



Comité Asesor Comunitario : Resumen de la reunión

Martes 9 de junio de 2025, 17:00-19:00 horas

Ayuntamiento del sur de San Francisco

En asistencia

Miembros del CAC presentes
Alcalde Eddie Flores (Presidente)
Nora Alvarado
Michelle Álvarez
Bertha Benton (<i>fallecida</i>)
Marjorie Blen (<i>fallecida</i>)
Lee Ginsburg
Joe Napoliello
Jennifer Siegel (en línea)
Leslie Fong
Karla Vides
Greg Turner
Jahan Zandi

Personal de la ciudad de South San Francisco presente
Michael Guss
Ernesto Lucero
Ginebra Mendoza
Mike Noce
Tony Rozzi
Nell Selander

Personal consultor presente	
Amitabh Barthakur	Recursos humanos y asistencia (<i>en línea</i>)
Ana Gallicchio	Recursos humanos y asistencia
Joey Goldman	Kearns y West
Jennifer Vazconcelo	Kearns y West

Personal de interpretación presente	
Noemí González	Intérprete de español
Anabella Garay	Intérprete de español

Miembros del público	
Antonio Rhovy	Asociación de Apartamentos de California
Paola Arellano-Rosques	

Hoja de ruta antidesplazamiento del sur de San Francisco

Resumen de la reunión del CAC, 9 de junio de 2025



Llamar al orden

El alcalde Eddie Flores declaró abierta la reunión y Joey Goldman dirigió el pase de lista.

Comentario público

Joey invitó al público a compartir sus comentarios. No se compartieron .

Calendario de consentimiento

El alcalde Eddie solicitó una moción para aprobar el acta de la reunión del 5 de mayo de 2025. Los miembros del CAC solicitaron las siguientes enmiendas al acta de mayo:

- Corregir la hora de la reunión del 28 de julio a las 5:00 p. m. en lugar de las 11:00 a. m.
- En la página 3, corrija la oración en las notas sobre la definición proporcionada por Anna con respecto a la vivienda asequible que surge de manera natural y el control de alquileres .

Luego de realizadas estas correcciones, los miembros del comité acordaron aprobar el acta.

Negocios Administrativos

Joey dio la bienvenida a los miembros del comité y les recordó los acuerdos del grupo, animándolos a tenerlos presentes durante la reunión. Luego invitó al personal municipal a presentarse nuevamente.

Un nuevo miembro del personal, Mike Noce, se presentó como el nuevo Gerente de Vivienda de la Ciudad. Compartió su experiencia en el gobierno local, en particular en el condado de San Mateo, y expresó su entusiasmo por apoyar al comité. Mike señaló que su división, perteneciente al Departamento de Desarrollo Económico y Comunitario, se centra en la vivienda asequible y las políticas de vivienda. Destacó la función del equipo en la gestión de los acuerdos de vivienda asequible, tanto existentes como nuevos, y en la alineación con las prioridades del Ayuntamiento.

Después de repasar la agenda de la reunión, Anna Gallicchio de HR&A comenzó la presentación.

Resumen de tendencias comerciales

Anna comenzó diciendo que el comité revisaría seis de las 13 herramientas recomendadas relacionadas con la estrategia más amplia, centrando el debate en ellas durante la reunión.

Hoja de ruta antidesplazamiento del sur de San Francisco

Resumen de la reunión del CAC, 9 de junio de 2025



Se recordó al CAC que se encuentran actualmente en la tercera fase de la hoja de ruta. Hasta el momento, han revisado la investigación sobre las tendencias de reemplazo comercial en la ciudad y han completado una auditoría de las políticas vigentes. El grupo ahora se centra en revisar las estrategias y herramientas relacionadas con la estabilidad y el desplazamiento comercial.

Jennifer Vazconcelo, de Kearns & West, informó que el equipo organizó dos eventos de divulgación en el sur de San Francisco: uno en la jornada de puertas abiertas de la escuela primaria Martin el 15 de mayo y otro en la Feria de Salud para Adultos Mayores en el LPR el 16 de mayo. Las principales conclusiones de estos eventos fueron:

- Un fuerte énfasis en la vivienda asequible
- La importancia de preservar el carácter comunitario
- Un deseo de parques y espacios públicos bien mantenidos
- Apoyo a los negocios locales y a un centro vibrante

Joey mencionó que los participantes eran principalmente familias latinas, adultos jóvenes y adultos mayores, grupos de los que normalmente no oímos hablar.

Presiones/Impulsores del desplazamiento

Anna recordó al grupo que en sesiones anteriores del CAC se han abordado diversos factores que impulsan el desplazamiento, la reubicación o el cierre de empresas. Anna describió cinco presiones clave para el desplazamiento:

1. Reurbanización de propiedades ocupadas por empresas que alquilan
2. Alquileres inasequibles
3. Oportunidad de venta para empresas propietarias de inmuebles.
4. Disponibilidad de espacio industrial adecuado en otros lugares
5. Propietarios de negocios mayores

Anna añadió que el aumento del valor de los terrenos y las aportaciones de propietarios de pequeñas empresas y promotores inmobiliarios apuntaban a desafíos, especialmente en lo que respecta a la reurbanización que beneficia a los propietarios pero desplaza a los inquilinos o aumenta los alquileres. También mencionó que algunas empresas podrían trasladarse a la Bahía Este debido al aumento del espacio industrial, y otras podrían cerrar a medida que los propietarios envejecen. Las próximas diapositivas ilustrarán estas tendencias con ejemplos reales.

Objetivos antidesplazamiento

Consideraciones económicas

Hoja de ruta antidesplazamiento del sur de San Francisco

Resumen de la reunión del CAC, 9 de junio de 2025



Anna enfatizó que, si bien un espacio comercial asequible es importante, por sí solo no es suficiente para el éxito de las pequeñas empresas. Anna recalcó que la combinación de tres factores (clientela, apoyo operativo y capital), junto con un espacio asequible, es necesaria para que las pequeñas empresas prosperen. Anna mencionó la Hoja de Ruta Comercial Antidesplazamiento, que se centra en cuatro estrategias fundamentales:

1. Identificar una fuente de financiación dedicada
2. Proporcionar apoyo financiero y asistencia técnica
3. Aumentar y mantener la base de clientes
4. Apoyar el desarrollo inmobiliario comercial mediante financiación o provisión de espacio.

Anna concluyó recordando al comité que estas estrategias se basan en el trabajo que la Ciudad ya está realizando.

Los miembros del comité destacaron la importancia de combinar el apoyo financiero con la educación empresarial.

- Lee enfatizó que sin educación financiera ni mentoría, la financiación por sí sola podría no conducir al éxito a largo plazo. Anna coincidió, señalando que programas de la Ciudad como el Centro de Avance Económico (EAC) ya integran la educación con la financiación para ayudar a las empresas a crecer y desarrollar su capacidad.
- Ernesto destacó que el EAC ha acogido una alianza para pequeñas empresas y emprendimiento desde 2021, con una demanda alta y creciente. Sin embargo, la financiación sostenible es una preocupación, ya que el apoyo inicial provino de fuentes federales. La ciudad está buscando financiación alternativa para continuar y ampliar los servicios. Ernesto también señaló que el Centro de Emprendimiento Renaissance, socio actual del EAC, se ha comprometido a permanecer en el sur de San Francisco y ofrece mentoría, apoyo personalizado y capacitación. Además, se mencionó a SCORE, una red de profesionales jubilados, como un recurso potencial para ampliar el apoyo a las empresas locales.

Estrategias y herramientas contra el desplazamiento

Anna reintrodujo un conjunto de herramientas categorizadas por costo y cronograma:

1. Bajo costo/corto plazo: rápida implementación, requiere un mínimo de financiación y recursos de personal.
2. Costo medio/Mediano plazo: Requiere financiación adicional y capacidad de personal para llevarlo a cabo.

Hoja de ruta antidesplazamiento del sur de San Francisco

Resumen de la reunión del CAC, 9 de junio de 2025



3. Alto costo/largo plazo: herramientas ambiciosas y transformadoras que requieren una inversión sostenida y sustancial.

Las recomendaciones del consultor incluyen tanto la ampliación de las herramientas existentes como la introducción de nuevas. Anna aclaró que el plazo de implementación suele ser de uno a tres años, pero puede variar según la herramienta específica y el desarrollo de la hoja de ruta general. Se incluirá una matriz de implementación en la hoja de ruta final para guiar este proceso.

Los aspectos más destacados del debate de los miembros del comité sobre seguridad son los siguientes:

- La seguridad como prioridad estratégica para el éxito empresarial
 - Enfatizó que si bien South San Francisco actualmente es seguro, es esencial mantener y mejorar la seguridad como un factor clave para apoyar a las pequeñas empresas.
 - Se citaron como ejemplos de advertencia preocupaciones de seguridad como robos y allanamientos en otras ciudades, lo que subraya la importancia de mantenerse proactivo.
 - Se sugirió una presencia policial ligera y rutinaria en el centro de la ciudad para mantener la visibilidad y la tranquilidad sin crear alarma.
 - Se destacó la responsabilidad de la comunidad: la seguridad debe ser un esfuerzo compartido entre los residentes, las empresas y las fuerzas del orden.
 - Ya existe un programa de subvenciones para ayudar a las empresas a recuperarse de incidentes como daños a la propiedad, lo que demuestra que existen algunos mecanismos de apoyo en la ciudad.
- Percepción y mensajes sobre seguridad
 - Los miembros del comité coincidieron en la necesidad de enmarcar la seguridad como un atributo positivo: no para implicar que South San Francisco no sea seguro, sino para enfatizar sus fortalezas existentes.
 - La estrategia debe centrarse en mantener una sensación genuina y percibida de seguridad para respaldar la confianza empresarial y la confianza de la comunidad.

Hoja de ruta antidesplazamiento del sur de San Francisco

Resumen de la reunión del CAC, 9 de junio de 2025



- En lugar de utilizar mensajes basados en el miedo, la seguridad debería estar vinculada a experiencias positivas, como la transitabilidad, los eventos comunitarios y la creación de lugares.
- Crecimiento, activación y planificación futura
 - A medida que el centro continúa creciendo y activando nuevos espacios, las consideraciones de seguridad deberán evolucionar en consecuencia.
 - Es necesaria una planificación proactiva para prevenir desafíos emergentes que podrían surgir con el aumento de densidad o actividad, especialmente en Grand Avenue.
 - El objetivo es preservar el entorno percibido como seguro actual y al mismo tiempo permitir el desarrollo y el cambio.
- Participación comunitaria e infraestructura de apoyo
 - Se reconoció que la cohesión comunitaria y el compromiso cívico eran fundamentales para la seguridad a largo plazo.
 - Organizar eventos, fomentar la creación de lugares y promover la responsabilidad compartida ayudan a crear un entorno seguro y acogedor.
 - Las sugerencias incluyeron establecer o asociarse con una organización (por ejemplo, BID, organización sin fines de lucro, Cámara de Comercio) para mantener un apoyo continuo para la seguridad comercial y el desarrollo empresarial en un marco flexible y adaptable.

Anna continuó la presentación con una descripción detallada de las estrategias y herramientas organizadas por categorías de costos y cronogramas de implementación.

Bajo costo/corto plazo

Estrategia	Herramienta
Apoyo financiero y asistencia técnica	● Zona de superposición de Lindenville* ● Activaciones en el centro y en tiendas*
Aumentar y mantener la base de clientes	● Activaciones en el centro y en tiendas* ● Dirigir más poder adquisitivo institucional a las pequeñas empresas*

Costo medio/Medio plazo

Estrategia	Herramienta
------------	-------------

Hoja de ruta antidesplazamiento del sur de San Francisco

Resumen de la reunión del CAC, 9 de junio de 2025



Apoyo financiero y asistencia técnica	• Subvenciones y préstamos de la ciudad* • Asistencia técnica del Centro de Avance Económico* • Crear un programa de apoyo empresarial para el legado comercial • Brindar apoyo específico a las empresas industriales tradicionales que buscan permanecer en South City
Desarrollo de bienes raíces comerciales	• Negociar espacios para pequeñas empresas en acuerdos de beneficio comunitario * • Crear una reserva comercial asequible en terrenos de propiedad pública

Alto costo / Largo plazo

Estrategia	Herramienta
Identificar una fuente de financiación dedicada	Crear un fondo antidesplazamiento para pequeñas empresas
Apoyo financiero y asistencia técnica	Proporcionar asistencia para la reubicación de empresas comerciales desplazadas Crear un fondo para la adquisición de propiedades comerciales para pequeñas empresas

Las herramientas marcadas con un asterisco () reflejan las iniciativas municipales existentes que se recomiendan para su expansión o continuación. Las herramientas resaltadas fueron identificadas para que Anna las describiera con más detalle.

El CAC discutió el enfoque actual de South San Francisco para apoyar a las empresas que desean reubicarse desde otras ciudades, centrándose en la efectividad, las mejoras potenciales y el papel de la ciudad en el apoyo al sector inmobiliario comercial.

Hoja de ruta antidesplazamiento del sur de San Francisco

Resumen de la reunión del CAC, 9 de junio de 2025



- South San Francisco utiliza un modelo de admisión, que identifica las necesidades específicas de cada negocio (bienes raíces, acceso a capital, desarrollo de la fuerza laboral) y lo conecta con los recursos adecuados. El apoyo personalizado es una fortaleza de un programa que puede ofrecer una ciudad más pequeña.
- La Ciudad utiliza CoStar, una plataforma inmobiliaria comercial, para generar listados e informes adaptados a las necesidades específicas de cada propiedad. Si bien la Ciudad no actúa como agente inmobiliario, proporciona a las empresas listados y contactos, además de información demográfica.
- Si bien los esfuerzos recientes se han centrado en ayudar a las empresas que se acercan a la Ciudad (reactivo), históricamente, la Ciudad ha adoptado un enfoque proactivo, asistiendo a conferencias minoristas y trabajando con socios regionales para atraer empresas a áreas objetivo como Grand Avenue.
- Hay margen para ampliar los esfuerzos de atracción de negocios involucrando a socios adicionales, particularmente en los sectores de investigación e innovación.
- La discusión se centró en si la Ciudad está haciendo lo suficiente para atraer nuevas empresas, si hay lagunas en su enfoque actual y qué nivel de participación es apropiado para ayudar a las empresas más pequeñas, no sólo a las grandes corporaciones.

Estrategias y herramientas antidesplazamiento de bajo costo y a corto plazo

Anna presentó la siguiente estrategia como un enfoque de bajo costo y a corto plazo:

1. Estrategia de activación de tiendas y centros comerciales

- a. Contexto y objetivo
 - i. El centro de South San Francisco enfrenta desafíos debido al bajo tráfico peatonal y vacantes comerciales.
 - ii. Invertir en el centro de la ciudad es esencial para garantizar la estabilidad económica a largo plazo y apoyar el crecimiento de las pequeñas empresas.
- b. Recomendaciones
 - i. Continuar con la formación de un PBID del centro y eventos del centro asociados.
 - ii. Reclute a un presentador del centro de la ciudad, como un importante supermercado o un presentador del mundo del espectáculo .
 - iii. Continúe aprendiendo de los comentarios iniciales de “¡Lanza Local!”, el programa emergente de activación de locales comerciales vacíos de la Ciudad.



- iv. Considere aprovechar el Fondo de Arte Público para invertir en la creación de espacios en el centro de la ciudad.
- v. Revisar las tarifas y estrategias de estacionamiento existentes, explorando oportunidades para utilizar el estacionamiento como un incentivo para los visitantes y una fuente de ingresos.
- vi. Adaptarse al cambiante entorno de financiación para el programa de subvenciones para la mejora de fachadas.

Ernesto presentó el Programa de Lanzamiento Local, una iniciativa piloto que ofrece arrendamientos subsidiados a corto plazo en espacios vacíos del centro de la ciudad a pequeñas empresas que carecen de la capacidad financiera para compromisos tradicionales a largo plazo. El programa busca ayudar a empresas, como las que actualmente operan en tiendas temporales o mercados agrícolas, a explorar el mercado y desarrollar su capacidad con el objetivo de, eventualmente, establecerse en locales físicos permanentes. Los arrendamientos suelen tener una duración de aproximadamente 12 meses y, actualmente, el programa se limita a propiedades controladas por la Ciudad a una tarifa de \$1 por pie cuadrado. Si bien existen planes para expandirse a propiedades privadas y mantener una asequibilidad similar, el mecanismo de financiamiento para estos subsidios aún se está explorando. El programa ha registrado una demanda significativa, con aproximadamente 25 empresas, incluyendo estudios de yoga, servicios médicos y floristerías, que expresaron interés en un solo local disponible durante la primera ronda de solicitudes. Ernesto enfatizó que el programa es flexible y se puede adaptar según la retroalimentación de la comunidad y las partes interesadas.

2. Dirigir más poder adquisitivo institucional a las pequeñas empresas

- a. Contexto y objetivo
 - i. Aprovechar el poder adquisitivo de las instituciones (como los empleadores del sector de las ciencias de la vida) y de sus trabajadores puede garantizar que el crecimiento económico de toda la ciudad beneficie a los residentes y empresarios a largo plazo.
- b. Recomendación
 - i. Incentive a los empleadores del sector de las ciencias biológicas a utilizar empresas locales para el servicio de comidas en el lugar y otras oportunidades de adquisición.
 - ii. Incentive a los empleadores del sector de las ciencias biológicas a que dirijan a más trabajadores a empresas locales mediante vales comerciales locales (por ejemplo, Genentech Goes to Town).



- iii. Continuar ampliando los esfuerzos existentes de la Cámara de Comercio de la Ciudad y del Sur de la Ciudad para convocar a los principales empleadores para promover estas iniciativas y otras que apoyan a las pequeñas empresas.
- iv. Continúe el nuevo programa con Glass, una plataforma de compras locales que digitaliza las pequeñas empresas y fomenta las compras locales por parte de la Ciudad.

Estrategias y herramientas antidesplazamiento de mediano coste y mediano plazo

Anna presentó las siguientes estrategias de enfoque de mediano costo / mediano plazo.

1. Crear un programa de apoyo empresarial para el legado comercial

- a. Contexto y objetivo
 - i. Outreach ha identificado numerosos ejemplos de pequeñas empresas tradicionales que cierran debido al aumento de los costos, la pérdida de clientes o un propietario de empresa que envejece y no tiene un plan de sucesión.
- b. Recomendaciones
 - i. Crear una designación de negocio heredado discrecional y subvenciones específicas para apoyar a dichas empresas.
 - 1. Designar oficialmente empresas heredadas en función de su antigüedad y su importancia cultural para la comunidad.
 - 2. Brindar apoyo de marketing a través de un Registro de Empresas Legadas.
 - 3. Proporcionar asistencia financiera discrecional por única vez.
 - 4. Adaptar el financiamiento para programas de asistencia técnica a través del Centro de Avance Económico.

2. Brindar apoyo específico a las empresas industriales tradicionales que buscan permanecer en South City

- a. Contexto y objetivos
 - i. En los últimos 15 años, las empresas industriales tradicionales se han mudado a East Bay en busca de espacios más grandes y asequibles.
 - ii. Ciertas empresas tradicionales, como las empresas de alimentos que prestan servicios al aeropuerto o a los campus de ciencias biológicas, tienen motivos para permanecer en el sur de San Francisco, pero es posible que necesiten apoyo.
- b. Recomendación



- i. Hacer que las empresas industriales no conformes se ajusten a sus usos, como se hizo con Gimbal's/Berrata Foods, See's Candies y Bimbo Bakeries, para darles la capacidad de expandirse según sea necesario.
- ii. Adaptarse al cambiante entorno de financiamiento para el Centro de Avance Económico o sus socios para brindar apoyo técnico a las empresas industriales tradicionales, con un enfoque potencial en la producción de alimentos y las empresas de catering que buscan permanecer en el sur de San Francisco.*

3. Negociaciones de Acuerdos de Beneficio Comunitario para Crear Espacio para Pequeñas Empresas (CBA)

- a. Contexto y objetivo
 - i. Los nuevos grandes desarrollos en el sur de San Francisco ofrecen oportunidades para crear nuevos espacios para pequeñas empresas.
 - ii. Las prioridades de la ciudad para los beneficios comunitarios incluyen espacio público, mejor conectividad, servicios públicos y sociales, apoyo a las empresas locales y vivienda asequible.
- b. Recomendación
 - i. Negociar con desarrollos a gran escala para incluir espacios para pequeñas empresas locales en el sitio a través de un proceso de CBA (en el futuro, considerar contribuciones a un Fondo Antidesplazamiento para Pequeñas Empresas).
 - ii. El desarrollador debe priorizar el espacio comercial para negocios tradicionales.
 - iii. Tenga en cuenta que deben considerarse las desventajas. Si los recursos del CBA se destinan a esta herramienta, se reducen los fondos para otras inversiones, como vivienda asequible e infraestructura.

Estrategias y herramientas antidesplazamiento de alto costo y a largo plazo

Anna presentó las siguientes estrategias de enfoque de alto costo y largo plazo.

1. Crear un fondo antidesplazamiento para pequeñas empresas

- a. Contexto y objetivo
 - i. La mayoría de las estrategias para mitigar las presiones de desplazamiento comercial descritas aquí requerirán financiación.
- b. Recomendación



- i. Explorar un Fondo Antidesplazamiento para Pequeñas Empresas, financiado por la Ciudad como fondo específico. Los fondos podrían provenir de fuentes como:
 1. Contribuciones de desarrolladores privados o acuerdos de beneficios comunitarios (CBA)
 2. Reservar o mejorar los ingresos del impuesto sobre ocupación transitoria existentes

Tony aclaró que el Impuesto sobre la Ocupación Transitoria se aplica a cada habitación de hotel y motel. Este impuesto constituye una fuente de ingresos para el sur de San Francisco, ya que se recauda de los huéspedes que se alojan temporalmente en establecimientos de alojamiento locales.

Discusión

Antes de la discusión grupal, Amitabh se refirió a un punto anterior sobre la idea de utilizar la reducción de impuestos a la propiedad como una herramienta contra el desplazamiento, pero destacó por qué no se usa comúnmente:

- Inquilinos vs. Propietarios: La mayoría de los ocupantes comerciales en riesgo son inquilinos, no propietarios. Si bien los propietarios pagan los impuestos, los costos se trasladan a los inquilinos a través del alquiler, y las reducciones podrían no beneficiar directamente a estos inquilinos.
- Control municipal limitado: Las ciudades reciben solo una pequeña parte de los ingresos del impuesto predial, y la mayor parte se destina a los condados. Además, la Proposición 13 restringe los aumentos de impuestos, y los condados rara vez participan en estos programas de incentivos.

Debido a estos desafíos estructurales y prácticos, las ciudades suelen utilizar incentivos fiscales para nuevos desarrollos, no como herramientas para prevenir el desplazamiento. Aun así, es una idea interesante que vale la pena explorar más a fondo.

Joey facilitó una discusión grupal invitando a los participantes a reflexionar sobre las herramientas e ideas presentadas anteriormente en la reunión. Joey pidió a cada participante que compartiera:

- Cualquier elemento faltante que consideren que debería añadirse a la lista de estrategia.
- ¿Qué herramientas o estrategias priorizarían como de mayor impacto para el sur de San Francisco?

Hoja de ruta antidesplazamiento del sur de San Francisco

Resumen de la reunión del CAC, 9 de junio de 2025



- ¿Qué herramientas, si las hay, creen que no deberían priorizarse, posiblemente porque pueden no ser adecuadas para la ciudad?

A continuación se presentan los temas clave del debate:

- Lanzamiento del programa local (piloto de activación de escaparates):
 - Varios miembros del comité respaldaron con entusiasmo el programa, destacando su potencial para revitalizar el centro y ayudar a los empresarios.
 - La necesidad de apoyo continuo, desarrollo y eventual expansión a propiedades privadas fue un tema recurrente. Jahan Zandi destacó la clara demanda (25 solicitudes para una plaza), mientras que Michelle Álvarez resaltó la importancia de mantener el dinero dentro de la ciudad.
 - Nora Alvarado destacó la importancia de un alquiler asequible tanto para las empresas como para los residentes.
- Mentoría y apoyo empresarial:
 - Varios miembros del CAC defendieron la importancia de la tutoría, especialmente para las nuevas empresas que carecen de conocimientos de gestión y finanzas.
 - Karla Vides destacó la necesidad crítica de un seguimiento continuo y apoyo a las pequeñas empresas, no sólo la capacitación inicial, comparándolo con tener un "orientador".
 - Jennifer Siegel sugirió estrategias para involucrar tanto a propietarios de negocios nuevos como a aquellos con dificultades de larga data, asociándolos con mentores altamente experimentados.
 - Lee Ginsburg propuso conectar a propietarios de empresas jubiladas con aspirantes a empresarios (incluidos empleados de largo plazo) para facilitar la adquisición de empresas, ofreciendo potencialmente subvenciones y educación para los empleados.
- Mecanismos financieros y de financiación:
 - Greg Turner ofreció un ejemplo de aumento de las tarifas de vinculación comercial en \$1 para generar hasta \$5 millones anuales para negocios del centro o programas antidesplazamiento, reconociendo posibles desafíos legislativos.
 - Si bien el Programa de Lanzamiento Local actualmente ofrece \$1/pie cuadrado en propiedades de la Ciudad, se señaló el desafío de financiar una asequibilidad similar para propiedades privadas.
- Incentivar el gasto local y la expansión de la base de clientes:

Hoja de ruta antidesplazamiento del sur de San Francisco

Resumen de la reunión del CAC, 9 de junio de 2025



- Marjorie Blen abogó por un programa de tarjetas de pago para compras locales (por ejemplo, pagar \$150 por un valor de \$200) para animar a los residentes a gastar localmente, citando un ejemplo exitoso de Hayward. El alcalde Eddie apoyó esta iniciativa, recordando una iniciativa similar financiada por ARPA durante la pandemia.
- Marjorie también sugirió aprovechar el sistema de transporte gratuito para mejorar el acceso a los negocios locales y garantizar que los vendedores locales tengan prioridad en los eventos de la ciudad como el Festival Familiar (Michelle también se hizo eco de este punto con respecto a los eventos de la ciudad).
- Anna aclaró que "ampliar la base de clientes" incluye tanto un mayor tráfico peatonal (compras físicas) como una mayor participación en línea.
- Joe Napoliello ofreció una perspectiva a largo plazo, argumentando que aumentar la densidad residencial alrededor del centro y los corredores comerciales es crucial para crear una base de clientes consistente, especialmente dado el declive del comercio minorista tradicional.
- Beneficios comunitarios y grandes empleadores:
 - Marjorie compartió su experiencia con una guardería infantil en un terreno municipal arrendado a Genentech, e instó al Ayuntamiento a ser más firme en la negociación de beneficios comunitarios (por ejemplo, reservando plazas para residentes) cuando se utilizan terrenos públicos para fines privados. El alcalde Eddie confirmó que las instalaciones de la YMCA, anteriormente reservadas a los empleados de Genentech, ahora están abiertas a todos.
 - Michelle sugirió aprovechar a los grandes empleadores locales como Genentech, Kaiser-Permanente y Costco para alentar a sus empleados a gastar más dentro de la comunidad.
 - El alcalde Eddie aclaró que Genentech es dueño de su propiedad y contribuye significativamente a los ingresos locales a través de impuestos, y destacó una expansión propuesta que podría generar ingresos adicionales a la ciudad.
- Áreas no priorizadas/desafiantes:
 - Leslie Fong destacó el importante desafío que supone la baja afluencia de personas en el centro, especialmente por la noche y entre semana, lo que afecta a restaurantes y pequeños negocios. También señaló que comer en el centro suele ser demasiado caro para muchos.

Hoja de ruta antidesplazamiento del sur de San Francisco

Resumen de la reunión del CAC, 9 de junio de 2025



- Joe reconoció que los actuales programas a corto plazo podrían no abordar por completo el declive histórico más amplio del comercio minorista debido a la suburbanización, los centros comerciales y el comercio electrónico.

Próximos pasos

Anna agradeció al grupo por sus contribuciones y confirmó que se están recopilando todos los comentarios. Animó a los miembros a seguir revisando el material de la reunión y a enviar cualquier comentario o sugerencia adicional. Describió los próximos pasos:

- El borrador de la hoja de ruta se finalizará en las próximas semanas e incorporará los comentarios recibidos en las reuniones y los enviados por correo electrónico.
- La versión borrador (no final) se compartirá con el personal de la Ciudad y el Concejo para su revisión y debate en julio.
- En agosto se llevará a cabo un evento de participación comunitaria pública para recopilar aportes más amplios.
- Se espera que la reunión final del CAC sea en septiembre, lo que dará a los miembros tiempo para revisar la hoja de ruta completa antes de volver a reunirse para la discusión y reflexión final.

Anna alentó a los miembros a asistir a la reunión del Concejo Municipal en septiembre para demostrar su papel continuo en la configuración de la hoja de ruta y el apoyo al proceso como representantes de la comunidad.

Comentarios públicos

Rhovy Antonio, en representación de la Asociación de Apartamentos de California, expresó su firme apoyo a una estrategia de desarrollo económico sólida y positiva en el sur de San Francisco. Enfatizó que los negocios locales prósperos son esenciales para los propietarios y administradores de apartamentos, ya que ayudan a atraer inquilinos y a mantener comunidades vibrantes. Rhovy señaló que los miembros de la Asociación incluso utilizan los datos de desarrollo económico como herramienta de marketing, lo que refuerza la estrecha relación entre la vivienda y la vitalidad empresarial. Concluyó afirmando el compromiso de la Asociación de ser socios solidarios en este esfuerzo.

El Alcalde levantó la sesión a las 19:07 horas.