

HSIAC CENTRAL

Programa de Instituciones
Sirviendo a Hispanos y Sus
Programas Comunitarios/
Hispanic-Serving
Institutions Assisting
Communities Program

AYUDANDO HOY, A CONSTRUIR LAS COMUNIDADES DEL MAÑANA
HELPING TO BUILD TOMORROW'S COMMUNITIES TODAY

Las instituciones que sirven a los hispanos apoyan a las pequeñas empresas

Casi la mitad de los más de 40 centros de enseñanza superior y universidades que han recibido fondos de HSIAC desde 1999 están ayudando a los residentes de las comunidades a establecer y sostener sus propias pequeñas empresas. Al hacerlo, las Instituciones que Sirven a los Hispanos (siglas en inglés HSI) están estimulando sus economías locales al otorgarles a los empresarios los instrumentos que necesitan para llevar a los vecindarios servidos inadecuadamente los servicios y empleos que hacen falta. También están ayudando a sus vecinos hispanos a mejorar sus perspectivas financieras a largo plazo al hacerse propietarios de pequeñas empresas.

Según el informe *Minorities in Business 2001* publicado en febrero de 2002 por la Administración de Pequeños Negocios de Estados Unidos (SBA, por sus siglas en inglés), los propietarios de negocios de minorías étnicas ahora representan casi el 15 por ciento de las empresas estadounidenses. Más de un tercio de esas empresas (39,5 por ciento) o alrededor de 1.200.000 empresas, son de propiedad de hispanos-estadounidenses. Según la Oficina Nacional del Censo, en 1997 las empresas con propietarios hispanos empleaban más de 1.300.000 personas y generaban 186.300 millones de dólares en ingresos.

“A medida que la población hispana sigue en aumento, las empresas con propietarios hispanos siguen creciendo en tamaño y en número”, dijo el Secretario de HUD Mel Martínez a miembros de la Cámara de Comercio Hispana de los Estados Unidos en 2001. “Si algo se compra, vende, comercia o intercambia en este país, pueden estar seguros de que una empresa hispana...de alguna

sigue en la página 2

Hispanic-Serving Institutions Support Small Businesses

Almost half of the more than 40 colleges and universities that have received funds from HSIAC since 1999 are helping community residents establish and sustain their own small businesses. In doing so, Hispanic Serving Institutions (HSIs) are boosting their local economies by giving entrepreneurs the tools they need to bring needed services and jobs to underserved neighborhoods. They also are helping their Hispanic neighbors improve their long-term financial prospects through small business ownership.

According to the *Minorities in Business 2001* report issued in February 2002 by the U.S. Small Business Administration (SBA), minority-owned enterprises now account for nearly 15 percent of American businesses. More than a third (39.5 percent) of these enterprises—about 1.2 million businesses—are owned by Hispanic Americans. In 1997, according to the U.S. Census Bureau, Hispanic-owned businesses employed more than 1.3 million people and generated \$186.3 billion in revenues.

“As the Hispanic population soars, Hispanic-owned businesses continue to grow in size and number,” HUD Secretary Mel Martínez told members of the U.S. Hispanic Chamber of Commerce in 2001. “If it is bought, sold, traded, or bartered in this country, you can be certain that a Hispanic business...is somehow, somewhere, helping to make it happen.”

Despite their success, Hispanic-owned businesses still face challenges. Many entrepreneurs lack the business skills, financial resources, and English-language skills they need to compete successfully outside the Hispanic community. In addition, says U.S. Congressman Silvestre Reyes (D-TX), chair of the Congressional Hispanic Caucus, these business owners often lack a working understanding

continued on page 2

Oficina de la Asociación de Universidades
Office of University Partnerships

OTOÑO/FALL 2002

HSIAC Central es una publicación gratuita preparada por University Partnerships Clearinghouse, el servicio de información auspiciado por la Oficina de Asociaciones Universitarias (OUP) del HUD. *HSIAC Central* destaca las contribuciones que hacen las instituciones que sirven a los hispanos a los esfuerzos de las comunidades locales. Si desea más información puede comunicarse con University Partnerships Clearinghouse, P.O. Box 6091, Rockville, MD 20849-6091, (800) 245-2691 (teléfono), (301) 519-5767 (fax), o visitar el sitio Web de la Oficina de Asociaciones Universitarias en <http://www.oup.org>.

HSIAC Central is a free publication prepared by the University Partnerships Clearinghouse, the information service sponsored by HUD's Office of University Partnerships (OUP). *HSIAC Central* highlights the contributions of Hispanic-serving institutions to local community efforts. You may contact the University Partnerships Clearinghouse at P.O. Box 6091, Rockville, MD 20849-6091, (800) 245-2691 (phone), (301) 519-5767 (fax). See the Office of University Partnerships on the World Wide Web at <http://www.oup.org>.

viene de la página 1

manera, en alguna parte, ayuda a que eso ocurra.”

A pesar de sus éxitos, las empresas con propietarios hispanos todavía enfrentan retos. Muchos empresarios carecen de destrezas para los negocios, recursos financieros y conocimientos del idioma inglés necesarios para competir con éxito fuera de la comunidad hispana. Además, dice el congresista Silvestre Reyes (D-TX), presidente del Grupo Legislativo Hispano, que estos propietarios de empresa con frecuencia carecen de una comprensión práctica de las estratégicas de e-comercio que podrían ayudarles a competir dentro y fuera de los Estados Unidos.

HUD y otros organismos del gobierno federal han trabajado intensamente durante los últimos años para capacitar y darles oportunidades de negocios a los hispanos y a personas de otros grupos minoritarios que son propietarios de empresas. Las iniciativas de las Zonas de Habilitación y Comunidades Empresariales financiadas por HUD han apoyado numerosos proyectos de asistencia empresarial. Más de 20 cesionarios de HSIAC en todo el país están enseñando inglés y destrezas básicas de negocios a empresarios hispanos principiantes y a los que ya se han establecido. Otros HSI están usando fondos de HUD para proveer a estos empresarios el conocimiento tecnológico que necesitan para tener éxito. Los centros tecnológicos empresariales apoyados por HSIAC, dos

de los cuales se describen en este número de *HSIAC Central*, no sólo enseñan a los empresarios acerca de computadoras e Internet sino que también les brindan capacitación empresarial, servicios financieros e importantes contactos comunitarios que pueden ayudar a las nuevas empresas a prosperar.

Las iniciativas financiadas por HUD se complementan con otros tipos de ayuda federal para asistir a empresas con propietarios pertenecientes a grupos minoritarios. Por ejemplo, dos iniciativas de la SBA están ayudando a empresarios minoritarios a encontrar oportunidades de negocios en comunidades rurales y sectores atendidos inadecuadamente, a beneficiarse de las relaciones de apoyo y orientación con grandes compañías y a conseguir acceso a capital de operaciones. En el sector privado, la Cámara de Comercio Hispana de los Estados Unidos y Ford Motor Company dieron a conocer recientemente la primera guía en línea de empresas hispanas que promete ayudar a los proveedores hispanos a hacer negocios con Ford y otras grandes compañías.

Estas iniciativas públicas y privadas les brindan a los empresarios hispanos un nivel de conocimiento empresarial que iguala su nivel de entusiasmo y de compromiso con el desarrollo de sus pequeñas empresas. El apoyo continuo de las HSI permitirá que estos empresarios mejoren exitosamente sus propias perspectivas financieras y la calidad de vida en sus comunidades. ■

continued from page 1

of e-commerce strategies that could help them compete nationally and globally.

HUD and other federal government agencies have been working hard over the past few years to provide Hispanics and other minority business owners with business skills and opportunities. Numerous business assistance initiatives have been supported through the HUD-funded Enterprise Community/Empowerment Zone initiatives. More than 20 HSIAC grantees across the country are teaching English language and basic business skills to established and novice Hispanic entrepreneurs. Additional HSIs are using HUD funds to provide these entrepreneurs with the technological expertise they need to be successful. HSIAC-supported business technology centers—two of which are described in this issue of *HSIAC Central*—not only introduce entrepreneurs to computers and the Internet, they also provide business training, financial services, and important community contacts that can help new businesses thrive.

HUD-funded initiatives dovetail with other federal efforts to assist minority-owned businesses. For example, two SBA initiatives are helping minority entrepreneurs find business opportunities in underserved and rural communities, benefit from mentor-protégé relationships with large businesses, and gain access to working capital. In the private sector, the U.S. Hispanic Chamber of Commerce and the Ford Motor Company recently unveiled the first national online directory of Hispanic businesses, which promises to help Hispanic suppliers do business with Ford and other large corporations.

These public and private initiatives are giving Hispanic entrepreneurs a level of business expertise that matches their level of enthusiasm and commitment to small-business development. Ongoing support from HSIs will allow these entrepreneurs to succeed in improving their own financial outlook and the quality of life in their communities. ■

Generador de negocios ofrece a los empresarios oportunidades en Internet

La misión del generador de negocios virtuales apoyado por HSIAC es dar a los empresarios locales acceso a Internet y enseñarles la manera de beneficiarse con ese acceso. El generador fue establecido por el Centro de Desarrollo de Pequeños Negocios (Small Business Development Center o SBDC) en el Colegio Universitario Estatal Adams de Alamosa, Colorado. El generador se estableció en 1999 para atender a residentes de bajos ingresos y minoritarios de la región de seis condados del Valle San Luis en Colorado.

"El generador de negocios virtuales aumenta el conocimiento, acceso y eficiencia de la gente del valle para usar tecnología de computadoras", dice la directora del SBDC, Mary Hoffman. "Concentra la atención en una necesidad sustancial de la comunidad y en maneras exitosas de atender esa necesidad".

El ingreso per cápita en el Valle San Luis representa el 61 por ciento del ingreso del residente promedio de Colorado, conforme a las estadísticas de 1999 publicadas por la Oficina de Análisis Laboral del Departamento de Comercio de Estados Unidos. El 46 por ciento de los ciudadanos del Valle San Luis es hispano, con muchas familias concentradas en los condados de Costilla y Conejos. El condado de Conejos, con un ingreso per cápita de 14.943 dólares es uno de los más pobres de Colorado.

Hoffman dice que muchos residentes de bajos ingresos del valle tienen conocimiento limitado de las oportunidades de negocios que tienen a su disposición a través de Internet. Incluso los residentes locales que conocen la tecnología de computadoras tienen pocas posibilidades de usarla, debido a que la infraestructura tecnológica local es pequeña o no existe. Hoffman dice que al apoyar el desarrollo de esa infraestructura, el SBDC ha "elevado la capacidad de nuestra comunidad para ampliar las oportunidades de pequeños negocios y fortalecerse".

Además de acceso a Internet, el generador de negocios virtuales ofrece una serie de otros servicios a los empresarios locales. El SBDC y sus asociados patrocinan su propio sitio en Internet, que provee recursos de información a los propietarios de empresas locales. Los empresarios también tienen acceso a préstamos para microempresas y una red de mentores que ofrecen sus servicios como voluntarios para compartir sus conocimientos de negocios y brindar asesoramiento individual en cuestiones de desarrollo de empresas. Los programas del generador incluyen grupos de trabajo que tratan sobre la manera de realizar investigaciones de mercado, garantizar la seguridad electrónica de las transacciones comerciales y usar los servicios de compañías de Internet como eBay, la casa de subastas en línea, para ampliar los mercados y oportunidades de los pequeños negocios.

sigue en la página 8

Incubator Introduces Business Owners to Internet Opportunities

Giving local entrepreneurs access to the Internet and teaching them how to benefit from that access is the mission of an HSIAC-supported virtual business incubator established by the Small Business Development Center (SBDC) at Adams State College in Alamosa, Colorado. The incubator was established in 1999 to serve low-income and minority residents of Colorado's six-county San Luis Valley region.

"The virtual business incubator increases the valley's awareness of, access to, and efficiency of using computer technology," says SBDC Director Mary Hoffman. "It focuses attention on a substantial community need and successful ways to address that need."

Per capita income in the San Luis Valley is 61 percent of the average Colorado resident's income, according to 1999 statistics published by the U.S. Department of Commerce's Bureau of Labor Analysis. Forty-six percent of San Luis Valley citizens are Hispanic, with many families concentrated in Costilla and Conejos Counties. Conejos County, with a per capita income of \$14,943, is one of Colorado's poorest counties.

Many low-income valley residents have limited awareness of the business opportunities available to them through the Internet, says Hoffman. Even those local residents who are aware of computer technology have few options to use it, because the local technology infrastructure is lacking or non-existent. By supporting development of that infrastructure, says Hoffman, SBDC has "raised our community's ability to expand small business opportunities and strengthen itself."

In addition to Internet access, the virtual business incubator offers a host of other services to local entrepreneurs. SBDC and its partners sponsor their own Internet Web site, which provides information resources to local business owners. Entrepreneurs also have access to microenterprise loans and a network of mentors who volunteer to share their business expertise and offer one-on-one counseling on business development issues.

Incubator programs also include workshops on how to conduct market research, ensure electronic security for business transactions, and use the services of Internet-based companies like eBay, the online auction house, to expand small business markets and opportunities.

SBDC operates the virtual business incubator in collaboration with four nonprofit partners:

- **El Telar** integrates telecommunications in the San Luis Valley and provides free e-mail and Internet access to all valley residents. Using telephone lines provided by

continued on page 8

Centro comunitario de educación usa la tecnología para reforzar las empresas hispanas

El proceso de transición económica, que ha durado más de una década en Houston, Texas, ha tenido un efecto devastador en los vecindarios pobres de la ciudad. Pero un nuevo “eCentro” en Houston Community College, recinto del sudeste (siglas en inglés HCC-Southeast) está ayudando a los empresarios hispanos en el sector del East End de la ciudad a recuperarse de la depresión económica de fines de la década de los ochenta y noventa.

“El área del East End ha perdido muchos empleos”, dice Helga Mattei, directora de servicios comunitarios y de programas empresariales de HCC-Southeast. “Las compañías cerraron, algunas personas se fueron y los que se quedaron carecían de las destrezas y el conocimiento para continuar.”

Las compañías que antes tenían problemas se han recuperado de las dificultades económicas de la región, pero la economía local todavía carece de un abastecimiento adecuado de empleados capacitados y sólo provee un mercado local limitado para las pequeñas empresas hispanas. Muchos de estos negocios todavía encuentran la mayoría de sus clientes en comunidades que están a varias horas de Houston, junto a la frontera con México.

El eCentro financiado por HSIAC provee capacitación tecnológica que ayuda a los empresarios hispanos a expandir sus negocios, mejorar sus destrezas comerciales y tecnológicas y aumentar la base de clientes y sus contactos con la comunidad empresarial de Houston.

El eCentro aprovecha plenamente los diversos recursos ofrecidos por muchos de sus asociados locales. Por ejemplo, los asesores expertos del Centro Asesor de Tecnología del Área de Houston aconsejan a los instructores del eCentro sobre el uso eficaz de la tecnología de computadoras más reciente. Además, un número de participantes en el eCentro complementan su capacitación empresarial asistiendo a grupos de trabajo para la enseñanza de términos financieros o de aprendizaje del inglés ofrecidos por la Comisión READ de Houston, un socio importante del programa.

Hay disponibles recursos adicionales a través de las más de 180 organizaciones que participan en la red educativa de la comisión.

Los residentes que viven en la Comunidad Empresarial Extendida de Houston pueden establecer cuentas de desarrollo individual y recibir equipo de computadoras de la Covenant Community Capital Corporation. Los participantes también pueden recibir valioso asesoramiento de propietarios jóvenes de empresas que están asociados con el Instituto Empresarial Urbano (*Urban Business Institute*). Mattei dice que los propietarios de empresas, que tienen de 25 a 35 años de edad, comparten con mucho entusiasmo su experiencia empresarial con los aprendices.

“Estos jóvenes están dedicados a promover el éxito de los programas empresariales de los barrios urbanos pobres”, dice Mattei al comentar sobre la iniciativa. “Es fantástico ir a las clases y verlos trabajar con los participantes.”

Los participantes en el eCentro también cuentan con orientación profesional a través de la Junta de Desarrollo de la Fuerza Laboral de la Costa del Golfo, un grupo de desarrollo de la fuerza de trabajo local que administra centros de asesoramiento sobre carreras profesionales en toda la ciudad. Además, los aprendices pueden realizar pasantías en el Centro de Tecnología de Houston, un generador de negocios. Cuando están listos para iniciar una empresa, los empresarios pueden solicitar asistencia financiera de ACCION Texas, una entidad asociada del eCentro que extiende préstamos a microempresas. El eCentro, por medio de asociaciones con la Cámara de Comercio del East End, el Distrito Administrativo del Área del East End y la Cámara de Comercio Hispana de Houston, también se propone ayudar a empresas y microempresas hogareñas a explorar la posibilidad de convertirse en subcontratistas de compañías industriales locales.

El eCentro, que se rehusa a dormirse en los laureles, siempre está buscando maneras nuevas de ayudar a los empresarios hispanos a expandir sus oportunidades de negocios. Una de sus innovaciones más

recientes es la creación de un nuevo proceso de información tecnológica (IT) para evaluar compañías pequeñas y medianas, establecido mediante un subsidio de la Fundación de la Cámara de Comercio Hispana de Houston.

“El subsidio de HUD provee el dinero inicial para instituir programas pilotos que cambian la manera en que pensamos sobre el desarrollo de las pequeñas empresas”, dice Mattei.

El equipo IT de cinco miembros del eCentro, formado por expertos de IT, estudiantes del eCentro y organizaciones locales sin fines de lucro, está explorando actualmente la posibilidad de usar “dólares invertidos en tiempo” para ayudar a los residentes locales a convertir su tiempo personal en poder adquisitivo. La iniciativa, si se adopta, podría permitir a los residentes ganar un dólar invertido en tiempo por cada hora que pasen ayudando a otros. Los participantes pueden usar entonces los dólares invertidos en tiempo que ganaron para “comprar” servicios o ayuda para ellos mismos. Los dólares invertidos en tiempo se pueden guardar para cuando hagan falta o pueden donarse a las personas que los necesitan.

Aunque el eCentro continúa esforzándose para usar IT como un instrumento de desarrollo comunitario, su personal ya puede observar los resultados de sus logros. En abril de 2002 Mattei asistió a la ceremonia de graduación de la primera clase de 37 participantes del Curso de Capacitación Empresarial del eCentro, tres de los cuales recibieron premios por sus excepcionales planes de negocios. El eCentro también ha podido convencer a profesores y personal de HCC-Southeast de que un centro comunitario de educación puede brindar una gran cantidad de beneficios a su comunidad al adoptar una perspectiva orientada hacia los negocios y ayudando a sus asociados comunitarios a asistir a los ciudadanos de pocos ingresos.

Para obtener información adicional, comuníquese con Helga Mattei, directora de servicios comunitarios y de programas empresariales, en el teléfono (713) 718-7506. ■

College Uses Technology To Bolster Hispanic Businesses

More than a decade of economic transition in Houston, Texas, had a devastating impact on the city's low-income neighborhoods. But a new "eCenter" at Houston Community College-Southeast (HCC-Southeast) is helping Hispanic entrepreneurs in the city's East End neighborhood recover from the economic downturn of the late 1980s and 1990s.

"The East End area lost many jobs," says Helga Mattei, director of community services and entrepreneurial programs at HCC-Southeast. "Companies closed, people moved out, and the people who stayed lacked the skills and knowledge to keep up."

Once-troubled companies have recovered from the region's financial troubles but the local economy still lacks an adequate supply of skilled employees and provides only a limited local market for Hispanic small businesses. Many of these businesses still find the majority of their customers in communities several hours away from Houston, along the Mexican border.

The HSIAC-funded eCenter provides technology-based training that helps Hispanic entrepreneurs expand their businesses, increase their business and information technology skills, and enhance both their customer base and their contacts within the greater Houston business community.

The eCenter takes full advantage of the diverse resources offered by many of its local partners. For example, knowledgeable advisors from the Houston Area Technology Advisory Center guide eCenter instructors on the effective use of the latest computer technology. In addition, a number of eCenter participants supplement their business training by attending workshops in financial literacy or English language skills offered by the Houston READ Commission, a major program partner. Additional resources are available through the more than 180 organizations that participate in the commission's educational network.

Residents living in Houston's Enhanced Enterprise Community can establish individual development accounts and receive computer hardware from the Covenant Community Capital Corporation. Participants can also get valuable advice from young business owners who are associated with the Urban Business Institute. Mattei says that the business owners, who range in age from 25 to 35, enthusiastically share their business experience with trainees.

"These young people are committed to the success of inner-city entrepreneurial programs," says Mattei about the initiative. "It's great to go to the classes and see them work with the participants."

Vocational guidance is available to eCenter participants through the Gulf Coast Workforce Development Board, a local workforce investment group that operates career centers throughout the city. In addition,



trainees can complete internships through the Houston Technology Center, a business incubator. When they are ready to launch a business, entrepreneurs can apply for financial assistance from ACCION Texas, a microloan lender and

eCenter partner. Through a partnership with the East End Chamber of Commerce, Greater East End Management District, and Houston Hispanic Chamber of Commerce, the eCenter also plans to help home-based businesses and microenterprises explore the possibility of becoming subcontractors for local industrial companies.

Unwilling to rest on its laurels, the eCenter is always looking for new ways to help Hispanic entrepreneurs expand their business opportunities. One of its most recent innovations is a new information technology (IT) process to assess small and medium-sized businesses, which was implemented with a grant from the Houston Hispanic Chamber of Commerce Foundation.

"The HUD grant provided the seed money to institute pilot programs that change the way we think about small business development," says Mattei.

The eCenter's five-member IT team—composed of IT experts, eCenter IT students, and local nonprofit organizations—is currently exploring the feasibility of using "time dollars" to help local residents convert their personal time into purchasing power. If adopted, the initiative would allow residents to earn one time dollar for every hour they spend helping others. Participants could then use the time dollars they earn to "purchase" services or help for themselves. Time dollars can be saved for a rainy day or donated to others in need.

Although the eCenter continues its efforts to use IT as a community-building tool, its staff is already witnessing the results of their accomplishments. In April 2002, Mattei attended a ceremony for the first graduating class of 37 eCenter Entrepreneurial Training participants, three of whom received awards for their outstanding business plans. The eCenter has also been able to convince HCC-Southeast faculty and staff that a college can bring myriad benefits to its community by adopting a business-oriented perspective and by helping its community partners reach out to lower income citizens.

For additional information, contact Helga Mattei, director of community services and entrepreneurial programs, at (713) 718-7506. ■

Programa de habilitación brinda a empresarios instrumentos de idioma y negocios

Un nuevo programa en el campus de Imperial Valley de la Universidad Estatal de San Diego (SDSU-IV) está proporcionando a los residentes hispanos de Calexico, California, los instrumentos de idioma y negocios que necesitan para crear nuevas empresas o expandir las existentes. El Programa de Habilidad de Calexico (*Calexico Empowerment Program* o CEP), establecido con un subsidio HSIAC de 400.000 dólares, ofrece a los empresarios locales una amplia combinación de servicios empresariales, muchos de los cuales se proporcionan a través de los diversos asociados de la comunidad.

La meta primordial del CEP es crear una infraestructura estable y autosuficiente de negocios en Calexico. Esta comunidad está logrando ese objetivo al proveer a los empresarios de bajos ingresos en las ciudades estrategias comerciales, oportunidades educativas y servicios de apoyo personal. Hasta la primavera del 2002, 61 empresarios habían participado en el CEP y 48 se han graduado en el curso de capacitación comercial del programa. Se espera que tres grupos adicionales completen la capacitación empresarial para fines del 2002.

Calexico es una ciudad en el condado Imperial situada en la frontera de California con México en la que residen 27.000 personas, más del 95 por ciento de las cuales son hispanas. Ya que un 30 por ciento de sus residentes están desempleados, Calexico tiene una de las tasas anuales de desempleo más altas de California. En 1999 el condado Imperial se contaba entre las áreas más pobres y rurales de Estados Unidos, con un ingreso per cápita de 8.606 dólares.

Por consiguiente, un número importante de residentes locales dependen de programas de asistencia pública como fuentes de ingreso.

La mayoría de los residentes de Calexico hablan principalmente español. Para satisfacer la necesidad de los residentes de dominar el inglés, el programa de capacitación empresarial del CEP tiene dos componentes separados. Cuando los empresarios llegan al CEP, primero deben matricularse en un curso de mejora del lenguaje empresarial de 15 a 20 semanas que se imparte en el

campus del SDSU-IV. Los empresarios deben graduarse de este curso para pasar a la porción de capacitación empresarial del programa del CEP, que dura 10 semanas. Los asociados comunitarios desempeñan un papel vital en la vida de los participantes en el CEP, tanto durante la capacitación como después de la graduación. Estos asociados proveen servicios directos a los aprendices o remiten a los participantes interesados a organizaciones que puedan satisfacer sus necesidades específicas.

Varios asociados trabajan para mejorar la experiencia educativa y el apoyo constante que reciben los aprendices. Por ejemplo, el Centro de Desarrollo de Pequeños Negocios de Imperial Valley (siglas en inglés IVSB-DC), provee la instalación y los instructores para el programa empresarial del CEP. Los profesores del Instituto de Tecnología de Imperial Valley comparten sus conocimientos sobre el crecimiento y las técnicas de desarrollo de las empresas con el personal del CEP. Además, un Centro de Recursos para Micro Empresas (MERC), patrocinado por HSIAC, provee a los participantes en el CEP materiales que sirven de recursos, equipo de oficina y servicios de seguimiento necesarios para la planificación y desarrollo de una empresa.

Otros asociados del CEP participan activamente proporcionando a los graduados del programa los fondos que necesitarán para introducir sus empresas en el mercado. El Departamento de Desarrollo Económico y Comunitario del Condado Imperial ofrece programas de préstamos rotativos a empresarios incipientes que viven dentro de la Zona de Habilidad de Calexico o que reciben asistencia pública y que han completado el curso de capacitación empresarial. La organización religiosa sin fines de lucro Neighborhood House of Calexico, Inc., ofrece a los graduados del CEP préstamos de hasta 2.500 dólares para apoyar el desarrollo de microempresas.

También participan instituciones financieras locales. La Cooperativa de Crédito Federal

de los Organismos del Gobierno (*Government Agencies Federal Credit Union*) ha creado programas a través de los cuales los participantes del CEP pueden tener acceso a cuentas individuales de desarrollo y a préstamos para microempresas de hasta 20.000 dólares. La institución bancaria Valley Independent Bank actualmente está haciendo planes para proveer garantías de préstamos no tradicionales y préstamos de microempresas a personas que han recibido capacitación empresarial. Al evaluar las solicitudes de préstamos, el banco utilizará pautas flexibles que toman en cuenta las condiciones socioeconómicas locales.

El CEP también provee a los participantes una oportunidad valiosa de interactuar con políticos y otros prominentes ciudadanos locales. El alcalde y los miembros del Consejo Municipal de Calexico han visitado el campus SDSU-IV para asistir a actividades sociales y para enseñar cursos de capacitación en los cuales comparten su perspectiva única sobre asuntos empresariales y dan consejos sobre cómo trabajar con funcionarios elegidos. Los funcionarios también les avisan a los miembros del personal del CEP si surgen oportunidades que pueden ayudar a los participantes a desarrollar su destreza empresarial.

“Les proveemos destrezas para dominar el idioma y para los negocios, pero lo más importante es que les proveemos acceso a líderes empresariales y del gobierno locales”, dice la gerente del programa Suzanna Fuentes-Ferreiro. “Esto habilita a los participantes del programa y les inculca un sentido de liderazgo. Esto es importante ya que permite reducir el factor de intimidación que de otra manera podrían sentir los participantes. Cuando el alcalde de Calexico se sienta junto a un participante y le pregunta cómo está su familia, el participante siente confianza en que tiene el apoyo del gobierno local.”

Para obtener información adicional, comuníquese con Suzanna Fuentes-Ferreiro, en el teléfono (760) 768-5594. ■

Felicitemos a todos los que recibieron subsidios HSIAC en 2002.

Para obtener una lista completa de todos los nuevos concesionarios y una descripción de sus proyectos, visite el sitio web OUP en www.oup.org.

Empowerment Program Gives Entrepreneurs Language and Business Tools

A new program at San Diego State University's Imperial Valley (SDSU-IV) Campus is giving Hispanic residents of Calexico, California, the language and business tools they need to create new business ventures or expand existing ones. The Calexico Empowerment Program (CEP), established with a \$400,000 HSIAC grant, offers local entrepreneurs a broad combination of business-related services, many of which are provided by various community partners.

CEP's primary goal is to build a stable, self-sufficient business infrastructure in Calexico. It is reaching that goal by providing low-income city entrepreneurs with business strategies, educational opportunities, and personal support services. As of spring 2002, 61 entrepreneurs have participated in CEP and 48 have graduated from the program's business training course. Three additional groups are expected to complete business training by the end of 2002.

Calexico, a city in Imperial County on California's border with Mexico, is home to 27,000 residents, more than 95 percent of whom are Hispanic. With 30 percent of its residents out of work, Calexico has one of the highest annual unemployment rates in California. In 1999 Imperial County was ranked among the poorest, most rural areas in the United States, with a per capita income of \$8,606. Understandably, a significant number of local residents depend on public assistance programs for their income.

Most Calexico residents speak Spanish as their first language. To accommodate residents' need for English proficiency, the CEP business training program has two distinct components. When entrepreneurs arrive at CEP, they must first enroll in a 15- to 20-week business language enhancement course that is held at the SDSU-IV Campus. Entrepreneurs must graduate from this course to enter the business portion of the CEP program, which lasts for 10 weeks. Community partners play a vital role in the life of CEP participants, both during training and after graduation. These partners either provide direct services to trainees or refer interested participants to organizations that can meet their specific needs.

Several partners work to enhance the educational experience and ongoing support that trainees receive. The Imperial Valley Small Business Development Center (IVSBDC), for example, provides a facility and instructors for the CEP business program. Faculty members at the Imperial Valley Institute of Technology share their expertise in business growth and development tech-

niques with CEP staff. An HSIAC-supported Micro Enterprise Resource Center (MERC) provides CEP participants with resource materials, office equipment, and followup services needed for business planning and development.

Other CEP partners are heavily involved in providing program graduates with the funds they will need to launch their enterprises. The Imperial County Community and Economic Development Department offers revolving loan programs for budding entrepreneurs who live within the Calexico Empowerment Zone or receive public assistance and who have completed business training. Neighborhood House of Calexico, Inc., a nonprofit, faith-based organization, offers CEP graduates loans of up to \$2,500 to support microbusiness development.

Local financial institutions are also involved. The Government Agencies Federal Credit Union has created programs through which CEP participants can access individual development accounts and microbusiness loans of up to \$20,000. Valley Independent Bank is currently making plans to provide nontraditional loan guarantees and microbusiness loans to individuals who have obtained business training. When evaluating loan applications, the bank will employ flexible guidelines that take local socioeconomic conditions into consideration.

CEP also provides participants with a valuable opportunity to interact with local politicians and other prominent citizens. Calexico's mayor and members of the city council have come to the SDSU-IV campus to attend social functions and to teach training sessions in which they share their unique insights on business issues and offer their advice on how to work with elected officials. Officials also alert CEP staff members to opportunities that will help participants develop their business skills.

"We provide language and business skills, and even more importantly we provide access to leaders in local business and government," says Program Manager Suzanna Fuentes-Ferreiro. "This empowers program participants and instills in them a sense of leadership. This is important because it breaks down the intimidation factor that participants might otherwise feel. When the mayor of Calexico sits down with a participant and asks how their family is doing, the participant feels confident that they have the support of local government."

For additional information, contact Suzanna Fuentes-Ferreiro, at (760) 768-5594. ■

Congratulations to all the 2002 HSIAC grantees.

For a complete list of all the new grantees and descriptions of their projects, please see the OUP Web site at www.oup.org.



Office of University Partnerships

Return Service Requested
Official Business
Penalty for Private Use \$300

viene de la página 3

El SBDC administra el generador de negocios virtuales en colaboración con cuatro asociados sin fines de lucro:

- **El Telar** integra los procesos de telecomunicaciones en el Valle San Luis y provee gratuitamente correo electrónico y acceso a Internet a todos los residentes del valle. Mediante el uso de líneas telefónicas suministradas por el Colegio Universitario Estatal Adams, la organización ha conectado a los empresarios del valle con oportunidades potenciales de negocios por Internet.
- **San Luis Valley Community Connections** conecta a los residentes locales con los recursos en la comunidad que pueden ayudarles a crear una vida mejor.
- **Christian Community Services** administra programas de micropréstamos y microempresas dirigidos a los residentes del Valle San Luis cuyos ingresos están por debajo del nivel de pobreza.
- **Development Resource Group** planifica, diseña y establece estrategias de desarrollo económico que pueden fortalecer el potencial de los pequeños negocios. También administra un fondo de préstamos rotatorios para los pequeños negocios en el Valle San Luis y ayuda al generador de negocios virtuales a proveer servicios que los empresarios pueden usar para expandir sus negocios.

Además de fortalecer los pequeños negocios, el generador de negocios virtuales ha ayudado a aumentar la capacidad del SBDC y de sus asociados. Hoffman dice que al trabajar juntos, los asociados al programa han sido capaces de mejorar sus servicios, compartir recursos, eliminar redundancia de servicios y fortalecer las líneas de comunicación entre ellos, los residentes locales y las organizaciones que los sirven.

Para obtener información adicional, comuníquese con Mary Hoffman, directora del SBDC, en el teléfono (719) 587-7372. ■

continued from page 3

Adams State College, the organization has connected valley entrepreneurs with potential Internet-based business opportunities.

- **San Luis Valley Community Connections** connects local residents with neighborhood resources that can help them build a better life.
- **Christian Community Services** administers microloans and microenterprise programs that are targeted to San Luis Valley residents whose incomes are below the poverty level.
- **Development Resource Group** plans, designs, and implements economic development strategies that can strengthen the potential of small businesses. It also administers a revolving loan fund for small businesses in the San Luis Valley and helps the virtual business incubator provide services that entrepreneurs can use to expand their businesses.

In addition to strengthening small businesses, the virtual business incubator has helped increase the capacities of SBDC and its partners. Working together, says Hoffman, program partners have been able to improve their services, share resources, eliminate service overlaps, and strengthen the lines of communication between themselves, local residents, and the organizations that serve them.

For additional information, contact Mary Hoffman, SBDC director, at (719) 587-7372. ■