



STANISLAUS 2030

STANISLAUS 2030

PLAN DE INVERSIÓN

STANISLAUS 2030 PLAN DE INVERSIÓN Y PLAN DE ACCIÓN



Estimados vecinos de Stanislaus:

Stanislaus 2030 es una iniciativa multisectorial, audaz y ambiciosa codirigida por líderes empresariales locales, socios gubernamentales y de educación superior junto con organizaciones laborales y comunitarias. Dos preguntas esenciales recorren el eje central de Stanislaus 2030: ¿cómo podemos construir una economía resiliente para que más residentes experimenten el éxito financiero? Y, ¿cómo podemos catalizar un crecimiento significativo de la industria y las pequeñas empresas en la próxima década y en un futuro más lejano?

A través de una “evaluación de mercado” integral desarrollada en colaboración con expertos de Brookings Institution, Stanislaus 2030 examinó los datos utilizando un marco para los factores impulsores esenciales (talento, innovación, sectores de bienes transables) y facilitadores (infraestructura y gobernanza) de una economía pujante.

Como miembros del Comité Ejecutivo, reflejamos los amplios intereses geográficos, demográficos e industriales de la región. Múltiples socios se unieron al Consejo de Liderazgo más amplio para brindar orientación en los hitos clave a lo largo del proceso. Muchas más partes interesadas participaron en múltiples grupos de trabajo en la primavera de 2022 para brindar experiencia técnica y conocimientos en nuestras áreas prioritarias clave. El arduo trabajo de todos estos socios ha dado lugar a este Plan de inversión y Plan de acción.

Stanislaus 2030 se desarrolló deliberadamente como una meta a corto plazo porque tenemos un sentido de urgencia sobre el destino de nuestra comunidad. Aprendimos mucho el año pasado sobre la definición de un trabajo de calidad, la importancia de los sectores de bienes transables y el desempeño de las instituciones locales para atender nuestras metas económicas. También involucramos a los miembros de la comunidad para comprender su rica experiencia vivida en tiempo real, gracias a nuestro equipo de

participación comunitaria, Debrief. Puede acceder a nuestro informe sobre conocimiento de la comunidad, así como a la evaluación completa del mercado en Stanislaus2030.com.

Nuestro futuro depende de nosotros, y se decide aquí y ahora. ¿Tomaremos medidas audaces y conseguiremos inversiones concretas para garantizar una mayor prosperidad para más miembros de la comunidad? ¿Podemos crear nuevas industrias alineadas con nuestra pujante base agrícola, desarrollar sólidos programas de capacitación de la fuerza laboral y reservas permanentes de talento? ¿Cómo podemos eliminar las barreras que nos separan de los trabajos de calidad y construir una comunidad dinámica de pequeñas empresas? El futuro depende de nosotros y las respuestas también.

Fue fundamental para nosotros encontrar las oportunidades de mayor apalancamiento que harán avanzar la economía de nuestra región en la próxima década. Este plan de inversión destaca esas estrategias y señala los próximos pasos concretos. Este informe incluye los dólares estimados necesarios para poner en marcha cada estrategia. Reconocemos que estas inversiones provendrán de múltiples fuentes, como inversionistas privados y financiamiento público a nivel federal, estatal y local.

Respaldamos las estrategias contenidas en este Plan de inversión y Plan de acción, y le pedimos que se asocie con nosotros para crear una economía resiliente en Stanislaus para 2030 y un futuro más lejano. Este informe no es el final de Stanislaus 2030, es la estrella que nos guía. Nuestro trabajo hacia la construcción de una economía pujante apenas comienza.

¡Únase a nosotros!

STANISLAUS 2030 COMITÉ EJECUTIVO



Santanu Bandyopadhyay, Modesto Junior College

Anthony Cannella, Northstar Engineering Group

Chris Courtney, Oak Valley Community Bank

Kathryn Davis, Valley First Credit Union

Seana Day, Better Food Ventures

Joe Duran, Stanislaus Equity Partners

Andy Foster, Aemetis, Inc.

Doris Foster, County Workforce Development

Michael Frantz, Frantz Nursery

Johnny Garcia, Cámara de Comercio Hispana

Nelson Gómez, South Modesto Businesses United

Mani Grewal, Junta de Supervisores del Condado de Stanislaus

Jody Hayes, Directora ejecutiva del condado de Stanislaus

Ken Irwin, Ciudad de Patterson

Marie Joiner, Luxury Limousine

Ellen Junn, Stanislaus State University

Marian Kaanon, Stanislaus Community Foundation

Scott Kuykendall, Oficina de Educación del Condado de Stanislaus

Michelle Lewis, E&J Gallo Winery

Juan Munoz, UC Merced

Chichi Nnodim-Jack, Consejo de Administración de SCOE

Kristin Olsen, California Strategies

Dillon Olvera, Beard Land and Investment Co.

Evan Porges, Porges Properties

Michelle Reimers, Turlock Irrigation District

Tina Rocha, Directora ejecutiva del condado de Stanislaus

Tim Robertson, Federación de Trabajadores de North Valley

Yamilet Valladolid, Golden Valley Health Centers

David White, Opportunity Stanislaus

Bryan Whitemyer, Ciudad de Oakdale

Terry Withrow, Junta de Supervisores del Condado de Stanislaus

VISIÓN Y MISIÓN

Stanislaus 2030 es una colaboración entre las empresas, el gobierno y las partes interesadas de la sociedad civil para crear y entregar una estrategia conjunta y un plan de inversión para el crecimiento económico regional y las oportunidades en la próxima década.



Vislumbramos y nos comprometemos a construir una economía diversa y de alto rendimiento que coincida con nuestros estilos de vida y sueños multiculturales para el futuro.



Crearemos vías para que los residentes de Stanislaus logren movilidad económica mediante la construcción de una economía que sea diversa, inclusiva, conectada, pujante y sostenible.

SOCIOS

Comité ejecutivo

31 líderes privados, públicos y de la sociedad civil clave, que representan las diversas geografías de nuestra región, y diversos grupos demográficos y sectores de nuestra comunidad.

Consejo de liderazgo

Más de 200 líderes que representan a la comunidad y las áreas de conocimiento.

Mesa redonda de funcionarios electos

Representantes electos de la ciudad, el condado, el estado y el gobierno federal.

Miembros de la comunidad del condado de Stanislaus

Diversos miembros de la comunidad en todo el condado de Stanislaus brindan información a través de entrevistas individuales, sesiones de escucha, grupos de sondeo, encuestas digitales y foros y reuniones comunitarias.

Grupos de trabajo

Expertos técnicos, miembros de la comunidad local y partes interesadas clave se reunieron durante dos meses para trasladar áreas prioritarias clave del análisis a los prototipos y las soluciones para su inclusión en el Plan de inversión.

Equipo central

Stanislaus Community Foundation, Oficina del Director Ejecutivo del Condado de Stanislaus, Equipo Asesor (Gestión de Proyectos, Participación Comunitaria, Investigación y Análisis).

RESULTADOS ESPERADOS

Plan de inversión basado en:

- Comprensión de las grandes fuerzas del mercado y las tendencias futuras
- Estado actual y futuro de la economía del condado de Stanislaus
- Conocimiento de los cambios demográficos
- Aporte auténtico de la comunidad

Planes de activación para cada área prioritaria de inversión, que incluyen:

- Estrategias y tácticas de inversiones
- Financiamiento y política alineados con cada una de las estrategias
- Desempeño que se informa periódicamente a los socios y al público

PROCESO

Septiembre de 2021 a febrero de 2022

Descubrimiento y análisis

- Evaluación de la comunidad completa
- Iniciar esfuerzos de participación comunitaria
- Convocar a investigadores locales

Abril a junio de 2022

Desarrollo de ideas

- Los grupos de trabajo comienzan a reunirse
- Explorar oportunidades
- Elaborar planes de inversión

Septiembre de 2022

Finalizar el Plan de inversión

- Publicar y promover el plan de inversión
- Exposición itinerante para compartir el plan de inversión con las principales partes interesadas



Septiembre a octubre de 2022

Organizar y generar dinamismo

- Obtener fondos públicos y privados
- Realizar una presentación ante los consejos municipales
- Crear un equipo central
- Convocar a los líderes locales

Febrero a abril de 2022

Desarrollo de estrategias y participación de la comunidad

- Diagnosticar el desempeño económico, los activos y las oportunidades
- Identificar temas, defensores y facilitadores del grupo de trabajo

Junio a agosto de 2022

Aporte de la comunidad

- Encuesta de los miembros de la comunidad
- Creación del Plan de inversión
- Finalización de esta fase del trabajo de Stanislaus 2030

Avanzando...

Implementar los próximos pasos

- Crear la estructura
- Forjar capacidad
- Invertir en programas nuevos y existentes



MARCO PARA UNA ECONOMÍA PUJANTE

Basado en el trabajo con áreas metropolitanas y estados sobre recuperación económica y estrategias de resiliencia después de la Gran Recesión, Brookings Institution creó un marco Metro Monitor para ofrecer una medida más integral del éxito económico que abarca el crecimiento, la prosperidad y la inclusión. Con una mayor atención puesta en las consecuencias competitivas y sociales negativas de las disparidades, reforzadas por la experiencia de la pandemia de COVID-19, este marco ha sido adoptado por decenas de regiones en los últimos cinco años para guiar las decisiones sobre estrategias, programas y progreso del desarrollo económico y la fuerza laboral.

Stanislaus 2030 utilizó este marco para ampliar nuestra visión del éxito económico en nuestra comunidad. Estas nuevas definiciones de una economía pujante (crecimiento, prosperidad e inclusión) guiaron nuestro análisis de datos, el desarrollo de estrategias y la toma de decisiones a lo largo de la iniciativa.



CRECIMIENTO



Más empleos creados y mayor producción que aumenta la demanda laboral y los salarios, además de empresas jóvenes que generan mayor riqueza, empleo e ingresos.

MÉTRICA

Empleos
Producto metropolitano bruto
Iniciativa empresarial
(Empleos en empresas jóvenes)

PROSPERIDAD



Empresas más productivas para hacer crecer la economía desde adentro y generar empleos mejor pagados, para que la región compita en calidad y no en salarios bajos.

MÉTRICA

Productividad (GMP por empleo)
Nivel de vida (GMP per cápita)
Salario promedio anual

INCLUSIÓN



Acceso a oportunidades que aumentan el empleo y los ingresos, lo que permite a los residentes de todos los segmentos de la comunidad participar al máximo de su capacidad.

MÉTRICA

Tasa de empleo
Salario medio
Pobreza relativa
*diferencias por raza y geografía

Fuente: Brookings Metro Monitor

El tipo equivocado de crecimiento

El condado de Stanislaus ha crecido incesantemente en los últimos años, agregando decenas de miles de puestos de trabajo en la década previa a la pandemia de COVID-19. Sin embargo, incluso antes de esta interrupción fundamental, muchos de los trabajadores y familias del condado enfrentaban dificultades para mantenerse con sus ingresos.

Solo el 13 % de los trabajos en el condado de Stanislaus pueden clasificarse como “buenos” trabajos. Un 22 % adicional cuenta como “prometedor”, ofreciendo el camino hacia un buen trabajo. El resto, casi dos tercios de los trabajos, no cumplen con los estándares para garantizar la autosuficiencia de los trabajadores.

Estos hallazgos apuntan a desafíos más profundos y fundamentales para el modelo de crecimiento de nuestra región: su combinación de industrias y fortalezas competitivas, que pueden ajustarse rápida o fácilmente:

- **El condado de Stanislaus está muy poco especializado en las industrias innovadoras del sector de bienes transables, que son fundamentales para el éxito en la economía moderna, y su crecimiento se inclina en gran medida hacia los sectores público y de servicios locales. Incluso algunas fortalezas del histórico sector de bienes transables están perdiendo terreno.**
- **La iniciativa empresarial está decayendo, lo que indica un dinamismo comercial decreciente.**
- **Como reflejo de la composición y el desempeño de los motores económicos de la región, un número considerable de trabajadores y familias luchan para llegar a fin de mes.**

- **La región tiene una brecha significativa en trabajos buenos y prometedores disponibles para permitir que los trabajadores y sus familias logren la autosuficiencia.**

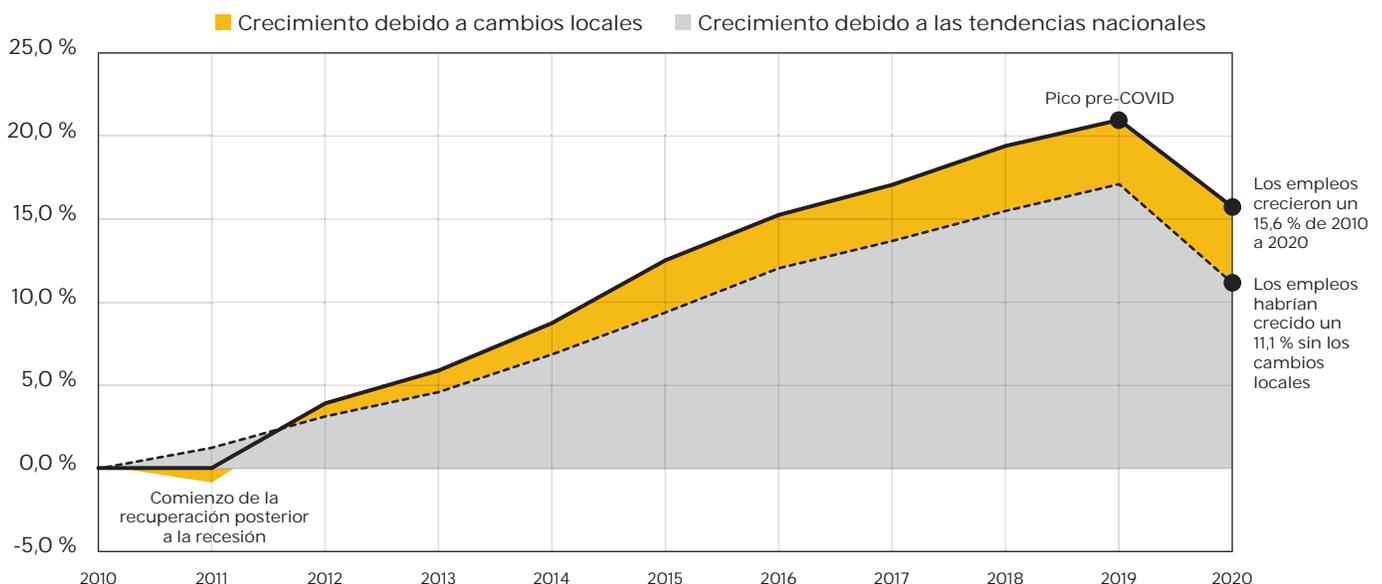
A primera vista, el crecimiento del empleo en Stanislaus en los últimos diez años parece ofrecer buenas noticias. Durante la década marcada por la Gran Recesión y la crisis del COVID-19, los empleos crecieron de manera constante, superando el promedio nacional (*Figura 1*). Sin embargo, la composición de este crecimiento representa un problema para la posición de la región en las especializaciones globales dinámicas e innovadoras que hacen que las regiones sean adaptables y prósperas.

El crecimiento reciente de la región tiene mayor peso en los sectores de servicio local (*Figura 2*). Con el 56 % de los trabajos del condado de Stanislaus en 2010, las actividades de servicio local produjeron casi el 75 % del crecimiento laboral de la región durante la década siguiente, superando el desempeño nacional. El sector público, incluida la educación, contribuyó con otro 10 % del crecimiento laboral del condado. Mientras tanto, los sectores de bienes transables que habían representado el 29 % de los empleos de la región en 2010, generaron solo el 15 % del crecimiento del empleo.

Por lo tanto, la región quedó atrapada en un ciclo de generación de empleos de servicio local para apoyar a los nuevos miembros de la comunidad y a los trabajadores que viajan diariamente fuera del condado, o empleos en su industria dominante de productos agrícolas básicos que produce salarios del sector de bienes transables por debajo del promedio, con poco en el medio (*Figura 3*).

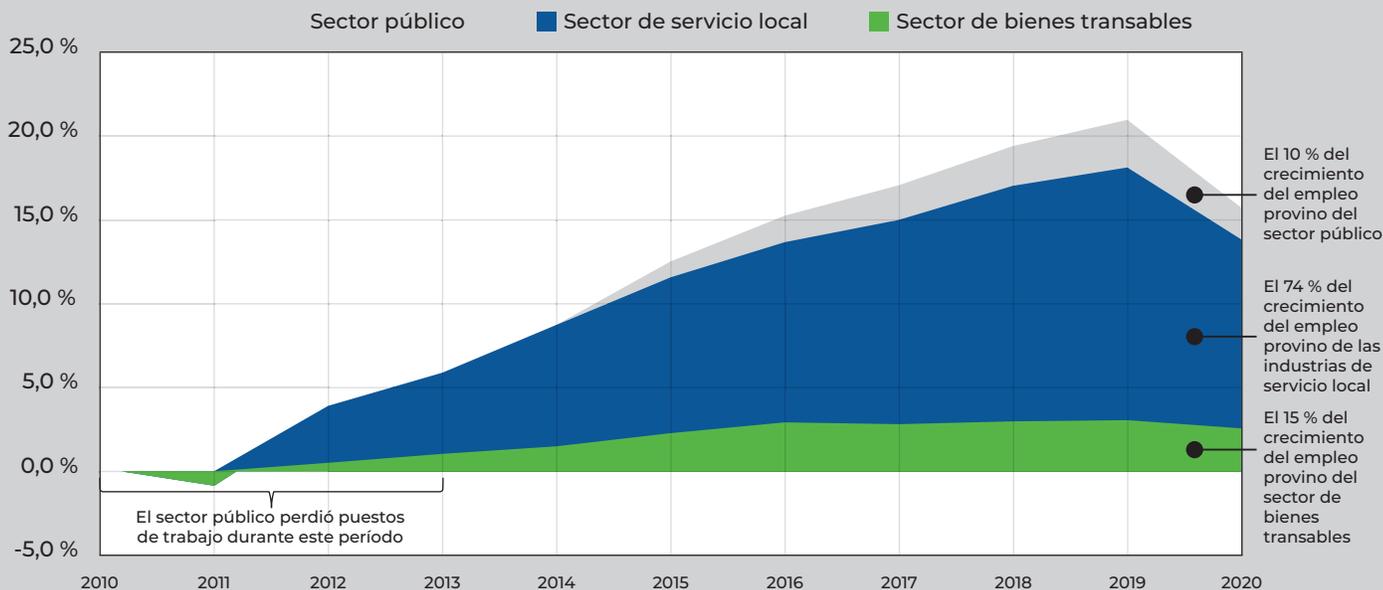
EL CRECIMIENTO DEL EMPLEO EN EL CONDADO SUPERÓ EL DEL PAÍS

Contribuciones factoriales al crecimiento del empleo en el condado de Stanislaus — 2010 a 2020



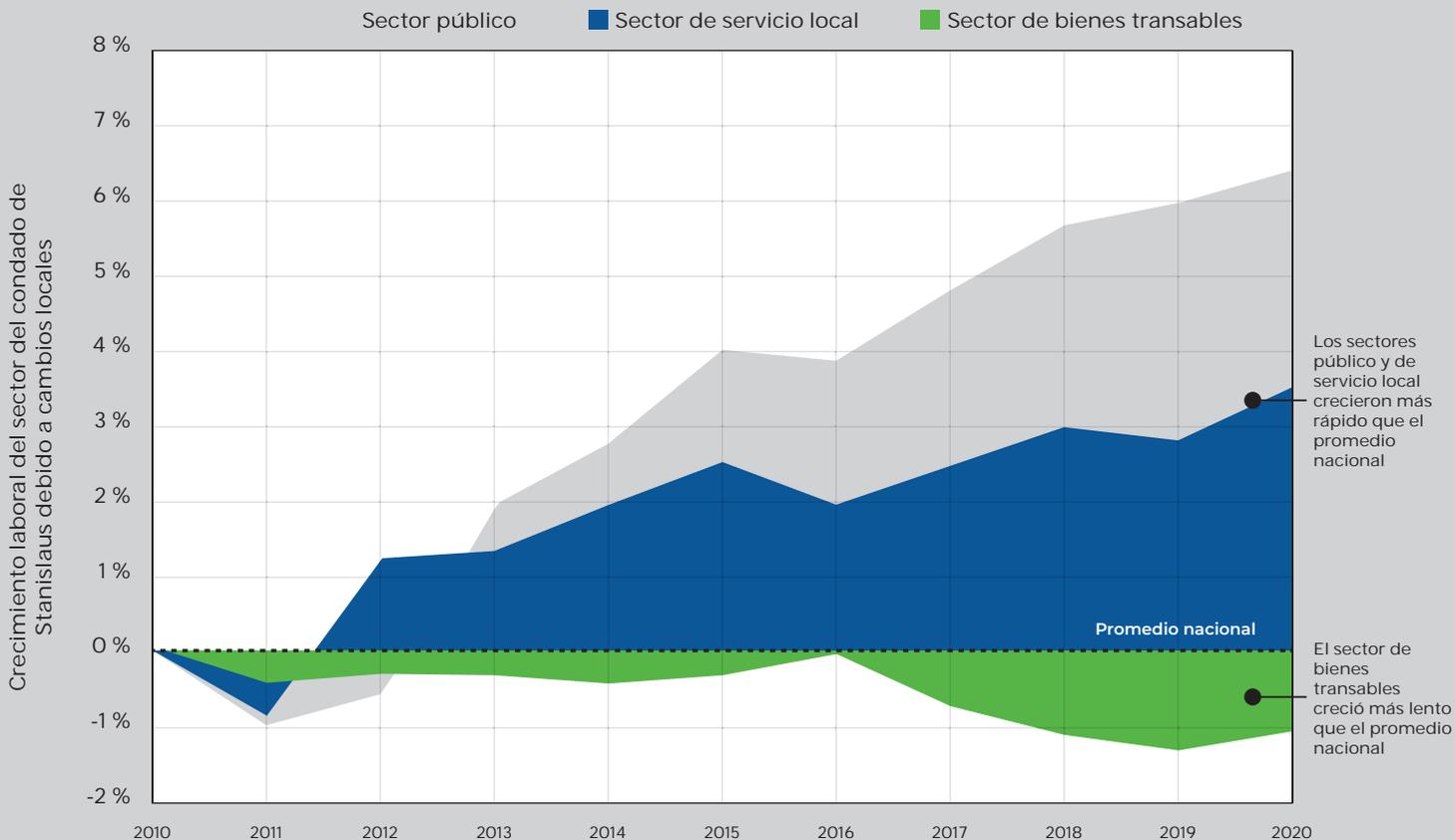
LOS SECTORES DE BIENES TRANSABLES IMPULSARON UNA PEQUEÑA PARTE DEL CRECIMIENTO DEL EMPLEO

Contribuciones sectoriales al crecimiento del empleo en el condado de Stanislaus — 2010 a 2020



EL SECTOR DE BIENES TRANSABLES INCORPORÓ MENOS EMPLEOS DE LO ESPERADO

Crecimiento laboral a partir de los cambios locales en el condado de Stanislaus, por sector — Desde 2010



Gran número de familias y trabajadores con dificultades económicas



A pesar del crecimiento de la región, más de la mitad de los residentes del condado, y casi el 40 % de las familias trabajadoras, tienen dificultades para llegar a fin de mes.

La mayoría de estos residentes pertenecen a familias trabajadoras, lo que sugiere que una gran parte de la base laboral del condado no brinda oportunidades suficientes para que los residentes alcancen al menos un nivel básico de autosuficiencia económica (véase la Figura 4). Estos resultados también pueden reflejar el alto costo de vida en el condado de Stanislaus, aunque es más bajo que en muchas áreas circundantes.

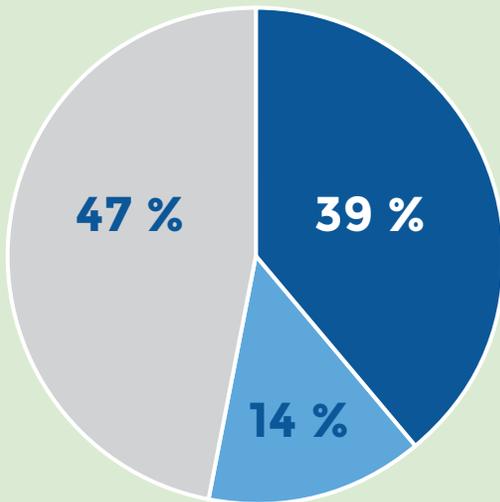
Como era de esperar, es más probable que los trabajadores jóvenes, con menor nivel de instrucción y mayor diversidad tengan más dificultades, lo que refleja las tendencias nacionales que benefician a aquellos con mayores credenciales y experiencia, así como otras barreras estructurales para el éxito económico.

- **El nivel educativo importa.** Solo el 14 % de los trabajadores con dificultades económicas de la región tienen una licenciatura o un título técnico superior.
- **La edad también importa.** El 84 % de los trabajadores de 18 a 24 años tienen dificultades económicas, frente al 56 % de los de 25 a 34 años y al 36 % de los de 35 a 54 años.
- **La raza tiene relación con las dificultades económicas.** El 57 % de los trabajadores hispanos tienen dificultades económicas en comparación con el 32 % de los trabajadores blancos.

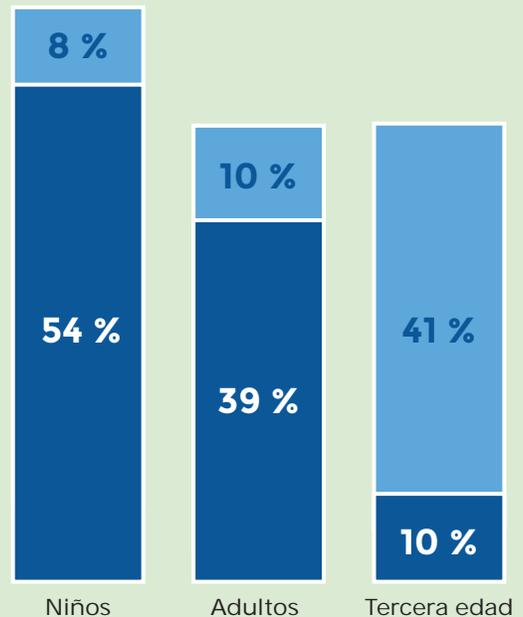
El número de mujeres trabajadoras es aproximadamente equivalente al número de trabajadores masculinos, en contraste con las tendencias en muchas regiones.

MÁS DE LA MITAD DE LA POBLACIÓN DEL CONDADO TIENE DIFICULTADES PARA LLEGAR A FIN DE MES

Población del condado de Stanislaus que pertenece a una familia con dificultades económicas — 2019



- Familias autosuficientes — **255.179**
- Familias que trabajan con dificultades económicas — **214.260**
- Familias que no trabajan con dificultades económicas **75.922**



- Familias que trabajan con dificultades económicas
- Familias que no trabajan con dificultades económicas

LA BRECHA DE LOS TRABAJOS BUENOS

Como sugiere la gran cantidad de trabajadores y familias con dificultades económicas en el condado de Stanislaus, es un hecho que la economía de la región no genera suficientes empleos de calidad que permitan la autosuficiencia. Cerrar esta brecha es fundamental para cualquier mejora en los resultados económicos y una mayor prosperidad para los miembros de la comunidad.

En la actualidad, solo el 13 % de los trabajos en el condado, alrededor de 24,000 puestos, califican como buenos trabajos según la metodología de Opportunity Industries que sustenta este informe. (Consulte la barra lateral para ver la definición de un “buen trabajo”). Otro 22 %, aproximadamente 42.500 puestos, cuentan como “trabajos prometedores” que ofrecen caminos hacia un buen trabajo dentro de diez años. El 65 % restante de los empleos, aproximadamente 124.000 puestos, no cumplen ninguno de estos criterios. Estamos ante una proporción sumamente baja de trabajos buenos y prometedores en comparación con otras áreas metropolitanas. **Para alcanzar la meta establecida por Stanislaus 2030 (reducir en un 50 % la proporción de niños en familias con dificultades económicas), la región necesitaría más de 40.000 “buenos” trabajos respecto de la cifra actual.**

DEFINICIÓN DE UN BUEN TRABAJO

Los debates sobre la calidad del trabajo han aumentado en los últimos años debido a las crecientes preocupaciones sobre la suerte de los trabajadores estadounidenses y su crecimiento salarial estancado, la movilidad económica a la baja y la naturaleza cambiante del trabajo en sí. Estas discusiones y los análisis concomitantes abarcan una amplia gama de factores, desde salarios y beneficios hasta el entorno laboral (p. ej., estabilidad de horarios, otras políticas de empleadores individuales).

El enfoque *Opportunity Industries* de Brookings se centra en los siguientes criterios, utilizando factores consistentes que permiten comparaciones entre sectores y ocupaciones regionales y, en última instancia, decisiones estratégicas sobre las prioridades de desarrollo económico por parte de los líderes locales.

LOS BUENOS TRABAJOS CUMPLEN TRES CRITERIOS:

1. Pagan un salario anual suficiente que brinda a la mayoría de las familias ingresos suficientes para “llegar a fin de mes” en función de un conjunto localizado de ahorros y gastos de subsistencia básicos, y que no califica para recibir los beneficios públicos de la “red de seguridad” en California (por ejemplo, SNAP, TANF, Medicaid).
2. Proporcionan un seguro de salud patrocinado por el empleador, que sirve como indicador de la disponibilidad de otros beneficios laborales, como vacaciones pagadas y jubilación.
3. Ofrecen durabilidad para retener o conducir a otro trabajo bueno en el futuro.

LOS TRABAJOS PROMETEDORES

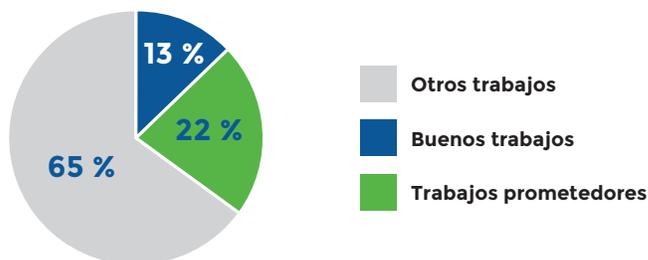
no cumplen con todos los criterios de un buen trabajo, pero brindan la posibilidad de forjar un trayectoria profesional que lleva a la mayoría de los trabajadores a un buen trabajo dentro de 10 años.

OTROS TRABAJOS

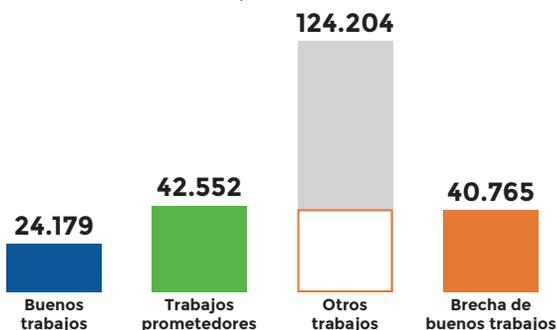
no califican como buenos ni prometedores.

UN TERCIO DE LOS EMPLEOS DEL CONDADO PROPORCIONAN VÍAS HACIA LA PROSPERIDAD

Porcentaje por calidad de los empleos en el condado de Stanislaus, 2020



Cifras sobre la calidad del empleo en el condado de Stanislaus, 2020



Criterio	Buenos trabajos	Trabajos prometedores	Otros trabajos
\$28,58/h, tiempo completo:	✓	✗	✗
Seguro médico:	✓	✗	✗
Trayectorias profesionales:	✓	✓	✗

FACTORES DE COMPETITIVIDAD ECONÓMICA REGIONAL

5

Cinco factores subyacen al éxito económico de las regiones. Los impulsores principales son las sólidas especializaciones industriales del sector de los bienes transables, las reservas importantes de talento y la sólida innovación e iniciativa empresarial. Los factores facilitadores que respaldan a los impulsores, pero que no son suficientes por sí solos, incluyen una infraestructura eficiente y bien conectada y una gobernanza eficaz a través de relaciones privadas, públicas y civiles para enfocar y coordinar las contribuciones.

Los impulsores principales son las **especializaciones del sector de bienes transables de mayor valor** que aportan dinero nuevo a la economía local, una **gran base y reserva de talentos** con habilidades y experiencia relevantes, y **ecosistemas sólidos de innovación y emprendimiento** que crean nuevo valor y mejoran la productividad.

Los factores facilitadores necesarios para respaldar esos impulsores incluyen una **infraestructura** eficiente y bien conectada y una **gobernanza** eficaz para enfocar y coordinar el tiempo y los recursos limitados de diversos actores privados, públicos y de la sociedad civil que contribuyen a los resultados económicos.

CLÚSTERES INDUSTRIALES



TALENTO



INNOVACIÓN



INFRAESTRUCTURA



GOBERNANZA



QUÉ OFRECE STANISLAUS



CLÚSTERES INDUSTRIALES: Con la base laboral del condado tan arraigada en la agricultura y las actividades de servicio local, el análisis no reveló ninguna fortaleza industrial obvia que combine una especialización existente, un desempeño competitivo y una concentración de producción laboral de calidad. Por lo tanto, las oportunidades deben centrarse en subsectores emergentes que se relacionen con otras ventajas competitivas regionales o el potencial para hacer la transición de las actividades actuales a trabajos de mayor calificación. Stanislaus 2030 se centró en el clúster industrial de los bioproductos y la economía circular, aprovechando la proximidad a las innovaciones, las materias primas y los conocimientos técnicos de fabricación para transformar los desechos agrícolas en materiales o energía, como bioplásticos, adhesivos, resinas, materiales de construcción o combustible.



TALENTO: A pesar de las habilidades especializadas basadas en las fortalezas actuales de la industria, la fuerza laboral del condado se caracteriza por un nivel educativo y competencias comparativamente bajos que limitan la creación de empleos de mayor valor y basados en el conocimiento en sectores diversificados. Al mismo tiempo, el análisis de las adyacencias de talento (la transferencia del conocimiento y las habilidades existentes de un sector a otro) encontró potencial para respaldar las necesidades en las opciones emergentes de la industria asociadas con la fabricación, el equipo y la bioquímica, pero no las capacidades para los servicios informáticos y el software. Otros factores, como el cuidado de los niños, también surgieron en la región como barreras superiores al promedio para la participación en la fuerza laboral de trabajadores más educados y calificados, para los cuales los enfoques novedosos podrían desbloquear y mejorar la inclusión racial y de género. En cualquier caso, los cambios son esenciales entre los proveedores del sistema de fuerza laboral, ya que los empleadores expresan constantemente su frustración por la accesibilidad, la capacidad de respuesta y la alineación de los apoyos para obtener talento de habilidades medias en todas las industrias y ocupaciones.



INNOVACIÓN: El condado tiene capacidades institucionales relativamente débiles en investigación, desarrollo y comercialización que pueden traer productos de valor agregado al mercado o proporcionar a las empresas un socio que resuelva problemas para anclarlos en la región. El gasto y la producción del ámbito académico y las empresas van a la zaga de otras partes del Valle Central, por no mencionar a sus pares nacionales, aunque algunas fortalezas en bioquímica y ciencias de las plantas podrían conectarse con opciones de sectores emergentes como la fabricación de bioproductos. Estos desafíos centrales de innovación sugieren construir voluntariamente conexiones con activos cercanos en el norte del Valle de San Joaquín y el norte de California. Además, la región ocupa un lugar muy bajo en la iniciativa empresarial que genera empleos y crecimiento, así como en el impacto de los negocios que son propiedad de mujeres o personas de color; esto probablemente se correlacione con los apoyos básicos que faltan o están subdesarrollados tanto para la economía en general como para las empresas jóvenes de alto crecimiento.



INFRAESTRUCTURA: La conectividad física, la banda ancha y los sitios urbanizables de la región ofrecen algunas ventajas. Si bien la distribución geográfica de trabajos y trabajadores es difusa, lo que reduce los beneficios de la concentración para la economía del conocimiento, el patrón no aumenta las disparidades raciales. La disponibilidad de banda ancha para casi el 94 % de los residentes es comparativamente alta, pero se necesita aumentar las tasas de suscripciones de acceso fijo o la utilización completa para igualar a los pares nacionales. Los sitios grandes y conectados están bien posicionados para atender la extensión de la producción del Área de la Bahía y la innovación comercializada, si se vinculan deliberadamente con los objetivos de la industria de oportunidades en lugar de llenar el espacio imponible.



GOBERNANZA: La región carece de una agenda compartida entre los contribuyentes públicos, privados y de la sociedad civil con una estrategia, asignaciones y mecanismos de coordinación y rendición de cuentas para impulsar el uso de los recursos. Si bien las organizaciones individuales han ejecutado aspectos de estrategias y planes anteriores, la falta de acción colectiva ha diluido el impacto de los recursos limitados. Por ejemplo, los actores del desarrollo económico o la fuerza laboral rara vez emprenden colaboraciones funcionales o implementaciones programáticas conjuntas, o comparten datos y relaciones para guiar la acción. La región necesita un "centro de gravedad" a través del cual cada entidad pueda operar como un equipo recién integrado, alineando sus contribuciones como organización individual con miras a un resultado común.

ÁREAS PRIORITARIAS ESTRATÉGICAS

El alcance de los desafíos de la región significa que hay más problemas y opciones para la intervención que los que son factibles de ejecutar a la vez. La estrategia requiere elegir y priorizar entre alternativas razonables.

A través de estos esfuerzos, las intervenciones deben tener en cuenta cómo abordar las diferencias raciales y de género en el acceso a empleos de calidad y oportunidades económicas. Las regiones que maximizan las contribuciones de todos sus residentes están mejor equipadas para tener éxito en la economía moderna. No todas las estrategias críticas para la competitividad de la región abordarán los resultados de raza y género, pero esos resultados siempre deben tenerse en consideración.



Cómo pasar a la acción

En abril de 2022, Stanislaus 2030 lanzó grupos de trabajo de múltiples partes interesadas para convertir los hallazgos de la investigación en estrategias, que se centraron en las siguientes áreas:

● Manufactura bioIndustrial

Apuntar al potencial de fabricación como un lugar para probar y escalar la producción de nuevos materiales y energía, aprovechando los activos agrícolas y la proximidad a la innovación.

● Desarrollo de talento

Implementar las mejores prácticas para que los principales proveedores de mano de obra alineen sus esfuerzos, priorizando las actividades por la calidad del trabajo y el acceso tanto para los trabajadores nuevos como para los titulares, para que se vinculen con los objetivos de desarrollo económico y aumenten la accesibilidad y la capacidad de respuesta a los negocios en las industrias de oportunidades. Garantizar la competitividad de las empresas agrícolas locales perfeccionando y refrescando los conocimientos de la fuerza laboral agrícola.

● Eliminar las barreras no relacionadas con la competencia profesional para el acceso a los trabajos y la capacitación

Involucrar a los empleadores en soluciones colectivas para brindar acceso al cuidado infantil, transporte y dominio del idioma inglés como problemas de competitividad que desbloquean la participación necesaria de la fuerza laboral.

● Emprendimiento y dinamismo de la pequeña empresa

Identificar y cubrir los apoyos principales que faltan o que deberían ampliarse en una región de este tamaño para mejorar los resultados de las empresas jóvenes, con un subenfoco especial en las empresas de mujeres y minorías.

STANISLAUS 2030 PLAN DE INVERSIÓN

Emprendimiento y dinamismo de la pequeña empresa \$8,05 millones

Crear un fondo de crédito	Crear un fondo de crédito para proporcionar a las pequeñas empresas, en cualquier etapa de su desarrollo comercial, acceso a préstamos de menos de \$50.000, mediante un proceso de solicitud sencillo que permita la financiación rápida de los préstamos.	\$5.000.000
Desarrollar centros de negocios comunitarios	Crear centros de recursos en comunidades prioritarias en todo el condado de Stanislaus a través de centros físicos y utilizando métodos culturalmente apropiados.	\$500.000
Apoyar el asesoramiento financiero	Implementar un programa centrado en las finanzas que conecte a los propietarios de pequeñas empresas con los directores financieros para crear un modelo financiero objetivo que los ayude a encaminar su negocio hacia la sostenibilidad financiera.	\$600.000
Examinar los apoyos comerciales prometedores	Explorar y promover los apoyos comerciales, como la adquisición de pequeñas empresas, los procesos de permisos simplificados, los aceleradores de pequeñas empresas, las empresas sociales y las incubadoras de espacios makers.	\$1.950.000

Desarrollo de talento \$4,5 millones

Lanzamiento del modelo Talent-to-Industry Exchange en la fabricación	Identificar y reunir convocadores neutrales y expertos técnicos para facilitar la colaboración entre los socios de Talent-to-Industry, seguido de una implementación de estrategias priorizadas dentro del proceso de planificación, incluidos los incentivos para el aprendizaje práctico.	\$2.500.000
Perfeccionar y refrescar los conocimientos de la fuerza laboral agrícola	Financiar la expansión del programa federal de capacitación laboral para trabajadores agrícolas que incluya a los indocumentados.	\$1.000.000
	Proporcionar financiamiento de contrapartida a las instituciones locales de educación superior para expandir los programas de certificación en campos agrícolas especializados.	\$1.000.000

Abordar las barreras no relacionadas con la competencia profesional para el acceso a los trabajos y la capacitación \$2,1 millones

Expandir cupos de cuidado infantil	Financiar la planificación y los prototipos de cooperativas de cuidado infantil dirigidas por padres y patrocinadas por empleadores.	\$1.500.000
Conectar el transporte público a la industria	Financiar la expansión del transporte público a los centros de la industria a través de servicios de enlace más pequeños.	\$600.000

Desarrollo del sector de bienes transables: fabricación bioindustrial \$57,6 millones

Construir un ecosistema industrial con iniciativas transversales	Desarrollar una instalación de fabricación a escala precomercial compartida para ayudar a las empresas a pasar de la viabilidad basada en el laboratorio a la fabricación comercial, y para establecer a la región como líder de la industria nacional.	\$31.000.000
	Crear incentivos flexibles y específicos de la empresa para atraer empresas objetivo, centrados en reformas regulatorias y apoyo financiero para impulsar la productividad (infraestructura, desarrollo de la fuerza laboral).	\$9.000.000
	Crear una asociación para el crecimiento de la fabricación bioindustrial para que funcione como un centro para el sector y para impulsar la implementación de la estrategia de la industria.	\$2.300.000
Ampliar el acceso a la innovación	Crear programas de transferencia de conocimiento y vales de innovación, brindando acceso a experiencia especializada en resolución de problemas para pequeñas y medianas empresas.	\$900.000
	Lanzar un programa acelerador competitivo basado en cohortes para startups en etapas más avanzadas, con instalaciones especializadas, inversión, tutoría y redes seleccionadas de clientes/capital.	\$10.000.000
	Brindar asistencia técnica personalizada a las empresas a lo largo de la cadena de valor para promover los efectos “conglomerado”, fortaleciendo las operaciones de la base de proveedores, socios y clientes.	\$650.000
Conectar el capital con la región	Fomentar una red externa de inversionistas en bioproductos para conectar las firmas de su cartera con la región y ayudar a las empresas emergentes locales a acceder a los recursos existentes.	\$200.000
	Mejorar el acceso local a los fondos de investigación y comercialización del gobierno a través de coincidencias y asistencia para la solicitud.	\$1.000.000

Desarrollo del sector de bienes transables: fabricación bioindustrial (cont.) \$57,6 millones

Apoyar a los facilitadores de infraestructura	Identificar posibles sitios y evaluar su preparación para empresas bioindustriales, seguido potencialmente de incentivos para mejoras físicas.	\$100.000
	Examinar el apoyo para el acceso confiable y eficiente a la materia prima a través de un intermediario para vincular las cadenas de suministro locales o un “depósito” de preprocesamiento para flujos de desechos.	Por determinar
Generar una reserva de talentos específica	Desarrollar una respuesta del sistema de la fuerza laboral “plug-and-play” como un subsector prioritario del modelo Talent-to-Industry Exchange propuesto en la fabricación.	Véase arriba
	Crear un aprendizaje basado en el trabajo relevante para el sector combinado con servicios de apoyo intensivo, especialmente entre estudiantes de color, integrado con las actividades propuestas de Talent-to-Industry Exchange en la Industria manufacturera.	\$2.450.000

Gobernanza y desarrollo de capacidades \$3,5 millones

Equipo de lanzamiento para impulsar la implementación	Crear una estructura intermediaria que actúe como centro de gravedad para la agenda de desarrollo económico inclusivo con un equipo de liderazgo/gestión de proyectos para convocar e impulsar planes de implementación distribuidos, incluidos datos centralizados, enfoque en la equidad y la inclusión, y armonización con otras iniciativas regionales.	\$1.000.000
Fortalecer la capacidad del gobierno local en torno al desarrollo económico inclusivo	Invertir en la colaboración entre los profesionales del desarrollo económico en las ciudades y los condados para generar conocimiento sobre los objetivos de Stan 2030 y las mejores prácticas en inversión comunitaria y albergar a becarios de Fuse Corps para apoyar estratégicamente a los departamentos de desarrollo económico y de la fuerza laboral del condado de Stanislaus.	\$500.000
Catalizar los programas existentes a escala	Desarrollar un programa único de subvenciones competitivas para financiar programas existentes que se alineen con las áreas prioritarias de Stanislaus 2030, con la intención de expandirse, escalar y aprender de los profesionales locales.	\$2.000.000

Inversiones totales para construir una economía resiliente

\$75.750.000



Emprendimiento y dinamismo de la pequeña empresa

EMPRENDIMIENTO Y DINAMISMO DE LA PEQUEÑA EMPRESA



El dinamismo empresarial y la iniciativa empresarial son señales críticas de la capacidad de una región para generar nuevas ideas y empresas, aplicar esos elementos novedosos al comercio y contribuir al empleo y la riqueza regional. El condado de Stanislaus va a la zaga de sus pares en indicadores clave de dinamismo empresarial, lo que sugiere que tiene un rendimiento inferior en la creación y sostenibilidad de nuevas empresas.

Entre la Gran Recesión y la pandemia de COVID-19, los puestos de trabajo en empresas jóvenes¹ cayeron vertiginosamente respecto del punto de referencia de 2009. Si bien California y sus pares nacionales también experimentaron descensos, Stanislaus cayó a una posición media-baja de esta cohorte y aún no se ha recuperado.²

El análisis específico de la iniciativa empresarial de mujeres y personas negras, indígenas y de color (BIPOC) se suma a estas crudas conclusiones. En relación con su parte de la población, los BIPOC y las mujeres empresarias generan menos empresas y puestos de trabajo en la región; por el contrario, los dueños de negocios blancos y masculinos generan un número descomunal. Si bien la población femenina y masculina en el condado de Stanislaus es aproximadamente igual, el porcentaje de propiedad empresarial de los hombres supera el 80 % y la cantidad de puestos de trabajo creados por hombres supera el 90 %. Además, los dueños de negocios blancos representan un poco más del 40 % de la población, pero representan el 70 % de los dueños de negocios y más del 80 % de la creación de empleo. A pesar de que las personas de color componen casi el 60 % de la población, representan menos del 30 % de la propiedad empresarial y menos del 20 % de la creación de empleo.³ Esto sugiere que las personas de color y los miembros femeninos de la comunidad se enfrentan a barreras para emprender y tener éxito empresarial, lo que impide que una parte importante y creciente de la población de la región alcance su potencial y logre el verdadero potencial económico⁴ del condado de Stanislaus.

A nivel individual, las soluciones identificadas a continuación despejan el camino para que los BIPOC y las mujeres empresarias tengan un mayor acceso al apoyo para el desarrollo empresarial; un paso crucial para aumentar el número de negocios emprendidos por estos grupos demográficos históricamente de escasos recursos.

A nivel comunitario, la investigación sugiere que las zonas rurales pueden beneficiarse del fomento de un ecosistema pujante de pequeñas empresas e iniciativas empresariales. Se ha descubierto que las pequeñas empresas rurales generan riqueza que permanece en la comunidad, construyen liderazgo local e incluso contribuyen a la salud de la población.

En consecuencia, el resultado de aumentar la cantidad de negocios emprendidos por personas de color y mujeres es un beneficio para la comunidad que complementa las estrategias e inversiones de desarrollo económico local.

El desempeño actual de la región en estas áreas fundamentales del dinamismo empresarial sugiere la necesidad de construir un ecosistema de apoyo empresarial más integral, que incluya apoyos específicos para los BIPOC y las mujeres empresarias. En resumen, el apoyo a la empresa y la iniciativa empresarial está ausente o no se da en la escala necesaria⁵ tanto para la economía en general⁶ como para las empresas jóvenes de alto crecimiento.⁷

1 Empresas con cinco años de existencia o menos, una medida común del dinamismo empresarial

2 Evaluación del mercado de Stanislaus 2030, página 13

3 Evaluación del mercado de Stanislaus 2030, página 14

4 Evaluación del mercado de Stanislaus 2030, página 14

5 Evaluación del mercado de Stanislaus 2030, página 46

6 Pequeñas empresas que brindan servicios locales, basadas en la comunidad, anclas de corredores comerciales.

7 De bienes transables, con el potencial de generar puesto de trabajo significativos.

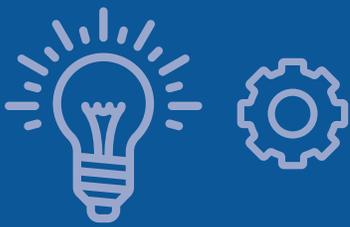


Meta

Para 2030, cualquier persona que desee iniciar un negocio en el condado de Stanislaus tendrá el apoyo que necesita para tener éxito. El enfoque está en servir a los empresarios/pequeñas empresas que tienen una base local, tanto en la economía en general como en las empresas en crecimiento, con un énfasis especial en los BIPOC y las mujeres empresarias, que actualmente tienen una representación insuficiente como propietarios de negocios.

Hay varios cambios críticos que son necesarios para alcanzar la meta establecida.

CAMBIO DE NOMBRE	DE [Estado actual]	A [Estado futuro deseado]
Paridad	Existen disparidades en la propiedad de los negocios por género y raza en el condado de Stanislaus.	El condado de Stanislaus ha logrado la paridad racial y de género en la iniciativa empresarial y la propiedad de empresas, proporcional a la población.
Liderazgo en el dinamismo empresarial	El condado de Stanislaus va a la zaga de sus pares en indicadores clave de dinamismo empresarial, lo que sugiere que tiene un rendimiento inferior en la creación y sostenibilidad de nuevas empresas.	Las empresas nuevas y jóvenes se han convertido en la clave para la creación de empleo, la innovación y el crecimiento económico del condado de Stanislaus.
Financiamiento	Los empresarios no saben cómo obtener financiamiento para sus negocios y creen que las nuevas empresas no son elegibles para los vehículos de financiamiento disponibles localmente.	Los aspirantes a emprendedores que desean iniciar o expandir sus negocios, especialmente los negocios que son propiedad de mujeres y BIPOC, pueden acceder fácilmente al capital.
Requisitos de registro + Apoyo previo al lanzamiento	Los empresarios se desaniman porque no saben cómo cumplir con los requisitos de registro locales, estatales y federales.	Los empresarios se desenvuelven con éxito en un escenario regulatorio simplificado para lanzar sus negocios, cumplir con los requisitos de registro locales, estatales y federales, y mantener las licencias comerciales.
Mentores	Los empresarios tienen dificultades para identificar ideas comerciales viables y mentores comerciales a largo plazo.	Los emprendedores tienen acceso permanente a mentores que brindan retroalimentación desde el desarrollo de la idea y la formación del modelo de negocios hasta el lanzamiento.
Trastienda	Los empresarios sienten que desconocen el monitoreo y los informes de "trastienda" necesarios para operar su negocio de manera eficaz.	Los empresarios son conscientes de las funciones necesarias de un sistema de "trastienda" y tienen el apoyo para implementarlas para operar su negocio de manera eficaz.



Las soluciones de nuestra comunidad

Las siguientes recomendaciones de inversión son vitales y factibles para su implementación en nuestra comunidad. El condado de Stanislaus puede tomar medidas coordinadas y sostenidas para brindar los apoyos necesarios para que los empresarios y las pequeñas empresas, en particular de propiedad de mujeres y BIPOC, prosperen y contribuyan positivamente a la economía local. Las acciones e inversiones recomendadas se alinean con los apoyos solicitados recopilados de los grupos de sondeo de empresarios y propietarios de pequeñas empresas, que incluyen el refuerzo de oportunidades de asesoramiento de mentores, asistencia técnica, programas de incubación y aceleración y acceso al capital.

FONDO DE CRÉDITO

Muchos empresarios y propietarios de pequeñas empresas no conocen las opciones de financiamiento que tienen a su alcance o creen que no califican para los servicios financieros convencionales, como los préstamos comerciales tradicionales y las líneas de crédito. En cambio, muchos confían en tarjetas de crédito con tasas de interés altas, prestamistas depredadores o la industria artesanal de personas locales que otorgan préstamos con intereses altos. Esto hace que sea sumamente difícil hacer avanzar su negocio y, de hecho, hace que algunos negocios fracasen. La solución propuesta del Fondo de Préstamos beneficia a los empresarios y propietarios de pequeñas empresas que buscan capital para desarrollar o expandir sus negocios, así como a las instituciones financieras locales que tienen un enfoque CRA⁸ y buscan apoyar a las comunidades a las que sirven.

El Fondo de Crédito se establecerá para garantizar préstamos de las instituciones financieras, con una parte del fondo destinada a hacer crecer el fondo y cubrir los costos asociados con su administración. La Corporación de Desarrollo Comunitario, las instituciones financieras de desarrollo comunitario y los bancos trabajarán juntos para brindar esta oportunidad de financiamiento convencional a los empresarios y pequeñas empresas del condado de Stanislaus, especialmente a empresas de mujeres y BIPOC, a un precio asequible.

Las pequeñas empresas en cualquier etapa del desarrollo de su negocio serán elegibles para solicitar préstamos de hasta \$50,000 mediante un proceso de solicitud sencillo y recibirán asistencia con el proceso de solicitud, si es necesario. Un Comité del Fondo de Crédito evaluará a los solicitantes y los recomendará, junto con una tasa de interés propuesta que el solicitante pueda pagar, a los bancos participantes. Los bancos financiarán los préstamos y tramitarán la documentación requerida. Se brindará capacitación comercial centrada en finanzas a empresarios/propietarios de pequeñas empresas como un componente incentivado basado en cohortes del proceso de crédito, ofrecido en su vecindario o en línea. El Fondo de Crédito se utilizará para pagar los préstamos en mora.

El programa del Fondo de Crédito se evaluará anualmente para hacer evolucionar adecuadamente los servicios y las ofertas, en función de las métricas de éxito establecidas y las necesidades de la comunidad.



Inversión solicitada

\$ 5.000.000 millones en total en el primer año, con \$ 1.000.000 en financiamiento mediante subvenciones y \$ 4.000.000 en reservas para créditos morosos (depósito no basado en subvenciones como apalancamiento para cubrir pérdidas). La implementación incluye la obtención de fondos, el establecimiento de procesos de flujo de trabajo, la financiación de los solicitantes y, después de lanzar el Fondo de Crédito, la evaluación del programa y la consideración de mejoras.



Consideraciones

La Corporación de Desarrollo Comunitario local y las Instituciones financieras de desarrollo comunitario en la región apoyan el avance de este esfuerzo, pero se necesitará apoyo adicional de otros bancos del área. Además, la educación de la comunidad y el conocimiento del fondo, particularmente a través de la comunicación por parte de personas influyentes y socios de confianza, serán necesarios para obtener solicitudes. Otros componentes críticos de esta solución incluyen el establecimiento de procedimientos operativos bajo una misión clara que cumpla con las pautas legales y reglamentarias, y la composición y funciones del Comité de Crédito que revisará las solicitudes.

⁸ La Ley de Reinversión Comunitaria (CRA), promulgada en 1977, requiere que la Reserva Federal y otros entes reguladores bancarios federales alienten a las instituciones financieras a ayudar a satisfacer las necesidades crediticias de las comunidades en las que hacen negocios, como los barrios de ingresos bajos y moderados (LMI).

CENTROS DE NEGOCIOS COMUNITARIOS

Existe una brecha en la forma en que se distribuyen los recursos de las pequeñas empresas a las comunidades dentro del condado de Stanislaus. Tradicionalmente, este modelo de servicio dependía de los propietarios de pequeñas empresas y empresarios que buscaban apoyo para el desarrollo empresarial. Pero las limitaciones con esta estrategia de entrega se han manifestado en el bajo número de BIPOC y mujeres empresarias que trabajan con agencias de recursos locales.

Esta brecha en la prestación de servicios se puede definir en dos partes. En primer lugar, en las comunidades marginadas y desatendidas; generar la confianza de los miembros de la comunidad es esencial para el compromiso a largo plazo. Sin este sentido de confianza, las agencias de recursos enfrentan barreras para la participación. En segundo lugar, los enfoques culturalmente centrados son vitales para los esfuerzos de creación de confianza y la implementación efectiva de servicios. La traducción de idiomas, las asociaciones con organizaciones de base y el aprovechamiento de personas influyentes de la comunidad como mensajeros confiables son enfoques que honran las tradiciones étnicas y las expectativas de la comunidad.

Los centros de negocios comunitarios son espacios físicos en comunidades desatendidas donde las agencias pueden reunirse con los dueños de negocios donde se encuentran. Esta estrategia actualizada de prestación de servicios puede promover los esfuerzos de generación de confianza para las agencias al estar “en el vecindario”. También crea conciencia sobre los recursos de las pequeñas empresas y los hace más accesibles para los miembros de la comunidad.

Estos centros económicos ofrecerán oportunidades de desarrollo de capacidades comerciales que tengan en cuenta las particularidades culturales para crear una “trastienda” comercial, mentores empresariales permanentes y una cálida transferencia a otros servicios de recursos fuera del sitio en todo el condado.



Inversión solicitada

\$500.000 destinados a financiar un enfoque de tres años para planificar e implementar centros económicos comunitarios. Esta inversión solicitada se distribuye en dos fases diferentes. Fase de planificación (año 1): \$100.000 para la planificación estratégica con las agencias de recursos para establecer una estructura para el ecosistema de recursos de las pequeñas empresas y designar los servicios comerciales que poseerá cada agencia. Fase de implementación (años 2 y 3): \$400.000 para lanzar centros de recursos en tres centros comunitarios con personal.



Consideraciones

Actualmente no existe una organización líder neutral clara para esta iniciativa, pero los socios lógicos incluirían agencias locales de asistencia técnica, cámaras de comercio, departamentos gubernamentales de pequeñas empresas y organizaciones comunitarias. Asegurar la colaboración, la alineación y el apoyo entre sectores de este grupo diverso de organizaciones centradas en los recursos es esencial para evitar redundancias en los servicios.

MENTORES FINANCIEROS

La investigación de Stanislaus 2030 ha destacado la necesidad de contar con educación financiera y capacitación entre empresarios y propietarios de pequeñas empresas, en todas las etapas del desarrollo empresarial, independientemente de la vida útil, el crecimiento o los ingresos de la empresa.

Implementar un programa centrado en las finanzas que conecte a los propietarios de pequeñas empresas con los directores financieros para crear un modelo financiero objetivo que los ayude a encaminar su negocio hacia la sostenibilidad financiera. El programa proporcionará entrenamiento uno a uno entre un CFO y el propietario de una pequeña empresa, para una cohorte de 10 semanas que incluye a 15 propietarios de pequeñas empresas. El CFO se encuentra con el propietario de la empresa donde se encuentra, lo ayuda a identificar sus objetivos y aspiraciones comerciales y le presta asistencia para avanzar hacia sus metas. La enseñanza se integra en el proceso a medida que desarrollan un modelo financiero funcional que servirá como guía para las metas de ventas e ingresos. La confianza se establece durante todo el proceso, y los propietarios de pequeñas empresas declaran que se sienten informados y empoderados al final del programa.



Inversión solicitada

Se necesitan \$150.000 en financiación mediante subvenciones para contratar a Mission Edge para la implementación de su programa de asesoramiento financiero para dos cohortes (primavera y otoño) en el condado de Stanislaus, y se necesitan \$50.000 para que un socio local proporcione los costos de personal y marketing para administrar el programa.



Consideraciones

Dar prioridad a las pequeñas empresas propiedad de mujeres y personas de color para su aceptación en este programa brinda a esta población históricamente desfinanciada acceso a recursos financieros expertos, lo que les ofrece la oportunidad de ser rentables y crecer de manera sostenible. A través de la investigación de Stanislaus 2030 se puso de relieve la necesidad de asistencia con la educación financiera para empresarios y propietarios de pequeñas empresas en el condado de Stanislaus. El programa Mission Edge ha demostrado tener éxito al repercutir positivamente en los propietarios de pequeñas empresas en San Diego, y replicar ese éxito en Stanislaus será un apoyo valioso para los propietarios de pequeñas empresas. Mission Edge trabajó anteriormente en el condado de Stanislaus con éxito en la implementación de un programa que respalda el crecimiento rentable de las organizaciones sin fines de lucro.



Otros apoyos prometedores

Las pequeñas empresas son el alma de la economía de los EE. UU.: crean dos tercios de los nuevos empleos netos e impulsan la innovación y la competitividad de los EE. UU. En todo Estados Unidos, las comunidades se unen de nuevas maneras para mejorar el entorno económico de apoyo necesario para que las pequeñas empresas prosperen. Un análisis de los Estados Unidos mostró que las comunidades exitosas donde se estaban creando y desarrollando las pequeñas empresas tenían algunos apoyos empresariales en común, como las ideas que se exponen a continuación, las mismas que constituyen oportunidades prometedoras para la implementación en el condado de Stanislaus.

9 Comunicado de la Oficina de Defensa de la Administración de Pequeñas Empresas n.º 19-1 ADV, 2019

10 Informe de Living Cities, CULTURE, COLLABORATION AND CAPITAL: LEVERAGING PROCUREMENT FOR ECONOMIC EQUITY, 2019

ADQUISICIÓN LOCAL

La equidad económica en el ámbito de las adquisiciones significa involucrar a un conjunto nuevo y más diverso de proveedores y contratistas. Tiene sentido económico y crea comunidades más fuertes al hacer crecer a la clase media y, por lo tanto, la base impositiva local. La adquisición equitativa contribuye al crecimiento empresarial, en particular para las empresas minoritarias.¹⁰ Los contratos de gobiernos, ciudades, condados, distritos escolares, universidades, hospitales, empresas de servicios públicos y corporaciones pueden proporcionar el tipo de ingresos estables y predecibles que permiten que las nuevas y las pequeñas empresas crezcan y se expandan, y con ese crecimiento viene un mayor empleo.

Un grupo ampliado de proveedores y contratistas puede brindarles a las organizaciones locales contratos de mayor calidad y más competitivos. En todo el condado de Stanislaus, las organizaciones medianas a grandes podrían comprar bienes y servicios de pequeñas empresas. Una entidad organizadora, junto con la creación de una lista de pequeñas empresas participantes y sus productos/servicios, podría asegurar compromisos de organizaciones medianas a grandes en el condado de Stanislaus para comprar un porcentaje de su presupuesto de adquisiciones de pequeñas empresas locales.



Inversión solicitada

\$100.000 para financiar una evaluación dentro del condado de Stanislaus que identifique el potencial y las oportunidades para el desarrollo de un programa de adquisiciones locales en nuestra comunidad. La evaluación podría incluir los productos y servicios de pequeñas empresas, la capacidad de las pequeñas empresas y organizaciones medianas a grandes dispuestas a participar en un esfuerzo de adquisición local.

ACELERADOR DE PEQUEÑAS EMPRESAS

Los aceleradores de pequeñas empresas apoyan a las empresas en etapa inicial impulsadas por el crecimiento a través de la educación, los mentores y la financiación. Las empresas ingresan a los aceleradores por un período fijo, tradicionalmente de tres a cuatro meses, como parte de una cohorte de empresas. La experiencia del acelerador es un proceso de educación intenso, rápido e inmersivo destinado a acelerar el ciclo de vida de las empresas jóvenes e innovadoras, comprimiendo el valor de años de aprendizaje práctico en solo unos pocos meses.

En 2022, Stanislaus Equity Partners (STEP) creó un prototipo de acelerador de microempresas de cinco semanas con una cohorte de empresas locales propiedad de personas de color y mujeres. El éxito de su programa en el objetivo de graduar a su cohorte y dirigirlos a fuentes de financiamiento y su lista de espera de empresas que desean unirse a la segunda iteración del acelerador de STEP demuestra el potencial para escalar esta idea.

Con respecto al impacto en las pequeñas empresas muy localizadas, los aceleradores pueden tener un efecto significativo en la atracción de financiamiento en etapa inicial e inversionistas adicionales a una comunidad. Esto puede generar beneficios que van más allá de la economía en general, como atraer y acceder al capital inicial, especialmente para mujeres y personas de color, lo cual es difícil. Además, los aceleradores que brindan vías para un mayor acceso al capital tienen el potencial de generar un crecimiento del empleo de nuevas empresas y estimular el interés en la iniciativa empresarial en general.



Inversión solicitada

\$750.000 durante tres años; \$50.000 para esfuerzos de planificación estratégica en el primer año que puedan alinear a los socios comunitarios, líderes empresariales, agencias de recursos e inversionistas para apoyar el desarrollo de un acelerador; y \$700.000, divididos entre el segundo y tercer año para cubrir la dotación de personal, la entrega programática, la promoción y la inversión en pequeñas empresas. Esfuerzo de adquisición local.



PERMISOS OPTIMIZADOS

Las jurisdicciones locales pueden agilizar el proceso de permisos y licencias para facilitar el crecimiento de las pequeñas empresas, especialmente para BIPOC y mujeres. Esto garantizará una ruta clara y directa para que las pequeñas empresas se abran y prosperen en el mercado.

Los propietarios de pequeñas empresas en el condado de Stanislaus han tenido dificultades para transitar por el proceso de permisos y licencias debido a las ineficiencias del proceso, las barreras del idioma, la falta de transparencia y los costos. Las siguientes recomendaciones son tres vías para simplificar los procedimientos de permisos y licencias locales, todos los cuales han sido implementados por ciudades metropolitanas como Denver y Boston. (1) Publicar en línea los procesos de permisos y licencias con la información de contacto pertinente, los plazos para completar cada etapa, el costo y la cantidad de pasos procesales relacionados con cada proceso. (2) Las jurisdicciones locales pueden proporcionar una “ventanilla única” para licencias y permisos a fin de simplificar el cumplimiento para las pequeñas empresas. (3) Designar a un abogado para asuntos regulatorios o de pequeñas empresas que guíe a las pequeñas empresas a través del proceso regulatorio, abogar en su nombre cuando surjan problemas y garantizar que los comentarios y recomendaciones de las pequeñas empresas se incorporen en los procesos de desarrollo e implementación.



Inversión solicitada

\$500.000 durante dos años, \$300.000 en actualizaciones de las páginas web en línea de la jurisdicción local y las interfaces de usuario relacionadas con el traslado en línea de los servicios de permisos para pequeñas empresas; y \$200.000 para contratar a un abogado de pequeñas empresas que atienda a propietarios y empresarios en el condado de Stanislaus.

ESPACIO MAKER: INCUBADORA Y ESCAPARATE

Cuando se abren los espacios makers, existe la posibilidad de que se lancen muchos tipos de productos, lo que ayudará tanto a las pequeñas empresas como a la economía local. Un espacio maker y un escaparate en el condado de Stanislaus pueden reunir a artesanos y fabricantes, proporcionar comunidad y ofrecer un escaparate para vender productos. Los espacios maker pueden actuar como una incubadora de empresas, incluir estudios de artistas y espacios de almacenamiento, ofrecer talleres con maquinaria que también pueden beneficiar el desarrollo de talentos para ciertos trabajos de fabricación, contener aulas para clases y eventos comunitarios, mientras que un escaparate ayuda a lanzar nuevos negocios con ventas.

Como complemento de otros eventos maker emergentes artesanales que ya están ocurriendo en nuestro condado, se podría construir un espacio maker y un escaparate en un lugar con espacio disponible, que sea fácilmente accesible con el transporte público y que ya tenga circulación peatonal de compradores.

Los espacios maker accesibles y asequibles brindan herramientas, experiencia, educación y oportunidades para que todos los miembros de nuestra comunidad creen, colaboren y hagan realidad sus ideas empresariales. Esto ya está sucediendo con éxito en todo el país.



Inversión solicitada

\$100.000 para financiar una evaluación del condado de Stanislaus que identifique el potencial y las oportunidades para el desarrollo de un espacio maker y escaparate en nuestra comunidad. La evaluación podrá incluir espacios y ubicaciones potenciales, servicios y ofertas más alineados con las necesidades locales y las necesidades de los artesanos, y la identificación de socios locales y fuentes de financiamiento.

DESARROLLO DE CAPACIDADES CON ENFOQUE SOCIAL

Apoyo al desarrollo de pequeñas empresas para empresas sociales que ofrecen oportunidades de empleo a personas que anteriormente estuvieron involucradas en pandillas o pasaron algún tiempo en la cárcel, en riesgo de quedarse sin hogar o con discapacidades. A través de la creación de un programa de desarrollo empresarial dirigido a empresas sociales, centrado en las tres competencias básicas para que prosperen las organizaciones basadas en una misión: (1) apoyar en la formación de un modelo de ingresos que proporcione sostenibilidad para el negocio; (2) crear y comercializar productos y servicios; y (3) subvencionar los gastos de contratación que se enfocan en ofrecer capacitación en el trabajo a los empleados en riesgo.

Al apoyar empresas más enfocadas en el aspecto social que generan ingresos, se pueden crear vías hacia un impacto sostenible y, al mismo tiempo, crear más puestos de trabajo específicamente designados para personas que necesitan empleo. Además, apoyar este tipo de empresas sociales es una forma alternativa de ofrecer servicios integrales a las personas que los necesitan, ya que los empleados pueden recibir acceso a servicios de gestión de casos, navegación del sistema y colocación laboral.



Inversión solicitada

\$500.000 durante dos años para entrega de programas y subsidios de contratación. En la entrega programática se incluye la creación de un plan estratégico y una teoría del cambio para apoyar el desarrollo de empresas sociales locales y la contratación de empleados en riesgo.



Desarrollo de talento

DESARROLLO DE TALENTO



Las capacidades de la fuerza laboral son el mayor aporte para obtener resultados más inclusivos y competitividad en la economía moderna. El éxito económico de las personas, las empresas y las regiones se correlaciona estrechamente con los niveles más altos de nivel educativo y la densidad de la reserva de talentos. Los factores de disponibilidad de talento ocupan el primer lugar entre las decisiones de localización de empresas en general, y en particular en los sectores que concentran puestos de trabajo de mayor calidad. Esto incluye la fuerza laboral existente y la capacidad de la reserva para generar más trabajadores locales con conocimientos, habilidades y experiencia relevantes que se necesitan con el tiempo, especialmente porque la retención es mayor cuando se contrata desde el interior.¹¹

En general, la fuerza laboral disponible del condado de Stanislaus va a la zaga de otras regiones en cuanto a nivel educativo y habilidades disponibles, a pesar de algunas categorías de fuerte especialización técnica. El alcance de este rezago impide la diversificación, la creación de empleos de mayor calidad y la movilidad económica.

La “alineación de la reserva de talento” interna del condado de la educación postsecundaria y la acreditación afecta la capacidad general de los trabajadores para acceder a trabajos buenos y prometedores disponibles en la economía regional. Sin embargo, existe una variación sustancial en la calidad de los trabajos regionales disponibles en función de la finalización de diferentes programas académicos y de capacitación, y una participación estudiantil relativamente alta en programas que no conducen a mejores trabajos. Esto sugiere una oportunidad para construir una alineación más sólida dentro de la reserva de desarrollo de talento local y, específicamente, en lo que se refiere a la orientación profesional y cómo preparar mejor a los trabajadores y estudiantes para acceder a trabajos de calidad.¹²

Además, los aportes de las empresas y la industria locales sugieren que las instituciones educativas deben garantizar continuamente que la capacitación y la programación respondan a las necesidades del mercado, particularmente a medida que los avances en tecnología, procesos y otros elementos del trabajo transforman las ocupaciones. Un compromiso más estrecho con los empleadores en el diseño de programas y la flexibilidad en la adaptación de los planes de estudio también pueden ayudar a los estudiantes a tomar y realizar decisiones y transiciones más efectivas de la escuela a la carrera.¹³ Finalmente, los modelos talent to industry exchange pueden identificar y satisfacer de manera eficaz las necesidades de los empleadores a escala, incluso de las empresas pequeñas y medianas con menos capacidad para participar, y de una franja más grande de empresas agotadas por la participación demasiado específica, redundante e incompleta de los socios de la fuerza laboral y la educación.

El Grupo de Trabajo para el Desarrollo del Talento ha identificado varias áreas prioritarias de inversión para mejorar la calidad del trabajo, desarrollar y retener el talento local y proporcionar a los empleadores una fuerza laboral calificada para ayudarlos a satisfacer las demandas de una economía que cambia rápidamente. Usando el nuevo estándar nacional de la estrategia Talent-to-Industry Exchange conducida por el liderazgo industrial y empresarial, el grupo de trabajo identificó la necesidad de una mayor inversión en planificación e implementación. Los esfuerzos específicos de la estrategia Talent-to-Industry Exchange necesitarán asesoramiento estratégico focalizado que incluya asistencia técnica y apoyo a la convocatoria para garantizar que las estrategias presentadas den como resultado asociaciones innovadoras, pilotos, proyectos y políticas que puedan sostenerse a largo plazo, duplicarse entre sectores y conducir a resultados equitativos para los trabajadores y estudiantes de la región.

¹¹ Evaluación del mercado de Stanislaus 2030, página 25

¹² Evaluación del mercado de Stanislaus 2030, página 28

¹³ Evaluación del mercado de Stanislaus 2030, página 29



Visión y metas

Para 2030, el condado de Stanislaus tendrá una sólida base de talentos, representativa de nuestra población diversa, que está equipada para “trabajos buenos o prometedores” mediante un sólido sistema de desarrollo de la fuerza laboral que proporciona las habilidades que demandan los empleadores locales y las industrias de oportunidades emergentes.

Para fines de 2023, identificaremos, alinearemos y escalaremos los programas de capacitación necesarios que beneficiarán a los empleadores, comenzando con la industria de oportunidad prioritaria de la manufactura, y proporcionaremos rampas de acceso claras a “trabajos buenos o prometedores” para estudiantes o trabajadores que buscan empleo dentro de este sector.

Hay varios cambios críticos que son necesarios para alcanzar la meta establecida.

CAMBIO DE NOMBRE	DE [Estado actual]	A [Estado futuro deseado]
<p>Capacidad de respuesta de la industria</p>	<p>El sistema de talento no responde a las necesidades de la industria en tiempo real.</p>	<p>La industria y las instituciones educativas trabajan en estrecha colaboración para adaptar rápidamente los programas y planes de estudio en respuesta a las demandas de mano de obra del mercado en tiempo real.</p>
<p>Prioridad de la calidad del trabajo sobre el recuento de los puestos de trabajo</p>	<p>Los programas de capacitación local están diseñados para industrias que requieren trabajo menos calificado, priorizando el recuento de los puestos de trabajo sobre la calidad del trabajo.</p>	<p>Los programas de capacitación se priorizan para las industrias de oportunidades que producen empleos buenos y prometedores.</p>
<p>Desarrollo de talento</p>	<p>Los jóvenes profesionales tienen la sensación de que las grandes empresas prefieren el talento externo y no buscan en el ámbito local.</p>	<p>Las empresas locales son conocidas por apoyar el talento local y crear oportunidades para que los jóvenes aprendan sobre su industria y cómo conseguir un empleo en el futuro.</p>





LANZAMIENTO DEL CONCEPTO TALENT-TO-INDUSTRY EXCHANGE EN LA FABRICACIÓN

El modelo Talent-to-Industry Exchange es el nuevo estándar nacional para el desarrollo de la fuerza laboral, y el National Fund for Workforce Solutions lo define como “una colaboración dinámica de un grupo regional de empleadores, partes interesadas y trabajadores que se reúnen periódicamente con la asistencia de un intermediario de la fuerza laboral. Las asociaciones exitosas de la industria representan el compromiso común con los buenos trabajos, la equidad racial y la inclusión, y una mentalidad de aprendizaje continuo”. La Fundación de la Cámara de Comercio de los EE. UU. identifica los modelos de Talent Pipeline Management (Gestión de las reservas de talento) o Talent-to-Industry Exchange como “la alineación estratégica entre el aula y la carrera, manteniendo el ritmo de las necesidades cambiantes de la economía”.

El modelo Talent-to-Industry Exchanges recopila información en tiempo real que se utiliza para dar forma a las estrategias para hacer crecer la reserva de talentos de la región, fortalecer la fuente de talento y alinear los intereses de los empleadores y las partes interesadas del ámbito educativo. El modelo Talent-to-Industry Exchanges se organiza intencionalmente en torno a un sector centrado en el negocio y, dentro del proceso, los empleadores desempeñan un papel de liderazgo crítico como clientes finales para cerrar la brecha de habilidades para los trabajos más importantes para su competitividad. El modelo Talent-to-Industry Exchanges también ayuda a organizar y administrar reservas de talento flexibles y receptivas en asociación con otros empleadores y sus proveedores de educación y capacitación preferidos. Los empleadores también trabajan en colaboración mutua para desarrollar medidas e incentivos diseñados para reforzar y mejorar el desempeño de todos los socios.

Los modelos ejemplares de Talent-to-Industry Exchanges en todo el país incluyen Kansas City Rising, Upskill Houston y Tampa Bay Works. Sobre la base de estos ejemplos, un modelo efectivo Talent-to-Industry Exchange debe incluir los siguientes elementos:

- Auténticamente liderado por la industria.
- Enfoque regional e integral, que cubra todo el continuo educativo, desde el jardín de infantes hasta la escuela de posgrado.
- Involucra a todo el espectro de proveedores de captación de talento.
- Basado en datos y orientado a la acción.

El modelo Talent-to-Industry Exchange tiene tres fases esenciales: (1) un análisis económico y laboral detallado, (2) un plan de acción para la fuerza laboral; y (3) la implementación del plan de lanzamiento. Se identifica a los líderes de la industria para defender y liderar cada Talent-to-Industry Exchange, acordando actuar como co-convocantes y reclutar empleadores para participar. El proceso aborda las disparidades raciales al

desglosar los datos del mercado laboral por raza/género para identificar y rastrear el progreso en la reducción de las disparidades; aprovechar la masa crítica de empleadores para promover mejoras en la calidad del trabajo (por ejemplo, políticas de promoción interna, compensación, beneficios) y otras prácticas comerciales (por ejemplo, contratación, adopción de credenciales basadas en habilidades); asociarse con organizaciones comunitarias para identificar y conectar a los trabajadores desconectados con trabajos de calidad, lo que incluye abordar las barreras para la preparación y el acceso; e invertir en servicios de apoyo (por ejemplo, preparación laboral, tutoría, cuidado de niños, acceso al transporte público) junto con la capacitación.¹⁴

Según la Evaluación de mercado de Stanislaus 2030 y otros datos locales, se priorizará al sector manufacturero para el enfoque inicial con la intención de replicar el modelo Talent-to-Industry Exchange con otros sectores de oportunidad en el futuro. La fabricación se identificó como parte del análisis de la industria de oportunidad con temas del sector de bienes transables de la Evaluación del mercado.¹⁵ La intención del Talent-to-Industry Exchange será identificar y satisfacer de manera más eficaz las necesidades de los empleadores a escala, al mismo tiempo que permite que la fuerza laboral y las instituciones educativas accedan a información más completa y en tiempo real que informe con precisión las actividades en todas las ocupaciones y niveles de conocimientos. Si resulta exitoso, los trabajadores actuales y futuros, que representan la diversidad de la región, estarán mejor posicionados para acceder a empleos de calidad.



Inversión solicitada

\$2,5 millones durante tres años, que incluirán \$500.000 para apoyar el proceso de planificación, desarrollo y formación de Talent-to-Industry Exchange. Los objetivos de planificación serán identificar y proporcionar recursos a un coordinador neutral local y una consultoría técnica, convocar a la Mesa de Empleadores, evaluar el panorama de los socios para el desarrollo de talentos, evaluar y desarrollar perfiles de estudiantes/trabajadores, identificar, proporcionar recursos, lanzar o escalar soluciones. Se propone reservar \$2 millones para hacer operativas y escalar soluciones/programaciones priorizadas identificadas en la fase de planificación.

¹⁴ National Fund for Workforce Solutions, Toolkit for Developing High-Performing Industry Partnerships, disponible en: <https://nationalfund.org/industry-partnership-toolkit/>

¹⁵ Evaluación del mercado de Stanislaus 2030, página 6



PERFECCIONAMIENTO Y RECICLAJE DE LA FUERZA LABORAL AGRÍCOLA

La agricultura, como muchas otras industrias, enfrenta presiones del mercado y vientos en contra globales, junto con oportunidades rápidas para la innovación, que obligan a una automatización rápida. Desde la década de 1900, el empleo agrícola se ha reducido del 40 % de la mano de obra total mundial al 2 % en la actualidad.¹⁶ Las empresas agrícolas en Stanislaus no son la excepción: para seguir siendo competitiva, la industria local debe automatizarse para mejorar la eficiencia, la calidad del producto y las condiciones de trabajo.

El desafío es cómo preparar a la fuerza laboral agrícola actual y futura para estos trabajos nuevos, mejor remunerados y más técnicos. Según el Journal of Rural Studies, "muchos trabajadores necesitarán perfeccionar sus habilidades o volver a capacitarse a medida que sus roles evolucionen para incorporar IA; un aspecto positivo es que para los empleados altamente capacitados en tecnología habrá muchas oportunidades para progresar y desarrollarse. A medida que sus conocimientos se vuelven más requeridos, también habrá un mayor argumento para percibir salarios más altos".¹⁷

Además de la capacitación para nuevas habilidades técnicas, algunos informes recientes indican que los empleados que se adaptan mejor a los cambios laborales en la nueva economía deberán poseer habilidades digitales "interpersonales", como el pensamiento crítico y la inteligencia social y emocional. El Consejo Asesor sobre Crecimiento Económico en 2017 señaló que las inversiones suficientes en capacitación, educación y desarrollo de habilidades permanentes para los grupos actualmente marginados (por ejemplo, trabajadores de

bajos ingresos, nuevos inmigrantes, pueblos indígenas, mujeres y personas con discapacidades) promueve significativamente la movilidad ascendente de las comunidades.

En Stanislaus, la producción y el procesamiento agrícola son la base de la identidad y la creación de empleo de la región; además, proporciona una base para otras actividades: bioproductos, procesamiento de alimentos de mayor valor y otro tipo de fabricaciones.

La Evaluación de mercado de Stanislaus 2030 indica que mejorar la calidad y la durabilidad del trabajo relacionado con los alimentos implica impulsar la adopción de innovación y tecnología dentro de la industria. Hacerlo aumentaría los requisitos de habilidades, el valor agregado y la productividad de los trabajadores. Si bien se espera que reduzca el número total de empleos agrícolas, crearía un número menor de puestos mejores y con remuneraciones más altas y mejoraría la competitividad del sector.



Meta

Para 2030, el condado de Stanislaus tendrá múltiples vías de capacitación para dotar a los trabajadores agrícolas de habilidades comerciales y digitales para garantizar la competitividad de las empresas agrícolas locales.

Hay varios cambios críticos que son necesarios para alcanzar la meta establecida.

CAMBIO DE NOMBRE	DE [Estado actual]	A [Estado futuro deseado]
Profesionalización de la fuerza laboral	Capacitación/educación para trabajos agroindustriales 'profesionales' no disponibles localmente (es decir, Recursos Humanos, Finanzas, Tecnologías de la información).	Licenciatura en Negocios Agrícolas con especialización en RR. HH., Finanzas o TI ofrecido por instituciones locales de educación superior.
Formación 'Justo a tiempo'	Capacitación limitada para certificaciones agrícolas "en demanda" (es decir, inocuidad alimentaria, ciberseguridad, administración de bases de datos/CRM, tecnología en el campo, control de plagas).	Programas de educación extendida que ofrecen capacitación de certificación 'a la carta' en plazos cortos para las necesidades de la industria local en demanda.
Obstáculos financieros a la formación	Financiamiento limitado disponible para perfeccionar las habilidades de los trabajadores agrícolas locales, incluidos los trabajadores indocumentados.	Financiamiento accesible para todos los trabajadores agrícolas, incluidos los trabajadores indocumentados, para permitir que perfeccionen y refresquen sus habilidades mientras se cubre el costo del programa o los costos de vida.

16 <https://ourworldindata.org/employment-in-agriculture>

17 Jobbio, 2018, pág. 6, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0743016718307769>



AMPLIAR LOS PROGRAMAS DE EDUCACIÓN AGRÍCOLA PARA SATISFACER LAS NECESIDADES DE LA INDUSTRIA

Las tendencias emergentes, la automatización, las presiones del mercado y las nuevas regulaciones requieren un nuevo conjunto de clases de capacitación y ofertas educativas en enseñanza agrícola. La seguridad, el manejo y el desperdicio de alimentos fueron habilidades y competencias reconocidas por la industria como esenciales para el éxito en el lugar de trabajo. Además de la seguridad alimentaria, la evolución de la tecnología ha cambiado la forma en que la agricultura usa el agua, lo que afecta los requisitos de conocimientos de los técnicos. Se requiere un enfoque integrado para la instalación, gestión y reparación de los sistemas de agua.

En estos y otros temas, los líderes agrícolas alentaron a CSU Stanislaus y Modesto Junior College a considerar el desarrollo de: (a) programas de certificación determinados a través de consultas con expertos de la industria; (b) experiencias de micro pasantías alineadas con los objetivos de la certificación; y (c) apoyo en la navegación de los procesos de solicitud, entrevista y contratación.



Inversión solicitada

Buscar financiamiento de contrapartida de hasta \$1 millón para las instituciones locales de educación superior a fin de expandir los programas de certificación en campos agrícolas especializados. Explorar la expansión de los programas Modesto Junior College y CSU Stanislaus para satisfacer las demandas específicas de la industria en tiempo real.



FINANCIAMIENTO DE LA EXPANSIÓN DEL PROGRAMA NACIONAL DE EMPLEO PARA TRABAJADORES AGRÍCOLAS

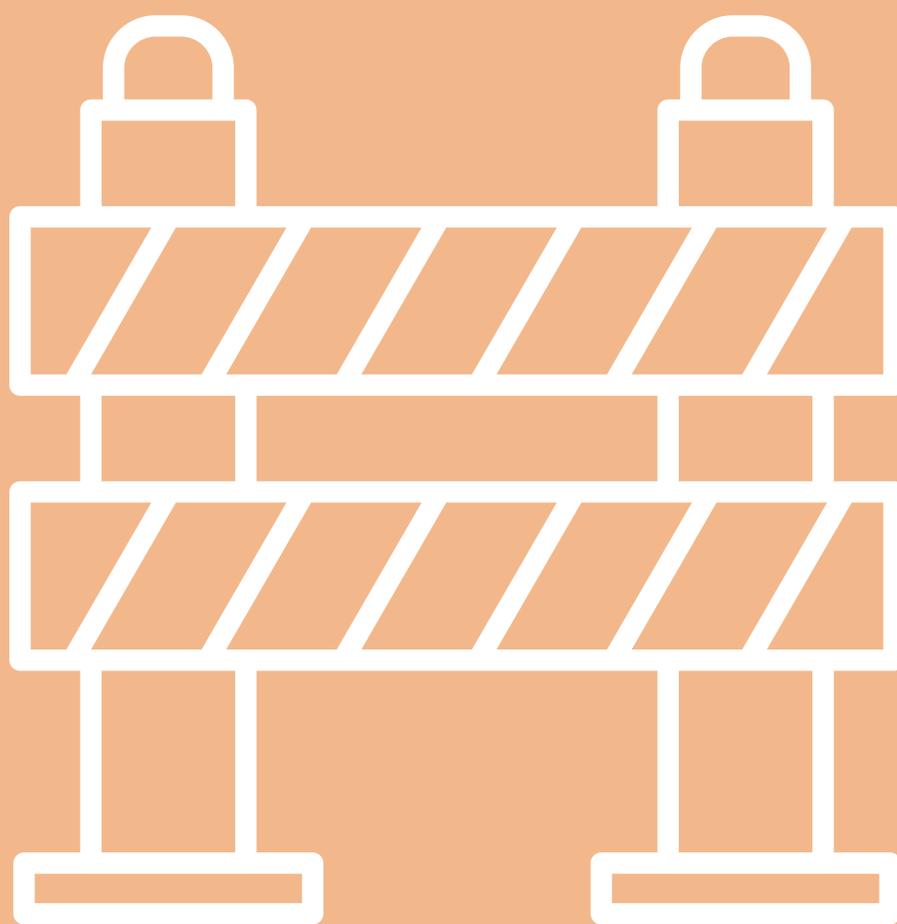
Financiar la expansión del Programa Nacional de Empleo para Trabajadores Agrícolas (NFJP) en el Central Valley Opportunity Center (CVOC). El NFJP es el programa de capacitación laboral más exitoso operado por el Departamento de Trabajo de los EE. UU. (DOL). CVOC es el beneficiario local de este programa, que tiene como objetivo educar y capacitar a los trabajadores agrícolas en trabajos que les permitan obtener ingresos para mantenerse a sí mismos y a sus familias. Además del empleo y la capacitación, el CVOC presta otros servicios a los trabajadores agrícolas, como transporte, asistencia para el alquiler y servicios públicos, salud, seguridad de los pesticidas, GED, ESL, vivienda y desarrollo económico.



Inversión solicitada

\$1 millón en fondos para extender el programa federal de capacitación a los trabajadores agrícolas indocumentados. Asociarse con el Central Valley Opportunity Center (beneficiario local del Programa Nacional de Empleo para Trabajadores Agrícolas) y otras organizaciones comunitarias alineadas, para aumentar el acceso a la programación diseñada específicamente para educar y capacitar a los trabajadores agrícolas en trabajos que les permitan obtener un ingreso para mantenerse a sí mismos y a sus familias. El CVOC ampliaría los servicios a los trabajadores indocumentados y sus hijos, de modo que se incluya la capacitación vocacional en una diversidad de ocupaciones, el desarrollo académico, el desarrollo del idioma, la formación de destrezas laborales básicas y la asistencia en temas de inmigración. Además de los servicios de educación y capacitación, el CVOC puede brindar servicios de apoyo, como asistencia para el alquiler, refugio de emergencia, asistencia alimentaria, pagos de servicios públicos, estipendios de servicios relacionados con la capacitación, asistencia con la ropa, asistencia con el transporte y derivación a otros socios de la comunidad que puedan llenar cualquier vacío en el servicio.





**Eliminación de las
barreras no relacionadas
con la competencia
profesional para el
acceso a los trabajos
y la capacitación**

ELIMINACIÓN DE LAS BARRERAS NO RELACIONADAS CON LA COMPETENCIA PROFESIONAL PARA EL ACCESO A LOS TRABAJOS Y LA CAPACITACIÓN



Además de la capacitación de la fuerza laboral, también se debe prestar especial atención a las barreras no relacionadas con la capacitación para la participación y el éxito de la fuerza laboral. Por ejemplo, el análisis de Brookings de la población “sin trabajo” de la región señala los desafíos relacionados con el acceso al cuidado infantil y el dominio limitado del inglés como barreras superiores al promedio para la participación en la fuerza laboral, incluso para las personas que ya tienen un nivel educativo superior.¹⁸

Dentro de nuestra fuerza laboral actual, las mujeres representan el 63 % de las personas de 25 a 54 años que están sin trabajo. El 60 % de las personas de 25 a 54 años sin trabajo en el condado de Stanislaus que tienen al menos un diploma de la escuela secundaria están cuidando niños (en comparación con el 40 % a nivel nacional). Y en el condado de Stanislaus, el 74 % de los residentes sin trabajo que tienen una licenciatura son personas de color.

Las actividades de intermediación que ayudan a las empresas y los trabajadores a resolver estos desafíos para beneficio mutuo, como los enfoques novedosos para ofrecer cuidado infantil, pueden desbloquear un segmento adicional de la fuerza laboral y mejorar la inclusión racial y de género.¹⁹

Para expandir la fuerza laboral local, Stanislaus 2030 se enfocó en dos estrategias: acceso a cuidado infantil seguro y asequible, y transporte.

Hay varios cambios críticos que son necesarios para alcanzar la meta establecida.

CAMBIO DE NOMBRE	DE [Estado actual]	A [Estado futuro deseado]
Cuidado infantil	Los padres no tienen formas de garantizar que sus hijos estén seguros y cuidados durante las horas que quieren/necesitan trabajar/capacitarse.	Los padres tienen formas de garantizar que sus hijos estén seguros y cuidados durante las horas que necesitan/quieren trabajar/capacitarse.
Transporte	No todas las personas que viven en el condado de Stanislaus tienen acceso a transporte que les permita ir y volver de trabajos con salarios dignos y programas de capacitación.	Independientemente de dónde viva en el condado de Stanislaus, puede acceder al transporte para ir al trabajo y a la capacitación cuando lo necesite.

¹⁸ Evaluación del mercado de Stanislaus 2030, página 31

¹⁹ Evaluación del mercado de Stanislaus 2030, página 31



Metas

Para 2030, las personas que buscan empleo en el condado de Stanislaus podrán acceder a capacitación y empleo que proporcionen un camino hacia la prosperidad. Las barreras que no tienen nada que ver con sus habilidades no se interpondrán en su camino.



Las soluciones de nuestra comunidad



COOPERATIVAS DE CUIDADO INFANTIL DIRIGIDAS POR PADRES Y EMPLEADORES

El cuidado de los niños es esencial para la prosperidad económica. Un buen sistema de cuidado infantil crea y habilita empleos al respaldar los trabajos buenos para quienes trabajan en el cuidado infantil y al permitir que los padres participen en el trabajo, la educación, la capacitación laboral u otras actividades relacionadas.

En el condado de Stanislaus, el acceso al cuidado infantil de alta calidad es una barrera seria para muchas familias. Antes del covid, solo el 16,5 %²⁰ de los padres trabajadores con niños tenían acceso a espacios de cuidado infantil con licencia, y la Oficina de Educación del condado de Stanislaus estima que para satisfacer la demanda de la fuerza laboral local, el condado necesitaría agregar aproximadamente 36.000 puestos en las guarderías para niños de 0-11 años.²¹

La necesidad apremiante de instalaciones de cuidado infantil ha llevado a los padres, educadores, empleadores y comunidades a crear nuevas estructuras y métodos para el desarrollo de programas de cuidado infantil. Cada vez más, tanto los padres como los empleadores están descubriendo que las cooperativas de cuidado infantil operadas por profesionales satisfacen mejor sus crecientes necesidades de cuidado infantil. Según un informe de 2021 sobre el panorama de las cooperativas en California, las cooperativas de cuidado infantil son una forma eficaz de ampliar las opciones de cuidado infantil para los padres, proporcionar mejores salarios y beneficios para los trabajadores, ofrecer una opción realista para que los empleadores apoyen las necesidades de cuidado infantil de los empleados en o cerca de su lugar de trabajo y mejorar las condiciones de trabajo de los proveedores de cuidado infantil familiar.²²

20 California Child Care Resource and Referral Network, California Child Care Portfolio (abril de 2020); Oficina del Censo de los EE. UU., microdatos de uso público de American Community Survey (octubre de 2020).

21 Stanislaus Child Development Local Planning Council, 2020 Child Care Needs Assessment, 2020

Las cooperativas de cuidado infantil pueden tomar múltiples formas, y el proceso del grupo de trabajo Stanislaus 2030 descubrió dos modelos que tienen potencial para crecer localmente:

Cooperativas de padres/comunidad

La estructura de la cooperativa de padres les da a los padres voz en la operación del programa de cuidado infantil. Como copropietarios de la cooperativa, los padres deben estar bien informados y participar activamente en el cuidado de sus hijos. La participación de los padres va más allá de la formulación de políticas y puede incluir compartir actividades especiales o pasatiempos con los niños en el centro. Los padres trabajan en estrecha colaboración con un personal profesional para garantizar que sus hijos reciban atención y educación de la más alta calidad.²³



Cooperativas de empleadores

Un “Modelo de consorcio” de cuidado infantil cooperativo donde un grupo de empleadores u organizaciones forman una cooperativa de cuidado infantil que será propiedad de sus grupos de empleados combinados, lo que beneficia tanto a los padres como a los empleadores. Las empresas trabajan juntas para ofrecer servicios de cuidado infantil dentro de los parques industriales y desarrollos comerciales en beneficio de quienes trabajan allí. Otros ejemplos pueden incluir desarrolladores que ofrecen instalaciones de cuidado infantil como un beneficio para sus inquilinos, o municipios que ponen un nuevo énfasis en la disponibilidad de servicios de cuidado infantil dentro del lugar de trabajo. Las organizaciones patrocinadoras suelen proporcionar capital inicial para la empresa, donan espacio para el centro y contratan a la gerencia.²⁴

Inversión solicitada

\$500,000 durante tres años para financiar objetivos de planificación, que serán identificar expertos técnicos para desarrollar prototipos de cooperativas con empleadores y padres locales, determinar la ubicación de cooperativas piloto de padres y empresas basadas en áreas desprovistas de guarderías en el condado, organizar un grupo de empresas en un área geográfica identificada para invertir en un centro de cuidado infantil central (“cercano al lugar de trabajo”), identificar todas las necesidades de infraestructura actuales, incluidas finanzas, espacio físico, licencias, seguros, modelos de personal, plan de estudios, etc., desarrollar un modelo de gobierno compartido entre empleadores y padres, quienes podrán tomar decisiones sobre la dotación de personal y los procedimientos operativos, y asegurar la financiación pública y privada para apoyar los planes comerciales.

Se propone reservar \$1.000.000 para respaldar la infraestructura y los costos operativos asociados con el lanzamiento de tres proyectos piloto durante tres años; dos cooperativas dirigidas por empresas y una dirigida por padres/comunidad. Los gastos asociados con las cooperativas dirigidas por empresas incluirán los costos iniciales y los programas de incentivos para que los empleadores adopten un modelo de cooperativa de cuidado infantil para los empleados. Una solicitud de inversión cooperativa dirigida por padres incluirá los costos operativos y de lanzamiento, además de posibles fondos de colaboración para organizaciones comunitarias que pueden anclar servicios de apoyo.

22 California Cooperatives: Today's Landscape of Worker, Housing and Childcare Cooperatives, California Center for Cooperative Development, Multiplier for its program Project Equity, and Sustainable Economies Law Center, 2021

23 Fuente: Parent Cooperative Preschools, International

24 Ibid

EXPANSIÓN DEL TRANSPORTE PÚBLICO A CENTROS INDUSTRIALES

El sistema de transporte en autobús del condado de Stanislaus está organizado en torno a dos centros de transporte principales: Modesto y Turlock. Si bien la centralización en las dos ciudades más grandes hace que los viajes sean eficientes para quienes viven cerca de estos centros, dificulta el transporte público para los miembros de la comunidad que residen a una distancia mayor de estos puntos centrales.

La disponibilidad de manufactura y otras oportunidades laborales viables en todo el condado de Stanislaus no se alinea con las rutas de transporte actualmente disponibles. Esto crea una barrera para las personas que no pueden costear opciones alternativas de transporte y limita severamente su acceso a las oportunidades de empleo.

Para abordar este desafío, la Autoridad Regional de Tránsito del condado de Stanislaus está considerando una revisión del servicio de tránsito en el oeste y el sur de Modesto, así como en Ceres, lo que ampliará el servicio en esas áreas y conectará esas comunidades con Hughson, Keyes y Turlock. La adición de estas nuevas líneas da como resultado la creación de facto de un "centro" de tránsito en la ciudad de Ceres junto al nuevo centro comercial Walmart. A principios de 2023, habrá cinco nuevas rutas de circulación por el área y que convergen en Ceres.

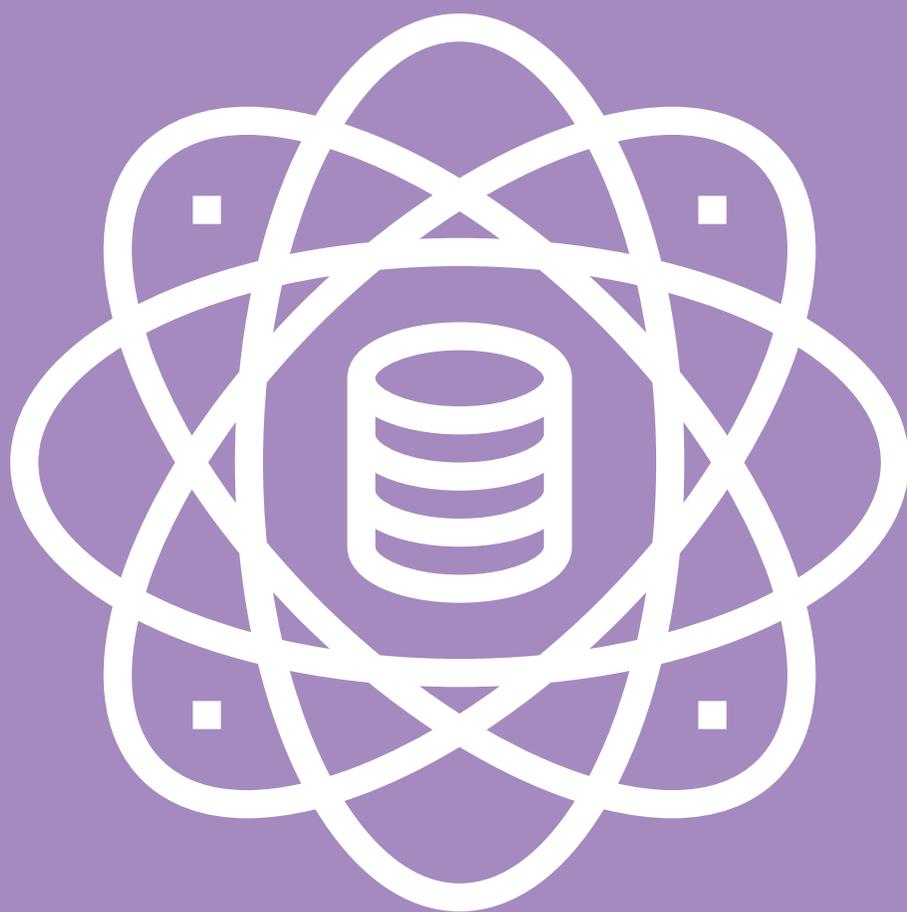
El grupo de trabajo de Stanislaus 2030 apoya firmemente este modelo "radial de integración" para aumentar el acceso al transporte público y alentar a los socios gubernamentales de la ciudad y el condado a mantenerse conectados con sus usuarios finales y comprometidos con el desarrollo de este nuevo plan de transporte.

Una solución viable y necesaria más allá de los autobuses y las rutas de autobús tradicionales es un servicio de transporte con rutas a centros industriales seleccionados exclusivamente. Los residentes del condado de Stanislaus tendrán acceso a transporte de bajo costo diseñado para llevarlos a su trabajo en horarios que coincidan con su horario laboral.



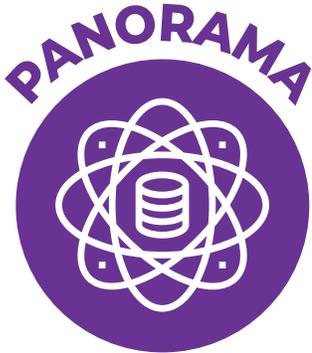
Inversión solicitada

\$600.000 durante dos años, incluidos \$75.000 para investigación y desarrollo y \$300.000 para costos de infraestructura (es decir, compra de una flota de vehículos de pasajeros, ubicación de paradas de autobús e identificación de rutas prioritarias y horarios de funcionamiento), y \$225.000 para apoyar la dotación de personal, la comercialización y los costos de mantenimiento en el año 2. Esta solución se puede desarrollar en asociación con la Autoridad Regional de Tránsito de Stanislaus y los empleadores de la industria local.



**Desarrollo del sector
de bienes transables:
fabricación
bioindustrial**

DESARROLLO DEL SECTOR DE BIENES TRANSABLES: FABRICACIÓN BIOINDUSTRIAL



Para abordar el déficit de la región en empleos de calidad que permitan la movilidad económica, los esfuerzos de desarrollo económico del condado de Stanislaus deben priorizar la diversificación de su base industrial actual con sectores de bienes transables de mayor valor que se basan en fortalezas históricas. El análisis de los factores de mercado, talento, innovación e infraestructura identificó la fabricación bioindustrial como un nuevo nicho competitivo para Stanislaus y el norte del Valle de San Joaquín. Este sector emergente tiene potencial para diversificar la economía y generar muchos empleos accesibles buenos y prometedores para los residentes, al mismo tiempo que construye y complementa las fortalezas históricas en la agricultura y el procesamiento de alimentos.

BioMADE, el Instituto de Innovación en Fabricación Bioindustrial designado por el gobierno federal, define el sector como el uso de organismos vivos, incluidos microbios como bacterias, levaduras y algas, para crear nuevos materiales valiosos o alternativas sostenibles a los materiales existentes a base de petróleo. La bioeconomía, más allá de la salud humana, está preparada para un impacto económico anual de hasta 2 billones de dólares en los próximos 20 años, y se prevé que solo el mercado de materiales de base biológica crecerá un 26,5 % hasta los 87.000 millones de dólares para 2026 en aplicaciones que van desde embalaje hasta productos electrónicos y automóviles. Además, el crecimiento del sector de la bioproducción respalda los objetivos ambientales y climáticos, las prioridades de la cadena de suministro de seguridad nacional y el desarrollo rural.

La región de Stanislaus está claramente posicionada para esta industria emergente, particularmente para la comercialización y fabricación de innovaciones de productos de base biológica no farmacéutica, incluidos materiales, productos químicos, alimentos y combustibles. Las ventajas incluyen la proximidad a insumos pertinentes (materia prima), la innovación y el talento, así como la demanda del mercado en el estado y las políticas de apoyo. Stanislaus y Merced son los dos únicos condados de los Estados Unidos que ofrecen la combinación de una producción agrícola diversa y extraordinariamente grande y una alta concentración de actividad manufacturera a corta distancia en automóvil de una ciudad tecnológica superestrella.

Esta combinación de factores proporciona la base para que el condado de Stanislaus sea el centro neurálgico preferido de las empresas de fabricación bioindustrial que buscan demostrar viabilidad y escalar la producción más allá de un entorno de laboratorio, así como comercializar y expandirse en los mercados de California y EE. UU. Sin embargo, desbloquear este potencial depende de cuán creativa y productivamente desarrolle y despliegue la región estos activos para construir un ecosistema.



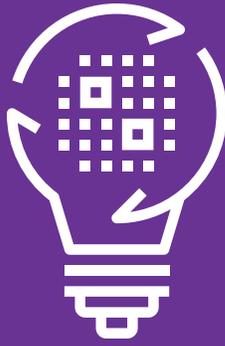
Visión y metas

Para 2030, el condado de Stanislaus será una ubicación privilegiada en el país para las empresas de fabricación bioindustrial desde la ampliación hasta la comercialización, creando una cantidad significativa de nuevos empleos de calidad para los residentes en todos los niveles de competencias.

Para lograr esa visión, las partes interesadas públicas, privadas y de la sociedad civil alinearán y expandirán el ecosistema de activos y apoyos de la región necesarios para que las empresas y los trabajadores tengan éxito: materias primas diversas y abundantes, reservas de talento, infraestructura, así como acceso a la innovación y experiencia en la solución de problemas.

Hay varios cambios críticos que son necesarios para alcanzar la meta establecida.

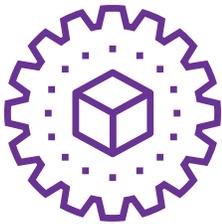
CAMBIO DE NOMBRE	DE [Estado actual]	A [Estado futuro deseado]
<p>Alineación regional, liderazgo y visibilidad</p>	<p>La región no se percibe interna o externamente como un líder potencial en el sector bioindustrial emergente, ni se organiza en torno a la oportunidad.</p>	<p>La región es reconocida en los EE. UU. y a nivel mundial por la industria, los innovadores y los inversionistas como el mejor lugar para hacer crecer un negocio de fabricación bioindustrial, con una red regional activa y coordinada que apoya y comunica el liderazgo en el sector.</p>
<p>Recursos e infraestructura específicos</p>	<p>A pesar de los muchos activos fundamentales distintivos de la región, las empresas nuevas y en expansión aún no tienen acceso a infraestructura, capital y otros apoyos compartidos enfocados y especializados.</p>	<p>Las coaliciones en la región brindan un conjunto de recursos personalizables y de fácil acceso, desde instalaciones hasta fuerza laboral y asistencia técnica, que dan prioridad a las empresas de fabricación bioindustrial que buscan escalar o instalarse.</p>
<p>Ecosistema de innovación a escala</p>	<p>Si bien existe una abundante actividad empresarial y de I+D en las proximidades de la región, con una demanda de instalaciones que supera la capacidad, existe una actividad o conexiones locales limitadas para probar y validar, obtener financiamiento, comercializar y producir a escala.</p>	<p>Los apoyos sectoriales en la región se conectan con innovadores, proveedores y consumidores externos para abordar las barreras, pasar de la escala de laboratorio a la escala piloto y llevar las innovaciones a la producción de mercado.</p>



Las soluciones de nuestra comunidad



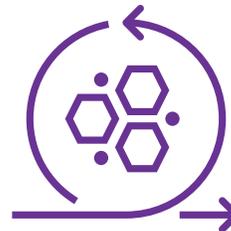
Construir un ecosistema regional de Stanislaus para impulsar el crecimiento de las empresas de fabricación bioindustrial requiere inversión en cuatro pilares para el fomento del sector: innovación, capital, infraestructura y talento.



INNOVACIÓN



CAPITAL



INFRAESTRUCTURA



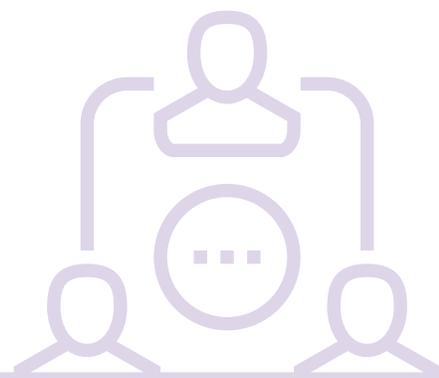
TALENTO

Las inversiones estratégicas identificadas incluyen tres iniciativas transversales que integran estos pilares y diez intervenciones programáticas que refuerzan pilares individuales. Como principio central, estas tácticas tienen como objetivo garantizar el acceso inclusivo a los empleos de calidad creados en la industria.

Las actividades complementan, en lugar de duplicar, lo que ya existe en el norte de California, reconociendo los beneficios únicos de la proximidad de la región a un centro global de innovación tecnológica y capital de inversión. Además, aunque Stanislaus está liderando este esfuerzo, las estrategias también se relacionan con el norte más amplio del Valle de San Joaquín que abarca los condados de Merced y San Joaquín, que comparten perfiles económicos, industriales y de talento similares. Juntos, los activos compartidos de la región de los tres condados brindan la escala necesaria para competir en la industria de fabricación bioindustrial mundial.



INICIATIVAS TRANSVERSALES



Establecer un banco de pruebas compartido para producción a escala precomercial, que permita a las empresas validar procesos y procedimientos que pasen de la viabilidad piloto de laboratorio a la fabricación comercial, llenando un vacío en el mercado y distinguiendo a la región en todo el país.



Solución

Un desafío universal en el paso de la innovación de productos biológicos a la comercialización es la falta de instalaciones y asistencia de “banco de pruebas de producción” en los EE. UU. que permitan a las empresas hacer el tránsito de los éxitos del laboratorio a la fabricación a gran escala. Establecer una instalación de producción a escala precomercial en Stanislaus convertirá un problema de la industria en una oportunidad económica regional para el norte del Valle de San Joaquín, abordando una combinación de necesidades del ecosistema de innovación, talento e infraestructura. Anclado por 20.000 litros de capacidad de fermentación con biorreactores, equipos de procesamiento upstream/downstream y herramientas analíticas, la instalación brindará acceso a asistencia técnica intensiva de ingenieros de procesos, bioquímicos y otros expertos. Estos llenan el vacío de comercialización para una cartera de empresas bioindustriales que prueban productos en etapa inicial en instalaciones como la Unidad de Desarrollo de Procesos de Biocombustibles y Bioproductos Avanzados del Laboratorio Nacional de Berkeley, que tiene un exceso de demanda y ofrece solo 300 litros de capacidad de fermentación. Las empresas y el personal de la instalación también pueden contribuir a los esfuerzos de desarrollo de la fuerza laboral local y proporcionar la base para un programa acelerador de empresas bioindustriales.

Estas capacidades colocan a Stanislaus en una posición competitiva distintiva a nivel nacional y mundial como la ubicación óptima para que los innovadores e inversores bioindustriales conviertan las ideas en creación de empleo permanente. Es una representación visible del papel y compromiso de la región, poniendo al norte del Valle de San Joaquín “en el mapa” para este sector emergente.



Consideraciones

Los costos finales dependen de las decisiones sobre el sitio y el equipo; se requiere más planificación y diseño para confirmar los gastos operativos y de capital; sin embargo, los aportes de expertos de la industria y la revisión de ejemplos internacionales ofrecen una estimación razonable. Dado el costo de las operaciones en curso, la región debe desarrollar un plan de financiación sostenible a más largo plazo para las operaciones después de la puesta en marcha, probablemente basado en un modelo de organización de investigación por contrato. El talento para ocupar puestos de expertos tiene una gran demanda y no es frecuente en la región, por lo que será fundamental invertir en reclutamiento y asociaciones con instituciones en todo el norte de California



Inversión solicitada

Total estimado de \$31 millones (aproximadamente \$25 millones de gastos de capital, más \$6 millones de subsidio operativo inicial durante tres años), pendiente de planificación y diseño completos.

Establecer un banco de pruebas compartido para producción a escala precomercial, que permita a las empresas validar procesos y procedimientos que pasen de la viabilidad piloto de laboratorio a la fabricación comercial, llenando un vacío en el mercado y distinguiendo a la región en todo el país.

Solución

Los incentivos financieros y de procesos altamente específicos para atraer empresas líderes pueden ser herramientas valiosas para construir un ecosistema en torno a un nuevo sector. Si bien algunos incentivos estatales y locales de carácter general son aplicables a las empresas de fabricación bioindustrial, la creación de un programa de incentivos locales especializados abordará necesidades distintivas, se enfocará en los beneficios y señalará la posición de la región en el mercado.

Estos incentivos deberían ofrecer apoyo tanto fiscal como no financiero, y evitar los subsidios en efectivo para la creación de empleo. Más bien, los incentivos deben diseñarse para mejorar la productividad de la empresa, sobre la base de investigaciones que demuestren que la inversión en el sitio, la capacitación de la fuerza laboral, la asistencia técnica y la expedición ágil de permisos generan de cinco a diez veces el valor de los programas tradicionales de reducción de impuestos. Los elementos específicos del programa de incentivos deben ser definidos por un grupo de trabajo del gobierno local con una mayor participación de la industria para determinar la intersección entre las autoridades disponibles, el valor para las empresas y las estructuras que protegen el bien público.

Consideraciones

Las opciones de incentivos en California son limitadas en comparación con otros estados, aunque el enfoque de productividad propuesto debería ser más factible. Los paquetes de incentivos conllevan un riesgo de pérdida basado en el desempeño de la empresa individual en el mercado, por lo que las inversiones deben usarse con moderación para promover una masa crítica con empresas que han superado las etapas iniciales. En la medida de lo posible, se demuestra que centrar la inversión en áreas de revitalización además de vincular deliberadamente el acceso al trabajo con comunidades desconectadas aumenta el rendimiento de la financiación de incentivos.

Inversión solicitada

Valor estimado de hasta \$9 millones durante tres años.

Lanzar una asociación para el crecimiento de la fabricación bioindustrial con capacidad dedicada y continua que sirva como un centro para el sector, facilitar la implementación de estrategias entre múltiples contribuyentes y promover resultados inclusivos.

Solución

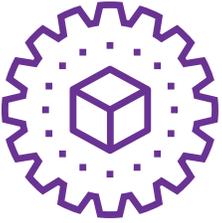
Se formará una asociación para el crecimiento de la bioproducción con personal dedicado como un centro para el liderazgo y la coordinación en la implementación de estrategias de desarrollo del sector y para proporcionar un “centro de gravedad” para la industria y los inversores.

El centro coordinará, apoyará y ejecutará el diseño de programas, el desarrollo comercial, el marketing y las comunicaciones, la identificación y búsqueda de fondos, la promoción de políticas y el seguimiento del desempeño. Facilitará y aumentará las actividades realizadas por las organizaciones existentes, evitando la duplicación y rompiendo los silos, y servirá como el principal representante de la región para la visibilidad y el compromiso con el sector.

El centro también será responsable de garantizar que los resultados inclusivos se analicen y midan en todas las áreas estratégicas, y explorará iniciativas especiales que aumenten el empleo, generen riqueza o aborden las desigualdades ambientales entre las poblaciones desatendidas.

Inversión solicitada

\$2,3 millones durante tres años para costos operativos que incluyen personal, marketing, eventos, viajes, investigación y administración, así como estipendios para que las organizaciones comunitarias participen en iniciativas de inclusión.



ACCESO A LA INNOVACIÓN



Instituir programas de asociación para la transferencia de conocimientos y vales de innovación para reforzar el acceso de las empresas a tecnologías, procesos y resolución de problemas de vanguardia.

Solución

Si bien existe una gran cantidad de experiencia técnica en universidades y laboratorios de investigación en el norte de California y más allá, las pequeñas y medianas empresas luchan por aprovechar estos recursos porque el proceso para hacerlo suele ser opaco, pesado o costoso. Los nuevos programas de vales de innovación y asociación para la transferencia de conocimientos superarán esta falencia del mercado y permitirán conexiones para que las pequeñas y medianas empresas accedan a este apoyo profundo y personalizado para la resolución de problemas.

Las asociaciones para la transferencia de conocimientos brindan a las empresas acceso a largo plazo a recursos especializados a través de un asociado universitario que trabaja con una empresa durante al menos un año, además de un acceso significativo a un miembro del profesorado con gran experiencia. Los vales de innovación son una intervención menos intensiva que permite a las pequeñas y medianas empresas comprar horas de servicios de consultoría de expertos en universidades o laboratorios nacionales.

Inversión solicitada

\$900.000 durante tres años, dirigido a un máximo de 20 empresas.



Crear un programa acelerador para atraer startups en etapas más avanzadas, reforzando el ecosistema local y promoviendo la identidad regional.

Solución

Se han implementado con éxito aceleradores específicos de la industria para impulsar tanto a los sectores existentes como a los emergentes. A diferencia de las incubadoras que ofrecen asesoramiento sencillo y espacio de oficina durante al menos un año, una aceleradora es un programa a corto plazo (3 a 6 meses), competitivo y basado en cohortes en el que las empresas prometedoras en etapa inicial reciben asistencia e inversión intensivas, a menudo a cambio de una participación accionaria.

Se establecerá un programa acelerador de fabricación bioindustrial personalizado para servir a las startups en etapas más avanzadas, después de la Serie A. Debido a que la región actualmente no tiene una cartera significativa de startups “locales”, este acelerador inicialmente se centrará en atraer empresas de alto potencial de todo el país y el mundo, siguiendo las mejores prácticas en regiones similares. El acelerador ofrecerá capital con apoyos especializados, como asesoramiento técnico y tutoría, acceso a instalaciones, conexiones seleccionadas con clientes e inversores potenciales y servicios compartidos como soporte de marketing. Las firmas de exalumnos también recibirán servicios posteriores a la aceleración diseñados para alentar a las empresas a permanecer y crecer en la región, como asistencia para identificar espacios y reclutar empleados.

Consideraciones

Sin startups locales en etapa inicial, el modelo acelerador se basa en atraer empresas externas, lo que suele ser un desafío importante para las regiones en una posición similar. Sin embargo, Stanislaus se beneficia de la proximidad a un gran grupo de empresarios e inversores en el norte de California y en todo el estado. Existe el riesgo de invertir en startups que no se quedan a operar y crecer en la región. Finalmente, la región deberá examinar si construye un acelerador desde cero o se asocia con empresas nacionales.

Inversión solicitada

\$10 millones en 3 años, con potencial de recuperación en 5 a 10 años, suponiendo una participación accionaria de ~5 % en las empresas.

Mejorar la competitividad de las empresas upstream, downstream y adyacentes para promover los efectos “conglomerado” a través de mejores conexiones con las formas existentes de asistencia técnica.

Solución

Un sector industrial dinámico depende de la capacidad de las empresas para interactuar productivamente con una sólida red de proveedores, clientes y socios de servicios. Por lo tanto, fortalecer la cadena de valor total de los bioproductos en la región será fundamental para el éxito. Por ejemplo, la ventaja del norte del Valle de San Joaquín en la diversidad de materias primas solo se materializa si los productores agrícolas y las empresas de procesamiento de alimentos pueden repensar cómo tratan los subproductos de desecho. Del mismo modo, un gran atractivo para las empresas bioindustriales son las empresas regionales que pueden actuar como primeros clientes y socios de innovación, pero estos posibles clientes pueden necesitar ayuda para integrar los nuevos bioproductos como aditivos para el suelo o pellets de bioplástico en su producción.

Los principales proveedores de asistencia técnica en el norte de California, como las universidades o los programas Manufacturing Extension Partnership, ofrecen una estrategia de negocios comprobada y soporte operativo para estas empresas upstream y downstream, algunas con una tarifa por servicio. Permitir que esos proveedores dirijan y personalicen las ofertas para las empresas adyacentes a los bioproductos y compensen los costos de contratar a estos asesores externos acelerará la demanda y las asociaciones para la actividad de los fabricantes bioindustriales.

Inversión solicitada

\$650.000 durante tres años, dirigido a un máximo de 20 empresas.



CONEXIONES CON EL CAPITAL



Elevar el perfil con los principales inversionistas centrados en bioproductos, utilizando redes nacionales de financiamiento de la industria para conectar empresas en la región y ayudar a las empresas en expansión a acceder a los recursos.

Solución

Hay disponible una gran cantidad de capital orientado a la bioindustria para los tipos de empresas jóvenes, innovadoras y de alto crecimiento que la región pretende fomentar, especialmente en el norte de California. Las fuentes incluyen inversionistas especializados en bioproductos, grandes inversores convencionales con fondos de la economía circular y vehículos de inversión en tecnología climática más amplios.

El fomento de redes de inversionistas proactivos y específicos en nombre de la región aprovechará estas fuentes de capital de dos maneras. En primer lugar, los inversionistas conscientes de los activos de Stanislaus y el ecosistema de apoyo pueden conectar las startups de su cartera con la región como una ubicación privilegiada para escalar las operaciones. En segundo lugar, a las empresas de la región se les pueden ofrecer los beneficios de las relaciones con estos inversionistas y el conocimiento de sus principios. Las actividades tácticas implican la divulgación para conectarse con los financistas y asistir a conferencias, organizar eventos en el mercado y brindar información a las empresas con materiales de marketing y plataformas de presentación de alta calidad.



Inversión solicitada

\$200.000 durante tres años para divulgación, lo que incluye investigación, marketing, convocatorias y asistencia técnica.

Mejorar el acceso a los fondos de investigación y comercialización del gobierno a través de coincidencias y asistencia para la solicitud.

Solución

Debido a los riesgos, los inversionistas del sector privado en sectores emergentes tienden a invertir menos en negocios en etapas iniciales para la investigación y el desarrollo necesarios para lograr la comercialización. La financiación pública, como los programas Small Business Innovation Research (SBIR) y Small Business Technology Transfer (STTR) del gobierno federal, llenan este vacío, otorgando subvenciones de manera competitiva para que las pequeñas empresas realicen I+D orientada a la comercialización de forma independiente o en asociación con una institución de investigación. Numerosas evaluaciones concluyen que estos programas tienen impactos transformadores en la creación y el crecimiento de las empresas.

Ayudar a las empresas de fabricación bioindustrial a acceder a los programas SBIR/STTR o fuentes similares a través de fondos de contrapartida y asistencia para la solicitud, vinculados a sus operaciones o asociaciones institucionales en la región, aprovechará un mecanismo comprobado para reducir el riesgo de inversión y promover el sector. Alrededor de 20 estados brindan asistencia similar, pero California no se encuentra entre ellos; una iniciativa regional específica llena un evidente vacío y ofrece una clara ventaja competitiva, a un costo relativamente bajo.



Inversión solicitada

Hasta \$1 millón para fondos de contrapartida durante 3 años, con apoyo de personal para la ejecución, en espera de la consulta de expertos de la industria sobre el diseño del programa y los umbrales de financiación para el sector.



INFRAESTRUCTURA

Si bien Stanislaus ofrece grandes sitios urbanizables con buen acceso a logística, agua y energía a un costo comparativamente bajo para el norte de California, la región puede traducir eso en una ventaja comparativa sectorial al reunir una cartera de sitios estratégicos con posibles inversiones específicas de la industria y examinar infraestructura especializada para mejorar el acceso a insumos de productos biológicos.

Promover el conocimiento y la preparación de la cartera de sitios, dirigidos a las necesidades únicas de las empresas de fabricación bioindustrial.



Solución

La disponibilidad de sitios “listos para usar” apropiados para el sector sigue siendo un factor importante en las decisiones de ubicación comercial, complementado por la fuerza laboral y otros insumos. Además, la investigación indica que invertir en la reurbanización de terrenos abandonados o en infraestructura en áreas empobrecidas se encuentra entre las intervenciones más rentables para la creación de empleo.

Por lo tanto, para atraer y expandir las empresas de fabricación bioindustrial en la región es fundamental comprender sus peculiares necesidades en cuanto a los sitios, identificar y comercializar una cartera de sitios apropiados y, potencialmente, ofrecer apoyo para mejorar la preparación del sitio. Las actividades de preparación del sitio no se relacionan únicamente con el desarrollo físico, sino también con las exigencias normativas, como las reformas de zonificación o las aprobaciones previas de revisiones ambientales iniciales que hacen de la región el lugar con menos dificultades de California para instalarse y operar.



Consideraciones

Se requieren datos más detallados sobre las necesidades inmobiliarias específicas de las empresas de fabricación bioindustrial para guiar la priorización y las inversiones en preparación. Si las necesidades varían mucho según la empresa, entonces el enfoque está en los inventarios básicos de la cartera del sitio, el marketing dirigido y la flexibilidad para responder a los clientes potenciales; si las necesidades son muy similares entre las empresas, podría considerarse la inversión en el desarrollo de instalaciones más especulativas.



Inversión solicitada

\$100.000 para identificar las necesidades específicas del sitio de las empresas bioindustriales, luego crear una cartera de ubicaciones viables para la comercialización y determinar las brechas; el presupuesto futuro podría cumplirse con el conjunto flexible de incentivos específicos de la empresa propuesta, o justificarse por separado para mejoras físicas generales.

Crear una infraestructura upstream para acceder a las materias primas a fin de mejorar la eficiencia y la confiabilidad de los insumos.



Solución

La disponibilidad de materias primas consistentes, asequibles y utilizables es una barrera de mercado importante para la producción bioindustrial emergente. Invertir en infraestructura regional para acceder al suministro puede ofrecer una importante ventaja competitiva.

Si bien es un problema constante de exploración y experimentación a nivel nacional, el norte del Valle de San Joaquín está bien posicionado para liderar la identificación de soluciones, lo que puede distinguirlo como un innovador y una ubicación para el crecimiento de la industria.

En última instancia, las intervenciones pueden tomar varias formas, con diferentes costos. Una función intermediaria o de oficina de información de “infraestructura blanda” de bajo costo permitiría a los proveedores de materias primas y usuarios bioindustriales agregar demanda, enviar señales claras y conectarse de manera eficiente en el mercado. En el otro extremo del espectro, se podría construir un “depósito” de preprocesamiento intensivo en capital que reciba múltiples flujos de desechos y produzca productos intermedios vendidos a empresas de bioproductos.



Inversión solicitada

Sin costo directo inmediato más allá del tiempo del personal existente para explorar opciones con expertos nacionales, lo que podría generar gastos operativos nominales o una futura propuesta de gasto de capital más grande.



TALENTO

El acceso al talento es la consideración más citada para que las empresas se instalen o se expandan, y las capacidades de la fuerza laboral también son el factor que más contribuye a la competitividad regional y la movilidad económica. Si bien la fuerza laboral de Stanislaus posee adyacencias de talento central con la fabricación bioindustrial, se requieren capacitación e inversiones adicionales para alcanzar este potencial.

Debido a que el sector está emergiendo, los sistemas de desarrollo económico y de la fuerza laboral enfrentan el eterno dilema del “huevo y la gallina” que equilibra los trabajos actuales disponibles para trabajadores calificados versus la disponibilidad de trabajadores para satisfacer la nueva demanda de la industria. Las inversiones que se describen a continuación prepararán el sistema de la fuerza laboral para una respuesta rápida y prioritaria a las necesidades previstas de las empresas bioindustriales, así como también reforzarán la base de talento fundamental de la región en los campos relevantes de STEM y manufactura, asegurando el acceso para abordar las disparidades raciales y de género.

Proporcionar una respuesta del sistema de la fuerza laboral “plug-and-play” a las empresas bioindustriales emergentes, aprovechando el modelo Talent-to-Industry Exchange en la fabricación.



Solución

El desarrollo de una reserva de talentos consistente y a largo plazo para el sector requiere intervenir tanto en el lado de la demanda como en el de la oferta: garantizar que las empresas de bioproductos puedan definir colectivamente sus necesidades de talento como sector, y que las organizaciones de desarrollo de la fuerza laboral trabajen de manera rápida y colaborativa para satisfacer esas necesidades a la escala necesaria.

La iniciativa más amplia de Talent-to-Industry Exchange en el sector manufacturero de la región proporciona el mecanismo para lograr este objetivo, incorporando un enfoque especial en las empresas de fabricación bioindustrial. Es apropiado enfatizar un subsector como parte de una estrategia prioritaria de creación de clústeres; dentro de estas actividades más amplias, los participantes pueden analizar los datos de la demanda ocupacional, recopilar programas de capacitación de muestra de otros mercados y reorganizar a los proveedores en un equipo de apoyo “plug-and-play”.

Contar con esta asociación de proveedores dedicados e informados sentará las bases para una respuesta rápida a la expectativa del crecimiento, permitirá la identificación proactiva de las habilidades requeridas y enviará un mensaje claro a las empresas objetivo sobre el compromiso y la capacidad de la región para satisfacer las necesidades.



Inversión solicitada

Los costos se incorporan al presupuesto Talent-to-Industry Exchange propuesto en la fabricación.

Impulsar y diversificar la cartera de graduados STEM con títulos relacionados con los bioproductos y exposición en la industria a través del aprendizaje práctico y servicios de apoyo intensivo.



Solución

La fabricación bioindustrial exige trabajadores de producción calificados y una variedad de talentos especializados que escasean a nivel nacional: ingenieros químicos y biológicos, científicos de datos, ingenieros mecánicos, científicos de materiales y más. Si bien el norte del Valle de San Joaquín no puede igualar la reserva de producción de talento de los grandes centros de innovación, puede competir construyendo la base de estudiantes con calificaciones STEM relevantes para la bioindustria en todos los niveles educativos, llegando particularmente a poblaciones diversas menos representadas en estos trabajos de calidad.

Conectadas con las oportunidades del programa identificadas para la iniciativa Talent-to-Industry Exchange del sector manufacturero, estas actividades dirigidas a la bioindustria abarcan oportunidades de aprendizaje práctico y experiencias de investigación de los estudiantes desde la escuela secundaria hasta la universidad, además de servicios de apoyo intensivos para la finalización de la educación posterior a la secundaria. Esta estrategia hará uso de las mejores prácticas y los nuevos modelos educativos pertinentes que surjan en regiones comparables.



Inversión solicitada

\$2,45 millones durante tres años (\$950.000 para el programa piloto de exposición basado en el trabajo que atiende a no menos de 100 estudiantes, y \$1,5 millones para un programa de apoyo para la finalización de estudios que atiende a no menos de 150 estudiantes).



Gobernanza y desarrollo de capacidades

GOBERNANZA Y DESARROLLO DE CAPACIDADES



De acuerdo con la guía de Brookings sobre iniciativas regionales exitosas, que las regiones puedan cumplir con sus ideas y ambiciones depende de una “gobernanza” eficaz: la formulación y ejecución de acciones colectivas a través de fronteras institucionales, jurisdiccionales y sectoriales. La evaluación explícita de la gobernanza reconoce que lograr los resultados de desarrollo económico deseados depende de la acción más allá del control directo o los recursos de los desarrolladores económicos.

Lo que en gran medida ha faltado en nuestra comunidad es un intermediario neutral que lidere e impulse proyectos e iniciativas económicas y laborales entre varios actores, instituciones e intereses. Después de evaluar la dinámica del gobierno local en Stanislaus, los asesores de Brookings entregaron un informe que identifica cómo el nuevo liderazgo y las relaciones institucionales serán fundamentales para el éxito del proyecto y la entrega de mayores resultados económicos.

Las métricas tradicionales para las organizaciones de desarrollo económico las posicionaron como actores independientes, enfatizando nuevos trabajos o gastos de capital típicamente asociados con la atracción comercial a través de sus actividades de marketing e incentivos. Sin embargo, las organizaciones de desarrollo económico solo son responsables de un subconjunto de los programas, políticas e inversiones que impulsan la competitividad. Por ejemplo, abordar el cambio por negocio para clasificar la disponibilidad y la producción de mano de obra calificada como las principales prioridades generales para las decisiones de instalación es el ámbito del sistema de desarrollo de la fuerza laboral.

Una visión de “ecosistema” refleja que los diversos contribuyentes tienen diferentes palancas que influyen en los resultados económicos, y el impacto depende de qué tan bien estas instituciones privadas, públicas y de la sociedad civil enfocan sus esfuerzos para lograr metas comunes. El rendimiento de las contribuciones individuales es mayor cuando las inversiones en apoyo empresarial, la capacitación de la fuerza laboral, la innovación universitaria y el desarrollo de infraestructura están focalizadas y no dispersas. Más que la voluntad de comunicar, se basa en estrategias y métricas compartidas en torno a las cuales las partes interesadas organizan e implementan sus contribuciones.



CREAR UN EQUIPO PARA IMPULSAR LA IMPLEMENTACIÓN DISTRIBUIDA

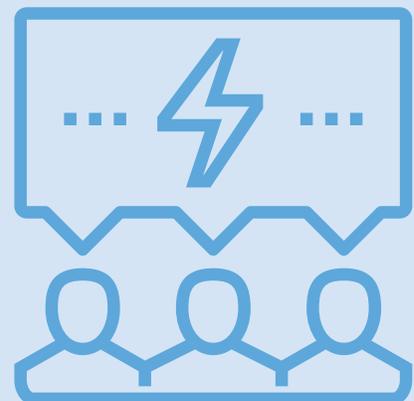
Para cumplir con el plan de acción y plan de inversión Stanislaus 2030, la creación de un intermediario neutral es esencial y recomendable. Los líderes de los sectores público, privado y de la sociedad civil deben acordar roles, normas y recursos, incluido un “centro de gravedad” para la facilitación y la rendición de cuentas, de modo que las estrategias acordadas sean más que una ambición declarada sin implementación. Esto incluye:

- Una agenda compartida entre las empresas, el gobierno y la educación para el desarrollo económico inclusivo centrado en las oportunidades del sector de bienes transables, la innovación de las pequeñas empresas, el desarrollo de la fuerza laboral y la eliminación de las barreras al empleo y la capacitación.
- Asegurar la entrega del programa con socios y colaboradores clave. Supervisar y ajustar la implementación de los resultados.
- Liderazgo sostenido y consistente conectado a una agenda compartida a largo plazo, con participación de múltiples sectores.
- Crear asociaciones con instituciones de educación superior para que los programas educativos respondan a la larga, en tiempo real, a las necesidades de la industria.
- Socios de la industria que entienden “lo que se necesita” y aclaran qué nivel de apoyo al desarrollo de la fuerza laboral necesitan.
- Conseguir de forma proactiva la financiación pública y privada basada en soluciones que escalan dentro de una agenda compartida y se conectan a los flujos de financiación para los proyectos en cartera.
- Actúa como un centro de datos y recursos centralizados para realizar un seguimiento de las métricas y compartir las mejores prácticas.
- Crear políticas y objetivos de promoción que conecten los programas locales con la legislación estatal y federal.
- Participar en mesas regionales sobre temas relacionados (es decir, Fondo para la Resiliencia Económica de la Comunidad para la región del norte del Valle de San Joaquín).



Inversión solicitada

\$1 millón durante tres años, para crear una estructura intermediaria que actúe como el centro de gravedad de una agenda de desarrollo económico inclusivo. El equipo de liderazgo/gestión de proyectos se reunirá e impulsará planes de implementación distribuidos para todas las estrategias identificadas en este informe. Este pequeño y ágil equipo también monitoreará los datos relacionados con los resultados, se enfocará en la equidad y la inclusión y se alinearán con los esfuerzos regionales del Fondo para la Resiliencia Económica de la Comunidad (CERF) y otras actividades estatales. Comité que revisará las solicitudes.



FORTALECER LA CAPACIDAD DEL GOBIERNO LOCAL EN TORNO AL DESARROLLO ECONÓMICO INCLUSIVO

Los líderes de los gobiernos locales desempeñan un papel fundamental en la construcción de una economía resiliente, incluido el poder de desarrollar políticas y escalar iniciativas. El compromiso del personal y los líderes del gobierno local es esencial para sostener el crecimiento inclusivo como un camino hacia una mayor prosperidad, salud y bienestar para los residentes del condado de Stanislaus.

Existe una poderosa razón para que el gobierno local se esfuerce por lograr una mayor alineación institucional. La evidencia sugiere que las empresas se benefician de estar en economías regionales que tienen organizaciones sólidas y conectadas a su alrededor con sistemas y objetivos compartidos para medir el crecimiento inclusivo.

Sin embargo, puede ser complicado y abrumador para los profesionales del gobierno local abordar y priorizar los objetivos de crecimiento inclusivo. Según Brookings Institution, “los líderes locales son cada vez más conscientes del imperativo del crecimiento inclusivo. Su problema no es de conocimiento ni de motivación, sino de organización de la capacidad –fiscal, política e institucional– para actuar en una escala acorde con los problemas que enfrentan”.²⁵

Además, el Center for Public Impact informa que las mayores barreras que impiden o dificultan los esfuerzos colectivos de las ciudades para impulsar el desarrollo económico inclusivo incluyen la capacidad limitada del personal y la falta de redes dentro y entre las instituciones gubernamentales para reforzar las prioridades compartidas. Los gobiernos locales también son inherentemente reacios al riesgo, lo que dificulta el cambio de políticas y prácticas que se desvíen del statu quo.²⁶



Sobre la base de estos desafíos, Stanislaus 2030 recomienda inversiones estratégicas en la capacidad del gobierno local para promover el crecimiento inclusivo, incluidos los recursos para construir redes más sólidas en los municipios que ayuden a alinear los objetivos y aprovechar los recursos y fondos para aumentar la innovación dentro de las instituciones gubernamentales. Una solución novedosa es escalar el programa Fuse Corps al condado de Stanislaus, que se asocia con los gobiernos y las comunidades locales para abordar de manera más efectiva los desafíos apremiantes mediante la colocación de profesionales experimentados en las agencias gubernamentales locales. Los becarios ejecutivos de FUSE lideran proyectos estratégicos sobre temas apremiantes a nivel local, como el desarrollo económico y la capacitación de la fuerza laboral, que están diseñados para acelerar el progreso y promover la equidad racial.



Inversión solicitada

Hasta \$250.000 para la colaboración entre profesionales del desarrollo económico en ciudades y agencias del condado, creando una red para alentar el intercambio entre pares, el aprendizaje y la acción alineada.

Hasta \$250.000 en el programa de becas de Fuse Corps y recibir becarios ejecutivos en los departamentos de fuerza laboral y desarrollo económico del condado de Stanislaus para apoyar la alineación del sistema con los objetivos de crecimiento inclusivo de Stanislaus 2030.

²⁵ Parilla, Donahue, and Martínez, Institutionalizing inclusive growth: Rewiring systems to rebuild local economies, Brookings Institution, 2022

²⁶ Humes, Zuluaga, Hanna, Gormley, Learning from city leaders: building inclusive economies, Center for Public Impact, 2021:

<https://www.centreforpublicimpact.org/insights/learning-from-city-leaders-building-inclusive-economies>

LO SIGUIENTE PARA STANISLAUS 2030

Stanislaus 2030, en una meta a corto plazo e intensiva de 10 meses, produjo más que este plan de inversión; cambió la forma en que pensamos sobre nuestra economía, nos educó sobre nuestros umbrales salariales y los verdaderos impulsores de la resiliencia económica, y amplió nuestra definición de éxito más allá de las tasas de empleo a múltiples métricas para el dinamismo económico.

Pero para que Stanislaus 2030 tenga éxito a largo plazo, requerirá una priorización y una asociación continua entre el gobierno local, las instituciones de educación superior, las empresas privadas y los líderes de la sociedad civil. Debemos aprender a involucrar significativamente a más miembros de la comunidad. Debemos entablar conversaciones difíciles sobre quién queda al margen de nuestra economía y por qué. Y debemos generar responsabilidad a largo plazo para los planes comerciales que se activaron como consecuencia de este Plan de inversión.



STANISLAUS 2030

Alineación entre instituciones e iniciativas

La alineación significativa entre nuestras instituciones y sistemas locales es primordial para el éxito de todas las estrategias dentro de este plan. El principal impedimento para el éxito a largo plazo de nuestra comunidad es la fragmentación y, a menudo, los intereses contrapuestos de varios actores en nuestra región. Para que podamos hacer un cambio transformador a nivel de toda la población, en lugar de resultados discretos para un grupo pequeño, debemos desarrollar estrategias de refuerzo mutuo entre el gobierno local, la educación superior, la industria local y dentro de nuestros servicios sociales. El resultado sería algo similar a esto:

- Alineación de los planes estratégicos organizacionales en torno a las áreas prioritarias dentro del Plan Stanislaus 2030.
- Utilización de la evaluación de mercado y el libro de datos para informar la planificación estratégica de la organización y las decisiones de financiación.
- Forjar relaciones de colaboración entre múltiples partes interesadas que se centren en áreas temáticas.
- Conectar la financiación para cumplir una “doble función” y extenderla a más clientes/miembros de la comunidad

Promoción de resultados equitativos

Si bien el COVID-19 interrumpió la vida de todos los miembros de la comunidad en el condado de Stanislaus, el impacto socioeconómico de la pandemia se experimentó de manera desigual. Stanislaus y los condados vecinos tuvieron sistemáticamente altos índices de transmisión durante la pandemia debido a diversas variables, como la gran cantidad de trabajadores esenciales que residen en nuestra comunidad. Nuestros trabajadores esenciales, en su mayoría personas de color, fueron los más afectados por los estragos que causó el COVID, tanto desde el punto de vista de la salud pública como desde el punto de vista económico. Y, sin embargo, ellos fueron a menudo las mismas personas y familias que enfrentaron múltiples barreras para acceder a los servicios de apoyo. Este también fue el caso de nuestra comunidad de pequeñas empresas y, en particular, de los empresarios latinos que no siempre tenían relaciones bancarias tradicionales para acceder fácilmente a los fondos públicos de asistencia. Los líderes del gobierno local abordaron estas disparidades durante la pandemia, lo cual fue admirable. Y, sin embargo, un enfoque sostenido y consistente para comprender y eliminar las barreras demográficas a la educación, la capacitación y los trabajos de calidad debe abordarse específicamente en los futuros planes de activación que resulten de este Plan de inversión.

Planes comerciales

La fuerza impulsora de la visión y misión de Stanislaus 2030 fue llegar a un conjunto concreto de estrategias que los socios locales puedan poner en práctica, para “abogar por la inversión” en el condado de Stanislaus. Las estrategias y soluciones comunitarias enumeradas en este Plan de inversión ahora deben activarse mediante la creación de planes comerciales. Se deben conseguir fondos públicos y privados para garantizar que estos planes comerciales avancen; los consultores técnicos pueden ser aprovechados cuando sea apropiado; y los colaborativos deben organizarse, con apoyo, para promover la acción colectiva.

Participación de la comunidad

A lo largo del proceso Stanislaus 2030, nos involucramos con miembros de la comunidad para comprender sus experiencias en nuestra economía local. Además de participar en grupos de sondeo, se pidió a los miembros de la comunidad que se unieran a grupos de trabajo para profundizar más en las áreas prioritarias estratégicas y brindar soluciones que tuvieran un sentido tangible. Se realizó una encuesta comunitaria en el último mes de Stanislaus 2030 para obtener otro sentido en tiempo real de las metas, aspiraciones y desafíos que enfrentan los miembros de la comunidad local. No es de extrañar que muchos miembros de la comunidad se sientan desconectados de los sistemas que buscan apoyarlos. A medida que avanzamos en la búsqueda de financiamiento para todos los aspectos de este plan de inversión, se debe considerar lo siguiente:

- Facilitar las conversaciones comunitarias y la participación activa en todos los planes comerciales puestos en práctica a partir de este Plan de inversión.
- Crear oportunidades de liderazgo para los miembros de la comunidad en los programas que resultan de los planes comerciales.
- Crear y compartir métricas para cada programa, desglosadas por raza, género y otros puntos de datos demográficos

Responsabilidad

Este no es un informe que “va a acumular polvo en una repisa”. Stanislaus 2030 se concibió como una iniciativa de organización que tenía un enfoque urgente y puntual en la comprensión y el mejoramiento de las estrategias concretas que impulsarán una economía sólida en el futuro.

Para lograr esta escala de transformación, se invitará a un grupo de líderes locales de múltiples sectores de nuestra comunidad para que estén al mando de un equipo intermediario que impulse la implementación distribuida en todas las estrategias. Este pequeño equipo brindará apoyo a múltiples socios responsables de las estrategias del Plan de inversión. Este esfuerzo se incubará, por un periodo de tiempo, en Stanislaus Community Foundation, con el apoyo del condado de Stanislaus y otros.



SÍGANOS
MANTÉNGASE ACTUALIZADO
SOBRE NUESTRO PROGRESO
VISITANDO
Stanislaus2030.com

AGRADECEMOS A NUESTROS SOCIOS

Stanislaus 2030 ha recibido apoyo, tanto en tiempo como en recursos, de numerosos socios públicos, privados y de la sociedad civil.

FINANCISTAS



PORGES FAMILY
FOUNDATION



Stanislaus
Community
Foundation



KAISER
PERMANENTE®



EQUIPO CENTRAL

Jody Hayes

Directora ejecutiva del condado de Stanislaus

Tina Rocha

Directora ejecutiva del condado de Stanislaus

Patrick Cavanah

Directora ejecutiva del condado de Stanislaus

Marian Kaanon

Stanislaus Community Foundation

Amanda Hughes

Stanislaus Community Foundation

Becky Meredith

Consultora independiente

Catherine Larsen

Consultora independiente

Karen Warner

Consultora independiente

Kate Trompeter

Consultora independiente

Manny Escamilla

Debrief

Nancy Martinez

Debrief

Jose Borroel

Debrief

Marek Gootman

Brookings Institution

Rachel Barker

Cities GPS

Elizabeth Patterson

Cities GPS

GRUPO DE TRABAJO DE PEQUEÑAS EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTO

*Nelson Gomez

La Favorita Radio

Angelica Anguiano

Estudio jurídico de Angelica J. Anguiano

Anthony Sims

Ciudad de Ceres

Evan Porges

Porges Property

German Zavala

SBDC

Jaylen French

Ciudad de Modesto

Joe Duran

Stanislaus Equity Partners

Johnny Garcia

Cámara de Comercio Hispana

Jose Sabala

Oak Valley Community Bank

Kathryn Davis

Valley First Credit Union

Ninfa Smith

Oficina de Educación del condado de Stanislaus

Trish Christensen

Cámara de Comercio de Modesto

GRUPO DE TRABAJO PARA EL DESARROLLO DEL TALENTO

***Michelle Lewis**
Gallo Winery

***Scott Siegel**
Superintendente retirado del Distrito Escolar Unificado de Ceres

Amber Edwards
Opportunity Stanislaus

Anthony Cannella
Northstar Engineering

Deb Rowe
Oficina de Educación del condado de Stanislaus

Doris Foster
Desarrollo de la fuerza laboral del condado de Stanislaus

Emily Harry
Distrito Escolar Unificado de Ceres

Jessica Godden
Stanislaus Partners in Education

Kari Knutsen Miller
CSU Stanislaus

Kris Helton
J.M. Keckler Medical Co.

Leslie Beggs
College District de la comunidad de Yosemite

Matthew Pedrick
Gallo Winery

Megan Lowry
Oficina de Educación del condado de Stanislaus

Pedro Mendez
Modesto Junior College

Rachel Barkus
Escuelas de la ciudad de Modesto

Richard Coffey
Gallo Winery

Richard Ogle
CSU Stanislaus

Shelley Akiona
Modesto Junior College

Tim Harms
Pacific Southwest Container

Tina Rocha
Directora ejecutiva del condado de Stanislaus

Tyler Richardson
Opportunity Stanislaus

Vickie Mulvaney-Trask
Modesto Junior College

Will Kelly
North Valley Labor Federation

Will Wong
Ciudad de Modesto

GRUPO DE TRABAJO BARRERAS PARA EL TRABAJO Y LA CAPACITACIÓN

***Betsy Cottel**
E. & J. Gallo Winery

***Nico Solorio**
Stanislaus Equity Partners

Angela Swanson
Autoridad Regional de Tránsito de Stanislaus

Blanca Marin
Comunidad

Craig Orona
Stanislaus Boys and Girls Club

David Halvorson Jr
American Chevrolet

Juleeann Fisher
Centro de Servicios Humanos

Julie Sedlemeyer
Centro para el Desarrollo de la Carrera Laboral y Profesional de CSU Stanislaus

Jose Rocha
Decano de Programas Especiales de MJC

Natalie Emanuel
Comunidad

Roberto Ponce
Oficina de Educación del condado de Stanislaus

Rosa Hernandez
Centro de Servicios Humanos

Tony Jordan
Servicios Infantiles y Familiares de SCOE

Violeta Cuevas
Oficina de Educación del condado de Stanislaus

GRUPO DE TRABAJO DE BIOPRODUCCIÓN AGRÍCOLA Y ECONOMÍA CIRCULAR

***Ann Veneman**
Ex secretaria de Agricultura de los Estados Unidos

Andy Foster
Aemetis

Dana Ostenson
IRG

Daren Williams
Almond Board

Dave White
Opportunity Stanislaus

Don Borges
MJC

Gerardo Diaz
UC Merced

Jody Hayes
Oficina del CEO del condado de Stanislaus

Marjorie Zatz
UC Merced

Ryan Flaherty
Conservación Sostenible

Steve Anderson
G3

Stuart Wooley
CSU Stanislaus

Tim Robertson
North Valley Labor Federation

UN AGRADECIMIENTO ESPECIAL A LOS SIGUIENTES EXPERTOS EN LA MATERIA:

Brookings Institution por su orientación en todas las áreas disciplinarias; Jobs for the Future por su orientación sobre el desarrollo del talento; Mission Edge por su orientación sobre el apoyo a las pequeñas empresas; BioMade por su orientación sobre bioproducción agrícola/economía circular. Don Borges, Modesto Junior College; Dr. Emily Lawrence, CSU Stanislaus y Seana Day, Better Food Ventures por su orientación sobre las recomendaciones de perfeccionamiento/reciclaje de conocimientos agrícolas.

**Indica defensor del grupo de trabajo*



STANISLAUS 2030

La evaluación de mercado completa, el libro de datos, el informe sobre conocimiento de la comunidad y otra información complementaria se pueden encontrar en nuestro sitio web, Stanislaus2030.com.

Este proyecto cuenta con el apoyo total o parcial de la subvención federal número SLFRP2096 otorgada al condado de Stanislaus por el Departamento del Tesoro de los EE. UU.