

# The pursuit of the American dream

The fiscal practices of today's Hispanic business owners



“...That dream of a land in which life should be better and richer and fuller for everyone, with opportunity for each according to ability or achievement...It is not a dream of motor cars and high wages merely, but a dream of social order in which each man and each woman shall be able to attain to the fullest stature of which they are innately capable, and be recognized by others for what they are, regardless of the fortuitous circumstances of birth or position.”

– *James Truslow Adams, The Epic of America*

## Barriers on the road to the dream

Long before the term “American Dream” was first coined, people excitedly came to the United States, perceiving it to be a place offering limitless possibility. Here, they sought to pursue their passions, take advantage of opportunities and create a vibrant life for their families.

Today, America still holds that allure. Individuals have a vision of improving their quality of life in the Land of Opportunity. Among Hispanics, the aspiration to live the American Dream is no different, but their definition of success may be broader, encompassing their ability to care for and support extended families, friends, and their communities. And for Hispanic business owners, they see their businesses as an extension of themselves, putting even more pressure on themselves to succeed.

But turning dreams into reality in light of the economic downturn and the rising cost of living has become even more challenging without a solid financial footing and education.

A 2011 study of business owners and entrepreneurs conducted by GfK Custom Research North America for Massachusetts Mutual Life Insurance Company (MassMutual) reveals that Hispanic business owners in particular face many challenges in achieving their American Dream. The research shows that Hispanics **want control**. They also **feel responsible for their families and communities, but lack financial confidence and knowledge**. This leads to real concerns among respondents related to their financial situation both at home and at their

businesses. A need for financial knowledge and preparation as well as cultural differences may be stumbling blocks in the pathway of Hispanics fully realizing and protecting their dreams.

The majority of those surveyed started their businesses to take control of their lives, pursue their passions, and support their families. Yet many do not have the necessary resources in place to gain that control and secure a healthy financial future for their families.

To protect their American Dream, they must advance their financial health. The financial success of Hispanic-owned business, of which there are an estimated 2.3 million in the United States, has significant implications for future generations of Hispanics and our American economy as a whole. The future of America’s economy will be influenced by the financial success of this group.





# Protection for their families and businesses

## Reasons for Owning a Business

Reason	National	Hispanic
Provide financially for family	77%	89%
Be own boss	57%	79%
Have more control of life, time, etc.	53%	76%
Have strong passion for craft or trade	47%	61%
To follow your dreams	36%	66%
Something tangible to pass on to children	35%	55%
Only way to get ahead	32%	60%
Give back to community	21%	54%
Provide jobs for other family members	19%	31%
Other family members wanted to start business, so joined them	18%	26%



Hispanics have an all-encompassing view of life and success. Their extended definition of family includes the community, and both are strongly interconnected with their businesses. This wide definition of family is integral to Hispanic culture, which means it's critical for Hispanic business owners to position their businesses for success. Doing so is crucial to Hispanic business owners' ability to achieve their dreams for both their businesses and their families.

Family comes first for Hispanics, whose businesses support their immediate and extended families.

- More than half started their business because they wanted something tangible to pass on to their children.
- Seventy percent plan to pass their business on to their spouse or children.
- Nearly one-third started their business to provide jobs for family members, and 65% have one to four relatives or family members working with them.
- Compared to only 48% of the general population, 70% of Hispanics have relatives beyond spouses and children who are dependent on their business' success.

The lines between family, community, and business are blurred for Hispanic business owners. Fifty-eight percent, compared to 48% of the general population, turn to their spouses for financial advice. Thirty-eight percent say their child is among their most trusted financial advisors, compared to 27% of the general population.

With their businesses so closely intertwined with family, Hispanics worry about protecting loved ones in the event of their untimely death or a disability. If their business falters, it will likely impact the other key areas of their lives. Protecting their families *and* businesses will help ensure their dreams remain intact.

*“My husband’s business isn’t just his life – it’s all our lives. Each member of our family contributes in some way, and we experience its successes and failures together. I wouldn’t have it any other way.”*

# Command of their futures

Hispanic business owners want to command their futures and their ability to achieve the American Dream. For many, this is why they went into business. As a result, they are very hands-on with their businesses. They want control of the finances and related decisions, as well as how they spend their time.

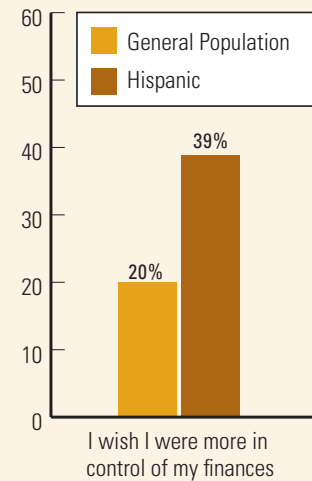
- Seventy-nine percent of Hispanic business owners said they started their business because they wanted to be their own boss, and 76% did so to have more control of their lives and time (compared with 57% and 53% respectively for the general business population).
- For just over half being in control was the only way they saw to get ahead, and being a business owner is one way to be in control.
- Eighty percent like to be actively involved in all decisions regarding their personal finances.
- Money management is a key priority – 81% manage everyday expenses to avoid debt.

While they like to be involved and in charge, Hispanic business owners consistently express less comfort with financial matters than general market business owners. More than one-third wish they were more in control of their personal finances and are worried about meeting long-term financial goals.

A lack of control over their financial futures could compromise the dreams of Hispanic business owners. Gaining control of their futures with the help of a financial professional would empower Hispanic business owners and ease their concerns.

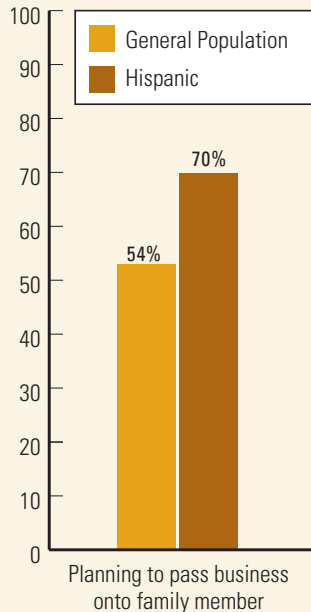
*“My family is #1. I want to make sure my business thrives so they can, too. But managing daily business requires a lot of my time. I’m not sure I have the resources to approach – or manage – planning for the future.”*

## Desire for control



# Financial confidence and knowledge

## Succession planning



Hispanic business owners are more likely than the general business owner population to acknowledge and believe in the importance of financial planning for their business, and yet just over one-third of Hispanic business owners who are interested in growing their businesses feel they lack the financial knowledge to do so. Their fiscal practices both at work and home reveal a need for greater financial education and planning.

Hispanic business owners are more also likely than the non-multicultural business owner to have individual life or disability income insurance, a will or other planning in place to help protect their family's American Dream should they become disabled or pass away prematurely.

Retirement is another area of concern:

- Only 53%, compared to 76% of the general population, have a qualified retirement savings plan.
- Thirty-nine percent worry about having adequate income during their retirement years.
- Hispanic business owners are more likely than general market business owners to plan on receiving income from their business after they retire as a primary source of income (21% vs. 15%).

Succession planning, though, does not appear to be a significant concern for Hispanic business owners but perhaps should be. Eighty-three percent already know whom they will pass their business on to, and perhaps not surprisingly, it's to family members. While it is encouraging that so many Hispanic business owners know whom they plan to pass their business on to, 35% of those individuals have not yet told the person they plan to pass their business on to, and only 1 in 4 has an actual succession plan in place.

Navigating the many financial planning tools available can be daunting for business owners. A financial professional can help individuals and families assess their needs and recommend a financial strategy to help them reach their goals.

*“I thought I had my future perfectly planned. About 10 years before I retired, a friend recommended I meet with a financial professional to make sure I was prepared for when the time came to turn the business over to my son. I’m glad I did. She helped me realize I wasn’t as ready as I thought and worked with me to create a plan that put me and my family in a much better place.”*

## Achieve the dream

We must come together and create strategies to make sure Hispanics do not just dream the dream, but have a better chance to achieve it. Helping them protect their families and businesses, gain control of their financial futures, and attain greater financial confidence and knowledge can make living the American Dream a reality for Hispanic business owners.

A successful business begins with planning for and building a strong financial foundation. The financial professionals at MassMutual work closely with business owners to understand their situation and goals, then identify solutions to help them work through the obstacles that may stand in their way to building their financial future. MassMutual has been helping customers with their financial needs for over 160 years and has financial strength ratings that are among the highest of any company in the industry.<sup>1</sup> As a mutual company, we focus on providing long-term value for our policyholders.

Visit [massmutual.com](http://massmutual.com) today to find a MassMutual agent in your area and learn how to take the next step in creating a solid business strategy and achieving fiscal fitness.

If you are more comfortable with a financial professional who speaks Spanish, do not hesitate to ask for one when you make your appointment.



*“I’m living my dream – I have a healthy family and successful business doing what I enjoy. Now, I need to make sure I’m protecting it all. I’ve worked too hard to risk losing everything.”*

<sup>1</sup> Financial strength ratings: A.M. Best Company: A++; Fitch Ratings: AA+; Moody’s Investors Service: Aa2; Standard & Poor’s: AA+. Ratings apply to Massachusetts Mutual Life Insurance Company (Springfield, MA 01111) and its subsidiaries, C.M. Life Insurance Company and MML Bay State Life Insurance Company (Enfield, CT 06082). Ratings are as of 8/1/2013 and are subject to change.

MassMutual. We'll help you get there.®



Policies, applications, administrative documents and forms are available in English only.

---











Las pólizas, las solicitudes, los documentos administrativos y los formularios están disponibles solo en inglés.

© 2011 Massachusetts Mutual Life Insurance Company, Springfield, MA 01111-0001. Todos los derechos reservados www.massmutual.com. MassMutual Financial Group es un nombre de mercadeo de Massachusetts Mutual Life Insurance Company (MassMutual) y sus afiliadas y representantes de ventas.

MC1057SP 913

CRN201511-150386



**MassMutual. Tu futuro comienza hoy.®**

## Cómo lograr el sueño

Debemos unirnos y crear estrategias para asegurarnos de que el sueño americano no sea solo un sueño para los hispanos, sino que tengan una mejor oportunidad de lograrlo. Ayudarlos a proteger a sus familias y negocios, a adquirir el control de su futuro financiero y a lograr una mayor confianza y conocimientos financieros puede hacer que el sueño americano se convierta en realidad para los dueños de negocios hispanos.

Una empresa exitosa comienza con la planificación y la construcción de una base financiera sólida. Los especialistas financieros de MassMutual trabajan estrechamente con los dueños de negocios para entender su situación y sus metas, y después identificar soluciones para ayudarlos a superar los obstáculos que pudieran atravesarse en su camino para construir su futuro financiero. MassMutual ha ayudado a sus clientes en sus necesidades financieras durante 160 años y tiene clasificaciones de solidez financiera que están entre las más altas de cualquier compañía de la industria.<sup>1</sup> Como compañía mutua, nos enfocamos en ofrecer valor de largo plazo a nuestros asegurados.

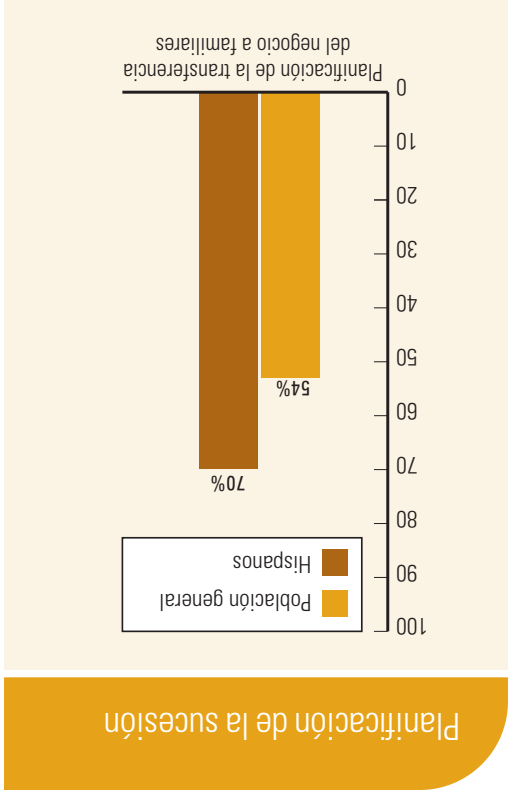
Visita [massmutual.com](http://massmutual.com) hoy para buscar un agente de MassMutual en tu área y para aprender cómo dar el siguiente paso en la creación de una estrategia comercial sólida y el logro de la idoneidad fiscal.

Si te sientes cómodo con un especialista financiero que hable español, no dudes en pedirnos uno cuando hagas tu cita.

“Estoy viviendo mi sueño. Tengo una familia saludable y un negocio exitoso. Hago lo que me gusta. Ahora, necesito asegurarme de que estoy protegiéndolo todo. He trabajado demasiado duro para arriesgarme a perderlo todo”.



<sup>1</sup> Clasificaciones de solidez financiera: A.M. Best Company A++; Clasificaciones de Fitch: AA+; Moody's Investors Service: Aa2; Standard & Poor's: AA+. Las clasificaciones corresponden a Massachusetts Mutual Life Insurance Company (Springfield, MA 01111) y sus subsidiarias, C.M. Life Insurance Company y MML Bay State Life Insurance Company (Enfield, CT 06082). Las clasificaciones son al 8/1/2013 y están sujetas a cambio.



Los dueños de negocios hispanos tienen una mayor probabilidad que

la población general de dueños de negocios de reconocer y crear en la importancia de la planificación financiera de su negocio, y sin embargo, la tercera parte de los dueños de negocios hispanos que tiene interés en

que su negocio crezca piensa que carece de los conocimientos financieros para lograrlo. Sus prácticas fiscales en el trabajo y en el hogar revelan la necesidad de una mejor educación y planificación financiera.

Los dueños de negocios hispanos tienen también mayor probabilidad

que los dueños de negocios de la cultura dominante de tener un seguro individual de vida o de ingresos de incapacidad, un testamento u otro tipo

de planes implementados para proteger el sueño americano de su familia en caso de incapacidad o muerte prematura.

La jubilación es otro motivo de preocupación:

- Solo el 53% en comparación con el 76% de la población general tiene un plan de ahorros calificado para la jubilación.
- Al 39% le preocupa si tendrá ingresos adecuados durante sus años de jubilación.
- Los dueños de negocios hispanos tienen mayor probabilidad que los dueños de negocios del mercado general de planificar ingresos de su

negocio cuando se jubilen como fuente primaria de ingresos (21% en comparación con el 15%).

Sin embargo, la planificación de la sucesión no parece ser un motivo

de gran preocupación para los dueños de negocios hispanos, pero tal

vez debería serlo. El 83% ya sabe a quién transferirá su negocio, y

posiblemente no sea una sorpresa que lo traspase a familiares. Si bien es

alentador que tantos dueños de negocios hispanos sepan a quién piensan

transferir su negocio, el 35% de esas personas aún no se lo ha comunicado

a la persona a quien piensan dejarle el negocio y solo 1 de cada 4 tiene un

plan de sucesión real implementado.

Analizar las múltiples herramientas de planificación financiera que están

disponibles podría resultar intimidante para los dueños de negocios. Un

especialista financiero puede ayudarte a ti y a tu familia a evaluar sus

necesidades y recomendar una estrategia financiera que les ayude a lograr

sus metas.

“Yo pensaba que tenía mi futuro perfectamente planificado. Aproximadamente 10 años antes de

jubilarme, un amigo me recomendó que me reuniera con un especialista financiero para asegurarme de estar preparado cuando llegara el momento de traspasarle el negocio a mi hijo. Me alegro de haberlo hecho. El agente me ayudó a darme cuenta de que no estaba listo como pensaba y trabajó conmigo para crear un plan que me colocó a mí y a mi familia en una posición mucho mejor.”

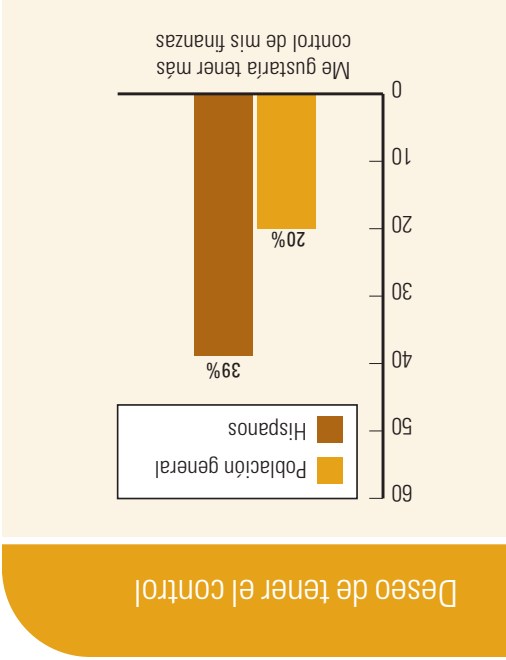
Los dueños de negocios hispanos quieren tener el control de su futuro y de su capacidad para lograr el sueño americano. Para muchos, ese es el motivo por el cual emprendieron un negocio. En consecuencia, tienen una participación muy activa en su negocio. Quieren tener control de las finanzas y de las decisiones relacionadas con ellas, así como de la manera en que emplean su tiempo.

- El 79% de los dueños de negocios hispanos dijo que iniciaron un negocio porque querían ser sus propios jefes, y el 76% lo hizo para tener más control de su vida y de su tiempo (en comparación con el 57% y el 53%, respectivamente, para la población empresarial en general).
- Para un porcentaje ligeramente superior a la mitad, tener el control era la única manera de progresar, y ser propietario de un negocio es una manera de tener el control.
- El 80% desea involucrarse activamente en todas las decisiones relacionadas con sus finanzas personales.
- La administración del dinero es una prioridad clave. El 81% administra los gastos diarios para evitar contraer deudas.

Si bien quieren involucrarse y mantener la responsabilidad, los dueños de negocios hispanos suelen admitir sentirse menos cómodos con asuntos financieros que los dueños de negocios del mercado general. Más de la tercera parte desearía tener más control de sus finanzas personales y le preocupa poder lograr las metas financieras a largo plazo.

La falta de control de su futuro financiero podría comprometer los sueños de los dueños de negocios hispanos. Tener el control de su futuro con la ayuda de un especialista financiero les daría más confianza y aliviaría sus preocupaciones.

“Mi familia es lo primero. Quiero asegurarme de que mi negocio prospere para que ellos también prosperen. Pero la administración diaria del negocio requiere una gran parte de mi tiempo. No estoy seguro de tener los recursos para emprender, o para manejar, la planificación del futuro.”





# Protección para tu familia y tu negocio

## Motivos para tener un negocio

Motivo	Nacional	Hispanos
Dar apoyo económico a la familia	77%	89%
Ser tu propio jefe	57%	79%
Tener más control de tu vida, de tu tiempo, etc.	53%	76%
Una pasión por un oficio o profesión	47%	61%
Lograr tus sueños	36%	66%
Algo tangible para dejarles a tus hijos	35%	55%
Única manera de progresar	32%	60%
Devolver algo a la comunidad	21%	54%
Dar trabajo a otros familiares	19%	31%
Otros familiares querían iniciar un negocio y se asociaron a ellos	18%	26%



Los hispanos tienen una visión global de la vida y del éxito. Su definición ampliada de la familia incluye a la comunidad, y ambos están estrechamente relacionados con sus empresas. Esta definición amplia de familia es parte integral de la cultura hispana, lo cual significa que es vital para los dueños de negocios hispanos lograr el éxito de sus empresas. El lograrlo es crucial para su capacidad de alcanzar sus sueños, tanto en lo que se refiere a sus empresas como a sus familias.

La familia está primero para los hispanos, cuyas empresas proveen los fondos para el sustento de sus familias inmediatas y ampliadas.

- Más de la mitad comenzó sus negocios porque querían algo tangible para dejarles a sus hijos.
  - El 70% piensa transferir su negocio a su cónyuge o a sus hijos.
  - Casi la tercera parte inició el negocio para dar trabajo a familiares, y el 65% tiene de uno a cuatro parientes o familiares trabajando con ellos.
  - En comparación con solamente el 48% de la población general, el 70% de los hispanos tiene parientes aparte de los cónyuges y los hijos que dependen del éxito de sus empresas.
- Las líneas que separan a la familia de la comunidad y el negocio no están muy claras para los dueños de negocios hispanos. El 58%, en comparación con el 48% de la población general, recurre a sus cónyuges para obtener asesoramiento financiero. El 38% dice que su hijo o hija está entre los asesores financieros más confiables, en comparación con el 27% de la población general.

Con el negocio tan estrechamente ligado a la familia, los hispanos se preocupan por proteger a sus seres queridos en caso de muerte o incapacidad. Si el negocio falla, esto probablemente tendrá un impacto en otros aspectos de su vida. La protección de la familia y del negocio ayudará a garantizar que tus sueños permanezcan intactos.

“El negocio de mi esposo no es solo su vida, es la vida de todos nosotros. Todos los miembros de nuestra familia contribuyen de alguna manera, y vivimos sus éxitos y fracasos juntos. No podría concebir que fuese de otra forma.”

# Bareras en el camino hacia el sueño

Mucho antes de que se estableciera el término “sueño americano”, las personas venían a los Estados Unidos con mucha ilusión por la percepción de que era un lugar que ofrecía posibilidades ilimitadas. Aquí pensaban luchar por sus pasiones, beneficiarse de las oportunidades y crear una vida vibrante para sus familias.

Hoy en día, los Estados Unidos aún mantienen ese encanto. Las personas tienen la visión de mejorar su calidad de vida en la tierra de las oportunidades. Entre los hispanos, la aspiración de vivir el sueño americano no es diferente, pero puede que su definición de éxito sea más amplia para incluir su capacidad de cuidar y mantener a sus familias extendidas, sus amigos y sus comunidades. Y los dueños de negocios hispanos ven sus empresas como una extensión de sí mismos, lo cual genera una presión aún mayor sobre ellos para lograr el éxito.

Convertir los sueños en realidad en estos momentos de dificultades económicas y con el aumento del costo de vida es más desafiante tener una educación y un respaldo financiero sólidos.

Un estudio sobre los dueños de negocios y empresarios llevado a cabo por GfK Custom Research North America en 2011 para Massachussets Mutual Life Insurance Company (MassMutual) revela que los dueños de negocios hispanos en particular enfrentan muchos retos para lograr su sueño americano. El estudio muestra que los hispanos **quieren tener el control. También se sienten responsables de sus familias y comunidades, pero carecen de la confianza y los conocimientos financieros.** Esto genera inquietudes entre los encuestados en relación con su

situación económica, tanto personal como de sus empresas. La necesidad de adquirir conocimientos y preparación financiera, así como las diferencias culturales, podrían ser obstáculos en el camino de los hispanos que les impiden realizarse plenamente y proteger sus sueños. La mayoría de los encuestados inició sus negocios para asumir el control de sus vidas, luchar por sus pasiones y mantener a sus familias. Sin embargo, muchos no han implementado los recursos necesarios para adquirir dicho control y asegurar un futuro financiero sólido para sus familias. Para proteger tu sueño americano, debes promover tu bienestar financiero. El éxito económico de los negocios propiedad de hispanos, los cuales se calcula que ascienden a 2.3 millones en los Estados Unidos, tiene implicaciones importantes para las futuras generaciones de hispanos y para la economía estadounidense en general. El futuro de la economía estadounidense será influenciado por el éxito económico de este grupo.



## El sueño americano...

“...Ese sueño de una tierra donde la vida debería ser mejor y más rica, y más plena para todos, con oportunidades para cada persona conformes a su capacidad o sus logros...No se trata meramente de un sueño de automóviles y buenos sueldos, sino de un sueño de orden social en el cual cada hombre y cada mujer debe poder desarrollar al máximo su potencial innato y ser reconocido por otras personas por lo que son, sin importar las circunstancias.”  
fortuitas de su nacimiento o de su posición .

— *James Truslow Adams, The Epic of America*



# La búsqueda del sueño americano

Las prácticas fiscales de los dueños de  
negocios hispanos de hoy

