

Equidad del área central:

Creación de relaciones con empresas latin@s y próximos pasos

Objetivo

La ciudad de Bend (Ciudad) y la Agencia de Renovación Urbana de Bend (BURA) adoptaron una nueva Área Financiera de Incremento de Impuestos (TIF) para el área central en agosto de 2020 que se calcula que generará hasta \$112 millones (en dólares de 2020) para invertir en el área central los próximos 30 años, como se identifica en el Plan TIF del área central . Los proyectos identificados incluyen:

- Infraestructura de transporte, paisaje urbano y servicios públicos
- Asistencia para la reurbanización y el desarrollo de viviendas asequibles
- Asistencia, asociación y apoyo para la reurbanización y el desarrollo de empresas
- Espacio abierto, instalaciones, servicios y orientación
- Administración del plan, implementación, informes, perfeccionamiento del plan y soporte

La Ciudad también adoptó el Informe del Proyecto del Área Central (Informe) adjunto para dirigir la implementación y lograr la visión para el área central. El Informe identifica la necesidad de adelantarse a los posibles resultados no deliverados que pueden ocurrir como consecuencia de la implementación de TIF en el área central, incluyendo las preocupaciones sobre el desahucio y el desplazamiento de residentes y negocios existentes a medida que el área cambia y crece. Específicamente, las inversiones TIF podrían provocar a aumentos en los alquileres comerciales e industriales y aumentos en los precios de alquiler y venta para todas las unidades de vivienda, tanto dentro como

en áreas adyacentes. Uno de los principios rectores del área central adoptados en el Plan TIF del área central es asegurar que “se mantenga la asequibilidad”.

El propósito de este análisis de equidad es establecer relaciones con empresas que pueden estar en mayor riesgo de desplazamiento para identificar las necesidades y asegurarse de que los futuros programas TIF del área central sean accesibles para las empresas y residentes existentes en el área. El objetivo principal de esta comunicación basada en la equidad era atraer a las empresas de propiedad latin@, ya que el área central de Bend alberga una gran concentración de empresas que son propiedad de latin@s. Aunque hay otros inmigrantes, minorías y hablantes no nativos de inglés que operan negocios en el área central, este esfuerzo de comunicación se centró en la comunicación a las empresas de propiedad latin@ en español porque los latinos son una de las poblaciones de más rápido crecimiento en el centro de Oregón y actualmente comprenden el 9 % de la población de la región¹. Sin mencionar que el español es, por mucho, el idioma más hablado de las familias en el Distrito Escolar de Bend LaPine, además del inglés².

Este esfuerzo fue financiado conjuntamente por la Agencia de Renovación Urbana de Bend, el Programa de Defensa Comercial de la Ciudad de Bend y la Cámara de Comercio de Bend (Bend Chamber).

En todo el informe se usa el término latin@ para describir a cualquier persona con ascendencia de América Latina. El símbolo “-@” se usa intencionalmente al final de la palabra para reemplazar la “-o” o “-a” correspondiente a masculino y femenino en español, permitiendo que la palabra incluya a los binarios de sexo. Se usa para incluir a las personas que pueden identificarse como latinas (mujeres), latinos (hombres) y latin@ (no binarios), que también se conocen como latinx.

¹ Latinos in Central Oregon: A Community Profile in Statistics & Stories. Latino Community Association. Octubre, 2020 (p.5).

² Datos reportados por Kinsey Martin, directora de Diversidad, Equidad e Inclusión del Distrito Escolar de Bend LaPine. Enero, 2021.



¿Qué hicimos?

El objetivo principal de la comunicación era atraer e incluir a propietarios de negocios latin@s que conforman el área central de una manera culturalmente receptiva. Hay una gran concentración de latin@ propietarios de negocios en esta área; sin embargo, este grupo de propietarios de negocios principales a menudo son los menos propensos a participar en las reuniones y eventos de la Ciudad. Para cerrar la brecha entre esta comunidad y la Ciudad, el enfoque cambió a la creación de eventos y oportunidades que se centran en las necesidades únicas y específicas de estos propietarios de negocios en un foro y lugar culturalmente adaptado, incluyendo el material que se distribuye. La ciudad de Bend contrató a un miembro de la comunidad latin@ local y defensora de la comunidad latin@: Janet Llerandi Gonzalez, fundadora de Libre Strategies LLC (consultora). La consultora y el personal de la Ciudad usaron varias estrategias culturalmente reportadas para atraer a los propietarios de negocios latin@s usando métodos de comunicación de “alto contacto”, como contacto en persona, llamadas, mensajes de texto e invitaciones personalizadas. Esta comunicación consistió en los siguientes eventos o esfuerzos:

- 1) Evento Latin@ Business Networking (Noche de Lotería) y Encuesta
- 2) Entrevistas individuales con cuatro (4) propietarios de negocios latin@s del área central
- 3) Comunicación específica en persona en varios eventos de la comunidad latin@

EVENTO NOCHE DE LOTERÍA

El propósito de este evento fue invitar a los propietarios de negocios del área central a una conversación pública completamente en español sobre los servicios de la ciudad de Bend de una manera segura y culturalmente receptiva. Para animar la participación el evento se programó para un domingo por la tarde, un horario en el que no se suelen organizar eventos en la Ciudad. Se usaron estrategias de comunicación de alto contacto y culturalmente reportadas comenzando con la invitación y los canales usados para compartir información y generar entusiasmo en torno al evento. El material publicitario usó un lenguaje sencillo y términos y frases regionales conocidos. Incluía los colores rojo y verde que representan la



bandera mexicana y el lenguaje habitual: “sin costo” (no charge) para animar a las personas a asistir.

¡Conserve la Fecha!
Save the date!

Domingo
20 de Marzo

RIFA Y PREMIOS!

¡Únase a la conversacion!

Dueños de negocios y empresarios de Bend - se les invita a una noche informativa y divertida.

Participe con nosotros y disfrute de comida rica, diversión, juegos y rifas.

¡Sin costo!

Janet Llerandi
Dueña, Libre Strategies

Zavier Borja
Gerente de Relaciones Comunitarias, Ciudad de Bend

regístrese hoy - envíe un texto al 458-206-6252

LIBRE STRATEGIES LLC

BEND

La invitación diseñada por Janet reunió elementos como colores vibrantes, el tema cultural y objetos conocidos por casi cualquier persona latin@. La invitación digital se imprimió en volantes que se colocaron en negocios latin@s locales y se compartieron en grupos privados de latin@s en Facebook como Bend Latin Culture, Mercado Hispano Libre y la página Libre Strategies. También comunicó personalmente y de manera individual con los propietarios de negocios del área central. Gracias a sus relaciones establecidas durante una década con la comunidad latin@, Janet pudo extender estas relaciones basadas en la confianza y usar recursos locales como la sala comunitaria de la Asociación de la Comunidad Latina, que es un lugar familiar y seguro para nuestra comunidad latin@. Se animó a las familias a traer a sus hijos o familiares del mismo hogar.

Se invitó a más de 35 propietarios de negocios individuales y miembros de la comunidad, aproximadamente 20 asistieron. Zavi Borja, el nuevo administrador de comunicaciones centrado en la equidad de la ciudad, tenía el enfoque de recopilar comentarios iniciales sobre su plan de comunicación, por lo que la consultora desarrolló una oportunidad para que Zavi también usara este evento para ayudar a informar sobre una evaluación en español que estaba haciendo en ese momento para el Departamento de Comunicación de la Ciudad. Janet se asoció con José Balcázar, experto en oportunidades de negocios para latinos, para diseñar una encuesta digital para los asistentes, a la que se podía acceder por medio de un código QR.



IMAGEN 1. EVENTO NOCHE DE LOTERÍA

El material y la información presentados se diseñaron en un lenguaje sencillo en español, con información digerible para los miembros de la comunidad que están aprendiendo inglés, son inmigrantes o novatos en el funcionamiento interno de la Ciudad de Bend. La presentación, que se hizo solo en español, comenzó con estadísticas y datos sobre el impacto económico que tienen los latin@s en la economía estadounidense. Este fue un método en el que la consultora usó datos nacionales para empoderar al grupo local de participantes que contribuyen a la economía local. La música marcó la pauta para los asistentes; la comida cultural fue ofrecida por un restaurante local de propiedad latin@.



IMAGEN 2. LOS PARTICIPANTES DE LA NOCHE DE LOTERÍA COMPARTEN SUS ÉXITOS Y DESAFÍOS EMPRESARIALES

Se pidió a los participantes que completaran una encuesta a cambio de una entrada para tres rondas de lotería (bingo). Los códigos QR de la encuesta estaban disponibles antes del evento por mensaje de texto y en el evento. La encuesta constaba de 10 preguntas para recopilar comentarios sobre las comunicaciones existentes de la Ciudad y recopilar datos cualitativos sobre la experiencia latin@ de los propietarios de negocios al registrarse en la Ciudad, solicitar financiamiento/acceder a capital y el impacto que ha tenido la falta de recursos en sus negocios individuales. En general, este evento fue muy bien recibido y obtuvo mucho apoyo y entusiasmo para futuras oportunidades de redes de negocios enfocadas en latin@s.

El Adjunto A incluye los resultados de la encuesta y la información recaba de los participantes.



ENTREVISTAS CON PROPIETARIOS DE NEGOCIOS

En el transcurso de mayo a agosto de 2022, el personal y el consultor se reunieron con varias empresas de propiedad latin@ de la Area Central para comprender mejor sus necesidades comerciales, objetivos y cualquier barrera que hayan enfrentado que podría ayudar a informar programa y las políticas futuras. Los empresarios fueron compensados por su tiempo con tarjetas regalo, tal y como recomendó el consultor para facilitar el compromiso. A continuación se ofrece un resumen de esas conversaciones.

Don Gabino's Mexican Grill, 304 SE 3rd Street - parilla mexicana de propiedad local



FIGURE 3. LA PARILLA DE DON GABINO'S EN LA CALLE DE 3RD

Jaime y Becky establecieron su restaurante en el año 2020 durante la pandemia y actualmente emplean a más de 8 latinos locales. Si bien enfrentaron desafíos al iniciar su primer negocio y restaurante en Bend cuando se trataba de acceder a préstamos, tuvieron éxito al abrir en 2020 utilizando dinero en efectivo que trabajaron durante años para ahorrar. Desde entonces, el negocio ha prosperado e incluso ha ganado "Votos de la comunidad" por su sabor distintivo de la tierra natal de Jaime, Zacatecas, México.

Jaime y Becky actualmente enfrentan desafíos al hacer crecer o reubicar su restaurante debido a la falta de acceso a capital y la disponibilidad limitada de ubicaciones asequibles dentro de su presupuesto operativo.

Becky aboga firmemente por el negocio de su familia, en particular para asegurar un camino hacia hacerse dueños de una propiedad. Siendo un hogar de estatus migratorio variado, enfrentan barreras con los costos cada vez mayores en el mercado de propiedades para los dueños de negocios locales. Ella expresó que estas barreras les impiden expandirse y hacer crecer su negocio y agregar otra ubicación. En su ubicación actual, se enfrentan a desafíos de estacionamiento compartido con empresas vecinas, particularmente en las noches. El estacionamiento compartido no se adapta al tráfico peatonal y, a menudo, los clientes del bar vecino utilizan sus espacios designados.

Comentarios sobre la comunicación y el alcance de la Ciudad: no han participado previamente a los eventos de la Ciudad de Bend o la Cámara como propietarios de negocios debido a las barreras del idioma y la accesibilidad, así como a la falta de confianza. Becky comentó que no han visto esfuerzos por parte de la ciudad de Bend para involucrarse con negocios latinos o presentar información que sea relevante, comprensible o en el idioma nativo de Jaime, el español. Cuando se trataba de las solicitudes de permisos, todos los formularios estaban en inglés. Sin representantes hispanohablantes para ayudarlos, les gustaría ver a una persona [latin@](#) designada para apoyar a las nuevas empresas que solicitan permisos, etc. Al notar que todos los formularios estaban en inglés, esto fue un gran impedimento para Jaime que no habría podido completarlo sin la ayuda de su esposa estadounidense y su arrendador, quienes en realidad completaron todo el papeleo por ellos.

Jaime y Becky planean mantener su restaurante en Bend, pero les gustaría mudarse a una ubicación más adecuada dentro de Bend y ampliar el tamaño de su restaurante si se presenta la oportunidad.

Las necesidades del negocio de Don Gabino:

- Actualizar la iluminación interior para la eficiencia energética
- Actualizar la fachada con pintura nueva
- Actualizar las ventanas para que sean energéticamente eficientes



Los Panchito's, 325 NE Kearney Ave – mercado latinoamericano



FIGURA 4. DAMARIS, JESSICA Y LETICIA SON EL EQUIPO DE HERMANAS Y MADRE QUE DIRIGE LOS PANCHITOS EN 325 NE KEARNEY AVE. FOTO DE MONIQUE G. LÓPEZ.

Leticia y su familia fundaron Los Panchitos como tienda de equipamiento y ropa de fútbol en el año 2000. Hace unos años, cambiaron el enfoque de su negocio para incluir otras mercancías y productos importados. En la actualidad, Panchitos ofrece alimentos y productos culturales, incluido un servicio fundamental para muchos latinos que viven en los Estados Unidos, los "envíos de dinero" o las transferencias de dinero a países latinoamericanos.

Leticia se ha enfrentado a importantes obstáculos en lo que respecta a la comunicación con el propietario del local que alquila, así como con el proceso de obtención de permisos de la Ciudad. Leticia no califica la relación con el propietario como de confianza y le preocupa que corra el riesgo de que se aprovechen de ella como propietaria de un negocio que no habla inglés.

La hija de Leticia es el enlace principal para todo lo relacionado con los negocios. Sus planes de crecimiento y expansión incluyen el traslado a un espacio más grande. Esto no ha sido posible para ellos debido a muchas barreras, como la del idioma, la falta de espacios asequibles y disponibles, así como el acceso a préstamos o capital.

Comentarios sobre las comunicaciones y el alcance de la Ciudad:

Leticia depende de su hija para cualquier comunicación hacia o desde la ciudad y no intenta involucrarse o participar más allá de las necesidades del negocio ya que no es bilingüe. Leticia expresó un gran interés en las oportunidades de establecer redes con otros

propietarios de negocios latinos, favoreciendo una cámara latina donde ella siente que puede compartir experiencias y recursos con otros en su posición.

Leticia y su familia planean mantener su tienda en Bend, sin embargo, necesitan ayuda para entender sus derechos como inquilinos comerciales, los recursos y dónde y cómo encontrar oportunidades de financiación, así como la búsqueda de otra ubicación más adecuada para la dirección de su negocio se dirige hacia. En última instancia, sus objetivos de negocio incluyen la expansión de las operaciones para incluir más servicios de alimentos, sin embargo, actualmente no tiene acceso a una cocina comercial en su sitio.

Si no pueden encontrar una nueva ubicación dentro de su presupuesto mensual y se quedan en su ubicación actual, considerarán solicitar fondos de la ciudad si están disponibles para pintar el exterior y comprar un letrero más grande con iluminación.

Necesidades comerciales de Panchito:

- Pintura exterior
- Mejorar la señalización
- Actualizar la jardinería
- Mantenimiento y reparación de aceras
- Espacio para expandir el negocio para incluir servicios de alimentos



Colima Market, 228 NE Greenwood Ave – Tienda de comestibles latinoamericana



FIGURA 5. ADENTRO DE COLIMA MARKET EN LA ESQUINA DE GREENWOOD Y THIRD STREET. PHOTO DE HANNAH TURNER PHOTOGRAPHY.

El padre de Yamely fundó Colima Market hace más de 30 años. Con otro local en Madrás, el local de Bend quedó en manos de Yamely hace unos años. Actualmente, Colima Market emplea a más de 20 latinos locales. La tienda cuenta con una carnicería y una panadería. Es el mayor mercado latino de Bend y el más antiguo de Bend. Colima Market también ofrece los críticos "envíos de dinero" y transferencias de dinero a países latinoamericanos.

Actualmente, Colima Market apoya a los vendedores ambulantes de comida latina y les ofrece espacio en la tienda para vender sus productos, aunque el espacio disponible es limitado - esta es una colaboración comunitaria necesaria debido a la falta de espacios asequibles y disponibles para carros de comida en Bend.

También se ha enfrentado a retos a la hora de comunicarse con el propietario del local en lo que respecta al mantenimiento y las reparaciones, así como a la señalización exterior.

Su objetivo es encontrar un local más grande y ampliar la tienda. La expansión les permitiría añadir productos/servicios/surtidos de comida cultural de más países latinoamericanos en base a las peticiones de los clientes que provienen de tantas nacionalidades diversas que viven en el centro de Oregón.

Comentarios de Yamely con respecto a las comunicaciones y el alcance de la ciudad:

Yamely se ha enfrentado a barreras a la hora de entender los códigos de la ciudad, las actualizaciones y las comunicaciones generales de la ciudad, aunque es bilingüe. En particular, Yamely señaló la confusión sobre los requisitos del código de señalización de la ciudad. Yamely también está a favor de una cámara de negocios latina u otras oportunidades de establecer contactos con propietarios de negocios latinos.

Necesidades comerciales de Colima Market:

- Un mural cultural en la fachada de la tienda
- Mejor señalización y reparaciones exteriores (puerta/entrada) y pintura
- Comprar equipo (horno de panadería) estimado en \$30,000

Margarita's Bridal, 1900 NE 3rd Street – Tienda de trajes de novia y quinceañera



FIGURA 6. MAGGIE CON SU HIJA EN MARGARITA'S BRIDAL SHOP

Margarita y Eder Hernández crearon el negocio en 2021, en plena pandemia. Actualmente, Margarita trabaja sola en la tienda y no tiene personal. Su objetivo es aumentar los metros cuadrados para ampliar la selección de vestidos y accesorios, así como ofrecer oportunidades a nuevos empleados locales para hacer crecer su negocio.

Algunos de los obstáculos a los que se han enfrentado son la accesibilidad lingüística y la comprensión de los permisos y procesos municipales. Durante la época en la que empezaron

su negocio, los cierres por pandemia dificultaron el acceso a la información y a los documentos, ya que el Ayuntamiento sólo se comunicaba por correo electrónico o por mensajes telefónicos. Margarita expresó que no se comunica bien por correo electrónico. Cree que habría sido útil contar con un enlace o representante en español en el departamento de permisos para apoyar las comunicaciones. Margarita tuvo que confiar en la ayuda de un amigo que es propietario de un negocio para guiarla a través del proceso, pero expresó que si no hubiera sido por su amigo no habría sido capaz de hacerlo.

Comentarios de Margarita sobre la comunicación y el alcance de la Ciudad:

La ciudad debería fomentar una mayor diversidad de propietarios de negocios y crear procesos más accesibles para aquellos que no están familiarizados con el idioma y los estilos de comunicación. Margarita cree firmemente que la ciudad debería tener un enlace o representante en español (y en otros idiomas) para los nuevos propietarios de negocios para formar una comunicación eficiente y transparente. Ella también es una fuerte defensora de otras empresarias latinas y cree que una cámara de negocios latina u otras oportunidades de establecer redes apoyadas por la ciudad podrían ayudar a aliviar algunas de las tensiones de las barreras continuas en la puesta en marcha de un negocio en Bend. Los recursos y el intercambio de información fueron esenciales en el éxito de la apertura de su negocio y ella siente que otras latinas se beneficiarían de estos recursos.

CONSERVAR LA ASEQUIBILIDAD

Uno de los principios rectores del área central es conservar la asequibilidad a medida que el área se reurbaniza y cambia para el futuro. Para entender mejor los niveles de asequibilidad en las primeras etapas del Área Principal, particularmente para las empresas vulnerables, recopilamos información de los propietarios de negocios sobre las tarifas de arrendamiento para entender mejor cómo conservar la asequibilidad en el futuro. La mayoría de las empresas latin@s en el área central que respondieron a esta pregunta actualmente paga entre \$15/pie cuadrado a \$50/pie cuadrado al año. Esta información puede ayudar a configurar los valores medibles futuros de asequibilidad más adelante.



Costos de arrendamiento de negocios propiedad de latin@s del área central (2022)

Arrendamiento total promedio (por mes)	Tamaño promedio (en pies cuadrados)	Tasa de arrendamiento promedio (por año)
\$3,125 por mes	1,468 pie cuadrado	\$28.17/pie cuadrado/año

En mayo de 2022, en una búsqueda en LoopNet.com de propiedades disponibles en el área central, el personal de la Ciudad encontró que la tasa de arrendamiento promedio para 20 propiedades disponibles en el área central era de \$30.18/pie cuadrado al año. Esto indica que **las empresas propiedad de latin@s del área central pagan en promedio un 7 % menos que los arrendamientos a precio de mercado** por su espacio comercial en el área central.

¿QUÉ APRENDIMOS?

Aprendimos que la comunidad latin@ de Bend es poderosa. Sus compromisos para lograr sus objetivos comerciales exigen cierta adaptación a los métodos tradicionales de participación, intercambio de información y recursos, creación de redes y aprendizaje.

Conclusión 1: los latin@s están listos para comprometerse cuando es relevante para sus necesidades específicas y cuando se dan las oportunidades para aprender y crear redes en su propia comunidad debido a su tiempo libre limitado. Una cámara latin@ o un grupo de trabajo en red encabezaron la lista de métodos en los que los participantes estarían más dispuestos a participar en los eventos e información actualizada de la Ciudad.

Conclusión 2: los propietarios de negocios individuales latin@s no tienen acceso a los mismos incentivos y oportunidades de financiamiento debido a la falta de seguro válido (aunque sean titulares de ITIN o EIN), lo que los disuade a solicitar financiamiento ARPA, concesiones únicas de subsidios, etc. Las barreras lingüísticas también crean desigualdades en la accesibilidad. Todos los propietarios de negocios latin@s en la Noche de lotería o entrevistados individualmente no tenían conocimiento previo de los fondos federales disponibles o de la fuente de préstamos entregados por Craft3.



Más de un tercio de los propietarios de negocios que participaron en este esfuerzo expresaron que la propiedad de su negocio está registrada bajo el nombre y seguro de un hijo adulto o un familiar cercano o socio comercial. Esto también crea desigualdades en la riqueza acumulada y la oportunidad para los que dirigen y trabajan en el negocio.

Conclusión 3: muchas empresas de propiedad latina en el área central están listas para expandir sus operaciones comerciales, pero se enfrentan a la falta de opciones asequibles. Se calcula que las empresas de propiedad latina pagan aproximadamente un 7 % menos por su espacio comercial en el área central comparado con las tasas de arrendamiento promedio en el área.

Conclusión 4: Bend carece de oportunidades para que los vendedores ambulantes vendan su comida, productos, mercancías sin una tienda, lo que es una barrera para los empresarios inmigrantes o indocumentados

Conclusión 5 : todos los propietarios de negocios que asistieron a Noche de lotería, y los 4 negocios entrevistados, no tienen vías accesibles para ser propietarios de terrenos o espacios comerciales. Todos los propietarios de negocios con los que participamos alquilan o rentan sus espacios actuales.

OPORTUNIDADES PARA APOYAR A LOS NEGOCIOS DEL ÁREA CENTRAL

Uno de los principales impulsos para iniciar las conversaciones con las empresas latinas de la zona central fue informar mejor sobre la programación de la Financiación del Incremento Fiscal (TIF) en la area central, en particular en respuesta a los objetivos del Ayuntamiento en torno a la equidad. Las lecciones aprendidas de esta comunicación se pueden usar para ayudar a alcanzar el objetivo del principio rector del plan TIF del área central, “que se mantenga la asequibilidad” adelantándose a las futuras preocupaciones de desahucio y desplazamiento en el área. También se puede utilizar para apoyar otros programas de negocios propiedad de latinos e inmigrantes/minorías en la comunidad más amplia de Bend y Oregón Central. A continuación se presenta un analisis de las oportunidades potenciales para incorporar las recomendaciones de estos esfuerzos de divulgación.



OPORTUNIDADES DE LA CIUDAD DE BEND

Uno de los principales comentarios y el más relevante para la Ciudad fue dar información, particularmente relacionada con los requisitos y procesos de los permisos, en un formato más accesible. Esto es particularmente cierto para las empresas de vendedores ambulantes y para las empresas que están iniciando y haciendo renovaciones en su edificio arrendado. En particular, la prioridad fue tener a alguien que hable español y pueda ayudar a traducir la información, pero que también explique y oriente a los solicitantes en los procesos necesarios para los solicitantes cuyo idioma nativo no es inglés. La mayoría de las personas que participaron en esta comunicación preferirían tener ese recurso directamente en el Centro de Permisos de la Ciudad.

OPORTUNIDADES DEL ÁREA FINANCIERA DE INCREMENTO DE IMPUESTOS (TIF)

Lecciones aprendidas del Mercado de Portland

Hay varias maneras en que las ciudades usan TIF para apoyar los objetivos de equidad de la comunidad. Prosper Portland, la Comisión de Reurbanización y la Agencia de Renovación Urbana en Portland se consideran líderes en este campo. Prosper Portland fue socio principal en el proyecto Mercado de Portland. El Mercado es un centro para la cultura latina en Portland que da espacio comercial asequible para que las empresas se pongan en marcha y crezcan. El Mercado es una iniciativa de la Comisión de Desarrollo de la Comunidad de Hacienda (CDC), una CDC latina que fortalece a las familias dando viviendas asequibles, apoyo a la propiedad de vivienda, avance económico y oportunidades educativas. Este Mercado público latino se desarrolló como respuesta a las disparidades de riqueza en la región y a un fuerte deseo de la comunidad de tener un centro de comercio basado en la herencia latina. Los estudios de factibilidad para este proyecto se completaron en 2011 y, finalmente, el proyecto se construyó y abrió en abril de 2015. Prosper Portland ayudó durante todo el proceso de planificación con la concesión de financiamiento, el desarrollo del concepto y el plan de negocios, haciendo una inversión total de más de \$1 millón junto con la extensión de un contrato de arrendamiento a largo plazo de la propiedad a Hacienda por \$1 por año. El costo total del proyecto fue de \$2.9 millones.



Oportunidades para la Ciudad de Bend y la Agencia de Renovación Urbana de Bend

USO DE TIF DEL ÁREA CENTRAL PARA APOYAR A LAS EMPRESAS PROPIEDAD DE MINORÍAS

A medida que la Junta Asesora del Área Central considera desarrollar futuros Programas de Desarrollo y Asociación Empresarial, los criterios de elegibilidad, la puntuación de la evaluación o el nivel de ayuda se pueden estructurar para apoyar los objetivos de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI). Por ejemplo, las mujeres y las empresas propiedad de minorías podrían obtener una puntuación más alta que otras empresas en la puntuación/priorización de la evaluación.

Muchas empresas de propiedad latin@s comparten dificultades similares a todas las empresas del área central, están luchando por hacer crecer su negocio debido a la falta de espacios asequibles que se ofrecen. Los programas TIF del área central deben apoyar a las empresas con grandes gastos, particularmente a las empresas que rentan/alquilan espacio, para ayudar a reducir los costos comerciales generales.

A medida que se desarrollan los programas y las aplicaciones, el personal debe asegurarse de que el material y los requisitos de la solicitud sean accesibles para los hablantes no nativos de inglés y no disuadan de presentar una solicitud a las empresas que puedan necesitar más ayuda. En particular, en el caso de las empresas propiedad de inmigrantes, hay que tener muy en cuenta los requisitos de W-9 y evaluar si los portadores

Estudio del caso de Living Cully

Durante más de doce años, Sugar Shack Strip Club operó en el barrio de Cully del noreste de Portland, frente a los centros de la comunidad, una clínica médica pediátrica, paradas de autobuses escolares y viviendas familiares asequibles. Los vecinos esperaban que este complejo desapareciera y algo centrado en los niños y las familias tomara su lugar.

Como respuesta, Living Cully Plaza, una colaboración innovadora entre Habitat for Humanity Portland/Metro East, Hacienda Community Development Corporation y Verde, se propuso comprar la propiedad y construir activos asequibles, sociales y ambientales para los residentes de bajos ingresos de Cully.

Más de 500 donantes individuales y empresas ayudaron a comprar el lugar mediante una campaña de financiamiento colectivo que recaudó más de \$60,000 en menos de un mes. Business Oregon, Craft3, Meyer Memorial Trust, Oregon Community Foundation y Portland Development Commission dieron más financiamiento para el proyecto.

El préstamo de Craft3 a Living Cully apoya los esfuerzos para reurbanizar la propiedad en un destino de barrio que sirva a la comunidad diversa y rica de Cully.

Living Cully Plaza usó el financiamiento de Craft3 para crear impactos positivos en la comunidad. Esta nueva empresa sin fines de lucro está en un área de alta pobreza, apalancó \$1.7 millones en más fondos y capital, y preservó la propiedad local de \$2.5 millones en bienes raíces.

del Número de Identificación Personal del Contribuyente (ITIN), comparado con los portadores del Número de Seguro Social (SSN), podrían ser elegibles para futuros programas.

Al revisar los estudios de casos y los éxitos de otras comunidades, una conclusión clave fue la importancia y el valor de las asociaciones. Aunque TIF es una herramienta y oportunidad poderosa, es más frecuente que una organización de la comunidad tome la iniciativa y que la Agencia de Renovación Urbana sea socia en proyectos futuros. La siguiente es una lista de organizaciones de la comunidad que podrían considerarse para que las futuras asociaciones apoyen a las empresas locales de minorías e inmigrantes en el futuro.

ORGANIZACIONES DE LA COMUNIDAD

Hay varios recursos de la comunidad que se centran en apoyar a los miembros de la comunidad latin@ o a las empresas en general y que podrían ser socios potenciales para futuros esfuerzos para apoyar el área central y otras empresas propiedad de mujeres y minorías en el futuro, incluyendo:

- Craft 3
- Latino Community Association
- Bend Chamber
- Economic Development of Central Oregon (EDCO)



IMAGEN 3. UNA FOTO DEL MURAL DE ARTE DESARROLLADO POR LAS ARTISTAS CARLY VARGAS GARZÓN Y MELINDA MARTÍNEZ COMO PARTE DE UN PROYECTO DE LA COMUNIDAD FINANCIADO POR CENTRAL OREGON LANDWATCH, PROYECTO MURAL, Y QUE FINALMENTE SE PINTÓ EN EL PASO SUBTERRÁNEO DE FRANKLIN EN 2021.

RECOMENDACIONES Y PRÓXIMOS PASOS

Este esfuerzo de divulgación es sólo el comienzo para desarrollar relaciones sostenidas basadas en la confianza entre la Ciudad, la Agencia de Renovación Urbana de Bend y los negocios de propiedad latina en la Ciudad y el Área Central en particular.

A continuación se resumen las recomendaciones y los próximos pasos que deberían considerarse en el futuro.

RECOMENDACIONES	
1	<p>La ciudad de Bend y las agencias asociadas deben mantener y fomentar las relaciones con los propietarios de negocios latinos. Priorizar la contratación y retención de personal que represente a la comunidad y que hable español en puestos de cara al cliente.</p>
2	<p>La ciudad de Bend debe evaluar la accesibilidad de las operaciones del Centro de Permisos y los requisitos para los permisos de acceso común para los clientes Latin@</p> <ul style="list-style-type: none">• El Departamento de Desarrollo Económico y de la Comunidad de Bend está tomando medidas para mejorar los procedimientos operativos estándar para la accesibilidad lingüística y las traducciones del escritorio de atención al público del Centro de Permisos y la experiencia de servicio al cliente. Este importante trabajo debe seguir y ampliarse.• La ciudad de Bend debe evaluar los requisitos del código de desarrollo para los permisos de acceso frecuente para negocios propiedad de latin@s, especialmente para los vendedores ambulantes y las renovaciones de edificios.• La ciudad de Bend debe identificar al personal/enlace que está familiarizado con el proceso de la ciudad y que sea un miembro de confianza de la comunidad latin@ local para que sea defensor del pueblo que ayude a traducir no solo el idioma, también a traducir



	<p>procesos complejos de la ciudad a clientes latin@s que hablan español.</p>
3	<p>Apoyar una camara latin@ y Latin@ Business Networking.</p> <ul style="list-style-type: none"> Las oportunidades de establecer una red de contactos latinos pueden servir como una forma para que las empresas propiedad de latin@s compartan apoyo y recursos, esto debe ser liderado por latin@s. Esto podría considerarse como un próximo paso para que tanto la ciudad de Bend como Bend Chamber consideren apoyar.
4	<p>Usar diferentes formas de comunicación al comprometerse con la comunidad latin@.</p> <ul style="list-style-type: none"> <u>Menos correos electrónicos.</u> La comunidad latin@ de habla hispana prefiere textos, códigos QR, Facebook y métodos de comunicación en persona. Usar colores brillantes. Organizar eventos familiares con comida/juegos siempre son maneras de mejorar el bienestar de la comunidad latina. Todos los empresarios entrevistados y asistentes a la Noche de lotería prefirieron la comunicación en persona.
5	<ul style="list-style-type: none"> Apoyar el crecimiento de las empresas de propiedad latina abordando las barreras Llevar a cabo una divulgación específica de las oportunidades de financiación y desarrollo empresarial para las empresas latinas. Identificar oportunidades para apoyar a los vendedores ambulantes. Muchas empresas de propiedad latin@s son vendedores ambulantes que carecen de acceso y capital para un lugar físico. La Ciudad debería apoyar los esfuerzos para identificar las oportunidades de acceso de los vendedores ambulantes a los lugares, incluyendo la reducción de los obstáculos de los permisos. También debería considerarse la posibilidad de lugares permanentes, que



podrían seguir el modelo de un “tianguis” mexicano/centroamericano.

- **Apoyar el espacio comercial asequible en el área central.** . Muchas empresas de propietarios latinos están buscando ubicaciones, o ubicaciones más grandes, dentro de la area central de Bend para albergar sus operaciones comerciales. Varias empresas existentes en el área central quisieran ampliar sus operaciones, pero les preocupa encontrar un espacio comercial asequible para poder ampliar sus operaciones.

6

Asegurarse de que los requisitos de solicitud para los programas de ayuda a las empresas del área central no sean demasiado onerosos y sean accesibles para las empresas propiedad de inmigrantes.

- La ciudad evaluará los requisitos W9, ITIN y SSN para futuros programas de ayuda a las empresas
- La Ciudad considerará dar ayuda para completar las solicitudes de negocios propiedad de latin@s e inmigrantes para derribar las barreras de acceso.



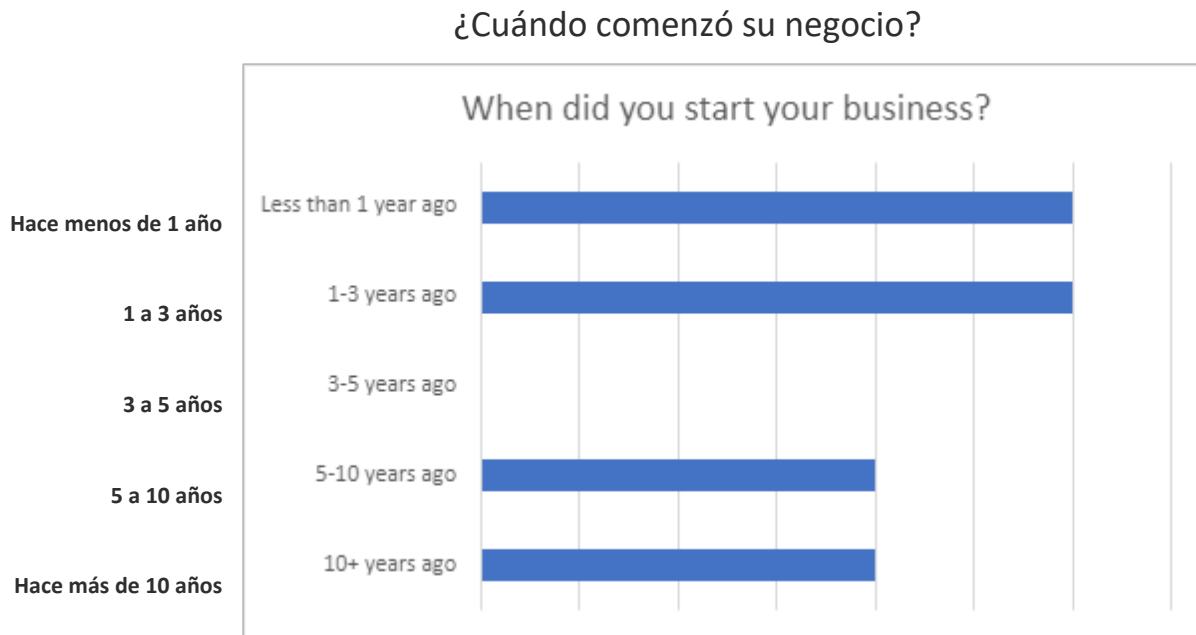


Un tianguis es un mercado o bazar al aire libre que tradicionalmente se hace en ciertos días en un pueblo o barrio de la ciudad en México y América Central.



Adjunto A: Respuestas de la encuesta de la Noche de lotería

1. ¿Cuándo comenzó su negocio?



2. Describa los servicios de su negocio

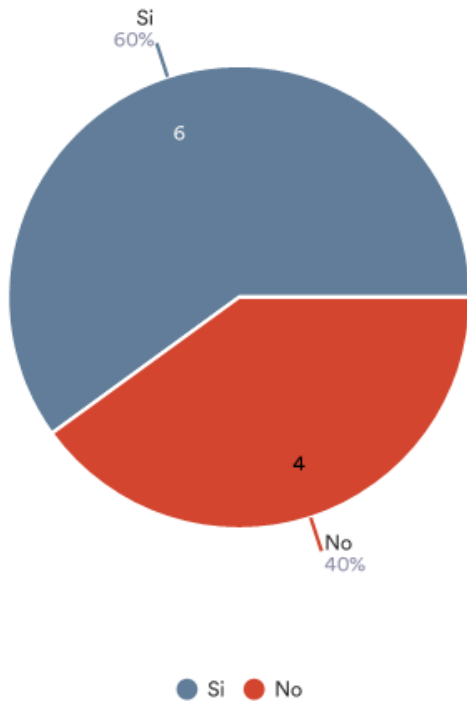
- Instalación/colocación de azulejo cerámico
- Modificaciones de costura
- Consultor y asesor DEI
- Consultor
- Decoraciones de globos para eventos especiales
- Margarita's Bridal: ropa para bautizos, vestidos para quinceañeras, bodas, trajes y más
- Pintura interior/externo para casas
- Limpieza/pulido de autos
- Tienda mexicana
- Salón de belleza

3. ¿Alquila el edificio donde opera su negocio?

- 60% sí
- 40% no



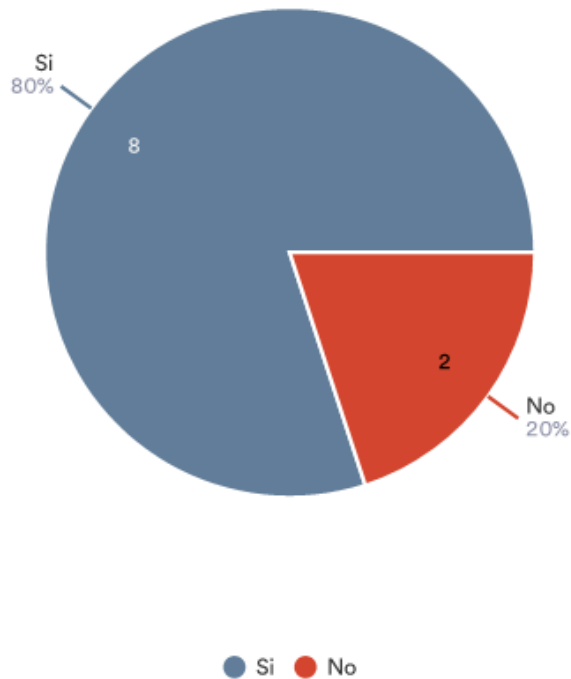
Todas las empresas que respondieron no operan negocios ambulantes o negocios fuera de su casa. Actualmente, ninguna empresa encuestada tiene un espacio comercial donde opera su negocio.



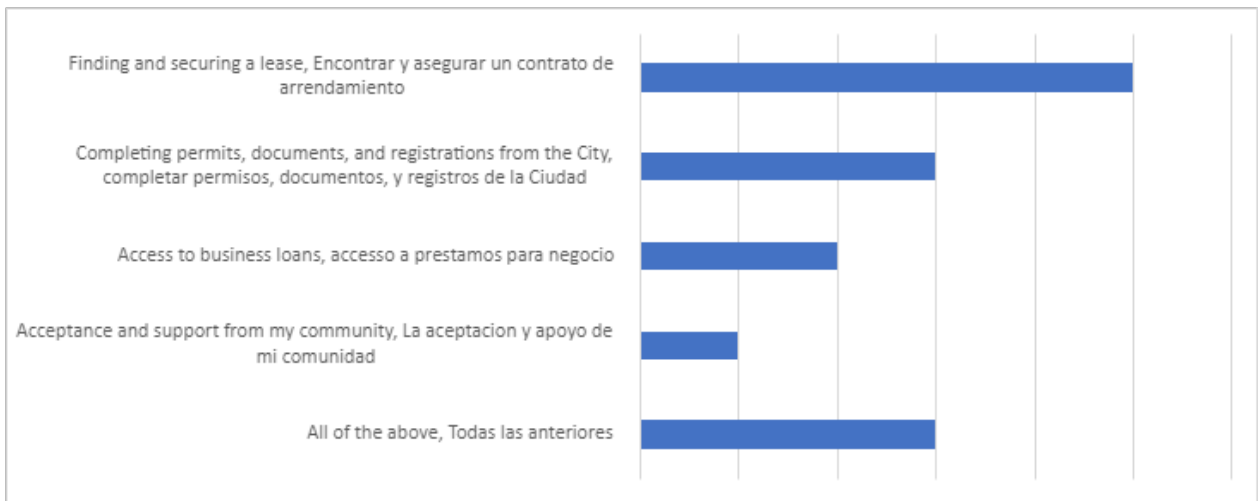
4. ¿Tiene metas para hacer crecer su negocio?

- 80% sí
- 20% no





5. ¿Cuál fue la barrera más difícil que enfrentó al comenzar o hacer crecer su negocio?



Otro/Comentarios: Acceso al proceso de formación para adquirir la licencia y proceso para aplicar a proyectos como subcontratista

6. ¿Si tuviera la oportunidad de mejorar la fachada de su tienda, estaría interesado en solicitar un subsidio económico?

- 67% Sí)



- 33% No

7. How would you use the funds? ¿Como usaría los fondos?

- 1 response- Abrir mi tienda
- 1 response- Promoción y materiales
- 1 response- Herramientas de trabajo
- 3 responses- Todas las anteriores

8. Si pudiera elegir un método para recibir y responder a la información sobre los servicios de la Ciudad, los recursos, los planes futuros de la Ciudad y las actualizaciones cuando haya subsidio económico disponible, ¿por qué medio respondería?

- 40% correo electrónico
- 30% texto
- 30% Convertirse en miembro de una cámara empresarial latina o eventos de “networking”

9. ¿Como puede ayudarlo la Ciudad de Bend a mejorar su negocio?

- Organizar una orientación empresarial
- Publicidad
- Apoyar al compartir y promover mi negocio para informar a Oregon Central que estamos en Bend
- Promover y formar una red empresarial latina para intercambiar experiencias y adquirir nuevos clientes
- Dar apoyo para facilitar el emprendimiento del negocio sin necesidad de tanta inversión





Información de adaptación para personas con discapacidades

Para obtener esta información en un formato alternativo, como Braille, letra grande, formatos electrónicos, etc., comuníquese con Allison Platt a aplatt@bendoregon.gov o al 541-213-7387; Usuarios de retransmisión llamar al 7-1-1.

