

Chapter I. Money, Success, the U.S.-Latino Entrepreneurial Mindset, and You

GUIDING QUESTIONS

The questions in this chapter will help you:

- Assess if you are well suited to be an entrepreneur;
- Reflect on your attitudes toward money and prosperity; and
- Become familiar with the U.S.-Latino entrepreneurial mindset

ENTREPRENEURSHIP: IT'S A WAY OF THINKING

“Do not love what you are, but what you can become.”

—Miguel de Cervantes, Spanish novelist, poet, and playwright

How a U.S.-Latino entrepreneur thinks distinguishes him from other people. Complete the following exercise to focus on meeting your business challenges.

EXERCISE

HAVING WHAT IT TAKES

Ask yourself:

1. *Do I have what it takes to be an entrepreneur?* (Check all that apply)

- Like to solve problems
- See things in new ways
- View challenges as opportunities
- Persist despite challenges or obstacles

Capítulo I. El Dinero, El Éxito, La Mentalidad Empresarial Del Latino En Los Estados Unidos, y Usted

PREGUNTAS ORIENTADORAS.

Las preguntas en este capítulo le ayudarán a:

- Evaluar si está bien preparado para ser un emprendedor;
- Reflexionar sobre sus actitudes en cuanto al dinero y la prosperidad; y también
- Familiarizarse con la mentalidad empresarial del Latino en los Estados Unidos.

EL ESPÍRITU EMPRESARIAL: ES UNA FORMA DE PENSAR

“No ames lo que eres, sino lo que puedes llegar a ser.”

—Miguel de Cervantes, novelista español, poeta, y dramaturgo.

La forma en que un emprendedor Latino piensa lo distingue de otras personas. Complete el siguiente ejercicio para concentrarte en enfrentar los desafíos que tiene su negocio.

EJERCICIO

TENIENDO LO QUE SE NECESITA

Pregúntese a sí mismo:

1. *¿Tengo lo que se necesita para ser un emprendedor?* (Marque todas las respuestas que apliquen a usted.)
 - Me gusta resolver problemas.
 - Veo las cosas desde diferentes ángulos y desde nuevas perspectivas.
 - Veo los desafíos como oportunidades.
 - Persisto a pesar de los desafíos o los obstáculos.

- Listen carefully to others
- Continue with my goals despite discouragement from others
- Enjoy working

2. What, if anything, might stand in the way of my entrepreneurial success?

3. Do I have the passion and drive to do what it takes to develop a business?

I want to develop my business mainly because

4. In the past I have successfully made and kept the following big commitments to:

Family: _____

Friends: _____

Faith: _____

Education: _____

Business: _____

Community: _____

Me: _____

5. My promise/commitment to developing my own business:

ABOUT YOUR ANSWERS

1. If you answered “yes” to all the traits listed, you’ve got what it takes to be an entrepreneur. If you answered “no” or “sometimes,” it may be difficult for you to stick with getting the business going or continuing when business challenges arise. Figure out a plan to help you say “yes” to all the items.
2. If you answered anything besides the desire to solve a problem as the motivation for starting your business, serve people, or reach an important goal, think again. To be an entrepreneur you must keep focused on that goal and persist.
3. Look at your track record for keeping commitments and facing challenges. If you have had difficulty sticking to your word and keeping commitments, reflect on whether you are ready to persist in your own business.

- ___ Escucho atentamente a los demás.
- ___ Continuo con mis metas incluso cuando otras personas me desaniman.
- ___ Me gusta y disfruto el trabajo.

2. ¿Qué podría interponerse en mi camino, en dado caso, y obstaculizar mi éxito empresarial?

3. ¿Tengo la pasión y el deseo que se necesita para desarrollar un negocio?

Quiero desarrollar mi negocio principalmente porque

4. En el pasado, yo he hecho y mantenido las siguientes promesas o compromisos con éxito hacia:

Mi familia: _____

Mis amigos: _____

Mi religión: _____

Mi educación: _____

Mi negocio: _____

Mi comunidad: _____

A mí mismo/a: _____

5. Mi promesa/compromiso para desarrollar mi propio negocio:

UN POCO SOBRE SUS RESPUESTAS

1. Si respondió “sí” a todas las características de la lista, tiene lo que se requiere para ser un emprendedor. Si respondió “no” o “a veces”, podría ser difícil para usted salir adelante en su negocio cuando surjan problemas o desafíos. Piense en un plan que le ayude a responder “sí” a cada una de las características de la lista.
2. Si para empezar un negocio, ayudar a otros, o alcanzar una meta, su motivación no es “resolver un problema”, entonces piénselo de nuevo. Para ser un emprendedor debe concentrarse en una meta y persistir.
3. Piense en si en el pasado ha cumplido sus compromisos/promesas y como ha enfrentado desafíos. Si tiene problemas para mantener su palabra y cumplir sus compromisos, piense en si realmente está listo para persistir en su propio negocio.

MONEY, SUCCESS, AND YOU

Entrepreneurship is not exclusively about money, but money is an essential part of running a business. Review your personal history and attitudes toward money as you start or maintain a business.

- 1. How do you define prosperity or success?**

- 2. Complete this sentence: I will know I am successful or prosperous—living as I desire—when...**

- 3. List the events and people throughout your life who have influenced your view of money, positively and negatively.**

Events:

People:

- 4. What lessons or beliefs did you derive from the events or people throughout your life who influenced your attitudes toward money?**

Examples: “Pay yourself first”; “Live below your means”; “Spend the money while you’ve got it”; “Easy come, easy go”; “Money is the root of all evil”

Lifelong Lessons:

Your Beliefs about Money and Success:

- 5. How do you use these lessons and beliefs in managing your business and personal life?**

THE U.S.-LATINO ENTREPRENEURIAL MINDSET

In *Who Owns the Ice House? Eight Life Lessons from an Unlikely Entrepreneur*, authors Clifton Taulbert and Gary Schoeniger (Taulbert & Schoeniger, 2010) describe a problem-solving approach and mindset that entrepreneurs adopt and maintain. We have developed a Latino cultural perspective of that 8-point entrepreneurial mindset.

EL DINERO, EL ÉXITO, Y USTED

Tener un espíritu emprendedor no solo se trata de tener dinero; sin embargo, el dinero es parte importante de manejar un negocio. Revise su historia personal y actitudes que tiene sobre el dinero al empezar o continuar con su negocio.

1. *¿Cómo define la prosperidad o el éxito?*

2. *Completa la siguiente oración: Voy a ser exitoso o próspero – es decir, vivir de la manera que quiero – cuando...*

3. *Enliste los eventos y las personas en su vida que han influenciado la manera en que piensa sobre el dinero, positivamente o negativamente.*

Eventos:

Personas:

4. *¿Qué lecciones o creencias ha aprendido de los eventos o personas en su vida que han influenciado sus actitudes sobre el dinero?*

Ejemplos: “Paga tus gastos primero”; “Gasta menos de lo que ganas”; “Gasta el dinero ahora que lo tienes”; “El dinero va y viene”; “El dinero es la madre de todos los males”

Lecciones de vida:

Tus creencias sobre el dinero y el éxito:

5. *¿Cómo utiliza estas lecciones y creencias en cuanto a la manera en que maneja su negocio y su vida personal?*

LA MENTALIDAD EMPRESARIAL DEL LATINO EN LOS ESTADOS UNIDOS

En el libro, *Who Owns the Ice House? Eight Life Lessons from an Unlikely Entrepreneur*, los autores Clifton Taulbert y Gary Schoeniger (Taulbert & Schoeniger, 2010) describen un enfoque para resolver problemas y la mentalidad que tienen y mantienen los emprendedores. Nosotros hemos desarrollado una perspectiva cultural Latina de esa mentalidad empresarial que cuenta con 8 puntos importantes.

THE ENTREPRENEURIAL MINDSET

Choice
Opportunity
Knowledge
Action
Wealth
Brand
Community
Persistence

Reflect on your attitudes and approaches to business as you complete the following questions.

CHOICE

“There is only one success—to be able to spend your life in your own way.”

—Christopher Morley, journalist

As a U.S.-Latino entrepreneur, you may experience pressure from friends and family who expect to be included in your business decision-making, or you may encourage them to join you in the business, but *you* decide about your business. Deciding for yourself does not mean you are selfish, disloyal, or inconsiderate if your choice goes against popular family opinion. You are following your entrepreneurial passion, your calling, your dream. When you succeed, everyone benefits.

Describe a time you made a decision when friends, family, or coworkers strongly agreed with or supported you. Did their support influence your final decision? What was the outcome of your decision? What did you learn?

Describe a time you made a decision when friends, family, or coworkers did not agree with or support you. What was the outcome of your decision? What was most difficult as you decided? How did you cope with the situation? What lessons did you learn?

LA MENTALIDAD EMPRESARIAL

Elección
Oportunidad
Conocimiento
Acción
Riqueza
Marca
Comunidad
Persistencia

Reflexione sobre sus actitudes y pensamientos en cuanto a los negocios al contestar las siguientes preguntas.

ELECCIÓN

“Hay un solo éxito —poder vivir de la forma que quieres.”

—Christopher Morley, periodista.

Como un emprendedor Latino, podría sentir presión de sus amigos o su familia para que los incluya en la toma de decisiones sobre su negocio, o tal vez usted mismo podría tartar de incluirlos en su negocio; sin embargo, es su responsabilidad tomar decisiones sobre su negocio. Tomar decisiones por usted mismo no significa que seas egoísta, desleal, o desconsiderado, aún cuando sus decisiones van en contra de la opinión de su familia. Está siguiendo su pasión emprendedora, su llamado, su sueño. Cuando usted triunfa, todos se benefician.

Describe una decisión que haya tomado en la cual sus amigos, familia, o compañeros de trabajo estuvieron totalmente de acuerdo, o le apoyaron. ¿Su apoyo influyó su decisión final? ¿Cuál fue el resultado de su decisión? ¿Qué aprendió?

Describa una decisión que haya tomado en la cual sus amigos, familia, o compañeros de trabajo no estuvieron de acuerdo con usted, o no le apoyaron. ¿Su falta de apoyo influyó su decisión final? ¿Cuál fue el resultado de su decisión? ¿Qué aprendió?

OPPORTUNITY

“Take the opportunity in all things; there is no greater merit.”

—Spanish proverb

Sometimes, U.S.-Latinos experience fear or pressure from others to do things the way they have always been done. As an entrepreneur, seeing and seizing opportunities does not make you an opportunist—someone who does something only for his own benefit regardless of right or wrong. It also doesn't mean that you are crazy (though some family members or friends may say you are). As an entrepreneur, you can see something other people do not see; your intuition may prompt you to take the risk, and you are willing to do the work to benefit your business.

Describe a time you alone saw an opportunity in a situation. Did you pursue it? If so, what was the outcome? If not, why not? How did you manage? What is the biggest lesson you learned?

KNOWLEDGE

“My biggest motivation? Just to keep challenging myself. I see life almost like one long University education that I never had—everyday I'm learning something new.”

— Richard Branson

Sometimes, U.S.-Latino families are supportive and proud of someone who is educated or pursuing their dream. Other times, however, they can become critical.

As a Latino, being educated, well traveled or well informed does not necessarily mean you think you are better than others or that you have forgotten your roots. Learning is ongoing, and knowledge is cumulative and powerful. Seek information in numerous ways, ask questions, and build skills to improve your business.

What training, experience, and knowledge do you already have to help you in your business? Of the training, experience, and knowledge you already have, what will help you work effectively with Latino customers?

OPORTUNIDAD

“Aprovecha la oportunidad en todas las cosas; no hay mérito mayor.”

— Proverbio español.

En ocasiones, los Latinos en los Estados Unidos sienten miedo o presión de otras personas para que hagan las cosas de la manera en que siempre se han hecho. Como un emprendedor, ver y tomar las oportunidades no lo convierte en un oportunista – alguien que hace algo solo para su beneficio sin importar si está bien o mal. Tampoco significa que esté loco (aunque algunos familiares o amigos podrían decirle que lo está). Como un emprendedor, usted puede ver lo que otras personas no ven; su intuición puede hacerle tomar riesgos, y estar dispuesto a hacer el trabajo para beneficiar su negocio.

Describe una ocasión en la que haya visto una oportunidad en una situación por su propia cuenta. ¿Siguió esa oportunidad? Si lo hizo, ¿en qué resultó? Si no la siguió, ¿Por qué no? ¿Qué hizo? ¿Cuál es la lección más grande que aprendió?

CONOCIMIENTO

“¿Cuál es mi más grande motivación? Enfrentarme a retos. Veo la vida como una larga educación universitaria que nunca tuve – todos los días aprendo algo nuevo.”

— Richard Branson

En ocasiones, las familias Latinas en los Estados Unidos apoyan y se sienten orgullosas de alguien con educación o que sigue sus sueños. Sin embargo, otras veces, pueden ser muy críticas.

Un Latino educado, que ha viajado, y que está bien informado, no es necesariamente alguien que piensa que es mejor que los demás o que se ha olvidado de sus raíces. El aprendizaje no termina, y el conocimiento se acumula y se fortalece. Busque información de maneras diferentes, haga preguntas, y trabaje en sus habilidades para mejorar su negocio.

¿Qué entrenamiento, experiencia, y conocimiento tiene que te puede ayudar en su negocio? De ese entrenamiento, experiencia, y conocimiento que ya tiene, ¿Qué le puede ayudar a trabajar efectivamente con clientes Latinos?

What training, skills, and knowledge do you need to acquire to achieve your business goals? Are there specific things you need to learn to work more effectively with Latino customers (e.g., learning Spanish, studying tradition, exploring the market)?

In what new ways can you gain more information and learn new skills (For example: Finding a mentor, spending more time in the market, joining a group that shares the same interest, taking a class, traveling, or subscribing to helpful websites)?

ACTION

"Knowledge without action is meaningless"

— Abu Bakr, trusted advisor to the Prophet Muhammad

Wishing doesn't make something magically happen. While the family may influence a U.S.-Latino entrepreneur's decision-making, the entrepreneur must take the first step. If you wait for the approval of others to act, you may wait a long time for some family or friends to be supportive. Taking action is up to you.

Describe a time when you took action although you were fearful or had no support for taking a bold step. What did you fear? How did you manage to move ahead anyway? What was the outcome?

What prevents you from taking action now? Unhealthy habits? Lack of know-how? Lack of resources, like time, money or know-how? Doing things differently?

WEALTH

"Our strength lies in our ideals with our poverty, not in wealth without ideals."

—Angel Ganivet, Spanish writer

¿Cuál entrenamiento, experiencia, y conocimiento necesita para alcanzar sus metas para su negocio? ¿Hay cosas específicas que necesite aprender para trabajar más efectivamente con clientes Latinos (ejemplo aprender español, estudiar las tradiciones, explorar el mercado)?

¿De qué formas nuevas puede obtener información y aprender nuevas habilidades (por ejemplo: encontrar a un mentor, pasar más tiempo en el mercado, unirse a un grupo que comparte los mismos intereses, tomar una clase, viajar, o suscribirte a sitios web que sean útiles)?

ACCIÓN

“El conocimiento sin acción no tiene sentido”

— Abu Bakr, consejero del profeta Muhammad

Desear algo no hace que suceda mágicamente. Aunque la familia puede influir en la toma de decisiones del emprendedor Latino, el primer paso depende del emprendedor. Si espera la aprobación de otros para actuar, puede que espere por mucho tiempo para que la familia o los amigos lo apoyen. La acción depende de usted.

Describe una ocasión en la que haya decidido actuar a pesar del miedo o sin contar con el apoyo de alguien para tomar un gran paso. ¿A qué le tenía miedo? ¿Cómo logró salir adelante? ¿Cuál fue el resultado?

¿Qué lo detiene de actuar ahora? ¿Hábitos no saludables? ¿Falta de conocimiento de qué hacer? ¿Falta de recursos como tiempo, dinero, o conocimiento? ¿Hacer las cosas de manera diferente?

RIQUEZA

*“Nuestra fuerza está en nuestro ideal con nuestra pobreza,
no en la riqueza sin ideales.”*

— Angel Ganivet, escritor español

Wealth isn't only about money. It's about living a satisfying life as you desire. Most Latino families are proud when a relative earns a lot of money, but some have difficulty sharing the happiness that comes with entrepreneurial independence and success. Watch out for those feelings that can result in negative dynamics between people—and live a happy life anyway.

Is earning money your main goal as an entrepreneur? What other entrepreneurial goals do you have?

In addition to running and building your business, what would you do with the money you earn?

How satisfying is your life now? What would increase your sense of prosperity or satisfaction?

BRAND

“Try not to become a man of success. Rather become a man of value.”

— Albert Einstein

As a U.S.-Latino entrepreneur, your reputation and character are your brand. To most Latinos, the type and quality of person you are outweighs what you have accomplished. It is acceptable (and a smart idea) to take credit for what you know and what you've done so others will know who you are and what you can and will do as a business owner.

What character traits do you most admire in other U.S.-Latino entrepreneurs?

Which of your character traits are most important to you? Which do you need to improve?

La riqueza no es solo tener dinero. Se trata de vivir una vida satisfactoria de la forma en que usted desea. La mayoría de las familias Latinas se sienten orgullosas cuando un familiar gana mucho dinero, pero tienen dificultad en compartir la felicidad que se obtiene con la independencia y éxito de ser un emprendedor. Tenga cuidado con los sentimientos que pueden convertirse en relaciones negativas entre las personas – y viva su vida felizmente de todas formas.

¿Cómo emprendedor, es ganar dinero su objetivo principal? ¿Cuáles son otros objetivos como emprendedor tiene?

Además de manejar y construir su negocio, ¿Qué haría con el dinero que gana?

¿Qué tan satisfactoria es su vida ahora? ¿Qué aumentaría su sentimiento de prosperidad y satisfacción?

MARCA

“Trate de no convertirse en un hombre de éxito, sino en un hombre de valor”

— Albert Einstein

Como emprendedor Latino, su carácter y reputación son su marca. Para la mayoría de los Latinos, el tipo y la calidad de persona que usted es importa más que lo que haya logrado. Es aceptable (e inteligente) tomar crédito de lo que sabe y lo que ha hecho para que los demás sepan quién es y lo que puede hacer, y hará como dueño de un negocio.

¿Cuáles características de personalidad admira en otros emprendedores Latinos?

¿Cuáles características de su personalidad son los más importantes para usted? ¿Cuáles necesita mejorar?

What do you want customers and fellow business people to say about you and your business?

COMMUNITY

"Tell me who your friends are, and I will tell you who you are."

— Spanish saying.

The people you choose to affiliate with (whether they are family or not) will influence many other things in your life, including your business. Make a list of people you spend time with, and note their influence on how you think or what you do, personally and in your business.

Who was the greatest positive influence on your life? Why?

Who was the greatest influence on you in terms of business? How and why?

What are some of the lessons you learned from some relationships that were not positive? How can you apply those lessons while building your business?

As a U.S.-Latino entrepreneur, how will you attract the most positive people to your business?

PERSISTENCE

"Our greatest weakness lies in giving up. The most certain way to succeed is always to try just one more time"

— Thomas Edison.

¿Qué quiere que sus clientes y otros dueños de negocios digan sobre usted y su negocio?

COMUNIDAD

“Dime con quien andas, y te diré quién eres.”

— dicho en español

La gente con la que se afilia (ya sea parte de su familia o no) tendrá una influencia en muchas cosas en su vida, incluyendo su negocio. Haga una lista de las personas con quienes pasa su tiempo y trate de pensar en la influencia que ellas tienen en su manera de pensar, en lo que hace, en lo personal, y en su negocio.

¿Quién es la mayor influencia positiva en su vida? ¿Por qué?

¿Quién es la mayor influencia para usted en cuanto a los negocios? ¿Cómo y por qué?

*¿Cuáles son algunas de las lecciones que ha aprendido de relaciones pasadas que no fueron buenas?
¿Cómo puede aplicar esas lecciones mientras construye su negocio?*

Como un Latino emprendedor, ¿Cómo va a atraer a las personas más positivas a su negocio?

PERSISTENCIA

“Nuestra más grande debilidad es darnos por vencidos. La manera más segura de triunfar es siempre intentar una vez más”

— Thomas Edison.

Family can be a U.S.-Latino entrepreneur's greatest cheerleaders. If, however, your family or friends are judgmental about your business or insensitive about the challenges you face, keep working toward your goal. It is your dream. Own it, not theirs.

Recall a time in life when you persisted, even though you were frustrated and ready to give up. What was frustrating? What spurred you to finish? What was the outcome? What did you learn?

When it comes to your business, what is the most difficult challenge you face? As an entrepreneur, what helps you persist?

READY TO BEGIN...

THE FOUR MAJOR COMPONENTS OF YOUR BUSINESS

The four components of any start-up or existing business are:

1. Vision and Mission
2. The Market and Business Relationships
3. The form of Operation/Business Entity and Management
4. Cash flow

Each of these components will be covered in the remaining chapters of the book.

IN SUMMARY

Knowing if you are well suited to U.S.-Latino entrepreneurship is important since the road to successfully developing your dream business can be challenging. Your attitude toward prosperity and money are important since money is the lifeblood—and one of the goals—of entrepreneurship, assuring that you and your family live the life you desire. Finally, embracing the U.S.-Latino Mindset—Choice, Opportunity, Knowledge, Action, Wealth, Community, Persistence, and Brand—are the ways that Latino entrepreneurs think and solve problems. These combine as you address the four parts of building your business: Vision and Mission; Market and Business Relationships; form of Operation/Business Entity, and Cash flow.

La familia puede ser la motivación más grande del emprendedor Latino. Sin embargo, si sus familiares o amigos critican mucho su negocio o no son empáticos con los problemas y desafíos que enfrenta, usted siga trabajando para alcanzar su meta. Es su sueño, no el de ellos usted debe trabajar por él.

Recuerde una ocasión en su vida en la que haya persistido, a pesar de sentirse frustrado o estar a punto de darse por vencido. ¿Qué fue lo que le hacía sentir frustrado? ¿Qué le animó a terminar? ¿Cuál fue el resultado? ¿Qué aprendió?

Al tratarse de su negocio, ¿Cuál es el desafío más grande que enfrenta? Como un emprendedor, ¿Qué le ayuda a persistir?

LISTO PARA EMPEZAR...

LOS CUATRO COMPONENTES MÁS GRANDES DE SU NEGOCIO

Estos son los cuatro componentes de cualquier negocio existente o por comenzar:

1. Visión y Misión.
2. El Mercado y Las Relaciones de Negocios.
3. La forma de Operación/ Entidad de Negocio y el Manejo Empresarial.
4. Flujo de efectivo.

Hablaremos sobre cada uno de estos componentes en los siguientes capítulos del libro.

EN RESUMEN

Saber si está preparado para el espíritu emprendedor Latino es importante ya que el camino al éxito puede ser difícil. Su actitud en cuanto a la prosperidad y el dinero son importantes ya que el dinero es la sangre – y una de las metas – del espíritu emprendedor, que le da seguridad para que usted y su familia puedan vivir la vida que quieren. Finalmente, mediante la mentalidad del Latino en los Estados Unidos – Elección, Oportunidad, Conocimiento, Acción, Riqueza, Comunidad, Persistencia, y Marca - se entienden las formas en que los emprendedores Latinos piensan y resuelven problemas. Todo esto se combina al trabajar en los cuatro componentes para construir un negocio: Visión y Misión; el Mercado y las Relaciones de Negocios; la forma de Operación/ Entidad de Negocio, y el Flujo de efectivo.
