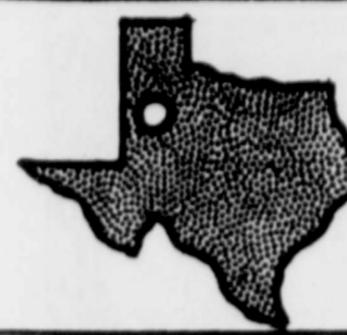


LA VOZ DE TEXAS



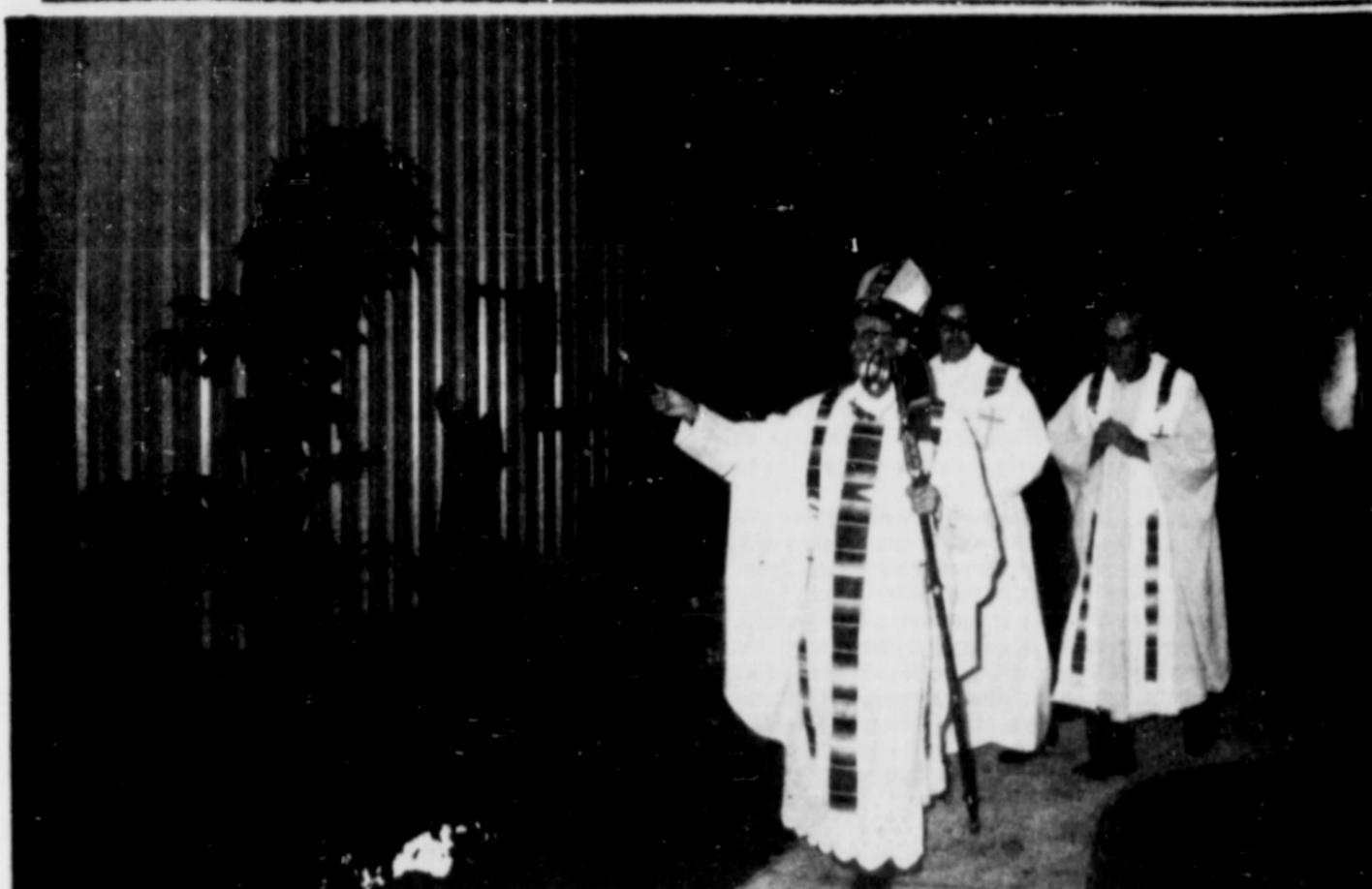
"EL RESPECTO AL DERECHO AJENO
ES LA PAZ"

Lic. Benito Juarez

VOLUME FOUR

Viernes 17 de Octubre de 1975, Lubbock, Texas

Número 6



En la grafica aparece Su Excelencia Don Lorenzo DeFalco Obispo de la Diocesis de Amarillo acompañado por el Padre Antonio Gonzalez Director Espiritual del Movimiento Cursillista y otro sacerdote, durante la bendicion del nuevo centro de clausuras, dicho acontecimiento tuvo lugar el Domingo Pasado y al que asistieron un gran numero de personas de todas las ciudades de la Diocesis de Amarillo al igual que de Nuevo Mexico y San Angel, Texas.

SE AUTORIZAN 97 MILLONES DE DOLARES PARA EDUCACION BAJO EL TITULO UNO

Mas de 70,000 ninos migrantes, hijos de trabajadores de campo, pescadores, y procesadores de alimentos, en 56 provincias de Tejas seran beneficiarios de una concesion Federal de \$18,964,452 anuncio hoy Edward J. Baca, el Comisionado Regional del Departamento de Salud, Educacion y Bienestar Social de la Region VI, centralizado en Dallas.

"La concesion monetaria sera administrada por el Departamento de Educacion del Estado de Tejas a traves de unos 171 proyectos educacionales disenados a compensar a las frecuentes interrupciones escolares que sufren los hijos de trabajadores migrantes a medida que sus padres van siguiendo las cosechas y estados del tiempo," dijo el Comisionado Baca.

Maestros, consejeros y demas miembros del cuerpo educativo seran debidamente entrenados para hacer frente a las necesidades educativas de los ninos migrantes. El interes principal de los proyectos educativos sera de fortalecer las habilidades linguisticas de los ninos tanto en ingles como en espanol. Servicios educativos adicionales incluyen matematicas y lectura con especial enfasis en el realce del interes propio. Estos proyectos se esforzaran al maximo en inducir las experiencias del nino hacia una productividad en cada area de estudio.

A pesar que los proyectos son principalmente de caracter educativo, muchos pro-

veeran comidas completas si el nino sufre de malnutricion y atencion medica y dental a traves de voluntarios y agencias cooperativas dentro de la comunidad cuando sea posible.

Una vez que se le haya prestado servicio a la edad escolar los proyectos tienen provisiones de servicio para los pre-escolares asi como para los ninos que haya residido fuera de las rutas de migracion por un tiempo de 5 años o mas.

La concesion Federal al Departamento de Educacion del Estado de Tejas es una entre muchas ofrecidas a nivel nacional mediante el Programa Educativo Migrante que

prestara servicio este año a unos 400,000 ninos por toda la nacion a un costo aproximado de \$97,000,000.

La autorizacion de dicho programa prevalece del Titulo I de la Ley de Educacion Primaria y Secundaria la cual es el de mayor asistencia Federal entre todos los programas educativos.

El Sistema de Transferencia de Archivos de Estudiantes Migrantes (STAEM) es un

sistema computerizado a nivel nacional que mediante un esfuerzo de cooperacion entre los estados provee la informacion necesaria para generar las concesiones para cada estado. Tambien le hace posible a los estudiantes que sus historias medicas y calificaciones los acompanen de escuela a escuela en cuestion de horas.

Maestros, consejeros y demas miembros del cuerpo educativo seran debidamente entrenados para hacer frente a las necesidades educativas de los ninos migrantes. El interes principal de los proyectos educativos sera de fortalecer las habilidades linguisticas de los ninos tanto en ingles como en espanol. Servicios educativos adicionales incluyen matematicas y lectura con especial enfasis en el realce del interes propio. Estos proyectos se esforzaran al maximo en inducir las experiencias del nino hacia una productividad en cada area de estudio.

A pesar que los proyectos son principalmente de caracter educativo, muchos pro-

veeran comidas completas si el nino sufre de malnutricion y atencion medica y dental a traves de voluntarios y agencias cooperativas dentro de la comunidad cuando sea posible.

Una vez que se le haya prestado servicio a la edad escolar los proyectos tienen provisiones de servicio para los pre-escolares asi como para los ninos que haya residido fuera de las rutas de migracion por un tiempo de 5 años o mas.

La concesion Federal al Departamento de Educacion del Estado de Tejas es una entre muchas ofrecidas a nivel nacional mediante el Programa Educativo Migrante que

prestara servicio este año a unos 400,000 ninos por toda la nacion a un costo aproximado de \$97,000,000.

La autorizacion de dicho programa prevalece del Titulo I de la Ley de Educacion Primaria y Secundaria la cual es el de mayor asistencia Federal entre todos los programas educativos.

El Sistema de Transferencia de Archivos de Estudiantes Migrantes (STAEM) es un

sistema computerizado a nivel nacional que mediante un esfuerzo de cooperacion entre los estados provee la informacion necesaria para generar las concesiones para cada estado. Tambien le hace posible a los estudiantes que sus historias medicas y calificaciones los acompanen de escuela a escuela en cuestion de horas.

NATIONAL EDUCATION ASSOCIATION GRANTS FUNDS TO CHICANO MIGRANTS

Washington, D.C. -- Funds for migrant farm workers, contributed by teachers across the country through the National Education Association, have been presented to three national organizations.

NEA Executive Director Terry E. Herndon presented checks totaling more than \$7,000 at the Association's national headquarters. Recipients were the National Farm Workers Service Center, Keene, Calif.; the Mexican American Legal Defense and Educational Fund (MALDEF), San Francisco; and the National Congress of Hispanic American Citizens (El Congreso), Washington, D.C.

Present to accept checks from Herndon were Manuel D. Fierro, executive director of El Congreso, and Alfredo Perez, director of MALDEF's Washington, D.C., office.

Roy O. Fuentes, Migrant Project director in NEA's Teacher Rights division, said the Association has stepped up a variety of efforts in behalf of migrant farm workers, including the estimated 800,000 persons of school age. Only about half of these children are in school, according to Fuentes, who formerly was director of Program Research and Evaluation for the federal government's Cabinet Committee on Opportunities for Spanish Speaking People.

SE DIRIJEN A COMA

En la ultima junta de COMA que se llevo acabo en el Restaurante Don Pablos el martes por la noche se le regalo un trofeo al Sr. Tony Reyes por traer mas miembros prospectivos a la junta. El trofeo fue presentado por Gilbert Flores propietario de Gilbert's Auto Supply quien fue el que se gano el trofeo el mes pasado.

Entre actividades durante la junta primeramente se les presento a los miembros al nuevo director ejecutivo de COMA, Hector DeLeon por el presidente de COMA, Bidal Aguero. El Sr. DeLeon dijo que el estaba encantado de empesar a trabajar con la organizacion y agregó que las ideas de todos los miembros en como desarrollar y mejorar a COMA era lo que el necesitaba para poder ser efectivo. "Cualquier idea es una ayuda tremenda" dijo el.

En otros negocios hubo una discusion tocante el ingreso de COMA en la organizacion estatal llamada Texas Association of Mexican American Chambers of Commerce. Dos miembros de COMA fueron mandados a Austin para participar en la formacion de la nueva organizacion estatal. Los dos participantes, Tony Reyes y Bidal Aguero dieron un reporte tocante la junta diciendo que aunque la organizacion se habia formado principalmente para las Camaras de Comercio de Texas se hizo un esfuerzo con el exito de que COMA, a pesar que no se llama Camara, fuera incluyido en la organizacion estatal. Tambien se expreso que la mesa directiva de la organizacion estatal (TAMACC) deseaba tener su siguiente junta en Lubbock. Se pregunto por los miembros que eran las responsabilidades que iba tener COMA en unirse a TAMACC.

La contestacion fue de que COMA iba tener que pagar una cuota anual y quisiera tuviera que padrinar una junta estatal. Tambien que COMA iba ser responsable para elejir dos miembros para la mesa directiva de TAMACC y ellos tuvieran que asistir a las juntas. Otra pregunta fue de que que eran los beneficios en que COMA ingresara a la organizacion estatal. La respuesta fue de que COMA podria obtener reconocimiento estatal y nacional con pertenecer a TAMACC. Esto era de mucho valor porque se discutio que la mayoria de la poblacion de Texas no sabia que habian negociantes Chicanos en West Texas y mucho menos que habia una organizacion como COMA. La mayoria de los miembros votaron que COMA si se unira a la organizacion estatal TAMACC y elijeron como representantes al Sr. Juan Antonio (Tony) Reyes y al Sr. Jorge Moreno, y al Sr. Gilbert Flores como alternativo.

En otros asuntos el Sr. DeLeon dio un reporte en que se les habia pedido a Bidal Aguero, Roberto Lugo y a el que sirvieran en una mesa de consejo para un nuevo proyecto en la Universidad de Texas Tech que trabajara con comerciantes minoritarios en enseñarles como utilizar un computador. Se les daran mas detalles a los miembros cuando se consigan.

Al terminar la junta se hizo un rifa en la cual el Sr. Roberto Lugo propietario del Restaurante La Malinche, se gano un hermoso gallo de pelea. El Sr. Lugo tendra que cuidar de esta ave hasta la proxima junta donde tendra que traer dos o mas nuevos miembros, si piensa deshacerse de esta.

Se les dio las gracias a los Licenciados Lenin Juarez y Albert Perez, al igual que al Sr. Bidal Aguero, editor de LA VOZ, por haber hecho la donacion de fondos para la cena de los miembros de COMA.

**LA VOZ
it sells!
sponsor it**



Jumper De Luxe - Tony Aguilar, producer and No. 1 star of the National Mexican Festival and Rodeo, puts one of his magnificient Lipizzans through his paces in the exciting show at the Municipal Coleseum.

¡Qué Pasa P

Se juntaron 7 organizaciones el martes pasado con los Brown Berets para hacer planes para juntar juguetes y comida para los ninos pobres de Lubbock. Buena Suerte.

Los Brown Berets tambien dejan saber al publico que ahora cuentan con oficina en 2823 Clovis Road y con el telefono 763-5869 para mejor servir al publico y ayudarles con cualquier problema.

Fue un gran éxito la conferencia de Los Chicanos de Texas Tech el sábado pasado. Hubo Chicanos de todo el estado de Texas. Que lastima que no hubo muchos de Lubbock.

Ya mero se llega la elección tocante los amedamientos, no olvide votar.

Me dicen que en Wilson todavía les estan pegando a los Chicanos en las escuelas.

TEL-MED ahora tiene nuevas horas de las 2 de la tarde hasta las 11 de la noche. Llamele.

Campesinos Unidos de Muleshoe se interesan en emplear una persona quien pueda atender libros de cuentas y guste no verse para Muleshoe a trabajar. Llamele 763-5869.

Ya no nos ha escrito el Sr. Rodriguez.

Es tiempo para empesar a pensar tocante las elecciones del proximo año.

No olviden mencionar a LA VOZ en todas la tiendas.

Los Chicanos de Reese Air Force Base tiene un golf tournament este fin de semana - buena suerte.

COMA felicita muy cordialmente al Sr. Licenciado Tomas Garza de sandole toda clase de exito en su futuro por su brillante carrera como abogado.

SPANISH INTERNATIONAL NETWORK

On the eighth floor of a Park Avenue building in Midtown Manhattan is the headquarters of the Spanish International Network (SIN), rapidly becoming a major force in the nation's ever-expanding Spanish-language market. Rene Anselmo, president of SIN, states that the network programs to some eight million Hispanic Americans in 10 major television markets.

Begin in 1961, SIN affiliates presently broadcast in New York; Los Angeles; Miami; San Antonio; Fresno; Sacramento; Chicago; El Paso; El Centro; Laredo, and San Diego, with plans to add San Francisco in the near future. The network is also looking forward to new affiliates in Corpus Christi and Albuquerque. SIN is a sales rep and source of programming for Spanish-speaking stations; it does not own any television stations. However, the principals of SIN have ownership in the five stations owned by the Spanish International Communications Corporation (SICC). SICC is a separate corporation which owns WXTV, Paterson, New Jersey; KMEX-TV, Los Angeles; WLTV, Miami; KWEX-TV, San Antonio; and KFTV, Fresno, California.

SIN stations employ a total of approximately 175 people, of which roughly 75 percent are Spanish-Americans. It has, in effect, provided continuing minority training since its beginning. Staff on all levels and in all departments have been drawn from the community and promoted within the organization.

The network acquires top Spanish language programming produced in Mexico, Puerto Rico, South America and Spain—including dramatic serials, musical variety shows, situation comedies, movies and drama series. Sports events rarely seen on American stations, such as soccer and bullfights, are regular features. The affiliated stations produce locally originated news, community affairs programs and musical variety programs.

According to Boston-born Anselmo, distribution of programs is principally through bicycling of tapes. "In California, we operate a mini-network linking Los Angeles, Fresno, Stockton and Sacramento. The development of domestic satellites is of great interest to us because we anticipate the day we can send network programming throughout the country from one location via domestic satellite."

News is an area of particular emphasis, with a two-fold thrust. First, international and national news for the segment of the Hispanic audience which relies on SICC stations as their sole source of news and, second, wide coverage of local stories and events in the Spanish-speaking community. The stations present full one-hour nightly newscasts plus late news wrapups. The stations also produce news specials with live coverage and Spanish-language reporting of such events as space flights and national political conventions. Their most popular programs are the "novelas," dramatic serials featuring top Spanish-language actors, first-run movies and news.

Speaking of problems faced by minority broadcasters, Anselmo indicated that "one of our major unresolved problems is audience measurement. The rating services have failed to adapt their methodology in any meaningful way which would reflect the size and the viewing patterns of the Spanish and black audiences. Without these effective tools of the trade, the minority broadcaster starts from an economically disadvantageous position." An American Research Bureau



RENE ANSELMO

(ARB) spokesman agreed that SIN's complaint is "justifiable," but stated that ARB has a Spanish rating service "in the seven to nine major Spanish markets in radio and television, where it's feasible." Nielsen officials said they too have been making improvements in ethnic ratings. However, Anselmo termed ARB's revisions "token" and described Nielsen as the "worst offender" and "the least cooperative."

"We are tired of being told that measuring black and Spanish audiences requires 'special techniques.' The theory of random probability does not, to my knowledge, rest upon the color of a person's skin or the language one speaks." One of the sorest points SIN has with Nielsen is its "arbitrary 10 percent cutoff," meaning that any station not viewed by 10 percent of that market's homes once a week won't be reported. Anselmo emphasized that even if 100 percent of the 530,000 Spanish TV homes watched SIN's New York outlet, "we still wouldn't qualify to meet Nielsen's minimum reporting standards."

The biggest single problem, apart from ratings, that Anselmo sees is the FCC's "lack of emphasis on their original plans for converting all TV stations to the UHF frequency." This, he feels, inhibits the development of minority participation in television ownership and broadcasting.

Anselmo feels that in areas where a Spanish-speaking minority is not served by TV stations offering Spanish-language programs, cable television can meet the need. "We have developed special Spanish-language cable programming in a flexible format, and we can provide up to 14 hours per week. The program material is recorded on pre-edited, one-hour video cassettes, with Spanish language public service announcements.

"We've recently added a divisional sales office for cable television in Albuquerque, and we are currently supplying programming to systems in Santa Fe, Gallup and Las Vegas, New Mexico."

SIN has no future plans to broadcast in English. "The one thing we do offer to the Spanish community is their own station. Spanish-speaking people feel they should have their own station, programmed in their own language," Anselmo says. "And I agree."

In response to the criticism that this may perpetuate isolation in cities with large Spanish-speaking populations, Anselmo disagrees. "I think the greatest asset the Spanish speaking have is their cultural heritage. I think they should be bilingual, but there's no reason why someone who speaks Spanish can't be a good American."

The Spanish language market now involves more than 250 radio stations and 60 television stations around the country.

ROSIES TV

Vendemos y Reparamos TV, de color o Blanco y Negro Reparamos Radios y Tapes, Visitenos

207 N. University 763-6206 Lubbock

NINE JAY'S STUDIO

FOTOS PARA TODA OCACION
BODAS - BAUTIZOS - QUINCEANERAS

400 South 5th 828-5619
Slaton, Texas

JESSE G. FLORES - PROPETARIO

CORRAL RESTAURANT

762-9526

COMIDAS AMERICANAS Y MEXICANAS
SR Y SRA GONZALO RAMIREZ - PROP.

2831 CLOVIS ROAD LUBBOCK, TEXAS

Tile Craft of Wolfforth

- PLASTIC LAMINATE
- COUNTERTOPS
- CERAMIC WALL AND FLOOR TILE
- LINOLEUM
- KITCHEN CARPET
- CARPET
- ARTHUR GARCIA Contractor Lubbock, Texas Phones 792-9215-866-4612 FREE ESTIMATES

ANDY'S PLUMBING & HEATING

762-3468

EQUIPO ELECTRICO PARA EL SERVICIO DE DRENAGE

VENTA Y SERVICIO DE VOILAS DE AGUA CALIENTE PRESUPUESTOS GRATIS

The Spanish Market: Young and Growing

by D. Park Gibson

According to the U.S. Bureau of the Census, about 10.8 million persons of Spanish origin were residing in the United States in March, 1974, including 6.5 million persons of Mexican origin, 1.5 million Puerto Rican, 700,000 Cuban and 2.1 million of Central, South American or other Spanish origin. The *Census Current Population Reports*, issued in April 1975, further points out that

The majority (6.3 million) of persons of Spanish origin lived in five southwestern states Arizona, California, Colorado, New Mexico and Texas;

The greatest concentration is in New York State, mostly metropolitan New York;

Most persons of Spanish origin lived in metropolitan areas, larger than the proportion of metropolitan dwellers for the overall population;

The Spanish origin population is young, with a median age of 20.1 years, as compared to 28.5 years for the total U.S. population;

There are significant differences among sub-categories of Spanish surnamed persons in median age, occupation, income, residence and educational attainment.

The youth factor in the size, composition, marital status and education of Spanish origin persons point up characteristics in a growing ethnic market—second only to the black consumer market—requires greater understanding and attention from companies seeking to market their goods and services.

Census figures show that one of every eight persons of Spanish origin in March 1974 was under 5 years old, but only about one of every 13 persons in the total population was under five. On the other hand, only about one of every 29 persons of Spanish origin was 65 years old and over, but one of every 10 persons in the overall U.S. population was 65 years old and over. These figures are particularly significant when it is considered that persons of Cuban origin living in the U.S. had a substantially higher median age—35.7 years—with only about five percent of all Cuban residents under five years old in March 1974 and 11 percent 65 years and older.

The median income for families with heads of Spanish origin was substantially lower than the median income of all families in the U.S., \$8,700 and \$12,000 respectively. Further, while nine percent of all families in the U.S. in 1974 had incomes of \$25,000 or more, only three percent of Spanish origin families were in that category. At a lower level of income distribution, one of every two families in the U.S. as a whole had incomes between \$10-25,000, as compared with 39 percent of all Spanish origin families.

In March 1974, Spanish origin men and women lagged behind the total population in educational attainment, with one of every five men completing less than five years of school, compared to one of every 20 in the total population. Among the women, statistics read one of every five Spanish origin, compared to one of every 25 women in the total population. The educational gap is particularly noticeable in the upper part of the age distribution, with one of every two men and women 65 years and older having less than five years education, compared with 13 percent of the men and 11 percent of the women in the overall population.

Also noteworthy are the differences in educational attainment among the Spanish subcategories. Men of Puerto Rican and Mexican origin had less education

than men of other Spanish origins combined, with Mexican and Puerto Rican men 25 years and over showing only 31 percent completing high school, compared to 57 percent among persons of other Spanish origin.

These statistics alone suggest a market of growing importance. Over the last 10 years, the Spanish population has grown at nearly three times the rate of the national average—40 percent to 15 percent. Other sources suggest that the market may be closer to 15 million persons, and \$25 billion, taking into consideration the projected growth rate from the 1970 Census, and including Mexicans who listen or view U.S. media, and buy on this side of the border.

New developments and information on this market have spurred greater consciousness and understanding on the part of some leading advertisers and companies, but its potential has yet to be realized.

According to Eduardo Caballero, president of Caballero Spanish Media, Inc., the nation's only exclusive Spanish-language radio representatives, the majority of persons of Spanish origin are located in the five southwestern states, and the most important markets are found in the New York metropolitan area (approximately 2.5 million); Los Angeles (2 million); San Francisco (over 800,000); Chicago and San Antonio (both over 400,000) and Miami (nearly 400,000).

The Spanish market is distinctively different from other markets in the country for several reasons. In addition to the geographic concentration of the population, the increasing income—derived from efforts to provide better opportunities for all minorities—language, customs and culture must be taken into consideration in any marketing strategy.

"Latinas have not been assimilated into the existing Anglo-American population at the rate expected in the early '60s," Caballero points out. "To the contrary, they have manifested a life style which serves to maintain their own special character and identity." Generally, Latinas tend to reside in close proximity to each other, resulting in certain areas of the country developing high Latin densities of different nationalities. A recent study also reported that roughly two-thirds of Spanish origin families still use their native language at home, with the Puerto Rican percentage even higher (73 percent).

Advertisers are becoming increasingly aware of the need to create special material and utilize Spanish language media; several dozen companies are now using Spanish oriented radio and television to sell their products and services.

Certain characteristics of the Spanish origin population in the United States suggest that the Spanish speaking market will remain a separate entity for some time. There will remain the desire and/or necessity to retain customs and culture, to communicate in their native language and to concentrate in metropolitan areas. Familiarization and understanding of the market will provide the key to more effective marketing strategies. "The buying habits of Spanish-speaking people can be changed from their traditional pattern," says Caballero. "But this cannot be done with the English 'spill-over,' for we are talking about a market with different backgrounds, environments, personalities, tastes and sense of humor, even with different concepts of family from its counterpart, the American market..."

(excerpted from THE GIBSON REPORT, an information service of D. Park Gibson International, Inc. 475 Madison Avenue, New York)

PARA SU TRABAJO DE IMPRENTA LLAME A ESTE NUMERO

763-5869

Usted no necesita venir a nosotros nosotros iremos a donde usted esté... todo lo que tiene que hacer es levantar la cocina de su teléfono.

HACEMOS TODA CLASE DE IMPRESOS, COMO:

- SOBRES
- MEMBRETES
- CARTULINAS
- FOLLETOS
- COPIAS FOTOSTATICAS
- TARJETAS DE NEGOCIO
- PROGRAMAS
- ESQUELAS
- ENVITACIONES PARA BODAS
- RENOVAMOS FOTOGRAFIAS
- MENUS
- ENVELOPES *
- LETTER HEADS
- POSTERS
- BUSINESS CARDS
- PHOTO COPIES
- PROGRAMS
- BUSINESS FORMS
- STATEMENTS
- WORK ORDERS
- WEDDING ANNOUNCEMENTS
- MENUS

Y TODO LO CONERNIENTE A PUBLICIDAD Y IMPRENTA, A LOS PRECIOS MAS COMODOS, ESPERAMOS SU LLAMADA.

Odisea de "los Mojados"

Diariamente cruzan la frontera rumbo a los Estados Unidos, un promedio de doscientas personas, por los puentes de los ferrocarriles, conocidos como "El Puente Negro" debido al color con que están pintados, así como por el Río Bravo, no obstante que lleva bastante agua.

Las horas en que más personas cruzan ilegalmente, son: de las dos a las seis de la mañana, aprovechando el movimiento internacional de los ferrocarriles, y a las doce del dia, hora en que se releva a los elementos de la Border Patrol.

Después de esas horas, las personas que se atreven a cruzar el "puente negro" lo hacen con un ochenta por ciento de probabilidades de que sean detenidos.

Esta información se pudo obtener de boca de unos "mojados" entrevistados en el "Puente Negro", cuando esperaban la mejor oportunidad para cruzarlo.

De cinco entrevistados, dos aseguraron que ellos tienen su trabajo de planta en unas bodegas de El Paso, Texas, y que diariamente cruzaban hasta dos veces la frontera, cuando se les ocurría venir a comer a esta ciudad debido a que "la comida gringa no tiene chiste".

Dijeron que en un principio tenían miedo de ser detenidos, pero que después de la tercera ocasión ya se les hacía algo común.

Manifestaron que le tenían más miedo a las centenares de personas que diáriamente por las madrugadas se apostaban cerca de los "puentes negros", en espera de cruzar la frontera, debido a que entre los que realmente tienen el deseo de "irse a traer dólares" se mezclaban muchos asaltantes, así como a los patrulleros que de vez en cuando, se presentan en esos sitios, "ya que por lo menos nos bajan un dólar por cabeza, y si no se los pagamos, nos remiten a la cárcel por "vagos y malvivientes".

Indicaron que la mayoría de los "mojados" que cruzan durante la madrugada, se internan al norte de los Estados Unidos pidiendo aventones o de "mosca" en los ferrocarriles, debido a que fuera del Estado de Texas y de Nuevo México, los salarios son más altos, pero que las posibilidades de que los detengan son

mayores, ya que en El Paso, si no se logra conseguir trabajo, se regresan a esta ciudad, "en donde por lo menos se tiene un techo y se comen frijoles, mientras que más adentro de los Estados Unidos, anda uno dando lástima, hasta que los de la migra lo detienen".

Continuaron informando, "encontrar trabajo en la vecina ciudad es tan difícil como aquí, pero una vez que lo logramos, empezamos a saber lo que es vivir, pues por lo bajo se paga un promedio de doce dólares (ciento cincuenta pesos) al día.

"Mientras que aquí, afirmó uno de ellos que trabajaba como albañil, cuando nos va bien, se nos paga de veinte a treinta pesos diarios".

Otro entrevistado, dijo que él sacaba un poco más, pues trabajaba en un comercio de curiosidades de la Avenida Juárez, y que en días considerados buenos, sacaba un promedio de cincuenta pesos, pero que tenía que trabajar desde las nueve de la mañana hasta ya entrada la noche".

"El principal problema para conseguir trabajo, siendo "mojados", es que en donde quiera se les exige su tarjeta del Seguro Social de los Estados Unidos, la cual desde hace unos años a la fecha, para poderla expedir, se está exigiendo que los solicitantes comprueben su nacionalidad".

"La solución a ese problema, nos fue dada en las mismas empresas en donde solicitábamos trabajo: solicitar a un "residente" o ciudadano, que nos vieriera una copia de la tarjeta de su Seguro Social y en esa forma si nos podrían dar trabajo, ya que ellos se amparan, cuando se presentaran agentes de la "migra".

"Esas tarjetas, se venden entre diez y veinte dólares, pero existen casos en que se nos rentan a cinco o más dólares por semana, y si por algún motivo nos rehusamos a pagar, nos denuncian".

En esos momentos se corrió la voz de que los guardias de la Border Patrol ya habían dejado sus puestos de vigilancia para irse a comer, y nuestros entrevistados se alejaron a gran prisa, para brincar el "puente negro", y llegar a tiempo a su trabajo.



The Consumer Alert

by John L. Hill
Attorney General

AUSTIN—As consumers look for ways to save money, one method being tried by some Texans is the food buying cooperative. This is a non-profit group of individuals or families that buy groceries together directly from whole-salers.

Because co-op members do all the work of shopping, loading, transporting, sorting, bagging, and collecting money:

because each member agrees in advance to pay a certain amount per week; and because there is no operating expense for a store, co-ops are able to charge less than most supermarkets for some grocery items. The percentage of savings varies with the type of item, with produce savings frequently the greatest.

One nationwide directory of cooperatives reports that there are an estimated 3,000 food co-ops in operation around the country. Most of them have from 10 to 50 families as members and buy only produce and perhaps eggs, milk, and cheese. A few have several thousand members and operate much like regular supermarkets, with complete stocks of all kinds of goods.

Our Attorney General's Consumer Protection Division lawyers caution that not all

consumers who have become food co-op members have been happy with the experience. They suggest that anyone who is considering joining or forming a co-op find out in advance what is involved in the project, and determine whether or not the savings will be great enough to offset the demands of time and labor.

The main thing to remember, our attorneys point out, is that with a co-op you will be trading your hard work, time, and convenience for savings. Only the individual consumer can decide if such a trade is a fair one.

Many experienced and successful co-op organizers recommend that beginners start small by limiting the number of members to 10 or 12 and by purchasing only produce. This will be a large enough group to buy in bulk, but small enough that a station wagon can be used to transport groceries.

Advance planning must be done to get the co-op off to a smooth start. This involves

locating the wholesalers' market and visiting it to see how it operates, checking to find out if your city requires a special license for food co-ops, and deciding on a central pick-up point where members will go each week to get their groceries. For some co-ops, this may be one member's garage or driveway.

The U.S. Office of Consumer Affairs lists savings, fresher fruits and vegetables, and the companionship that comes from working together with other co-op members as some of the advantages of a co-op.

Some of the disadvantages may be the hard work, early hours you will need to appear at the wholesalers' market, and the limited choice of goods. You may find that some members complain about the kind of produce selected by the buyer of the week, saying they either have to eat things they don't like or waste money by throwing them away. Others dislike having to plan their schedule around weekly co-op pick-ups.

So before deciding to form or join a co-op, it may be wise to talk with members of an established co-op, perhaps even observing them in action for a few weeks before making your decision.

If you have a consumer complaint, get in touch with the Attorney General's Consumer Protection Division, your county or district attorney, or your local Better Business Bureau.

LA VOZ

LA VOZ es un periodico independiente semanal bilingue publicado cada Viernes por LA VOZ publicadores, Agustín Medina y Bidal Aguero dueños.

Editor: Bidal Aguero
Asst. Editor: Agustín Medina
Colaboración: Victor Gonzales
Nephali DeLeon
Juanita Aguero

Las opiniones o comentarios por nuestros columnistas, cartas o editoriales de nuestros escritores no necesariamente expresan las opiniones de los publicadores, editores o dueños de este periodico. LA VOZ es publicada en el 2521 Clovis Road en Lubbock, Texas. Recibimos correspondencia en el P.O. Box 5913, Lubbock, Tex. 79417. Toda correspondencia es bienvenida.



TRUCHA 'PUBLICATIONS



Specializing in Chicano Literature & Bilingual Materials. Celebrating with a world of books for young and old. Catalog. Write to —

TRUCHA PUBLICATIONS INC.
BOX 5223, LUBBOCK, TX 79417

EMPLOYMENT

For information regarding employment at Texas Tech University Call 742-1111

Para informacion de trabajo en la Universidad Texas Tech, llame al Telefono 742-1111.

AN EQUAL OPPORTUNITY AFFIRMATIVE ACTION EMPLOYER



TEXAS INSTRUMENTS INC.

HAS IMMEDIATE OPENINGS FOR

Temporary Electronic Assemblers
Permanent Electronic Technician
Secretarial, Type 60-70 W. P.M. S.H. 80 W.P.M.
Clerical, Type 50 W.P.M. No. S.H.
Machinist
Accountant

Applicants may apply At
North Loop and University
Monday-Friday 8:00 A.M.-2:00 P.M.

TEXAS INSTRUMENTS INCORPORATED

AN EQUAL OPPORTUNITY EMPLOYER

GARAGE SALE

Lubbock High School Orchestra Boosters Garage Sale 2823 22nd St. on Friday October 17, Saturday 18, 9:00 to 6:00 And Sunday Oct. 19, 1:00 to 6:00. Furniture, odd-size screens, 68 Dodge Carry-all, dishes, used carpeting, & Misc.



THREE BUSES NO CHARGES

LUBBOCK TO:
SANTA FE
SAN ANTONIO
TULSA
EL PASO
DALLAS
DENVER
ALBUQUERQUE

THREE BUSES NO CHARGES
TNM&O COACHES, INC.
PHONE 765-4441

TIRED OF HUNTING FOR...

LA VOZ DE TEXAS



LA VOZ DE TEXAS
P.O. BOX 5913

LUBBOCK, TEX. 79417

SUSCRIBASE HOY MISMO!

NAME _____
ADDRESS _____
CITY _____ STATE _____ ZIP _____

TELEPHONE _____

LA MALINCHE

1105 2nd. Place LUBBOCK, 763-2933

AMBIENTE FAMILIAR, SABROSAS COMIDAS
Y AMPLIO SALON PARA SUS FIESTAS

Familia Lugo Proprietors

ATENCIÓN!

LA CASA TAXCO YA ESTA EN SU
NUEVA LOCALIDAD EN LA CALLE UNIVERSIDAD VISITENOS.

Ahora en su nuevo local, cuenta ya con un extenso surtido de artículos de Halloween.

Para sus fiestas, convivencias, fiestas, disfrazas, sonajos, pitos y muchos más artículos para los niños.

Estamos orgullosos de servir a la comunidad de Arnett Benson. Visitens.

CASA TAXCO

113 N. University Tel. 747-8565



President Ford and ACTION director Mike Balzano congratulate Dolores Herrera of San Antonio, Tex., for her ten years of service as a Foster Grandparent. In a ceremony at the White House last month, 20 Foster Grandparents representing 178 older Americans who have served in the Foster Grandparent Program since its beginning in 1965 received recognition from the President who called the program one that "everybody is for and no one is against." More than 13,600 Foster Grandparents serve children with special needs in 500 institutions throughout the nation. The Foster Grandparent Program is administered by ACTION, the federal volunteer service agency.

OFICINA DE SERVICIO PUBLICO

POR PRIMERA VEZ LA COLONIA CHICANA CUENTA CON UNA OFICINA DE SERVICIO PUBLICO DONDE USTED PUEDE CONSEGUIR TODA LA INFORMACION QUE NESECITE

PROGRAMAS DE SERVICIO SOCIAL
INFORMACION DE SEGURO SOCIAL
BENEFICIOS PARA VETERANOS
NOTARIOS PUBLICOS
PROGRAMAS PARA ANCIANOS
COMO PUEDE USTED PAGAR SUS DEUDAS SIN SALIR DE SU CASA
TRADUCIONES DE CARTAS

ABIERTOS LUNES A SABADO 9 A.M. A 12 A.M.

2823 CLOVIS RD.

LA COMUNIDAD por neptali de leon

La comunidad es todo nuestro pueblo de Raza. Claro está que tan bien hay comunidad de Anglo Saxones así como hay la comunidad de Negros también.

Y hablando de la comunidad, que es la posición de nuestra comunidad? Pues claro está que nuestra comunidad es el grupo de donde sale la mayor parte del pueblo que trabaja para mantener el resto del pueblo comodo.

Ahora, viendo las cosas bien, esto no tiene nada de malo-- si los salarios fueran justos y si se nos diera el respeto que con tanto trabajo mostramos.

La realidad es que aun cuando hacemos grandes esfuerzos por mostrar nuestro respeto a las cosas justas, por mostrar nuestra dedicación al trabajo, nuestra lealtad a nuestros patrones-- aun así vemos muchos casos de injusticia y de discriminación.

He aquí donde entra una pregunta básica. Pero no la podemos hacer antes de reconocer que si hay personas de nuestra Raza que han superado todos o muchos de los problemas que existen. Es decir, que a pesar de la discriminación que existe, hay muchos de nuestra Raza que han llegado a obtener buenas posiciones, buena educación así como reconocimiento de la mayoría del pueblo Anglo-Saxón.

Y que es lo que hacen estas personas por los problemas tan básicos que tenemos? Algunos hacen mucho. Por un precio. Es decir, tienen posiciones donde su deber y trabajo es precisamente de hacer algo por la Raza. Pues que bueno. Ojala y este fuera el trabajo y posición de todos aquellos que tienen la palabra y la posición de ayudar a nuestro pueblo.

También hay muchos gringos y gringas que viven de nuestra comunidad dandole servicios a nuestra con unidad. Ejemplos: los centros, las gentes que trabajan con welfare, la ley, la ciudad, las iglesias etc. etc. ¿Que no hay muchas personas gringas en estas posiciones cuyo deber es de ayudar a toda la gente que

necesita ayuda? Pues si. Por un precio. Ahora el problema no es de que esta gente hace dinero de nuestro pueblo. Todos necesitamos dinero y manera de hacer vida. Pero lo que si quisieramos ver de nuestro pueblo es una dedicación que no podemos esperar de gringo que vive de la Raza todo el día y al fin del dia se retiran a sus casas ricas y lujosas al otro lado del pueblo para tratar de olvidar que hay tal cosa como gente con problemas. Esta es otra clase de comunidad.

Si nuestro pueblo quiere ser parte de nuestro pueblo es que no se porte como los gringos -- que nunca van a ser considerados parte de nuestra comunidad -- no importa cuantos programas tengan para nosotros.

LONGHORN'S
MEAT MARKET

1706 34TH ST. LUBBOCK	747-2329
JUNIOR, ADON AND HIRAM LOPEZ	
CARNE PICADA 2 LBS.	1.00 TOP SPECIAL
TRIPAS 2 LBS.	1.00 50 LBS. MEAT
HIGADO DE REZ 2 LBS.	1.00 41.95
RINOES 2 LBS.	1.00 LONG HORN SPECIAL
MENUDO 3 LBS.	1.00 50 LBS. DE CARNE
COLAS 2 LBS	1.00 46.95

abierto 7 días por semana
Aceptamos Estampillas de Comida
y Accept Food Stamps

LLEVAR

**Algo Nuevo...
Algo diferente...
Algo Moderno!**

Para su Cocina

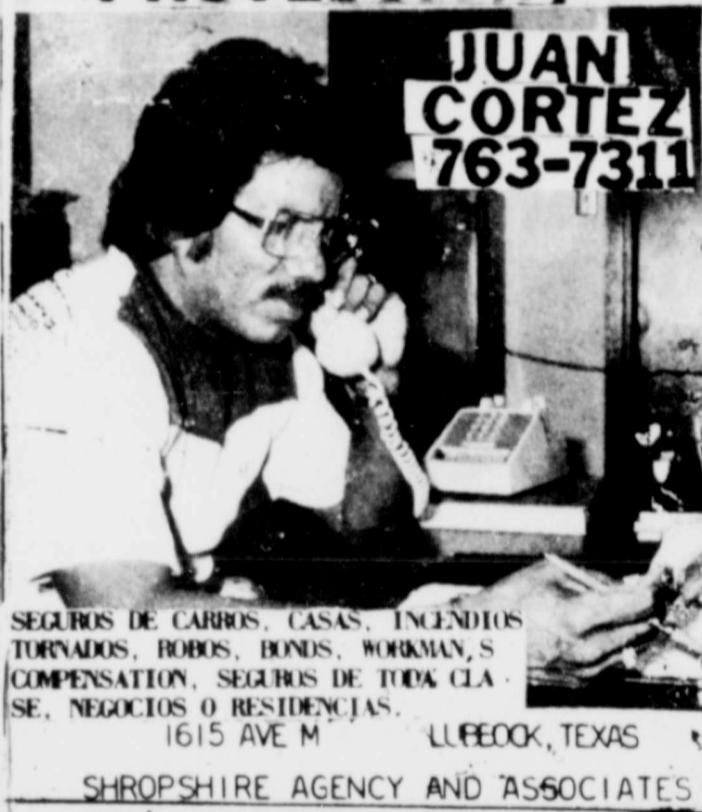
**Si, nosotros fabricamos
los Gabinetes para su
Cocina a su Gusto...**

**Renovamos su Gabinetes
y Reparamos y dejamos
como Nuevos**

Custom Made Kitchen CABINETS We Built
And Repair.. Formica Tops. Counter Tops
We do Expert Cabinet Work Residential
& Commercial. Call Us For your Room

1816 AVE E LUBBOCK 3316 Grinnell
763-8583 Ramiro Lopez

¿QUIERE PROTECCION?



SEGUROS DE CARROS, CASAS, INCENDIOS
TORNADOS, ROBOS, BONDS, WORKMAN'S
COMPENSATION, SEGUROS DE TODA CLA-
SE, NEGOCIOS O RESIDENCIAS.

1615 AVE M LUBBOCK, TEXAS
SHROPSHIRE AGENCY AND ASSOCIATES

EL TENAMPA

EL LUGAR DONDE LOS AMIGOS SE JUNTAN
PARA DISFRUTA DE SU CERVEZA FAVORITA
BIEN REFRIGERADA—BENGA USTED TAMBIEN

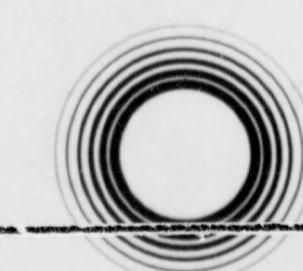
Blas Torres, Owner
VISITE EL TENAMPA No. 2 EN
CALLE 19 Y QUIRT
407 Quirt 762-9228 Lubbock

99.5 kwGO stereo fm
"LA ESTACION CON MUCHO CORAZON"

LA GERENCIA Y PERSONAL
DE KWGO FM. FELICITA
MUY ATENTAMENTE A LOS
CURSILLISTAS POR SU
GRAN TRABAJO

CON PROGRAMACION DE
LAS 5 DE LA MANANA
HASTA LAS 12 MEDIA
NOCHE TODOS LOS DIAS

Noticias del A.B.C.
FM network



cuando caiga el sol....
KWGO sigue trabajando