los contratos de urbanización, pueden hacerse cumplir por el gobierno, como así también por los grupos comunitarios.

Todos los CBA deberán contener disposiciones detenidamente formuladas, que describan cómo se verificarán y harán respetar las obligaciones contractuales. Las obligaciones contractuales contraídas por los urbanizadores deberán aplicarse

## **EJEMPLO: EL CBA DE STAPLES**

---

En mayo de 2001, una amplia coalición de organizaciones laborales y comunitarias - la Coalición del Corredor Figueroa para la Justicia Económica - negoció un CBA completo para el complejo urbanístico correspondiente al Distrito de Deportes y Entretenimiento de Los Angeles, un gran proyecto multipropósitos que incluirá un hotel, un teatro con cupo para 7,000 personas, una expansión del centro de convenciones, un complejo residencial y plazas para el entretenimiento, restaurantes y comercios minoristas. Las subvenciones públicas para el proyecto podrían ascender hasta los \$150 millones.

El CBA a menudo se le conoce como el "CBA de Staples" porque el proyecto está ubicado al lado de la arena deportiva Staples Center, la cual fue construida por la misma compañía.

El CBA de Staples fue un logro extraordinario en varios aspectos. Incluye una gama de beneficios comunitarios sin precedente, incluso:

- una evaluación pagada por el urbanizador para determinar la necesidad de parques y espacios recreativos en la comunidad, y una promesa de \$1 millón para satisfacer esas necesidades;
- una meta de que 70% de los empleos creados en el proyecto pagarán el salario vital fijado por el Municipio, y la consulta con la coalición sobre la selección de inquilinos;
- un programa de contratación de una fuente preferente para dirigir las oportunidades de empleo a las personas de bajos recursos y aquellos desplazados por el proyecto;
- mayores requisitos de vivienda asequible en el componente de vivienda del proyecto, y un compromiso de capital inicial para otros proyectos de vivienda asequible;
- financiamiento del urbanizador para un programa de estacionamiento residencial en las vecindades circundantes; y
- normas para las decisiones del urbanizador en materia de contratación y arrendamiento.

Estos muchos beneficios reflejan una muy amplia coalición que colaboraron para negociar el CBA. Dicha coalición, dirigida en las negociaciones por Strategic Actions for a Just Economy (Acciones Estratégicas para una Economía Justa) - LAANE y

a las entidades sucesoras tales como los adquirentes de propiedades dentro de la

urbanización, y a los contratistas e inquilinos del urbanizador, para el caso de

ciertas obligaciones contractuales. Cada obligación estipulada en el CBA, y el mismo CBA, deberán especificar la cantidad de años de vigencia. En el Capítulo 8 proporcionamos más detalles sobre los temas relativos al cumplimiento del convenio.

### **¿Cómo se aplican los CBA?**

Cómo se aplica un CBA en particular depende de los beneficios que provea. Algunos beneficios requieren implementación continua por parte de varias entidades. Un programa de contratación local, por ejemplo, puede requerir de los empleadores que notifiquen acerca de oportunidades de trabajo y entrevisten a ciertos candidatos mientras los centros de capacitación laboral ponen en contacto a los solicitantes con los trabajos disponibles y los ubican a la brevedad. Muchos beneficios comunitarios requieren comunicación continua entre los grupos comunitarios y el urbanizador por un periodo de años después de la apertura del complejo urbanístico.

Por otro lado, algunas responsabilidades del CBA pueden asumirse mucho antes de la apertura del complejo urbanístico, como por ejemplo un pago único in fondos existentes para mejoramiento del vecindario. En el CBA deben describirse claramente las funciones, responsabilidades y los plazos.

### **La mayoría de los proyectos de la urbanización ¿no proporcionan beneficios locales sin un CBA?**

La mayoría de los complejos urbanísticos proveen *algunos* beneficios a las comunidades vecinas, en forma de trabajos, viviendas u oportunidades de comercios minoristas. Sin embargo, esta no es jamás la historia completa. Hay muchas otras preguntas acerca de prácticamente cada complejo urbanístico.

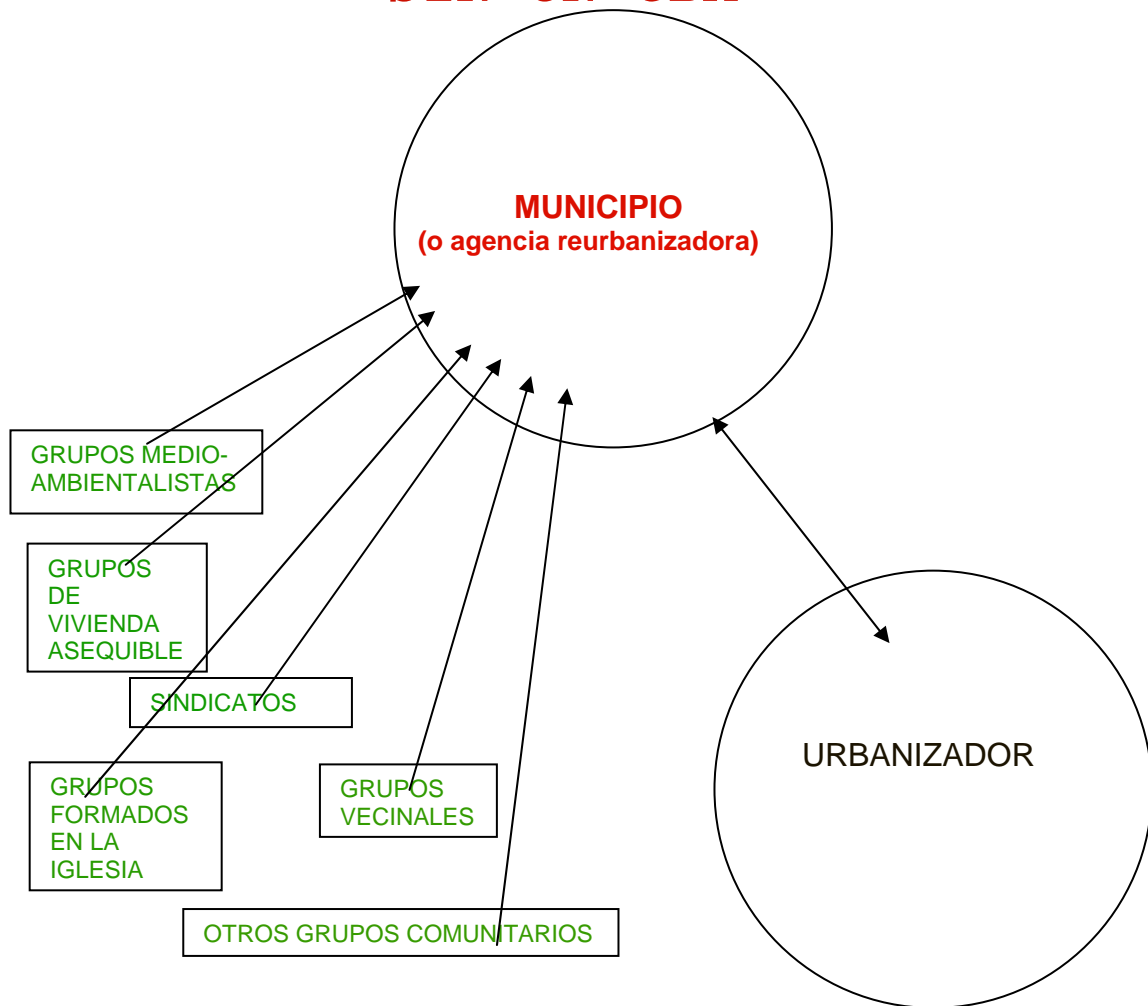
- ¿Son los beneficios de la urbanización lo suficientemente sustanciales para justificar la subvención pública?
- ¿Los beneficios compensan los costos tales como el desplazamiento de hogares y negocios, canibalización de ventas de los minoristas existentes, aumento del tráfico de vehículos, y/o presiones de aburguesamiento?
- ¿Acaso el urbanizador amortigua de manera suficiente el golpe a aquellos que sufren el impacto negativo de la urbanización?
- ¿El complejo urbanístico tiene escala y carácter adecuados para los vecindarios de los alrededores?
- ¿Los beneficios prometidos tienen la seguridad de materializarse? Por ejemplo, si el complejo urbanístico promete trabajos para residentes de las comunidades afectadas, resulta claro que los trabajos serán realmente para esos residentes?

- ¿Los trabajos creados pagarán lo suficiente como para que el gobierno no tenga que subsidiar los salarios y beneficios?

Si la respuesta a cualquiera de estas preguntas es negativa o poco clara, los grupos comunitarios tienen razón de tener inquietudes acerca del proyecto propuesto, incluso si consideran que les traería

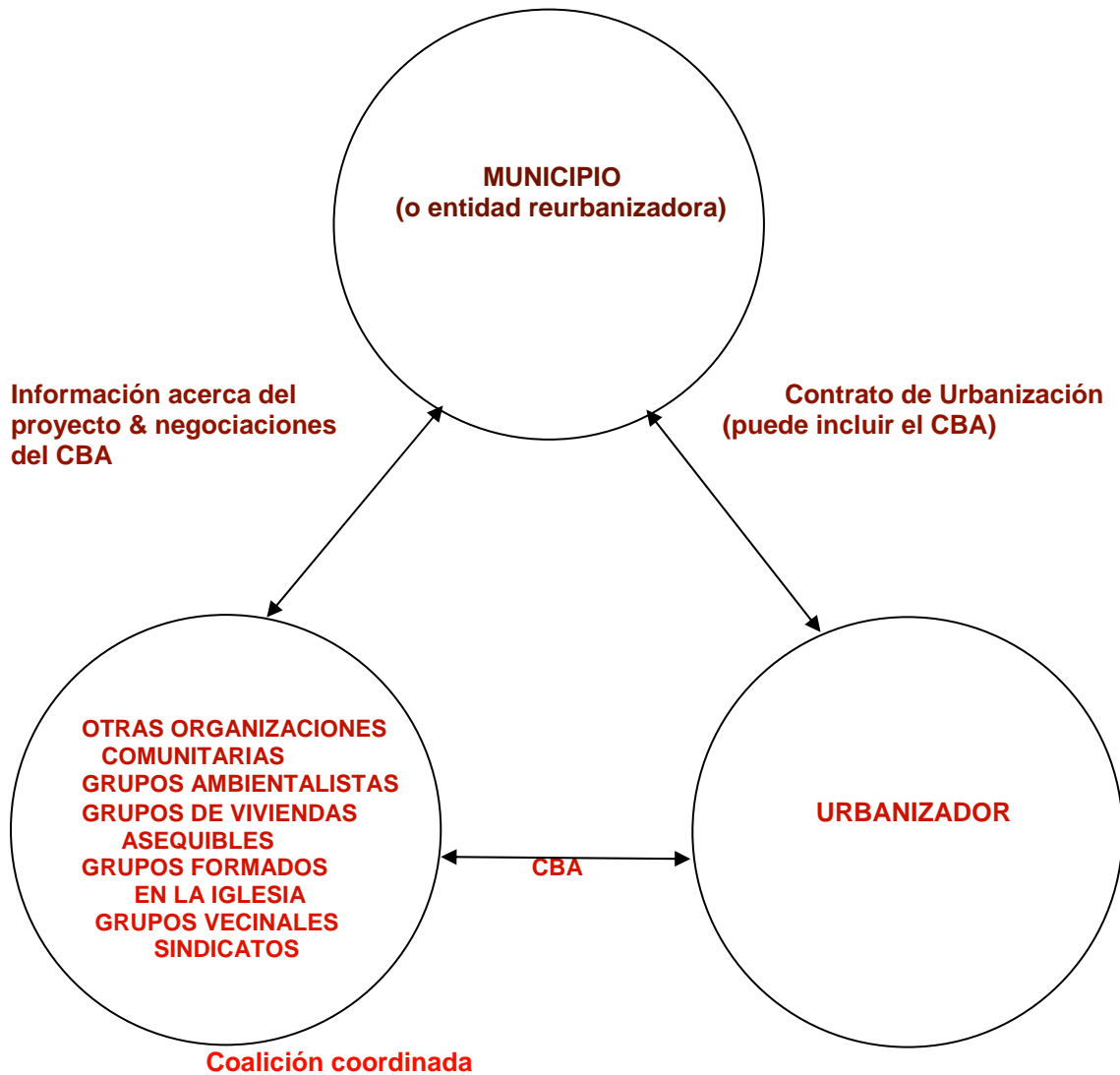
beneficios. El proceso de negociación es un mecanismo para que los grupos comunitarios configuren la urbanización y consigan mayor cantidad de beneficios comunitarios, y se espera que esto conduzca a un proyecto mejor con apoyo comunitario más sólido.

## SIN UN CBA



- Poca o ninguna comunicación directa entre los grupos comunitarios y los urbanizadores.
- Todas las obligaciones del urbanizador se incluyen en el contrato de urbanización—disposiciones preliminares del municipio y el urbanizador
- Falta de coordinación y poder compartido entre los grupos comunitarios.
- Los grupos comunitarios no pueden hacer cumplir las obligaciones contraídas por el urbanizador.

## CON UN CBA



- Los compromisos del urbanizador referentes a los beneficios comunitarios se incluyen en el CBA
- La coalición y el urbanizador redactan las disposiciones juntos
- Los grupos comunitarios pueden hacer cumplir los compromisos contraídos por el urbanizador (también los puede hacer el municipio y la agencia, si el CBA forma parte del contrato de urbanización.)
- Los grupos comunitarios comparten información, tienen fuerza por su superioridad numérica y abogan de manera coordinada



## **EJEMPLO: EL CBA de LAX**

En diciembre de 2004, una amplia coalición de organizaciones comunitarias y sindicatos en Los Ángeles, celebraron el CBA más grande hasta la fecha, abordando el plan de 11 mil millones de dólares, de modernización del Aeropuerto Internacional. El CBA es un contrato vinculante entre la Coalición de LAX para la Justicia Económica, Ambiental y Educativa, y los Aeropuertos Mundiales de Los Ángeles, la entidad gubernamental que administra el LAX.

Los beneficios obtenidos mediante esta campaña de CBA se han valuado en quinientos millones de dólares. La mayor parte de estos beneficios están consignados en el LAX CBA; los compromisos del aeropuerto con dos distritos escolares de la zona están consignados en convenios complementarios que se negociaron como parte de la campaña del CBA de la Coalición. El CBA ha sido acogido tanto por los organismos normativos locales como por el administrador de la Dirección Federal de la Aviación, como modelo para futuras expansiones aeroportuarias a nivel nacional. La amplia gama de beneficios incluye:

- \$15 millones en fondos de capacitación laboral para los trabajos de aeropuerto y aviación;
- un programa de contratación local para dar prioridad en los trabajos del LAX a los residentes locales y personal de bajos ingresos y necesidades especiales;
- fondos para la insonorización de escuelas y residencias afectadas;
- acondicionamiento de vehículos diesel para la construcción y de vehículos diesel que operan sobre la pista, controlando hasta en un 90% los contaminantes peligrosos del aire;
- electrificación de las puertas de los aviones para eliminar la contaminación proveniente del ralenti del motor a reacción.
- fondos para el estudio del impacto de las operaciones del aeropuerto en la salud de los habitantes de las comunidades vecinas; e
- incremento de oportunidades para los negocios locales, negocios de minorías y de mujeres, y en la modernización de LAX.

El CBA ha expuesto en detalle disposiciones sobre control y aplicación, autorizando a los miembros de la coalición a garantizar la implementación de estos beneficios y para responsabilizar a las partes que corresponda.

Se puede obtener en el sitio web [www.laane.org/lax/cba.html](http://www.laane.org/lax/cba.html) información acerca de la campaña y de la reacción de la prensa nacional al CBA. Más adelante se abordan aspectos legales poco comunes del CBA. El capítulo seis contiene amplia información sobre asuntos ambientales de LAX CBA.

### **La Coalición de LAX para la Justicia Económica, Ambiental y Educativa**

Casi la totalidad de las comunidades afroamericanas y latinas que se encuentran al Este del LAX, directamente debajo de la trayectoria de vuelo, han sufrido a lo largo de los años, la creciente contaminación ambiental. La coalición multirracial, formada después de que se anunciara el plan de modernización de LAX, se propuso garantizar que los planes del nuevo aeropuerto avancen sólo luego de que se aborden

las inquietudes ambientales de la comunidad y otros asuntos. Los organizadores en Inglewood y Lennox comenzaron inmediatamente después del anuncio de la propuesta del LAX. La Coalición tuvo como objetivo que el CBA fuera ejecutable desde el comienzo.

La coalición reflejó una combinación de intereses que excede los límites tradicionales, tanto en lo racial como en lo temático. Además de los residentes de las comunidades, la Coalición incluyó el movimiento ambiental, para el cual la propuesta de LAX presentó un tema clásico de justicia ambiental. La Coalición incluyó también los sindicatos representantes de los trabajadores que son o serán empleados en LAX –quienes también en muchos casos, viven en las comunidades en torno al aeropuerto. Los administradores

escolares formaron parte de la Coalición, debido al impacto especial generado por la contaminación y el ruido de LAX en las escuelas y en los niños. Los maestros de las escuelas públicas y los padres de familia expresaron sus inquietudes acerca del impacto del ruido y del aire contaminado en las escuelas. El clero, cuyo liderazgo tiene tanta importancia en las comunidades de color, integró también la coalición, con inclusión de miembros de la congregación musulmana afroamericana, en Inglewood y en el sur de Los Ángeles.

Al organizarse eficazmente, miles de miembros de la comunidad afroamericana y latina, comenzaron a participar de una campaña, tanto directa como indirecta, a través de sus iglesias, escuelas, y organizaciones. El liderazgo de la Coalición les solicitó sus opiniones sobre lo que debería exigirse, y los representantes comunitarios se constituyeron en el comité directivo que se encargó de enumerar y priorizar esas exigencias durante el proceso de negociación del CBA.

A continuación, se presenta una lista de los miembros de la Coalición de LAX.

#### **Organizaciones comunitarias**

- AGENDA
- Clergy and Laity United for Economic Justice
- Community Coalition
- Inglewood Coalition for Drug and Violence Prevention
- Inglewood Democratic Club
- Inglewood Area Ministerial Association
- Lennox Coordinating Council
- Los Angeles Alliance for a New Economy
- Los Angeles Council of Churches
- Los Angeles Metropolitan Churches
- Nation of Islam
- AME Minister's Alliance

#### **Organizaciones ambientalistas**

- California Environmental Rights Alliance
- Coalition for Clean Air

## EL CBA DEL LAX: ASPECTOS LEGALES POCO COMUNES

El reciente CBA del LAX es considerado fuera de lo común por haber sido negociado entre los grupos comunitarios y una entidad gubernamental, – a diferencia de la situación regular, en donde los grupos comunitarios negocian con un urbanizador privado. No obstante, la dinámica básica fue muy similar a la dinámica estándar de las negociaciones de CBA. Los Aeropuertos Mundiales de Los Ángeles (LAWA, por sus siglas en inglés), una entidad independiente, fue en efecto el “urbanizador” del programa de mejoras en cuestión y LAWA necesitó aprobación del Municipio de Los Ángeles antes de que el programa pudiera avanzar. Con respecto a esto, se procedió con la dinámica tripartita estándar entre una coalición, un urbanizador, y una parte decisoria.

Debido a que el “urbanizador” era una entidad gubernamental en lugar de una parte privada, la consideración legal provista por la Coalición bajo el convenio fue poco común. En casi todas las negociaciones del CBA el pedido primordial del urbanizador es que se garantice que los miembros de la Coalición provean apoyo político para el proyecto durante las reuniones públicas, o al menos que no usen su poder político para oponerse al proyecto. Sin embargo, obtener ese compromiso sería impropio si se tratara de un urbanizador que sea una entidad gubernamental: sería inadecuado para un actor gubernamental ser parte en un contrato que requiera de un ciudadano privado tomar cierta posición frente a otra entidad gubernamental en una audiencia pública.

Por lo tanto, CBA el LAX estipula solamente que las organizaciones de la Coalición no interpongan demandas en contra de los proyectos propuestos. En teoría, las organizaciones de la Coalición tuvieron la libertad de oponerse al programa de modernización de LAX frente al Municipio. Esa oposición podría haber infringido el espíritu del CBA, sin embargo ninguna de las organizaciones de la Coalición dio ese paso. De todos modos, hubo un desincentivo para hacerlo, ya que Contrato de Beneficios Comunitarios alineó los intereses de LAWA y de la coalición: no se proveerán beneficios según el CBA, si el proyecto no avanza. Este es un buen ejemplo de cómo el proceso del CBA estimula la cooperación entre dos partes potencialmente adversarias, incluso más allá de las responsabilidades estrictamente legales.

Otro aspecto poco común de las negociaciones del CBA del LAX fue la pesada influencia del gobierno federal. La ley federal prohíbe destinar los ingresos del aeropuerto a gastos que no estén relacionados con las operaciones del mismo (Véase 49 U.S.C. § 47133, “Restricción en el uso de los ingresos”). La Dirección Federal de la Aviación ha promulgado reglamentos que interpretan esta norma de manera estricta, permitiendo los gastos en apoyo de las comunidades vecinas únicamente “si el desembolso está relacionado directa y sustancialmente con la operación del aeropuerto” (Véase Registro Federal, Vol. 64, No. 30, Artículo V.A.8.)

Esta realidad legal significó que las partes del CBA pudieron negociar únicamente lo que se adecuaba a esta regla –en el criterio *futuro* de FAA. Los funcionarios del Aeropuerto y los miembros de la Coalición estuvieron en contacto con la FAA durante las negociaciones, habiendo viajado a Washington DC en determinado

# Capítulo dos

---

## del CBA

## Pros y Contras

### Beneficios de los CBA

Todo proyecto de urbanización de magnitud tiene que pasar por el complejo proceso de la aprobación gubernamental. Mientras el proyecto propuesto avanza en el proceso, los funcionarios del gobierno y los grupos comunitarios pueden solicitar que el proyecto brinde beneficios comunitarios concretos o que el proyecto se adapte, en una manera determinada, a las necesidades de la comunidad. Esto sucede con muchos proyectos de urbanización, incluso cuando no existe un CBA formal.

Los CBA puede mejorar este proceso de aprobación al promover los siguientes valores:

- **Inclusión.** El proceso de negociación de CBA proporciona un mecanismo para garantizar que se oigan y se aborden las inquietudes de la comunidad. Mientras algunas ciudades desempeñan una buena labor al intentar captar el punto de vista de la comunidad y responder al mismo, muchas otras no lo logran. Los vecindarios de bajos ingresos, las áreas de residentes que no hablan inglés y las comunidades de color han sido excluidos históricamente del proceso

de urbanización. Las leyes relativas a avisos al público y participación se aplican muy poco y las audiencias públicas se celebran a horas y en lugares que no resultan convenientes para el vecindario. El tener un proceso de negociación de los CBA ayuda a abordar esos problemas, al proveer un foro para todos aquellos que sean parte de la comunidad afectada.

- **Exigibilidad.** Los CBA aseguran que las promesas del urbanizador referidas a los beneficios de la comunidad puedan exigirse legalmente. Los urbanizadores que "impulsan" un proyecto, a menudo hacen promesas que nunca figuran en el contrato de urbanización o que nunca se cumplen aunque estén incluidas en el mismo. Esto es especialmente cierto cuando se trata de promesas de trabajos creados para residentes locales. El CBA compromete a los urbanizadores por escrito a cumplir con promesas relativas a sus proyectos y hacen que el cumplimiento resulte mucho más fácil.
- **Transparencia.** Los CBA ayudan al público, grupos comunitarios, funcionarios del gobierno y a los medios

de difusión de noticias a verificar los resultados de un proyecto. Al figurar todos los beneficios estipulados en un lugar, se permite a cada uno entender y evaluar los compromisos específicos contraídos por el urbanizador. Pueden entonces compararse aquellos beneficios con otros similares provistos anteriormente en proyectos similares. Pueden también compararse los beneficios ofrecidos por urbanizadores que compiten por su derecho a construir en un terreno específico. La transparencia es un valor innegable de un buen gobierno.

- **Formación de coaliciones:** El proceso de negociación de un CBA estimula nuevas alianzas entre los grupos comunitarios que podrían interesarse en diferentes temas o tener diferentes representados. Esto es crítico porque los urbanizadores usan a menudo la estrategia de "dividir y vencer" cuando tratan con grupos comunitarios haciendo las adaptaciones suficientes para ganar el apoyo del grupo, e ignorando al mismo tiempo las inquietudes de los demás (a veces esta adaptación es simplemente una compensación monetaria a un solo grupo). Entonces, el urbanizador puede afirmar que hay cierto apoyo comunitario para el proyecto, y obtener las aprobaciones gubernamentales

necesarias, a pesar de no haberse abordado la mayoría de los asuntos comunitarios. De manera similar, un urbanizador puede estar de acuerdo en llevar adelante un proyecto con un sindicato de la construcción, mientras ignora las inquietudes de aquellos sindicatos cuyos miembros ocuparán los trabajos permanentes del proyecto, y luego afirmar que el proyecto tiene apoyo de los trabajadores. Al abordar muchos asuntos y alentar las amplias coaliciones, el proceso del CBA ayuda a contrarrestar estas estrategias de "dividir y vencer".

- **Eficiencia.** Los CBA alientan la negociación anticipada entre urbanizadores y la comunidad, y así evitan retrasos en el proceso de aprobación. Sin un proceso de CBA, los grupos comunitarios expresan generalmente sus inquietudes en audiencias públicas, cuando el proyecto está pendiente de aprobación gubernamental. En ese momento hay tres resultados posibles. Primero, el gobierno puede aprobar el proyecto por encima de las objeciones del vecindario, dejando disconformes a los residentes y resultando en un proyecto que no aborda las necesidades de la comunidad. Segundo, el gobierno puede rechazar el proyecto completamente, dejando disconforme al urbanizador y a la comunidad sin ningún tipo de beneficio que el proyecto pudiera haber provisto. Tercero, el gobierno puede demorar el

proyecto hasta que se resuelvan los asuntos polémicos. Eso deja disconforme al urbanizador porque tiempo es dinero, se retrasan los beneficios comunitarios y retrasa el proyecto en su totalidad. También pone a los grupos comunitarios y al urbanizador en aproximadamente el mismo lugar en el que hubieran estado de haber estado negociando sobre los beneficios comunitarios en el comienzo. Las negociaciones de un CBA evitan esos tres panoramas insatisfactorios, al conducir a una relación cooperativa entre las que son normalmente partes adversarias, y al obtener buenos proyectos aprobados sin demoras en el proceso.

- **Claridad de los resultados.** Los CBA les facilitan a los gobiernos locales la información que necesitan para poder proveer satisfactoriamente los beneficios prometidos, como la creación de trabajos. Muy pocas entidades de desarrollo económico locales y estatales pueden cuantificar sus resultados cuando el poder legislativo o el público
- **El nivel mínimo para una persona es el nivel máximo para otra.** Si los urbanizadores miran los CBA de los proyectos anteriores podrían no estar dispuestos a otorgar mayores beneficios que los

les cuestionan sus programas o el rendimiento del capital invertido. Los CBA pueden ser un vehículo para los gobiernos puedan recabar y mantener información que demuestre que los trabajos y otros beneficios se materializan realmente.

### **Dificultades y potenciales problemas de los CBA**

- **La organización inadecuada puede sentar malos precedentes.** Si las organizaciones vecinales están mal organizadas y por lo tanto tienen escasa influencia en los urbanizadores y agencias gubernamentales en una situación específica, intentar obtener un CBA no servirá –y podrá resultar en un mal precedente para los futuros proyectos. Las negociaciones del CBA no pueden resultar efectivas sin una cierta ventaja o capital político circulante. Por supuesto, si el proceso de negociación del CBA se hace rutina en ciertas ciudades, entonces podría aumentar generalmente el poder político de los grupos comunitarios. Además el aspecto de formación de una coalición durante el proceso de negociación del CBA podría incrementar el poder político de la comunidad. provistos por otros. Los grupos comunitarios quieren usar los compromisos anteriores como “nivel mínimo” pero los urbanizadores los querrán usar como “nivel máximo” .

- **Gastos legales.** La estipulación de beneficios en un documento legal ejecutable requiere generalmente que los grupos comunitarios contraten un abogado. Nosotros les recomendamos con insistencia que los grupos comunitarios tengan

contar con los detalles de un CBA finalizado por un abogado de confianza, para asegurar que el contrato refleja tanto la sustancia como el espíritu de las negociaciones. Aunque contratar a un abogado de experiencia es la mejor opción, los grupos

## ASUNTO LEGAL: LA COALICIÓN COMO ENTIDAD JURÍDICA

Debido a que la coalición que negocia un CBA, lo hace como una entidad única, es natural pensar que es la coalición en sí misma es la que celebrará el CBA con el urbanizador. Sin embargo, hay problemas con esa postura.

Casi todas las coaliciones que celebran el CBA no están constituidas como organizaciones sin fines de lucro autónomas. Son en cambio simples grupos de organizaciones y personas que trabajan juntas. Pocas coaliciones tienen sistemas estructurados para determinar quienes son sus miembros oficiales y quien puede hablar o actuar en su representación. (Dichos sistemas deberían proponerse en estatutos y documentos similares). Esta incertidumbre podría ocasionar problemas si una coalición no constituida como sociedad fuera la entidad legal firmante del CBA.

Tal CBA incluiría naturalmente compromisos contraídos por la coalición para hacer ciertas cosas y abstenerse de otras. Sería imposible determinar el alcance de estos compromisos sin reglas firmes sobre la membresía y la acción de la coalición. Es fácil imaginar una situación en la cual una persona que participó en distintas reuniones de coalición se pronunciara en contra de una urbanización luego de que un CBA hubiera sido firmado por la coalición con un compromiso de no oponerse a la urbanización. Entonces, el urbanizador podría manifestar que la persona era un miembro de la coalición y había infringido el CBA —y esto le permitiría al urbanizador evitar sus

su propio abogado; no resulta efectivo apoyarse en abogados del gobierno y miembros del personal para producir el lenguaje adecuado. En general los urbanizadores tiene también abogados. Aunque los grupos comunitarios pueden llevar a cabo las negociaciones, no es solo valioso, sino esencial

comunitarios que carecen del dinero necesario para hacerlo, podrían tratar de conseguir asistencia gratuita a través de las clínicas de asistencia legal o por una remisión del National Lawyers Guild (visitar [www.nlg.org](http://www.nlg.org) para obtener un directorio de secciones).

obligaciones. La coalición podría responder que la persona no era oficialmente un miembro de la coalición, o que no estaba actuando en representación de la coalición –pero salvo que haya reglas preestablecidas sobre membresía y las acciones de los miembros, la respuesta no es clara.

Además, aún si la coalición fuera la entidad firmante del CBA, podría exigirse a cada miembro de la coalición el cumplimiento de los compromisos de la coalición según el CBA. La coalición, como un todo tiene generalmente el estatus legal de una "asociación no constituida". Aunque no estén constituidas, las asociaciones pueden celebrar contratos; se diferencian de las corporaciones en que los miembros integrantes de la entidad pueden considerarse responsables fácilmente por los compromisos de la entidad.

Por estas razones, es mejor política que cada miembro integrante de la coalición firme el CBA en su propio nombre (las personas que son miembros de la coalición generalmente no asumen los beneficios ni las cargas legales de un contrato complejo como lo es el CBA). Esto le aclara a cada organización la realidad legal que debe cumplir con los compromisos contraídos en el CBA; de todos modos cada organización tendrá su propio proceso interno de aprobación.

Esto hace del CBA un contrato complejo entre hasta varias docenas de partes diferentes. No obstante, por conveniencia el CBA puede hablar de las organizaciones de la coalición como grupo, haciendo asumir responsabilidades similares a cada una de ellas. Las definiciones y el lenguaje técnico del CBA simplemente deben ser claros acerca del enfoque que adopta.

### **Ejemplo: definiciones de “Coalición” y “Organización” y responsabilidades en el CBA del LAX.**

El siguiente lenguaje es de secciones relevantes del Convenio de Cooperación que se adjuntan al CBA del LAX. Dicho CBA se discute en detalle en el Capítulo Uno. El CBA y el Convenio de Cooperación completos pueden obtenerse en: [www.laane.org/lax/index.html](http://www.laane.org/lax/index.html).

#### **Definiciones:**

*“Coalición”* significará la Coalición LAX para la Justicia Económica, Medioambiental y Educativa, una sociedad sin personalidad jurídica compuesta exclusivamente por las siguientes Organizaciones que son las partes firmantes de este Convenio, y no por otras organizaciones ni personas:[se enumeran todas las organizaciones firmantes].

*“Organización”* significará cada entidad que sea miembro de la Coalición tal como se definió anteriormente. Las obligaciones de una Organización serán únicamente obligaciones de: (1) la organización propiamente dicha, distinta de las organizaciones de sus miembros o de toda persona natural; y (2) miembros del personal o de la junta

- **Política de la Coalición.** Por supuesto, formar y mantener coaliciones es difícil, especialmente si el urbanizador se propone deshacerse de algunos grupos. Tienen que resolverse todos estos asuntos estructurales básicos: ¿Qué es la coalición? ¿Como se toman las decisiones? ¿Quién está en el equipo de negociaciones? ¿Cómo se priorizan los asuntos que están en competencia?

A pesar de todas las dificultades y escollos, consideramos que los beneficios de un CBA compensarán con creces los riesgos. Si los grupos se organizan bien, se mantienen unidos y logran un buen CBA, van a sentar probablemente un valioso precedente y a facilitar las futuras campañas en su ciudad.

**Una inquietud comprensible:  
“Esto es nuevo para nosotros.  
Nosotros no hacemos este tipo de cosas”.**

Los CBA suscitan problemas complejos para las organizaciones comunitarias. Algunos grupos comunitarios podrían sentirse incómodos al renunciar a su derecho de expresar opiniones negativas en un asunto público tal como un proyecto de urbanización. Muchos no suelen participar de acuerdos legales complejos con poderosos urbanizadores.

En vista de estas preocupaciones, los grupos comunitarios podrán caer en la tentación de abogar simplemente por la inclusión

de los beneficios comunitarios en un contrato de urbanización de un proyecto, en lugar de llegar a un arreglo directamente con el urbanizador. Este enfoque le da a los grupos comunitarios la posibilidad de evitar las complejidades legales y responsabilidades derivadas de la firma de un CBA. Si los grupos comunitarios confían genuinamente en que el urbanizador les proveerá los beneficios tal como han sido descritos, o si confían en que el gobierno va a hacer cumplir las obligaciones como parte del contrato de urbanización, entonces este enfoque es más simple y tiene sentido.

Sin embargo, hay serios riesgos en esta postura, e importantes beneficios relativos al CBA. Primeramente, y lo más importante, un CBA permite que las organizaciones comunitarias firmantes hagan cumplir las obligaciones del urbanizador. No necesitan depender del gobierno para que haga cumplir las promesas que el urbanizador haya hecho. La ejecución gubernamental de los beneficios comunitarios es notoriamente poco estricta y – no importa cuán comprometidos parezcan estar el urbanizador y el personal del municipio – hay siempre un riesgo de que los beneficios comunitarios prometidos no se materialicen.

Segundo, un urbanizador podría querer proveer mejores beneficios comunitarios a cambio de un compromiso legalmente vinculante de apoyo por parte de los grupos comunitarios, porque podría sentirse más confiado en el éxito del proceso gracias a ese apoyo de la comunidad. Este es

el principio negociador básico en el que las partes están dispuestas a dar más para recibir más.

Tercero, hay un beneficio simbólico cuando los grupos comunitarios y el urbanizador firman un CBA. La firma le da validez y concreción a los meses de negociaciones y trabajo arduo, y aumenta las probabilidades de que el complejo urbanístico tenga éxito y resulte aceptado por la comunidad. Cuando las negociaciones conducen a un acuerdo que ambas partes firmarán, hay una garantía de que las dos partes tomarán las negociaciones con seriedad. Los urbanizadores tendrán que considerar sus compromisos como vinculantes cuando saben que los grupos comunitarios pueden hacerlos cumplir; y los líderes de la comunidad tendrán la intención de cumplir con sus propias obligaciones cuando estén firmando un documento vinculante. El objetivo de tener un CBA es proporcionar un sistema directo y serio, en el cual ambas partes puedan genuinamente aceptar el proceso.

Además, mientras algunos grupos comunitarios son reticentes a contraer compromisos legales para no oponerse a un urbanizador lo cual es comprensible, tendrán que contraer al menos un compromiso implícito en este aspecto, incluso si no firman un CBA. Esto es así porque la razón principal que tiene el urbanizador para negociar sobre beneficios comunitarios, es evitar la oposición de la comunidad. Si los grupos comunitarios no

están dispuestos a abstenerse de manifestar oposición al proyecto durante el proceso de aprobación, tienen poco para ofrecer al urbanizador. Por esta razón, incluso si los beneficios comunitarios negociados estuvieran solamente incorporados al contrato de urbanización (y no en un CBA) el urbanizador esperará con razón que los grupos comunitarios con los cuales se haya llegado al acuerdo, no se opongan al proyecto. Las organizaciones comunitarias perderán rápidamente credibilidad si negocian un aumento en los beneficios comunitarios de un proyecto, y luego cambian completamente y se oponen al proyecto. Si los grupos comunitarios son vistos por los urbanizadores y los funcionarios del gobierno con la tendencia a incumplir cuando concluyen un acuerdo –incluso un acuerdo informal–esto les creará dificultades a otros grupos vecinales para negociar en el futuro con urbanizadores.

En resumen, los grupos comunitarios tienen razón al considerar con cautela sus obligaciones antes de participar de un CBA, pero pueden obtener de ello grandes beneficios. Un grupo comunitario no debería firmar un CBA, salvo que (1) creyera que ofrecer su apoyo público a cambio de los beneficios negociados es una buena compensación recíproca; y (2) entendiera sus compromisos según el CBA y estuviera dispuesto y tuviera la capacidad de atenerse a ellos. Si se reúnen esas condiciones, el tener un CBA puede incrementar en gran medida la calidad y la certeza de los

beneficios comunitarios de un proyecto.

## CONSEJOS DE LOS PROMOTORES

---

Los promotores que han participado de las negociaciones de un CBA plantean varias cuestiones de importancia. Durante las negociaciones:

- **Asegurar capacitación en los distintos temas y desarrollo del liderazgo.** Debido a que los miembros de la coalición están interesados y tienen experiencia en diferentes temas, podría requerirse tiempo y concentrado esfuerzo lograr que todos trabajen unidos sobre un programa compartido. Mientras se esté en negociaciones, es importante que los líderes de la comunidad tengan la versatilidad suficiente para respaldarse recíprocamente, especialmente debido a que el urbanizador opondrá resistencia a solicitudes específicas. Dado que hay tantos temas dentro de las negociaciones, los miembros de la coalición necesitan educarse entre sí acerca de las diferentes prioridades. Las capacitaciones en los diversos asuntos puede resultar útil, y la apertura y la comunicación constituyen un imperativo obvio.
- **Incluir asesores y observadores.** Mientras el equipo de negociaciones necesita ser pequeño, las personas con pericias especiales pueden participar de las reuniones como "observadores", y pueden asesorar y educar a los miembros del equipo en lo que se refiere a asuntos técnicos, como por ejemplo ciertas inquietudes medioambientales. Incluso sin activa participación en las negociaciones, estos asesores pueden jugar un papel importante y activo en las sesiones de estrategia.

Después de completar el CBA:

- **Darles a los miembros de la coalición participación en el proceso de supervisión.** Una vez que el proyecto empiece a avanzar, los miembros de la coalición pueden ser los representantes de la comunidad. Las observaciones de los miembros de la coalición pueden revelar mucho más que cualquier informe que se requiera de los funcionarios de la comunidad.

# Capítulo Tres

---

## La experiencia de la implementación: el CBA de Staples

Quizás el más conocido de los contratos de beneficios comunitarios es el firmado por el complejo urbanístico Staples en Los Ángeles en 2001. Este CBA se adjunta como Apéndice D y se describe en detalle en la caja del Capítulo Uno. A continuación se mencionan generalidades de la experiencia del Figueroa Corridor Coalition for Economic Justice (Coalición del Corredor Figueroa para la Justicia Económica) (FCCEJ, por sus siglas en inglés) en la implementación del CBA durante 2004. En general, la relación entre FCCEJ y los urbanizadores es buena. Uno de los principales organizadores de FCCEJ manifestó que los urbanizadores –L.A. Arena Land Company y Flower Holdings, LLC– habían implementado los beneficios del CBA “hasta en los más mínimos detalles”.

### **Estatus del proyecto**

Los urbanizadores del proyecto Staples lo han impulsado regularmente desde la firma del CBA en mayo de 2001. Con el apoyo de los grupos comunitarios que participaron del CBA, el proyecto obtuvo la aprobación del Municipio de Los Ángeles y de la Agencia de Reurbanización Comunitaria de Los Ángeles solo unos meses más tarde.

Las obligaciones de los urbanizadores según el CBA constituyeron los términos del contrato de disposición y urbanización entre los urbanizadores y la Agencia de Reurbanización Comunitaria, haciendo ejecutables estas obligaciones por parte del gobierno local, además de los grupos comunitarios.

Varios de los beneficios estipulados en el CBA ya se han implementado, tal como se describe más abajo. Se ha determinado que la construcción del proyecto comenzará muy pronto.

### **Comité de Supervisión**

Desde la perspectiva de FCCEJ, el foro central para la implementación del CBA es el Comité de Supervisión establecido por el mismo CBA. El Comité de Supervisión se reúne con los urbanizadores trimestralmente, dándoles una oportunidad a los mismos de actualizar al FCCEJ sobre el estado de avance del proyecto, y de abordar el tema de la implementación de los beneficios comunitarios del proyecto. El Comité de Supervisión ofrece un mecanismo regular de responsabilidad funcional en marcha.

Entre las reuniones con los urbanizadores, distintos subcomités trabajan en temas

de implementación específicos. Además el Comité de Supervisión de manera global puede reunirse antes de la junta con los urbanizadores, para poner al día a los miembros y prepararse.

Strategic Actions for a Just Economy (Acciones Estratégicas para una Economía Justa), una de las organizaciones fundadoras del FCCEJ, cuenta con un miembro de su personal dedicado tiempo completo a la propugnación de la FCCEJ. Mientras la FCCEJ tiene varios proyectos en marcha aparte de la implementación del CBA de Staples, esta persona dedica mucho tiempo a moderar las reuniones del Comité de Supervisión y a trabajar en la implementación del CBA. En el Comité de Supervisión se encuentra también personal de otras varias organizaciones, todos con participación igualitaria. El Comité de Supervisión está a las órdenes de un comité más grande del FCCEJ, el Comité Directivo, que prioriza varios proyectos y actividades de la coalición.

### **Los compromisos implementados**

Desde principios de 2005, los urbanizadores han comenzado a implementar las siguientes obligaciones estipuladas en el CBA, con colaboración del FCCEJ tal como se describe más abajo.

- **Programa de estacionamiento residencial.** El CBA requirió que los urbanizadores trabajaran en colaboración con FCCEJ para instar al Municipio de Los Ángeles a

establecer una zona de permiso residencial de estacionamiento que cubra el vecindario que rodea el proyecto Staples, a fin de asegurar que los residentes que han vivido allí por mucho tiempo no se enfrenten con problemas de estacionamiento debido a la gran cantidad de vehículos implicados en el proyecto. El CBA también les solicitó a los urbanizadores la suma de \$25,000 para financiar el programa.

El Municipio de hecho aprobó el distrito de estacionamiento residencial; las nuevas normas de estacionamiento entraron en vigencia el 1 de septiembre de 2004. Además del dinero abonado al Municipio para el costo del distrito, el urbanizador pagó los aranceles de los residentes por los primeros cinco años de permisos, como así también por la colocación de nueva señalización vial. Este beneficio es un buen ejemplo de un método de colaboración efectivo entre el urbanizador, los residentes de la comunidad y el gobierno local.

- **Recursos para parques.** El CBA requirió de los urbanizadores recursos para financiar una evaluación de las necesidades en lo que respecta a parques, espacios abiertos e instalaciones de esparcimiento dentro del vecindario del proyecto.

En este proceso participaron cientos de residentes locales indicando la necesidad de un monto de un millón de dólares requerido para parques e instalaciones de esparcimiento del CBA. Del análisis de necesidades surgió el acuerdo según el cual el urbanizador proporcionaría \$500,000 para un centro de esparcimiento familiar que sería gratis para los residentes de la zona, y otros \$500,000 para la rehabilitación de un parque. Se programa el comienzo de la construcción de tales instalaciones en 2005.

- **Recursos para viviendas asequibles fuera del complejo urbanístico.** El CBA requirió de los urbanizadores la provisión de \$650,000 para préstamos sin interés para los promotores sin fines de lucro de vivienda asequibles en la zona. El urbanizador ya ha provisto el total de este monto, en préstamos de 0 interés a dos promotores inmobiliarios locales sin fines de lucro, de viviendas asequibles para el complejo urbanístico de alrededor de sesenta unidades hasta el momento. La Coalición ayudó a establecer el fondo de préstamos y asegurar que los promotores sin fines de lucro se enteraran de esta oportunidad.
- **Construcción de viviendas asequibles dentro del complejo urbanístico.** El

urbanizador ha iniciado la porción de viviendas del complejo urbanístico a precio de mercado. En 2002, la coalición, el municipio y el urbanizador trabajaron juntos para resolver los problemas de sincronización relacionados con la construcción de las unidades asequibles, y enmendaron el contrato de urbanización y el CBA para reflejar una interpretación común en lo que respecta a los plazos planteados.

- **Programas de preparación para el trabajo.** Tal como lo requiere el CBA, el urbanizador está proporcionando fondos para el sistema de contratación de una fuente preferente y programas de preparación para el trabajo. Aún no ha comenzado la contratación para el complejo urbanístico, pero se han provisto hasta ahora cerca de \$50,000 para solventar una gama de programas de preparación laboral en SAJE y en Los Angeles Trade Technical College. La Coalición ha aprovechado el poder multiplicador de la inversión inicial para comenzar un programa de capacitación laboral piloto para las familias de bajos ingresos que viven en la zona. Muchas organizaciones de la coalición han enviado a sus miembros y representados a los programas de preparación laboral, actuando asimismo como docentes en el aula.

Estos programas se han expandido de dos clases en el primer año de operación hasta cinco clases en 2005: Supervivencia económica, Inglés como Segundo Idioma (ESL, por sus siglas en inglés) Niveles I y II, y Alfabetización Informática, Niveles I y II. El éxito del programa ha conducido a un subsidio adicional de dos años mediante el Community Outreach Partnership Centers Program de HUD, creado para extender el programa laboral de su actual etapa piloto a un programa institucionalizado. El objetivo final es tener una reserva de aspirantes de la comunidad local listos para trabajar para cuando materialicen los empleos en el complejo urbanístico. A medida que se incrementen los programas de preparación laboral y comience a resultar necesario un sistema preferente operativo, la Coalición solicitará el resto del compromiso de \$100,000 del urbanizador.

### **Dificultades para la implementación:**

A continuación se mencionan algunos de los obstáculos con que se ha enfrentado la FCCEJ durante el proceso de implementación del CBA de Staples.

- **Necesidad de capacitación en liderazgo para los miembros de base de la comunidad.** Los complejos aspectos legales,

comunitarios y normativos de la implementación del CBA pueden resultar desalentadores para los miembros de base de la comunidad, sea cual fuere su grado de compromiso. Los organizadores profesionales y los promotores de normas se benefician de los años de capacitación y experiencia. La implementación del CBA de Staples ha destacado la necesidad de facilitar al máximo la participación – y el liderazgo – de personas de la comunidad que estén interesadas. Por lo tanto el FCCEJ ha ayudado a establecer un programa intensivo de desarrollo del liderazgo, que actualmente está en proceso.

- **Diferentes interpretaciones de detalles del CBA.** En varias instancias, el Comité de Supervisión descubrió que los miembros de la Coalición se habían apartado de la interpretación de algunos términos clave del CBA. En especial, muchos miembros de la Coalición pensaron que el CBA reservaba ciertas decisiones para la coalición, cuando en realidad el contrato exigía consenso entre la Coalición y el urbanizador o reservaba la decisión final al urbanizador. Debido a que la relación entre el urbanizador y la Coalición ha sido buena, estos puntos no han generado grandes

problemas. Sin embargo, este tema enfatiza la importancia de un análisis a fondo del CBA, tanto antes de firmar como durante la implementación. Los CBA son documentos complejos y las mayores dificultades radican en los detalles; las sugerencias de muchos miembros de la coalición reducirá malentendidos y desilusiones a lo largo del camino.

- **Constante cooperación y compromiso entre los miembros de la coalición.** La implementación de un complejo CBA lleva años y comprender una amplia variedad de asuntos. No existe ninguna organización que cuente con la pericia o la capacidad para tratar todo lo que surja. Los promotores de viviendas en una coalición necesitan jugar un papel activo en la aplicación de las disposiciones relativas a viviendas asequibles; los sindicatos necesitan ocuparse de la capacitación laboral, salarios y prestaciones, etc. Con el CBA de Staples, se implementan muchos beneficios incluso antes de la construcción del proyecto, lo cual facilita mantener la atención de muchos miembros de la coalición. Sin embargo, las organizaciones que se mantienen unidas para obtener un CBA deberían entender que necesitarán trabajar juntos por años a fin de garantizar una

buena implementación de los beneficios obtenidos.

## Repercusiones

Los organizadores de FCCEJ han observado que al haber aprendido a trabajar juntos durante las negociaciones de Staples, han seguido colaborando en lo que se refiere a otros proyectos. En cuanto a esto, el éxito llamó al éxito; el aspecto de la preparación de la coalición en el proceso del CBA ha conducido en efecto a una colaboración duradera, que trajo como resultado una mayor eficacia política para los participantes. Además, hasta ahora el éxito del CBA y otros CBA anteriores ha producido varios CBA posteriores en Los Ángeles, descrito en el Apéndice B. Los urbanizadores parecen sentirse más cómodos con el concepto, al haberlo visto funcionar en el acuerdo. Y muchos consideran que algunos funcionarios del municipio esperan ver un CBA en cualquier gran proyecto subvencionado, como una indicación de que el urbanizador se ha comprometido con la comunidad y que la comunidad ha aceptado el proyecto.

Con un historial de cuatro años de más de media docena de diferentes CBA a gran escala, legalmente vinculantes que se llevan a cabo en Los Ángeles, los promotores comunitarios han hecho de los CBA la norma para grandes proyectos subvencionados en la ciudad. El hecho de que los urbanizadores y los funcionarios municipales parezcan al menos aceptar (iy

a veces adoptar!) esta postura indica que las exigencias de los promotores son razonables, y están cumpliendo con su parte en el acuerdo al brindar el apoyo comunitario que prometen. No nos debería sorprender esto último, ya que las comunidades apoyan proyectos que les proporcionan buenos beneficios comunitarios

y abordan las necesidades específicas. El proceso CBA, tal como lo demuestra el acuerdo Staples y los convenios subsiguientes, parece haber conducido a resultados positivos para urbanizadores, funcionarios municipales y comunidades afectadas.

# Capítulo Cuatro

## Programas de salario vital como parte de los CBA

El movimiento del salario vital ha gozado de generalizado éxito en los últimos años; desde abril de 2005, al menos 123 jurisdicciones<sup>1</sup> han promulgado normas relativas al salario vital. Al reconocer que los dólares de los contribuyentes van a menudo a empleadores que pagan salarios inferiores al nivel de pobreza familiar, estas jurisdicciones han exigido a ciertos empleadores aumentar el salario por hora. A veces el salario se indexa de acuerdo al nivel de pobreza federal o a un índice similar; algunos se indexan según el aumento del costo de vida. Los actuales niveles de salario vital oscilan entre alrededor de \$7.00 por hora y más de \$12.00 por hora exigidos a grandes empleadores en ciertas ciudades de California.

Además de requisitos salariales, las normas sobre salario vital pueden incorporar también otras prestaciones laborales. Muchas normas sobre salario vital alientan a los empleadores a ofrecer a sus trabajadores seguro médico, exigiéndoles pagar un salario más alto cuando no lo hacen. Algunas normas exigen que los empleadores ofrezcan días de

---

<sup>1</sup> ACORN mantiene una lista nacional actualizada de victorias en el campo del salario vital. Véase [www.livingwagecampaign.org](http://www.livingwagecampaign.org).

licencia pagos y/o impagos. Algunas imponen limitaciones de horas de trabajo o exigen que los empleadores les notifiquen a ciertos trabajadores acerca de los requisitos para obtener crédito impositivo por ingresos ganados.

Casi todas las normas sobre salario vital se aplican a los negocios que tienen contratos con el gobierno, por ejemplo negocios que prestan servicios de gobierno privatizados. Además, al menos 89 jurisdicciones aplican los "estándares de calidad del empleo" a compañías que reciben subvenciones de desarrollo económico;<sup>2</sup> y dos ciudades de California, Berkeley y Santa Mónica han aplicado el principio geográficamente, al promulgar normas de salario vital que abarcan negocios en distritos de la ciudad específicos.<sup>3</sup>

El manifiesto triunfo del movimiento del salario vital durante la década pasada es un testimonio de la enorme efectividad de determinadas campañas organizativas

---

<sup>2</sup> "The Policy Shift to Good Jobs: Cities, States and Counties Attaching Job Quality Standards to Development Subsidies," por Good Jobs First, disponible en [www.goodjobsfirst.org/pdf/jobquality.pdf](http://www.goodjobsfirst.org/pdf/jobquality.pdf), es la única compilación nacional de tales exigencias.

<sup>3</sup> La ordenanza de Santa Monica sobre el salario vital en base a un criterio geográfico fue más tarde revocada por los votantes en una elección reñida. Luego el Municipio promulgó una ordenanza de salario vital más exhaustiva que se aplica a los contratistas de servicios.

empleadas en ciudad tras ciudad. La idea de que los contratos del gobierno no deberían subvencionar salarios en el nivel de pobreza es claramente algo que ha reverberado. Y el movimiento del salario vital concuerda con la justificación esencial de los gastos del gobierno en subvenciones para el desarrollo económico: que las subvenciones mejorarán el bienestar económico de los ciudadanos. En efecto, tres cuartas partes de los estándares de calidad del empleo que son parte de las subvenciones para el desarrollo económico se han establecido en ausencia de actividad organizativa popular, lo cual sugiere que las razones a favor del salario vital influyen en una amplia gama de funcionarios públicos.

### **El impacto de la política de salario vital en la negociaciones de los CBA**

Si el complejo urbanístico que se planea está ubicado en una jurisdicción que tiene una política de salario vital, esta política podría afectar las negociaciones del CBA de distintas maneras:

- **La política del salario vital se aplica a todos los empleados del complejo urbanístico.** Unas pocas ciudades tienen políticas de salario vital que no sólo se aplican a los contratistas municipales, y a los destinatarios directos de las subvenciones, sino a aquéllos que indirectamente se benefician de las

subvenciones o alquilen espacio en un proyecto subvencionado. San Francisco, Oakland, y Toledo, Ohio, entre otras, tienen normas de salario vital que se extienden más allá de los destinatarios directos, para afectar a todos los empleadores en muchos proyectos subvencionados. Logran un resultado similar las normas que se aplican a todos los empleos sobre las tierras propiedad de la ciudad; Este tipo de normas a menudo se aplican en centros de convenciones, estadios y otras instalaciones en las cuales existen los empleos privados en terreno que es propiedad de la ciudad.

En tales casos, la mayoría o todos los trabajos propuestos en el proyecto del complejo urbanístico quedarán sujetos a las disposiciones sobre salario vital. Esta es una situación ideal: las exigencias de salario vital deben formar parte del proyecto automáticamente, y los grupos comunitarios pueden concentrar su energía y capital político en otros aspectos del mismo.

- **La política local de salario vital se aplica a los contratistas del urbanizador, pero no a los inquilinos del complejo urbanístico.** Casi todas las disposiciones de salario vital que se aplican a los destinatarios subvencionados, contempla únicamente a la entidad que

en realidad recibe la subvención y a los contratistas que prestan servicios en esa entidad. En un típico proyecto no industrial o que no incluye la sede de la entidad, eso significa que la aplicación se limita al urbanizador y a los contratistas del urbanizador, tales como

las compañías que se dedican a servicios de conserjería, seguridad y estacionamiento. Inquilinos como grandes tiendas que alquilan espacios del urbanizador se consideran "beneficiarios indirectos," y no están cubiertos. Aunque la inclusión del urbanizador y sus contratistas puede

## RECURSOS SOBRE PROGRAMAS Y EL MOVIMIENTO DEL SALARIO VITAL

- Economic Policy Institute, Living Wage Issue Guide, [www.epinet.org](http://www.epinet.org)
- LAANE, Living Wage Technical Assistance Project, [www.LAANE.org](http://www.LAANE.org)
- ACORN, Living Wage Resource Center, [www.livingwagecampaign.org](http://www.livingwagecampaign.org)
- Policy Link, Equitable Development Toolkit, [www.policylink.org](http://www.policylink.org)

- conseguir que números sustanciales de trabajos resulten en trabajos con salario vital, en el proyecto urbanístico típico la mayoría de los empleos va a estar a cargo de los inquilinos del urbanizador. Se deben examinar cuidadosamente las leyes sobre salario vital a fin de determinar el alcance de la aplicación a los beneficiarios indirectos de las subvenciones.

Ocasionalmente hay proyectos urbanísticos para los cuales la mayoría de los trabajos están en manos de las entidades que

reciben las subvenciones. Por ejemplo, algunas supertiendas compran terreno de una agencia de reurbanización, y luego construyen una tienda allí. En tales casos se aplican este tipo de normas y los grupos comunitarios pueden concentrarse en otros temas. Esta distinción pone de relieve la necesidad de que los grupos comunitarios investiguen y entiendan la naturaleza precisa del plan y subvención pública del complejo urbanístico propuesto.

- **La política local de salario vital contempla simplemente a los contratistas del gobierno.** Muchas ciudades tienen normas de salario vital que se aplican únicamente a los negocios que reciben contratos municipales. Estas normas no se aplican a los proyectos del complejo urbanístico, salvo en casos muy poco comunes. Sin embargo, los mismos pueden respaldar el salario vital en un proyecto específico: una vez que un municipio haya decidido que los salarios vitales se deberán pagar cuando gaste dinero mediante contratos, el siguiente paso lógico es exigir salarios vitales cuando subvencione complejos urbanísticos con fondos públicos.

### **Negociaciones sobre el salario vital en caso de no existir una política local de salario vital**

Cuando el gobierno local no tiene una política de salario vital aplicable a todo el complejo urbanístico o a una parte del mismo, los grupos comunitarios pueden aún mostrarse partidarios del salario vital como parte de un CBA para un proyecto. Cuando el proyecto del complejo urbanístico propuesto genere un gran número de trabajos – especialmente cuando un proyecto se promueva en base a las nuevas oportunidades laborales – los representantes de la comunidad considerarán ejercer presión para implementar una política de salario vital. En efecto,

los niveles salariales de los trabajos que llegan a la comunidad son a veces la razón original que motiva a los grupos a tratar de conseguir un Contrato de Beneficios Comunitarios.

### **Pago del salario vital por parte del urbanizador y sus contratistas**

En las negociaciones del CBA los grupos comunitarios pueden convencer al urbanizador que pague el salario vital a los empleados en el proyecto. Aunque el urbanizador tenga muy pocos empleados (tales como los empleados de la oficina de administración), este compromiso tiene una importancia simbólica, ya que el urbanizador recibe subvención pública.

Además de los arrendatarios, el urbanizador tiene también control sobre las relaciones con contratistas que crearán trabajos permanentes en el lugar, tales como los contratistas de limpieza y de seguridad. El urbanizador podría acordar exigir a dichos contratistas que le paguen el salario vital a sus empleados. Debido a que no se trata de grandes sumas de dinero y que esos servicios son competitivos, el urbanizador podría estar abierto a esa idea. Esto puede producir beneficios para muchos trabajadores con bajas remuneraciones que participan en el proyecto.

### **Un asunto más difícil: el pago del salario vital por parte de los inquilinos**

Cuando los grupos comunitarios solicitan la aplicación de las

normas de salario vital a los inquilinos de la urbanización—tales como las grandes tiendas minoristas y los hoteles—a menudo las negociaciones sobre el salario vital fracasan. Tomemos un proyecto urbanístico de tiendas minoristas típico, en donde el urbanizador planea comprar terreno, construir una estructura, y alquilar espacios a varios minoristas. Los grupos comunitarios naturalmente concentrarán sus esfuerzos en el salario vital de los empleados de los inquilinos, ya que estos inquilinos proporcionarán la vasta mayoría de los trabajos permanentes del proyecto —y las tiendas minoristas tienen fama de pagar salarios bajos, ofrecer tiempo parcial y no otorgar prestaciones médicas.

Sin embargo, debido a que las negociaciones del CBA tienen lugar generalmente antes de que el urbanizador adquiera el terreno, el tema tiene que resolverse antes de que el urbanizador escoja a sus inquilinos. Si el urbanizador aún tiene que conseguir los inquilinos potenciales y negociar con ellos, estará reticente a pagar el salario vital. Algunos inquilinos potenciales se niegan a alquilar en tales condiciones, o pueden pedir alquileres más bajos como compensación. Estos panoramas posibles constituyen una preocupación seria para el urbanizador, ya que los pagos de los alquileres son la fuente de sus ingresos regulares provenientes del proyecto.

Al urbanizador le resulta difícil cuantificar estos riesgos y los mismos afectan

directamente un aspecto esencial del proyecto. Por estas razones, los urbanizadores pueden resistirse firmemente a la aplicación de las condiciones de salario vital a los inquilinos. No obstante, los grupos comunitarios deberían insistir en este tema, ya que los niveles salariales contribuyen al beneficio económico básico que el proyecto va a brindar.

Son sólidas las razones para aplicar salarios vitales a los inquilinos. Un proyecto urbanístico en una comunidad de bajos ingresos no puede producir un incentivo económico a la comunidad si los trabajadores realizan tareas con pagas en el nivel de pobreza, sin prestaciones médicas, vivienda ni servicios de transporte.

Por otra parte, los inquilinos de tiendas minoristas en un proyecto urbanístico público se benefician de la subvención pública de la misma manera en que lo hace el urbanizador. El complejo urbanístico no existiría sin las subvenciones públicas, y dejaría a los inquilinos luchando por lugares privados no subvencionados. Aquellos que harán más dinero del proyecto—urbanizadores e inquilinos de tiendas minoristas— tendrán que compartir todos los costos adicionales que generen los requisitos del salario vital. El propósito de una subvención para el desarrollo económico no es crear empleos en el nivel de pobreza, sino crear una base económica en la comunidad, cosa que no hacen los salarios en el nivel de pobreza.

Además, hay indicios sustanciales de que los costos que impone el pago de salarios vitales para los empleadores son mucho menores de lo que se podría suponer. Las compañías que pagan salarios más altos tienen menos movimiento de personal, lo cual incrementa la productividad y reduce los costos de capacitación y contratación. Un estudio halló que los costos que afrontan los empleadores en razón del movimiento de personal constituyen al menos 150% del salario básico de los empleados.<sup>4</sup> Además, algunos costos de salarios más altos son absorbidos por el empleador o pasan a los consumidores. En general, los estudios encuentran que el costo general del salario vital para los empleadores es mínimo.<sup>5</sup>

Incluso si no ocurre ninguno de estos factores que compensan los costos, los gastos del empleador por el pago del salario vital están muy lejos de resultar algo abrumadores.

Una gran tienda minorista que emplea a 20 trabajadores a tiempo completo, si debe aumentar en \$2 por hora, incurriría en solo \$83,000 por año de costos de incremento salarial<sup>6</sup> –no es precisamente una cifra abrumadora para una tienda lo suficientemente grande como para tener 20

empleados a tiempo completo, y probablemente con una entrada bruta de millones de dólares por año en ventas.

Pedir del urbanizador y de los inquilinos que compartan estos costos –después de que ambos se benefician de las subvenciones públicas que pueden generar decenas de millones de dólares –es una medida razonable para asegurar que los trabajos que se crean sean trabajos que vale la pena tener.

**¿Qué hacer en el caso de que el urbanizador no esté de acuerdo en exigir de sus inquilinos el pago del salario vital?**

---

<sup>4</sup> Bliss and Associates y Gately Consulting, 1999, [www.laborstudies.wayne.edu/report.pdf](http://www.laborstudies.wayne.edu/report.pdf).

<sup>5</sup> Véase por ejemplo, Center for Urban Studies and Labor Studies Center, 1999 informe sobre el impacto de la ordenanza de salario vital en Detroit, [www.laborstudies.wayne.edu/report.pdf](http://www.laborstudies.wayne.edu/report.pdf).

<sup>6</sup> Dos dólares por hora por veinte trabajadores por cuarenta horas por semana por 52 semanas por año es igual a \$83,200.

## ¿QUÉ OCURRE RESPECTO DE LOS SALARIOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DEL COMPLEJO URBANÍSTICO?

Los salarios son generalmente un problema en lo que respecta a los trabajos en la construcción. Aunque algunos proyectos subvencionados públicamente están regidos por la ley federal "Davis-Bacon" o leyes estatales similares, que requieren que los trabajadores de la construcción reciban el "salario vigente" en esa zona, algunos no lo reciben.

En tales casos los sindicatos de la construcción pueden integrar las coaliciones negociadoras del CBA para ayudar en la defensa de ciertos temas. Además de los temas salariales, el consejo local de sindicatos de la construcción podría promover un contrato laboral para cierto complejo urbanístico o podría tener otras inquietudes relacionadas con el proyecto. El traer sindicatos de la construcción a la coalición que aboga por varios asuntos puede aumentar la influencia que pueden tener ambas partes. Sírvese ver

Los grupos comunitarios pueden encontrar que un urbanizador simplemente no está de acuerdo en exigir a los inquilinos eventuales que cumplan los requisitos del salario vital, sin importar cuánta sea la presión ejercida. En ese momento los grupos comunitarios podrían decidir si el asunto es un "obstáculo insuperable" -lo que implicaría retirarse de las negociaciones y oponerse también al proyecto totalmente.

Si los grupos comunitarios no desean seguir ese camino porque todavía apoyan el

proyecto o porque piensan que posiblemente el proyecto avanzará de todos modos, existen varios arreglos que pueden proponer. Estas propuestas no cumplen con los estrictos requisitos del salario vital para todos los inquilinos, pero podrían sin embargo incrementar los niveles salariales del proyecto, especialmente si se usan en combinación.

- **Requisitos de revelación de salarios y prestaciones para el urbanizador y los inquilinos.** Los CBA pueden requerir al

## ¿SON LEGALES LOS REQUISITOS DE SALARIO VITAL?

Los empleadores se resisten naturalmente a todo incremento salarial que deben pagar. Esta resistencia, ocasionalmente ha tomado la forma de demandas judiciales para cuestionar las normas del salario vital promulgadas por varias ciudades. Estos cuestionamientos rara vez prosperan. Resultaría muy sorprendente si se encontrara que las leyes sobre el salario vital infringen algún aspecto de la legislación federal. Un pequeño número de estados han promulgado normas que prohíben a las ciudades promulgar normas sobre el salario vital. Aunque otras leyes estatales difieren, las leyes sobre el salario vital que se limitan a beneficiarios de subvenciones y contratos parecen estar a salvo. Las condiciones acordadas por los urbanizadores en negociaciones con los grupos comunitarios son inclusive más seguras. En donde las condiciones sean simplemente parte de un contrato entre partes privadas - como un CBA - les sería difícil a los

urbanizador y al inquilino que presenten informes anuales o bianuales sobre los salarios pagados en el complejo urbanístico, y el porcentaje de trabajos en el que se ofrecen prestaciones.

- **Cumplimiento de los requisitos por parte del urbanizador y los inquilinos.** Los CBA pueden requerir que el urbanizador se reúna con los grupos comunitarios para abordar los niveles salariales de los principales inquilinos, antes de la firma de los contratos de alquiler. El CBA puede también estipular que los inquilinos potenciales participen de tales reuniones de manera que proporcionen información sobre probables niveles salariales, se informen acerca de las metas del proyecto relativos a salario vital (de existir tales metas), e informarse de los programas creados para asistir a los empleadores en el pago de salario vital o en el suministro de prestaciones.
- **Metas de salario vital.** Aunque el urbanizador no garantice que todos los trabajos del complejo urbanístico serán trabajos con salario vital, podría comprometerse a hacer lo posible para incrementar

al máximo el número de trabajos que cuentan con dicho tipo de salario. Se le podría pedir al urbanizador que "hiciera todo lo posible para lograr el máximo número de trabajos con salario vital en el proyecto", o considerar como "factor sustancial" al elegir los inquilinos, si un negocio paga o no el salario vital. Varios CBA incluyen metas de 70% al 75% de trabajos con salario vital. Se puede verificar si un proyecto ha alcanzado la meta del salario vital mediante las reuniones y los informes estipulados.

#### **¿Qué ocurre si no se alcanza una de las metas de salario vital?**

Este asunto ha sido tratado de distintas maneras en CBA diferentes. Algunos han exigido al urbanizador pagar una multa; tal multa debe ser lo suficientemente sustancial como para darles incentivo a los urbanizadores para alcanzar la meta. Otra posibilidad es que el CBA requiera del urbanizador ofrecer explicaciones públicas por no alcanzar la meta, explicar en foro público cómo considera que va a alcanzarla, o colaborar con el gobierno local y la comunidad en hacer todo lo posible para incrementar los niveles salariales del proyecto.

## **EJEMPLO: SALARIO VITAL PARA EL PROYECTO DE REURBANIZACIÓN DE NOHO COMMONS**

Adjunta, como Apéndice F se encuentra la sección del contrato de beneficios comunitarios para el proyecto urbanístico en North Hollywood, un área de Los Ángeles de bajos ingresos. El proyecto urbanístico de 16.7 acres incluye espacios residenciales, minoristas y de oficina, y recibirá \$31 millones en subvenciones públicas y préstamos. El CBA fue firmado en 2001, por el urbanizador y la Coalición Valley Jobs, una coalición de grupos comunitarios encabezados por LAANE durante las negociaciones.

Las disposiciones del salario vital para este proyecto reflejan cuál será probablemente la situación más común: el urbanizador no estuvo de acuerdo en imponer los requisitos del salario vital para todos los inquilinos pero estuvo de acuerdo en comprometerse a obtener el salario vital para el 75% de los trabajos del proyecto, y hacer lo posible por aumentar al máximo el número de partidarios de la norma del salario vital en el proyecto urbanístico:

- a los empleados del complejo urbanístico se les pagará el salario vital;
- a los empleados de los contratistas del urbanizador se les pagará el salario vital;
- el urbanizador "hará todo lo que sea razonable por aumentar al máximo el número de trabajos que pagan el salario vital" en el complejo urbanístico;
- al seleccionar entre diversos inquilinos posibles, "tomará en cuenta como factor sustancial el impacto que tendrá cada posible inquilino" en el umbral del salario vital;
- el urbanizador y los inquilinos potenciales se reunirán con la coalición a fin de tratar el impacto que tendrá cada posible inquilino en el umbral del salario vital;
- el urbanizador presentará informes bianuales relativos al nivel de los salarios; y
- los inquilinos informarán al urbanizador sobre los niveles salariales.

experiencia consideran que el simple acto público de anunciar una meta relativa al salario vital en un proyecto, ejerce presión sustancial sobre los urbanizadores que están interesados en su

local y la comunidad. El creciente examen público y la atención de los medios de comunicación puede por lo tanto ser la mejor manera de inducir un proyecto a alcanzar la meta de salario vital

# Capítulo Cinco

## Programas de Contratación de Grupos Específicos como parte del CBA

En muchos proyectos urbanísticos, el atractivo principal que ofrece el urbanizador son los empleos. Sin embargo, las promesas de nuevos empleos para la vecindad a menudo no se cumplen. El solo hecho de que un proyecto urbanístico emplee un cierto número de personas no significa necesariamente que se satisfagan las necesidades de empleo de la comunidad local.

Los nuevos empleos podrán ser cubiertos por personas que viven en otras zonas, o que simplemente han sido trasladados de los otros sitios del empleador. Muchos factores influyen en la diseminación de información sobre la disponibilidad de empleos, en las personas que son entrevistadas para tales empleos, y las que finalmente son contratadas. Aun si el proceso de contratación diera buenos resultados para la comunidad local, muchas personas desempleadas posiblemente necesiten de capacitación laboral para reunir los requisitos de los nuevos puestos de trabajo.

Los CBA pueden ayudar a resolver todos estos problemas al incorporar *programas de contratación de grupos específicos* - requisitos para que los empleadores en un complejo urbanístico hagan un esfuerzo especial por contratar a ciertas personas,

a veces con la ayuda de programas locales de capacitación laboral o una agencia de "colocaciones preferentes". Los programas de contratación de grupos específicos pueden ayudar a los proyectos urbanísticos a cumplir lo que a menudo es su propósito fundamental - el establecimiento de una base económica en comunidades de bajos recursos.

Además de incorporar los requisitos de contratación para los empleadores, los CBA pueden requerir que los urbanizadores proporcionen un local o financiamiento para una oficina de colocaciones preferentes. Dicha oficina, si se le proporcionan fondos adecuados, puede ser una herramienta muy eficaz para dirigir las oportunidades de empleo de manera que sea socialmente beneficiosa. Los grupos comunitarios han incorporado de manera regular requisitos de contratación de grupos específicos en los CBA.

### **Las ventajas de la contratación de grupos específicos**

Las normas referentes a la contratación de grupos específicos promueven lo que a menudo es la función principal del proyecto urbanístico: el ayudar a mejorar una zona deprimida al ofrecer mayores oportunidades económicas allí. Esto a menudo es el propósito principal que se cita para

justificar la subvención pública del complejo urbanístico.

El propósito es válido. Sería difícil argumentar que una falta de oportunidades económicas no tiene consecuencias serias para la comunidad. La concentración geográfica de la pobreza causa conflictos sociales particularmente agudos. A medida que aumenta el desempleo en una vecindad, aumenta también la necesidad de proporcionar servicios sociales - precisamente cuando la vecindad de bajos ingresos contribuye menos a la base tributaria municipal, y padece una falta de poder política correspondiente. Las vecindades que carecen de una base sólida de ingresos familiares no pueden sostenerse.

Las normas de contratación de grupos específicos son un mecanismo concreto para romper la distribución de empleos que agrava estos problemas. Mientras decaen las vecindades urbanas debido a una compleja serie de fuerzas sociales más amplias - incluso la expansión urbana descontrolada, la disminución de los empleos industriales, y de los salarios reales - las normas de contratación de grupos específicos pueden servir para que el gobierno tome medidas a pequeña escala pero reales que promuevan las economías de las vecindades más afectadas por estas tendencias sociales.

Además, las normas de contratación de grupos específicos a menudo benefician las comunidades pobladas principalmente por

personas de minorías étnicas y raciales. Los gobiernos locales y grupos comunitarios pueden así promover las metas sociales importantes de la acción afirmativa sin las dificultades políticas y legales que a veces acompañan las normas explícitamente dirigidas a ciertas razas.

Algunas personas son especialmente dignas de programas de contratación dirigidos a ellas. Por ejemplo, no cabe duda que es justo ofrecer empleos a trabajadores cuyos empleos fueron desplazados por un complejo urbanístico. Dichas personas pagan un precio alto cuando se pone en marcha un proyecto urbanístico y los esfuerzos por proporcionarles oportunidades de empleo - por lo general muchos meses después de terminarse su empleo anterior - no compensa todo. Algunos estados, incluso California, requiere que se tomen medidas para darles oportunidades a los trabajadores desplazados.

El dirigir los empleos a los residentes de la vecindad que se urbaniza también es apremiante. Cada vez que se construye un complejo urbanístico en una vecindad de bajos ingresos, se anima a los residentes a que lo apoyen con promesas de oportunidades de empleo generados por el complejo. Lo justo es que aquellos proyectos promovidos de esa manera incluyan algún mecanismo para garantizar que los residentes locales en realidad obtengan algunos de los empleos. Además, los residentes de la vecindad cargarán con la mayoría de los impactos negativos de la

urbanización, tales como una mayor circulación de vehículos, problemas de estacionamiento, la construcción pesada por varios meses, la posibilidad de un aumento en los costos de la vivienda y otros impactos económicos y ambientales. Estos costos deberán balancearse con los beneficios de las oportunidades económicas. (Por estas razones, el programa "Sección Tres" de HUD requiere que en todas las urbanizaciones apoyadas por HUD, las oportunidades económicas tales como las vacantes de empleo se dirijan a los residentes de la vecindad "al máximo grado posible.")

Combine todos estos argumentos con el simple hecho de que la mayoría de los proyectos urbanísticos prometen explícitamente empleos a los residentes locales, y uno tiene suficientes argumentos para un CBA que incluya algún tipo de mecanismo para la contratación de grupos específicos. Los urbanizadores y los gobiernos locales que tratan de tentar con la posibilidad de empleos locales deberían estar dispuestos a tomar medidas concretas para hacer realidad sus promesas.

### **Poblaciones a las que se pretende beneficiar**

Las personas que se benefician de una norma de contratación de grupos específicos incluyen:

- personas cuyos empleos fueron desplazados por la urbanización;
- residentes de la vecindad que rodea la urbanización;
- residentes de vecindades de bajos ingresos en la zona metropolitana;
- personas enviadas por las organizaciones locales de capacitación laboral;
- personas de bajos ingresos en general; o
- personas con necesidades especiales, tales como beneficiarios de asistencia pública o ex-delinquentes.

Los grupos comunitarios pueden seleccionar un grupo de personas que quieren que el programa beneficie, o pueden desarrollar un sistema de tres niveles con primera, segunda y tercera preferencia para los empleos disponibles. Hay muchas oportunidades de ser creativos: las comunidades posiblemente quieran incluir otras categorías de personas, tales como los que se gradúan de programas comunitarios de capacitación laboral. Siempre que se tenga un propósito público apropiado, la contratación de grupos específicos es legítima.

### **Procesos de colocación y contratación**

Una vez que se establezcan las prioridades del programa de contratación de grupos específicos, hay muchas maneras de administrarlo. Las siguientes son algunas opciones para la estructuración de los procesos de colocación y contratación que varían de sencillas a más complejas:

## EJEMPLO: CONTRATACIÓN DE GRUPOS ESPECÍFICOS SEGÚN EL CBA DE LAX

El CBA de LAX contiene un programa de contratación de grupos específicos que dirige oportunidades de empleo a una gama de "personas con necesidades especiales" incluso:

(i) la persona que ha recibido asistencia pública mediante el Programa de Asistencia Temporal para Familias Necesitadas dentro de 24 meses de solicitar un empleo o capacitación laboral mediante este programa; (ii) la persona que no tenga vivienda; (iii) un ex-delincuente; (iv) la persona que esté

- Exponer a los empleadores las prioridades de contratación y dejar que ellos recluten y contraten a las personas que se desea beneficiar. Aunque este planteamiento les da amplia discreción a los empleadores en la selección de sus métodos de contratación, aún se pueden verificar los resultados y aún incluir disposiciones firmes para su aplicación.
- Requerir que los empleadores avisen de las vacantes de empleo por ciertos medios - avisos por correo a las vecindades específicas, anuncios en los periódicos comunitarios, avisos a centros de capacitación laboral, etc.

- Requerir que los empleadores mantengan disponibles las vacantes de empleo por un cierto plazo después de dar el aviso, y sólo entrevistar a ciertos grupos de personas durante ese plazo.
- Fuente preferente - Requerir que los empleadores entrevisten a las personas enviadas por ciertas fuentes, tales como centros de capacitación laboral en particular o una oficina de colocaciones preferente.

Estos métodos pueden combinarse o adaptarse a las necesidades y capacidades de cualquier comunidad. Cualquiera de estos métodos pueden combinarse con metas porcentuales para la contratación de grupos específicos de personas.

Es importante que los requisitos administrativos de un programa de contratación de grupos específicos no exceda la capacidad de los recursos comunitarios. Si las responsabilidades de tal programa exceden la capacidad local, el programa colocará muy pocos trabajadores necesitados en los nuevos empleos. También se convertirá en un obstáculo innecesario para los empleadores que tratan de llenar las vacantes de empleo y podría voltear a la comunidad contra este tipo de programas. Pero un programa de contratación de grupos específicos que funciona de manera eficaz proporcionará empleos a los que se pretende ayudar, beneficiará a los empleadores proporcionándoles una fuente gratuita de solicitantes calificados y consolidará las relaciones

entre el complejo urbanístico y la comunidad circundante.

Los grupos comunitarios deberán por lo tanto hacer una evaluación realista del número y sofisticación de organizaciones de capacitación laboral en la zona antes de negociar un programa que dependa de ellas para la colocación rápida de personas calificadas. Similarmente, antes de establecer un sistema que depende de una oficina de colocaciones preferente, los grupos comunitarios deberán cerciorarse de que la oficina tenga suficiente personal y financiamiento.

### **Programas de contratación de una fuente preferente**

El tipo más detallado de programas de contratación de grupos específicos es el que requiere que los empleadores entrevisten a solicitantes enviados por una oficina de una "fuente preferente" antes de entrevistar otros solicitantes. Dicha oficina recibe el aviso de vacantes de empleo de los empleadores, mantiene contacto con varias organizaciones de capacitación laboral para tener acceso a los solicitantes disponibles, y envía sin demora trabajadores calificados a los empleadores.

Si se le dota adecuadamente de personal y fondos, una oficina de colocación de trabajadores puede proporcionar beneficios tremendos. Puede beneficiar a los empleadores al permitirles acceso a varias fuentes de solicitantes con un solo aviso de empleos. Puede beneficiar a las organizaciones de

capacitación laboral y los grupos que se pretende beneficiar proporcionándoles acceso confiable a información acerca de vacantes de empleo. Puede servir para que el programa de contratación de grupos específicos cumpla sus metas. También puede simplificar radicalmente la verificación del programa, ya que todos los aspectos del programa estarán centralizados. Estas responsabilidades ejercen una tremenda presión en la oficina de colocación de trabajadores; la forma en que la oficina desempeña su función determinará el éxito o fracaso del programa. Una oficina de colocaciones de trabajadores que coloque solicitantes calificados sin demora será considerada un beneficio por los empleadores, y puede ser una herramienta poderosa para la contratación de grupos específicos. Por el contrario, una oficina de colocación preferente que retrasa a los empleadores que tratan de llenar vacantes, o envía solicitantes que no reúnen los requisitos, no tendrá éxito.

Si hubiera duda sobre la dotación adecuada de recursos para una oficina de colocación preferente, recomendamos que los programas requieran que los empleadores trabajen directamente con los centros de capacitación laboral ya establecidos. Sin embargo, un CBA sin duda puede requerir que un urbanizador proporcione dinero y/o un local para una oficina de colocación preferente, y los gobiernos locales pueden también apoyar las oficinas de colocación preferente.

Debido al riesgo de que no se proporcionen suficientes recursos, lo lógico es ubicar las oficinas de colocación preferente en comunidades grandes, en las que hay muchos centros de capacitación laboral ya establecidos y están disponibles los recursos. El Municipio de San Francisco tiene un programa de contratación de una fuente preferente bien establecido. La oficina mantiene una lista maestra de solicitantes de más de cuarenta centros de capacitación laboral, y tiene la capacidad de colocar solicitantes calificados en los empleos disponibles. Procesa cientos de referencias por año, y verifica si a las personas enviadas de hecho se les contrata. La oficina de colocación preferente es parte del gobierno municipal de San Francisco y colabora con los empleadores sobre todos los proyectos sujetos a la directiva de contratación de una fuente preferente que aplica a toda la ciudad.<sup>7</sup> Muchas otras ciudades tienen oficinas de colocación preferente también, que varían en cuanto a su grado de sofisticación y participación.<sup>8</sup>

## Verificación y cumplimiento

<sup>7</sup> Véase "First in Line: An Evaluation of San Francisco's First Source Hiring Program", San Francisco Urban Institute, agosto de 2004 ([www.picsf.org/documents/documents.htm](http://www.picsf.org/documents/documents.htm));

<sup>8</sup> Véase "Adopting a Waterbury Local Hiring Preference Ordinance: An Analysis of the Legal & Policy Options," National Employment Law Project, agosto de 2000 ([www.nelp.org/relatedPublications.cfm](http://www.nelp.org/relatedPublications.cfm)); Frieda Molina, "Making Connections: A Study of Employment Linkage Programs," Center for Community Change, mayo de 1998; Stephanie Haffner, "Using Local Hiring Programs to Promote Employment Opportunities in Low-Income Communities: Examples and Practical Considerations," National Economic Development & Law Center, 1995.

La queja más común de los grupos comunitarios sobre los programas de contratación de grupos específicos es una falta de cumplimiento. De hecho, muchas localidades tienen programas de contratación de una fuente preferente o de contratación local que carecen de cualquier disposición para su cumplimiento o verificación. Aunque el factor principal del éxito de un programa de contratación de una fuente preferente probablemente sea si la oficina de colocación preferente y las organizaciones de capacitación laboral pueden proporcionar sin retrasos los solicitantes calificados, la importancia de la verificación y cumplimiento del programa no se puede descartar.

La decisión más básica del cumplimiento es, por supuesto, quién se encargará del cumplimiento. Si el programa implica una oficina de colocación preferente, dicha oficina parecería ser la obvia elección para verificar y ejecutar el programa. Sin embargo, la oficina de colocación preferente necesita tener una buena relación con los empleadores para poder hacer su trabajo, y las tensiones inherentes en el proceso de cumplimiento puede impedir esta relación. Aunque el sistema de contratación de una fuente preferente será la fuente principal de información respecto al cumplimiento de los empleadores, el verdadero responsable de exigir el cumplimiento son los grupos comunitarios que firman el CBA y el gobierno local si los requisitos de contratación de grupos específicos quedan incluidos en el contrato de

urbanización. (Véase el Capítulo Ocho para más información sobre la verificación y el cumplimiento de los beneficios del CBA.)

### **Metas porcentuales**

Si un programa incluye metas porcentuales, estos se convierten en un aspecto central del sistema de cumplimiento. Las metas pueden usarse de muchas diferentes maneras:

- La meta porcentual puede considerarse un "refugio" para el empleador que cumpla la meta porcentual, ya que se considerará que habrá cumplido con el programa y no se podrá tomar ninguna medida de ejecución.
- Se considera que los empleadores que cumplan la meta han cumplido con el programa - pero el organismo encargado del cumplimiento tiene la autoridad para decidir lo contrario.
- La falta de cumplimiento de la meta puede suscitar automáticamente requisitos adicionales para el empleador, tal como la obligación de explicar por escrito la razón de ciertas decisiones referentes a la contratación de personal.

Sea cual sea la forma en que se usan las metas, deberán servir como fuerte incentivo para que los empleadores las cumplan. El mejor método es probablemente uno que emplee una política de incentivos y amenazas. Aunque hay muchos

modelos para las amenazas, los grupos comunitarios deberán ser creativos al idear los incentivos, o maneras de premiar a los empleadores que cumplen las metas de contratación de grupos específicos.

### **Verificación de las modalidades de contratación**

Lo más difícil de la aplicación del programa de contratación de grupos específicos es el obtener información detallada de los empleadores para asegurar el cumplimiento. Varios factores influyen en que los empleadores no estén muy dispuestos a proporcionar información acerca de cómo toman decisiones sobre la contratación. Los empleadores están acostumbrados a que su proceso de contratación sea confidencial, las razones de sus decisiones a menudo son subjetivas y las decisiones sobre la contratación son de las más importantes que toman los empleadores.

No obstante, el empleador que promete cumplir con un programa de contratación de grupos específicos - a cambio de participar en un proyecto urbanístico subvencionado - también deberá acceder a algún mecanismo para determinar si el programa se está cumpliendo. Es esencial que cualquier sistema de verificación contenga un requisito en materia de informes. Los empleadores deberán presentar informes con regularidad sobre el porcentaje de los contratados que pertenecen a grupos que se desean beneficiar, y se les deberá requerir que describan

cualquier dificultad que tengan para cumplir con el programa.

Más allá de los requisitos en materia de informes, el grado de complejidad del sistema de verificación dependerá del alcance del programa mismo. Si el programa simplemente impone requisitos procesales a los empleadores, tales como el anunciar la disponibilidad de empleos, entonces la verificación puede ser bastante sencilla.

Si el programa incluye metas porcentuales para la contratación de grupos específicos, sin embargo, la verificación puede volverse mucho más complicada. Los empleadores ciertamente necesitarán presentar informes sobre el porcentaje de los nuevos empleados que pertenecen a los grupos que se pretenden beneficiar; si el empleador no cumple la meta porcentual, entonces el cumplimiento probablemente dependerá de si el empleador hizo lo posible de buena fe por contratar las personas que se desean beneficiar. Esta puede ser una pregunta difícil de responder, y posiblemente implique la revisión de los criterios que los empleadores aplicaron en la contratación - un aspecto muy delicado.

Sean cuales sean los aspectos particulares del programa y del mecanismo de cumplimiento, todos los programas de contratación de grupos específicos necesitan lo siguiente para ser ejecutables:

- deberán exponerse claramente todos los detalles del programa;
- deberán nombrar el encargado de verificar el cumplimiento del programa y describir la manera en que se hará cumplir.

Si un programa funciona sin complicaciones, rara vez habrá que recurrir a las disposiciones de ejecución.

### Asuntos legales

Los programas de contratación de grupos específicos necesitan elaborarse cuidadosamente para evitar los obstáculos legales. Debido a que hay muchas leyes que rigen el proceso de la contratación, estos programas pueden ser un poco peliagudos desde el punto de vista legal. Aunque es imposible proteger a cualquier programa de todos los riesgos legales, un programa de contratación de grupos específicos que sea redactado cuidadosamente probablemente será confirmado en el caso improbable de una impugnación legal. Los grupos comunitarios deben consultar un abogado al diseñar los programas de contratación de grupos específicos.

Los siguientes son algunos de los asuntos legales que requieren atención:

- **Especificidad vecinal:** Los programas que dan preferencia a los residentes de una vecindad más que a otra pueden a veces implicarse en las disposiciones constitucionales que protegen el "derecho fundamental" de las

personas de ejercer su oficio. Esto sólo se volverá un obstáculo si (1) los empleadores pueden reclutar solicitantes de más de un estado, y (2) el programa forma parte de un contrato de urbanización. En dichos casos, la mejor defensa ante este problema potencial es cerciorarse de que el programa se diseñe estrecha y cuidadosamente para abordar la pobreza y las dificultades económicas de una vecindad en particular, proporcionando información detallada referente a la necesidad de tales medidas. Entre más estrechamente se apegue el programa a esta función gubernamental aprobada, mayores probabilidades tendrá de resistir las impugnaciones legales. Esta es una instancia en la que los requisitos legales se alinean justamente con las metas sociales.

- **Trato vs. reglamentación:** Un programa de contratación de grupos específicos

también se puede defender legalmente con mayor facilidad cuando su aplicación se limita a los empleadores que se han beneficiado claramente de las subvenciones públicas concedidas al complejo urbanístico. Entre más se parezca el programa a un "trato" libre y voluntario entre las partes - y menos como un reglamento gubernamental impuesto a empresas sin su consentimiento - mejores serán las posibilidades de que sea confirmado. La contratación de grupos específicos debe diseñarse de tal manera que los empleadores estén informados de los requisitos antes de que se comprometan a formar parte del complejo urbanístico. Los empleadores que reciben esta información y deciden firmar un contrato de arrendamiento no pueden alegar que se les han impuesto reglamentos injustamente.

- **Raza y sexo:** Todo programa

## **EJEMPLO: CONTRATACIÓN DE GRUPOS ESPECÍFICOS EN EL PROYECTO STAPLES**

Adjunto como el Apéndice D está el CBA del proyecto Staples descrito anteriormente. La Norma de Contratación de una Fuente Preferente, aplicable a todos los empleadores del complejo urbanístico, es un anexo del CBA y se incluirá en los contratos de arrendamiento de los inquilinos. Esta norma dirige las oportunidades de empleo a tres niveles de personas: aquellos cuyo domicilio o empleo quedara desplazado por alguna de las fases de la urbanización; personas de bajos ingresos que viven cerca del complejo urbanístico; y las personas de bajos ingresos que viven en los distritos censales de bajos ingresos en todo Los Angeles. Durante la contratación inicial, se requiere que los empleadores mantengan los puestos vacantes por tres semanas mientras entrevistan sólo las personas que se desea beneficiar. Durante la contratación posterior, ese plazo se acorta a

de contratación de grupos específicos que incorporan criterios raciales y sexuales en cualquier aspecto de su administración se expone a las impugnaciones legales. Dichos programas son legales en ciertas circunstancias, pero requieren de una justificación sólida y detallada si el programa forma parte del contrato de urbanización. Los CBA que no formarán parte de un contrato de urbanización, y son simplemente contratos celebrados entre dos partes privadas, tienen mayor margen de flexibilidad, aunque aún en tal caso hay limitaciones.

- **Ordenes judiciales para empleadores:** Algunos empleadores grandes deben cumplir ordenes judiciales referentes a sus procedimientos de contratación. Los procedimientos ordenados por el tribunal usualmente no entrarán en conflicto con los programas de contratación de grupos específicos; el empleador no obstante podrá señalar la orden judicial como justificación para que se le exima de tales programas. A menos que haya un conflicto

irreconciliable entre la orden judicial y el programa, no hay motivo para eximir a tales empleadores.

- **Contratos colectivos de trabajo:** Los programas de contratación de grupos específicos podrán entrar en conflicto con los contratos colectivos de trabajo de obreros de la construcción. Si los grupos comunitarios quieren aplicar los requisitos de la contratación de grupos específicos, deben trabajar con representantes de los sindicatos locales de la construcción para tratar de diseñar una norma que promueva las metas de la contratación de grupos específicos, mientras concuerde con los sistemas complejos de contratación imperantes en la rama de la construcción. Casi siempre tendrá sentido tener normas de contratación de grupos específicos que se apliquen de manera distinta en la construcción que en otras ramas. Los contratos colectivos de trabajo en las ramas del comercio minorista, servicios y manufactura generalmente no entran en conflicto con los requisitos de la contratación de grupos específicos.

# Capítulo Seis

## La resolución de problemas medioambientales por medio del CBA

El temor a los impactos medioambientales es lo que suele incitar la organización de la comunidad en torno a un proyecto. Es posible que a los residentes les preocupe cualquier cosa desde el aspecto físico del proyecto, los nuevos problemas de estacionamiento y circulación, hasta las emisiones tóxicas generadas por un proyecto industrial. Los CBA también pueden requerir que el urbanizador reduzca los efectos medioambientales negativos de un proyecto, o proporcionar beneficios ambientales positivos, tales como parques, espacios abiertos e instalaciones recreativas.

El proceso de negociación de los CBA es un mecanismo eficaz para que las comunidades negocien beneficios y paliativos medioambientales más allá de los requeridos por la ley. Los CBA también pueden permitir que los grupos comunitarios tomen cartas en el asunto cuando las agencias gubernamentales no hacen cumplir las normas de manera estricta, suplementando así el proceso, siempre importante, de colaboración con el gobierno para asegurar el cumplimiento de las leyes medioambientales.

El CBA del LAX descrito en el Capítulo Uno incluye una amplia gama de medidas paliativas y beneficios

medioambientales. Las inquietudes acerca de los impactos ambientales de las operaciones aeroportuarias fueron lo que motivó que la comunidad exigiera un CBA. Los beneficios medioambientales incluyeron:

- modificación de los vehículos de construcción y equipo de servicio terrestre de diesel, limitando hasta en un 90% la emisión de contaminantes peligrosos de la atmósfera;
- un programa quinquenal para sustituir el combustible en los camiones, transbordadores, vagonetas de pasajeros y autobuses que sirven el aeropuerto con combustibles alternativos o sustituir los vehículos con otros que contaminan menos;
- límites sobre la marcha en vacío de vehículos de diesel en el aeropuerto;
- electrificación de puertas de embarque, hangares para aviones y zonas de operación de aviones de carga, para minimizar la contaminación por la marcha en vacío de los motores a reacción;
- fondos para un estudio completo de la calidad del aire;

- fondos para un estudio de "los impactos de las operaciones del LAX en el sistema respiratorio superior y la pérdida de la audición" ;
- fondos para investigaciones de los impactos generales de las operaciones aeroportuarias en la salud en general de la comunidad;
- millones de dólares para el aislamiento acústico de escuelas y residencias cercanas;

- rutas designadas para la circulación de maquinaria de construcción; y
- una promesa del aeropuerto de solicitar permiso a la FAA para restringir los vuelos nocturnos sobre las vecindades colindantes.

El lenguaje referente a estos beneficios está expuesto en el CBA del LAX, disponible en línea en el [www.laane.org/lax/index.html](http://www.laane.org/lax/index.html).

### **Medidas paliativas para reducir los impactos medioambientales de la**

#### **EJEMPLO: REQUISITOS REFERENTES A LA ELECTRIFICACIÓN DE PUERTAS DE EMBARQUE EN EL CBA DEL LAX**

Cuando los aviones atracan en las puertas de embarque, necesitan corriente eléctrica durante los períodos de carga y descarga de pasajeros, limpieza, mantenimiento y demás actividades. Lo lógico sería que los aviones aprovecharan la corriente eléctrica proporcionada por la terminal, pero en lugar de eso mantienen encendidos sus motores o motores auxiliares de diesel para generar electricidad. El consumo de combustible para motores a reacción o el diesel cuando existe una fuente no contaminante de electricidad a unos cuantos pies de distancia es un desperdicio obvio, con grandes impactos medioambientales que se pueden evitar fácilmente. (El diesel genera grandes cantidades de smog y otros contaminantes; el Panel de Revisión Científica de California sobre Contaminantes Tóxicos del Atmósfera calcula que 16,000 residentes de California desarrollarán cáncer pulmonar debido a la exposición a los vapores del diesel.)

A pesar de esta situación, el LAX nunca ha tomado medidas enérgicas para equipar sus puertas de desembarque con lo necesario para proporcionar electricidad a los aviones. La mayoría de las puertas de LAX no están electrificadas. Este es un caso obvio en que las partes interesadas reales - miembros de la comunidad que respiran el aire cercano al LAX - no tenían posibilidades en absoluto de influir en las personas que toman las decisiones, y este problema se prolongó por años. Las personas afectadas por este aspecto de las operaciones de las aerolíneas simplemente no tenían una forma efectiva de presionar al LAX para que se hiciera este cambio sencillo en el equipo - hasta que se realizaron las negociaciones del CBA.

Al darle prioridad a este problema en las negociaciones del CBA, la Coalición del LAX para la Justicia Económica,

## urbanización

Las negociaciones del CBA sobre los beneficios medioambientales se llevan a cabo con las leyes medioambientales como telón de fondo. Las leyes federales, estatales y locales contienen requisitos detallados referentes a los asuntos ambientales, tales como medidas de zonificación y planificación, requisitos en materia de revelación de impactos, restricciones de las emisiones tóxicas, entre otros requisitos. Dichas leyes pueden reglamentar todo desde los usos básicos del suelo que se permiten en una parcela hasta el tamaño y aspecto de los rótulos externos. Casi todos los impactos de una urbanización pueden regularse en alguna medida: tanto los impactos ambientales obvios como la contaminación y la disposición de residuos peligrosos, como los menos obvios tal como la forma de la circulación del tráfico, el aspecto visual, los túneles de viento y el drenaje de aguas pluviales.

Las leyes ambientales pueden prohibir un impacto ambiental

específico, posiblemente requieran que sea atenuado, revelado o pueden hacer caso omiso del impacto por completo. Los grupos comunitarios necesitan trabajar de cerca con abogados experimentados para determinar cuáles son las leyes que rigen el proyecto que se propone.

Una vez que entiendan las leyes ambientales que sirven de telón de fondo a un proyecto, los grupos comunitarios pueden usar los CBA para:

- fortalecer los requisitos medioambientales vigentes;
- abordar los impactos medioambientales que las leyes vigentes no afectan; y
- proporcionar opciones adicionales para el cumplimiento al permitir que particulares hagan cumplir directamente los requisitos ambientales.

Un importante paso: cada vez que los planes de un proyecto contengan una declaración acerca de los impactos medioambientales o un

### **EJEMPLO: LA COMUNIDAD ASEGURA EL CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS AMBIENTALES DEL PROYECTO SUNQUEST**

El CBA del proyecto SunQuest, descrito en el Apéndice B, incorpora la "declaración de atenuación y exoneración en materia ambiental" del proyecto. Según la ley de California, los urbanizadores deberán presentar un informe de los impactos medioambientales, a menos que el proyecto que se propone no vaya a tener impactos medioambientales significativos. Si las atenuaciones fueran necesarias para evitar los impactos ambientales, los urbanizadores deberán presentar una declaración de atenuación y exoneración en materia ambiental, delineando las medidas requeridas.

Este documento importante puede consistir de cientos de páginas, y puede contener requisitos ambientales esenciales para el proyecto. El organismo local que supervisa el proyecto puede asegurar el cumplimiento de estos requisitos. Al incorporar la declaración de atenuación y exoneración en materia ambiental en el CBA, Valley Lake Coalition logró un

documento afín que requiera que el urbanizador tome medidas paliativas, los grupos comunitarios deberán tratar de incorporar el documento en el CBA por referencia - asegurando que los miembros afectados de la comunidad puedan hacer cumplir todos los requisitos paliativos.

### **Beneficios ambientales como requisito**

Además de ayudar a reducir los problemas medioambientales, el proceso del CBA puede ayudar a las comunidades a obtener beneficios ambientales positivos también. Entre más grande la urbanización que se propone, mayores deberán ser los beneficios públicos proporcionados: espacios abiertos, plazas públicas y dinero para parques e

instalaciones recreativas son algunas de las comodidades que el urbanizador puede proporcionar. Las comunidades deben pensar de manera creativa acerca de sus necesidades - y deben tener presente la magnitud del subsidio público para el proyecto cuando lo hagan.

### **Racismo ambiental**

La historia del emplazamiento de industrias contaminantes en las vecindades de las minorías raciales y étnicas es larga, bien documentada y trágica. El análisis minucioso del racismo ambiental está fuera del alcance de este manual. Basta decir que in muchísimas instancias, los grupos comunitarios se organizarán para impedir el establecimiento o ampliación

### **EJEMPLO: REQUISITO DE PARQUES Y ESPACIOS ABIERTOS DEL PROYECTO STAPLES**

El proyecto Staples, descrito en el Capítulo Uno, se construirá en el vecindario del "Corredor Figueroa" que colinda con el centro de Los Angeles. Los grupos comunitarios del Corredor Figueroa por mucho tiempo estaban conscientes de que tenían muy poco espacio para parques. De hecho, la zona contaba con sólo un cuarto del espacio para parques que la ciudad considera necesario debido a la densidad residencial de la zona.

En vista de esta deficiencia de espacio para parques, la magnitud del proyecto urbanístico Staples y la cantidad del subsidio público potencial, los grupos comunitarios decidieron que su prioridad era la obtención de más espacio para parques. El CBA de Staples, adjunto íntegramente en el Apéndice D, refleja esta decisión.

La Sección 3 del CBA expone el marco de referencia para la evaluación de la carencia de parques, espacios abiertos e instalaciones recreativas en la comunidad. Cientos de residentes locales participaron en el proceso de evaluación de carencias que fue pagado por el urbanizador, para dirigir el desembolso de un millón de dólares requerido por el CBA para parques e instalaciones recreativas. El CBA requiere que el urbanizador proporcione parques e instalaciones recreativas que valgan

de una instalación contaminante o peligrosa en su comunidad. Las negociaciones del CBA sólo son apropiadas con respecto a dichas instalaciones cuando la comunidad acepta la ubicación del proyecto que se propone - o la aceptaría si el urbanizador tomara ciertas medidas paliativas.

### **Contaminantes y residuos peligrosos**

En general, los proyectos de desarrollo industrial que implican el vertido de sustancias tóxicas, contaminantes controlados, materiales peligrosos, y otros parecidos quedarán sujetos a restricciones detalladas de conformidad con las leyes federales y estatales. Sin embargo, la existencia de tales leyes no suplanta la existencia de una comunidad activa e interesada. Estos reglamentos ambientales a veces se cumplen de manera desigual, y las consecuencias de los métodos industriales inseguros pueden ser devastadoras para las comunidades colindantes. Los

grupos comunitarios que tengan motivo para pensar que una urbanización propuesta implicará la contaminación o materiales peligrosos deberán obtener consejos de organizaciones que tienen experiencia en este tema complejo. Por favor consulte el recuadro titulado "Contratos de Buenos Vecinos" para recursos sobre contratos entre la comunidad y las empresas relacionados con la contaminación y asuntos similares.

### **Antiguos terrenos industriales contaminados ("Brownfields")**

Los "brownfields" son propiedades abandonadas o subutilizadas en las que la urbanización se complica por problemas de contaminación ambiental reales o percibidos. Muchos espacios urbanos que serían idóneos para la reurbanización beneficiosa siguen baldías porque los urbanizadores se resisten a responsabilizarse de los costos desconocidos del saneamiento.

El movimiento "brownfields" trata de abordar este problema mediante varias alianzas públicas y privadas, que a

proporciona información acerca de sus muchos programas "brownfields" en su sitio web

## Contratos de Buenos Vecinos

A lo largo de los últimos 25 años, muchas comunidades han firmado "Contratos de Buenos Vecinos" con empresas que operan instalaciones industriales. Dichos contratos, que son exigibles por los beneficiarios, a menudo se centran en las medidas de control de la contaminación, tales como las inspecciones de instalaciones, planes de preparación para accidentes, y emisiones tóxicas. A veces incorporan una gama más amplia de beneficios comunitarios, tales como la contratación de residentes locales, asuntos referentes a la representación sindical y las mejoras infraestructurales.

Cuando se pueden hacer cumplir legalmente, los Contratos de Buenos Vecinos se basan en conceptos similares a los de los CBA expuestos en este manual. Los Contratos de Buenos Vecinos se distinguen por el hecho de que (1) generalmente enfatizan el control de la contaminación, toxinas, y materiales peligrosos en las instalaciones industriales y (2) a menudo se negocian con respecto a instalaciones que ya existen, en lugar de nuevas urbanizaciones. La mayoría de los conceptos legales y prácticos que aplican a los Contratos de Buenos Vecinos son aplicables también a los CBA, y vice versa.

El Proyecto de los Buenos Vecinos ofrece información y recursos extensos sobre los Contratos de este tipo. (Contacto: Sanford

menudo han sido innovadoras y eficaces. Las iniciativas en torno a los "brownfields" han incorporado el adiestramiento para el empleo y otros programas de desarrollo comunitario, al igual que la protección de los espacios verdes y otras normas que protegen el medio ambiente. Cuando hay inquietudes acerca de la contaminación ambiental en un sitio de urbanización potencial, los grupos comunitarios deberán estar conscientes de los programas "brownfields" y las posibilidades que estos ofrecen.

([www.epa.gov/swerosps/bf/index.html](http://www.epa.gov/swerosps/bf/index.html)). El Northeast Midwest Institute ofrece enlaces a muchos diferentes recursos en torno a los "brownfields" en el sitio ([www.nemw.org/reports.htm#brownfields](http://www.nemw.org/reports.htm#brownfields)).

La Agencia de Protección Ambiental de los EEUU

# Capítulo Siete

## Otros beneficios comunitarios por medio del CBA

Una de las ventajas de los CBA es su flexibilidad: los defensores de la comunidad pueden negociar sobre los beneficios que su comunidad más necesite. De hecho, cuando los grupos comunitarios se unen en torno a un proyecto de urbanización, se presenta una excelente oportunidad para evaluar las carencias de la comunidad. Esta evaluación - y las coaliciones que a veces se forman como resultado - pueden suscitar una organización y propugnación que vayan mucho más allá de una sola campaña.

En los capítulos anteriores se describieron los beneficios más comunes que muchas comunidades de hecho han negociado. En este capítulo se describen otros beneficios comunitarios que también se pueden incluir en un CBA. Algunos de estos beneficios ya han sido obtenidos por algunos grupos comunitarios, mientras que otros son idóneos para campañas futuras. Los defensores deberán evaluar las carencias de sus comunidades de manera minuciosa y global, al igual que de manera creativa al considerar nuevas ideas.

### Capacitación laboral

Los CBA ofrecen una excelente oportunidad para adaptar la capacitación laboral a las necesidades de los empleadores del proyecto urbanístico, y de

ampliar las opciones de capacitación para los residentes de la vecindad. Los CBA pueden requerir que los empleadores proporcionen información acerca de la capacitación que se necesita a largo plazo. Las organizaciones locales que capacitan la mano de obra pueden entonces adaptar sus programas a esas necesidades. Esta estrategia encaja muy bien con un programa de contratación de una fuente preferente, que pueda remitir a los empleados capacitados a los empleadores que soliciten ese tipo de capacitación. Esta "capacitación laboral personalizada" puede ser un atractivo para los inquilinos del proyecto urbanístico, y le restaría fuerza al argumento de que los requisitos referentes al uso de una fuente preferente de colocaciones aumentan los costos para los inquilinos.

Los CBA también pueden requerir que el urbanizador apoye directamente la capacitación para el empleo. El CBA del LAX incluye una promesa por parte de la administración del aeropuerto de proporcionar \$15 millones para la capacitación laboral. Estos fondos serán administrados por medio del Departamento de Desarrollo Comunitario de Los Angeles y la Junta de Inversión en la Fuerza Laboral. Los fondos se usarán principalmente para la capacitación laboral de:

- personas de bajo ingresos que viven en la Zona Afectada por el Proyecto cuando menos por un año;
- las personas con necesidades especiales;
- personas de bajos ingresos que viven en la ciudad;
- personas que actualmente desempeñan trabajos relacionados con el aeropuerto o la aviación y que reúnen los requisitos para capacitarse porque ocupan el puesto de trabajo en la actualidad.

Las "personas de bajos ingresos" son aquellos cuyos ingresos familiares suman cuando mucho el 80% del ingreso medio, tomando en cuenta el número de miembros de la familia, y la Zona Estadística Metropolitana Principal. Las "personas con necesidades especiales" incluyen los que han recibido asistencia pública mediante el Programa de Asistencia Provisional para Familias Necesitadas en los últimos 24 meses, que no tienen vivienda, que son ex-infractores de las leyes, que están crónicamente desempleados, y trabajadores desplazados del aeropuerto. Los "trabajos relacionados con el aeropuerto o la aviación" se definen en el CBA.

Los CBA también pueden requerir que el urbanizador proporcione espacio o capital iniciador para el establecimiento de un nuevo programa de capacitación laboral. Esta solución se usó en el proyecto de

reurbanización de NoHo Commons, descrito en el Capítulo Cuatro. El CBA de NoHo Commons requiere que el urbanizador proporcione \$10,000 como capital iniciador para un nuevo programa de capacitación laboral para jornaleros, administrado por una organización local sin fines de lucro. Los proveedores de servicios y los defensores pueden usar estos fondos para atraer dinero de otras fuentes públicas y privadas para la capacitación laboral.

### **Promesa de respetar el derecho de organizarse**

Los sindicatos y muchos grupos comunitarios le darán gran prioridad a la promesa de respetar "el derecho de organizarse" de parte de los empleadores en los nuevos complejos urbanísticos. Dichas promesas incluyen los acuerdos de "verificación de tarjetas firmadas", ya que esto simplifica enormemente el proceso para determinar si los empleados en un centro de trabajo en particular desean sindicalizarse, y acuerdos de "neutralidad" que garantizan que los empleadores no ejercerán su poder sobre los empleados para disuadirlos de formar un sindicato. Sin dichos compromisos, les resulta fácil a los empleadores obstaculizar la sindicalización de los trabajadores.

Aunque la defensa del derecho de organizarse encaja naturalmente con la promoción de otros beneficios comunitarios, no es aconsejable incorporar los compromisos resultantes en los CBA, debido

a que los CBA deberán formar parte del acuerdo entre el urbanizador y el gobierno local, y la ley federal prohíbe que los gobiernos locales participen en las negociaciones colectivas sobre ciertos temas. Aunque en algunas circunstancias las promesas de respetar el derecho de organizarse pueden incluirse en los acuerdos de urbanización, las complejidades legales dan razones para tomar una actitud cautelosa. (Es muy recomendable consultar con un abogado experimentado sobre este asunto, ya que este aspecto del derecho es complicado y cambiante.) Aunque una campaña para garantizar el derecho de organizarse puede integrarse a la campaña por otros beneficios comunitarios, la formalización de las promesas de respetar el derecho de organizarse en un documento por separado podría evitar ciertos escollos legales.

Estas inquietudes no deben impedir la propugnación

enérgica sobre este asunto, sin embargo: los empleos sindicalizados por lo general son buenos empleos en los que los trabajadores gozan de varias prestaciones y garantías a las que no tendrían derecho de otra manera. Las promesas de respetar el derecho de organizarse pueden ser integrales al mejoramiento de la calidad de los empleos en los nuevos complejos urbanísticos.

### **Vivienda asequible**

Los CBA pueden utilizarse para promover la vivienda asequible por varios métodos. Una falta de vivienda asequible - tanto en el mercado de vivienda de alquiler como el de vivienda para la compra - es una de las barreras más inexplicables para el desarrollo económico de las vecindades pobres. Además, en las zonas metropolitanas en que los ingresos van en aumento, la pérdida de la vivienda asequible contribuye al aburguesamiento de dichas zona

## RECURSOS PARA LA VIVIENDA ASEQUIBLE

Quizás los mejores recursos para grupos comunitarios que se interesan por la vivienda asequible son los promotores locales de vivienda sin fines de lucro y los defensores experimentados de la vivienda asequible. La mayoría de las comunidades cuentan con una o más organizaciones sin fines de lucro, y estas estarán más familiarizadas con los requisitos de accesibilidad financiera de la zona y otros asuntos claves.

Más allá de grupos locales, hay muchas fuentes de información nacionales sobre la vivienda asequible.

- El sitio web del National Housing Conference sin fines de lucro contiene información acerca de asuntos normativos de la vivienda en general y la accesibilidad financiera en particular. Además, su "Affordable Housing Clearinghouse" en línea contiene enlaces bien organizados con muchos grupos que promueven la accesibilidad financiera a la vivienda usando muchas diferentes estrategias ([www.nhc.org](http://www.nhc.org))
- La National Low-Income Housing Coalition, una organización sin fines de lucro, ofrece recursos sobre cuestiones referentes a la vivienda asequible, además de su red de miembros locales. El sitio web de NLIHC es otra manera de localizar los promotores y defensores locales de vivienda asequible. ([www.nlihc.org](http://www.nlihc.org))
- El sitio web del Innovative Housing Institute contiene un panorama general de los requisitos de la

Muchas jurisdicciones tienen requisitos de "zonificación inclusiva" que establecen que un cierto porcentaje de viviendas en las nuevas urbanizaciones residenciales deben ser asequibles. Un requisito típico de accesibilidad financiera es el 10 al 15% de las nuevas viviendas; el porcentaje a menudo varía de conformidad con el tamaño de la urbanización residencial. Las definiciones de "accesibilidad financiera" varían mucho, pero por lo general están relacionadas con el ingreso medio de la región, con la meta de que las

familias no paguen más del 30% de sus ingresos para el alquiler.

Muchos programas son obligatorios para las urbanizaciones residenciales, pero algunos son retribuciones opcionales, en los que al urbanizador se le permite una urbanización más densa si incorpora viviendas asequibles. Aun en los lugares en que no existan requisitos sobre la zonificación inclusiva que apliquen a un proyecto urbanístico, los gobiernos locales insisten en la inclusión de un cierto porcentaje de viviendas

asequibles como condición para la aprobación del proyecto.

Si un proyecto urbanístico incluye un componente residencial, los grupos comunitarios deberán determinar si los requisitos de vivienda inclusiva aplica al proyecto. Si no, entonces los grupos comunitarios pueden tratar de obtener una promesa mediante el proceso del CBA para que un cierto porcentaje de las viviendas sean asequibles. Aún cuando los requisitos de accesibilidad financiera ya apliquen, los grupos comunitarios deberán considerar la posibilidad de afianzarlos mediante un CBA para el proyecto en particular. Los grupos comunitarios pueden promover mejoras de muchos aspectos de los requisitos vigentes, tales como:

- el porcentaje de viviendas a precio accesible que estará disponible;
- la definición de "asequible";
- el número de años que las viviendas seguirán siendo asequibles después de construidas;
- si las viviendas asequibles requeridas serán integradas a las viviendas a precio del mercado, y cómo serán integradas;
- el número de habitaciones en las viviendas asequibles;
- si el urbanizador solicitará una dispensación o reducción de los requisitos de accesibilidad financiera, tal como se

permite en algunas jurisdicciones;

- si el urbanizador contribuirá fondos a un fondo de vivienda asequible en lugar de construir esa vivienda, tal como se permite en algunas jurisdicciones; y
- si las viviendas asequibles deben construirse al mismo tiempo que las viviendas a precio del mercado.

Aunque un complejo urbanístico propuesto no incluya nueva vivienda, los grupos comunitarios pueden presionar al urbanizador para que destine fondos a programas locales de vivienda asequible. Esto es especialmente apropiado si es probable que la urbanización aumente los alquileres en la zona, y posiblemente ahuyente los residentes de muchos años.

Hay muchas maneras en que los urbanizadores pueden apoyar económicamente la vivienda asequible. Pueden contribuir a promotores no lucrativos de vivienda; también pueden contribuir al fondo de vivienda asequible de la jurisdicción local. El CBA del proyecto Staples empleó una estrategia creativa, mediante la cual el urbanizador estableció un fondo de crédito renovable a disposición de los promotores no lucrativos de vivienda. El CBA de Staples estableció un sistema mediante el cual el urbanizador y estas empresas no lucrativas pueden colaborar para producir un número considerable de viviendas asequibles durante unos cuantos años - quizás más que las prometidas por el urbanizador

inicialmente con el proyecto Staples mismo.

Aún exceptuando los requisitos referentes a la zonificación para vivienda inclusiva, hay muchas leyes que tienen como objetivo preservar y aumentar las existencias de vivienda asequible. Por ejemplo, cuando un complejo urbanístico causa la demolición de unidades de viviendas asequibles, es posible que se requiera que la entidad gubernamental local que supervisa el complejo reponga esas unidades. Asimismo, muchos estados requieren que una parte de los nuevas recaudaciones impositivas generadas por los proyectos de reurbanización sean dedicadas al fomento de vivienda asequible. Aunque estas responsabilidades generalmente corresponden al gobierno local en lugar del urbanizador, los grupos comunitarios deben entender estos requisitos cuando negocian acerca de los vivienda asequible con el urbanizador y el gobierno local. Los grupos comunitarios deben trabajar con los defensores locales de vivienda asequible para entender el ambiente legal y financiero y las actuales oportunidades para la creación de vivienda asequible.

### **Financiamiento o instalaciones para servicios comunitarios**

Todas las vecindades necesitan financiamiento o instalaciones para servicios comunitarios. Los constructores de grandes

complejos urbanísticos subvencionados con fondos públicos a menudo están dispuestos a proporcionar ese espacio o fondos para tales servicios. Mediante las negociaciones del CBA se pueden impulsar esos compromisos, adaptarlos según sea necesario, exponerse en detalle y asegurar su cumplimiento.

Los grupos comunitarios pueden presionar para conseguir instalaciones o fondos para centros de jóvenes, clínicas de salud; guarderías infantiles; centros comunitarios; centros de personas mayores; programas de capacitación laboral; programas educativos; programas de arte; instalaciones recreativas; u otros proyectos para mejorar el vecindario.

Las muchas posibilidades subrayan la necesidad de que los defensores hagan una evaluación amplia e exhaustiva de las carencias de la comunidad, y luego prioricen sus metas. Los defensores deben recordar que los urbanizadores no se dedican a administrar estos tipos de instalaciones; si los compromisos del urbanizador no son complementados con los recursos y participación de la comunidad es posible que se desperdicien. Los grupos comunitarios deben estar preparados para seguir participando en la implementación y la recaudación de fondos para tales programas.

### **Para influir en la mezcla de negocios del complejo urbanísticos**

Los grupos comunitarios propugnan rutinariamente por cambios en los elementos del proyecto urbanístico, con tal de que se establezcan negocios u organizaciones no lucrativas

complejo urbanístico afecta las ganancias del urbanizador, los grupos comunitarios posiblemente tengan que gastar mucho de su capital político para obtener este tipo de

## **EJEMPLO: EL PROYECTO CIM EN SAN JOSE**

Los grupos comunitarios que se organizaron en torno al proyecto CIM, que se describe en el Apéndice B, obtuvieron las siguientes promesas del urbanizador:

- "hacer todo lo posible por cumplir la meta de tener entre los inquilinos un 30% de comercios minoristas de San Jose, un 30% regionales y un 30% nacionales para asegurar una mezcla eficaz y singular de comercios minoristas."
- "reservar un 10% del espacio para los pequeños negocios ya establecidos en el centro de la ciudad. El urbanizador se responsabilizará de reservar este espacio por 6 meses y de comercializar con espíritu y

deseables en el nuevo complejo urbanístico. Esta propugnación encaja naturalmente con las negociaciones sobre el CBA.

Las comunidades a menudo presionan para que se incluya un supermercado o un banco - servicios esenciales que a menudo faltan en las vecindades de bajos recursos. Si un complejo urbanístico va a desplazar a los negocios de residentes locales que sirven a esa comunidad, entonces es justo exigir espacio en el nuevo complejo para algunos de estos negocios cuando menos. Los defensores también pueden presionar para que se ofrezca espacio a organizaciones no lucrativas que sirven a la comunidad, a un alquiler reducido, si fuera posible.

Debido a que el uso del espacio al interior de un

beneficio. Sin embargo, estas decisiones determinarán si el complejo urbanístico en realidad sirve o no a la comunidad vecina, así que vale la pena luchar por ellas. Un nuevo complejo urbanístico puede ser una oportunidad inusual - o hasta singular - para conseguir que se establezca un negocio como un banco o supermercado en una comunidad de bajos recursos. Los beneficios potenciales para los residentes de la vecindad son inmensos.

El evitar el establecimiento de negocios indeseables puede ser tan importante como incluir los deseables. Los grupos comunitarios pueden presionar para que el urbanizador se comprometa a excluir negocios que han violado las normas laborales, las normas de seguridad laboral, o han causado problemas ambientales.

Estos criterios pueden aplicarse tanto a contratistas empleados por el urbanizador como a inquilinos, y a la selección de los inquilinos mismos por el urbanizador.

Una norma ideal sería la prohibición de la contratación de negocios o el arrendamiento de espacio a negocios con base en criterios específicos que puedan ser verificados por una parte independiente, tales como:

- una determinación actual por parte de una entidad gubernamental de que el negocio no es un contratista responsable o no reúne los requisitos para que se le concedan contratos públicos;
- un dictamen administrativo o judicial reciente de que el negocio ha violado las leyes laborales o de empleo, o acuerdo legal en el que se admite tales violaciones; o
- citatorios recientes por violación de las leyes

urbanizador no se compromete a limitaciones absolutas sobre su facultad discrecional de contratar o alquilar, es posible que esté dispuesto a tomar en cuenta consideraciones referentes a la responsabilidad comercial. Aunque sea más difícil hacerlo cumplir, tal compromiso hará cuando menos que el urbanizador piense en esos asuntos. También es útil exigir que los negocios informen sobre tales violaciones, y que el urbanizador informe sobre la mezcla de sus inquilinos visto desde esta perspectiva.

El CBA para el proyecto Staples, descrito en el Capítulo Uno, emplea una combinación de estos métodos. Véase el Apéndice D, sección 8.

### **Servicios bancarios y asistencia crediticia**

La mayoría de las comunidades de bajos recursos tiene acceso

## **EJEMPLOS: GUARDERÍA INFANTIL EN NOHO COMMONS Y CENTRO PARA JÓVENES EN SUNQUEST**

El CBA del proyecto de reurbanización de NoHo Commons, descrito en el Capítulo Cuatro, contiene las siguientes disposiciones para una guardería infantil en el complejo. Note que se requiere que el urbanizador proporcione espacio dentro del complejo urbanístico para la guardería infantil, y se garantice el acceso a las familias de bajos recursos tengan acceso. Además, note el papel que deberá jugar la coalición que negoció este acuerdo en la implementación.

*Programa e instalación para la guardería infantil.* El Urbanizador acuerda incluir en los planes una guardería infantil en el complejo y de celebrar un contrato de arrendamiento con un proveedor de cuidado de niños para el uso del sitio como guardería infantil. Dicha

medioambientales. Si un

limitado a servicios bancarios,

préstamos hipotecarios y préstamos para pequeños negocios. Esto representa un obstáculo real al desarrollo económico que beneficie a la comunidad. Los servicios

beneficiar a las personas, familias que desean comprar un hogar, los negocios pequeños, los promotores no lucrativos de vivienda asequible y otras empresas locales no lucrativas.

guardería ofrecerá cuidado de niños asequible, accesible y de calidad, tanto para los empleados del complejo como la comunidad vecina. El Urbanizador en su contrato de arrendamiento con el proveedor de cuidado de niños requerirá que se ofrezcan cuando menos 50 plazas para familias de ingresos moderados, bajos y muy bajos. El proveedor de cuidado de niños operará en el sitio de manera continua y procurará las subvenciones gubernamentales para familias necesitadas.

El Urbanizador cooperará con el Valley Jobs Coalition y el Child Care Resource Center para seleccionar un proveedor de cuidados para niños de calidad que arrendará la instalación. La calidad y accesibilidad financiera de la guardería infantil serán la responsabilidad del proveedor a largo plazo. El Valley Jobs Coalition asistirá al proveedor en la recaudación de fondos y en otros esfuerzos por mantener la calidad y accesibilidad financiero de la guardería infantil.

El CBA de NoHo Commons también requirió que el urbanizador proporcionara espacio sin cobrar alquiler a la agencia de colocaciones correspondiente al complejo urbanístico.

El CBA para el Proyecto del Parque Industrial SunQuest, descrito en el Apéndice B, requiere que el urbanizador construya y done a la Ciudad de Los Angeles una instalación adecuada para usarse como centro de jóvenes. Al contrario de la guardería infantil de NoHo Commons, el espacio destinado al centro de jóvenes no se ubicará en el complejo urbanístico. El CBA de SunQuest está disponible en línea en

financieros mejorados puede

Hay muchos tipos de servicios y asistencia financieros que convendría incorporar en un CBA para beneficiar a la comunidad.

- **Asistencia crediticia.** Las instituciones financieras para el desarrollo de la comunidad, o CDFI (por sus siglas en inglés), conceden préstamos dirigidos a comunidades, negocios y organizaciones no lucrativas que son subatendidos por el mercado de préstamos tradicionales con fines lucrativos. Las

CDFI también pueden garantizar los préstamos concedidos por prestamistas particulares, y proporcionar asistencia técnica a los solicitantes de préstamos. Los urbanizadores pueden invertir en las CDFI o prestar dinero a estas u organizaciones similares que sirven a las vecindades en las que se ubicarán sus complejos urbanísticos.

- **Asistencia para la compra de vivienda.** Los urbanizadores pueden apoyar programas que ayudan a personas de bajos recursos a comprar vivienda,

reparar sus hogares, o quedarse en sus hogares cuando corren el peligro de que se ejecuten sus hipotecas debido a las operaciones crediticias abusivas.

- **Servicios bancarios.** Muchas comunidades de bajos recursos no tienen ningún servicio bancario en lo absoluto - ni siquiera un cajero automático. Si un complejo urbanístico incluye espacio comercial, el procurar el establecimiento de un banco en la comunidad puede aportar un beneficio tremendo.

Los siguientes son una buena fuente de información sobre esfuerzos que se han hecho por conseguir capital y empréstitos para comunidades de bajos recursos: National Community Reinvestment Coalition ([www.ncrc.org](http://www.ncrc.org)), California Reinvestment Coalition ([www.calreinvest.org](http://www.calreinvest.org)), y Woodstock Institute ([www.woodstock-inst.org](http://www.woodstock-inst.org)).

## **Retención de empleados**

Algunas ciudades y estados tienen leyes sobre la "retención de empleados" que aseguran los empleos de aquellos que han trabajado en el sector de servicios por muchos años cuando los contratos municipales son traspasados de una empresa a otra. Además de proteger los trabajadores, estas ordenanzas también impiden que los empleadores que asumen los contratos municipales despidan los trabajadores actuales para

"romper" el sindicato que los representa.

Los CBA pueden incluir garantías similares para los empleados de los nuevos complejos urbanísticos. Las disposiciones de retención de empleados pueden aplicarse a los contratistas del urbanizador, los contratistas de los inquilinos, o ambos. Pueden aplicarse a inquilinos específicos, tales como un hotel o un teatro. Esto garantiza que los trabajadores de servicios mantengan su empleo aunque cambie la administración del hotel o teatro, como por ejemplo, cuando la administración de un hotel Hilton cambia a la de Sheraton, los empleados de servicios del hotel no se quedan sin empleo. Los servicios de seguridad, de limpieza de edificios y similares también son candidatos naturales para los requisitos de retención de empleados. La Sección 7 del CBA de Staples, adjunto en el Apéndice D, incluye disposiciones sobre la retención de empleados que se aplican a los empleados de contratistas, hoteles y teatros.

## **Negocios locales y la acción afirmativa en la contratación**

Los complejos urbanísticos subvencionados con fondos públicos ofrecen oportunidades singulares para los negocios en vecindades de bajos recursos. De vez en cuando, las leyes requieren que las oportunidades comerciales que surjan en las urbanizaciones subvencionadas sean destinadas a los negocios desplazados por la

urbanización, o a los pequeños negocios en las vecindades de los alrededores; el programa de la "Sección Tres" de HUD requiere tales esfuerzos en algunos casos. Sin embargo, estas oportunidades comerciales casi nunca se hacen realidad.

Los grupos comunitarios pueden aprovechar el proceso del CBA para requerir que se destinen oportunidades comerciales a los negocios de la vecindad. Estas oportunidades pueden consistir en contratos de servicios (tales como de seguridad, jardinería o limpieza de edificios), contratos de suministros o contratos de construcción. Hasta un sólo contrato puede empujar una pequeña empresa local al siguiente nivel, dándole un historial en una obra de mayor magnitud. Además, la concesión de contratos a un negocio local puede generar un "efecto multiplicador" más grande, ya que los negocios de personas locales suelen contratar trabajadores locales y reinvertir sus ganancias en la comunidad. Aunque se tienen inquietudes legítimas acerca de dichos programas, particularmente con respecto al sector de la construcción, en muchas situaciones las oportunidades comerciales serán un prioridad de todas maneras para los defensores comunitarios.

Hay muchísimos programas modelo para ayudar a ciertos negocios a obtener contratos. Cientos de lugares han tenido o aún mantienen programas de acción afirmativa en la contratación; muchas empresas grandes tienen programas que

promueven la diversidad en los contratos que conceden; y a todos los niveles del gobierno se tienen programas de concesión de contratos dirigidos a pequeños negocios.

Los métodos que estos programas siguen varían ampliamente. Muchos programas incluyen una combinación de elementos obligatorios, tales como el requerir que el negocio que concede el contrato:

- notifique a las organizaciones de contratistas locales de la oportunidad de contratación;
- asista a los negocios locales a preparar la licitación;
- subdivida los grandes contratos en contratos más pequeños;
- se esfuerce de buen fe por conceder contratos a los negocios locales; y
- trate de alcanzar las metas porcentuales de concesiones a negocios locales.

### **Programas de contratación en el sector de la construcción**

Los programas de contratación pueden presentar inquietudes y tensiones especiales en el sector de la construcción. Las empresas de la construcción tienen procesos singulares de contratación de trabajadores y de concesión de contratos y subcontratos, por lo cual la propugnación con respecto a este sector es difícil y requiere de conocimientos especializados.

Muchos contratistas pequeños de la construcción no emplean trabajadores sindicalizados ni pagan salarios o prestaciones exigidos por los sindicatos. A los sindicatos de la construcción y a los defensores de los trabajadores les preocupa que programas de contratación que favorecen a estos contratistas deprimen los salarios y prestaciones de los trabajadores. Ellos alegan que el proporcionar empleos a miembros de la comunidad a bajos salarios, sin prestaciones y poca capacitación es un beneficio dudoso.

Las tensiones surgen porque algunos representantes de comunidades de bajos recursos sienten que pocos miembros de sus comunidades participan en el sistema de colocaciones de los sindicatos. Ellos alegan que si no se hace un esfuerzo por incorporar a los negocios locales, los grandes contratistas sindicalizados cumplirán los contratos de construcción, y aunque los salarios sean buenos, esos salarios serán pagados a los actuales miembros de los sindicatos en lugar de trabajadores de sus comunidades.

Estos puntos de vista opuestos presentan una dicotomía falsa. Aquellos contratistas de la construcción en las comunidades de bajos recursos que no estén sindicalizados pueden incorporarse al sistema de los sindicatos. Muchos contratistas pequeños de la construcción carecen de experiencia en el sistema de colocaciones y de pensiones de los sindicatos, y se beneficiarían al hacerse un

esfuerzo especial por incorporarlos. El tener un mayor número de contratistas sindicalizados sólo puede resultar en una mejor calidad de vida para los trabajadores.

Asimismo, si hay pocos miembros de las comunidades de bajos recursos que tienen ciertos oficios de la construcción, se pueden tomar medidas para incorporarlos también al sistema. Muchos sindicatos y partidarios han creado programas creativos y exitosos para ampliar el número de afiliados sindicales en comunidades específicas.

Muchos de estos asuntos pueden resolverse mediante la cooperación y una combinación de requisitos e iniciativas afines. Dependiendo de las prioridades de los grupos comunitarios y los defensores de los trabajadores, estos podrían incluir:

- requisitos sobre el pago del salario vigente, lo cual requiere salarios dignos y prestaciones y evita que los contratistas hagan ofertas más bajas al reducir los salarios;
- contratos laborales del complejo urbanístico, que establecen un conjunto de reglas de trabajo, condiciones de trabajo, modos de contratación y mecanismos para la resolución de desacuerdos en común, usualmente con el acuerdo de que no habrá paros por parte de los sindicatos ni cierres patronales;

- programas de contratación local, que incluyen la asistencia a contratistas locales para que cumplan los requisitos salariales y nuevos sistemas del complejo urbanístico; y
- esfuerzos por incorporar a miembros de la comunidad a los programas sindicales de aprendizaje de oficios, incluso el financiamiento para programas de preparación para el aprendizaje.

Una combinación de estas soluciones pueden permitir que los pequeños contratistas locales de la construcción desarrollen sus empresas mientras pagan buenos salarios al trabajar en el complejo urbanístico y pueden llevar a la incorporación de muchos nuevos contratistas y trabajadores al sistema sindical. La cooperación y

transparencia de todas las partes son claves.

Aunque se llegue a un acuerdo para hacer todos estos esfuerzos, puede ser difícil la implementación de un programa de contratación local para la construcción, incluso en un solo proyecto urbanístico. Los contratistas principales tienen relaciones muy estrechas con sus subcontratistas, y a menudo son renuentes a trabajar con otros nuevos. Los propugnadores de los contratistas de construcción locales tendrán mayores posibilidades de tener éxito si el urbanizador está de acuerdo antes de que seleccione un contratista principal, para que el urbanizador asegure que dicho contratista se comprometa firmemente a trabajar con las empresas locales. Esta es una situación en la que los esfuerzos personales de personas claves pueden ser más

## La alianza laboral-comunitaria en el sector de la construcción

Hay varios ejemplos en todo el país de colaboraciones creativas y eficaces entre los oficios de la construcción y los organizadores comunitarios. La lucha reciente y exitosa por normas sobre los beneficios comunitarios en el proyecto de reurbanización de Park East en Milwaukee se destacó por una fuerte colaboración de los trabajadores de la construcción con varios grupos comunitarios. Para mayores detalles sobre la victoria de Park East, véase la conclusión de este manual.

Para información sobre colaboraciones laborales-comunitarios en el sector de la construcción que tuvieron éxito, póngase en contacto con:

- John Goldstein, Presidente, Milwaukee County Labor Council, 414-771-7070, [aflciojg@execpc.com](mailto:aflciojg@execpc.com)
- Houston Drayton, consultor sobre los PLA de la zona de Seattle, 206-988-5694
- Martin Trimble, Washington (DC) Interfaith Network, 202-518-0815
- Amaha Kassa, East Bay Alliance for a Sustainable Economy, 510-893-7106

## **EJEMPLO: PROGRAMAS DE ASISTENCIA COMERCIAL EN EL CBA DEL LAX**

El CBA del LAX descrito en el Capítulo Uno, incluye una gama de programas de asistencia comercial, incluso la siguiente terminología:

- promoción dirigida a pequeños negocios y negocios desfavorecidos del Área de Impacto del Proyecto, y organizaciones comerciales relevantes;
- inclusión de pequeños negocios y negocios desfavorecidos del Área de Impacto del Proyecto, y organizaciones comerciales relevantes en las conferencias antes de la presentación de licitaciones;
- reuniones entre los pequeños negocios y negocios desfavorecidos del Área de Impacto del Proyecto con el Contratista General;
- separación de proyectos de construcción por categoría de licitaciones que permita que los pequeños negocios puedan competir en las mismas condiciones, sin restringir los plazos de realización del proyecto;
- asistencia, si fuera necesario, para obtener fianzas,

valiosos que cualquier norma  
**Contratistas de servicios y suministros**

Los esfuerzos por asistir a los contratistas de servicios y suministros son menos complejos. Los urbanizadores posiblemente estén dispuestos a usar los contratistas locales para que estos proporcionen servicios de seguridad y otros servicios o suministros relacionados con la urbanización. Estos contratos continuos pueden ser una oportunidad excelente para negocios locales. Los urbanizadores posiblemente estén renuentes a imponerles requisitos de contratación a sus inquilinos, pero los

general detallada por escrito. grupos comunitarios sin duda pueden presionar sobre este asunto.

Al igual que con el sector de la construcción, se tiene la preocupación de que al ayudar a los pequeños negocios locales a conseguir contratos de servicios y suministros, se depriman los salarios y prestaciones, puesto que los negocios más grandes a menudo ofrecen mejores salarios y prestaciones a sus trabajadores. Sin embargo, al igual que con la construcción, se puede hacer un esfuerzo concentrado por incorporar a los pequeños negocios en el sistema sindical, protegiendo

así a los trabajadores  
mientras se les dan  
oportunidades a los pequeños  
negocios locales.

Todas las normas que asistan a  
los negocios locales deben  
delimitar claramente el tamaño  
del negocio que pueda  
beneficiarse. Esta limitación  
ayudará a proteger estas  
normas de la impugnación  
legal. También evitará que  
los grandes negocios que  
formen parte del nuevo  
complejo urbanístico se  
conviertan en los  
beneficiarios de la norma de  
contratación de empresas  
locales, aunque no sea esa la  
intención.

Casi todo lo mencionado en  
esta sección sobre la  
contratación de empresas  
locales, al igual que los  
esfuerzos por beneficiar a los  
negocios cuyos dueños son  
mujeres y miembros de minorías  
raciales y étnicas, con una  
condición: hay inquietudes  
legales especiales  
relacionadas con la acción  
afirmativa. Las limitaciones  
de los esfuerzos del gobierno  
dirigidos a miembros de  
minorías raciales y étnicas  
son muy estrictas; por lo  
tanto, entre más estrechamente  
participe el gobierno en la  
negociación del CBA, más  
peligro correrá la norma de  
acción afirmativa. Los  
obstáculos legales son menos  
serios si el gobierno no  
participa en las negociaciones  
del CBA, pero siguen habiendo  
obstáculos. Los programas que  
se centran en los contratistas  
locales lograrán en muchos  
casos las mismas metas  
importantes que los programas  
de acción afirmativa, con  
menos riesgos legales.

# Capítulo Ocho

## Verificación y cumplimiento de las obligaciones del CBA

Las promesas de proporcionar beneficios a la comunidad muchas veces no se cumplen. Las dificultades para verificarlas y hacerlas cumplir son un problema generalizado. Los CBA son un intento de remediar este problema, al formalizar las obligaciones del urbanizador por escrito y al habilitar a los grupos comunitarios para que los hagan cumplir, en lugar de tener que confiarse de los gobiernos locales.

Para que un CBA pueda cumplir esta función, los grupos comunitarios deberán prestar atención cuidadosamente durante las negociaciones a la manera en que cada beneficio comunitarios deberá verificarse y cumplirse. Por cada obligación del urbanizador que conste en el CBA, los grupos comunitarios deberán asegurarse de que el CBA contiene las respuestas a las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el plazo para que se cumpla la obligación?
- ¿Quién verificará el cumplimiento?
- ¿Cómo y cuando se dispondrá de información sobre el cumplimiento?
- ¿Qué pasará si no se cumple la obligación?

Estos no son asuntos fáciles de tratar en el contexto de las negociaciones por los

beneficios comunitarios. El énfasis en los detalles de la verificación y cumplimiento no ayuda a crear un ambiente de confianza y colaboración durante las negociaciones. Algunas disposiciones de la vigilancia y cumplimiento son desalentadoras porque son tan complejas y técnicas, y por lo general requieren de pericia legal.

No obstante, los grupos comunitarios necesitan darle prioridad a las disposiciones eficaces de verificación y cumplimiento. Es razonable cuestionar la entrega de los urbanizadores que se resisten a sistemas de verificación y cumplimiento prácticos y efectivos.

El Capítulo Cinco contiene información detallada sobre la verificación y cumplimiento de programas de contratación de grupos específicos.

### Plazos

Todos los beneficios descritos en un CBA deben conllevar un plazo claramente definido. Muchos beneficios comunitarios son obligaciones "delanteras" que deberán cumplirse tan pronto como se sepa que el proyecto urbanístico se va a llevar a cabo (por ejemplo, las contribuciones de fondos para mejorar los servicios vecinales). Los urbanizadores querrán alguna garantía que los grupos comunitarios no tratarán de obligarlos a cumplir estas

promesas si el proyecto se queda en la nada. Los beneficios delanteros deberán proporcionarse para la fecha en que se confirma que la urbanización va a llevarse a cabo, tal como la fecha en que se inicie la construcción.

Los beneficios referentes a la selección de los inquilinos por el urbanizador deberán tener un plazo vinculado a la fecha en que el urbanizador celebra los contratos de arrendamiento. Un buen ejemplo de este tipo de disposición es el siguiente de la sección referente a "Salarios vitales" del CBA de NoHO Commons en el Capítulo Cuatro.

---

**B. Reunión de la Coalición con los inquilinos potenciales.**

Cuando menos 30 días antes de firmar un contrato de arrendamiento u otro contrato para el espacio dentro del complejo urbanístico propuesto, el Urbanizador concertará y asistirá a una reunión entre la Coalición y el inquilino potencial, si la Coalición lo solicita. En tal reunión, la Coalición y el Urbanizador tratará con el inquilino potencial el Programa de Incentivos para el Salario Vital y el Fondo Fiduciario para Seguros Médicos, y ayudará a la Coalición a estimular la participación en estos programas. Si las circunstancias apremiantes así lo exigen, dicha reunión podrá llevarse a cabo menos de 30 días antes de la firma del contrato de arrendamiento, pero en tal caso, la reunión se programará para llevarse a cabo en la primera fecha posible y en todo caso se realizará antes de la firma del contrato de arrendamiento u otro contrato.

---

Se podrán proporcionar otros beneficios sólo después de construirse el complejo urbanístico, tal como el pago

del salario vital y la contratación de residentes locales. Aunque por lo general no es necesario fijar una "fecha de inicio" en particular, los urbanizadores posiblemente quieran que estos beneficios se venzan en un cierto momento - posiblemente cinco o diez años después de inaugurarse el complejo. Si los grupos comunitarios acceden a tal período límite, deberá describirse claramente en el CBA. El CBA mismo deberá tener una fecha de vencimiento definida también.

### Verificación

Los grupos comunitarios deben tomar en consideración cómo se verificará cada uno de los beneficios que consta en el CBA. Las obligaciones financieras y otros beneficios proporcionados una sola vez son probablemente los aspectos del CBA más fáciles de verificar. Son mucho más difíciles las obligaciones continuas referentes a los inquilinos, tales como los requisitos referentes al salario vital y la contratación de residentes locales. Entre los métodos más eficaces están los requisitos en materia de informes afirmativos al igual que la capacidad de investigar las quejas de incumplimiento.

Los informes obligatorios deberán requerirse cuando menos una vez por año, estar a la disposición del público, y deberán presentarse para una fecha en particular cada año. Es posible que se requiera que el urbanizador presente un informe al consejo municipal sobre la escala de tarifas salariales pagadas en el

complejo urbanístico durante un año en particular para el 30 de abril del siguiente año. Se pueden imponer requisitos similares a los inquilinos, o que presenten información al urbanizador a tiempo para que el urbanizador presente su informe.

Los grupos comunitarios no deben confiar sólo en los informes del urbanizador y los inquilinos. Los informes deberán ser verificables, y las quejas deberán ser investigadas. Estas tareas pueden ser muy delicadas, sin embargo. Los urbanizadores y los inquilinos serán renuentes a que los grupos comunitarios inspeccionen los registros de salarios pagados y decisiones tomadas sobre la contratación. Pero si los urbanizadores se comprometen con los grupos comunitarios, dichos grupos necesitan tener una forma confiable de determinar si se está cumpliendo la obligación.

Una posible concesión mutua sería la habilitación de funcionarios del gobierno local para verificar los informes y/o investigar las quejas. Si el CBA ha sido incorporado a un contrato de

urbanización, entonces el urbanizador también se ha comprometido con el gobierno local, y es natural que el gobierno tenga como una de sus funciones la verificación. Esta táctica es difícil (o en algunos casos imposible) si el CBA no es parte del contrato de urbanización. Además, los grupos comunitarios siempre preferirán tener la capacidad de verificar el cumplimiento por sí mismos, en lugar de depender del gobierno local. Este método, sin embargo, podría ser una concesión mutua viable para tratar un asunto difícil.

No hay un solo método adecuado para la verificación de los beneficios comunitarios. Sea cual sea el desenlace de los detalles, los grupos comunitarios no deben conformarse con un sistema de vigilancia en el que los informes de cumplimiento no sean verificados por alguien. Este es un aspecto que requerirá de tácticas creativas y la resolución de problemas mediante la colaboración durante el proceso de negociaciones.

### **Ejecución por grupos comunitarios**

Los grupos comunitarios que celebren los CBA tienen y deben tener la capacidad de exigir legalmente que los urbanizadores cumplan los CBA. Aunque algunos contratos contienen algunas disposiciones para la compensación por daños y perjuicios por la parte que quebrante el acuerdo, a los grupos comunitarios por lo general les interesará más garantizar que los beneficios

tanto cerciorarse de que en los CBA se reconozca el derecho de solicitar una orden judicial para exigir que el urbanizador cumpla las promesas contenidas en el CBA.

Es un poco más difícil que los grupos comunitarios mismos mantengan la capacidad de hacer que los inquilinos y contratistas del urbanizador cumplan las promesas contenidos en los CBA. (Véase el recuadro

## **ASUNTOS LEGALES: CONTRATOS EN CADENA**

Los abogados que redacten un CBA necesitan prestar atención específicamente a la terminología del CBA que obliga a las otras partes que no sea el urbanizador, es decir, los contratistas e inquilinos del urbanizador, varios subcontratistas, entidades a las que el urbanizador venda terrenos, etc. El imponer requisitos legales vinculantes puede ser complejo, ya que implica una serie de contratos interrelacionados.

Veamos el ejemplo de un CBA que incluye disposiciones para el pago obligatorio del salario vital por parte de todos los negocios que tienen una relación comercial con el complejo urbanístico. Los contratos en cadena posiblemente funcionen de la siguiente manera: los grupos comunitarios celebran un CBA con el urbanizador, que a su vez celebra un contrato de arrendamiento con un inquilino, quien a su vez contrata un contratista para proporcionar servicios de limpieza, que a su vez contrata un subcontratista para realizar una tarea en particular, que a su vez contrata empleados cuyos salarios están en juego. Si los grupos comunitarios esperan que el subcontratista pague un cierto salario a sus empleados, entonces el CBA necesita incluir disposiciones detalladas y que se han examinado cuidadosamente para garantizar que las responsabilidades se incluyan en los contratos en cadena y se le vincule al subcontratista. El CBA necesita incluir un sistema mediante el cual (1) se informa a cada negocio de los requisitos sustantivos que aplican en su caso y el negocio accede a ellos, (2) cada negocio se compromete a incluir estos requisitos

prometidos de hecho se proporcionen. Los grupos comunitarios deberán por lo

sobre Asuntos Legales: Contratos en Cadena.) Los urbanizadores posiblemente se

resistan a exponer a sus inquilinos y contratistas a demandas legales por los grupos comunitarios. Sin embargo, si el urbanizador en realidad accede a imponer estas obligaciones a los inquilinos y contratistas, entonces tiene que establecerse una manera en que los grupos comunitarios las puedan hacer cumplir.

### **Ejecución por el gobierno local**

Los requisitos de un CBA por lo general deberán formar parte de un contrato de urbanización con la autoridad local que proporciona la subvención. Si dicha autoridad piensa proporcionar la subvención sin ningún contrato por escrito con el urbanizador, los grupos comunitarios deberán animar a la autoridad a que celebre uno.

La inclusión de un CBA en el contrato de urbanización ayuda mucho en el cumplimiento del CBA. Aunque los grupos comunitarios sin duda deberán cerciorarse de que ellos mismos puedan hacer cumplir las promesas del urbanizador, la amenaza de ejecución por parte del gobierno podría tener mayor peso para un urbanizador. Los contratos de urbanización generalmente contemplan una gran variedad de medidas de cumplimiento, y los municipios tienen la experiencia y recursos para tomar estas medidas - cuando tienen la buena disposición política para hacerlo.

Además, es posible que el gobierno pueda incorporar el cumplimiento de algunos

beneficios comunitarios al sistema administrativo ya establecido. Por ejemplo, si el municipio tiene una política sobre el pago del salario vital, lo más lógico sería que las promesas del CBA referentes al salario vital sean ejecutables por medio del sistema administrativo del municipio. Lo ideal sería que las personas afectadas, tales como los trabajadores del complejo urbanístico, pudieran recurrir a este sistema para presentar sus reclamaciones por incumplimiento.

Los únicos beneficios comunitarios que por lo general no deberán incluirse en un contrato de urbanización son aquellos que le son vedados al gobierno local, tal como acuerdos para "verificación de tarjetas sindicales firmadas" y programas de acción afirmativa; los grupos comunitarios tienen mayor flexibilidad que el gobierno local para celebrar contratos sobre estos asuntos.

Sin embargo, con respecto a todos los asuntos, los grupos comunitarios que firman los CBA deberán aceptar que tienen la capacidad de exigir el cumplimiento de las promesas del urbanizador. El principio fundamental de un CBA es que las obligaciones de cada parte son exigibles legalmente por la otra parte. Los grupos comunitarios que firman un CBA de este modo tienen el poder legal de requerir que el urbanizador proporcione los beneficios comunitarios tal y como se describen en el CBA, y una redacción cuidadosa convertirá esta posibilidad en una realidad.

Los CBA deberán incluir un plazo para correcciones, a fin de permitir a cada parte una oportunidad de corregir problemas una vez que se le avise de los mismos. Además, los CBA deberán contener un sistema para la resolución de desacuerdos, dándolas a las partes la capacidad de reunirse y llegar a un arreglo, evitando así el litigio. Los procesos judiciales o arbitrajes son, sin embargo, una opción importante en última instancia para asegurar el cumplimiento.

Se espera que sean raros los casos en que las organizaciones comunitarios de hecho tengan que tomar medidas legales por el quebrantamiento de un CBA por el urbanizador. La buena comunicación y el esforzarse de buena fe por arreglar los problemas - respaldado por la capacidad de tomar medidas legales si fuera necesario - debe resolver la mayoría de los problemas de cumplimiento del CBA

# Conclusión

---

## Para cambiar el paradigma

A pesar de lo eficaz que los grupos comunitarios han sido para negociar los CBA en tiempos recientes, las negociaciones para cada proyecto por separado no es el método más ideal. No se les debe obligar a los grupos comunitarios a identificar los próximos proyectos, movilizar a las coaliciones y librar las mismas batallas vez tras vez. A la larga, tal método requiere de demasiados recursos y es ineficaz salvo para los proyectos urbanísticos más prominentes y grandes. Muchos proyectos pequeños subvencionados inevitablemente se llevarán a cabo sin la participación adecuada de la comunidad.

La meta del movimiento de beneficios comunitarios es evitar esta situación al cambiar el paradigma de la planificación del uso de suelos cuando se trate de grandes proyectos subvencionados con fondos públicos o los que requieren autorizaciones substanciales para el uso de suelos. Los resultados de este cambio tomarán muchas formas concretas: políticas municipales que establecen normas mínimas en ciertos proyectos; cambios en los documentos de planificación del uso de suelos, como los planes

generales, para que se requiera el análisis de efectos económicos de las decisiones tomadas sobre el uso de suelos; ordenanzas que requieren el escrutinio riguroso de las supertiendas que tienen impactos muy marcados; y la expectativa de que ciertos proyectos grandes, prominentes que reciban subvenciones cuantiosas cuenten con un CBA.

Los partidarios de los beneficios comunitarios deberán seguir centrándose en los resultados. Aunque este manual describe un método que ha dado resultados en muchas situaciones, la ventaja de este método es su adaptabilidad. Aquellos aspectos que dan buenos resultados en una situación en particular deben aplicarse, y los aspectos que no, deben descartarse. Todas las comunidades son distintas, en cuanto a sus carencias, en la política, en cuanto a las oportunidades de desarrollo, en cuanto a la fuerza y unión de las organizaciones comunitarias. Los CBA descritos en este manual fueron el resultado de la propugnación resuelta pero flexible; mediante la flexibilidad y creatividad, los partidarios decididos en todo el país perfeccionarán

este método y desarrollarán nuevas tácticas también.

## CONVENIO DE REURBANIZACIÓN DE PARK EAST

---

Una amplia coalición de partidarios de los gremios y la comunidad, Good Jobs and Livable Neighborhoods Coalition, recientemente logró una tremenda victoria en Milwaukee. Por dos años, la Coalición ha presionado para que se establezcan normas sobre los beneficios comunitarios vinculados a la reurbanización del corredor de Park East en el centro de la ciudad. En el 2006, la Junta del Condado aprobó una resolución de cumplimiento obligatorio que establece una serie de requisitos sobre los beneficios comunitarios que aplican a los proyectos de reurbanización que transformarán el centro de Milwaukee en los próximos años. La resolución, conocida como el Convenio de Reurbanización de Park East, expone los siguientes requisitos para los proyectos a los que aplica:

- la participación de los empleadores en un plan de contratación de residentes locales apoyado por el Condado;
- el pago de la escala salarial vigente a trabajadores de la construcción;
- requisitos adicionales de capacitación y aprendizaje de oficios para el empleo en la construcción;
- un requisito de 20% de viviendas asequibles;
- al seleccionar los urbanizadores, se tomarán en cuenta las implicaciones económicas amplias de las propuestas, incluso para el empleo y la base tributaria, y las Peticiones de Propuestas (RFP) requerirán que los urbanizadores aborden estos asuntos;
- los programas del Condado para ayudar a los negocios desfavorecidos aplicarán a los proyectos de reurbanización de Park East;
- al evaluar las RFP, se tomará en cuenta la inclusión del espacio verde y apego a los principios del diseño ecológico; y
- un Comité Consultivo de la Comunidad permanente para aconsejar al Condado sobre la implementación de estos requisitos.

Esta gama de principios y requisitos, que son aplicables a una serie de grandes proyectos de reurbanización futuros, es un ejemplo perfecto de la incorporación de principios sobre los beneficios comunitarios en la planificación del uso de suelos. La campaña a favor de este proyecto merece reconocimiento también porque se caracterizó por una estrecha colaboración efectiva entre los grupos comunitarios y los sindicatos de la construcción. La coalición amplia incluyó los siguientes grupos:

- 9 to 5 National Association of Working Women
- AFSCME District Council 48
- AFT Local 212
- Arlington Court Resident Organization
- Arms Around Amani Neighborhood Association
- Community Advocates
- Great Waters Group of the Sierra Club
- Harambee Ombudsman Project, Inc.
- Hillside Neighborhood Residents Council
- Institute for Wisconsin's Future

## PARA MEDIR LOS IMPACTOS MÁS AMPLIOS

---

Varias comunidades han tomado medidas recientemente para cambiar el proceso de planificación del uso de suelos para requerir una evaluación formal de una amplia gama de impactos de los proyectos. Los informes de impactos ambientales son una herramienta esencial, pero con pocas excepciones, su alcance se limita forzosamente a asuntos ambientales. Cualquier complejo urbanístico grande tendrá, por supuesto, impactos mucho más amplios que eso.

Los grandes complejos urbanísticos siempre tienen impactos sociales y económicos substanciales en muchas áreas, incluso el tipo y calidad de empleos, disponibilidad y costo de mercancías y servicios, finanzas públicas y la base tributaria, la situación económica para los negocios de alrededor, la correlación entre empleos y vivienda, principios del crecimiento urbano inteligente, y la seguridad pública. Un gran complejo urbanístico podría tener obviamente impactos positivos o negativos en la mayoría o todas estas áreas.

En vista de que la mayoría de los procesos de planificación no incluyen la consideración oficial de estos impactos de gran alcance, los partidarios de los beneficios comunitarios han propuesto cambios, y varias entidades gubernamentales han respondido:

- La Agencia de Reurbanización Comunitaria de Los Angeles requiere la preparación de un "informe del contexto comunitario" para ciertos proyectos, que analice una amplia gama de impactos.
- El municipio de Los Angeles recientemente aprobó una ordenanza que requiere que urbanizadores que proponen incluir ciertas "supertiendas" paguen los costos de evaluaciones formales de los impactos económicos de tales tiendas. La evaluación debe abordar tales factores como el desplazamiento potencial de negocios, vivienda y espacio abierto; el impacto en los ingresos municipales;

la promoción del deterioro; la creación o eliminación de empleos; y el acceso a mercancías a precios reducidos. La información sobre la ordenanza está disponible en el sitio web [www.laane.org/ad/superstores.html](http://www.laane.org/ad/superstores.html). El texto de la ordenanza está disponible en el sitio [www.laane.org/ad/superstores.html](http://www.laane.org/ad/superstores.html).

- El municipio de Sacramento recientemente aprobó una ordenanza que requiere la realización de una evaluación similar a la que se requiere en Los Angeles.

Por lo general, los partidarios han propuesto que este tipo de directivas apliquen sólo a proyectos urbanísticos que exceden de una cierta extensión o que sean de un cierto tipo, o que reciban una subvención pública superior

Los siguientes son algunos de los puntos de referencia que anticipamos en los próximos años:

- un mayor número de funcionarios públicos locales y estatales que apoyan los beneficios comunitarios y están dispuestos a hablar con sus colegas en otras ciudades;
- un mayor número de los CBA ganados para complejos urbanísticos específicos;
- un mayor número de RFP y RFQ emitidos por organismos públicos que requieran que los solicitantes incluyan una gama de beneficios comunitarios en sus propuestas;
- un mayor número de proyectos urbanísticos para los cuales el ente público mantiene un flujo de ingresos destinado a beneficios comunitarios;
- nuevas políticas que requieren ciertas normas mínimas para proyectos subvencionados, como la contratación de residentes locales o el pago del salario vital;
- nuevas políticas que requieren la medición de una amplia variedad de impactos de proyectos urbanísticos;
- un número creciente de planes de reurbanización, planes específicos y otros documentos públicos para la planificación del uso de suelos que reflejan los principios de beneficios comunitarios; y
- una mayor comprensión por parte de los medios de comunicación de cuestiones relacionadas con los beneficios comunitarios y la cobertura informativa de las campañas de beneficios comunitarios.

Instamos a los defensores comunitarios por todo el

país a que diseñen e implementen con creatividad una agenda referente a los beneficios comunitarios en sus propias comunidades. Por favor comuníquese con nosotros para informarse de la ayuda que podemos dar mientras desarrollan sus campañas. La experiencia en California - y el movimiento creciente en pro de los beneficios comunitarios por todo el país - demuestra que en las circunstancias propicias, la propugnación estratégica y la organización resuelta pueden llevar a que los proyectos urbanísticos subvencionados con fondos públicos proporcionen tremendos beneficios a las comunidades afectadas.

# Acerca de los autores

---

## **Julian Gross**

**Director de asuntos legales**  
*California Partnership for Working Families*  
870 Market Street, Suite 915,  
San Francisco, CA 94102  
415-544-9944  
[www.juliangross.net](http://www.juliangross.net)

Julian Gross es un abogado de derechos civiles y el director de asuntos legales del California Partnership for Working Families. Ayuda a las organizaciones de base de CPWF con sus iniciativas en pro de los beneficios comunitarios y sirve de asesor de partidarios por todo el país sobre los aspectos legales de este trabajo. Julian representa a LAANE y otras organizaciones comunitarias en las negociaciones de los CBA de Los Angeles descritos en este artículo. Ha redactado numerosas directivas de contratación de residentes locales y la contratación en general, y ha trabajado en las normas generales del salario vital y muchas otras iniciativas de desarrollo económico comunitario.

Julian también dirige un pequeño bufete jurídico en San Francisco que se dedica a trabajar con organismos

no lucrativos y gubernamentales sobre asuntos de justicia social y económica, y asiste a las entidades no lucrativas a satisfacer necesidades de organización. Tiene antecedentes extensos en derecho laboral, estrategias de desarrollo económico comunitario, acción afirmativa, leyes antidiscriminatorias, y asuntos de organización de entidades no lucrativas. Antes de dedicarse al ejercicio privado de la abogacía, Julian era Becado Skadden y abogado de proyecto en el Employment Law Center del Legal Aid Society de San Francisco, y se dedicaba a litigar casos de acción afirmativa, derechos civiles y discriminación laboral. Julian proporciona asistencia técnica a los concesionarios de la Fundación McKay.

## **Greg LeRoy**

**Good Jobs First**  
1311 L Street NW,  
Washington, D.C 20005  
202-626-3780  
[goodjobs@goodjobsfirst.org](mailto:goodjobs@goodjobsfirst.org)  
[www.goodjobsfirst.org](http://www.goodjobsfirst.org)

Apodado "el guardián principal del país de las subvenciones para el desarrollo económico

estatales y locales," Greg LeRoy fundó y dirige Good Jobs First. Es el autor de *No More Candy Store: States and Cities Making Job Subsidies Accountable*, (la primera recopilación nacional de garantías de responsabilidad funcional publicada en 1994), ganador en 1998 del Premio Pionero del Interés Público del Stern Family Fund. Greg ha escrito textos, servido de instructor y consultor sobre asuntos de desarrollo económico por más de 20 años para gobiernos estatales y locales, comités obrero-patronales, sindicatos, grupos comunitarios y asociaciones de desarrollo. Good Jobs First es un centro nacional de recursos que promueve la responsabilidad empresarial y gubernamental en el desarrollo económico; ofrece investigaciones, capacitación, publicaciones modelo, asesoría y testimonio a grupos populares y funcionarios públicos que desean asegurarse que los negocios subvencionados proporcionan empleos con salarios adecuados para mantener una familia y otros resultados efectivos.

**Madeline Janis-Aparicio**

*Los Angeles Alliance for a New Economy*

464 Lucas Ave.  
Los Angeles, CA 90017  
213-486-9880  
[info@laane.org](mailto:info@laane.org)  
[www.laane.org](http://www.laane.org)

Madeline Janis-Aparicio es cofundadora y directora

ejecutiva de Los Angeles Alliance for a New Economy. En 2002, fue nombrada por el alcalde James Hahn como comisionada voluntaria a la junta de la Agencia de Reurbanización Comunitaria del municipio, la agencia de su tipo más grande del país.

La Sra. Janis-Aparicio encabezó la campaña histórica de aprobación de la ordenanza del salario vital de Los Angeles, que se ha convertido desde entonces en un modelo nacional. A lo largo de los últimos seis años, ha proporcionado capacitación y asistencia a las coaliciones que promueven el salario vital en más de 20 ciudades por todo el país, y se le considera una innovadora en la lucha contra la pobreza de los trabajadores. Participa en las juntas directivas de Good Jobs First, California Partnership for Working Families, Clergy and Laity United for Economic Justice y Phoenix Fund for Workers and Communities, un proyecto de New World Foundation.

LAANE y la Sra. Janis-Aparicio han recibido varios honores, incluso el Premio Antonia Hernandez de Interés Público de la Escuela de Derecho de UCLA y el Premio de Potenciación del Arquidiócesis Católica Romana de Los Angeles, premios de Liberty Hill Foundation y Office of the Americas, y numerosos menciones de honor del Consejo Municipal de Los Angeles y la Asamblea y Senado de California.

Antes de fundar LAANE, la Sra. Janis-Aparicio sirvió como directora ejecutiva del Central American Refugee Center (CARECEN) de 1989 a 1993, donde ayudó a encabezar una campaña con éxito para legalizar y regular las actividades de los vendedores ambulantes, en su mayoría inmigrantes latinos. Durante ese período, también encabezó la lucha contra la violaciones de los derechos civiles de los inmigrantes centroamericanos por el Departamento de Policía de Los Angeles y el Servicio de Inmigración y Naturalización, y ayudó a decenas de miles de inmigrantes centroamericanos a lograr

un estatus migratorio legal.

Antes de unirse a CARECEN, la Sra. Janis-Aparicio, en su capacidad de abogada, defendió a inquilinos y personas sin hogar en litigios sobre los tugurios, y abogó por las personas discapacitados sin hogar desprovistas de beneficios gubernamentales. También trabajó por dos años en el bufete jurídico de Latham & Watkins sobre litigios comerciales y asuntos referentes al uso de suelos, representando a grandes empresas por todo Los Angeles. Se recibió de la Escuela de Derecho de UCLA y Amherst College en Massachusetts.

# Apéndice A

## Campañas Actuales de Beneficios Comunitarios

La siguiente es una lista de algunas de las muchas campañas de beneficios comunitarios en proceso. Esta lista no es exhaustiva; cualquier intento de hacer una lista completa perdería validez al poco tiempo. En lugar de eso, esperamos simplemente dar una idea de la amplia gama de campañas que se estaban llevando a cabo en todo el país en el momento de redactar este manual.

### **Berkeley y Oakland, California**

El East Bay Alliance for a Sustainable Economy está trabajando con una coalición de grupos laborales y comunitarios para obtener un CBA para un complejo urbanístico de la Universidad de California que incluye un hotel con servicios completos y centro de conferencias. La coalición está pidiendo que la construcción sea realizada por trabajadores sindicalizados, que los empleos en el hotel sindicalizado paguen un salario vital, se proporcione dinero para vivienda asequible y una cuota de vinculación pagada por urbanizadores para el cuidado de niños a precio accesible. EBASE logró

hacer una campaña para que el Consejo Municipal de Berkeley votara a favor de este principio, ya que es allí donde se ubicará el proyecto de UC.

EBASE también está encabezando una campaña para ganar beneficios comunitarios como parte de la reurbanización masiva de la antigua base militar en West Oakland, incluso asegurando que un "fondo comunitario" cuente con todos los fondos prometidos a los residentes y que el proyecto satisfaga las necesidades de la comunidad en cuanto a los empleos que pagan el salario vital y la vivienda asequible.

**Contacto: *Amaha Kassa***  
EBASE  
510-893-7106, x. 12  
[amaha@workingeastbay.org](mailto:amaha@workingeastbay.org).

### **Denver, Colorado**

El organismo de reurbanización de Denver está considerando la posibilidad de conceder una subvención pública al urbanizador de un gran proyecto urbanístico multiusos en el emplazamiento de la histórica fábrica de hule Gates Rubber. Una coalición de sindicatos y grupos comunitarios, coordinados

por el Front Range Economic Strategy Center, está negociando un CBA con el urbanizador. La coalición está presionando al organismo de reurbanización para que se hagan mejoras al proyecto y se aumenten los beneficios comunitarios, dado la gran cantidad de dinero de los contribuyentes que se gastará en dicho proyecto. Mientras continúan las negociaciones sobre la mayor parte del proyecto, la coalición - conocida como Campaign for Responsible Development - celebró un memorándum de entendimiento exigible con el urbanizador, según el cual la coalición acordó apoyar el cambio de zonificación solicitado, y el urbanizador acordó no dejar que ciertas supertiendas se establezcan en el área.

**Contacto: Chris Nevitt**  
Front Range Economic  
Strategy Center  
303-477-6111, x. 14

### Los Angeles, California

*Proyecto Adams/La Brea:*  
En el 2003, LAANE ayudó a organizar una respuesta comunitaria para que se reconsiderara un complejo urbanístico que hubiera destruido decenas de hogares. LAANE ahora está trabajando con Adams-La Brea Neighborhood Committee for Accountable Development - una organización popular de residentes de la vecindad - para asegurar que el Proyecto de Reurbanización de Adams/La Brea satisfaga las

necesidades de la comunidad. Gracias a esta propugnación, la RFP modificada para este proyecto incorpora principios básicos de beneficios comunitarios, que posiblemente se conviertan en parte de un CBA con el urbanizador elegido. La RFP, las respuestas del urbanizador y otra información acerca del proyecto está disponible en el sitio web de la Agencia de Reurbanización Comunitaria, [www.lacity.org/cra/adamslabra/index.htm](http://www.lacity.org/cra/adamslabra/index.htm).

*Proyecto Grand Avenue:* El Proyecto de Reurbanización Grand Avenue será un complejo urbanístico enorme en torno a las sedes principales de conciertos - la Sala de Conciertos Disney y Dorothy Chandler Pavilion - cerca del Ayuntamiento. El proyecto incluirá hoteles, oficinas, vivienda, comercios minoristas y un parque, en su mayor parte ubicados en terrenos públicos. LAANE ha estado trabajando con el Figueroa Corridor Coalition for Economic Justice para abogar por un CBA y para asegurar que los beneficios comunitarios sean incorporados en el contrato de urbanización entre el municipio y el urbanizador. La norma general de la CRA referente al salario vital requerirá que todos los empleos relacionados con el proyecto paguen el salario vital. Además, cuando menos el 20% de las viviendas serán asequibles, y un parque que ya se encuentra en el sitio será rehabilitado para que sea

más accesible para la comunidad. FCCEJ presionará para que la accesibilidad financiera sean mayor, se contraten a residentes locales y haya compromisos para la capacitación laboral.

**Contacto: Roxana Tynan**  
LAANE  
213-486-9880, X. 136  
[rtynan@laane.org](mailto:rtynan@laane.org)

### **Miami, Florida**

El Miami Workers Center está abogando por un CBA para el 7th Avenue Passenger Service Center, una urbanización en torno a una estación de transporte público que serviría la comunidad de Liberty City, que en su mayoría está poblada por afroamericanos. Existen planes para proporcionar a \$35 millones en subvenciones al proyecto. Miami Workers Center está tratando de influir en la RFP para el proyecto, a fin de que la comunidad reciba viviendas para personas de bajos recursos y varios servicios comunitarios.

**Contacto: Sushma sheth**  
Miami Workers Center  
305-759-8717, xt. 1004  
[sushma@theworkerscenter.org](mailto:sushma@theworkerscenter.org)

### **Milwaukee, Wisconsin**

Good Jobs and Livable Neighborhoods Coalition está trabajando en los problemas de la implementación inicial del Convenio de Reurbanización de Park East, mencionado en la conclusión de este manual. A pesar de que los opositores dicen que el

requisito referente a los beneficios comunitarios desanimaría la participación de urbanizadores en los proyectos del Corredor Park East, se cuenta con un mínimo de seis diferentes propuestas para la primera parcela a la venta, con los nuevos requisitos. La Coalición está abogando por la selección de un proyecto que proporcione el máximo beneficio para las comunidades circundantes.

**Contacto: John Goldstein**  
Milwaukee County Labor Council  
414-771-7070  
[aflciojq@execpc.com](mailto:aflciojq@execpc.com)

### **San Diego, California**

El municipio de San Diego está considerando la posibilidad de adoptar un "Elemento de Prosperidad Económica" a incluirse en su plan general. (Los planes generales establecen los planes legalmente vinculantes a largo plazo para el crecimiento y desarrollo de la comunidad.) El Center on Policy Initiatives ha abogado por este cambio, con el cual se incorporarían varios principios referentes a los beneficios comunitarios en el proceso municipal de planificación del uso de suelos. En la actual versión, este nuevo elemento trata el tema de la distribución de ingresos y la relación entre decisiones sobre el uso de suelos y la economía local. Este documento sofisticado se adjunta en el Apéndice H.

Además, San Diego está actualizando sus documentos básicos de planificación del uso de suelos para continuar la reurbanización del centro de esa ciudad. El Center on Policy Initiatives está trabajando con una amplia coalición llamada A Community Coalition for Responsible Development (ACCORD), para animar al municipio a que incorpore una variedad de normas generales y procedimientos referentes a los beneficios comunitarios para que se apliquen a futuros proyectos de reurbanización del centro de la ciudad. Las normas generales propuestas incluyen la contratación responsable, requisitos salariales y de asistencia médica, mayor financiamiento para vivienda asequible y varias normas medioambientales. La Coalición también está abogando por el uso de una "Evaluación de Beneficios Económicos Comunitarios" para promover la selección de proyectos que tengan un impacto económico positivo general.

**Contacto: Donald Cohen**  
*Center on Policy Initiatives*  
619-584-5744  
[decohen@onlinecpi.org](mailto:decohen@onlinecpi.org)

### **San Jose, California**

El proyecto urbanístico Coyote Valley en San Jose requiere la promulgación de un "plan específico", un documento crucial referente al uso de suelos que expone el alcance de la urbanización y las

subvenciones que conlleva. Se espera que el complejo urbanístico incluya más de 25,000 viviendas y genere más de 50,000 empleos en la región de San Jose. Working Partnerships es una organización que participa en el Grupo de Estudio del Plan Específico de Coyote Valley. Working Partnerships está solicitando que un 20% de las viviendas sean asequibles, y que se construyan dos nuevas clínicas de salud para servir a los 80,000 residentes nuevos que se esperan. Con este proceso se tiene la oportunidad de abordar el asunto de los beneficios comunitarios en las primeras etapas de la planificación del uso de suelos junto con los asuntos tradicionales como la circulación del tráfico y el medio ambiente.

Además Working Partnerships está abogando por una norma general que aplique a todo San Jose referente a beneficios comunitarios en los proyectos subvencionados. Dicha norma requeriría un evaluación amplia de los impactos, y establecería ciertos niveles recomendados de beneficios comunitarios a base de tal evaluación. El Consejo Municipal de San Jose y la Agencia de Reurbanización tienen planeado la promulgación de la norma general este año.

**Contacto: Sarah Muller**  
*Working Partnerships U.S.A.*  
408-445-4574  
[smuller@atwork.org](mailto:smuller@atwork.org)

## **New Haven, Connecticut**

En noviembre de 2004, la facultad de medicina de Yale University anunció sus planes para construir, a un costo de \$430 millones, un centro de cuidados completos para el tratamiento del cáncer que consistirá de 14 pisos. La Universidad pronostica que el proyecto creará 400 nuevos empleos permanentes y 350 empleos de construcción. Se terminará la obra para el otoño de 2008, y es probable que reciba subvenciones federales, estatales y locales. El Connecticut

Center for a New Economy está encabezando una coalición que está abogando por un contrato de beneficios comunitarios para el proyecto, incluso una gama de beneficios comunitarios. El verano pasado, la Junta de Consejales del municipio aprobó una resolución "pidiendo con insistencia" a la universidad que celebrara negociaciones sobre los beneficios comunitarios.

**Contacto: Andrea van den Heever**

*Connecticut Center for a New Economy*  
203-785-9494, ext. 269  
[andrea@ctneweconomy.org](mailto:andrea@ctneweconomy.org)

# Apéndice B

## Contratos anteriores de beneficios comunitarios

El siguiente es un panorama general de algunas de las negociaciones de Contratos de Beneficios Comunitarios que han dado buenos resultados y el estado de avance de los proyectos.

### **CBA de LAX:**

Este CBA reciente y culminante está descrito en detalle en el recuadro en el Capítulo Uno. El texto del CBA e información detallada acerca de la campaña está disponible en línea en el sitio web [www.laane.org/lax/cba.html](http://www.laane.org/lax/cba.html).

### **CBA de Hollywood y Vine:**

A principios de 2004, una coalición de organizaciones comunitarias celebraron un CBA para este gran complejo urbanístico de usos mixtos en una de las intersecciones más prominentes de Hollywood. El CBA requiere que el urbanizador:

- tome medidas específicas para lograr que se pague el salario vital en un 70% de los empleos;
- obligue a los empleadores del complejo urbanístico a contratar personal siguiendo una norma general de colocaciones preferentes;

- aumentar el número de viviendas asequibles, reservando porcentajes específicos de dichas viviendas para inquilinos con diferentes niveles de ingresos;
- proporcionar \$150,000 para un programa de capacitación laboral para la zona; y
- proporcionar \$30,000 de capital inicial para un programa de promoción para el acceso a la asistencia médica.

El CBA formará parte del contrato de disposición y urbanización del proyecto. Se tiene planeado iniciar la construcción en el 2005.

### **CBA del Proyecto CIM:**

Una amplia coalición de sindicatos de trabajadores de servicios, de la construcción, pequeños negocios, defensores del medioambiente, grupos vecinales y defensores del cuidado de niños logró que se incluyeran las siguientes obligaciones en el contrato de urbanización modificado de 2003 correspondiente a este proyecto multiusos de \$140 millones en San Jose. El proyecto recibe una subvención de unos \$40 millones de la agencia de reurbanización de San Jose.

- el pago del salario vital a los empleados del

- garaje de estacionamiento del complejo urbanístico;
- un contrato colectivo de trabajo para los trabajadores de la construcción del complejo;
  - requisitos adicionales con respecto a la vivienda asequible;
  - espacio garantizado en el complejo para pequeños negocios, y un programa de comercialización para informar a los pequeños negocios locales de las oportunidades ofrecidas por el proyecto;
  - una promesa de conseguir espacio a bajo costo para una guardería infantil; y
  - una promesa de tratar de lograr empleos que paguen el salario vital si una abarrotería, tienda de departamentos u hotel formara parte del proyecto.

El Apéndice G contiene un memorándum que incluye la mayoría de estas obligaciones y se convirtió en un apéndice legalmente vinculante del contrato de urbanización del proyecto. Las promesas referentes a los beneficios comunitarios son exigibles explícitamente por la Coalición por ser esta designada legalmente como "tercera parte beneficiada". Se está construyendo actualmente el complejo urbanístico.

#### **CBA de Marlton Square:**

En el 2002, una coalición de organizaciones

comunitarias celebraron un CBA con un urbanizador de este complejo de vivienda y comercios minoristas valorado en \$123 millones en Los Angeles. El CBA incluyó como obligaciones del urbanizador:

- el destinar espacio en el complejo urbanístico para una instalación de servicios comunitarios, tal como un centro comunitario, un centro para jóvenes, o centro de capacitación laboral, según las necesidades que se determinaran por medio de consulta con la comunidad;
- el requerir que los empleadores del complejo urbanístico contraten personal siguiendo una norma de contratación de una fuente preferente;
- tomar medidas específicas para lograr el pago del salario vital en un 70% de los empleos.

El CBA se incluyó en el contrato maestro celebrado por el urbanizador y el municipio. Todavía no se ha empezado la construcción del proyecto.

#### **CBA de Staples:**

Este CBA notable celebrado en 2001 se describe en detalle en el Capítulo Uno. Se describen las experiencias relacionadas con la implementación en el Capítulo Tres. El CBA de Staples se incluye íntegramente en el Apéndice D. Un artículo acerca del trato publicado en el periódico Los Angeles Times se incluye en el Apéndice E.

### **CBA de NoHo Commons:**

En 2001, la Coalición de Valley Jobs celebró un CBA con el urbanizador de este complejo residencial, de comercios minoristas y oficinas en North Hollywood, una zona de bajo recursos de Los Angeles. El proyecto recibirá más de \$31 millones en subvenciones públicas y préstamos. El CBA es exigible por la Coalición, e incluye las siguientes obligaciones:

- el salario vital en un 75% de los empleos del complejo urbanístico, tomándose medidas concretas para cumplir esta obligación y multas si no se cumple;
- espacio en el complejo para una guardería infantil, reservándose cuando menos 50 plazas para familias de ingresos moderados, bajos y muy bajos;
- el establecimiento de un sistema de contratación de una fuente preferente para los empleadores del complejo urbanístico, incluso espacio sin pago de alquiler para dar cabida al sistema de colocaciones;
- un sistema para adaptar la capacitación laboral a las necesidades de los empleadores del complejo urbanístico;
- capital inicial para un programa de capacitación laboral para jornaleros; y
- cumplimiento por el urbanizador y contratistas de normas

generales municipales referentes a la retención de empleados y la contratación responsable.

Las disposiciones del salario vital en este CBA se describen en el Capítulo Cuatro, y se incluyen en el Apéndice F. El CBA fue incorporado en el contrato de disposición y urbanización de la Agencia de Reurbanización Comunitaria de Los Angeles que se celebró con el urbanizador, así que es exigible por la Agencia. Las reuniones regulares de implementación para tratar la contratación de residentes locales se están llevando a cabo, y el urbanizador proporcionó capital inicial para un programa de capacitación de jornaleros en la fecha prevista. Se están realizando las obra de construcción.

### **CBA del Parque Industrial SunQuest:**

El Parque Industrial SunQuest es un proyecto industrial de 33 acres en el Valle de San Fernando en Los Angeles. El proyecto se basó en la venta de terrenos municipales y se benefició del hecho de que el municipio se responsabilizó de la eliminación de desperdicios tóxicos en el emplazamiento del proyecto. Fue firmado un CBA para ese proyecto en octubre de 2001 por el urbanizador y por Valley Jobs Coalition, una coalición de grupos comunitarios encabezado por LAANE durante las negociaciones. Los

beneficios que establece el CBA incluyen:

- restricciones sobre la circulación de camiones y la marcha en vacío de los camiones al estar parados;
- un proceso para la revisión del diseño del complejo urbanístico por parte de la comunidad y de las obligaciones del urbanizador en lo referente a ciertos componentes ecológicos del diseño;
- una contribución de \$150,000 del urbanizador para un fondo de mejoramiento vecinal;
- fondos para un programa de las artes en las escuelas locales;
- un espacio bajo techo de 4,000 pies cuadrados y espacio de 10,000 pies cuadrados al aire libre para un centro de jóvenes;
- una meta de pagar el salario vital en un 70% de los empleos en el complejo urbanístico y medidas específicas para cumplir esa meta;
- una norma que incluye la contratación de una fuente preferente aplicable a todos los empleadores del complejo urbanístico.

El urbanizador todavía está negociando los términos de su arreglo con el municipio de Los Angeles, así que el proyecto no ha progresado. En el momento de aprobarse y de dar marcha adelante, los requisitos del CBA entrarán en vigencia.

### **Hollywood y Highland:**

En 1997, una coalición de organizaciones y líderes populares, sindicatos y miembros del clero presionaron por beneficios comunitarios más substanciales como parte de este complejo urbanístico prominente en el corazón de Hollywood que incluye un hotel y comercios minoristas. La mitad de los 2,000 empleos creados en el complejo pagan un salario vital o están sindicalizados, como resultado directo de los esfuerzos de estas organizaciones. La coalición también presionó para que se estableciera una norma general detallada de contratación de residentes locales, tanto en el hotel como los comercios minoristas; esta norma general ha sido implementada con mucho éxito y a menudo se le considera un modelo de los programas que requieren la contratación de una fuente preferente.

# Apéndice C

Artículo sobre los CBA del Real Estate Journal  
del Wall Street Journal

Real Estate Journal del Wall Street Journal  
15 de diciembre de 2004

---

## Los residentes se hacen oír acerca de la expansión del LAX

Por Sheila Muto

Como la señal más reciente de la creciente coordinación entre grupos sociales y el dominio que ejercen sobre los proyectos urbanísticos, el municipio de Los Angeles ha accedido a pagar casi \$500 millones para la mitigación de factores ambientales y programas de beneficios laborales para las vecindades afectadas por la modernización y ampliación del Aeropuerto Internacional de Los Angeles.

Tal como se esperaba, el Consejo Municipal de Los Angeles aprobó ayer el contrato celebrado por Los Angeles World Airports, el departamento municipal que posee y administra el Aeropuerto Internacional de Los Angeles y tres aeropuertos adicionales del sur de California, y una coalición de 22 grupos ambientales, vecinales, laborales, sociales y religiosos y dos distritos escolares.

Este contrato que es legalmente vinculante,

incluye medidas para sonorizar las escuelas y hogares en la zona del aeropuerto, proporcionar oportunidades para que los negocios y residentes en la zona afectada consigan trabajo relacionado con la aviación y el aeropuerto, estudiar el impacto de las actividades del aeropuerto en la salud de los residentes cercanos, y aumentar los fondos para reducir el ruido, emisiones y tráfico generados por el aeropuerto. Los Angeles World Airports financiará las medidas delineadas en el contrato. A cambio de eso, la coalición ha prometido no demandar al municipio por su plan de modernización y expansión del aeropuerto, proyecto que costará \$11 mil millones.

"Nos conviene más negociar en lugar de litigar," dice Daniel Tabor, uno de los negociadores principales del contrato y un residente de Inglewood, California, una de las ciudades afectadas por las actividades del aeropuerto. Afirmó que "la coalición le dio

legitimación y un lugar en la mesa de negociaciones a las personas que por años se han quejado de los impactos negativos del aeropuerto y se han opuesto en el pasado a los planes de expansión del aeropuerto. "

El convenio del aeropuerto es el más reciente de los llamados contratos de beneficios comunitarios. El concepto se promovió por primera vez en Los Angeles por Los Angeles Alliance for a New Economy, una organización no lucrativa, a fin de que los residentes y grupos locales intervengan en la configuración de los proyectos urbanísticos principales, presionen por los beneficios que puede proporcionar el proyecto y mitiguen sus efectos nocivos. Las concesiones típicamente se conceden a cambio de promesas por los grupos contratantes que no antepondrán demandas judiciales ni pondrán obstáculos de otra manera en el procedimiento urbanístico. Se están tratando de negociar con mucho toma y daca tales contratos entre residentes y urbanizadores o con agencias públicas desde New York hasta Seattle.

En New York, un grupo de líderes vecinales, cívicos y empresariales están presionando a Columbia University para ayudar a crear vivienda para personas de bajos recursos en el área de West Harlem, en donde la universidad propone construir una

ampliación. En Seattle, una coalición de interés público está negociando con funcionarios municipales y representantes de Vulcan Inc., una empresa del multimillonario Paul Allen, que está tratando de urbanizar una zona al norte del centro de la ciudad para crear un eje de desarrollo biotecnológico. Se espera resolver asuntos de vivienda asequible, transporte público, empleo y asuntos medioambientales.

Cuando menos una docena de tales contratos están negociándose en los EE. UU, según Madeline Janis-Aparicio, directora ejecutiva de Los Angeles Alliance for a New Economy (LAANE). "Es un movimiento relativamente nuevo que trata de influir en el uso de suelos y el desarrollo económico," afirma ella. "Está en su fase más avanzada en Los Angeles porque es allí donde lo ideamos."

La clave de conseguir los contratos de beneficios comunitarios, "es mantener informadas a las comunidades, residentes y organizaciones para que puedan participar de manera efectiva en el proceso," dice la Sra. Janis-Aparicio. "Ellos necesitan entender cómo se toman las decisiones, cómo funciona el uso de suelos y el desarrollo económico en la zona, y necesitan informarse de estos proyectos por adelantado. Una vez que empiezan las obras de excavación, ya es demasiado tarde."

Hasta el momento, LAANE ha participado en la negociación de contratos de beneficios comunitarios derivados de una media docena de proyectos urbanísticos. En el 2001, esta organización no lucrativa formó parte de una coalición de 25 grupos comunitarios y cinco sindicatos que llegaron a un acuerdo que costó \$70 millones, con el urbanizador de la expansión del Staples Center en el centro de Los Angeles, una expansión que midió cuatro millones de pies cuadrados. Dicha obra incluyó planes para la construcción de dos hoteles, tiendas, restaurantes, vivienda y la expansión del Centro de Convenciones de Los Angeles.

En ese entonces, muchos residentes de la zona afirmaban haber sido excluidos del proceso de planificación cuando se construyó el Staples Center en 1999. Al tratar de intervenir en el plan de expansión, los grupos de la coalición se unieron y negociaron un contrato con el Los Angeles Arena Land Co., una empresa de Philip Anschutz y Rupert Murdoch, a fin de que los residentes locales tuvieran preferencia para los empleos creados por el proyecto, una garantía que el 70% de los empleos creados por el proyecto pagara un salario vital de \$10.04 por hora sin prestaciones de asistencia médica y \$8.79 con dichas prestaciones, y

proporcionar \$1 millón para un parque, entre otras cosas.

La mayor parte de \$500 millones asignados por el contrato del aeropuerto de Los Angeles se usará para la supresión del ruido y capacitación laboral. El contrato requiere que Los Angeles World Airports gaste \$15 millones a lo largo de cinco años en la capacitación de residentes de Inglewood y Lennox y otras comunidades afectadas por la modernización y expansión del aeropuerto en empleos relacionados con el aeropuerto y la aviación. También se les dará preferencia a los residentes para los empleos en el aeropuerto. Los distritos escolares de Inglewood y Lennox recibirán \$229 millones a lo largo de 10 años para sonorizar las escuelas, muchas de las cuales se han conformado con simplemente cubrir las ventanas con tablas para suprimir el ruido de los aviones cuando aterrizan y despegan. Un poco más de \$43 millones a lo largo de cinco años se destinará a la sonorización de hogares en las zonas afectadas.

"Ninguna de las organizaciones que pertenecen a la coalición van a recibir dinero como resultado de este contrato," dice Jerilyn López Mendoza, directora de políticas de la oficina de Environmental Defense en Los Angeles, una organización no lucrativa que tiene su sede en New York y que forma parte de la coalición. "El

dinero será asignado directamente a los programas de mitigación y de empleos. "

Los Angeles World Airports pagará por estas medidas con bonos, dinero reservado, ingresos de concesiones y estacionamientos, cargos a los pasajeros, cuotas de aterrizaje de las aerolíneas y alquileres de las terminales, según un vocero de dicho organismo. El acuerdo aún debe pasar la revisión de la Dirección Federal de Aviación, ya que el municipio está tratando de usar los ingresos aeroportuarios para financiar las medidas.

"Estamos muy contentos con el contrato, " dice Jim Ritche, subdirector ejecutivo de planificación a largo plazo de Los

Angeles World Airports, uno de los participantes en las negociaciones del contrato. Dice que se le informó a la FAA del contrato, que fue bien recibido, aunque la FAA no ha indicado oficialmente si aprobará o no el contrato. "Allí estábamos" dice el Sr. Ritchie, "un equipo de personal aeroportuario y los opositores típicos, unidos en torno a una solución, en lugar de esperar el litigio y la comparecencia de los mismos grupos en un tribunal."

*La Sra. Muto escribe artículos de bienes raíces difundidos nacionalmente en The Wall Street Journal. Su columna titulada "Bricks & Mortar" aparece los miércoles exclusivamente en Real Estate Journal. Tiene su base en la sucursal del Journal en San Francisco.*

# Apéndice D

## CBA de Staples

A continuación se encuentra el "Programa de Beneficios Comunitarios" del CBA de Staples, firmado en mayo de 2001, y expuesto en detalle en los Capítulos Uno y Tres. Las partes también firmaron un "Convenio de Cooperación" que establece las responsabilidades

legales; sin embargo, todos los beneficios comunitarios están expuestos en el siguiente CBA. Se incluye en el Apéndice E un artículo publicado en el periódico Los Angeles Times sobre el arreglo.

### ANEXO A CONTRATO DE BENEFICIOS COMUNITARIOS

#### I. PROPÓSITO

El propósito de este Programa de Beneficios Comunitarios correspondiente al Proyecto del Distrito de Deportes y Entretenimiento de Los Angeles es el de establecer una coordinación entre la Coalición y el Urbanizador para proporcionar el máximo de beneficios del Proyecto a la comunidad del Corredor Figueroa. Este Programa de Beneficios Comunitarios fue acordado por las partes vinculado con y como resultado del Convenio de Cooperación adjunto. Este Programa de Beneficios Comunitarios proporcionará estacionamiento accesible al público, espacio abierto, instalaciones recreativas; se destinarán oportunidades laborales a los residentes de la zona del Corredor Figueroa; proporcionará vivienda asequible permanente; proporcionará servicios básicos que la comunidad del Corredor Figueroa necesita; y abordará asuntos de tráfico, estacionamiento y seguridad pública.

#### II. DEFINICIONES

Tal como se usa en este Programa de Beneficios Comunitarios, los siguientes términos escritos con mayúscula tendrán las siguientes definiciones. Todas las definiciones incluyen tanto la forma plural como singular. Todos los términos escritos con mayúscula que no se definen específicamente en este Apéndice A tendrá el significado expuesto en el acuerdo extrajudicial.

"Agencia" significará la Agencia de Reurbanización Comunitaria de la Ciudad de Los Angeles.

"Municipio" significará el Municipio de Los Angeles.

"Coalición" tendrá el significado expuesto en el Convenio de Cooperación.

"Contratista" significará un contratista principal, un subcontratista, o cualquier otro negocio que celebre un contrato con el Urbanizador relacionado con el uso, mantenimiento o explotación del Proyecto o parte del mismo. El término Contratista no incluirá Inquilinos.

"Convenio de Cooperación" significará el Convenio de Cooperación celebrado entre el Urbanizador y la Coalición el 29 de mayo de 2001.

"Urbanizador" significará las empresas conocidas como L.A. Arena Land Company y Flower Holdings, LLC.

"Evaluación de carencias" tendrá el significado expuesto en la Sección III.C.1.

"Proyecto Urbanístico" tendrá el significado expuesto en el Convenio de Cooperación.

"Inquilino" significará una persona o entidad que desarrolla cualquier parte de sus actividades en el Proyecto Urbanístico, tal como el arrendamiento del espacio comercial del Proyecto Urbanístico, o una entidad que ha adquirido una participación en la pertenencia plena del Urbanizador con el fin de explotar una parte del Proyecto Urbanístico.

"Inquilino" no incluye los Contratistas ni los agentes del Urbanizador. Inquilino excluirá cualquier inquilino de una morada, cualquier huésped u otro cliente de cualquier hotel y todas las entidades gubernamentales.

### **III. PARQUES Y RECREACIÓN**

**A. PROPÓSITO.** El propósito de esta Sección es la de ayudar a solucionar el déficit de parques en la comunidad del Corredor Figueroa. Dicho Corredor contiene menos de un cuarto de la superficie en acres para parques requerido por el Municipio. La construcción de parques según esta Sección ayudará a corregir esta deficiencia, al proporcionar una beneficio duradero y mensurable para la comunidad del Corredor Figueroa.

**B. CUOTAS QUIMBY.** El Urbanizador acuerda pagar todas las cuotas requeridas por el Capítulo 1, Artículo 7, Sección 17.12 del Código Municipal de Los Angeles, "disposiciones de adquisición y construcción de sitios para parques y recreación" sujeto a créditos compensatorios tal como los permite esa sección y/o la ley estatal, y como sea aprobado por el municipio. La Coalición apoyará la solicitud de crédito según Quimby por parte del Urbanizador, de conformidad con esta sección, siempre que las solicitudes de créditos del Urbanizador se basen en espacios e instalaciones que son accesibles al público.

#### **C. EVALUACIÓN DE LA CARENCIA DE PARQUES Y ESPACIO ABIERTO**

**1. Evaluación de carencias.** El Urbanizador proporcionará fondos para una evaluación de la

necesidad de parques, espacio abierto e instalaciones recreativas en la zona limitada por las siguientes calles: Beverly Boulevard y la autopista 101 (límite al norte); Western Avenue (límite al oeste); Vernon Avenue (límite al sur); y Alameda Street (límite al este). El Urbanizador empezará a cumplir sus responsabilidades de conformidad con esta sección III.C dentro de 90 días de ser promulgada una ordenanza de contratos de urbanización para el Proyecto Urbanístico por el Consejo Municipal de Los Angeles.

2. **Financiamiento.** El Urbanizador proporcionará fondos para la Evaluación de Carencias en una cantidad entre \$50,000 y \$75,000, a menos que la Coalición acceda a que el Urbanizador proporcione menos de \$50,000 para la Evaluación de Carencias.

3. **Selección de organizaciones que realizarán la evaluación de carencias.** La Evaluación de Carencias será realizada por una organización acreditada y acordada conjuntamente por el Urbanizador y la Coalición, y se le pagará una cantidad que concuerde con la Sección III.C.2 anterior. El Urbanizador y la Coalición podrán reclutar otras organizaciones mutuamente acordadas para que ayuden a realizar la Evaluación de Carencias.

#### **D. CREACIÓN DE PARQUES E INSTALACIONES RECREATIVAS POR EL URBANIZADOR**

1. **Creación de parques e instalaciones recreativas.** Después de realizarse la evaluación de las carencias, el Urbanizador proporcionará fondos o hará que se proporcionen cuando menos un millón de dólares (\$1,000,000) de particulares para la creación o mejoramiento de cuando menos un parque e instalación recreativa, lo cual incluye pero no se le limita a la adquisición de terrenos, diseño y la construcción del parque, dentro de un radio de una milla del Proyecto, de una manera que concuerde con los resultados de la Evaluación de Carencias. Por acuerdo mutuo de la Coalición y el Urbanizador, se podrá ampliar este radio de una milla. Cada parque o instalación recreativa creada de conformidad con este contrato estará abierto al público y será gratis. El Urbanizador no se responsabilizará de la administración ni mantenimiento de ningún parque ni instalación recreativa creada o mejorada de conformidad con este contrato. Después de consultarlo con la Coalición, el Urbanizador podrá seleccionar el sitio del parque e instalaciones recreativas que se crearán o mejorarán. Se crearán o mejorarán los parques e instalaciones recreativas de tal manera que una entidad responsable poseerá,

administrará y mantendrá tales instalaciones. Cada parque creado o mejorado de conformidad con este contrato incluirá componentes recreativos activos, tales como patios de recreo y campos deportivos, y también incluirán mejoras y características permanentes recomendados por la Evaluación de Carencias, tales como sanitarios, bebederos, bancas, estructuras de patio, asadores, y mesas de picnic. Las instalaciones recreativas creadas de conformidad con esta Sección deberá hasta donde sea apropiado, ofrecer la recreación física que sea apropiada para todas las edades y nivel de capacidad física.

2. **Plazos.** Los parques e instalaciones recreativas creadas o mejoradas de conformidad con este contrato se proporcionarán dentro de cinco años de terminarse la Evaluación de Carencias. Un mínimo de \$800,000 de los fondos descritos en la Sección III.D.1 anterior se gastará dentro de cuatro años de realizarse la Evaluación de Carencias.

#### **E. COMPONENTES DEL ESPACIO ABIERTO DE LA URBANIZACIÓN**

1. **Plaza al nivel de la calle.** El Proyecto Urbanístico incluirá una plaza al nivel de la calle de una extensión de aproximadamente un acre, que estará abierta al público.

2. **Otros espacios públicos.** El Proyecto Urbanístico incluirá varios espacios abiertos accesibles al público, tales como plazas, paseos, andenes, terrazas y extensiones de césped.

#### **4. PROTECCIÓN COMUNITARIA**

**A. PROGRAMA DE ESTACIONAMIENTO.** El Urbanizador ayudará a la Coalición a establecer un programa de permisos de estacionamiento para residentes tal como se expone a continuación.

1. **Área de permisos.** El área inicialmente designado como parte del Programa de Estacionamiento está limitado en general por James Wood Drive al norte, Byram y Georgia Street por el oeste, Olympic Boulevard por el sur y Francisco por el este. El área de permisos podrá ajustarse de vez en cuando por acuerdo mutuo del Urbanizador y la Coalición o de conformidad con una medida tomada por el Municipio que determine los límites actuales del distrito de estacionamiento residencial en las inmediaciones del Proyecto Urbanístico.

2. **Apoyo del Urbanizador.** El Urbanizador apoyará los esfuerzos de la Coalición por establecer el programa de

estacionamiento en el área de permisos al solicitar al Municipio que establezca un distrito de permisos de estacionamiento para residentes, enviando una carta a los miembros del Consejo Municipal y personal del Municipio, dando testimonio ante el Consejo Municipal o Juntas de Comisionados apropiada, y mediante asistencia técnica razonable que los consultores del Urbanizador puedan proporcionar.

Para sufragar los costos del programa de estacionamiento para los residentes del área de permisos, el Urbanizador proporcionará hasta \$25,000 por año por cinco años para cubrir el costo de creación e implementación del programa de estacionamiento dentro del área de permisos. Dichos fondos serán proporcionados al Municipio.

**3. Limitaciones.** La Coalición entiende, reconoce y por el presente acuerda que la determinación por el Municipio de si se establece o no un distrito de permiso de estacionamiento para residentes, y los límites de tal distrito quedan enteramente a discreción del Municipio. El Urbanizador no será responsable de ninguna actuación o falta de actuación por parte del Municipio con respecto al establecimiento de tal distrito o de los límites del mismo. La Coalición entiende, reconoce y por el presente acuerda que el costo agregado anual en total del distrito de permisos de estacionamiento para residentes podrá exceder \$25,000 por año, y en tal caso, el Urbanizador no tendrá ninguna responsabilidad de proporcionar ninguna cantidad superior a los \$25,000 por año por cinco años.

**B. TRÁFICO.** El Urbanizador en conferencia con la Coalición establecerá una persona que sirva de enlace de tráfico para asistir a la comunidad del Corredor Figueroa con asuntos relacionados con el tráfico del Proyecto Urbanístico.

**C. SEGURIDAD.** El Urbanizador animará al South Park Western Gateway Business Improvement District (Distrito de Mejoramiento de la Zona Comercial de South Park Western Gateway) a que resuelva asuntos de eliminación de basura y seguridad pública en la zona residencial aledaña al Proyecto Urbanístico. El Urbanizador solicitará al BID que proporcione recipientes adicionales para basura cerca del Proyecto Urbanístico, incluso recipientes ubicados en las áreas residenciales cercanas.

## **5. PROGRAMA DEL SALARIO VITAL**

**A. RESPONSABILIDADES DEL URBANIZADOR CON RESPECTO AL SALARIO VITAL.**

**1. Cumplimiento de la Ordenanza del Salario Vital.**  
El Urbanizador, Inquilinos y Contratistas cumplirán la Ordenanza Municipal del Salario Vital, expuesta en la Sección 10.37 del Código Administrativo de Los Angeles, en la medida que dicha ordenanza es aplicable.

**2. PAGO DEL SALARIO VITAL EN UN SETENTA POR CIENTO COMO META.** El Urbanizador tomará todas las medidas prudentes para maximizar el número de empleos que paguen el salario vital en el Proyecto Urbanístico. El Urbanizador y la Coalición acuerdan tener como meta mantener un 70 por ciento de los empleos como empleos que pagan el salario vital. El Urbanizador y la Coalición acuerdan que esta es una meta razonable en vista de todas las circunstancias. El logro de la meta del salario vital se evaluará después de los primeros cinco años y después de los diez años de la fecha de este Contrato. En caso de que no se cumpla la meta cuando menos en un 80% durante dos años consecutivos, el Urbanizador se reunirá y consultará con la Coalición al final de dicho período de dos años para determinar las medidas adicionales acordadas mutuamente que puedan tomarse y las que se tomarán para lograr la meta del salario vital.

**3. Logro de la meta del salario vital.** Para efectos de determinar el porcentaje de empleos que pagan el salario vital en el Proyecto Urbanístico, los siguientes empleos se considerarán aptos para el pago del salario vital:

empleos sujetos a la Ordenanza Municipal del Salario Vital;

empleos que pagan al menos \$16,057.60 por año, si el empleador paga un seguro médico para el empleado, o un salario de \$18,657.60 por año de otra manera (estas cantidades serán ajustadas de acuerdo con los ajustes de salarios por el costo de la vida que se requieren según la Ordenanza Municipal del Salario Vital);

empleos que pagan cuando menos \$7.72 por hora si el empleador paga el seguro médico para el empleado, u \$8.97 por hora de otra manera (estas cantidades serán ajustadas de acuerdo con los ajustes de salarios por el costo de la vida que se requieren según la Ordenanza Municipal del Salario Vital);

los empleos sujetos a un contrato colectivo de trabajo.

El porcentaje de empleos que pagan el salario vital en el Proyecto Urbanístico se calculará como el número de empleos en el sitio que corresponden a cualquiera de

las cuatro categorías antes mencionadas, dividido por el número total de empleos en el sitio. El número que resulte de ese cálculo será comparado con la meta del salario vital para determinar si tal meta se ha cumplido.

**4. Cumplimiento del Urbanizador si no se cumple la meta.** Ya sea que se cumpla o no la meta del salario vital después de cinco y diez años, se considerará que el Urbanizador ha cumplido con esta Sección si ha cumplido con el resto de las disposiciones de esta Sección.

**5. Requisitos en materia de informes.** El Urbanizador proporcionará un informe anual al Comité de Desarrollo Comunitario y Económico del Consejo Municipal acerca del porcentaje de los empleos del Proyecto Urbanístico que pagan el salario vital. El informe contendrá datos de todo el Proyecto, al igual que datos acerca de cada empleador del Proyecto. Los datos referentes a empleadores en particular no incluirán salarios precisos, sin que dichos datos sólo incluirán el número de empleos y el porcentaje de esos empleos que pagan el salario vital, tal como se define en la Sección V.A.3 anterior. Si el informe indica que no se ha cumplido la meta del salario vital, el Urbanizador incluirá, como parte del informe, una explicación de las razones por el incumplimiento. Al recopilar este informe, el Urbanizador tendrá derecho de depender de datos proporcionados por los Inquilinos y Contratistas, sin obligación de llevar a cabo una investigación independiente. Este informe se presentará para cualquier año en particular o año parcial para el 30 de abril del siguiente año.

**6. Selección de Inquilinos**

**a. Aviso a la Coalición por el Urbanizador antes de seleccionar los Inquilinos.** Cuando menos 45 días antes de firmar cualquier contrato de arrendamiento u otro contrato para conseguir espacio en el Proyecto Urbanístico, el Urbanizador avisará a la Coalición que está considerando la posibilidad de celebrar tal contrato o contrato de arrendamiento, de la identidad del Inquilino potencial, y si lo solicita la Coalición, se reunirá con la Coalición acerca del impacto del Inquilino potencial en la meta de 70% de empleos que pagan el salario vital. Si las circunstancias apremiantes así lo requieren, se podrá avisar con menos de 45 días de anticipación a la firma de tal contrato o contrato de arrendamiento, pero en tales casos, el Urbanizador avisará a la

Coalición, en la fecha más próxima que sea posible, la identidad del Inquilino potencial, y si la Coalición solicita una reunión, tal se realizará en la fecha más próxima que sea posible y en todo caso se realizará antes de firmarse el contrato o contrato de arrendamiento.

**b. Reunión de la Coalición con los Inquilinos potenciales.** Cuando menos 30 días antes de firmarse el contrato o contrato de arrendamiento del espacio en el Proyecto Urbanístico, el Urbanizador convocará y asistirá a una reunión entre la Coalición y el Inquilino potencial, si la Coalición así lo solicita. En tal reunión, la Coalición y el Urbanizador hablarán con el Inquilino potencial acerca del Programa de Incentivos del Salario Vital y el Fondo Fiduciario de Seguro Médico, y ayudará a la Coalición a promover la participación en estos programas. Si las circunstancias apremiantes así lo requieren, tal reunión podrá realizarse menos de 30 días antes de la firma de un contrato de arrendamiento. Sin embargo, en tales casos la reunión se programará en la primera fecha posible y en todo caso se llevará a cabo antes de la firma del contrato o contrato de arrendamiento. El Urbanizador no celebrará ningún contrato de arrendamiento con ningún Inquilino potencial que no haya ofrecido reunirse con la Coalición y el Urbanizador para tratar estos asuntos antes de firmar el contrato de arrendamiento.

**c. Consideración del impacto en la meta del salario vital.** Al escoger uno de varios Inquilinos potenciales para ocupar un espacio en particular en el Proyecto Urbanístico, el Urbanizador tomará en cuenta, dentro de límites comerciales razonables, como factor substancial el impacto potencial de cada Inquilino en el logro de la meta del salario vital.

**d. Inquilinos aceptan los requisitos en materia de informes.** No se requiere que los Inquilinos participen en el Programa de Incentivos del Salario Vital ni el Fondo Fiduciario de Seguros Médicos. Sin embargo, los Inquilinos del Proyecto Urbanístico presentarán informes anuales, tal como se establece en la Sección V.B.3 a continuación. El Urbanizador incluirá estos requisitos en materia de informes como disposición esencial de todos los contratos de arrendamiento u otros contratos para conseguir espacio en el Proyecto Urbanístico.

## **B. OPORTUNIDADES Y RESPONSABILIDADES DE LOS INQUILINOS**

1. **Programa de Incentivos del Salario Vital.** A todos los Inquilinos se les ofrecerá la oportunidad de participar en el Programa de Incentivos del Salario Vital. No se requiere que los Inquilinos participen en este programa, pero podrán hacerlo voluntariamente. De conformidad con el Programa de Incentivos del Salario Vital, los Inquilinos que ofrecen empleos que pagan el salario vital podrán recibir varios beneficios con un valor económico substancial. La Coalición, el Urbanizador y el Municipio colaborarán para estructurar un conjunto de incentivos, sin costo para el Urbanizador, con tal de ayudar a lograr la meta del salario vital en el Proyecto Urbanístico. El Programa de Incentivos del Salario Vital se describirá por escrito en forma sencilla y accesible para presentarlo a los Inquilinos potenciales. La Coalición, en colaboración con el Urbanizador, solicitará a fuentes gubernamentales y particulares fondos para apoyar los incentivos y beneficios ofrecidos por el Programa de Incentivos del Salario Vital.

2. **Fondo Fiduciario de Seguros Médicos.** A todos los Inquilinos se les ofrecerá la oportunidad de participar en el Fondo Fiduciario de Seguros Médicos. No se requiere que los Inquilinos participen en este programa, pero podrán hacerlo voluntariamente. Dicho Fondo, en proceso de establecimiento por el Municipio, proporcionará a los Inquilinos un modo a bajo costo de ofrecer a los empleados un seguro médico básico.

3. **Requisitos en materia de informes.** Cada Inquilino del Proyecto Urbanístico deberá informar anualmente al Urbanizador el número de empleos en el sitio, el porcentaje de dichos empleos que pagan el salario vital, y el porcentaje de estos empleos que cuentan con seguro médico proporcionado por el Fondo Fiduciario. No es necesario que los Inquilinos incluyan el salario preciso en estos informes, sino que, con respecto a los salarios, los Inquilinos deberán incluir sólo el número de empleos y el porcentaje de ellos que pagan el salario vital, tal como se define en la Sección V.A.3 anterior. Dichos informes serán presentados para cualquier año en particular o año parcial para el 31 de enero del año siguiente.

**C. PLAZO DE VIGENCIA.** Todas las disposiciones y requisitos de esta Sección caducarán y perderán su vigencia para cada Inquilino diez años después de la fecha en que se presentó el primer informe del Inquilino de conformidad con la Sección V.B.3 anterior.

## **6. CONTRATACIÓN Y CAPACITACIÓN LABORAL DE RESIDENTES LOCALES**

**A. PROPÓSITO.** El propósito de esta Sección es el de facilitar la capacitación y contratación de solicitantes específicos según los requisitos de los empleadores del Proyecto Urbanístico. Los solicitantes de trabajo específicos incluyen, entre otros, personas cuyas residencias o lugar de empleo ha sido desplazado por el proyecto de Staples Center, personas de bajos ingresos que viven dentro de un radio de tres millas del Proyecto, y las personas que viven en zonas de bajos recursos por toda la Ciudad. Esta Sección (1) establece un mecanismo mediante el cual solicitantes específicos recibirán la capacitación laboral para adquirir los conocimientos que requieren los empleadores del Proyecto, y (2) establecer un sistema no excluyente para la colocación de solicitantes con empleadores del Proyecto a medida que estén disponibles los empleos.

**B. PROGRAMA DE CAPACITACIÓN LABORAL SEGÚN LOS REQUISITOS DE LOS EMPLEADORES.** El Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente descrito a continuación, coordinará los programas de capacitación laboral con las organizaciones comunitarias apropiadas de capacitación laboral. Antes de contratar personal para cubrir los empleos que pagan el salario vital en el Proyecto Urbanístico, los empleadores podrán solicitar la capacitación laboral especializada para los solicitantes que piensan contratar, a fin de satisfacer las necesidades particulares de los empleadores, al comunicarse con el Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente. Dicho Sistema entonces colaborará con las organizaciones comunitarias apropiadas de capacitación laboral para asegurar que a dichos solicitantes se les proporcione la capacitación solicitada.

**C. NORMA DE CONTRATACIÓN DE UNA FUENTE PREFERENTE.** Según la Norma de Contratación de una Fuente Preferente, adjunto al presente como anexo número 1, las personas aptas a quienes se destinen las oportunidades de empleo, tal como se expone en la Sección IV.D de dicha Norma tendrán la oportunidad de entrevistarse para vacantes de empleo del Proyecto Urbanístico. El Urbanizador, Contratistas e Inquilinos

participarán en la Norma de Contratación de una Fuente Preferente, adjunto al presente como anexo número 1. Según dicha Norma, el Sistema de Colocaciones colocará sin demora a los solicitantes calificados y habilitados con los empleadores que tengan empleos disponibles. El Urbanizador, los Contratistas y los Inquilinos no tendrán la responsabilidad de avisar de las vacantes de empleo a dicho Sistema de Colocaciones si el Sistema no está cumpliendo sus obligaciones según dicha Norma. Las disposiciones de la Norma de Contratación de una Fuente Preferente formará parte de la escritura, contrato de arrendamiento, o contrato celebrado con cualquier Inquilino potencial o Contratista.

**D. SISTEMA DE COLOCACIONES DE UNA FUENTE PREFERENTE.**

El Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente, que será establecido por los esfuerzos conjuntos del Urbanizador y la Coalición, colaborará con los empleadores y con las organizaciones comunitarias apropiadas de capacitación laboral para hacer las colocaciones, tal y como se describen en esta Sección. La Coalición y el Urbanizador seleccionarán una organización no lucrativa mutuamente aceptable para dotar de personal y administrar el Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente, tal como se describe en la Norma de Contrataciones de una Fuente Preferente. El Urbanizador proporcionará un capital inicial de \$100,000 para esta organización. El Urbanizador se reunirá y consultará con la Coalición acerca de la posibilidad de proporcionar espacio en el sitio para el Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente, para la conveniencia de los Inquilinos y solicitantes de empleo; sin embargo, el Urbanizador podrá determinar, sólo y exclusivamente a su discreción, si estará dispuesto a proporcionar el espacio para el Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente, y los términos en que proporcionará tal espacio. Si dicho Sistema queda en desuso, los Empleadores no tendrán ninguna obligación de comunicarse con el mismo para ofrecer oportunidades de trabajo.

**7. RETENCIÓN DE TRABAJADORES DE SERVICIOS**

**A. RETENCIÓN DE TRABAJADORES DEL CONTRATISTA DE SERVICIOS.** El Urbanizador y sus Contratistas seguirán la Norma General Municipal de Retención de Trabajadores, tal como se expone en la Sección 10.36 del Código Administrativo de Los Angeles. La Directiva Municipal de Retención de Trabajadores no aplica a personas que son empleados gerenciales o supervisores, o que deben poseer una licencia profesional.

**B. RETENCIÓN POR HOTELES Y TEATROS.** El Urbanizador acuerda que los Inquilinos del hotel y teatro del Proyecto Urbanístico seguirá la Directiva Municipal de Retención de Trabajadores con respecto a todos los empleados, y requerirá que los contratistas hagan lo mismo. El Urbanizador incluirá estos requisitos como disposiciones esenciales de todos los contratos de arrendamiento u otros contratos con el hotel y/o teatro del Proyecto Urbanístico.

**C. INCLUSIÓN EN LOS CONTRATOS.** El Urbanizador incluirá los requisitos de esta sección como disposiciones esenciales en todos los contratos con los Contratistas e Inquilinos del hotel y teatro del Proyecto Urbanístico, con una declaración de que tal inclusión es para el beneficio de la Coalición.

## **8. CONTRATACIÓN RESPONSABLE**

### **A. SELECCIÓN DE LOS CONTRATISTAS POR EL URBANIZADOR.**

El Urbanizador acuerda no retener como Contratista ningún negocio que haya sido declarado contratista irresponsable según el Programa Municipal de Responsabilidad de Contratistas (Sección 10.40 del Código Administrativo de Los Angeles)

**B. SELECCIÓN DE LOS INQUILINOS POR EL URBANIZADOR.** El Urbanizador acuerda que antes de celebrar o renovar un acuerdo de arrendamiento referente a cualquier espacio de más de quince mil (15,000) pies cuadrados, el Urbanizador obtendrá un informe por escrito de todo Inquilino potencial de si algún tribunal, árbitro u organismo administrativo ha declarado que tal Inquilino en los tres años previos ha violado las leyes laborales, de seguridad laboral, antidiscriminatorias en el empleo u otras leyes relacionadas con el trabajo. Al seleccionar uno de los Inquilinos potenciales para un espacio en particular en el Proyecto Urbanístico, el Urbanizador tomará en cuenta, dentro de límites comerciales razonables, como un factor substancial que cuenta contra el inquilino potencial, toda comprobación de violaciones de las leyes laborales. Al cumplir con esta Sección, el Urbanizador tendrá derecho de confiar en información proporcionada por Inquilinos, sin responsabilizarse de hacer investigaciones independientes.

**C. REQUISITOS EN MATERIA DE INFORMES.** El Urbanizador proporcionará un informe anual a la Coalición y al Comité de Desarrollo Comunitario y Económico del Consejo Municipal sobre el porcentaje de nuevos contratos de arrendamiento y otros contratos referentes al uso de espacio en el Proyecto Urbanístico que se

celebraron con entidades que informan de violaciones de las leyes laborales. Al recopilar este informe, el Urbanizador tendrá derecho de confiar en información proporcionada por Inquilinos y Contratistas, sin responsabilizarse de hacer investigaciones independientes. Este informe se presentará para cualquier año en particular o año parcial para el 30 de abril del siguiente año, y podrá combinarse con el informe sobre el salario vital requerido según la Sección V.B.3.

## 9. VIVIENDA ASEQUIBLE

**A. PROPÓSITO.** El Urbanizador ha incluido entre 500 y 800 viviendas como parte del Proyecto de Urbanización. La meta es crear un complejo urbanístico "inclusivo", es decir, un proyecto que incluya un componente de vivienda asequible (el "Programa de Vivienda Asequible") tal como se expone en esta Sección.

**B. PROGRAMA DE VIVIENDA ASEQUIBLE DEL URBANIZADOR.** Este Programa de Vivienda Asequible del Urbanizador excede los requisitos establecidos por la ley estatal y la Agencia. Para promover su relación con las vecindades circundantes, el Urbanizador propone colaborar con los promotores comunitarios de vivienda para implementar la mayor parte del plan.

1. **Porcentaje de Viviendas Asequibles.** El Urbanizador promoverá o impulsará la promoción de vivienda asequible equivalente al 20% de las viviendas construidas como parte del Proyecto Urbanístico, según sea ajustado de conformidad con la Sección IX.D a continuación, mediante la colaboración con organizaciones comunitarias para crear viviendas asequibles adicionales tal como se indica en la Sección IX.C a continuación. El Urbanizador piensa incluir entre 500 y 800 viviendas en el Proyecto Urbanístico; por lo tanto, la obligación de vivienda asequible del Urbanizador será entre 100 y 160 viviendas, según sea ajustada esa cantidad de conformidad con la Sección IX.D a continuación.

2. **Ingresos indicativos.** Se distribuirán las viviendas asequibles de la siguiente manera:

- a. 30% asequibles para familias que ganen cero a 50% del Ingreso Medio de la Zona ("AMI");
- b. 35% asequibles para familias que ganen 51% a 60% del AMI;

c. 35% asequibles para familias que ganan 61% a 80% del AMI.

**3. Plazo de accesibilidad financiera.** Las viviendas asequibles seguirán siendo asequibles por un mínimo de 30 años.

**4. Ubicación.** Las viviendas asequibles podrán construirse dentro del Proyecto Urbanístico o fuera del mismo. Aquellas viviendas que se construyan fuera del sitio se ubicarán en zonas de reurbanización dentro de un radio de tres millas de la intersección de las calles 11 y Figueroa. En la medida que la Agencia proporcione asistencia financiera directa para la creación de viviendas asequibles, 50% de tales viviendas serán construidas dentro del Proyecto Urbanístico si la Agencia lo requiere.

**5. Tipo de vivienda y complejos urbanísticos.** Dada la alta densidad de la vivienda propuesta en el sitio, todas las viviendas inclusivas del Proyecto Urbanístico tendrán dos recámaras. La construcción de viviendas de tres y cuatro recamaras podrá promoverse en otros sitios que den mayor cabida a viviendas y familias más extensas. Con respecto a todas las viviendas asequibles en otros sitios, el Urbanizador dará preferencia a la creación de complejos urbanísticos adecuados para familias, en cuanto al tamaño de la vivienda, la ubicación y la proximidad a usos y servicios para familias.

**6. Personas trasladadas.** En la medida que lo permita la ley, se le dará preferencia a las personas trasladadas como resultado de la construcción de Staples Center al seleccionar los inquilinos de las viviendas asequibles creadas de conformidad con esta Sección IX. Se deberá avisar a tales personas trasladadas de la disponibilidad de vivienda asequible tal como se indica en la Sección X.D.

**7. Participación y asistencia pública.** Ninguna de las disposiciones del presente limitará el derecho del Urbanizador de solicitar u obtener fondos o asistencia de cualquier entidad gubernamental a nivel federal, estatal o local o de cualquier organización no lucrativa en conexión con la creación o rehabilitación de viviendas asequibles.

## **C. URBANIZACIÓN CON COOPERACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES COMUNITARIAS**

1. **Propósito.** Además de crear vivienda asequible en el sitio o en otros sitios, el Urbanizador cooperará con las organizaciones comunitarias con tal de proporcionar vivienda asequible adicional. La meta de este programa es identificar terrenos subutilizados que se puedan urbanizar para vivienda asequible dentro de un radio de 1.5 millas de las calles 11 y Figueroa y afiliarse con empresas promotoras de vivienda asequible no lucrativas en la zona.

2. **Préstamos libre de interés.** Dentro de 2 años después de recibir la aprobación de las concesiones finales para el Proyecto Urbanístico, el urbanizador proporcionará, como capital inicial para la creación de vivienda asequible, préstamos libre de interés por una cantidad agregada máxima de \$650,000 a un promotor o más de vivienda no lucrativo que trabaje en la zona del Corredor Figueroa y que figure en la Sección VI.D.3 a continuación, o que sea acordado mutuamente por el Urbanizador y la Coalición. Se pagará la totalidad del préstamo dentro de tres (3) años de la fecha en que se conceda el préstamo. Siempre que el préstamo o préstamos se devuelvan a tiempo, dichas cantidades devueltas podrán prestarse de nuevo a uno o más de los promotores de vivienda asequible. Sin embargo, se entiende que todos los préstamos serán devueltos dentro de seis (6) años de la fecha en que se conceda el primer préstamo. Además, los otros términos de los préstamos serán los justificables desde el punto de vista comercial y concordarán con los propósitos de este Sección IX.C.

3. **Empresas promotoras no lucrativas precalificadas.** Las siguientes organizaciones comunitarias no lucrativas reúnen los requisitos para solicitar la participación en este programa coordinado.

- a. Esperanza Development Corporation - Sor Diane Donoghue
- b. 1010 Hope Development Corporation - DarEll Weist
- c. Pueblo Development Corporation - Carmela Lacayo
- d. Pico Union Development Corporation - Gloria Farias

**4. Uso de fondos del programa.** Los préstamos libres de interés podrán ser usados por las organizaciones seleccionadas para los siguientes propósitos:

- a. Adquisición de terrenos, de opciones, diligencia debida
- b. Para concentrarse en edificios existentes para rehabilitarlos de manera substancial o adquirir terrenos subutilizados que puedan dar cabida a aproximadamente 40 viviendas o más.
- c. Estudios sobre la posibilidad de obtener concesiones y viabilidad del diseño.
- d. Análisis financiero y estudios previos a la urbanización.
- e. Solicitudes de fondos y gastos legales iniciales.
- f. Otros gastos que sean aprobados por el Urbanizador para conseguir acuerdos de financiamiento completo.

**5. Proceso de selección de proyectos urbanísticos**

- a. Dentro de 90 días después de la aprobación del Proyecto, el Urbanizador se reunirá y consultará con los principales de cada organismo no lucrativo que figura en la Sección IX.C.3 anterior para adquirir un entendimiento completo de la capacidad y aptitud de cada organización y su capacidad de obtener el apoyo financiero.
- b. Dentro de 6 meses después de la aprobación del Proyecto Urbanístico, el Urbanizador solicitará propuestas a cada organización no lucrativa, los cuales podrán incluir un sitio potencial o más y hacer lo posible por identificar un proyecto o más para continuar con el mismo.
- c. El Urbanizador consultará con la Coalición y solicitará sus recomendaciones durante la selección del promotor o promotores no lucrativos de viviendas. El Urbanizador celebrará un contrato de préstamo con el promotor no lucrativo de viviendas que seleccione para proporcionarle el préstamo libre de interés, tal como se indica en esta Sección IX.C.

**D. AJUSTE DEL NÚMERO DE VIVIENDAS ASEQUIBLES.** La asistencia proporcionada por el Urbanizador según la Sección IX.C podrá resultar en la creación de viviendas asequibles bastante por encima del 20%. Además, la Coalición tiene como meta cuando menos el 25% de viviendas asequibles. Por lo tanto, por cada dos viviendas asequibles creadas por el promotor o promotores no lucrativos (incluyendo tanto rehabilitadas como de nueva construcción) con ayuda del Urbanizador según la Sección IX.C que excedan el 25%, al Urbanizador se le descontará una vivienda del número de viviendas asequibles que deberá crear; sin embargo, la obligación general del Urbanizador con respecto a la vivienda asequible no será menos del 15% como resultado de tal reducción.

En caso de que no se crean viviendas asequibles de conformidad con el programa de cooperación establecido en la Sección IX.C anterior, por razones ajenas al control del Urbanizador y este no pudiera recuperar todos o parte de los préstamos, su obligación de crear vivienda asequible será reducida de una vivienda por cada \$10,000 de préstamos no recuperados; sin embargo, la obligación en general del Urbanizador de proporcionar vivienda asequible no será menos del 15% de la vivienda debido a cualquier reducción.

**X. FAMILIAS TRASLADADAS**

**A. PROPÓSITO.** El propósito de esta Sección es el de abordar problemas que las familias que sean trasladada por la Agencia puedan enfrentar en conexión con la urbanización del Staples Center. Muchas de dichas familias ya no podrán pagar la vivienda que tienen actualmente debido al vencimiento de la asistencia para el traslado proporcionada por la Agencia.

**B. REUNIÓN Y CONSULTA.** El Urbanizador acuerda reunirse y consultar con la Coalición, miembros del Consejo Municipal, junta y personal de la Agencia y otros miembros del personal del Municipio a fin de solicitar y obtener vivienda asequible permanente para familias trasladadas en conexión con el complejo urbanístico del Staples Center. Las reuniones con la Coalición se llevarán a cabo trimestralmente, o menos frecuentemente si la Coalición y el Urbanizador lo acuerdan mutuamente. Las reuniones con los miembros del Consejo Municipal, la junta y personal de la Agencia y el personal del Municipio se realizarán según sea necesario. Las responsabilidades del Urbanizador según esta sección se darán por terminadas cinco años después de la fecha de vigencia de este Acuerdo de Cooperación.

**C. ASISTENCIA.** El Urbanizador ayudará en general a la Coalición a solicitar y obtener vivienda asequible permanente para las familias trasladadas. El Urbanizador se pronunciará a favor de tales esfuerzos cuando menos en dos reuniones y audiencias públicas cuando la Coalición se lo solicite. El Urbanizador hará todo lo posible y lo que sea prudente desde el punto de vista comercial por prestar asistencia técnica a la Coalición.

**D. AVISO DE DISPONIBILIDAD.** Por un período de tres años, el Urbanizador hará lo posible de buena fe para que la Agencia notifique en la medida que lo permita la ley, con 30 días de anticipación de la disponibilidad de vivienda asequible que sea creada por el Proyecto Urbanístico a personas trasladadas en conexión con la construcción del Staples Center y de proporcionar a las personas trasladadas la primera oportunidad de solicitar el inquilinato. Las personas que tengan derecho a tal aviso serán las personas trasladadas que no sean inquilinos permanentes de un complejo de vivienda asequible y que de otra manera reúnan los requisitos de ingresos y otros requisitos para la vivienda asequible.

**E. FECHA DE CUMPLIMIENTO.** La vivienda asequible permanente para familias trasladadas es un asunto urgente, y por lo tanto, el tiempo es esencial. Por consiguiente, las obligaciones del Urbanizador según esta Sección X tendrán vigencia dentro de cinco días de firmarse el Acuerdo Extrajudicial.

## **XI. COMITÉ CONSULTIVO DE LA COALICIÓN**

Para asistir con la implementación de este Programa de Beneficios Comunitarios, abordar problemas ambientales y facilitar un diálogo continuo entre la Coalición y el Urbanizador, la Coalición y el Urbanizador establecerán un grupo de trabajo compuesto de representantes de la Coalición y del Urbanizador, conocido como el Comité Consultivo. Dicho Comité se reunirá trimestralmente, a menos que se acuerde mutuamente tener reuniones con menos frecuencia. Entre otros asuntos, el Urbanizador solicitará las aportaciones del Comité para la preparación del plan de administración de la construcción, el plan de control del tráfico, el plan de eliminación de desperdicios y el plan de protección del tráfico vecinal. Además, el Urbanizador solicitará las sugerencias de tal Comité a fin de desarrollar e implementar soluciones potenciales a otros problemas ambientales, como por ejemplo, seguridad de peatones, calidad del aire y principios de construcción ecológica.

## **XII. DISPOSICIONES GENERALES**

**A. CLÁUSULA DE SEPARABILIDAD.** Si un tribunal que tenga competencia jurisdiccional invalidara, anulara o hallara inexigible cualquier término, disposición, estipulación o condición de este Programa de Beneficios Comunitarios, el resto de las disposiciones continuarán en plena vigencia y efecto.

**B. Términos esenciales.** Todas las disposiciones y anexos de este Programa de Beneficios Comunitarios son términos esenciales de este Programa de Beneficios Comunitarios.

### **ANEXO 1**

#### **NORMA DE CONTRATACIÓN DE UNA FUENTE PREFERENTE**

##### **SECCIÓN 1. PROPÓSITO**

El propósito de esta Norma de Contratación de una Fuente Preferente es el de facilitar el empleo de solicitantes específicos por los empleadores del Distrito de Deportes y Entretenimiento de Los Angeles. Una de las metas de esta Norma de Contrataciones de una Fuente Preferente es que el Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente contemplado en el presente beneficiará a los empleadores del proyecto urbanístico al proporcionarles un grupo de solicitantes de empleo calificados cuya capacitación laboral será adaptada a las necesidades de los empleadores del proyecto urbanístico mediante un sistema no exclusivo de referencias.

##### **SECCIÓN II. DEFINICIONES**

Tal como se usa en esta norma, los siguientes términos escritos con mayúscula tendrán los siguientes significados. Todas las definiciones incluyen tanto la forma singular como plural.

"Municipio" significa el Municipio de Los Angeles y todos sus departamentos y/o agencias.

"Urbanizador" significa el L.A. Arena Land Company y Flower Holdings, LLC y sus Cesionarios.

"Proyecto Urbanístico" significa el Distrito de Deportes y Entretenimiento de Los Angeles.

"Empleador" significa una organización no lucrativa o un negocio que desarrolla cualquier parte de sus actividades en el Proyecto Urbanístico; sin embargo, esta Norma de Contratación de una Fuente Preferente sólo aplicará a tal parte de sus actividades dentro del Proyecto Urbanístico. El empleador incluye, como por ejemplo, a arrendatarios, terratenientes y negocios que cumplen contratos en el

emplazamiento del Proyecto Urbanístico. Todos los "Empleadores" son "Entidades Incluidas" tal como se define anteriormente.

"Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente" significará el sistema creado y administrado para implementar esta Norma de Contratación de una Fuente Preferente, y la organización no lucrativa que lo conduce.

"Persona de Bajos Ingresos" significa la persona cuyo ingreso familiar es cuando mucho el 80% del ingreso medio de la Zona Estadística Metropolitana Estándar.

"Solicitantes de Empleo Específicos" significará solicitantes de trabajo descritos en la Sección IV.D. a continuación.

"Cesionario" significa una persona o entidad que adquiere una participación en el dominio pleno o contrato de arrendamiento de terrenos del Urbanizador con el fin de urbanizar todo o parte del Proyecto Urbanístico.

### **SECCIÓN III. RESPONSABILIDADES DEL EMPLEADOR**

**A. Aplicación.** Esta Norma de Contratación de una Fuente Preferente aplicará a la contratación por Empleadores para todos los empleos localizados en el Proyecto Urbanístico, salvo los empleos cuyos procedimientos de contratación son regidos por un contrato colectivo de trabajo que es incompatible con la Norma de Contratación de una Fuente Preferente.

**B. Planificación a largo plazo.** Dentro de un plazo razonable después de que esté disponible la información, una vez que el Urbanizador y el Empleador firmen un contrato de arrendamiento del espacio dentro del Proyecto Urbanístico, el Empleador proporcionará al Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente el número aproximado y el tipo de empleos que deberán cubrirse y los requisitos básicos exigidos.

#### **C. Proceso de contratación.**

**(1) Aviso de ocasión.** Antes de contratar personal para cualquier empleo localizado en el Proyecto Urbanístico, el Empleador notificará al Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente de la disponibilidad de vacantes de trabajo y proporcionará una descripción de los deberes y requisitos del puesto de trabajo, incluso las expectativas, salario, horario de trabajo, duración del empleo, norma de presentación requerida y todos los requisitos especiales (por ejemplo, conocimiento de idiomas, licencia de manejar, etc.). Los requisitos de trabajo se limitarán a los conocimientos directamente relacionados con el desempeño de los deberes del puesto de trabajo, a discreción racional del Empleador.

**(2) Colocaciones.** El Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente, enviará Solicitantes de Empleo Específicos al Empleador, lo antes posible, que satisfagan los requisitos del Empleador. El Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente también proporcionará, tan pronto como sea posible, al Empleador un cálculo del número de solicitantes aptos que enviará.

**(3) Contratación.** El Empleador podrá en todo momento tomar en cuenta solicitantes enviados o reclutados de cualquier fuente. Al contratar los primeros empleados para el inicio de operaciones del Empleador en la Proyecto Urbanístico, el Empleador contratará sólo los Solicitantes de Empleo Específicos durante un período de tres semanas después del aviso de ocasión descrito en el subpárrafo III.C.1 anterior. Al contratar personal después de iniciarse las operaciones en el Proyecto Urbanístico, el Empleador contratará sólo Solicitantes de Empleo Específicos durante un plazo de cinco días después del aviso de ocasión. Durante tales plazos, los Empleadores podrán contratar Solicitantes de Empleo Específicos que sean reclutados o referidos de cualquier fuente. Durante tales plazos, los Empleadores seguirán los procedimientos normales de contratación, incluso las entrevistas, para juzgar todos los solicitantes enviados por el Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente. Después de tales plazos, los Empleadores harán lo posible de buena fe por contratar los Solicitantes de Empleo de una Fuente Preferente, pero podrán contratar cualquier solicitante contratado o enviado de cualquier fuente.

**E. Meta.** Todo Empleador que haya cubierto más del 50% de las vacantes de empleo disponibles con Solicitantes de Empleo Específicos durante un plazo de seis meses en particular (ya sea que hayan sido enviados o no por el Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente), se considerará que ha cumplido con la Norma de Contratación de una Fuente Preferente para toda la contratación durante ese plazo de seis meses. Todo Empleador que haya cumplido con el resto de las disposiciones de esta Norma de Contratación de una Fuente Preferente ha cumplido con la Norma correspondiente, aunque no haya cumplido esta meta del 50% durante un plazo de seis meses en particular.

**F. No se cobrarán cuotas de colocación.** No se requerirá que los Empleadores paguen una cuota, costo o gasto del Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente ni tampoco ningún empleado potencial enviado al Empleador por el Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente en conexión con tal colocación.

#### **SECCIÓN IV. RESPONSABILIDADES DEL SISTEMA DE COLOCACIONES DE UNA FUENTE PREFERENTE**

El Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente cumplirá las siguientes funciones relacionadas con la Norma de Contratación de una Fuente Preferente.

**A.** Recibir los avisos de ocasión de los Empleadores, iniciar inmediatamente el reclutamiento y la revisión preliminar de solicitantes, y proporcionar a los Empleadores un cálculo del número de solicitantes aptos que posiblemente envíe, tal como se describe anteriormente.

**B.** Reclutar los Solicitantes de Empleo Específicos para crear un grupo de solicitantes disponibles para el empleo que cumplan las especificaciones laborales del Empleador.

**C.** Coordinar con varios centros de capacitación laboral.

**D.** Hacer la revisión preliminar y colocar los Solicitantes de Empleo Específicos de conformidad con los requisitos y criterios específicos de selección proporcionados por los Empleadores. Los Solicitantes de Empleo Específicos serán enviados según el siguiente orden:

**(1) Primera prioridad:** personas cuyo domicilio o lugar de empleo ha sido desplazado por la urbanización del Staples Center o por las primeras obras de construcción del proyecto urbanístico y Personas de Bajos Ingresos que viven en un radio de media milla del tal proyecto.

**(2) Segunda prioridad:** Personas de Bajos Ingresos que viven dentro de un radio de tres millas del Proyecto Urbanístico.

**(3) Tercera prioridad:** Personas de Bajos Ingresos que viven en los distritos censales o zonas postales del Municipio en los cuales los ingresos familiares de más del 80% de las familias es cuando mucho 80% del ingreso medio familiar de la Zona Estadística Metropolitana Estándar.

**E.** Mantener contacto con los Empleadores acerca de las decisiones tomadas por ellos con respecto a la contratación de solicitantes enviados por el Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente.

**F.** Asistir a los Empleadores a cumplir los requisitos en materia de informes, tal como se exponen en la Sección V de esta Norma de Contratación de una Fuente Preferente a continuación, incluso, como por ejemplo, el suministro de formularios para los informes y el reconocimiento de Solicitantes de Empleo Específicos.

**G.** Preparar y presentar informes de cumplimiento al Municipio tal como se expone en la Sección V de esta Norma de Contratación de una Fuente Preferente a continuación.

## **SECCIÓN V. REQUISITOS EN MATERIA DE INFORMES.**

### **A. Requisitos en materia de informes y registros.**

**(1) Informes.** Durante el tiempo que sea aplicable esta Norma de Contratación de una Fuente Preferente a cualquier Empleador, éste notificará trimestralmente al Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente, el número de Solicitantes de Empleo Específicos contratados, según su clasificación de trabajo, por el Empleador durante ese trimestre y el número total de empleados contratados por el Empleador durante ese trimestre. El Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente presentará informes agregados anuales de todos los Empleadores al Municipio, y una copia a la Coalición, detallando la contratación de Solicitantes de Empleo Específicos para trabajar en el Proyecto Urbanístico.

**(2) Registro.** Durante el tiempo que sea aplicable esta Norma de Contratación de una Fuente Preferente a cualquier Empleador, éste retendrá los registros que sean necesarios para informar sobre el cumplimiento de esta Norma, incluso registros de personas enviadas por el Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente, solicitudes de empleo y el número de Solicitantes de Empleo Específicos contratados. En la medida que lo permita la ley, y con aviso razonable, estos registros se pondrán a disposición del Municipio para la inspección a petición de esta entidad. Los registros podrán tacharse para no identificar las personas en particular por su nombre y para que se excluya otra información confidencial.

**(3) Incumplimiento de la meta.** En caso de que algún Empleador no cumpla la meta en un 50% durante un plazo de seis meses en particular, el Municipio podrá requerir que el Empleador exponga las razones por las cuales no ha cumplido la meta y el Municipio podrá determinar de todas maneras si el Empleador ha acatado esta Norma.

## **SECCIÓN VI. DISPOSICIONES GENERALES.**

**A. Plazo.** Esta Norma de Contratación de una Fuente Preferente tendrá efecto con respecto a cualquier Empleador en particular hasta cinco años de la fecha en que el Empleador inicie las actividades comerciales en el Proyecto Urbanístico.

**B. Reunión y consulta, cumplimiento.** Si la Coalición, el Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente, o el Municipio considera que un Empleador no

está cumpliendo con esta Norma, entonces la Coalición, el Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente, el Municipio y el Empleador se reunirán y consultará de buena fe para tratar de resolver el asunto. Si el asunto no se resuelve por medio del proceso de reunión y consulta dentro de un período razonable, el Municipio podrá hacer que el Urbanizador cumpla la Norma de Contratación de una Fuente Preferencial como disposición de cualquier contrato entre el Municipio y el Urbanizador que contenga la Norma de Contratación de una Fuente Preferencial.

### **C. Disposiciones varias.**

**(1) Cumplimiento con las leyes estatales y federales.** Esta Norma de Contratación de una Fuente Preferencial sólo será ejecutable en la medida que concuerde con las leyes del Estado de California y los Estados Unidos. Si un tribunal que tenga competencia jurisdiccional declarase que cualquier disposición de esta Norma no concuerda con las leyes estatales o federales, la ley aplicable prevalecerá sobre las disposiciones de esta Norma, y las disposiciones incompatibles de esta Norma no serán ejecutables.

**(2) Indemnización.** El Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente indemnizará, librará de responsabilidad y defenderá, conjuntamente y por separado, al Urbanizador y cualquier Empleador, y sus funcionarios, directivos, socios, agentes, empleados y fuentes de financiamiento, si tales fuentes de financiamiento lo requirieran (las "Partes Indemnizadas") de y contra todas las multas, demandas, judiciales, obligaciones, diligencias, reclamaciones, costos, daños y perjuicios, pérdidas y gastos, incluso, como ejemplo, los honorarios de abogados y costos judiciales, demandas, acciones o base jurídica de cualquier tipo o naturaleza, ya sea contractual o por responsabilidad por culpa extracontractual, surgido o como resultado de o relacionado con el quebrantamiento por el Sistema de Colocaciones de una Fuente Preferente o sus afiliados, funcionarios, directivos, socios, agentes, empleados, subcontratistas (las "partes de la Fuente Preferente") de los términos y disposiciones de esta Norma de Contratación de una Fuente Preferencial o por negligencia, fraude o mala conducta intencional de las Partes de la Fuente Preferente. Las obligaciones de indemnización de las Partes de la Fuente Preferente sobrevivirá la terminación o vencimiento de esta Norma de Contratación de una Fuente Preferencial, con respecto a cualquier reclamación surgida por acontecimientos ocurridos durante la vigencia de esta Norma de Contratación de una Fuente Preferencial.

**(3) Cumplimiento con ordenes judiciales.** No obstante las disposiciones de esta Norma, el Urbanizador, los Empleadores, Contratistas o Subcontratistas habrán

cumplido con esta Norma de Contratación de una Fuente Preferencial si se les sujeta a la misma por una orden o decreto judicial o administrativo surgido de una disputa laboral, que rige la contratación de trabajadores y contiene disposiciones que sean incompatibles con las disposiciones de esta Norma.

**(4) Cláusula de separabilidad.** Si un tribunal que tenga competencia jurisdiccional declarase que cualquier término, disposición, estipulación o condición de esta Norma de Contratación de una Fuente Preferencial fuese inválido, nulo o inexigible, el resto de las disposiciones seguirán teniendo plena fuerza y efecto.

**(5) Vinculante para sucesores.** Esta Norma de Contratación de una Fuente Preferencial será vinculante y beneficioso para los herederos, administradores, albaceas, sucesores participativos, y cesionarios de cada una de las partes. Toda referencia en esta Norma a una parte nombrada en específico aplicará a todo sucesor participativo, heredero, administrador, albacea o cesionario de dicha parte.

**(6) Disposiciones esenciales.** Las disposiciones de esta Norma de Contratación de una Fuente Preferencial son disposiciones esenciales de cualquier escritura, contrato de arrendamiento o contrato en el que figure.

**(7) Aplicación.** Todas las entidades que celebren una escritura, contrato de arrendamiento o contrato relacionado con el alquiler, venta, arrendamiento, uso, mantenimiento o funcionamiento del Proyecto Urbanístico o parte del mismo quedarán sujetos por la Norma de Contratación de una Fuente Preferencial, mediante la incorporación de esta Norma en la escritura, contrato de arrendamiento o contrato. Las disposiciones sustantivas que figuran en la Sección III, "Responsabilidades del empleador", aplican sólo a los empleos localizados en el Proyecto Urbanístico.

# Apéndice E

Artículo publicado en el periódico *Los Angeles Times* acerca del CBA de Staples

Los Angeles Times  
Jueves, 31 de mayo de 2001  
Edición del hogar  
Sección: Parte A  
Página: A-1

---

## Comunidad, Urbanizadores Acuerdan el Plan de Staples

Trato: El distrito de deportes y entretenimiento que se propone podría convertirse en modelo de colaboración urbana

**Por: LEE ROMNEY**  
*REDACTOR DEL TIMES*

Se puso fin a la amenaza de oposición generalizada cuando los urbanizadores de un centro importante de hoteles y entretenimiento alrededor del Staples Center acordaron un conjunto de concesiones sin precedente exigido por grupos comunitarios, ecológicos y laborales.

Los urbanizadores, incluso el multimillonario Philip Anschutz y el magnate de los medios de comunicación, Rupert Murdoch, acordaron contratar residentes locales, proporcionar empleos que pagan el "salario vital" y construir viviendas

asequibles y parques nuevos. Se tenía pensado anunciar el trato hoy después de meses de negociaciones confidenciales.

El proyecto de cientos de miles de dólares se considera vital para la revitalización del centro de Los Angeles. Conocido como el Distrito de Deportes y Entretenimiento de Los Angeles, tendría como su eje un hotel de 45 pisos con un mínimo de 1,200 habitaciones en Olympic Boulevard y Georgia Street. El proyecto también incluirá un teatro con cupo para 7,000 personas para obras musicales, entregas de premios y otros funciones en vivo. Los restaurantes, clubes nocturnos y tiendas serán construidos alrededor de una plaza.

También se incluye en el plan ampliar por 250,000 pies cuadrados el Centro de Convenciones de Los Angeles adjunto, al igual que dos torres de apartamentos con un total de 800 viviendas y un segundo hotel más pequeño.

El trato fue gestionado con la coalición de grupos activistas, sindicatos y residentes, y se convertirá

en parte del contrato de urbanización. Se considera que será el primero de su tipo en todo el país que abordará una gama tan amplia de inquietudes comunitarias, según expertos en el campo del desarrollo económico y comunitario. Los líderes sindicales y vecinales esperan que sirva de modelo para proyectos similares, particularmente cuando hay tremendas subvenciones de por medio.

"Jamás he conocido un contrato que sea tan completo como este," dice Greg LeRoy, director de Good Jobs First, una organización de intercambio de información con sede en Washington que vigila los beneficios públicos de los proyectos de desarrollo económico. "Lo inusual en esto es que [las disposiciones de viviendas, empleo y espacio abierto] están todas incluidas... Es realmente un modelo."

La asociación de urbanizadores, encabezada por Los Angeles Arena Land Co., también es el propietario del Staples Center. El complejo urbanístico recibió la aprobación del Municipio de Los Angeles en 1997 a condición de que los urbanizadores eventualmente construyan el complejo masivo para ayudar al Centro de Convenciones a atraer más clientes.

La oposición de la comunidad representaba una seria amenaza para el proyecto, en parte porque

es probable que el hotel que se propone requerirá una subvención municipal de más de \$75 millones. Aunque es posible que todavía surja una resistencia dispersa, los urbanizadores ahora pueden afirmar que cuentan con el apoyo de los grupos más afectados por la urbanización, incluso 29 grupos comunitarios, unos 300 residentes, en su mayoría inmigrantes, de la vecindad y cinco sindicatos.

"Pienso que el Consejo Municipal ha de estar satisfecho con eso ... porque esas son las personas más afectadas," dice John Sheppard, encargado de asuntos relacionados con la planificación de uso de suelos para la concejal Rita Walters. Dicha concejal representa la vecindad y organizó la primera reunión entre los grupos comunitarios y el presidente de Arena Land, Tim Leiweke, el otoño pasado.

Las elecciones municipales que se llevarán a cabo la próxima semana le imprime urgencia a la situación. La misión que se le había dado a Ted Tanner, el vice presidente superior de Staples Center y Arena Land, la promotora inmobiliaria principal, fue que obtuviera todas las concesiones municipales para finales de junio. El conseguir la adhesión de la comunidad y evitar una lucha prolongada eran "sumamente importante", dijo él.

La Comisión Municipal de Planificación aprobó el plan el 23 de mayo. Se tiene

programada la votación sobre el mismo ante la Agencia de Reurbanización Comunitaria la próxima semana y luego pasa a consideración del Consejo Municipal.

La forma de plantear las cosas por las partes negociadoras dista mucho de como se llevaron las cosas cuando se construyó el Staples Center hace dos años. En ese entonces la comunidad no estaba lo suficientemente organizada ni informada para actuar, y los ejecutivos de Staples ahora aceptan que eran insensibles a las necesidades de la comunidad.

Aún así, el nuevo trato no se consiguió fácilmente. Muchos miembros de la coalición están más acostumbrados a la protesta que a las 100 horas de negociaciones de tipo sindical que finalmente produjo el acuerdo global. Al principio la relación fue precaria. Cuando Leiweke canceló sus planes de asistir a la primera reunión con los residentes en octubre pasado, los organizadores colocaron el letrero con su nombre en una silla vacía y se dirigían enfadados a él en su ausencia.

Pero el tono cambió con el tiempo a medida que se fue estableciendo la confianza mutua. Para marzo, Tanner quien había sido nombrado el negociador principal por Leiweke, dio su informe en español acentuado a los

residentes, el cual fue recibido con aplausos.

Tanner dijo que lo difícil de las negociaciones era dar con el justo medio - satisfacer las demandas de la coalición sin agobiar demasiado al urbanizador o sus inquilinos con condiciones costosas que no se requieren en otros lados.

"Nuestra meta durante las negociaciones fue la de ganar un apoyo y promoción sinceros por el proyecto," dijo Tanner, un arquitecto que a principios de su carrera había negociado con grupos comunitarios sobre proyectos de planificación urbana en Philadelphia. "Su meta era la misma - ver si podíamos mejorar este proyecto y los beneficios para la comunidad."

Para los grupos comunitarios, sindicatos y residentes, sin embargo, el trato tiene implicaciones aún más amplias. El esfuerzo, dicen ellos, ha arrojado la muestra más tangible hasta el momento de una estrategia incipiente que sirve los intereses globales de las vecindades.

"Es un gran paso hacia delante" dice Madeline Janis-Aparicio, directora ejecutiva del Los Angeles Alliance for a New Economy y una de las negociadoras principales de la comunidad. "La confluencia de todos estos grupos demostró cómo la vivienda está vinculada con los empleos que están vinculados con el medio ambiente. Estas son personas integrales que

tienen necesidades integrales, y el hecho de que un urbanizador haya tomado eso en cuenta ... es simplemente asombroso."

El trato se destaca por lo siguiente:

- Más de \$1 millón para la creación o mejoramiento de parques a una milla del complejo urbanístico, según las recomendaciones de la comunidad; una plaza pública de un acre y otros espacios públicos abiertos.
- Cuando menos 70% de los 5,500 empleos permanentes que serán creados por el proyecto - incluso los ofrecidos por los inquilinos - pagarán el salario vital o un salario superior. Esos son los que pagan \$7.72 por hora con prestaciones u \$8.97 sin prestaciones, o los que quedan incluidos en un contrato colectivo de trabajo. El trato también requiere que el urbanizador avise a la coalición 45 días antes de firmar contratos de arrendamiento con sus inquilinos.
- Un programa de contratación y capacitación laboral de residentes locales que sean desplazados por la arena deportiva, que vivan dentro de tres millas del complejo urbanístico o en zonas de bajos recursos en toda la ciudad. Los

urbanizadores contribuirán un capital inicial de \$100,000 para crear programas de capacitación laboral especializados por medio de grupos comunitarios locales y asegurarán que se les notifique primero a los residentes de la disponibilidad de empleos.

- Un programa de permisos de estacionamiento para residentes financiado por los urbanizadores por cinco años para reservar el estacionamiento en las calles para los residentes. Este tipo de programa es común en las zonas afluentes; los funcionarios dicen que esta será la primera vez que se establece tal zona de estacionamiento con permisos en una vecindad de bajos recursos.
- La construcción de entre 100 y 160 viviendas asequibles, o el 20% del total de viviendas del proyecto. Estas estarán al alcance de los residentes que ganan 50%, 60% y 80% del ingreso medio de la zona. Este número de viviendas excede el requerido por la Agencia de Reurbanización Comunitaria y se destinarán a las familias de bajos ingresos. Los urbanizadores también proporcionarán \$650,000 para préstamos libres de interés a promotores no lucrativos de vivienda en las primeras etapas de la urbanización en la zona.

Algunos de los 29 grupos comunitarios que formaron parte de la Figueroa Corridor Coalition for Economic Justice (Coalición del Corredor Figueroa por la Justicia Económica) han trabajado juntos anteriormente, cuando apoyaron la organización sindical en USC. La alianza se amplió al principio del verano el año pasado para incluir a todos, desde las iglesias locales y activistas de vivienda hasta los ecologistas, organizadores de inquilinos y grupos de derechos de inmigrantes.

Mientras tanto, los residentes empezaron a organizarse también, para dar a conocer sus inquietudes en torno a la actual arena deportiva, ya que los conductores imprudentes, las costosas infracciones de estacionamiento y el vandalismo han sido un constante acoso.

Los sindicatos también jugaron un papel clave - dos que representan a los trabajadores de hoteles y restaurantes y los conserjes se unieron a la coalición comunitaria, con tal de influir en asuntos más allá de los salariales.

Estos estaban entre los cinco sindicatos que negociaron conjuntamente para obtener empleos sindicalizados y el derecho de sindicalizar en el nuevo centro bajo la dirección de Miguel Contreras, líder a la Los Angeles County

Federation of Labor (Federación Sindical del Condado de Los Angeles).

Al darse cuenta que la oportunidad se estaba desvaneciendo, los miembros de la coalición decidieron unirse con los sindicatos para maximizar aún más su poder, dijo Gilda Haas, directora de Strategic Actions for a Just Economy (Acción Estratégica para una Economía Justa), una de las organizaciones principales de la coalición.

Cuando los desacuerdos impidieron el progreso del sindicato de conserjes, los negociadores comunitarios se pusieron de lado de los sindicatos. A su vez, los sindicatos apoyaron las iniciativas como las viviendas asequibles que afectan a sus miembros, pero no figuraba oficialmente como parte de sus metas.

"Yo lo veía como dos aviones que se acercaban al aeropuerto al mismo tiempo," dijo David Koff, un analista de investigaciones del sindicato de hoteles que participó en las negociaciones comunitarias en calidad de observador oficial de la County Federation of Labor. "La idea era conseguir que los dos aterrizaran sin percance al mismo tiempo."

Los sindicatos, que también representan los empleados de los lotes de estacionamiento, tramoyistas e ingenieros de mantenimiento, deberán anunciar pronto los

contratos celebrados. Pero fuentes sindicales informan que la mayoría de los asuntos esenciales se han resuelto debido en parte a la táctica de las negociaciones coordinadas.

"Lo que esperamos es conseguir empleos, conseguir vivienda, y tener mejores condiciones de vida," dijo Manuel Pacheco Galván, que espera dejar su empleo en un mercado de Hollywood por uno más cerca de su hogar. "Conseguimos casi todo lo que pedimos ...

Al principio no parecía que fuera posible, pero ahora vemos que se ha hecho realidad. Esto significará que habrá algunos cambios para todos nosotros."

**FOTO:**

El Distrito de Deportes y Entretenimiento de Los Angeles alrededor de Staples Center es un complejo urbanístico de varios millones de dólares.

**FOTÓGRAFO:**

Equipo de Simulaciones Urbanas de UCLA

# Apéndice F

## Sección del CBA de NoHo Commons referente al salario vital

Las siguientes son las disposiciones del salario vigente del CBA de NoHo Commons que se describió en el Capítulo Cuatro. Todo el CBA está disponible en línea en el sitio <http://www.laane.org/ad/cba.html>.

### SECCIÓN VI. NORMA DEL SALARIO VITAL.

#### A. Responsabilidades del urbanizador referente al salario vital

1. **Cumplimiento de la Ordenanza del Salario Vital.**  
El Urbanizador y los Contratistas cumplirán las partes esenciales de la Ordenanza Municipal del Salario Vital, que consta en el Código Administrativo de Los Angeles, Sección 10.37.
2. **Setenta y cinco por ciento de empleos que pagan el salario vital.** El Urbanizador hará todo lo que sea razonable por maximizar el número de empleos que paguen el salario vital en el Complejo Urbanístico. El Urbanizador y la Coalición acuerdan que cuando menos el 75% de los empleos en el Complejo Urbanístico pagarán el salario vital. El Urbanizador y la Coalición acuerdan que este es un requisito razonable en vista de todas las circunstancias. El logro del porcentaje de empleos que paga el salario vital será medido cada año el 1 de enero, pero se presentará un informe dos veces por año, tal como se describe en la sección VI.A.5 a continuación. En caso de que el cumplimiento sea menos del 75% de la proporción del salario vital por dos años consecutivos, el Urbanizador se reunirá y consultará sin demora con la Coalición para determinar las medidas adicionales mutuamente acordadas que se tomarán para cumplir la proporción del salario vital. No obstante cualquier disposición al contrario, el incumplimiento del requisito de 75% antes mencionado por los Urbanizadores no se considerará un quebrantamiento según este contrato o el Contrato de Participación de Propietarios. Sin embargo, si la Agencia determina exclusivamente a su discreción que el Urbanizador no ha hecho todo lo razonable en cualquier período de dos años calendarios para cumplir el requisito del 75%, entonces la Agencia podrá imponer una multa de \$10,000 por cada uno de dichos períodos aplicable. Esta multa será la única obligación que el Urbanizador tendrá con

respecto al requisito de 75% de empleos que pagan el salario vital.

**3. Exención para negocios pequeños.** Las responsabilidades del Urbanizador respecto a la proporción del salario vital no aplicará a empleos en los negocios que emplean menos de diez trabajadores.

**4. Cálculo de la proporción de empleos que pagan el salario vital.** Para efectos de determinar el porcentaje de empleos que pagan el salario vital en el Complejo Urbanístico, se considerará que los siguientes empleos pagan el salario vital:

empleos incluidos en la Ordenanza Municipal del Salario Vital;

empleos que pagan un salario de cuando menos \$16,057.60 por año si al empleado se le proporciona un seguro médico patrocinado por el empleador, o \$18,657.60 por año de otra manera (estas cantidades se ajustarán de conformidad con los ajustes salariales por el costo de la vida requerido según la Ordenanza Municipal del Salario Vital);

empleos que pagan cuando menos \$7.99 por hora si al trabajador se le proporciona un seguro médico patrocinado por el empleador, o \$9.24 por hora de otra manera (estas cantidades se ajustarán de conformidad con los ajustes salariales por el costo de la vida requeridos según la Ordenanza Municipal del Salario Vital); y

empleos incluidos en un contrato colectivo de trabajo.

El porcentaje de empleos que pagan el salario vital en el Complejo Urbanístico se calculará como el número de empleos en el mismo Complejo. Ninguna parte de este cálculo tomará en cuenta empleos sujetos a la exención para negocios pequeños descritos en la sección VI.A.3 anterior. El número resultante se comparará con la proporción del salario vital para determinar si dicha proporción se ha cumplido.

**5. Requisitos en materia de informes.** El Urbanizador presentará un informe dos veces por año a la Agencia sobre el porcentaje de empleos en el Complejo Urbanístico que pagan el salario vital. El informe contendrá los datos acerca de todo el complejo, al igual que datos referentes a cada empleador del mismo. Los datos referentes a empleadores en particular no incluirán los salarios específicos, sino sólo el número de empleos y el porcentaje de esos empleos que pagan el salario vital, tal como se define en la Sección VI.A.3 anterior. Si el informe indica que la proporción del salario vital no se está cumpliendo, el Urbanizador incluirá como parte del informe una exposición de los motivos por los cuales no se ha cumplido. Al preparar

este informe, el Urbanizador tendrá derecho de depender de la información proporcionada por los Inquilinos y Contratistas, sin obligación de realizar una investigación independiente. Este informe será presentado sobre cualquier año dado o año parcial para el 30 de abril del siguiente año.

**6. Selección de inquilinos.**

- a. *Aviso del Urbanizador a la Coalición antes de seleccionar los Inquilinos.* Cuando menos 45 días antes de firmar cualquier contrato de arrendamiento u otro convenio para el espacio en el Complejo Urbanístico, el Urbanizador avisará a la Coalición de que el Urbanizador está contemplando la posibilidad de celebrar tal contrato de arrendamiento o convenio, le avisará la identidad del Inquilino potencial, y si la Coalición lo solicitara, se reunirá con la Coalición acerca del impacto del Inquilino potencial, respecto a la proporción del 75% de empleos que deberán pagar el salario vital. Si las circunstancias urgentes lo requieren, se podrá avisar menos de 45 días antes de firmar tal contrato de arrendamiento u otro convenio. Sin embargo, en tal caso el Urbanizador avisará en cuanto sea posible la identidad del Inquilino potencial, y si La Coalición solicitara una reunión, esta se realizará en la fecha más próxima que sea posible y en todo caso se realizará antes de firmarse el contrato de arrendamiento u otro convenio.
- b. *Reunión de la Coalición con los Inquilinos potenciales.* Cuando menos 30 días antes de firmarse un contrato de arrendamiento u otro contrato para ocupar espacio en el Complejo Urbanístico que se propone, el Urbanizador organizará y asistirá a una reunión con la Coalición y el Inquilino potencial, si la Coalición lo solicita. En tal reunión, la Coalición y el Urbanizador tratarán con el Inquilino el Programa de Incentivos del Salario Vital y el Fondo Fiduciario de Seguros Médicos, y ayudará a la Coalición a promover la participación en estos programas. Si las circunstancias apremiantes así lo requieren, dicha reunión podrá realizarse menos de 30 días antes de firmarse el contrato de arrendamiento, pero en todo caso la reunión se realizará en la fecha más próxima que sea posible y en todo caso se realizará antes de firmarse el contrato de arrendamiento u otro convenio.
- c. *Consideración del impacto sobre la proporción de empleos que pagan el salario vital.* Al seleccionar Inquilinos para un espacio en particular dentro del Complejo Urbanístico, el Urbanizador tomará en cuenta en la medida que sea razonable como factor substancial, el impacto potencial del Inquilino en el cumplimiento de la proporción del salario vital.
- d. *Inquilinos aceptan requisitos en materia de informes.* Los inquilinos presentarán informes anuales tal como se

requiere en la Sección VI.B.3 a continuación. El Urbanizador hará todo lo posible por incluir estos requisitos en materia de informes como disposición esencial en todos los contratos de arrendamiento u otros convenios de espacio dentro del Complejo Urbanístico.

**B. Oportunidades y responsabilidades de los Inquilinos.**

1. **Programa de Incentivos del Salario Vital.** Se ofrecerá a todos los Inquilinos la oportunidad de participar en el Programa de Incentivos del Salario Vital. Según tal Programa, los Inquilinos que crean empleos que pagan el salario vital podrán recibir beneficios con un valor económico substancial. Sin costo para el Urbanizador, sin el consentimiento previo y exclusivo del Urbanizador, la Coalición, el Urbanizador y la Agencia colaborarán para tratar de estructurar un conjunto de incentivos para que el Complejo Urbanístico pueda lograr la proporción del salario vital. El Programa de Incentivos del Salario Vital se describirá de manera sencilla y accesible por escrito para presentarlo a los Inquilinos potenciales. La Coalición, al colaborar estrechamente con el Urbanizador, solicitará fondos de fuentes gubernamentales y particulares para apoyar los incentivos y beneficios proporcionados mediante el Programa de Incentivos del Salario Vital.
2. **Fondo Fiduciario de Seguros Médicos.** La Agencia, el Municipio y la Coalición intentan crear un Fondo Fiduciario de Seguro Médico con tal de proporcionar a los Inquilinos una forma de que ellos ofrezcan a sus empleados un seguro médico básico. Cuando esté disponible, se dará oportunidad a todos los Inquilinos a participar en el Fondo Fiduciario de Seguros Médicos. No se requiere que los Inquilinos participen en este programa, pero pueden hacerlo voluntariamente.
3. **Requisitos en materia de informes.** El Urbanizador requerirá que cada Inquilino informe anualmente al Urbanizador del número de todos los empleos creados en el sitio, el porcentaje de esos empleos que pagan el salario vital, y el porcentaje de esos empleos que cuenta con seguro médico pagado por el Inquilino. No es necesario que los Inquilinos incluyan los salarios exactos en dichos informes, sino que con respecto a los salarios, sólo necesitan incluir el número de empleos y el porcentaje de tales empleos que pagan el salario vital, tal como se define en la Sección VI.A.4. anterior. Tales informes se presentarán para cualquier año en particular o año parcial para el 31 de enero del siguiente año.

# Apéndice G

## Proyecto CIM - Memorándum adjunto al Contrato de Disposición y Urbanización (DDA)

El siguiente es el memorándum que establece las promesas de beneficios comunitarios para el proyecto CIM, descrito en el Apéndice B. Este memorándum se convirtió en anexo legalmente vinculante del contrato de urbanización del proyecto. Estas promesas de beneficios comunitarios son explícitamente exigibles por la Coalición, que tiene condición jurídica de "tercera parte beneficiada".

Ciudad de  
San Jose

## Memorándum

Capital de Valle de Silicón

DIRIGIDO A: Alcalde y Miembros de la Junta DE: Miembros  
de la Junta: Clady

de Reurbanización

Chavez, David

Cortese y

Linda LeZotte

TEMA: Aprobación de un Contrato de FECHA: 10 de  
diciembre de 2002

Disposición y Urbanización con  
CIM California Urban Real Estate  
Fund, L.P.

---

APROBADO: [firma indescifrable]

FECHA: 10/dic/02

---

### RECOMENDACIONES:

Recomendamos que la Junta de la Agencia de Reurbanización

- Apruebe artículos a, b, c, f y h tal como se delinearon en el informe del personal
- Remita el artículo "e" otra vez al Director Ejecutivo para que se vuelva a presentar a la Junta como artículo de agenda por separado, y modificar los artículos "g" y "i" para que concuerden con esta orden.
- Ordene que el personal vuelva a presentar las modificaciones al DDA y/o contratos adicionales a la Junta de la Agencia según sea apropiado con respecto a los siguientes asuntos:

- ◆ Construcción

Creación de un Plan de Medidas Paliativas de la Construcción para aprobación de la Junta de la Agencia antes de iniciarse la construcción

Elaboración de un Contrato Laboral del Proyecto para los tres sitios con tal de asegurar la construcción de calidad y la terminación del proyecto a tiempo

- ◆ Vivienda

Realización de una encuesta de mercado por CIM para determinar el diseño residencial y diferentes tipos de vivienda, asegurando así su absorción por el mercado.

Modificación de los componentes de Accesibilidad Financiera de Viviendas del DDA:

Mientras se mantiene el requisito global de 20% de vivienda de alquiler asequible en Fountain Alley y las calles 2nd y Santa Clara, modificar los niveles de accesibilidad financiera de las 26 viviendas que se proponen

en la actualidad para incluir 17 viviendas VLI y 9 viviendas ELI.

Mientras se mantiene el requisito global de 20% de vivienda para la venta en las calles 2nd y Santa Clara, tratar de conseguir programas del Departamento de Vivienda que permita la compra de 9 viviendas para la venta actuales por 5 compradores potenciales de ingresos moderados y 4 compradores de bajos ingresos.

Animar a los compradores potenciales de vivienda del Bloque 3 a participar en el programa de compra de vivienda del Departamento de Vivienda con la meta de proporcionar segundas hipotecas a cuando menos el 10% y hasta el 20% de las viviendas en el sitio.

◆ Espacio para comercios minoristas

El urbanizador hará todo lo posible por alcanzar la meta de 30% de comercios minoristas de San Jose, 30% de la región y 30% nacionales para asegurar una combinación eficaz y singular de comercios minoristas.

Se apartará el 10% de espacio comercial en el centro de la ciudad para negocios ya establecidos. El urbanizador se responsabilizará de reservar este espacio por 6 meses y comercializar con empuje y dinamismo esta oportunidad para empresas que reúnen los requisitos.

Para asegurar el arrendamiento sin demora del espacio disponible, la Agencia deberá considerar la posibilidad de revisar los esfuerzos por arrendar el espacio comercial a intervalos apropiados para determinar si sería necesario ajustar el tope para negocios cuya actividad comercial principal es un restaurante.

Analizar métodos para aplicar las disposiciones del salario vital establecidas en la Directiva Municipal del Salario Vital a tiendas de comestibles de más de 10,000 pies cuadrados, tiendas de departamentos que ofrecen servicio de comidas y a hoteles.

◆ Contrato de estacionamiento:

Las disposiciones deberán incluir una estrategia para resolver la demanda de estacionamiento para usos residenciales más allá de lo proporcionado actualmente por el proyecto urbanístico

Las disposiciones también deberán incluir métodos para asegurar que las disposiciones de la Directiva Municipal del Salario Vital aplique al funcionamiento del estacionamiento y mantenimiento del proyecto urbanístico.

◆ Meta referente al cuidado de niños: El urbanizador deberá trabajar con el personal municipal y otros especialistas en el campo del cuidado de niños para determinar si el cuidado de niños es una oportunidad viable para el proyecto urbanístico. Además, se deberán considerar estrategias para probar el mercado.

◆ Reconocimiento formal del Plan de Evaluación de Beneficios Comunitarios y proporcionar al South Bay AFL-CIO Labor Council (como representante de la coalición sindical y comunitaria que realizó la

evaluación de beneficios comunitarios) el derecho de exigir legalmente el cumplimiento por el urbanizador de varias disposiciones incluidas en el Plan de Evaluación de Beneficios Comunitarios.

### **ANTECEDENTES:**

La Ciudad de San Jose es una de las ciudades más diversas y dinámicas del país. Esta diversidad ha reunido varias culturas y diferentes experiencias de numerosos grupos representados para crear un ambiente que fomenta la innovación y creatividad. La propuesta de CIM puede atraer una mayor parte de la diversidad y dinamismo de la ciudad a su centro.

A lo largo de los últimos meses, la comunidad ha evaluado el proyecto urbanístico de varias maneras. La Agencia de Reurbanización y la Asociación del Centro de San Jose han auspiciado varios foros públicos. Además, una red de grupos comunitarios ha colaborado con Working Partnerships USA para realizar una evaluación formal de los beneficios comunitarios del proyecto urbanístico. Como resultado de estas investigaciones y promoción, se tuvo una amplia gama de recomendaciones. Las prioridades de la comunidad incluyeron:

- La reducción de los efectos de la construcción
- Un producto de alta calidad que sea atractivo en el mercado actual
- Cambios a la mezcla de viviendas asequibles (además de vivienda a precio de mercado que se propone)
- Una combinación diversa de comercios minoristas que incluyan minoristas locales, regionales y nacionales
- La creación de fuentes de empleo estables y el cumplimiento de altas normas laborales
- Más estacionamiento público
- Cuidado de niños

Aunque muchas de estas prioridades fueron expresadas por la comunidad, los miembros de la Junta de la Agencia hicieron eco a muchas de ellas durante la sesión de estudio en junio.

La construcción será el impacto más obvio para la ciudad, puesto que se clausurarán espacios para el estacionamiento y los equipos de construcción y camiones empezarán a llegar al centro de la ciudad. Es imperativo que los negocios del centro de la ciudad sigan floreciendo durante la construcción porque su éxito determinará el ambiente comercial para minoristas en el centro. Si no prosperaran los negocios locales, la estrategia de arrendamiento de CIM sería muy difícil de poner en práctica. Dada la importancia de cualquier acuerdo global de mitigación de los efectos de la construcción, un plan creado conjuntamente con los grupos interesados del centro deberá presentarse a la Junta de la

## Agencia como parte de las medidas de implementación relacionadas con este proyecto.

Es esencial para el éxito del acuerdo global de mitigación de los efectos de la construcción un proceso de construcción sin complicaciones o problemas. Un Contrato Laboral del Proyecto (PLA) ha contribuido enormemente al trabajo de alta calidad y bien desempeñado en varios proyectos urbanísticos en el centro de la ciudad. Un PLA entre CIM y los sindicatos locales deberá considerarse para promover una construcción de alta calidad que se lleve a cabo a tiempo. El evitar los retrasos es una de las formas más eficaces de limitar el impacto del proyecto de construcción sobre los negocios y residentes locales.

Aunque el mantener una alta calidad de vida para los residentes durante el proceso de construcción es importante, también es de primordial importancia que el producto final atraiga a los residentes actuales al igual que los nuevos. Como tal, deberá realizarse una encuesta de mercado para ayudar a determinar los elementos residenciales del proyecto urbanístico. Tal encuesta ayudaría al urbanizador a entender mejor las condiciones del mercado de San Jose y podría proporcionar información esencial para el diseño final del proyecto.

El diseño de calidad es esencial para el éxito de este proyecto urbanístico. El urbanizador cargará con un gran préstamo de construcción, el rendimiento de la Agencia sobre nuestra inversión y el impacto sobre otros proyectos en el centro de la ciudad dependerán de la rápida absorción de estas nuevas viviendas por el mercado. Una estrategia que afectará la absorción y también coincidir con la prioridad del Consejo es la accesibilidad financiera. En la actualidad, el Departamento Municipal de Vivienda sigue impulsando con empuje y dinamismo las oportunidades de segundas hipotecas para permitir que las familias de ingresos medios y en algunos casos de ingresos bajos compren viviendas. El personal deberá considerar la posibilidad de ofrecer segundas hipotecas para un mínimo de 10% y hasta un 20% de las viviendas del Bloque 3.

Dicha norma ayudará a salvar algunos de los obstáculos identificados por Keyser Marston en su análisis de los impactos de la vivienda sobre la porción no residencial del complejo urbanístico. Este análisis muestra que la mayoría de los trabajadores del futuro complejo formarán parte de las categorías de ingresos moderados y bajos, y otro grupo substancial pertenecerán a la categoría de muy bajos ingresos (VLI) e ingresos sumamente bajos (ELI). Al ajustar el alcance de la accesibilidad financiera para compradores de 9 de las viviendas ubicadas en las calles 2nd y Santa Clara para incluir las viviendas para personas de ingresos bajos al igual que ingresos moderados, se podrá promover la prioridad de vivienda asequible del Consejo Municipal y de

la Junta de la Agencia, mientras se promueve la rápida absorción del producto. El personal municipal deberá ayudar a poner en práctica esta solución que beneficia a todas las partes.

Uno de los otros artículos que Keyser Marston identificó en su análisis fue la demanda de vivienda VLI y ELI generada por este proyecto urbanístico. Mientras se mantiene el número de viviendas de conformidad con el requisito actual de accesibilidad financiera del 20% de viviendas, la propuesta actual puede modificarse para ayudar a satisfacer la escasez aguda en la zona de vivienda ELI al igual que VLI. Por ejemplo, las 26 viviendas VLI propuestas hasta el momento pueden modificarse para incluir 17 viviendas VLI y 9 viviendas ELI.

Un componente esencia del éxito general de los proyectos urbanísticos es el de comercios minoristas. Una revisión del producto que CIM ha creado en otras parte demuestra su capacidad de crear oportunidades de compra atractivas y diversas. La junta reconoce la importancia de la función de los negocios locales de San Jose en la creación de esta vitalidad. También lo reconoce CIM. Su meta es crear una combinación de comercios minoristas locales, regionales y nacionales que sirvan a los residentes cercanos mientras atrae clientes de otras partes de la ciudad. Deberán idearse estrategias para asegurar que los negocios que tienen su sede en San Jose se les incluya activamente en esta combinación de comercios minoristas, incluso:

- Estableciendo una meta de 30% de inquilinos con sede en San Jose, 30% minoristas regionales y 30% de cadenas nacionales,
- Promover la ocupación rápida de espacio comercial ampliando la lista de comercios minoristas potenciales al eliminar el tope de espacio destinado a restaurantes
- Requerir que se aparte cuando menos un 10% del espacio comercial para pequeños negocios en el centro de la ciudad. El urbanizador se responsabilizaría de reservar este espacio por 6 meses y de comercializar con empuje y dinamismo esta oportunidad entre los negocios pequeños ya establecidos.

CIM también deberá establecer métodos para aplicar los componentes del salario vital municipal a varios comercios minoristas, asegurando de esta manera el establecimiento de negocios prósperos, sino también trabajadores prósperos. Una estrategia para ofrecer las mismas disposiciones de la Directiva Municipal del Salario Vital a trabajadores en las tiendas de comestibles, tiendas de departamentos con servicio de alimentos y en hoteles aseguraría que el

complejo urbanístico continuaría siendo competitivo para las tiendas locales, regionales y nacionales.

Además de las medidas que promueven el éxito del espacio para comercios minoristas, el Municipio y la Agencia de Reurbanización deberán idear una estrategia para satisfacer la demanda potencial de estacionamiento de las viviendas más allá de lo que se ha propuesto hasta el momento. Aunque el estacionamiento actual es apropiado y concuerda con los requisitos del código actual, se deberán idear estrategias para resolver la demanda excedente como parte del Contrato de Estacionamiento para asegurar que los inquilinos y comerciantes tengan el mismo entendimiento de cómo satisfacer la demanda de estacionamiento en el futuro. Toda estrategia necesita tener en cuenta que se necesita estacionamiento para los comercios minoristas y al mismo tiempo reconocer los posibles inconvenientes para los residentes.

Otra fuente de demanda generada por el proyecto que se propone y otros usos existentes en la zona es la de cuidado de niños. Aunque el Municipio tiene muchos programas que se dedican a aumentar el número de niños que pueden ser atendidos en toda la ciudad, siempre es necesario explorar las oportunidades adicionales. CIM deberá trabajar con el personal municipal y otros expertos en el cuidado de niños para determinar si hay un fuerte potencial para el cuidado de niños en el complejo urbanístico y determinar las estrategias para explorar su viabilidad.

### **CONCLUSIONES**

La propuesta de CIM negociada con el personal aborda muy bien muchos de los asuntos que este proyecto enfrenta. Sin embargo, la continuación del diálogo en torno a los asuntos antes delineados asegurará que el Municipio y CIM logren realizar un proyecto urbanístico que tenga éxito en el sentido económico mientras beneficia a la comunidad.

# Apéndice H

## “Elemento de Prosperidad Económica” de la versión preliminar del Plan General del Municipio de San Diego.

El siguiente es la versión preliminar del “Elemento de Prosperidad Económica” del Municipio de San Diego que se incluirá en el plan general, tal como se describe en el Apéndice A. Estas disposiciones reflejan la última versión que se había elaborado hasta el momento de la publicación de este manual.

### Oportunidad económica

A pesar del crecimiento económico que se ha dado a lo largo de los últimos cuantos años, la prosperidad económica no se ha dado por igual en toda la ciudad de San Diego. Las tendencias nacionales y locales han resultado en una combinación de menos empleos de ingresos medios, una concentración y una cultura de la pobreza, y más empleos bien pagados con lo cual se han creado disparidades de ingresos, sociales y espaciales. Entre los costos de estas disparidades, están los costos crecientes de servicios incurridos por el Municipio y otras agencias públicas y los impactos significativos en el uso de suelos que empeoran estas mismas disparidades.

### D. Metas de creación de empleos

- Una amplia distribución de oportunidades económicas por toda la ciudad.
- Un estándar de vida superior mediante salarios más elevados y el suministro de prestaciones en los sectores económicos que pagan salarios bajos.
- Una ciudad que ofrece conocimientos prácticos y oportunidades de aprendizaje a lo largo de la vida al invertir en escuelas, instituciones educativas post secundarias y oportunidades de educación y capacitación continuas excelentes para los residentes actuales.
- Acceso equitativo a las oportunidades educativas.
- Una ciudad que ofrece una variedad de oportunidades de empleo, incluso de empleos de ingresos medios y posibilidades de avanzar profesionalmente para todos los segmentos de la población.
- Una ciudad que seguirá promoviendo el

crecimiento e inversión mientras promueve una fuerza laboral calificada y preparada que satisfaga las necesidades de las empresas.

### **Discusión sobre empleo y salarios**

La creación y retención de empleos están directamente relacionados con el mejoramiento de las oportunidades de desarrollo económico. La tendencia económica en todo el país es abandonar la producción y ensamble de mercancías y substituirlos con el suministro de servicios y la producción de bienes intelectuales. Muchos empleos relacionados con la fabricación que pagan un ingreso medio han sido trasladados al extranjero. Dentro de los Estados Unidos, las tendencias al largo plazo sugieren que los trabajadores y las empresas se han estado trasladando al sur y suroeste del país en donde los costos son más bajos y se pagan salarios más bajos.

San Diego es uno de las primeras diez ciudades del país en la que se proyecta un crecimiento en el número de empleos en los próximos 20 años. Empresas de tecnologías avanzadas emergentes están creando actualmente muchos nuevos empleos, incluso de telecomunicaciones, electrónica, computadoras, software y biotecnología. La expansión de industrias de tecnologías avanzadas en

San Diego ha creado oportunidades de empleo bien remunerados para residentes locales y también ha atraído a otros de otras regiones que buscan empleos en esas industrias. Debido a que estas industrias impulsadas por las exportaciones compiten en los mercados nacionales e internacionales, tienen un potencial de crecimiento favorable a largo plazo y también apoyan las empresas locales que les suministran servicios y mercancías.

Sin embargo, la mayoría de los trabajos adicionales durante los próximos cuantos años se crearán en el sector de servicios. El éxito continuo de las empresas que atienden a visitantes y las ocupaciones en los comercios minoristas y servicios comerciales ha resultado en un mayor porcentaje de empleos que pagan salarios más bajos en la Ciudad. Desafortunadamente, la baja más marcada en los salarios promedio en la región se ha dado en las ramas que pagan salarios bajos. El Municipio de San Diego debería mejorar la calidad de los empleos al promover el establecimiento de oportunidades de avance profesional en esas ramas que pagan salarios bajos.

La substitución de la manufactura como sector base por empleo en el sector de servicios y trabajos intelectuales ha contribuido a una economía que se concentra en los polos opuestos en la ciudad. Los empleos que pagan salarios medios ofrecen prestaciones,

empleo de tiempo completo y posibilidades de avance profesional. Estos empleos pagan un salario que cubre el costo de vivienda, alimentos y asistencia médica, y sobra dinero para gastos discrecionales. Los empleos que pagan un salario medio son fundamentales para la salud económica de la ciudad porque reducen la carga sobre los programas sociales, de salud y de vivienda y aseguran un ingreso discrecional adecuado, lo cual resulta en mayores ingresos provenientes de impuestos sobre el consumo para el Municipio. Los ahorros de los programas públicos y los ingresos adicionales provenientes de los impuestos sobre las ventas de compras discrecionales permiten al Municipio invertir en la educación, movilidad, conservación e infraestructura comunitaria y otros aspectos que son vitales para que San Diego pueda competir económicamente. Estas inversiones son imperativas, ya que San Diego compite con regiones y países que pagan salarios bajos para retener empleos que pagan salarios medios.

San Diego deberá depender de la calidad de la vida, una fuerza laboral bien calificada y preparada y la ingeniosidad local para seguir reteniendo las empresas beneficiosas. En los últimos diez años, la región de San Diego ha seguido una estrategia de desarrollo económico que se centra en el apoyo para

ramas industriales que importan dólares. Aunque una combinación de empleos diversos es la clave de una economía estable, también debe considerarse la posibilidad de enfocar la atracción y creación de más empleos de ingresos medios y el establecimiento de oportunidades de avance profesional en las ramas que pagan salarios bajos al actualizar los incentivos.

## Normas

D.1 Suelos para empleo deberán reservarse para usos que resultarán en empleos que pagan salarios medios, incluso la fabricación, investigación y desarrollo, distribución y el comercio mayorista.

D.2 El Municipio invertirá en el desarrollo de la infraestructura, educación y conocimientos prácticos, y los atractivos que mejoran la calidad de la vida y contribuyen a la creación de empleos que pagan salarios medios.

D.3 El Municipio promoverá medidas que facilitan la expansión de instalaciones para empresas de tecnologías avanzadas con el potencial de crear empleos que pagan salarios medios y probablemente sean cubiertos por residentes locales.

D.4 Mediante incentivos y legislación, el Municipio deberá continuar con la creación de empleos que pagan salarios medios y empleos de mejor calidad en las ramas impulsores que pagan salarios bajos, tales

como las ramas de atención a visitantes, de entretenimiento y diversión.

D.5 El Municipio deberá apoyar legislación que aumente las prestaciones de salud para empleados y aborde los costos crecientes de los negocios que tratan de proporcionar asistencia médica a sus empleados.

D.6 El Municipio deberá apoyar medidas que aumenten los salarios en las ramas

que pagan salarios bajos, incluso apoyar la creación de oportunidades de avance profesional.

D.7 El Municipio deberá apoyar el salario vital, o legislación similar, para mejorar el nivel de vida de residentes que tienen ingresos más bajos.

D.8 El Municipio deberá seguir promoviendo las oportunidades de empleo en las vecindades de bajos ingresos.

California Partnership  
for Working Families  
436 14th Street, Suite 1126  
Oakland, CA 94612  
(510) 834-8503

[www.californiapartnership.org](http://www.californiapartnership.org)

Good Jobs First  
1311 L Street NW  
Washington, DC 20005  
202-626-3780

[www.goodjobsfirst.org](http://www.goodjobsfirst.org)