

Emprendimiento Rural: Lecciones Aprendidas de la Construcción de Ecosistemas en Oregón



Escrito por
Amy Hause, Nate Davis y Freya Hendrickson
Rural Development Initiatives
marzo de 2021



Tabla de contenido

Resumen ejecutivo	2
Introducción.....	3
Lecciones de panorama general	4
¿Qué necesitan los empresarios rurales?.....	7
Construyendo ecosistemas rurales.....	12
El camino a seguir	15



Resumen Ejecutivo

Este documento comparte las lecciones aprendidas del programa Rural Opportunity Initiative (ROI), un programa de dos años financiado por la Fundación Ewing Marion Kauffman destinado a apoyar la construcción de ecosistemas empresariales rurales en seis comunidades de Oregon. Este programa, que finaliza en Julio de este año, está liderado por Rural Development Initiatives (RDI) en asociación con Foundry Collective y Kelley Nonprofit Consulting. El programa se concibió inicialmente para llenar un vacío de un programa similar con el mismo nombre ofrecido por Business Oregon, cuando se recortaron temporalmente los fondos para ese programa. Ambos programas proporcionan fondos para que las comunidades diseñen y construyan ecosistemas de emprendedores impulsados localmente.

Nos complace presentar estas lecciones aprendidas interconectadas, con la esperanza de que puedan contribuir a un espíritu empresarial rural más sólido y vibrante y, en última instancia, contribuir a una mayor vitalidad rural en general. Algunas de estas lecciones las conocíamos o al menos sospechamos fuertemente antes de llevar a cabo este programa, pero fueron reforzadas o delineadas más claramente a través del programa y debido a la pandemia. Algunas de las lecciones fueron un territorio nuevo para nosotros. Haga clic en cualquiera de las lecciones para ir a esa sección del documento.

Lecciones de panorama general

Lección 1: Los empresarios rurales están en el corazón de las economías rurales, pero la definición de empresario rural es más amplia de lo que podría pensar.

Lección 2: Los empresarios fuertes dependen de la construcción de ecosistemas empresariales sólidos, y este trabajo es diferente del desarrollo económico tradicional.

Lección 3: Se necesitan historias convincentes sobre el espíritu empresarial rural y su importancia para estimular el liderazgo y el apoyo en todos los niveles del ecosistema.

¿Qué necesitan los empresarios rurales?

Lección 4: Las necesidades de los empresarios rurales varían ampliamente, por lo que los proveedores de apoyo deben satisfacerlas donde se encuentren.

Lección 5: Los empresarios rurales de BIPOC enfrentan mayores barreras, por lo que es necesario invertir en equidad.

Lección 6: La pandemia ha afectado a las empresas de manera diferente y las empresas varían en su capacidad de respuesta.

Construyendo ecosistemas rurales

Lección 7: Las organizaciones comunitarias son actores clave en la creación de ecosistemas empresariales, y ecosistemas más fuertes contribuyen a la resistencia comunitaria.

Lección 8: Se necesitan más recursos continuos a todos los niveles para construir y sostener ecosistemas empresariales.

Lección 9: La cultura del emprendimiento comienza en la juventud.

Esperamos que estas lecciones estimulen la conversación, la coordinación y la colaboración, contribuyan al diseño de esfuerzos futuros y alienten una mayor inversión en este pilar fundamental de las economías de las comunidades rurales.

Introducción / Antecedentes

RDI, sus socios y Business Oregon han dado prioridad al programa ROI porque todos reconocemos la importancia que tiene el espíritu empresarial en la vitalidad de las comunidades rurales. Las comunidades rurales sufrieron los peores resultados y se recuperaron más lentamente de la última recesión que sus contrapartes urbanas y suburbanas ([USDA](#)), y es muy posible que tengan la misma experiencia después de la pandemia. Sin embargo, el espíritu empresarial es un aspecto fundamental del camino a seguir para estas comunidades. Entendemos que incluso en tiempos de recesión económica, las nuevas empresas son los creadores netos de empleo en las comunidades ([Fundación Ewing Marion Kauffman](#)). Esta actividad empresarial permite un mayor control comunitario sobre la economía local, reduce la "fuga de cerebros" de los jóvenes talentos y ayuda a diversificar las economías rurales para hacerlas más resilientes ([Banco de la Reserva Federal de Minneapolis](#)).

El diseño del programa reconoce que hay múltiples niveles del ecosistema que necesitan funcionar para que los empresarios rurales prosperen. Están los propios emprendedores que necesitan apoyo directo, como capacitación, asesoría personalizada y acceso a información, mercados y capital. Luego están las organizaciones comunitarias que brindan varios tipos de apoyo directamente a los empresarios, incluidas las agencias de la ciudad, las organizaciones sin fines de lucro locales, las incubadoras de empresas y los centros de innovación, las agencias de desarrollo económico, los Centros de desarrollo de pequeñas empresas (SBDC) y las cámaras de comercio. Y luego están las organizaciones y agencias a nivel regional, estatal y federal que brindan asistencia técnica, capacitación y financiamiento a las organizaciones locales (y a veces también directamente a los empresarios), así como a las instituciones y redes financieras. Estas capas deben encajar y trabajar en armonía sin brechas para que los empresarios, y las economías locales que apoyan, prosperen.



*“El estado nunca ha sido más receptivo que en estos tiempos de COVID, ¡no perdamos eso!”
– Participante en la Pre-sesión R2R*

Los aprendizajes descritos aquí fueron identificados en el transcurso de este programa por RDI, sus socios de implementación, las comunidades participantes, así como los participantes en la sesión previa centrada en los empresarios en la Conferencia Regards to Rural de RDI en octubre de 2020. una amplia gama de partes interesadas para intercambiar ideas sobre cómo apoyar de manera más eficaz a los empresarios rurales y construir ecosistemas vibrantes.

Si bien este programa comenzó antes de la pandemia, gran parte de él tuvo lugar durante la pandemia, lo que influyó mucho en las actividades, los resultados y los aprendizajes. De alguna manera, la pandemia ralentizó este trabajo y destacó las necesidades de los empresarios. En particular, destacó las desigualdades sociales que subrayan las diferentes necesidades y barreras que enfrentan BIPOC (negros, indígenas, gente de color) y otros empresarios desatendidos dentro de las comunidades rurales. Y de otras formas, la pandemia reveló la necesidad de emprendedores y pensamiento emprendedor, y demostró ejemplos de resiliencia que de otra manera quizás no hubiéramos reconocido.

Ahora a las lecciones.

Esperamos que estas lecciones estimulen la conversación, la coordinación y la colaboración, contribuyan al diseño de esfuerzos futuros y alienten una mayor inversión en este pilar fundamental de las economías de las comunidades rurales.

“Realice esos eventos, siga creando una cultura positiva, brindando esperanza a la gente, sea una voz rural fuerte, defienda a su gente. Abogar por invertir en otra cosa que no sea la captura del pez gordo.”
– Kat Rutledge, directora de Klamath IDEA

Lecciones de panorama general (Lecciones 1–3)

Lección 1: Los empresarios rurales están en el corazón de las economías rurales, pero la definición de empresario rural es más amplia de lo que podría pensar.

“Las personas sienten capital social cuando pueden ir a un negocio local, estar en una cafetería, una ferretería o una peluquería, y sentirse más apegadas e integradas a sus comunidades. Eso es una cuestión de calidad de vida. Para mí, esa es una de las formas más importantes en que el espíritu empresarial fortalece a las comunidades rurales.”
– Chris Watson, Executive Director, Warm Springs Community Action Team

El espíritu empresarial está profundamente conectado con la calidad de vida en las comunidades rurales. Una red saludable de negocios locales entrelaza el bienestar social y económico y crea conexión y un sentido de comunidad. Estos negocios locales no solo son la base de la prosperidad económica, sino que también ayudan a las comunidades rurales a crear y preservar su identidad. Los empresarios rurales son el corazón de su comunidad, la impulsan hacia adelante y establecen la cultura y el tono, especialmente para los visitantes.

La definición de “emprendedor” en las comunidades rurales es amplia y no solo incluye nuevas empresas que buscan escalar en un conjunto reducido de sectores como la manufactura y la tecnología. En cambio, incluye a cualquier persona a lo largo de un espectro que va desde pensar en iniciar un negocio hasta propietarios de negocios desde hace mucho tiempo, y desde negocios que sirven a la comunidad local (la tienda de la esquina local) hasta aquellos con un mercado mucho más amplio (una cervecería artesanal). Y aunque es posible que todas estas personas no se vean a sí mismas como emprendedores, su capacidad para crear, adaptar, girar y / o hacer crecer sus negocios es vital para el bienestar de la comunidad.

Si bien hay grandes empresas en las comunidades rurales que necesitan atención y apoyo, la gran mayoría, y en particular las que necesitan asistencia básica, son pequeñas empresas. Vemos la necesidad de centrarnos en este grupo especialmente y llamarlos “empresarios de pequeñas empresas”. Estos emprendedores a menudo desempeñan múltiples funciones en una comunidad rural, como propietarios de negocios, líderes comunitarios, y a menudo se organizan para ganarse la vida a partir de múltiples actividades y esfuerzos a tiempo parcial. Las conexiones que construyen a través de estos diversos roles construyen redes y contribuyen a la resiliencia económica general. El dinero que ganan los empresarios de pequeñas empresas es particularmente “pegajoso”, ya que permanece y circula dentro de la comunidad.

“A medida que alguien aprende el espíritu empresarial, se empodera, se capacita para pilotar su propio avión en su enfoque de cómo quiere cambiar su vida y su comunidad.”
– Jacob Perritt-Cravey, propietario de Tree Ring Consulting

Lección 2: Los empresarios fuertes dependen de la construcción de ecosistemas empresariales sólidos, y este trabajo es diferente del desarrollo económico tradicional.

“Este trabajo se trata de brindar esperanza a las comunidades que han sido devastadas por los cambios estructurales en la economía.”
– Kat Rutledge, directora de Klamath IDEA

Para que los emprendedores rurales tengan éxito, es necesario que exista un ecosistema emprendedor sólido que los respalde, que incluya oportunidades de mercado, acceso a servicios de apoyo y financiamiento, políticas y regulaciones razonables y, en el centro de todo, una cultura positiva y de apoyo: “ posibilidad + herramientas + amor ”, como lo expresó Mike Skinner, Director Ejecutivo del Center for Inclusive Entrepreneurship.

Muchas comunidades luchan por saber cómo respaldar sus pequeñas empresas existentes, se inclinan más para tratar de atraer empresas del sector comercial más grande y prestan la menor atención a los aspirantes a emprendedores. No descartamos la importancia de la atracción como una de las herramientas en la caja de herramientas del desarrollo económico, sino que la vemos como una estrategia de llenado de brechas que se utilizará después de nutrir negocios existentes y cultivar nuevos emprendedores. Este enfoque dirige los recursos críticos hacia las empresas y emprendedores locales primero para aumentar sus posibilidades de éxito, y este éxito da como resultado un mayor control de los activos locales, más dólares circulando en la economía local y formas más resilientes y a largo plazo de creación de riqueza.

La construcción de este ecosistema empresarial implica el trabajo arduo y a largo plazo de construir una cultura de apoyo a los emprendedores y hacer que las personas crean que pueden liderar el cambio en su comunidades. Implica cambiar una cultura y dar a las personas esperanza y la creencia de que pueden tener éxito, y luego garantizar que tengan acceso a los recursos que necesitan para tener éxito. Este trabajo viene con nueva terminología, asociaciones, procesos, resultados y métricas. Inicialmente se mide en términos de capacidad humana, conexiones sociales y sistemas de apoyo. Solo después de establecer el ecosistema puede comenzar a medir métricas tradicionales como empleos, capital y resultados finales. Pero cuando las comunidades hacen este trabajo, los resultados (pequeñas empresas prósperas y nuevos empresarios) son más duraderos y están más arraigados en el bienestar de la comunidad en general.

Lección 3: Se necesitan historias convincentes sobre el espíritu empresarial rural y su importancia para estimular el liderazgo y el apoyo en todos los niveles del ecosistema.

“Cuenta la historia del espíritu empresarial rural: la historia debe llevarse a lo largo, ancho, arriba, en medio y en todas partes.”

– De una discusión grupal de Regards to Rural

Debido que la construcción de ecosistemas emprendedores es nuevo y diferente, no todos están familiarizados con su importancia o cómo hacerlo, y no todos lo están adoptando. ***Por lo tanto, existe una necesidad urgente de compartir historias convincentes para demostrar que el espíritu empresarial rural funciona y mostrar cómo funciona.***

Los estereotipos refuerzan la falsa idea de que las comunidades rurales no son innovadoras y que necesitan una gran empresa para rescatarlas. Escuchamos de una comunidad participante que luchan por convencer a algunos líderes comunitarios de la importancia de apoyar a los emprendedores y empresas locales. Otras comunidades luchan por saber cómo apoyar a sus emprendedores y pequeñas empresas. Uno de los aspectos exitosos del trabajo financiado por Kauffman han sido las reuniones regulares de aprendizaje que reúnen a las organizaciones comunitarias para compartir enfoques para apoyar a los empresarios durante la pandemia. Las comunidades tienen hambre de soluciones y están ansiosas por aprender.

Una comunidad mencionó específicamente que el apoyo de la Fundación Ewing Marion Kauffman elevó la construcción del ecosistema de emprendimiento en la mente de los miembros del consejo de la ciudad, demostrando cómo las Fundaciones con visión de futuro pueden influir en las comunidades a través de su liderazgo y estrategias.

También es esencial contar estas historias a los legisladores estatales, otros responsables políticos y líderes de opinión para garantizar que se comprendan y discutan las necesidades de los empresarios y las organizaciones que los apoyan, y que se asignen recursos para ellos.

¿Qué necesitan los empresarios rurales? (Lecciones 4–6)

Lección 4: Las necesidades de los empresarios rurales varían ampliamente, por lo que los proveedores de apoyo deben satisfacerlas donde se encuentren.

“Descubra lo que necesitan. A veces no saben lo que necesitan, así que trabaje con ellos para resolverlo. Esperanzas y sueños, obstáculos, etc., para descubrir el recurso / apoyo más adecuado para ellos.”

*– De las discusiones en grupo en la sesión de Regards to Rural Conference
Entrepreneurship*

Los empresarios de pequeñas empresas varían ampliamente. No todos ingresan a la propiedad empresarial con el mismo nivel de habilidad, experiencia o incluso compromiso. Una empresa puede ser una fuente principal de ingresos para un emprendedor que utilizan para mantenerse a sí mismos, o puede ser más un pasatiempo secundario. Algunos recién están comenzando, mientras que otros llevan décadas dirigiendo un negocio. Algunos tienen acceso a recursos, otros no. “Los emprendedores de nuestra área están todos en diferentes niveles de compromiso cuando se trata de sus negocios. Creo que una lección aprendida siendo un nuevo miembro del personal fue que es importante saber qué buscan obtener de la experiencia”. – Jana Weaver, analista de gestión, ciudad de Veneta

No es de extrañar, entonces, que los desafíos y las necesidades de los emprendedores también varíen ampliamente. Nuestros socios comunitarios apoyan a muchas empresas que no se han registrado en el estado, no tienen un sistema de contabilidad formalizado, no saben cómo operar una cuenta de redes sociales o cómo usar software de impuestos, o no tienen una computadora y todavía están operando fuera de una caja de zapatos. Por otro lado, muchas empresas son bastante sofisticadas y solo necesitan un poco de soporte especializado.

Sin embargo, buscar apoyo puede ser abrumador, especialmente para los emprendedores principiantes y las empresas que necesitan ayuda con los conceptos básicos. Los emprendedores a menudo no saben qué ayuda necesitan o buscan el tipo de apoyo inadecuado para su etapa de crecimiento. “Las personas no siempre necesitan lo que creen que necesitan: ‘Necesito un sitio web’, pero realmente necesitan un plan financiero”, comentó Brad Attig, director ejecutivo de Foundry Collective. Además, a menudo hay muchos puntos de entrada para que una empresa rural reciba apoyo, por lo que no está claro a qué proveedor de servicios dirigirse (el SBDC, la ciudad, los consejos de desarrollo económico del condado, los distritos de desarrollo económico, etc.).

Los proveedores de apoyo empresarial desempeñan un papel fundamental a la hora de resolver las necesidades de las empresas en los términos del empresario. Necesitan reunirse con los emprendedores donde se encuentran, hacer el primer contacto con ellos de la manera más rápida, fácil y accesible posible, y trabajar con ellos para descubrir sus necesidades únicas y reales. Escuchar y saber qué preguntas hacer desde el principio, sin hacer suposiciones sobre la sofisticación de un negocio, puede ayudar a identificar la mejor manera de apoyar a estos emprendedores. La coordinación entre los proveedores de servicios ayudará a reducir la confusión entre los emprendedores y a canalizarlos rápidamente al lugar más adecuado para recibir apoyo.



Las respuestas de la encuesta a continuación muestran la variedad de servicios a los que acceden 176 empresarios de las seis comunidades que participan en el programa ROI financiado por la Fundación Ewing Marion Kauffman, y destacan el papel importante que estas organizaciones de centros comunitarios desempeñan para los empresarios, particularmente durante la pandemia. Los resultados de la encuesta reflejan la importancia de los beneficios menos tangibles de brindar esperanza y empoderamiento a los empresarios, así como la amplia variedad de servicios que las organizaciones comunitarias han ofrecido durante los últimos 15 meses. Estas organizaciones ayudaron a las empresas a recaudar capital, conectaron las empresas con los recursos y ayudaron a los empresarios a planificar el futuro. Incluso estaban ayudando a los empresarios a iniciar negocios y contratar y capacitar empleados, aunque estos servicios de apoyo tenían menos demanda probablemente debido al impacto de la pandemia.

Lección 5: Los empresarios rurales de BIPOC enfrentan mayores barreras, por lo que es necesario invertir en equidad.

“Los empresarios de la reserva tienen muchas barreras para el éxito, y se necesitarán años de esfuerzo concertado para abordar estas barreras y brindarles a los empresarios una oportunidad de éxito.”

– Chris Watson, Director Ejecutivo, Equipo de Acción Comunitaria de Warm Springs

Muchos factores ponen a los empresarios rurales en desventaja, incluida la banda ancha de menor calidad, los servicios de apoyo disponibles más escasamente, menos mentores y ejemplos, menos opciones de capital inicial y de inversión, y una narrativa generalizada de privaciones. Sin embargo, algunos emprendedores dentro de las áreas rurales en el noroeste del Pacífico enfrentan mayores barreras al emprendimiento que otros, y para los emprendedores rurales que participan en el programa ROI financiado por Kauffman, esto incluyó a emprendedores tribales y latinos. Gustavo Morales, Director Ejecutivo de EUVALCREE, ha informado que “los empresarios de minorías / POC a menudo experimentan desafíos para acceder a apoyo a nivel estatal, y requieren una cantidad significativa de concienciación y desarrollo de la confianza de que hay recursos disponibles para apoyar el éxito empresarial.”

En este programa, encontramos que los empresarios latinos rurales necesitan específicamente conocimientos financieros, contabilidad y apoyo personalizado de una fuente confiable y familiar, en español y en un momento que funcione con otras obligaciones familiares y laborales. Los proveedores de apoyo tradicionales, como las Cámaras de Comercio, los SBDC y las agencias gubernamentales, no siempre han entendido cómo o no han podido adaptar los servicios de esta manera. Además, RDI ha descubierto que los empresarios de habla hispana suelen estar interesados en empresas de marketing multinivel, por lo que la concienciación sobre sus riesgos puede ser valiosa.

El Equipo de Acción Comunitaria de Warm Springs (WSCAT) está trabajando con empresarios tribales en la Reserva de Warm Springs que enfrentan barreras particularmente altas para el éxito empresarial. El acceso a oficinas, locales comerciales y terrenos es un problema debido a las leyes de zonificación y los obstáculos burocráticos de la Oficina de Asuntos Indígenas para acceder a la tierra. Las personas también carecen de acceso al capital, y la falta de mano de obra calificada para las pequeñas empresas y la falta de conocimientos sobre cómo operar una empresa (en particular, habilidades financieras) también son obstáculos importantes. WSCAT está abordando estos innumerables desafíos a través de su proyecto de incubadora Commissary, que incluirá un carrito de comida, cocina comercial, espacio de oficina compartido y espacios comerciales, así como servicios de apoyo integral para emprendedores.

La pandemia ha agregado una capa de dificultad a este trabajo y ha empujado a las organizaciones a ser flexibles y creativas en sus enfoques para poder avanzar. Chris Watson, director ejecutivo de WSCAT, describió la situación de esta manera: “Aunque muchos de nuestros mejores planes no se han logrado debido a la pandemia y la crisis de la infraestructura del agua en la reserva, hemos podido abrir una cafetería / tienda de arte, operar un carrito de comida, brindar asesoramiento a través de conferencias telefónicas, brindar servicios de marketing electrónico y administrar los programas de financiamiento de emergencia para pequeñas empresas COVID-19 que atienden a cientos de miembros tribales y comunitarios. Esto se debe a la adaptabilidad y la tenacidad simple; nuestro personal sigue cumpliendo su misión y trabajando para la comunidad mediante la teleconferencia, las medidas de seguridad COVID-19 efectivas y el seguimiento continuo.”

Es necesario aumentar la inversión para construir ecosistemas equitativos para todos los empresarios y asegurar que los recursos y la infraestructura básicos estén en su lugar en todas las comunidades. Notaremos que los emprendedores que nuestros socios comunitarios apoyan son desproporcionadamente (alrededor del 70%) mujeres. Creemos que esto se debe a que es más probable que las mujeres busquen apoyo que sus contrapartes masculinas, y no que haya más mujeres emprendedoras en general.

Invertir en emprendedores marginados y subrepresentados tiene valor tanto para el emprendedor como para la comunidad. Este trabajo se trata de fortalecer a las personas, inculcar confianza, agencia y expandir oportunidades. Y también se trata de construir comunidades resilientes y vibrantes. *“Vemos el espíritu empresarial como una estrategia para construir liderazgo. Ayudamos a las personas de bajos ingresos y / o de escasos recursos, con capacitación y apoyo empresarial accesible e inclusivo de primer paso, para ayudarlos a iniciar una pequeña empresa, prepararla para crecer, salir de la pobreza y convertirse en líderes en la construcción de riqueza comunitaria resiliente y equitativamente compartida,”* explica Mike Skinner, sobre el trabajo del Center for Inclusive Entrepreneurship.

“Armar a alguien con su propia pequeña empresa es una forma de brindarle la oportunidad de liderar como dueños de negocios, como verdaderos interesados en la economía local y la comunidad local.”

– Mike Skinner, director ejecutivo, Center for Inclusive Entrepreneurship

Lección 6: La pandemia ha afectado a las empresas de manera diferente y las empresas varían en su capacidad de respuesta.

“Nos enteramos de que muchas empresas en el condado de La Grande / Union no tienen acceso a computadoras, impresoras o escáneres. Esto dificultó el procesamiento electrónico de los documentos de becas y préstamos y llevó al uso de documentos en papel enviados a través del buzón de pago de agua de la ciudad de La Grande.”
– Lisa Dawson, directora ejecutiva de NEOEDD

2020 fue un año terrible para las empresas y los emprendedores, y todas las organizaciones que aparecen en este documento de aprendizaje experimentaron altos niveles de estrés al respaldar a las empresas en sus economías locales. Debido al arduo trabajo de estas organizaciones, muchos emprendedores pudieron recibir el apoyo que necesitaban para mantenerse en el negocio. De las 176 empresas que encuestamos después de recibir el apoyo de estos proveedores de servicios locales, el 33% dijo que su negocio se mantuvo gracias a esta asistencia directa. Es probable que una gran parte de ese número se deba a que las organizaciones locales ayudan a los propietarios de negocios a acceder a los fondos de subvenciones de emergencia.

A pesar de estos éxitos, las empresas y las organizaciones que les brindan servicios enfrentaron obstáculos que pusieron a prueba su capacidad de recuperación. Las organizaciones de apoyo comunitario enfrentaron obstáculos tecnológicos: la primavera pasada, tuvieron que adaptar rápidamente sus programas de plataformas en persona a en línea. Si bien esto tuvo algunos impactos positivos en el costo de la programación y les permitió llegar a audiencias más grandes y geográficamente más diversas, tuvieron dificultades para llegar a muchos propietarios de negocios que tienen menos conocimientos tecnológicos. Además, los empresarios que vivían en zonas rurales con una conexión de banda ancha deficiente tenían dificultades para acceder a los servicios.

Las empresas más pequeñas y nuevas en general tenían más dificultades para acceder a la asistencia, porque estaban menos conectadas a la comunidad, tenían menos conocimientos sobre los servicios de asistencia y tenían menos ancho de banda y menos capacidad de personal para dedicarse a acceder a los fondos de emergencia. Las conversaciones con propietarios de negocios y empresarios en Florence, OR, encontraron que las empresas que eran empresas unipersonales, tenían poca experiencia comercial y / o no estaban bien conectadas con el resto de la comunidad empresarial, tenían más dificultades para acceder a préstamos PPP y otros programas de apoyo. Además, las empresas minoristas y los restaurantes se vieron particularmente afectados durante la pandemia, ya que lucharon por mantenerse al día con las cambiantes regulaciones de seguridad.

Construyendo ecosistemas rurales (Lessons 7–9)

Lección 7: Las organizaciones comunitarias son actores clave en la creación de ecosistemas empresariales, y ecosistemas más fuertes contribuyen a la resistencia comunitaria.

“No lo sabíamos, pero estábamos preparados y listos para ayudar cuando hubo fondos disponibles durante la pandemia para ayudar a nuestra comunidad empresarial.”
– Brenda Smith, directora ejecutiva de High Desert Partnership

Las organizaciones “centrales” locales, como las organizaciones comunitarias y las agencias gubernamentales locales, incluidas las organizaciones sin fines de lucro, las incubadoras de empresas, las organizaciones de Main Street, los gobiernos municipales y similares, desempeñan un papel fundamental en los ecosistemas empresariales eficaces y de alto funcionamiento. Estas organizaciones pueden establecer relaciones de confianza con las empresas, comunicar oportunidades de asistencia y actuar como conectores para los recursos.

BizHarney Opportunity Collaborative es un ejemplo de cómo esto puede funcionar. Esta colaboración, compuesta por entidades gubernamentales y sin fines de lucro junto con el desarrollo económico tribal, se unió en 2017 para encontrar soluciones para mejorar la cultura empresarial del condado de Harney y, específicamente, para apoyar a las empresas a comenzar, crecer y tener éxito. Los miembros de la colaboración se reúnen periódicamente para intercambiar información, escuchar a los oradores invitados y elaborar estrategias sobre cómo lograr objetivos compartidos, incluso a través de esfuerzos compartidos de recaudación de fondos. Pueden conectar a los emprendedores de pequeñas empresas con la mejor agencia para sus necesidades sin que las empresas tengan que averiguar por sí mismas a través de prueba y error qué proveedor de servicios puede ayudarlos mejor.

Y, a su vez, esta estructura coordinada de organizaciones que se conocen y confían entre sí ha aumentado la resiliencia de la comunidad, porque pueden trabajar juntas de manera eficaz para responder a los problemas que surgen en la comunidad. Cuando ocurrió la pandemia, los miembros de BizHarney pudieron ayudar a las pequeñas empresas del condado de Harney a acceder a los fondos de una manera que muchas otras comunidades no lo hicieron. Brenda Smith, directora ejecutiva de High Desert Partnership lo explicó de esta manera: “Tener un grupo de trabajo colaborativo valió la pena inmensamente para ayudar a todas las empresas durante la pandemia. No lo sabíamos, pero estábamos preparados y listos para ayudar cuando se dispusiera de fondos para ayudar a nuestra comunidad empresarial “. En momentos de estrés, los proveedores locales ayudan a las empresas necesitadas manteniendo líneas abiertas de comunicación con tantos empresarios como sea posible y proporcionando un repositorio claro de información precisa sobre cómo las empresas pueden responder.

Los programas de ROI también crearon una estructura para una serie de eventos de aprendizaje, lo que permitió a estas organizaciones compartir éxitos y desafíos, particularmente relacionados con la respuesta a la pandemia, y darles la sensación de que no están solos.

Lección 8: Se necesitan más recursos continuos a todos los niveles para construir y sostener ecosistemas empresariales.

“Se necesita un enfoque a mucho más largo plazo y una mayor inversión, flexible y centrado en algo más que empresarios del sector comercial.”

– Sara Miller, directora adjunta de NEOEDD

Como se señaló anteriormente, los empresarios de pequeñas empresas rurales necesitan una variedad de servicios de apoyo personalizados a medida que avanzan en su camino hacia el espíritu empresarial. Del mismo modo, las organizaciones centrales necesitan una variedad de servicios de apoyo personalizados de organizaciones regionales y estatales a medida que forman y hacen crecer sus ecosistemas.

Como proveedores de asistencia técnica para la subvención financiada por Kauffman, RDI, Foundry Collective y Kelley Nonprofit Consulting descubrieron que diferentes organizaciones necesitaban diferentes tipos de asistencia en diferentes momentos, y que nuestras tres organizaciones complementarias podían apoyarse de diferentes maneras en diferentes momentos. para las seis comunidades que estábamos apoyando. (Brindamos una amplia variedad de servicios de apoyo, incluida la recaudación de fondos y la mercadotecnia para organizaciones centrales, el diseño, la capacitación y la entrega de programas para emprendedores, el desarrollo de incubadoras, la facilitación del aprendizaje entre compañeros y las conversaciones con las partes interesadas, el desarrollo de herramientas de medición y la orientación de las comunidades a través del desarrollo empresarial y la participación empresarial procesos de planificación.) Parte del impacto de este trabajo ha sido la naturaleza flexible y receptiva de los servicios prestados, lo que ha sido particularmente beneficioso durante el COVID-19. Otros proveedores de asistencia técnica regionales y estatales incluyen, entre otros, organizaciones de State Main Street, la red del Small Business Development Center, Center for Inclusive Entrepreneurship (con sede en WA) y Oregon RAIN.

Las partes interesadas enfrentan el desafío de encontrar financiamiento para este trabajo de construcción de ecosistemas, en parte debido a su relativa novedad y desconocimiento, la duración a largo plazo y los aspectos que cambian la cultura del trabajo, la variedad de necesidades y aspiraciones, y porque los roles, las asociaciones y los sistemas son bastante fluidos. Por lo tanto, para construir el ecosistema más eficaz en el PNW rural, se necesitan recursos y coordinación en tres niveles:

1. Apoyo a los emprendedores de pequeñas empresas
2. Apoyo a las organizaciones basadas en la comunidad
3. Apoyo a las organizaciones a nivel regional y estatal que desarrollan la capacidad y brindan asistencia técnica a las organizaciones y centros comunitarios.

Nivel emprendedor:

“Hay muchos emprendedores realmente creativos e innovadores que viven en comunidades rurales. Pero el acceso al capital no siempre es algo fácil de conseguir. Unir nuestras cabezas colectivamente en el desarrollo económico y en los mundos financieros tradicionales es vital para la próxima generación de productores de nuestras comunidades.”

- Kristen Penner, pescador comercial, Garibaldi, Oregon

Nivel Comunitario:

“Nuestro mayor desafío es el desarrollo de capacidades. ¿Cómo podemos conseguir los recursos para conseguir que más personas apoyen el esfuerzo? ¿Y cómo podemos mantener la financiación más allá de un año para no pasar por reflujos y flujos?”

- Kate Schwarzler, propietaria de Indy Commons

“Hay muchas buenas herramientas y recursos para ayudar a construir ecosistemas y apoyar a los emprendedores, pero necesitamos el poder de la gente local para ayudar a construir las relaciones en el ecosistema emprendedor para que las empresas utilicen esas herramientas y recursos. Establecer relaciones requiere mucho tiempo y debe financiarse como un aspecto fundamental para lograr buenos programas sobre el terreno.”

- Brenda Smith, directora ejecutiva de High Desert Partnership

Nivel Regional / Estatal:

“La construcción de un ecosistema empresarial depende de las asociaciones. Se necesita una comunidad para criar a un emprendedor, por lo que encontrar formas para que los socios del ecosistema colaboren, compartan recursos, llenen las brechas del ecosistema de manera más eficiente y eduquen a los financiadores sobre el valor único de todos los socios será clave para la sostenibilidad de la vitalidad rural.” - Caroline Cummings, directora ejecutiva de RAIN

La financiación del ROI de la Fundación Ewing Marion Kauffman y Business Oregon han sido y siguen siendo importantes inversiones iniciales en ecosistemas empresariales. Kat Rutledge describió el programa de ROI de esta manera: “El programa de ROI no es una gran cantidad de dinero, pero ha sido realmente importante, dinero paciente para los lugares rurales que intentan hacer este trabajo”. Necesitamos más fundaciones y agencias con conocimiento y capacidad para apoyar este trabajo continuo.

Lección 9: La cultura del emprendimiento comienza en la juventud.

“El espíritu empresarial es un esfuerzo fundamentalmente optimista. Se trata de mirar lo que está frente a ti y ver posibilidades, ver oportunidades. Si pensamos en el espíritu empresarial desde el punto de vista de la educación, comenzar temprano, si podemos construir una cultura de espíritu empresarial en las comunidades rurales, esa es la mejor herramienta para la resiliencia comunitaria a largo plazo.”

– Robert Killen, Director, Lane Small Business Development Center

Muchos proveedores de servicios participantes expresaron la necesidad de involucrar a los jóvenes para inculcar una cultura y familiaridad con el espíritu empresarial desde una edad temprana, y que las habilidades empresariales de los jóvenes son esenciales para construir ecosistemas empresariales más sólidos en las comunidades rurales. Los jóvenes equipados con estas habilidades pueden crear negocios y encontrar caminos para permanecer en comunidades rurales, convertirse en empleados más valiosos en otros negocios y, en general, aportar una mentalidad de resolución de problemas a los desafíos comunitarios y personales.

Escuchamos recomendaciones para establecer conexiones entre las escuelas y sus comunidades, incluidas las pasantías en los niveles K-12 con el fin de crear oportunidades para los estudiantes y los graduados universitarios que regresan recientemente que van más allá de la “agricultura y el rancho familiar” y brindan vías profesionales para permanecer en la región. . La gente destacó la necesidad de “educar a los educadores” sobre el valor del espíritu empresarial y lo que significa para la salud a largo plazo de las economías de las comunidades rurales, y de vincular la educación y los negocios para abordar las brechas para los empleadores locales y crear una hoja de ruta para el futuro. “Nuestro sistema de educación masiva nació de la revolución industrial cuando necesitábamos enseñar a los jóvenes cómo ser trabajadores de fábricas. ¡¡¡Ahora tenemos que enseñarles a ser emprendedores !!! ” – Kat Rutledge

Muchas de las comunidades de ROI están planificando o ya están llevando a cabo programas de jóvenes emprendedores muy populares y en crecimiento en sus comunidades para desarrollar esta capacidad.

El camino a seguir

Nunca ha habido un apoyo tan bueno como ahora para el espíritu empresarial rural y, sin embargo, es necesario trabajar más para apoyar a los empresarios en el corazón de las comunidades rurales. Al considerar estas lecciones, escuchamos un llamado a la acción. Avanzamos para trabajar en lo siguiente y lo invitamos a unirse a nosotros:

- **Escuche y aprenda de los emprendedores:** Escuche a los emprendedores de pequeñas empresas rurales y sus necesidades, sus aspiraciones e ideas, y trate de encontrarlos donde se encuentren. Preste especial atención a las barreras sistémicas que enfrentan BIPOC y otros empresarios marginados. Los empresarios de pequeñas empresas son un activo increíble en el desarrollo de las economías rurales.
- **Apoyar a las organizaciones- centros basados en la comunidad:** Estas organizaciones juegan un papel crucial en la construcción de economías rurales resilientes. Necesitan apoyo técnico y financiero continuo para brindar servicios efectivos a sus pequeños empresarios.
- **Abordar las barreras sistémicas y construir economías rurales más equitativas:** Invertir en la creación de un ecosistema más equitativo, de modo que los empresarios rurales de color y otros empresarios marginados tengan los tipos específicos de apoyo y entornos que necesitan para tener éxito.
- **Centrarse en la juventud y el espíritu empresarial en la educación:** Proporcionar formación empresarial a los jóvenes de las comunidades rurales y desarrollar los fundamentos del espíritu empresarial y los temas relacionados y las oportunidades prácticas en los planes de estudios de las escuelas rurales, como finanzas personales, economía doméstica, pensamiento creativo y pequeñas empresas.
- **Comunicarse, coordinarse y asociarse:** Con recursos limitados para apoyar el espíritu empresarial rural, las agencias gubernamentales, los financiadores y los proveedores de asistencia técnica necesitan un sistema de comunicación y coordinación continuas en todos los niveles del ecosistema para garantizar una estructura sólida, claramente organizada y eficaz. sistema de apoyo más amplio.
- **Cuente historias y defienda:** Cree oportunidades para que los empresarios y las organizaciones comunitarias que los atienden puedan contar sus historias. Defender la importancia del espíritu empresarial de las pequeñas empresas rurales para fortalecer el liderazgo y el capital político en todos los niveles, y garantizar un enfoque continuo en el apoyo a los empresarios de las pequeñas empresas.
- **Inversión “paciente”:** Este es el trabajo largo y profundo del cambio de cultura, y da como resultado nada menos que comunidades vitales y resilientes. Se necesita una inversión en el ecosistema del siguiente nivel en el espíritu del dinero “paciente” que ofrece el programa ROI, y debe incluir recursos para apoyar la asistencia técnica para los emprendedores y las organizaciones que los apoyan, así como el acceso al capital para los emprendedores en cada etapa y particularmente para BIPOC y otros empresarios marginados.