

C2C Ep. 22 - Spanish

[00:01:09] Bienvenidos, bienvenidos, bienvenidos a Coast to Coast. Mi nombre es Lilly Weinberg, y estoy aquí con mi colega Raul Moas es el director del programa de Miami de la Fundación Knight.

[00:01:21] Hola, ¿cómo te va todo tú mismo?

[00:01:24] Hacerlo bien, ¿cómo está la familia, cómo está todo el mundo?

[00:01:28] Bien, estamos bien. Tuvimos un buen descanso de Navidad donde nos desconectamos de todo. Y entonces ese primer zoom en enero nos recordó que todavía estamos en el trabajo cívico desde casa. Pero afortunadamente, todos estamos bien. Ustedes todos.

[00:01:42] Estamos todos bien aquí, y una de mis resoluciones de Año Nuevo es hacer un poco menos Zoom para coger el teléfono a veces. Así que... Así que veremos si eso funciona. Pero escucha, yo como saben, de costa a costa, empezamos la Fundación Caballero hablando sobre el futuro de las ciudades cuando covid golpeó y marzo. Y hablamos de todo tipo de temas, desde el futuro de los espacios públicos hasta la movilidad, la tecnología y todo lo que está en medio. Y hoy, estoy muy emocionado de hablar de emprendimiento. Sabemos que ese covid lo ha interrumpido todo. Y veo muchos artículos casi todos los días que salen sobre Miami y el espíritu empresarial. Ya sabes, vamos y venimos con esto y la clase de movilidad del talento.

[00:02:35] Y creo que hay una pregunta real de cómo hacemos esto? ¿Cómo construimos una comunidad emprendedora que sea inclusiva y accesible para todos? Y así que estoy muy emocionado con este tema. Me encantaría que te dieras lo que vamos a estar hablando y quiénes son nuestros invitados especiales.

[00:02:53] Absolutamente. Así que muchas gracias. Trabaja por el espacio, para siempre agarrar gente increíble para entrar en el grano y en las preguntas difíciles. Así que creo que hoy no será diferente. Tenemos a dos personas increíblemente consumadas con nosotros hoy. Así que el interés será muy corto porque estamos muy poco tiempo. No voy a nombrar todos nuestros logros, nuestros papeles, tal vez sólo los titulares. Pero hoy tenemos con nosotros Felicia Hatchard, que es la directora ejecutiva y fundadora, cofundadora del Center for Black Innovation, y Rosabeth Moss Kanter, presidenta fundadora y directora de la Iniciativa de Liderazgo Avanzado de la Universidad de Harvard. Y lo que queremos abordar hoy es la cuestión de cómo es que las comunidades de todo el país, especialmente a la luz de la encubridad, piensen en la reconstrucción y la construcción hacia adelante y puedan asegurar que esa construcción hacia adelante ocurra de una manera en que todos puedan participar? Estamos hablando de construir ecosistemas empresariales prósperos, comunidades empresariales prósperas que conozcan a las personas donde están, y les brinden la oportunidad de construir empresas que mejoren los medios de vida, que mejoren el bienestar de la comunidad y, en última instancia, las hagan más resistentes. Y así, Rosabeth. Felicia, muchas gracias por estar con nosotros hoy. Hola.

[00:04:06] Así que queríamos poner en marcha esto con un calendario general, incitarnos a decir cuando pensamos en el trabajo que todos ustedes están haciendo y las teorías sobre cómo podemos construir comunidades emprendedoras inclusivas y accesibles, a menudo las conversaciones se sienten un poco bien o se basan en valores . Pero no

entramos en el grano de lo que son los verdaderos puntos difíciles de pegar y cuáles son los marcos que podemos usar para medir en comparación con los valores, medir contra el progreso que estamos haciendo progreso, los valores y los resultados deseados.

Rosabeth, probablemente pueda empezar contigo. ¿Podría darnos algún contexto de su marco cuando piensa en qué mide cuando está mirando una comunidad y preguntando si está funcionando para toda la comunidad de startups? ¿Y si tal vez puede darnos un poco en el extremo completo? ¿Y cómo puede la comunidad utilizar ese marco para medir su progreso?

[00:05:04] Bueno, déjame empezar con los foros. Y también quiero darle las gracias por darme esta oportunidad. Y soy un fan particular del trabajo delicioso. Y creo que esta será una conversación emocionante. Así que las cuatro y cuatro cosas que tienes que cuidar, y si no las hacemos bien, no vamos a ser inclusivas. La primera es números. Y por números, me refiero a cuántas personas de un tipo particular están en círculos de liderazgo o no? Porque si solo tenemos unos pocos empresarios simbólicos de color o somos de un género diferente, eso significa mujeres, entonces no vamos a abrirnos paso, sobre todo porque si eres pequeño en número, tienes que llevar cargas extra, tienes que representar a tu grupo. Tienes que aparecer en cada reunión o no habrá nadie de tu grupo. Tu diferencia siempre está ahí delante de ti. Así que tenemos que deshacernos del tokenismo. Lo que necesitamos son grupos equilibrados de personas de muchos tipos juntos. Y por lo tanto, cualquier programa necesita asegurarse de que no sólo tenemos un rociado algunas fichas aquí y allá. Simplemente comienza con ese segundo fundamental. Y son narrativas. Las narrativas no pueden ser narrativas deficitarias. Ayudemos a esa pobre gente. Démosles una oportunidad. Deberían ser narrativas instantáneas que dicen que hay gente con talento y cómo vamos a unir a esas personas con talento? Así que otra cosa que todo esfuerzo en esto debe hacer es elevar la estatura de las personas en grupos representativos insuficientemente representados y mostrar sus talentos, no mostrar sus quejas. Quiero decir, vamos a desahogarnos si necesita ser auténtico, pero no demasiado de eso. La tercera cosa son las redes. Las redes son increíblemente importantes. Las redes son la forma en que accede a todos los recursos necesarios para crear y hacer crecer negocios. Accede al capital a través de redes, ya sean bancos o capitalistas de riesgo. Tienes que conocer a la gente. Tienen que conocerte. Accede a expertize a través de redes. Y eso podría incluir mentores. Pero los mentores tienen algunas limitaciones porque es realmente el patrocinio lo que importa. Accede a través de la legitimidad de las redes que estás en la mesa y por lo tanto no estás dispuesto a tener en cuenta. Y a menos que las redes sean inclusivas y equilibradas, desafortunadamente, las personas pueden tener redes de apoyo. Incluso pueden tener un mentor, pero no los lleva a ninguna parte. Necesitan redes que les den acceso a recursos que de otro modo no tendrían. Las redes tienen que estar abiertas al mundo fuera de su vecindario o grupo particular. Y la cuarta y son nuevas instituciones, porque una de las cosas que detiene a la gente son las estructuras, las instituciones que tenemos hoy, como cuánto tiempo tarda el viaje desde su parte de la ciudad a donde la incubadora resulta estar? ¿Qué tipo de transporte está disponible? ¿Qué tal el acceso a la atención médica o al cuidado infantil? ¿Qué tal incluso compartir bicicletas? Resulta que compartir bicicletas es más frecuente en comunidades más ricas y no en comunidades de color. Interesante, porque eso debería ser fácil. Plataformas de marketing, quiero decir, allí, mujer empresaria en mi área que está construyendo una plataforma de marketing para negocios de personas de color. ¿Dónde existen esos y es la narrativa positiva donde los conseguimos en números suficientes para sostener el. ¿Ayudará eso a construir redes? Ese es el desafío.

[00:09:15] Para el director ejecutivo fundador y del Centro para la Innovación Negra, que es su nueva novedad, pero está mucho tiempo llegando. También es un pasado largo

tiempo y reciente migrante para ese trabajo. Felicia, ¿podrías darnos un poco de historia, algunos antecedentes sobre el trabajo que has estado haciendo durante la última década que llevó a la creación de la institución que es el Centro de Innovación Negra? ¿Y qué es lo que en términos de posicionamiento en el mercado, lo que es el Centro de Innovación Negra pretende hacer qué brecha está llenando en el panorama institucional o continuum hasta el punto de haber instituciones que se reúnen con gente donde están?

[00:09:55] Correcto, correcto. Pero lo que me emociona tener esta conversación con ustedes, como innovación es una remarca en el trabajo que hemos estado haciendo durante los últimos seis años. Y en gran medida, la gente está familiarizada con la fiebre del código y también la tecnología negra. Todos nuestro trabajo durante los últimos seis años ha estado realmente alrededor de nuestra lectura de comunidades negras de ser desiertos de innovación. Y así la mayoría de nosotros estamos realmente familiarizados con los desiertos de comida. ¿La gente tiene que viajar, kilómetros, a menudo para tener acceso a frutas y verduras frescas? Bueno, lo mismo sucedía desde el punto de acceso, principalmente esta conversación, acceso y emprendimiento para profesionales de la tecnología, para las empresas y para nuestras pequeñas empresas en general, pero específicamente en lo que se refiere a las comunidades negras siendo capaces de ser participantes activos y beneficiarios financieros de la economía de la innovación. Y así, el cambio de marca como nombre realmente vino de tener un tipo de claridad en el trabajo que hemos estado haciendo durante los últimos seis años, pero también realmente poder llevar eso adelante. Correcto. Y así que algunas de las cosas que Rosabeth mencionó estaban en torno a datos y redes y sabiendo que hay una gran desconexión y una enorme brecha para los emprendedores, punto.

[00:11:04] Pero cuando se habla de emprendedores tecnológicos, esa brecha es aún mayor. Correcto. Y así, para nosotros, realmente somos en gran parte un centro de reflexión ahora. Así que realmente abordar el componente de investigación desde un área y de una manera que no hemos visto a nadie hacer eso responsablemente desde un punto de vista de encuadre de activos en lugar del mismo punto de vista de encuadre u otro estudio de disparidad. Correcto. Y luego la otra parte de eso es la innovación negra, la organización de la construcción de ecosistemas. Y entendemos que, ya sabes, las ciudades inteligentes y las comunidades se forman cultivando grandes líderes, grandes empresarios y caminos de capital real que valoran la cultura y las comunidades negras como un gran activo. Y cuando hablamos de medios de comunicación y de lo que eso puede hacer para aumentar drásticamente el capital social, para poner más ojos en los empresarios, específicamente aquellos que pueden acelerar lo que están haciendo, no vemos narraciones irresponsables y empresarios negros de esa manera. Y así empujar la aguja hacia adelante con eso, pero luego también dándoles el tipo de datos correcto para hacerlo mejor. La narración es un aspecto importante de nuestro centro de reflexión, el Centro para la Innovación Negra. La otra parte sobre las redes, las redes son importantes. Siempre escuchamos a la gente decir que eres lo que tu red es tu patrimonio neto. Pero si su red o las redes son difíciles de acceder o más difíciles, difíciles de penetrar, no significa nada para usted. Y tenemos tantas personas que están construyendo tienen la cabeza abajo, construyendo grandes empresas y soluciones que no tienen una red o están desconectadas o en gran medida que no confían en sus ciudades. Y así las presentaciones no están sucediendo. Y eso es lo que hemos estado haciendo en los últimos cuatro años con VCs y residencias dando a los empresarios su primer punto de conexión con un CV donde nuestra organización puede hacer esa cálida introducción para ellos y luego responsabilizar esa relación. Así que no es esto donde van al empresario, pero en realidad les ayudan a hacer lo que dijeron que van a hacer y a posicionarlos mejor. Y además de eso, está creando mejores caminos de capital para los empresarios

negros a través de ese programa, a través de un programa de acreditación de inversores ángeles que estamos agregando a eso. Y luego sólo el espacio en general. Correcto. Así que tenemos un espacio de 10000 pies cuadrados en la histórica zona de Overtown de Miami que es un faro para el emprendimiento y la innovación y es literalmente el único centro para la innovación negra en todo el mundo.

[00:13:25] Felicia, te has dado un par de cosas. Me encantaría llegar a una especie de grano, la verdad dura, la verdad incómoda a veces que se pasan por alto. Muchas comunidades, muchos individuos están buscando vivir sus valores de construir comunidades inclusivas, accesibles y emprendedoras. Pero ese viaje no va a suceder de la noche a la mañana. Ha sucedido incluso en un par de años. Correcto. Es un largo, largo viaje y va a haber trampas y baches en el camino. ¿Podrías resaltar para nosotros tal vez dos o tres de las trampas más comunes de errores comunes o formas en las que la gente se desvía del camino y el tipo de distracciones, si se quiere, que no te permiten llegar a donde queremos llegar. Y Rosabeth, después, me encanta tu reacción a estas situaciones también.

[00:14:14] Sí, quiero decir, y hemos tenido muchas conversaciones sobre esto a lo largo de los años. Bueno, creo que la primera parte de eso es hacer una evaluación honesta de tu ciudad. ¿Qué es el marketing brillante? Y entonces, ¿cuál es la realidad real?

[00:14:31] Y antes del comienzo de los veinte veinte había otra conversación en la que todavía estábamos tratando de trazar los mejores recursos para hacer avanzar las cosas, siendo capaces de medir eso y luego duplicar eso y luego covid suceder. Y ha habido un montón de estudios que han hablado del 40 por ciento de los negocios negros han cerrado y pueden no volver a abrir de nuevo. Así que todo lo que estuviéramos tratando de hacer antes se ha visto exacerbado aún más por el cóvido. Y así que uno definitivamente está teniendo una evaluación honesta.

[00:14:59] Y luego creo que realmente está mirando la gran cantidad de recursos que se necesitan que realmente se necesitan para empezar incluso a ser. Empezando a abordar sistemáticamente el trauma generacional en esas comunidades, la angustia en esas comunidades y luego la falta de recursos.

[00:15:19] Y así que siempre voy a centrarme en, vamos a tener conversaciones reales sobre dónde estamos, alejarnos de la comercializabilidad de lo que tenemos que hacer a veces para vender cosas para poder empezar a tener conversaciones. ¿Cuáles son los tipos adecuados de recursos que se necesitan específicos para cada ciudad de la que estamos hablando? Y no hay una talla que se ajuste a todo eso.

[00:15:37] ¿Y Rosabeth, tus pensamientos?

[00:15:40] Así que creo que es muy sabio. Creo que los problemas estructurales institucionales deben abordarse de alguna manera. En primer lugar, hay personas a las que les gustaría crear y hacer crecer negocios. Pueden inscribirse en cursos. Pueden entrenarse. Por otro lado, también tienen que mantener el trabajo. Tienen responsabilidades familiares. Tienen desplazamientos imposibles. Así que a menos que haya suficientes apoyos sociales y parezca que la actual administración de Washington está pensando en esos apoyos sociales, no van a ser capaces de conseguirlo. Así que lo que tienes es que más personas abandonan los programas universitarios comunitarios donde estarían obteniendo habilidades y tendrían contactos porque no tienen los apoyos sociales a su alrededor. Y luego sólo quiero subrayar el problema de las conexiones de

red y que hay negros increíblemente inteligentes, por ejemplo, gente de negocios, y que no están en los círculos sociales con todos los banqueros de la ciudad. Empiezan a serlo, pero se detiene en cierto punto. Y de nuevo, en parte que los patrones residenciales. Así que tenemos que estimular las incubadoras, por ejemplo, en lugares que son igualmente accesibles para las poblaciones ricas y dejadas atrás. Eso es increíblemente importante. Y tenemos que hacerlo. Así que eso va a asegurarse de que sean inclusivos. Sé que en Miami hay uno que está haciendo tecnología verde y está ubicado en una zona muy negra. Así que es una amenaza, pero es tecnología verde, que es un campo muy caliente. Así que está atrayendo gente a esa incubadora en un barrio negro debido a la tecnología verde. Así que creo que las comunidades negras y marrones tienen que tener recursos y activos para ofrecer a otras personas en lugar de ser sólo los receptores de ayuda. Así que tal vez las subvenciones para que puedan dar el dinero a otra persona. Quiero decir, si quieres ver a alguien texturizar una organización o una comunidad, deja que ellos controlen los presupuestos.

[00:18:03] Así que ahí es donde estamos dos cosas que si pudiera hacer.

[00:18:06] Uno, me gustaría recordar a las personas que participan con ya sea a través de Facebook que vivan aquí o Twitter, tenemos una especie de Q y una especie de alternativa. Así que siéntete libre de hacer preguntas si tienes una pregunta o siéntete libre de dejarla.

[00:18:26] ¿Y puedes oírme bien? Sí, perfecto.

[00:18:30] Solo asegurándome de que estamos probando un nuevo sistema. Amigos, aprecio que compartan con nosotros. Y luego lo segundo que quiero hacer es como que volteo esto un poco y discutir oportunidades. Ha sido un grupo de un año desafiando en tantos niveles por tantas razones diferentes que también ha desbloqueado oportunidades. ¿Hay una línea de plata o hay oportunidades genuinas, oportunidades sistémicas que estás viendo en comunidades a nivel nacional? Pero quiero traerlo de vuelta a nivel local. Estos compromisos han sucedido localmente a Felicia mencionó ser honesto con lo que está sucediendo en lugares donde está la oportunidad hoy y donde estamos viendo cosas que nos dan esperanza u optimismo para que haya más acceso, más inclusión, más equidad en los resultados de las comunidades emprendedoras .

[00:19:18] Así que lo que más me da esperanza, pero aún no es accesible para todos es la tecnología porque como dicen, la vieja broma de que en Internet, nadie sabe que eres un perro que supuestamente es tecnología. Si nos deshacemos de algoritmos sesgados, la tecnología es color neutro. Y si tienes una gran tecnología, puedes venderla un montón de lugares si la consigues. Y a mucha gente le gustaría tener acceso a esa tecnología. El cuidado de los niños es un gran problema y es por eso que las mujeres están abandonando la fuerza de trabajo. Creo que las mujeres y las mujeres de color son probablemente las más afectadas y eso no es alrededor del espíritu empresarial. Eso es en general debido a estar en una especie de. Acerca de las conexiones de banda ancha a los hogares, y tenemos que reinventar muchas cosas ahora, esa reinención, incluyendo cómo brindamos atención médica, clínicas vecinales, barberías y peluquerías, debería ofrecer algunos servicios básicos, servicios de salud. Esas son oportunidades. Si piensas emprendedor y reinventas dónde y cómo. Imagínese si cada peluquería de cada peluquería pudiera tomar presión arterial y entrar en un sistema. Resolveríamos un problema de salud y proporcionaríamos más ingresos y más oportunidades para las personas que poseen esos negocios del vecindario.

[00:20:52] Sí, sí. Creo que estamos viendo algunas oportunidades que han salido de covid o forros de plata y somos capaces de hablar de forros de plata. Uno de ellos fue la adopción intensiva y se aceleró una mejor comprensión de la utilidad de la tecnología para aquellos que no están en la tecnología. Siento que vimos eso de una manera que creo que en gran medida esa conversación, esa actividad se ha barrido bajo la alfombra. Sentíamos que estábamos en un nivel en el que estábamos bien y nos dimos cuenta de que teníamos un gran problema de infraestructura. Pero en esos momentos, como si consigues más empresarios impulsados por soluciones fuera de eso. Correcto. Y así que creo que dado el comercio electrónico se volvió realmente enorme y no era una gran cosa de todos modos antes, sino la confianza en el comercio electrónico para obtener productos y servicios, el tipo de insurgente de empresarios negros que usaban plataformas como Shopify sin tener las habilidades tecnológicas pesadas en para llevar su producto al mercado, esencialmente a la gente realmente rápido con algo que hemos visto crecer dramáticamente durante el último año. Quiero decir, incluso si hablas de la escena de la comida y la tecnología. Correcto. Así que la gente nos reímos como las cocinas Trappe, que son en gran parte gente cocinando fuera de sus casas y vendiendo platos o vendiendo cualquier producto que esté en Instagram. Bueno, en realidad, muchos de nuestros grandes negocios de alimentos establecidos no entendían esa utilidad. Correcto. O no tenía ese tipo de comprensión. Y luego desde un punto de vista de marketing o artístico, que, francamente, muchas empresas negras y marrones entendieron que debido a que manejaban estos negocios en gran medida bajo tierra dentro de Hustle's y estaban en realidad delante del juego en marzo, sabes, febrero, marzo, abril, mayo, el comienzo de la pandemia. Y entonces, ¿qué otros recursos necesitan para seguir creciendo eso? Porque tienen una mejor comprensión de cómo rápidamente tipo de pivote y utilizar digital de una manera que algunas de nuestras grandes organizaciones y corporaciones simplemente no lo hicieron. También hemos visto un crecimiento en salud y belleza, que es un área de alto crecimiento, un punto de entrada bajo para las empresas negras, específicamente en torno a mujeres empresarias que en realidad no se sumergen en el último año. La gente todavía se cuidaba de sí misma, pero llevarlos directamente al consumidor era algo que vimos fuerza en esta pandemia pasada. Y entonces creo que sólo las personas que empiezan negocios que son microempresas realmente les ayudan porque perdieron su trabajo durante la pandemia o simplemente para darse a sí mismos la red de seguridad financieramente por si acaso algo suceda. Nosotros la gente nos volvemos realmente creativos. Pero creo que siempre vemos que ese tipo de momentos se producen en grandes descensos o inestabilidad económicos. Pero creo que hemos visto de muchas maneras la comunidad negra se ha visto afectada. Pero de muchas maneras, hemos visto una especie de insurgente de creatividad en las empresas que espero que estén aquí para quedarnos y ayudarnos a recuperarnos de esa inmersión del 40 por ciento en negocios de emprendimiento negro que han cerrado.

[00:23:57] Así que creo que es absolutamente cierto que de eso sale mucha creatividad, y esperamos que esas empresas sean sostenibles. Pero es difícil para ellos ser sostenidos cuando son realmente pequeños por sí mismos y son vulnerables a cada recesión, cada cambio. Así que lo que necesitamos son más asociaciones. Y por un lado, el hecho de que trabajemos remotamente, podemos hablar como esta costa a costa significa que puedes conectar a la gente. Por otro lado, no puedes hacer la cara a cara haciendo una relación. Por lo tanto, necesitamos más colaboración. Necesitamos tener esos pequeños negocios de belleza y salud del barrio, por ejemplo, conectados con otros en su ciudad y más allá de su ciudad porque entonces tienen influencia comercial. Entonces les pueden gustar las cooperativas. Quiero decir, algunos de nuestros alimentos en Estados Unidos provienen de cooperativas de agricultores, donde los pequeños agricultores se unen en

una cooperativa para comercializar aerosol oceánico, arándanos y arándanos y otras cosas es una cooperativa. Así que... Necesitamos más cooperativas, el capitalismo necesita cooperativas.

[00:25:14] Sí, no, definitivamente estoy de acuerdo. Creo que midiendo esto, cuáles son las colaboraciones reales que tienen sentido. Estamos haciendo colaboración desde la intención. Creo que lanzamos muy fácilmente el término como constructores de ecosistemas, como todo el mundo necesita colaborar con la colaboración, parecemos cuáles son los resultados de esa colaboración para que no solo tengamos resultados y sentimos que estamos haciendo algo. Pero cuando nos fijamos en los números duros, en realidad no hemos movido nada hacia adelante. Y vimos que menos de 20 años de la pandemia y del malestar de la justicia social como lo vimos. Correcto. Así que para nosotros con el Centro de Innovación Negra, como si estuviéramos mediando eso bien. Al igual que nuestro marco de cómo medir la salud de una tecnología negra y un ecosistema de startup y emprendedor sale la próxima semana. Correcto. Se trata de 13 áreas clave en las que no solo estamos marcando que Miami es nuestra primera ciudad, sino que, como espero que otras personas en otras ciudades usen exactamente el mismo marco para que entiendan dónde están las brechas y luego sean muy intencionales sobre lo que es la colaboración, cuáles son sus recursos, qué financiamiento es necesario. Porque no creo que nunca nos pongamos realmente granulares en ese aspecto cuando hablamos de comunidades y cuando lo hacemos.

[00:26:27] Lo que era decir, como cuando una especie de América blanca se resfria, las comunidades negras tienen la gripe bien en cuanto se relaciona con la forma en que se ven afectadas en gran medida cuando este tipo de cosas suceden. Por lo tanto, mirando la medición de la densidad y la fluidez y la conectividad real, ¿cómo se ve realmente la cultura en la ciudad? Cuando decimos específicamente en Miami, como todo el mundo durante las últimas seis semanas ha estado hablando de lo diversa que es nuestra ciudad, y luego se ve un artículo sobre como, bienvenido a Miami.

[00:26:57] Y aquí todos los lugares que no enumeró, como una comunidad negra como comunidad en la que deberías vivir si estás buscando mudarse a Miami. No escuchó un restaurante negro que pudieras frecuentar. Y tenemos algunos restaurantes negros de alto crecimiento realmente increíbles que están aquí. No enumeraba un barrio negro, un museo negro, un autor negro que deberías leer para entender mejor Miami como. Así que lo que estamos hablando es de innovación inclusiva y hablamos de comunidades. Pero cuando comercializamos nuestras ciudades, literalmente no estamos casi borrando, qué, el 17 por ciento de la población y el 70 por ciento de lo que debe ser su experiencia vivida, cómo debe contribuir o simplemente ir por la ciudad. Como si eso fuera un problema porque esas son oportunidades de marketing perdidas para aquellos negocios que podrían fortalecerse ya sea por ese comercio o por esas inversiones. Y así, mirando al talento, por supuesto, mentoría, inversión en infraestructura, realmente el entorno regulatorio aquí, no solo el sur de Florida, sino en todo el estado y luego incubadora y aceleradora y espacios. Tenemos 13 áreas urbanas seleccionadas aquí en Miami. Tenemos cuatro espacios de coworking que existen en barrios negros. En realidad creo que sólo tres. Y cuando hablamos de toda la actividad del pasado, qué, seis semanas en Twitter, sólo estamos hablando de la ciudad de Miami. No estamos hablando del condado. Y así que si no estás hablando del condado y traer esos recursos o esos recursos a la para concentrarse en el condado, en realidad no estás hablando de la comunidad negra en absoluto porque no la mayoría no vive en la ciudad. Y así cuando hablamos de movilidad y luego, por supuesto, todos miden su ecosistema por parte de la fuerza laboral, una generación de eso, y luego sale como si tuviéramos que tener una conversación

mucho más amplia, cómo medimos las cosas para saber dónde alinear y poner los recursos.

[00:28:52] Bellamente dicho toneladas de gente comentando. Así que no se puede ver en su pantalla allí. Tienes un montón de amor viniendo por tu camino. Estamos llegando a tiempo, lo cual es una locura. Estas cosas siempre vuelan. Si golpeas algo, golpeas el tipo frío de analogía de la gripe. Y hay una pregunta que comento que el senador en confianza y en realidad vamos a ir a una salud pública diferente más saludable. Pero la pregunta, ¿cómo pueden las empresas promover la confianza, especialmente en lo que se refiere a una especie de vacunación Koven en comunidades negras de color? Hay una falta de confianza o desconfianza en torno a eso. Así que realmente caliente toma rápida 30 segundo revisión rosevelt información sobre cómo las empresas pueden crear confianza en comunidades que no lo tienen. En cuanto se refiere a nuestro contexto actual de cóvido, pregunte a la comunidad y escúchala.

[00:29:42] Creo que sólo va en parte para mostrar que el vicepresidente de los Estados Unidos recibe la vacuna Colvert u otra persona de color conseguir la vacuna. Bien, ese no soy yo. Tienes que preguntarle a la comunidad. Tienes que conseguir líderes de opinión de confianza en la comunidad para que te digan cuáles son las barreras y luego trabajar con ellos, sus voces que importan. Estoy trabajando con una organización en Chicago, hago una colaboración sirviendo a quinientas cincuenta mil personas en áreas mayormente negras y marrones, y tener a la comunidad en la mesa como socio en pie de igualdad y dejarlos liderar es realmente importante.

[00:30:27] Ya sabes, rápido, en segundo lugar, lo que Rosabeth dijo, correcto, y por eso definitivamente está preguntando a la comunidad, creo que también es, ya sabes, cuando hablamos de desconfianza de la vacuna Kovik, todos apuntan inmediatamente a Henrietta Lacks o al experimento de Tuskegee que ha sucedido hace décadas. Correcto. Pero de lo que estamos hablando es que la experiencia cotidiana de los negros en el sistema de salud hoy en día, hay desconfianza que está sucediendo hoy. Así que el hecho de que los médicos y los profesionales de la salud no estén dando analgésicos a los negros porque sienten que lo son, no experimentan dolor como estos son estudios reales y experiencias reales que están sucediendo hoy. Ves que la tasa de mortalidad de mujeres negras dando a luz como estas cosas son realidades reales para hoy. Y así no es como olvidarse de Tuskegee y olvidarse de Henrietta Lacks. Es como si te estuviéramos pidiendo que te olvidaras de tu experiencia la semana pasada en el consultorio del médico. Y así tiene que empezar por ahí de arreglar eso. Creo que también tiene que comenzar con un marketing como más equitativo en torno a esto también, que no hemos visto realmente abordar esos puntos problemáticos aparte de simplemente olvidarse de esta cosa. Confía en nosotros en el en este momento en el que usted ha estado como de, ya sabes, no tener la mejor experiencia en los últimos tiempos, pero eso es definitivamente decir comenzar allí su Roosevelt.

[00:31:56] Gracias. Gracias, lamento haberte cortado. Muchas gracias a los dos por la verdadera charla. La dura verdad, el optimismo, la inspiración, la orientación de lo que deberíamos pensar y mirar a medida que piensan en construir comunidades igualables mejores y más prósperas. Quiero reconocer un par de cosas. Uno, ambos son individuos increíbles. Insto mucho a nuestros espectadores y a nuestros participantes en nuestra audiencia a que lo visiten. Tus etiquetas sociales están ahí. También puedes Google. Y usted encontrará más sobre el trabajo que el Dr. Canter lidera en Harvard y el trabajo en el centro de la innovación negra. También quiero agradecerle por estar con nosotros y por cualquier problema técnico que pudiéramos haber tenido mientras probamos este nuevo

sistema. Mi colega, Lilly Weinberg, quien creo que también tuvo algunos problemas. Así que gracias por eso. Y por último, antes de que descansemos por la tarde, volveremos cada 20 minutos. Hacemos esto una vez al mes y vamos a los temas que están dando forma a nuestra comunidad hoy. Y por eso esperamos verte de nuevo febrero. Veinticinco, anunciaremos el tipo de tema y nuestros invitados en orden. Esperamos que usted sea parte de la conversación que realmente se trata de vivir en el momento, tomar la visión a largo plazo y construir comunidades más comprometidas y prósperas en todo el país. Muchas gracias por el tiempo. Espero verlos a todos pronto.

[00:33:08] Cúdate.