

Negocios cuyos
dueños son de la
comunidad BIPOC
en el Condado de
Sonoma:
oportunidades y
desafíos



Autora:

Dra. Marlene Orozco

Stratified Insights, LLC

Preparado para:

Condado de Sonoma EDB

Octubre, 2021

Stratified Insights, LLC



A premier research consulting group

Índice

Resumen Ejecutivo

Introducción

Métodos y datos

Resultados

Conclusión

Anexo

A. Lista de organizaciones que apoyaron la difusión de la encuesta

B. Metodología de la encuesta

C. Referencias

Biografía de la investigadora principal

Resumen ejecutivo

A medida que trabajamos para reconstruir y remodelar la economía, será fundamental en el futuro navegar por los efectos prolongados de la pandemia para los negros, indígenas y personas de color (BIPOC por sus siglas en inglés). Todas las tendencias apuntan hacia el crecimiento continuo de la población y el crecimiento empresarial, por lo tanto, las medidas para apoyar a la comunidad BIPOC serán inversiones económicas estratégicas para el Condado de Sonoma. En los últimos 12 meses, los negocios cuyos dueños son de la comunidad BIPOC en el condado de Sonoma, tenían más probabilidades de experimentar ganancias en comparación con sus contrapartes comerciales blancas; por lo tanto, estos son negocios viables que están satisfaciendo las demandas del mercado y muchos han demostrado resiliencia a pesar de los desafíos exacerbados en el acceso al capital. Este informe de investigación, encargado por la junta de desarrollo económico del condado de Sonoma, sigue, en un proceso informado y basado en datos a otros estudios que están evaluando cómo asignar fondos de la Ley del Plan de Rescate Estadounidense de 2021 (ARPA por sus siglas en inglés). Para una visión detallada de los sectores y ocupaciones de la industria, consulte el informe *Covid-19 Impacts on Industries and Organizations* del Dr. Eyster.

Este informe avanza en 3 enfoques estratégicos:

- a) el impacto operativo de la COVID-19 en los pequeños negocios del condado de Sonoma ya que son la columna vertebral de las economías locales
- b) una lente sobre la equidad dado el impacto desproporcionado de la COVID-19 en los negocios cuyos dueños son de la comunidad BIPOC y las ganancias económicas que siguen una agenda de equidad (Buckman et al., 2021);
- c) la experiencia latina, dado que más de una cuarta parte de los residentes en el condado de Sonoma son latinos (una proporción mayor que la población latina a nivel nacional), que además este grupo inicia negocios a un ritmo más rápido que todos los demás grupos demográficos.

Este informe utiliza datos de una encuesta de propietarios de negocios administrada por la Iniciativa de emprendimiento latino de Stanford (*Stanford Latino Entrepreneurship Initiative*, SLEI por sus siglas en inglés) durante el verano de 2021. Estos datos nos ayudan a desentrañar las experiencias de la COVID-19 en los pequeños negocios y las formas en que los propietarios de negocios están navegando su recuperación con la ayuda de fondo para víctimas y organizaciones comunitarias. Junto con los datos nacionales sobre los pequeños negocios, se esbozan varias recomendaciones para optimizar los recursos en apoyo a estos negocios y el desarrollo económico.

Recomendaciones:

- **Apoyar a las instituciones financieras locales y comunitarias.** Durante la pandemia, los bancos locales y comunitarios fueron los más receptivos a las necesidades de los pequeños negocios en el condado de Sonoma. Los bancos comprometidos con su misión, como las Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario (CDFI por sus siglas en inglés) y los bancos liderados por minorías, han declarado a escala nacional que están mejor posicionados para desplegar capital a los negocios más necesitadas.
- **Apoyar a los pequeños negocios con la ayuda continua del fondo para víctimas de la pandemia.** Entre los negocios de propietarios BIPOC en el condado de Sonoma, el 43% clasifica la pandemia como el factor número uno que afecta su crecimiento futuro y tenían 6.5 veces más probabilidades de informar la falta de financiamiento como un impacto negativo específico en comparación con los negocios cuyos dueños son blancos. Las soluciones creativas como las oportunidades de subvención, estímulos económicos y financiamiento de *startups* fomentan el nuevo espíritu empresarial. El aumento de los productos de financiamiento puede comenzar a compensar la disminución masiva de ingresos que experimentaron el 67% de los negocios tipo BIPOC y el 64% de los negocios de blancos, las cuales son mayores que los promedios nacionales.
- **Apoyar a las organizaciones que sirven a los negocios.** Las organizaciones que sirven a negocios como las cámaras de comercio, tanto locales como étnicas, y las organizaciones sin fines de lucro demostraron ser críticas a lo largo del curso de la pandemia para conectar a los propietarios de pequeños negocios con la ayuda fondos de ayuda que tanto necesitan. La investigación muestra que los propietarios de negocios que participan en organizaciones empresariales tienen más probabilidades de entrar en contacto con proveedores de capital y tienen más probabilidades de experimentar el éxito de la financiación. Es el caso de que la filantropía individual, que a menudo disminuye su ayuda durante las recesiones y, sin embargo, estas organizaciones desempeñan un papel descomunal en la conexión de las comunidades afectadas con los recursos.
- **Mejorar la diversidad de los proveedores y de los programas de adquisiciones.** En preparación para un plan de infraestructura y otras oportunidades de contratación, los esfuerzos a nivel local para aumentar el número de proveedores diversos corresponden al crecimiento de los negocios cuyos propietarios son de la comunidad BIPOC (Orozco et al., 2019).
- **Proporcionar una red de seguridad accesible.** Los estudios demuestran que el seguro de salud proporcionado por el empleador es una barrera para el espíritu empresarial (Fairlie et al., 2011). El financiamiento de opciones de redes de seguridad, puede fomentar el espíritu empresarial junto con la asistencia técnica sobre estas opciones existentes de redes de

seguridad, como el programa de jubilación *CalSavers*. La pandemia reveló cómo las crisis sanitarias también están inextricablemente ligadas a las perspectivas económicas.

Introducción

La investigación ha estimado que cerrar las desigualdades raciales en salud, educación, encarcelamiento y empleo para el 2050 aumentaría el crecimiento del PIB del mercado estadounidense en un 22% y contribuiría con \$ 8 billones adicionales a la economía de los Estados Unidos (Buckman et al., 2021; Turner, 2018). Esto borraría el déficit actual en 2,5 veces. Desde el 2007, los negocios cuyos dueños son de la comunidad BIPOC, han crecido en número en un 38 por ciento, mientras que los negocios de propietarios blancos han disminuido en un 3% (Orozco & Chapa, 2020). Si se considerara la recesión económica más reciente con la Gran Recesión, habría habido menos negocios en el 2012 en comparación con el 2007, si no fuera por las comunidades BIPOC que inician negocios. Apoyar el crecimiento y la escala de los negocios propiedad de la comunidad BIPOC para generar ingresos promedio de los negocios cuyos dueños son blancos, proporcionaría unos \$1.4 billones de oportunidades económicas a escala nacional (*ibíd.*).

En el condado de Sonoma, más del 20% de todos los negocios son propiedad de miembros BIPOC. ¹En promedio, los estos negocios generan \$224 mil dólares en ingresos anuales en comparación con los \$364 mil de los negocios de propietarios blancos. Si bien parte de esta brecha de ingresos tiene que ver con los diferenciales de la industria, los propietarios de negocios tipo BIPOC están comenzando negocios a un ritmo más rápido en prácticamente todas las industrias (Orozco et al., 2020). Actualmente, si los propietarios de estos negocios en el condado de Sonoma se financiaran equitativamente como sus contrapartes blancas, podrían generar \$1,300 millones de dólares adicionales en ingresos anuales. También es importante tener en cuenta que los negocios de propietarios BIPOC, tienen la misma probabilidad de ser negocios empleadores con un promedio de 1.4 personas en nómina en comparación con 1.7 entre los negocios de sus contrapartes blancas.

El año pasado sirvió como un despertar mientras nuestra nación lidiaba con los efectos de la pandemia y una historia de injusticia racial que está inextricablemente ligada a la economía. Los legados de discriminación en las prácticas crediticias a través de la línea roja han estancado la riqueza intergeneracional entre las comunidades BIPOC y este capital a menudo se aprovecha para construir

¹ Cálculos de los autores utilizando la Encuesta de Proprietarios de Negocios de la Oficina del Censo de los Estados Unidos de 2012 y proyecciones de crecimiento.

activos adicionales como negocios. Los estudios también muestran sesgos implícitos en las prácticas de préstamos para pequeñas negocios con propietarios de negocios negros que experimentan un trato desigual en el momento de la solicitud inicial de préstamo (Bone et al., 2019).

Después de controlar las medidas de desempeño empresarial como los ingresos, la industria, la rentabilidad y los puntajes de crédito, las probabilidades de aprobación de préstamos de los bancos nacionales para los propietarios de negocios latinos son de un 60% más bajas que sus contrapartes blancas (Orozco et al., 2020). El campo de juego aún no está nivelado.

La definición de empresario es alguien que organiza y opera un negocio y asume un riesgo financiero mayor de lo normal para hacerlo. En promedio, los propietarios de negocios cuentan con una mayor preparación que la población en general, por lo tanto, hay mucha autoselección por la cual las personas más motivadas están comenzando negocios. Los inmigrantes también tienen una mayor propensión a iniciar negocios que los nacidos en los Estados Unidos, por lo que el espíritu emprendedor está imbuido de resiliencia (Pekkala Kerr & Kerr, 2018). Apoyar a los pequeños negocios, incluidos los de propietarios BIPOC, no es una política social, sino una estrategia prudente de desarrollo económico e inversión. Por ejemplo, en la industria financiera, entre los que gestionan activos para inversionistas institucionales (por ejemplo, pensiones, fondos, fundaciones, etc.), la investigación ha demostrado que los negocios de inversión cuyos dueños son parte de la comunidad BIPOC, tienen rendimientos, si no iguales, mucho mayores (Lerner et al., 2019; Manson et al., 2016).

En lo que se refiere a la pandemia, la Administración de Pequeños Negocios (SBA por sus siglas en inglés) publicó datos de los \$5.16 millones de dólares de los prestatarios del Programa de Protección de cheques de pago (PPP) y de las 4,837 instituciones únicas que participaron como prestamistas en el PPP (Howell et al., 2020). Las instituciones financieras de desarrollo comunitario (CDFI) y las instituciones de minoritarias de depósitos (MDM) desempeñaron un papel descomunal en la provisión de fondos de PPP a los negocios tipo BIPOC. Los negocios de latinos tenían más probabilidades de obtener financiamiento de un CDFI en comparación con la mayoría de los bancos pequeños, medianos y grandes y entre los negocios cuyos dueños son negros y latinos, *fintech* también jugó un papel crítico (Howell et al., 2020). El financiamiento de estímulo federal también coincidió con el aumento de los registros de negocios (Bui, 2021). Estas lecciones a nivel macro se pueden aplicar a contextos localizados.

Con el fin de explorar los impactos de la pandemia en los pequeños negocios en el condado de Sonoma, este informe detallará a continuación, los hallazgos de una encuesta administrada por la Iniciativa de Emprendimiento Latino de Stanford.

Métodos y datos

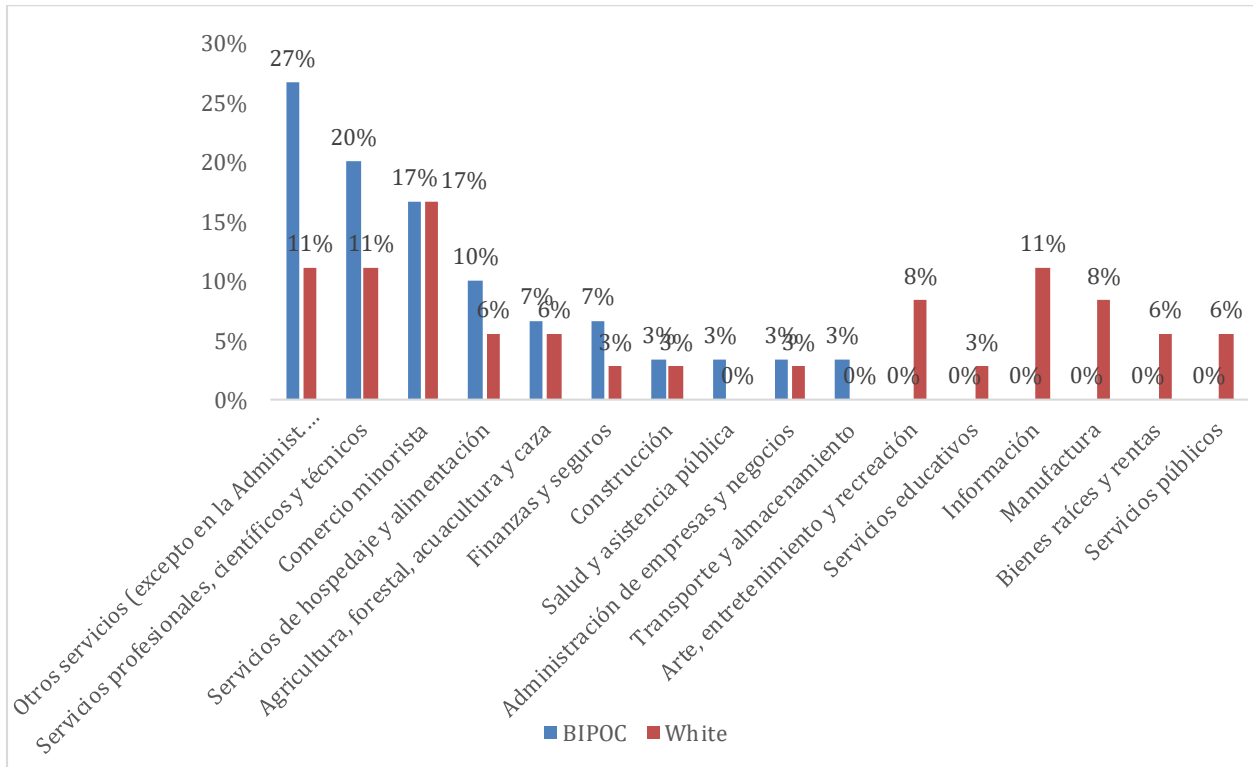
Este informe toma en cuenta los datos de una encuesta de dueños de negocios administrada por la Iniciativa de Emprendimiento Latino de Stanford (SLEI). En los meses del verano de 2021, SLEI administró la encuesta a propietarios de pequeños negocios en el condado de Sonoma junto con varias organizaciones que difundieron la encuesta ampliamente (consulte el Apéndice A para obtener una lista de organizaciones). Se hicieron esfuerzos adicionales para realizar una muestra suficientemente representativa de los negocios de propietarios BIPOC; éstos constituyen el 45% de la muestra. Entre ellos, el 81% son propiedad de latinos, pero este grupo se denominará colectivamente BIPOC. **Las gráficas 1-3** representan la distribución de la muestra por raza y etnia y otras características. Para las tendencias comparativas a nivel macro, los datos se presentan en relación con las tendencias nacionales que aprovechan la encuesta representativa a nivel nacional de SLEI de 15,000 propietarios de negocios entre blancos (n = 7,500) y latinos (n = 7,500). Véase el Apéndice B para la metodología adicional de la encuesta.

Gráfica 1. Características de la muestra: propietarios de negocios del condado de Sonoma

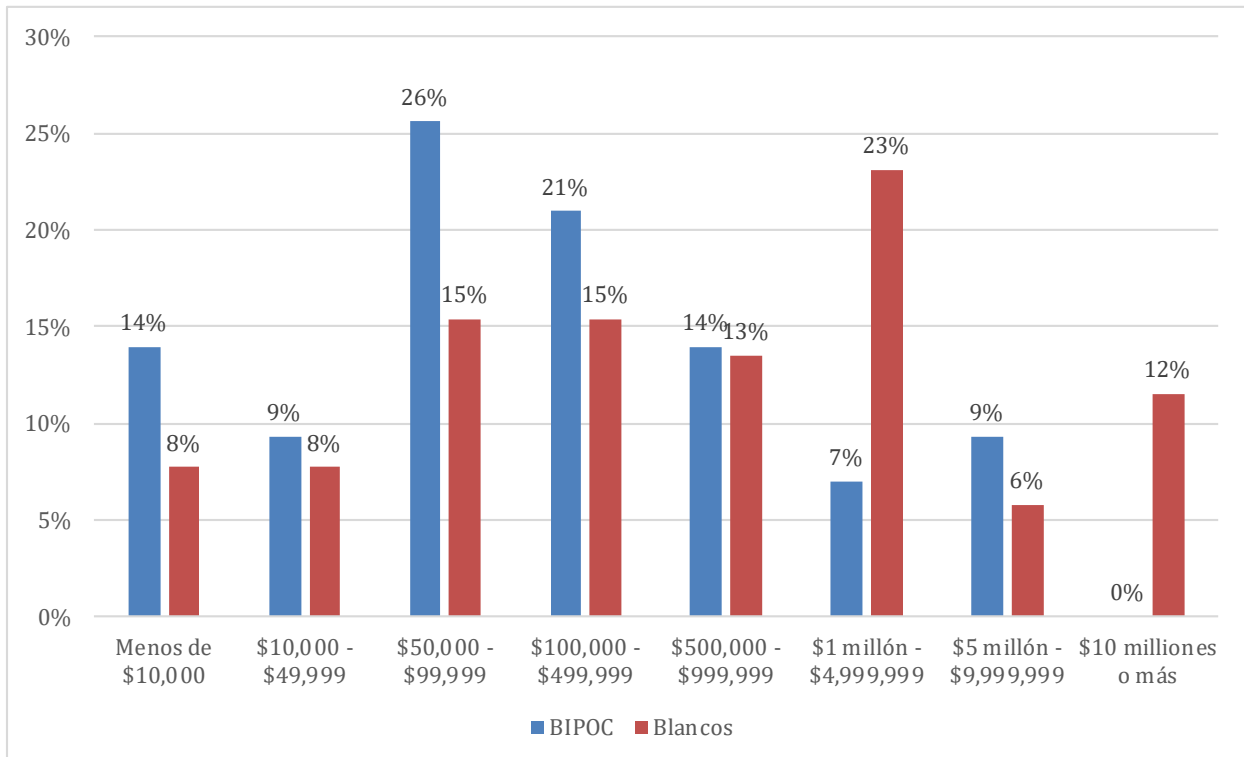
Raza/Etnia	Por ciento
Blanca (no latina)	55%
Latina	37%
Negra	2%
Asiática	1%
Multirracial / Otras	5%

Fuente: Encuesta a dueños de negocios en el condado de Sonoma, 2021 (N=95).

Gráfica 2. Distribución industrial

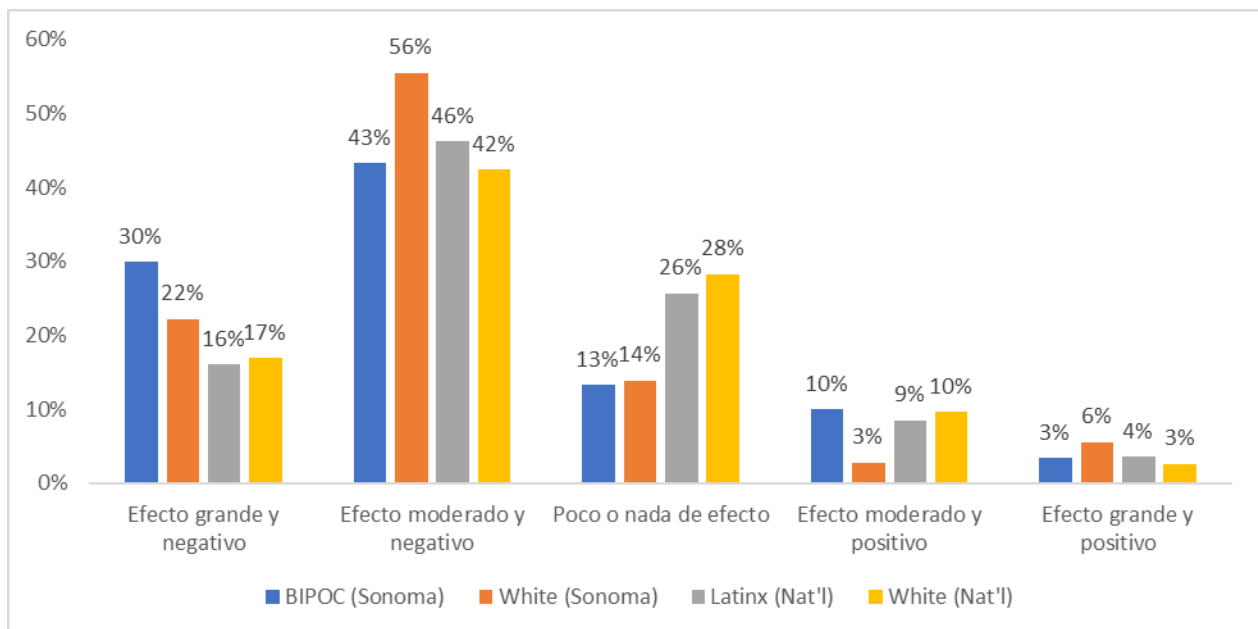


Gráfica 3. Distribución de ingresos



Resultados

Está claro que la pandemia de la COVID-19 afectó a los pequeños negocios en todos los ámbitos. **La Gráfica 4** muestra que 3 de cada 4 negocios en el condado de Sonoma experimentaron efectos negativos moderados o grandes. En conjunto, el impacto parece indiscriminado.



Sin embargo, a medida que se consideran los impactos negativos específicos, los negocios cuyos dueños son parte de la comunidad BIPOC, experimentaron grandes impactos en algunos frentes críticos, como se muestra en **la Gráfica 5**. Primero, en comparación con las tendencias nacionales, una mayor proporción de negocios en el condado de Sonoma reportan una disminución de los ingresos en los negocios de propietarios BIPOC; el mayor impacto fue en esta área. Éstos también han experimentado un aumento de los costos a una tasa más alta en relación con todos los demás grupos comparativos y lo que es muy importante, tenían 6 1/2 veces más probabilidades de experimentar falta de financiamiento, un desafío persistente debido a la pandemia; también los despidos fueron más comunes entre estos negocios.

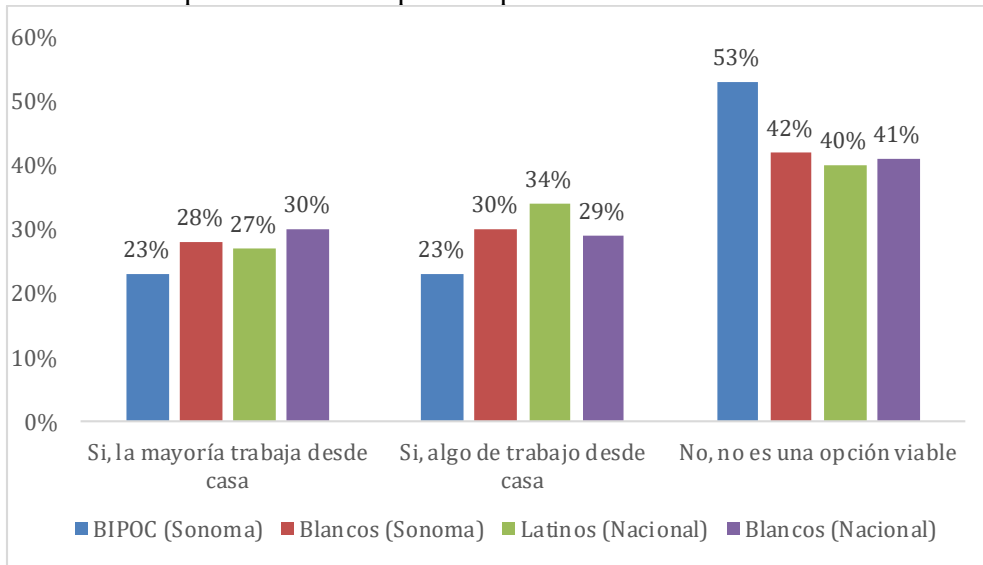
Gráfica 5. Impactos negativos específicos debido a la COVID-19

	BIPOC (Sonoma)	Blancos (Sonoma)	Latinos (Nac)	Blancos (Nac)
Disminución de los ingresos	67%	64%	44%	47%
Aumento de los costos	47%	44%	31%	30%
Disminución de la participación del cliente	37%	39%	18%	23%
Retraso de proyecto	30%	14%	23%	22%
Pérdida de oportunidades de <i>networking</i>	30%	44%	13%	15%
Cierre temporal del negocio(no es probable que sea permanente)	30%	33%	27%	23%
Disminución de la productividad	23%	31%	22%	23%
Entorno empresarial inestable y arriesgado	20%	28%	14%	15%
Disminución de las entradas /ventas locales	20%	19%	16%	19%
Falta de financiamiento	20%	3%	16%	11%
Déficit en la cadena de suministro	17%	28%	16%	18%
Disminución de la moral de los empleados	17%	22%	20%	19%
Retraso /no se han recibido pagos	13%	14%	16%	16%
Despidos	13%	8%	14%	11%
Ninguno	7%	8%	10%	12%
Pagos de préstamos programados perdidos	7%	0%	7%	4%
Pagos perdidos como alquiler, servicios públicos y nómina	7%	6%	7%	7%
Cierre temporal de negocios que es probable que sea permanente	3%	3%	8%	6%
Disminución de las entradas / ventas internacionales	0%	6%	4%	3%

Fuente: Encuesta SLEI a dueños de negocios de EE. UU., 2021 (N=15,000) y Encuesta a dueños de negocios del condado de Sonoma, 2021 (N=95).

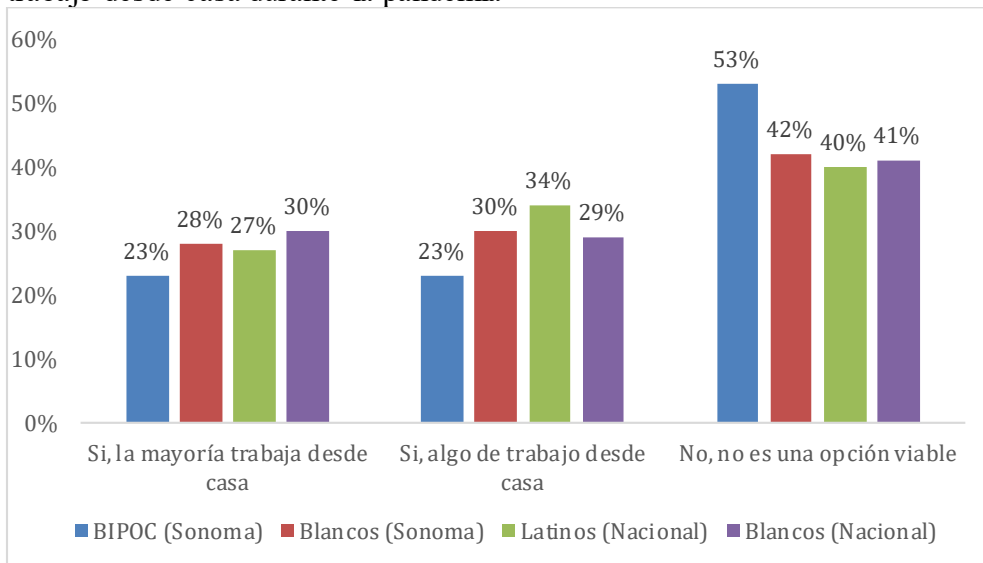
La pandemia cambió la forma en que pensamos sobre nuestros entornos de trabajo con la necesidad de realizar trabajos de forma remota entre aquellos que no se consideran negocios esenciales. Si bien parte del trabajo remoto era una opción para casi la mitad de todos los negocios, el 53% de los negocios de propietarios BIPOC informan que esta no es una opción viable (Gráfica 6). Esto se debe a la sobrerrepresentación de estos negocios en la industria de servicios.

Gráfica 6. Opciones remotas para empleados



Entre los negocios que tienen empleados que pudieron trabajar de forma remota durante la pandemia, la gráfica 7 captura cómo estos negocios están pensando en el futuro del trabajo después de la pandemia. Las tendencias son similares en gran medida, con el sentimiento nacional sobre el trabajo desde casa con el 43% de BIPOC y el 43% de los negocios cuyos dueños son blancos en el condado de Sonoma y que han participado en el trabajo remoto, lo que indica que continuarán haciéndolo.

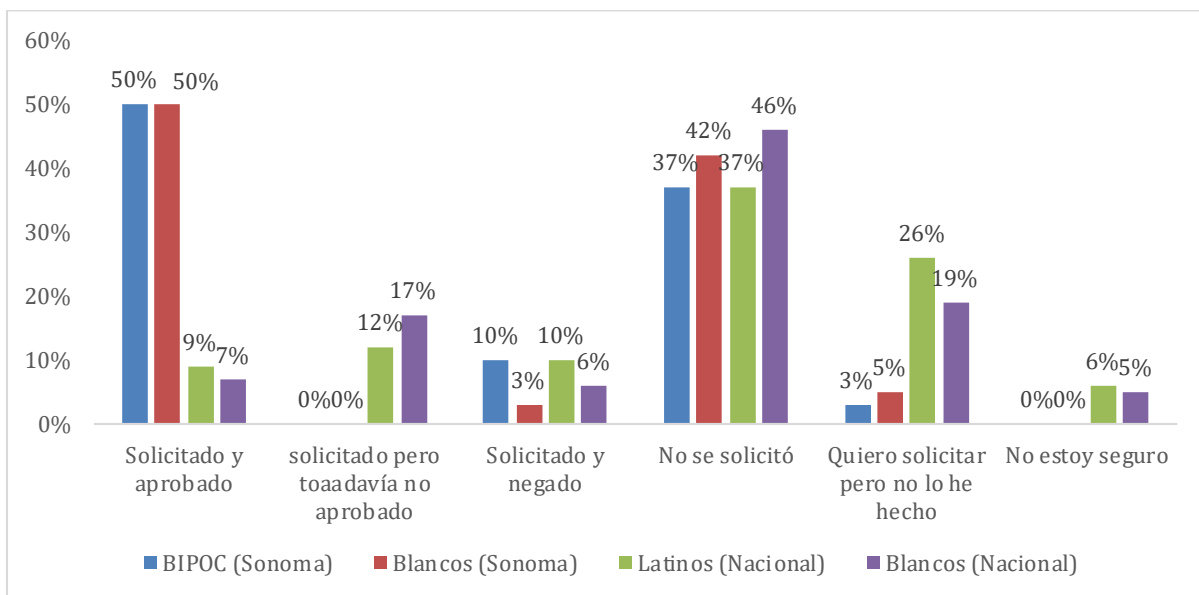
Gráfica 7. Trabajo remoto después de la pandemia entre los negocios que implementaron el trabajo desde casa durante la pandemia



En lo que se refiere al fondo federal para víctimas de la pandemia para los pequeños negocios dispersos a través del Programa de Protección de Cheques de Pago (PPP), los hallazgos parecen sugerir una sólida red de apoyo empresarial en el condado de Sonoma, dado que el 50% de los

negocios propiedad de BIPOC y el 50% de los negocios de propiedad de blancos encuestados solicitaron y recibieron fondos con éxito (**Figura 8**). Sin embargo, los negocios propiedad de BIPOC reportan mayores desafíos para solicitar y asegurar el PPP. Entre los interesados, el 21% de éstos, informan una falta de respuesta de un proveedor bancario, en comparación con el 14% entre los negocios de propietarios blancos. Además, más de una cuarta parte de los negocios de propietarios BIPOC informan una falta de orientación sobre cómo presentar una solicitud. Un subconjunto más pequeño de negocios (11% y 5%) también informan desafíos técnicos con la presentación de la solicitud y, para algunos negocios cuyos dueños son parte de la comunidad BIPOC, una barrera del idioma.

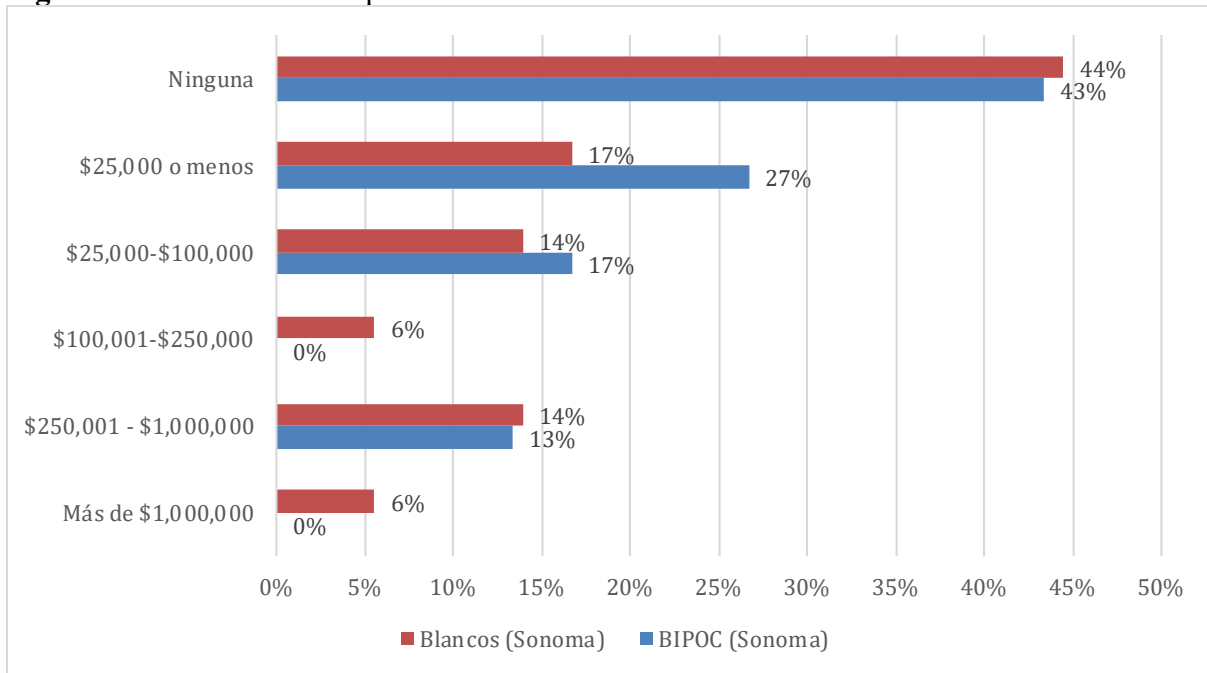
Figura 8. Programa de Protección de Cheques de Pago (PPP)



Las instituciones crediticias más activas que apoyan a los pequeños negocios en el condado de Sonoma con el PPP fueron los bancos regionales / locales y las cooperativas de crédito que representan casi todos los préstamos PPP entre los encuestados. Entre los negocios de propietarios blancos encuestados que obtuvieron PPP, el 53% obtuvo fondos de Exchange Bank. Entre los negocios de propietarios BIPOC que obtuvieron PPP, el 29% recibió fondos de Exchange Bank y el 29% recibió fondos de Umpqua Bank.

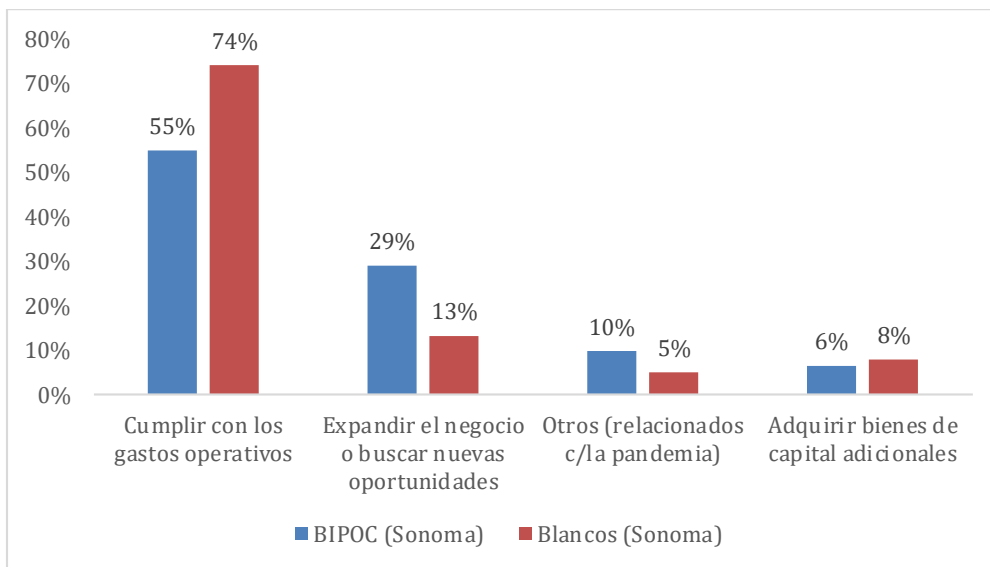
La deuda comercial es común entre los pequeños negocios en el condado de Sonoma, con el 57% de los negocios BIPOC y el 56% de los negocios de blancos y tienen algún nivel de deuda comercial pendiente, como se muestra en **la Gráfica 9**. En virtud del tamaño del negocio, los negocios cuyos propietarios son blancos tienen deudas ligeramente mayores que los negocios cuyos propietarios son de la comunidad BIPOC.

Figura 9. Deuda comercial pendiente



La razón más común para que los negocios busquen financiamiento es para cubrir los gastos operativos como se muestra en **la Gráfica 10**. Curiosamente, una mayor proporción de negocios de propietarios blancos informan que necesitan cubrir los gastos operativos, 74%, en comparación con el 55% entre los negocios de propietarios BIPOC, estos tenían más del doble de probabilidades de informar que buscaban financiamiento para expandir su negocio o buscar nuevas oportunidades, 29% en comparación con 13%.

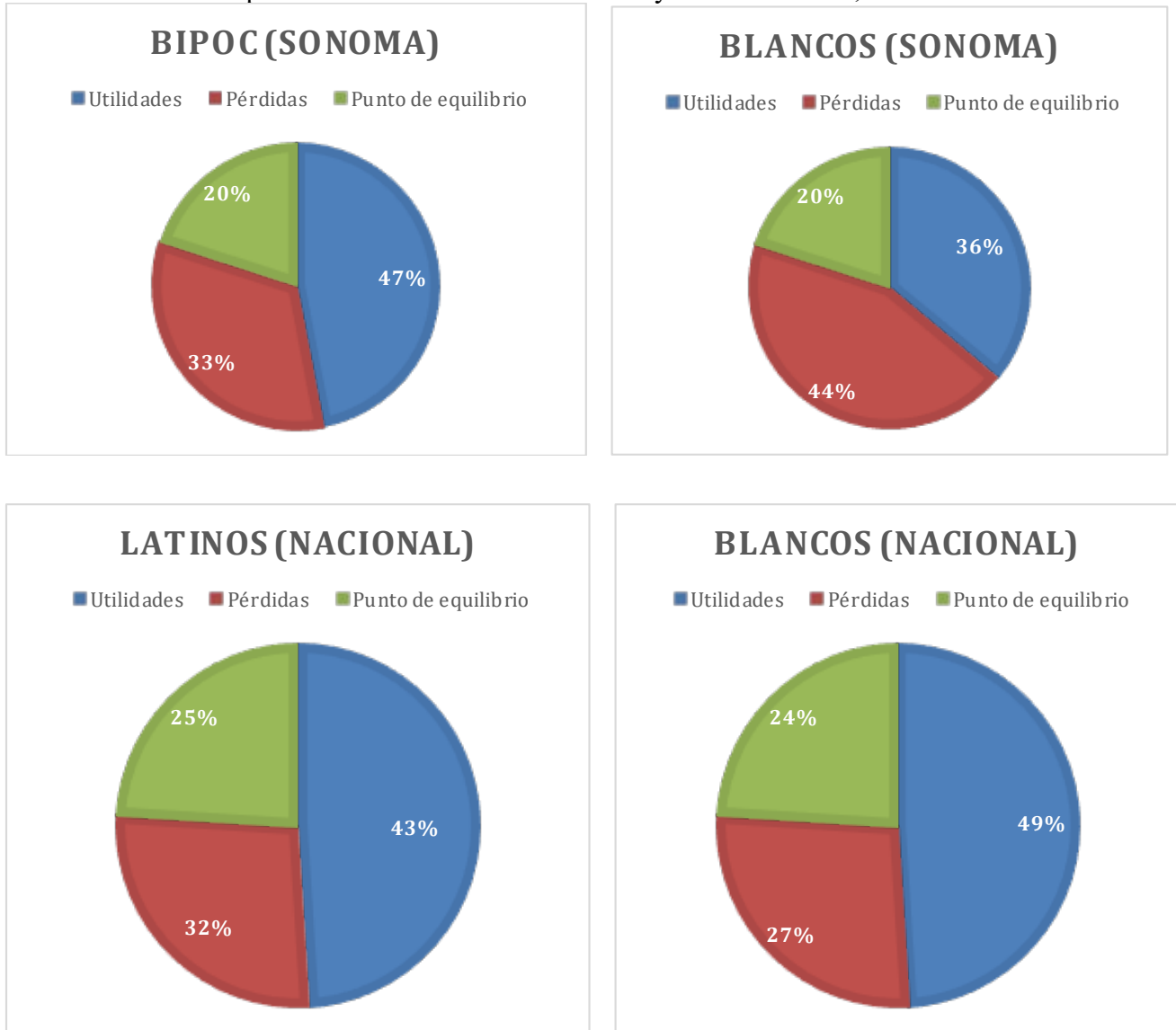
Figura 10. Razones para solicitar financiación



Es importante tener en cuenta que, a pesar de los desafíos reportados por la pandemia, los negocios de propietarios BIPOC tenían más probabilidades de ser rentables en los últimos 12 meses en comparación con los negocios de propietarios blancos, 47% y 36% respectivamente. Esto se opone a las tendencias nacionales como se muestra en la **Gráfica 11**.

Gráfica

11. Rentabilidad empresarial en el condado de Sonoma y a nivel nacional, 2020-2021



Hay muchos desafíos que están afectando el crecimiento futuro de los negocios. Se pidió a los negocios que seleccionaran sus tres principales desafíos y en la **Gráfica 12** se presentan las respuestas desglosadas.

Gráfica 12. Principales desafíos que enfrentan los negocios en el condado de Sonoma

	BIPOC (Sonoma)	Blancos (Sonoma)
Pandemia de la COVID-19	43%	25%
Economía general	37%	39%
Clientes	27%	28%
Impuestos / Reglamentaciones gubernamentales	23%	31%
Obtener la financiación necesaria	20%	11%
Empleados	20%	31%
Marketing	13%	11%
Acceso a la atención médica	10%	6%
Acceso a la formación / conocimiento necesario	7%	3%
Clima político	7%	17%
Tecnología	7%	6%
Políticas de inmigración	7%	0%
Nada de lo anterior	7%	3%
Otros*	7%	6%
Competencia	3%	17%
Acceso al cuidado infantil	3%	8%
Presencia de marca digital	0%	8%

*Nota: La categoría "otros" proporcionó un cuadro de texto escrito con respuestas que incluyen beneficios de jubilación y desempleo.

Conclusión

Este informe destaca varias vías estratégicas para asignar fondos en función de las brechas existentes y las direcciones de crecimiento futuro de los pequeños negocios en el condado de Sonoma. Como desafío persistente, existe una necesidad de mercado de opciones de financiamiento equitativas y soluciones de financiamiento creativas. Proporcionar acceso al capital de manera equitativa puede generar \$1,300 millones de dólares adicionales en ingresos anuales entre los negocios cuyos propietarios son de la comunidad BIPOC que tienen necesidades de financiamiento insatisfechas. Las cinco vías principales para apoyar a los pequeños negocios en el condado de Sonoma se reiteran a continuación:

- 1. Apoyar a las instituciones financieras locales y comunitarias.** Durante la pandemia, los bancos locales y comunitarios fueron los más receptivos a las necesidades de los pequeños negocios en el condado de Sonoma. Los bancos comprometidos con su misión,

como las Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario (CDFI por sus siglas en inglés) y los bancos liderados por minorías, han declarado a escala nacional que están mejor posicionados para desplegar capital a los negocios más necesitadas.

2. **Apoyar a los pequeños negocios con la ayuda continua del fondo para víctimas de la pandemia.** Entre los negocios cuyos dueños son de la comunidad BIPOC en el condado de Sonoma, el 43% clasifica la pandemia como el factor número uno que afecta su crecimiento futuro y tenían 6.5 veces más probabilidades de informar la falta de financiamiento como un impacto negativo específico en comparación con los negocios cuyos dueños son blancos. Las soluciones creativas como las oportunidades de subvención, estímulos económicos y financiamiento de *startups* fomentan el nuevo espíritu empresarial. El aumento de los productos de financiamiento puede comenzar a compensar la disminución masiva de ingresos que experimentaron el 67% de los negocios tipo BIPOC y el 64% de los negocios de blancos, las cuales son mayores que los promedios nacionales.
3. **Apoyar a las organizaciones que sirven a los negocios.** Las organizaciones que sirven a negocios como las cámaras de comercio, tanto locales como étnicas, y las organizaciones sin fines de lucro demostraron ser críticas a lo largo del curso de la pandemia para conectar a los propietarios de pequeños negocios con la ayuda fondos de ayuda que tanto necesitan. La investigación muestra que los propietarios de negocios que participan en organizaciones empresariales tienen más probabilidades de entrar en contacto con proveedores de capital y tienen más probabilidades de experimentar el éxito de la financiación. Es el caso de que la filantropía individual, que a menudo disminuye su ayuda durante las recesiones y, sin embargo, estas organizaciones desempeñan un papel descomunal en la conexión de las comunidades afectadas con los recursos.
4. **Mejorar la diversidad de los proveedores y de los programas de adquisiciones.** En preparación para un plan de infraestructura y otras oportunidades de contratación, los esfuerzos a nivel local para aumentar el número de proveedores diversos corresponden al crecimiento de los negocios cuyos propietarios son de la comunidad BIPOC (Orozco et al., 2019).
5. **Proporcionar una red de seguridad accesible.** Los estudios demuestran que el seguro de salud proporcionado por el empleador es una barrera para el espíritu empresarial (Fairlie et al., 2011). El financiamiento de opciones de redes de seguridad, puede fomentar el espíritu empresarial junto con la asistencia técnica sobre estas opciones existentes de redes de seguridad, como el programa de jubilación *CalSavers*. La pandemia reveló cómo las crisis sanitarias también están inextricablemente ligadas a las perspectivas económicas.

Apéndice

A. Lista de organizaciones que apoyaron la difusión de la encuesta

- City of Santa Rosa
- CRESER Capital Fund
- Los Cien
- Luther Burbank Center for the Arts
- Santa Rosa Metro Chamber
- Sonoma County Alliance
- Sonoma County Economic Development Board
- The Press Democrat
- United Way Wine Country
- Watzalab

Un agradecimiento especial a Lisa Carreño, Socorro Shiels, Marcos Suárez y Herman Hernández por liderar los esfuerzos de organización en torno a la difusión de encuestas.

B. Metodología de la encuesta

El instrumento de encuesta es un cuestionario en línea administrado a través de la plataforma *Qualtrics* que tarda de 10 a 15 minutos en completarse. La encuesta nacional se ha administrado desde 2015 sobre una base anual y se adapta para capturar el entorno empresarial cambiante. La encuesta está disponible en inglés y español. Entre los propietarios de negocios latinos, el 20% completó la encuesta en español. La muestra consta de 95 dueños de negocios del Condado de Sonoma y se compara con la encuesta nacional de 7,500 dueños de negocios blancos y 7,500 dueños de negocios latinos. Para que coincida más estrechamente con la población de negocios de propiedad latina y blanca en los Estados Unidos, ajustamos las diferencias de la muestra ponderando las estimaciones de los datos del censo de los Estados Unidos de 2018 sobre los negocios de los empleadores comparados por ingresos, número de empleados, industria y región. Utilizamos una técnica estadística conocida como "raking", que utiliza pesos iterativos posteriores a la estratificación para hacer coincidir las distribuciones marginales de cada muestra de encuesta con los márgenes de población conocidos. Estratificamos en función de la industria, la región y el tamaño de la empresa (en términos de empleados e ingresos). Luego comparamos el grupo de negocios en cada estrato con la población comparable de negocios en la nación.

C. Referencias

- Bone, S. A., Christensen, G. L., Williams, J. D., Adams, S., Lederer, A., & Lubin, P.C. (2019). *Shaping Small Business Lending Policy Through Matched-Pair Mystery Shopping*. *Revista de Políticas Públicas y Marketing*, 38(3), 391–399.
<https://doi.org/10.1177/0743915618820561>
- Buckman, S. R., Choi, L. Y., Daly, M.C., & Seitelman, L.M. (2021). *The Economic Gains from Equity*. *Banco de la Reserva Federal de San Francisco, Serie de documentos de trabajo*, 1.000-30.000. <https://doi.org/10.24148/wp2021-11>
- Bui, Q. (2021, 24 de mayo). Small businesses have surged in Black communities. Was it the stimulus? *New York Times*. <https://www.nytimes.com/2021/05/24/upshot/stimulus-covid-startups-increase.html>
- Fairlie, R. W., Kapur, K., & Gates, S. (2011). Is employer-based health insurance a barrier to entrepreneurship? *Revista de Economía de la Salud*, 30(1), 146–162.
<https://doi.org/10.1016/j.jhealeco.2010.09.003>
- Howell, S. T., Kuchler, T. y Stroebel, J. (2020). Which lenders had the highest minority share among their Payment Protection Program (PPP) loans? *Revista Electrónica SSRN*.
http://pages.stern.nyu.edu/~jstroebe/PDF/HKS_PPP_Minority.pdf
- Lerner, J., Leamon, A., Sessa, R., Dewan, R. y Holt, S. (2019). Informe final de *Diverse Asset Management Firm Assessment Final Report* (edición de enero).
- Manson, L.C., Casselberry, J. A., & Kushner, D. (2016). *Why Not the Best? Identifying Outperforming Emerging Managers and Capturing Alpha from a Long-Neglected Market*.
- Orozco, M., & Chapa, E. (2020). *Capitalizar el crecimiento entre negocios étnicamente diversas y propiedad de mujeres*. https://ginasthma.org/wp-content/uploads/2020/04/GINA-2020-full-report_-final_-wms.pdf
- Orozco, M., Tareque, I., Oyer, P., & Porras, J. (2019). *Estado del Emprendimiento Latino*.
<https://www.gsb.stanford.edu/faculty-research/publications/state-latino-entrepreneurship-2019>
- Orozco, M., Tareque, I. S., Oyer, P. y Porras, J. I. (2020). *Estado del Emprendimiento Latino*.
- Pekkala Kerr, S., & Kerr, W. R. (2018). *Emprendimiento de inmigrantes en Estados Unidos: Evidencia de la Encuesta de Dueños de Negocios 2007 y 2012*.
- Turner, A. (2018). El caso de negocio para la equidad racial: una estrategia para el crecimiento. En *la Fundación W.K. Kellogg*. <https://doi.org/10.1002/ncr.21263>

Biografía del investigador principal

MARLENE OROZCO

Investigadora principal y directora ejecutiva de Stratified Insights, LLC

Experiencia

Marlene Orozco es la directora ejecutiva de Stratified Insights, LLC, una firma de consultoría de investigación. Es investigadora de métodos mixtos de formación con más de 250 horas de experiencia en entrevistas en profundidad y conocimientos cuantitativos en *big data*. Como académica pública, la investigación de la Dra. Orozco ha aparecido en cientos de medios de comunicación, incluidos Bloomberg, MarketWatch, Forbes, NBC News, CNN en español y Univision, entre otros. La Dra. Orozco es la editora principal y coautora de un volumen académico, *Advancing U.S. Latino Entrepreneurship*, ha escrito publicaciones académicas en revistas revisadas por pares como *Small Business Economics*, *Social Science Quarterly* y *Qualitative Sociology*, y es autora de varios informes de la industria y resúmenes de investigación.



Ha sido galardonada con *40 Under 40, Top Young Professionals* por Silicon Valley Business Journal y ha presentado el premio *Stanford Community Impact Award* por la Stanford Alumni Association. La Dra. Orozco también es miembro de los comités asesores del Latina Wealth Project (UnidosUS), California Latino Economic Institute, Randall Lewis Center for Entrepreneurship, CRESER Capital Fund y Los Cien.

Educación

Marlene Orozco recibió su licenciatura con honores en Sociología de Stanford, una Maestría en Política y Gestión Educativa de la Escuela de Graduados de Educación de Harvard y un Doctorado en Sociología en Stanford con un enfoque en el espíritu empresarial. La Dra. Orozco cuenta con una credencial de enseñanza de materias múltiples de California, habiendo servido anteriormente como maestro de escuela primaria.