

Flea Market Advisory Group Meeting #2

June 21, 2023

**Chào mừng và cảm ơn bạn
đã có mặt ở đây!**

Chúng tôi không có thông dịch viên tiếng Việt tối nay. Nếu quý vị muốn một video có âm thanh tiếng Việt sau cuộc họp, viết tên và địa chỉ email hoặc số điện thoại của quý vị vào phần trò chuyện.

**¡Bienvenidos y gracias
por estar aquí!**

Comenzaremos la reunión
a las 6:35.

**Welcome and thank you
for being here!**

We will begin the meeting
at 6:35.

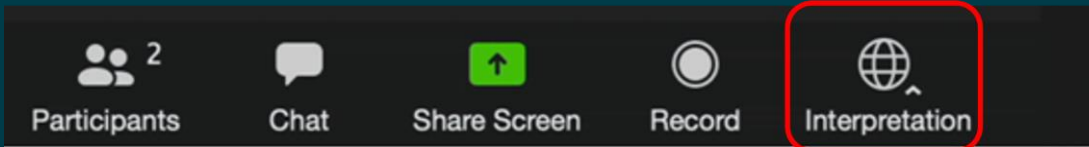
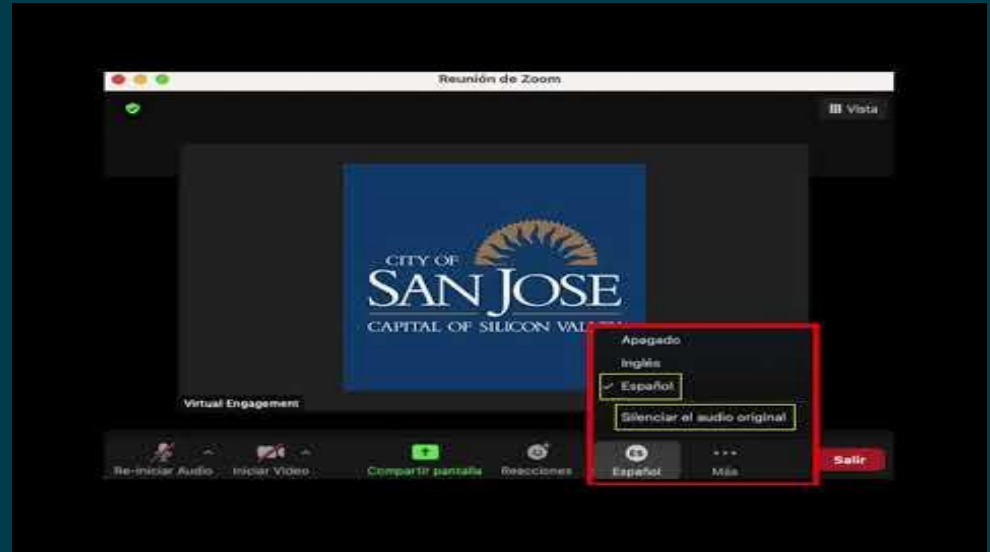
SANJOSE

Instrucciones de interpretación

Habr  interpretaci3n simultánea para esta reuni3n en los siguientes idiomas: español. Haga clic en el ícono de INTERPRETATION en su barra de herramientas para acceder al idioma deseado.

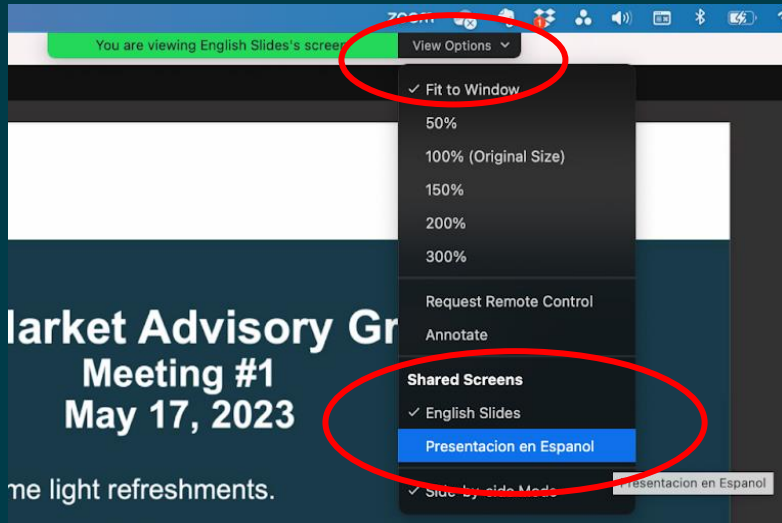
Nota: la presentaci3n está disponible en español y vietnamita.

www.sjeconomy.com/FleaMarketVendors



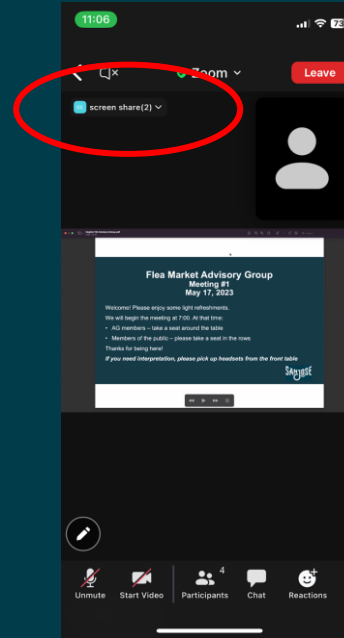
Choosing Spanish or English Slides

ON A DESKTOP: **Step 1: Choose "View Options" at top of window**

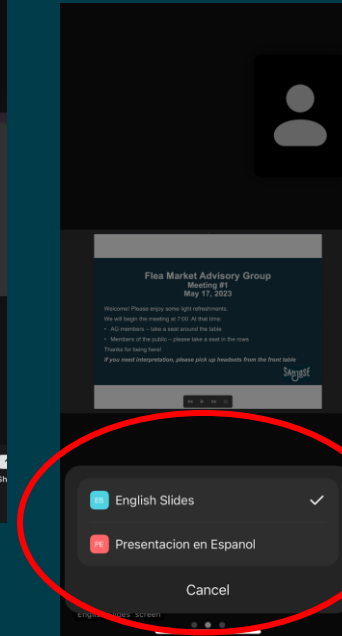


Step 2: Choose slides under "Shared Screens"

ON A MOBILE PHONE:

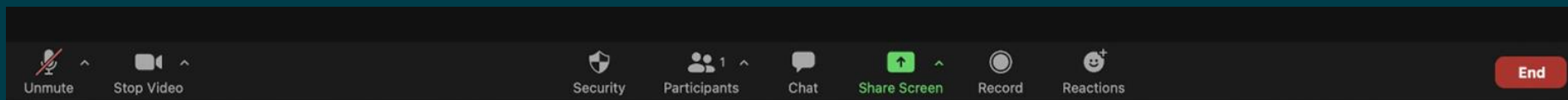


Step 1: select "screen share(2)"



Step 2: Choose slides

Elementos de Zoom



MUTE/VIDEO

Por favor, manténgase en silencio a menos que hable.

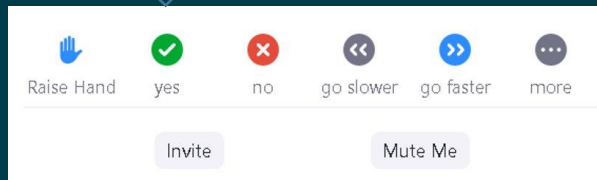
Nos encantaría ver su cara, así que mantenga el vídeo activado si es posible.

Haga clic en la flecha ^ para prender el micrófono o ajustar la configuración.

PARTICIPANTES

Haga clic para ver quién está en la reunión.

En algunas versiones se pueden dar reacciones no verbales

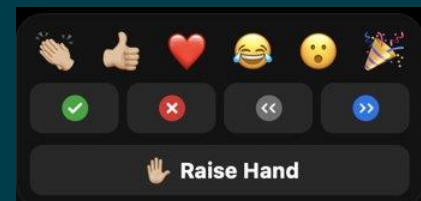


CHAT

Ingrese sus preguntas y comentarios cuando se le indique

REACTIONS

Da un "me gusta" si te gusta una idea. En algunas versiones puedes dar una reacción no verbal.



| Presentaciones

Grupo de Vendedores Asesores de La Pulga

Erika Barajas

Maggie Castellon

Olga Chervyakova

Patrick deTar

Israel Garcia

Roberto Gonzalez

Jimmy Hernandez

Alma Jacobo

Mariana Mejia

Humberto Ramos

Isabel Kay Torro

| Presentaciones

La oficina a cargo del desarrollo económico y los asuntos culturales de San José

Nathan Donato-Weinstein, Gerente de Downtown

Nanci Klein, Director

Adolfo Ruelas, Oficial de Desarrollo de Negocios

Lori Severino, Asistente del Administrador de la Ciudad

Carlos Velazquez, Gerente de Información Pública

Blage Zelalich, Directora Adjunta

Estolano Equipo de asesores Estolano (Consultores)

Arpita Banerjee, Strategic Economics

Dena Belzer, Strategic Economics

Chris Lepe, Mariposa Planning Solutions

David Greensfelder, Greensfelder Economics

Tulsi Patel, Estolano Advisors

Cooperativa de planificación comunitaria, también conocido como Baird + Driskell (Consultores)

Josh Abrams, Principal

Vanessa Diaz, Associate

Victor Tran, Associate

Kristy Wang, Principal



| Agenda

Sección 1: Elementos e información del Mercado

- Presentación
- Preguntas y respuestas/discusión con el Grupo Asesor
- Comentario público #1 (2 minutos por orador)

Sección 2: Enfoque para la evaluación de sitio alterno(s)

- Presentación
- Preguntas y respuestas/discusión con el Grupo Asesor
- Comentario público #2 (2 minutos por orador)

| Acuerdos del Grupo

- Escuchar y liderar
- Asumir la buena intención
- Ser respetuosos
- Mantener la mente abierta y estar dispuestos a aprender
- Hablar desde su propia experiencia y recordar las perspectivas de los que no están en la reunión
- Mantenerse en el tema



| Dirección del Consejo Municipal - Junio de 2021

Mercado Urbano de 5 acres

Divulgación y recursos para los vendedores

Fondo de Transición para Vendedores

Estudios económicos/de viabilidad

Grupo Asesor de La Pulga



Apoyar a los vendedores de La Pulga mediante la reurbanización del terreno

| Los Estudios Estolano



1. Estudio sobre el impacto económico y cultural



1. Evaluación de sitio(s) alterno(s)



1. Operaciones y modelos para un mercado público

| Tipos de oportunidades bajo consideración

- Explorar sitios alternos para un posible mercado
- Colaborar con proyectos que ya están en marcha – trabajando con esos socios potenciales para atraer vendedores de Berryessa
- Conectar negocios con mercados ya existentes
- Expandir las ventas en línea
- Apoyar las transiciones de carrera a través de programas de capacitación laboral

| Agendas de reuniones compartidas el 17 de mayo

Junio: debatir el enfoque y los datos preliminares

Agosto: debatir los resultados de los estudios y las oportunidades potenciales

Septiembre: debatir todas las ideas potenciales de financiación y otras ayudas para abordar las necesidades de los vendedores

Noviembre: Recomendaciones del Grupo Asesor sobre un plan de alto nivel para el Fondo de Transición para Vendedores

Objetivos

— — —

Presentación #1

- Compartir datos de alto nivel acerca de la escala y la naturaleza del mercado de La Pulga
- Establecer un entendimiento común sobre los elementos clave que contribuyen a un mercado en funcionamiento (Avance: dueños de negocios, clientes, operador, instalación, sitio).

Presentación #2

- Obtener información sobre cómo estamos identificando sitios potenciales para un nuevo mercado y evaluando su viabilidad
- Aumentando el conocimiento sobre las consideraciones del costo relacionado con el funcionamiento y el éxito del mercado

Elementos del mercado

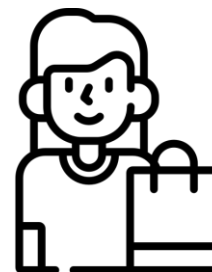
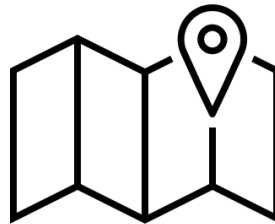
Todos los mercados tienen dos tipos de elementos clave

- **Personas**

- Dueños de negocios y de la propiedad, clientes, operador, empleados

- **Lugar físico**

- Ubicación
- Edificios y estructuras
- Infraestructuras
- Propiedad



Personas:
Dueños de negocios
en el mercado
(proveedores)



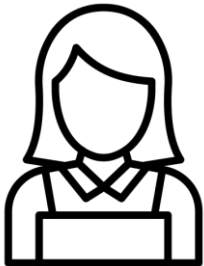
Promocionar negocios y empleos



Por lo menos 460 negocios, sin embargo esta figura fluctúa. (No incluye reservas diarias)

Cada dueño de negocio tiene un promedio de 2.4 trabajadores.

Así que más de mil personas podrían estar trabajando para los negocios que venden sus productos en el mercado.

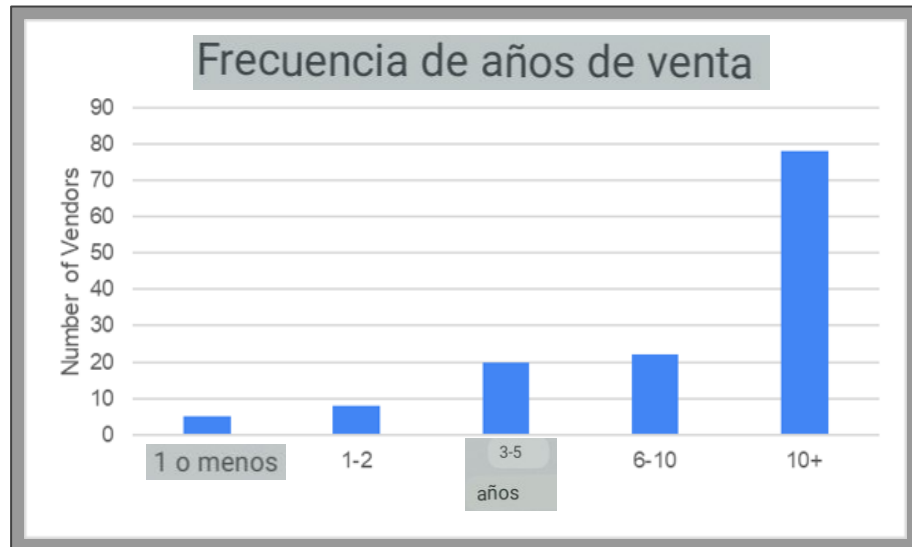


Al contar a todos, incluyendo a los empleados de los operadores (81), La Pulga estaría en el TOP 50 empleadores en la ciudad.

Es probable que sea la concentración más densa de negocios pequeños en el Sur de la Bahía.

Encuesta de Vendedores: Características sobre los negocios

- La mayoría de los negocios son de largo plazo y han estado operando por más de diez años.
- Los negocios suelen ser familiares; el 81% de los vendedores tienen a miembros de su familia como empleados.
- Como 1/3 de los vendedores venden sus productos en más de un local, incluyendo en otros mercados, en línea y en tiendas.

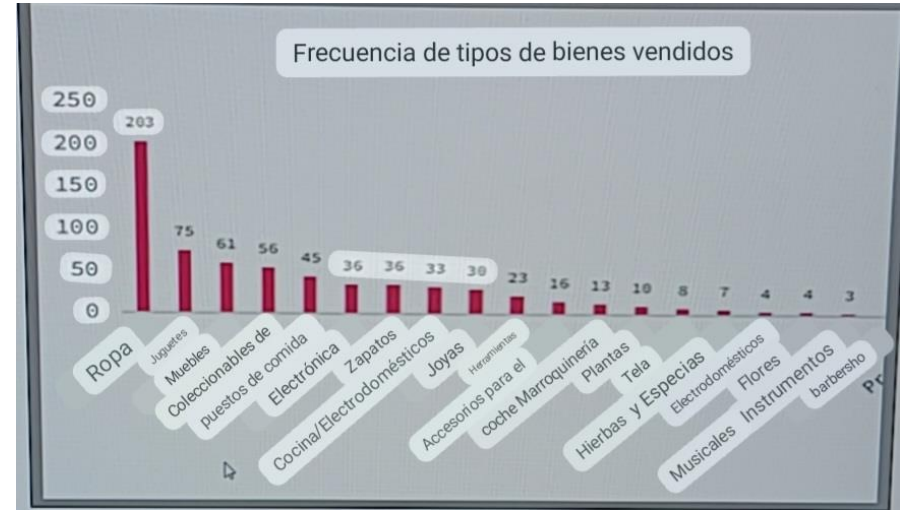


Composición de los productos

La gran mayoría de los negocios (91%) vendieron por lo menos algunos productos nuevos.

Los productos diversos crean un entorno similar a la de un centro comercial donde muchas de las necesidades de compras pueden ser satisfechas.

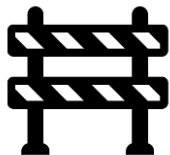
Muchos negocios operan más de un local – casi la mitad de los locales son parte de una serie.



Los ingresos y las oportunidades para los vendedores

- El 75 % de los vendedores utilizan sus negocios en el mercado como sus ingresos primarios. (Las estimaciones de los ingresos todavía están en fase de desarrollo).
- El 50% de los vendedores trabajan tiempo completo en sus negocios.
- El 51% renunciaron a un empleo para trabajar independientemente.
- El 34 % usaron los ingresos de sus negocios para darle una educación a sus hijos o nietos.
- El 25% de los vendedores usaron los ingresos de sus negocios para comprar un hogar.

Impactos económicos y culturales de mercados similares



Pocas barreras para entrar



Los ingresos de las microempresas son 2.5 más de los que no son dueños de negocios.



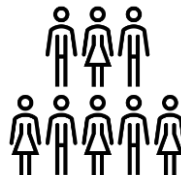
La creación de patrimonios intergeneracionales



Bienes y amenidades culturales



Experiencias únicas y un sentido de pertenencia



El tamaño del mercado refuerza el impacto cultural

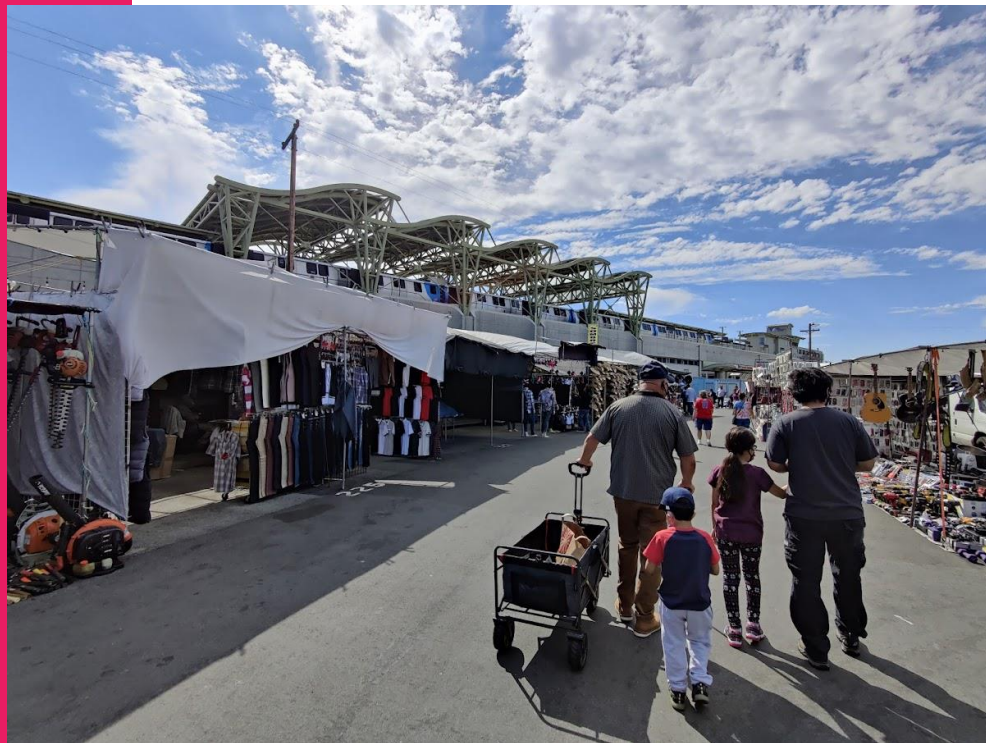
Todavía en proceso de desarrollo/revisión

— — —

- Los cálculos de ventas y de ingresos para los vendedores del mercado
- Ingresos de las operaciones del mercado (estacionamiento, arrendamientos, etc.)
- Gastos de las operaciones de mercado
- Modelos operativos
- Discusiones de los impactos culturales

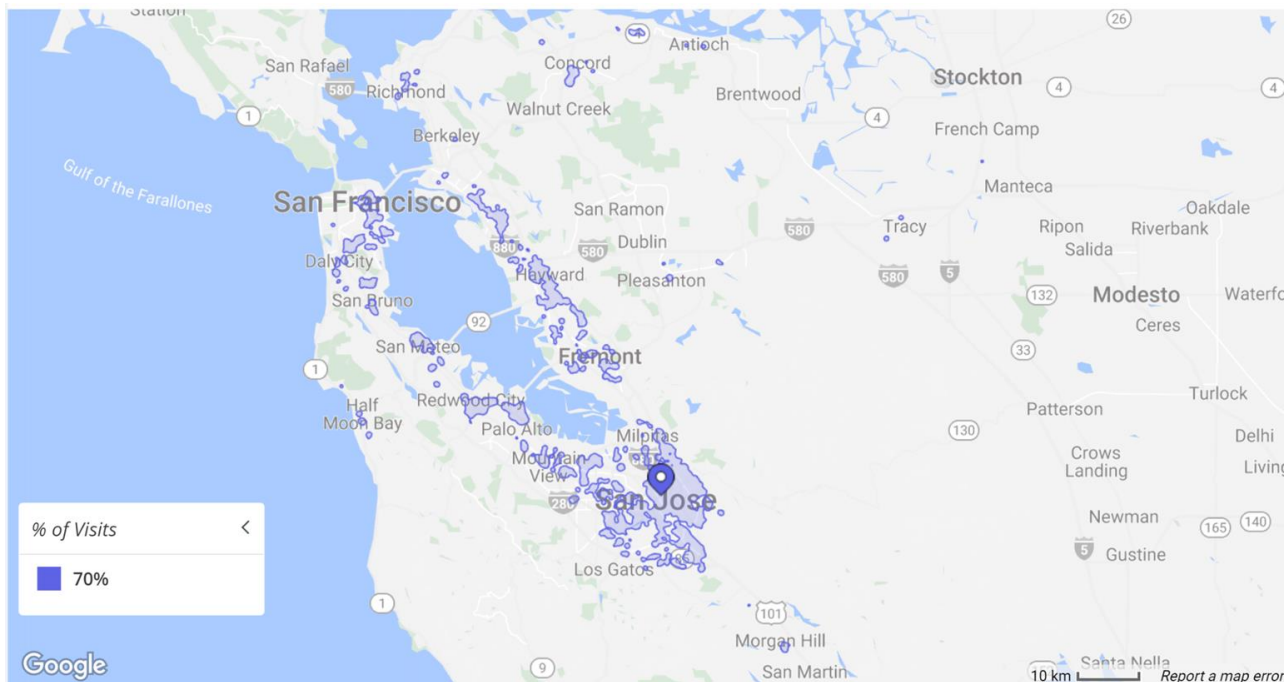
Personas:

Los clientes del mercado



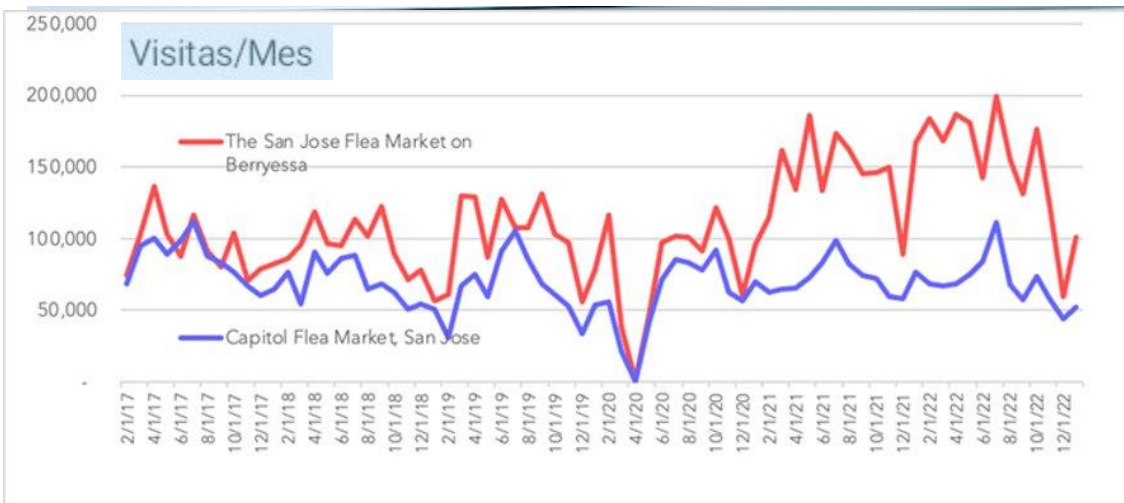
Una atracción regional

- El 70 por ciento de los clientes del mercado vienen de los cuatro condados de la zona de la bahía:
 - Santa Clara
 - San Mateo
 - San Francisco
 - Alameda
- Algunos fieles clientes manejan desde muy lejos.



Las visitas parecen estar incrementando

- Las visitas de los clientes en la zona se dispararon en el 2022 tras años de estar estancadas.
- Esto podría deberse a la estación BART.
- Sin embargo, el mercado de pulga Berryessa ha superado consistentemente a los otros mercados de SJ en cuanto a visitas.



Lo que los clientes nos dijeron



Lo que los clientes nos dijeron



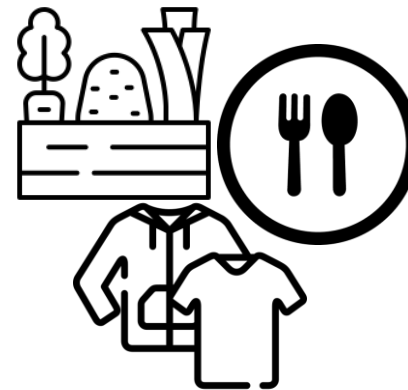
La mayoría
llegan por
auto - aunque
les gusta el
acceso a
transportacion
publica



La mayoría
han sido
clientes por
muchos años
(más de 11)



Los precios y
la comodidad
son críticos.



Las atracciones
principales: productos
agrícolas, comida y
ropa

Lo que los clientes nos dijeron



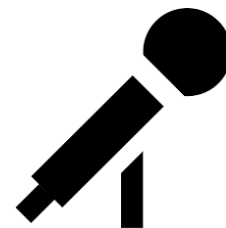
Ambiente
social



Al aire libre -
positivo y
negativo



Idiomas
compartidos/
la cultura es
esencial



La música y los
eventos están
bien pero no
son necesarios.

Personas:

El operador del mercado



Las obligaciones principales del operador



Gestionar los contratos de alquiler y de licencia



Darle mantenimiento y limpiar las instalaciones



Gestionar el estacionamiento



Proporcionar seguridad



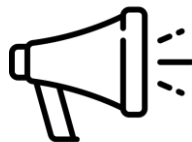
Proporcionar empleados



Pagar los servicios públicos



Pagar impuestos y otros gastos



Mercadotecnia



Seguro



Otras funciones administrativas

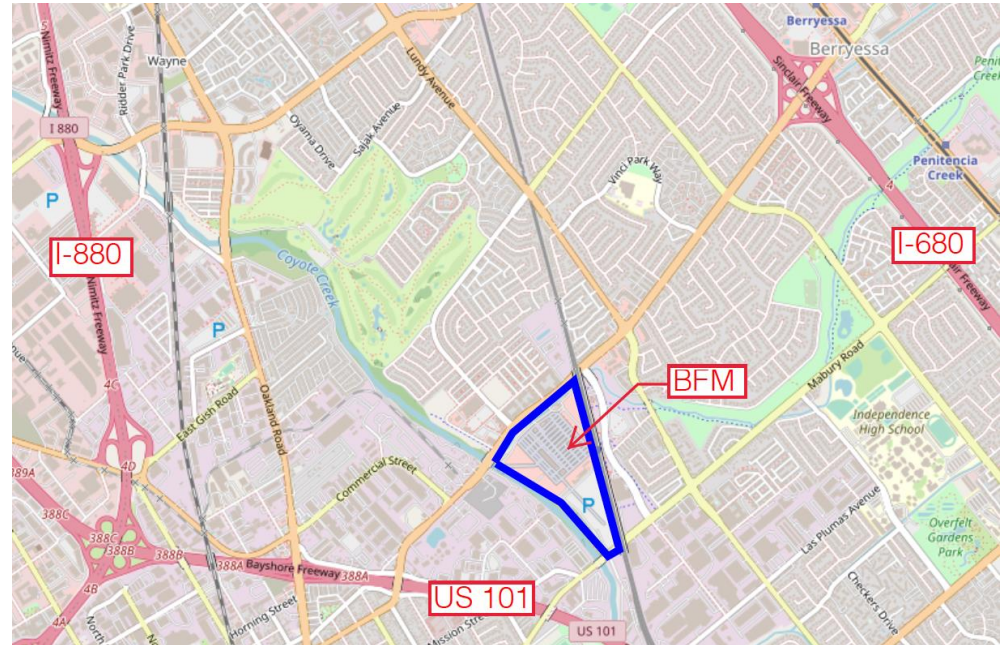
Lugar físico:

Ubicación e instalaciones del mercado



¿Qué hace que la ubicación del mercado actual funcione?

- Muy bien ubicado con varias autopistas con buena circulación arterial
- En una ubicación céntrica con respecto al sur y este de la bahía
- En una zona altamente poblada y demográficamente diversa
- Junto a la nueva estación BART
- Su gran tamaño crea una cantidad crítica para negocios y clientes



Las instalaciones de La Pulga

- 64 hectáreas (incluyendo 25 hectáreas para el mercado y 40 hectáreas para el estacionamiento)
- Mercado al aire libre con varias estructuras semi-permanentes
- Aproximadamente 800 puestos; un tasa relativamente baja de vacancias
- 3,575 espacios de estacionamiento
- La mayoría de los puestos tienen algún tipo de estructura
- Infraestructura en situ: Servicios públicos (baños, electricidad)

El mercado Berryessa es único

- Una zona grande y un gran número de vendedores □ volumen decisivo
- Las estructuras y las zonas de almacenamiento para los negocios son poco comunes en los mercados
- Excelentes instalaciones para los clientes (parques, entretenimiento, abundantes lugares donde sentarse y baños)
- Tiene algunas infraestructuras de servicios públicos
- No comparte la propiedad con otro uso
- El operador también es el dueño de la propiedad (inusual pero no es único)

| Discusión/ preguntas y respuestas

- ¿Cuáles son sus 2 conclusiones principales?
- ¿Qué es lo que más le sorprendió?
- ¿Hay algo incongruente o hace falta algo?



| Comentarios públicos



- Por favor levante la mano usando los controles de Zoom si le gustaría decir algo. El moderador lo llamará para que pueda hablar
- Dependiendo cuantas personas quieran hablar, tendrá de uno a dos minutos para hablar
- También puede escribir un comentario en el chat
- El personal o los consultores pueden responder verbalmente o por escrito después de la junta
- Por favor mantenga sus comentarios enfocados en la agenda de esta noche.

Actualización sobre la evaluación del sitio alternativo

Estrategia

— — —

El propósito de la evaluación del sitio alternativo:

- Determinar si hay algunos sitios alternos en San José que podrían realísticamente ser desarrollados con un nuevo mercado para los vendedores de Berryessa que ya existen
- Comprender las fortalezas, debilidades y limitaciones de los sitios alternos desde una perspectiva inmobiliaria.

Estrategia

— — —

Proceso iterativo:

1. Determinar las necesidades de espacio
2. Comprender los aspectos económicos
3. Identificar los criterios de evaluación
4. Identificar sitios para evaluar*
5. Llevar a cabo la evaluación*
6. Discutir los resultados con el grupo asesor

* *Trabajo en progreso*

Necesidades de espacio ideales

— — —

1. La capacidad para apoyar al máximo número posible de vendedores de Berryessa
2. Espacio para:
 - Acceso de vehículos, carga y descarga
 - Casetas permanentes y/o almacenamiento en el sitio
 - Amenidades para visitantes
 - Camiones de comida/ o concesiones.
 - Música en vivo y eventos
 - Baños limpios, para familias, y accesibles (con agua corriente)
3. Estacionamiento para clientes y vendedores

La Economía de un mercado

	Vendedor	operador	propietario
Ingresos	Ventas	<ul style="list-style-type: none">• Rentas de los Vendedores• Estacionamiento• Concesiones	Renta del Operador
Gastos	<ul style="list-style-type: none">• Renta al operador• Mercadería• Gastos	<ul style="list-style-type: none">• Renta al propietario del terreno• Costos Operativos	<ul style="list-style-type: none">• Hipoteca• Impuestos sobre la propiedad• Mantenimiento• Seguro

Criterios (1 de 2)

1. Ubicación
2. Proximidad a la clientela
3. Proximidad a la red de transporte
4. Capacidad para controlar el sitio
5. Visibilidad (incluido el potencial de señalización)
6. Circulación interna
7. Disponibilidad de estacionamiento
8. Disponibilidad de utilidades

Criterios (2 de 2)

9. Tamaño
 10. Usos existentes
 11. ¿Con qué frecuencia podría operar un mercado?
 12. Potencial para puestos permanentes y/o almacenamiento en el sitio
 13. Potencial para incorporar amenidades para visitantes
-
1. Problemas que añadirían tiempo/costos significativos, como:
 - Cambio de zonificación requerido
 - Restricción ambiental (inundaciones, hábitat ribereño)
 - Recursos históricos

Si siguientes pasos

Completar la evaluación de sitios alternos e
Investigación sobre Modelos Operativos

Informar al grupo asesor

Dependiendo de los resultados, determinar las acciones
que se necesitan para establecer un nuevo mercado en
el o los sitios que parecen ser más prometedores

| Acciones de ejemplo

- Adquisición (si hace falta)
- Obtener los derechos (zonificación, permisos, evaluación medioambiental)
- Diseñar
- Plan de operación (enlace al workstream de la investigación de modelos operativos)
- Plan de fondos y financiación
- Estudio de viabilidad (atraer socios)
- Desarrollo de Capacitaciones

Si siguientes pasos

Completar la evaluación del sitios alternos e Investigación sobre Modelos Operativos

Informar al Grupo Asesor

Dependiendo de los resultados, determinar las acciones que se necesitan para establecer un nuevo mercado en el o los sitios que parecen ser más prometedores

Discutir el uso de los fondos de transición para apoyar estas acciones

| Los tipos de oportunidades siendo consideradas

- Explorar sitios alternos para un mercado potencial
- Colaborar con proyectos que ya están en marcha – trabajando con esos socios potenciales para atraer vendedores de Berryessa
- Conectar negocios con escaparates vacíos
- Conectar negocios con mercados ya existentes
- Expandir las ventas en línea
- Apoyar las transiciones de empleo a través de programas de capacitación laboral

| Preguntas y respuestas/discusión

- ¿Las necesidades de espacio y el criterio tienen sentido?
- ¿Existen más cosas que deberíamos considerar?
- ¿Cuáles son sus prioridades principales?



| Comentarios públicos



- Por favor levante la mano usando los controles de Zoom si le gustaría decir algo. El moderador lo llamará para que pueda hablar
- Dependiendo cuantas personas quieran hablar, tendrá de uno a dos minutos para hablar
- También puede escribir un comentario en el chat
- El personal o los consultores pueden responder verbalmente o por escrito después de la junta
- Por favor mantenga sus comentarios enfocados en la agenda de esta noche.

| Conclusión

¡Gracias por acompañarnos!

Permanezcan atentos a la fecha de la siguiente junta y háganos saber si tiene alguna pregunta o duda.

Para conseguir más información

Sitio web: www.sjeconomy.com/FleaMarketVendors

Email: fleamarketsj@sanjoseca.gov

Llamar a Adolfo con 408-535-8181



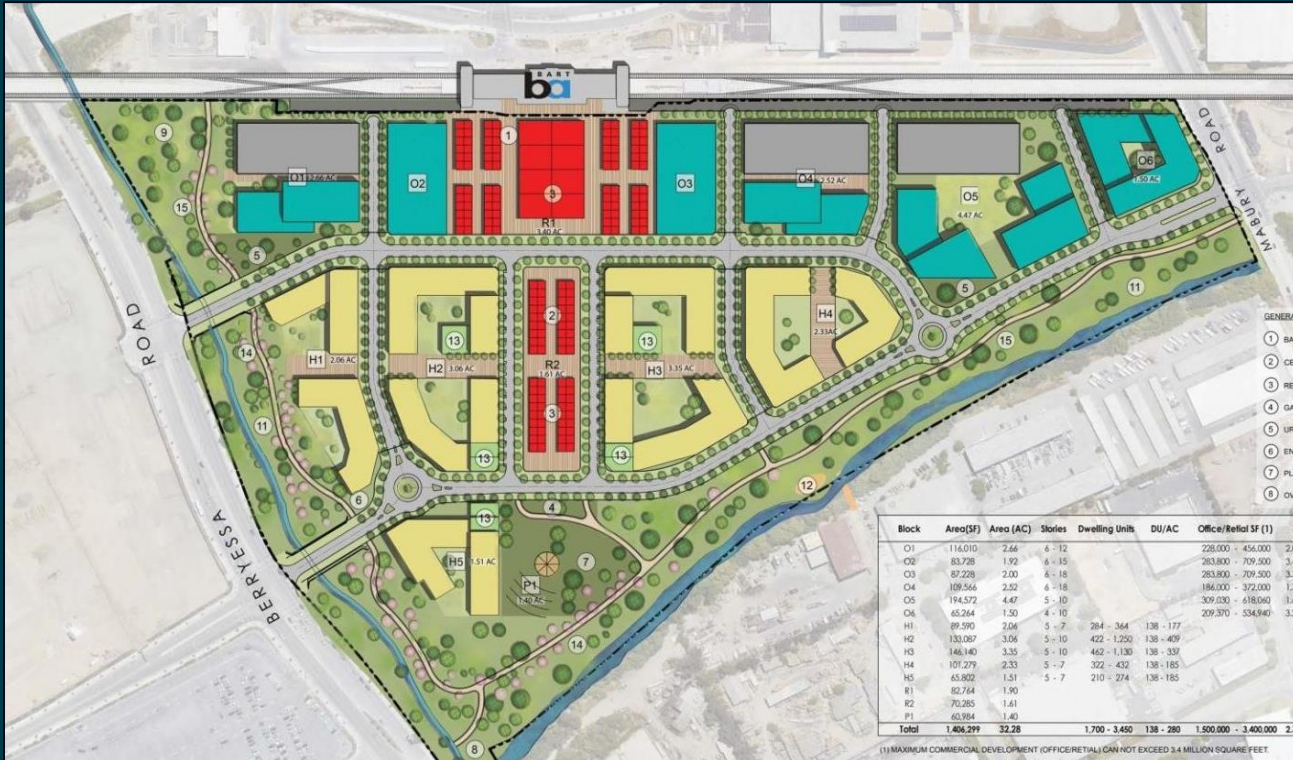
Back-ups

| Propósito del Grupo Asesor

1. Asesorar a la Administración Municipal sobre:
 1. Asignación del Fondo de Transición para Vendedores
 2. Diseño, funcionamiento y estacionamiento del nuevo mercado urbano de 5 acres
 3. Proceso de asignación de espacio para vendedores en el nuevo mercado urbano de 5 acres
2. Ayudar a la administración de la Ciudad con la divulgación y el compromiso con la comunidad de vendedores en general
3. Garantizar la coordinación con el propietario o propietarios y sus socios de desarrollo en la planificación de la zona del mercado urbano



Estado de la reurbanización



| Aviso de un año

Fecha más temprana en que los propietarios podrían emitir un preaviso de cierre del mercado de 1 año

OCTUBRE 2023



Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sá
	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

OCTUBRE 2024

Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sá
			2	3	4	5
			8	9	10	11
13	14	16	17	18	19	
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Fecha más temprana en la que el mercado podría cerrar

Fondo de Transición para Vendedores

Fuente de financiación		Monto
Listo 	1ª contribución <i>del propietario</i>	+ \$500,000
	Aportación <i>de la Ciudad de San José</i>	+ \$2,500,000
Pendiente 	2ª contribución prevista <i>del propietario</i> que *estará disponible cuando emitan un aviso de cierre del mercado de un año*	+ \$2,000,000
	3ª aportación planificada <i>del propietario</i> que *estará disponible cuando cierren el mercado*	+ \$2,500,000
TOTAL		\$7,500,000

Fondo de Transición para Vendedores



\$6,375,000 Restantes

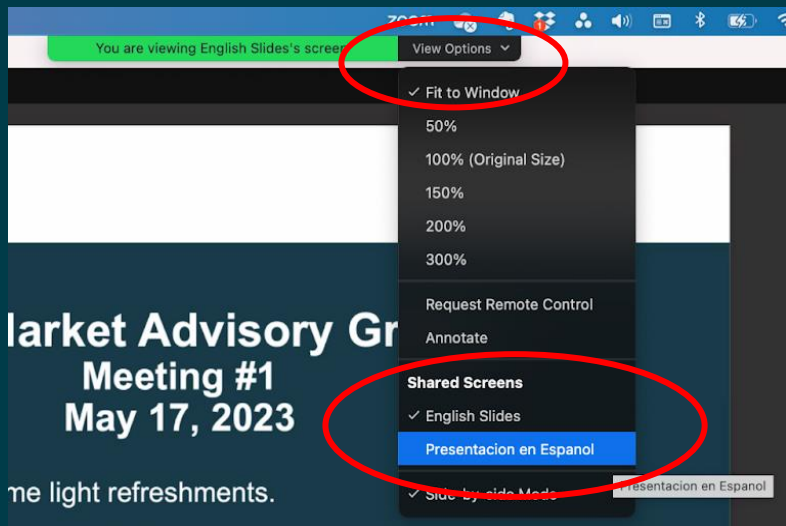
a asignar en base a las recomendaciones del Grupo Asesor

Presentación en español o en inglés



EN LA
COMPUTADORA:

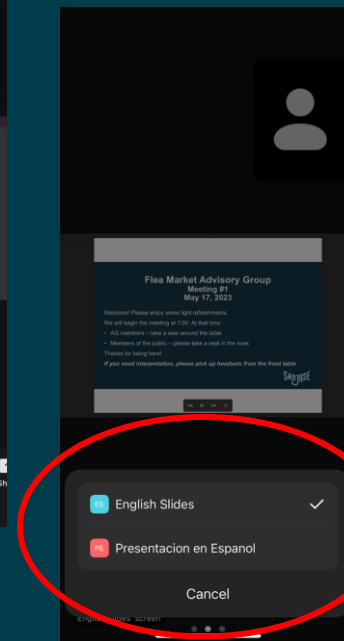
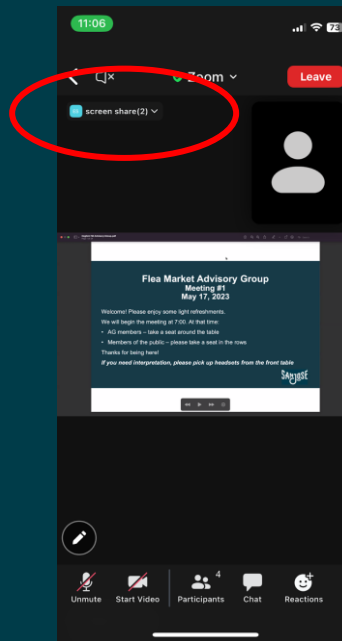
Paso 1: Seleccione "View Options"
en la parte de superior de la ventana



Paso 2: Elija "Presentacion
En Espanol"

EN TELÉFONO:

Paso 1: seleccione "screen
share(2)"



Paso 2: Elija "Pre
sentacion E
n Espanol"