HISTORIA DE UN
EMPRENDIMIENTO

15 AÑOS DEL
INICIO DE
hobetus®
asesores de negocio

Por: Nora Zamarrón
Derechos Reservados 2018 ®

INTRODUCCIÓN

Como un ejercicio de contemplación de lo vivido y logrado, a 15 años de haber iniciado un camino de emprendimiento, decidimos realizar esta obra.

Queremos plasmar en ella algunas experiencias que puedan servir a nuevos emprendedores. Nuestro México requiere que las empresas pequeñas y medianas se encuentren bien cimentadas. Que se reconozcan como la fuente de bienestar para mejorar nuestra sociedad.

El estilo de redacción es en primera persona, “yo”, no por el aspecto egocéntrico, sino porque creemos que sea la manera más adecuada para lograr uno de los propósitos que es que el lector se sienta identificado con lo descrito, y que descubra, despierte o aumente, ese gran valor interno que todos llevamos dentro.

A través de preguntas, reflexiones, recuerdos y silencios mi esposa Nora Nelly fue dando forma a este documento. Agradezco infinitamente su colaboración permanente en este proyecto de Hobetus, pues ha sido una compañera y socia en la vida.

Dejamos firme nuestro deseo que este documento, sea de utilidad para muchas personas y una evidencia hacia nuestros clientes de que el emprendimiento de Hobetus ha sido algo real y alcanzable.

Antonio Rodríguez

EL INICIO

UNA IDEA, UN SUEÑO Y UN PLAN DE NEGOCIOS

En el año 2002, cuando acudí al Instituto de Empresa (www.ie.edu), en Madrid, España, a estudiar un programa MBA me fui con un propósito en mente: capitalizar todo lo que fuera a aprender para poder aprovecharlo en mi propio proyecto de emprendimiento.

Buscaba independencia laboral y una nueva experiencia. Quería participar en la aportación de bienestar a mi país. No me interesaba el reto que ofrecían los grandes corporativos y mucho menos su propuesta de vida.

En esos momentos, a mis 24 años de edad, las mayores dudas que tenía en mi mente eran: ¿Podré yo emprender algo, si en mi familia no lo he observado? ¿Seré lo suficientemente fuerte y capaz para construir algo propio del cuál pueda vivir mi futura familia? ¿Cómo le voy a hacer si no tengo los recursos económicos para iniciar algo? **Así que emprendí el viaje dispuesto a vivir la experiencia.**

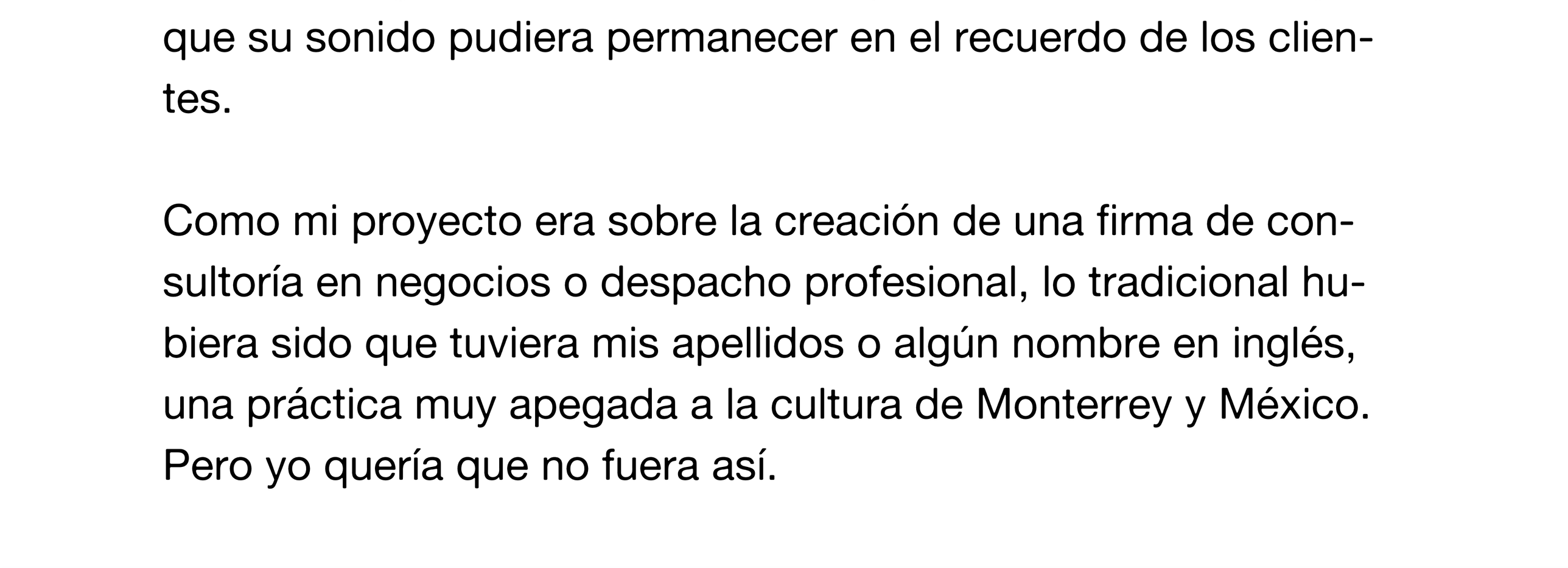
Recuerdo que mi estadía en España iba a ser con un presupuesto muy limitado. Para pagar la colegiatura del programa MBA apliqué a un crédito educativo del FIDERH del Banco de México. Afortunadamente el tipo de cambio de esa época era de $8.00 pesos por $1 Euro y pude completar con el préstamo, el que tendría que pagar en los próximos 11 años. Dos años antes inicié esta gestión y afortunadamente pude realizar con mi sueldo un ahorro suficiente para mi manutención. Al fin de cuentas, tanto la escuela de negocios como el consulado español, sugerían ir a realizar esta experiencia con un presupuesto de manutención mensual de $1,000 euros, pero la verdad el mío era de $800 euros, así que tenía que observarlo muy bien. Antes de irme recibí de mis papás y mis tíos un apoyo económico que me permitió llegar al presupuesto de $800 euros.

Viví con mucha intensidad...

...el programa MBA, conocí gente de otros países y culturas, buenos maestros. Al iniciar el programa me entero que para acceder al título tenía la opción de presentar un plan de negocios ante un panel de profesores e inversionistas e identifiqué aquí la oportunidad para ir aterrizando mi objetivo principal. Conforme iba participando en clases, tomé la precaución de tomar notas especiales en un apartado de mi libreta de aquellas herramientas que me enseñaran en alguna materia y que me pudieran servir para confeccionar el plan de negocios.

Llegó el mes de junio del año 2002 y decidí hacer mi plan de avance para que en lo que restara del año, pudiera cumplir con mi objetivo. Definí actividades y puse fechas compromiso de avance. Una de esas actividades era elegir un nombre. Había aprendido que mi clase de Marketing que el nombre debía transmitir algo, ser diferente, corto, que llamará la atención y que su sonido pudiera permanecer en el recuerdo de los clientes.

Como mi proyecto era sobre la creación de una firma de consultoría en negocios o despacho profesional, lo tradicional hubiera sido que tuviera mis apellidos o algún nombre en inglés, una práctica muy apegada a la cultura de Monterrey y México. Pero yo quería que no fuera así.

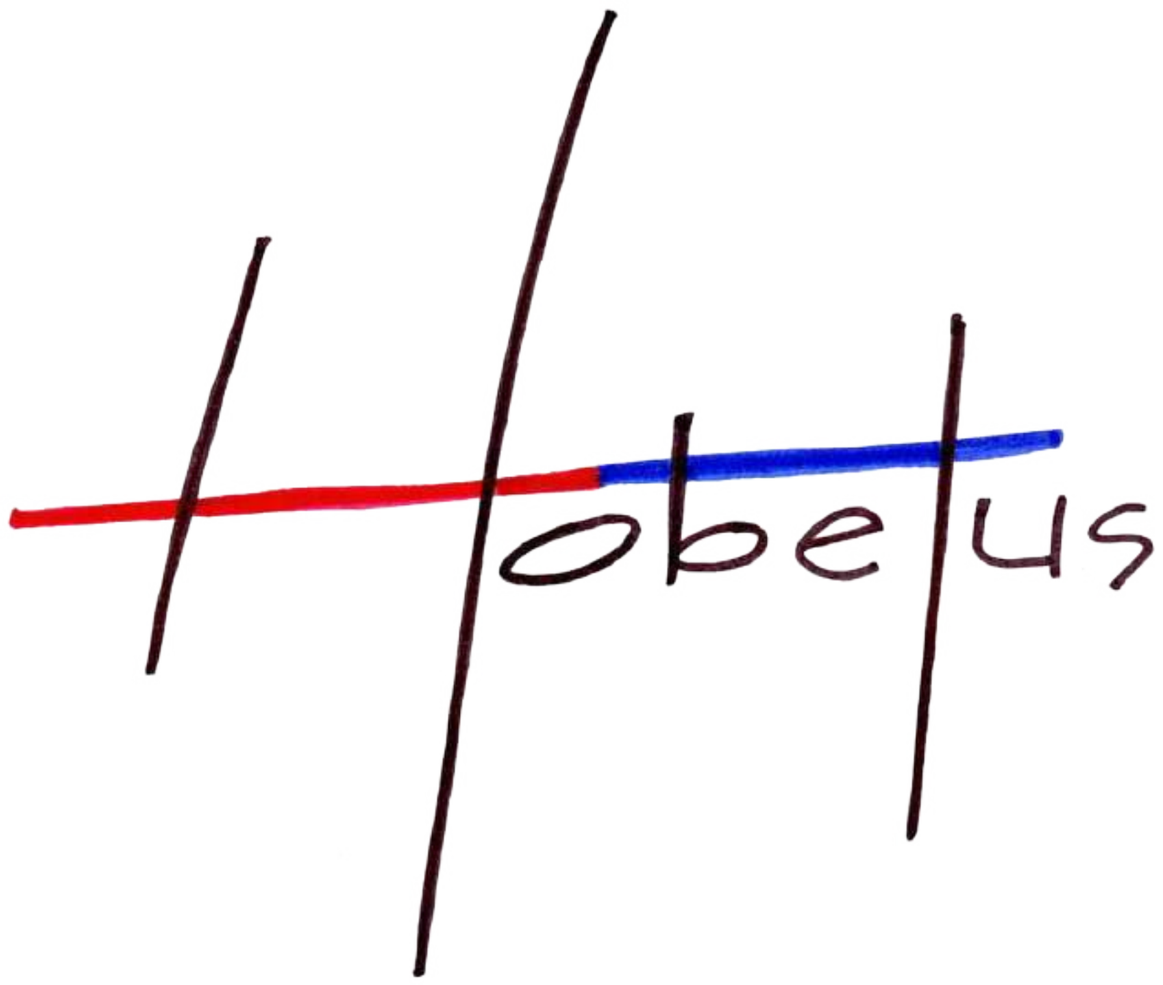


HOBETUZ

=MEJORANDO

Un compañero del programa MBA, originario de Bilbao, Iker, en su alegría espontánea, me saludaba al llegar a clase en su idioma Euskera con la frase **“Aurrera beti”,** que significaba **“Siempre Adelante”.** Me lo decía con la intención de impulsarnos unos a otros, ya que el programa de trabajo era muy demandante. Entonces, fue a él a quien le solicite que me indicará como se decían en su lengua natal algunas palabras que en español tienen significado especial que yo quería impregnarle a mi proyecto. Así fue como una de las palabras propuestas fue “Mejorando” y el me indicó la palabra “Hobetuz”. Me gustó porque contenía lo que yo buscaba: significado, corto, fuerte, sonido. Solo le cambié la “Z”, por la “S” y así fue como nació el nombre del proyecto “Hobetus”.

Llegó el momento de ponerle una primera imagen a “Hobetus” y pedí apoyo a la persona correcta: una amiga arquitecta que estaba en la ciudad de Monterrey en esos momentos y quien ahora es mi esposa y compañera de vida: Nora Nelly. Ella captó mi idea y a través de correos electrónicos me dio el primer logo de Hobetus. Muy apreciado por mí, porqué fue el inicio de lo que ahora es una de nuestras fuentes de sustento. En la siguiente imagen muestro el diseño inicial y original presentado en aquel plan de negocios.

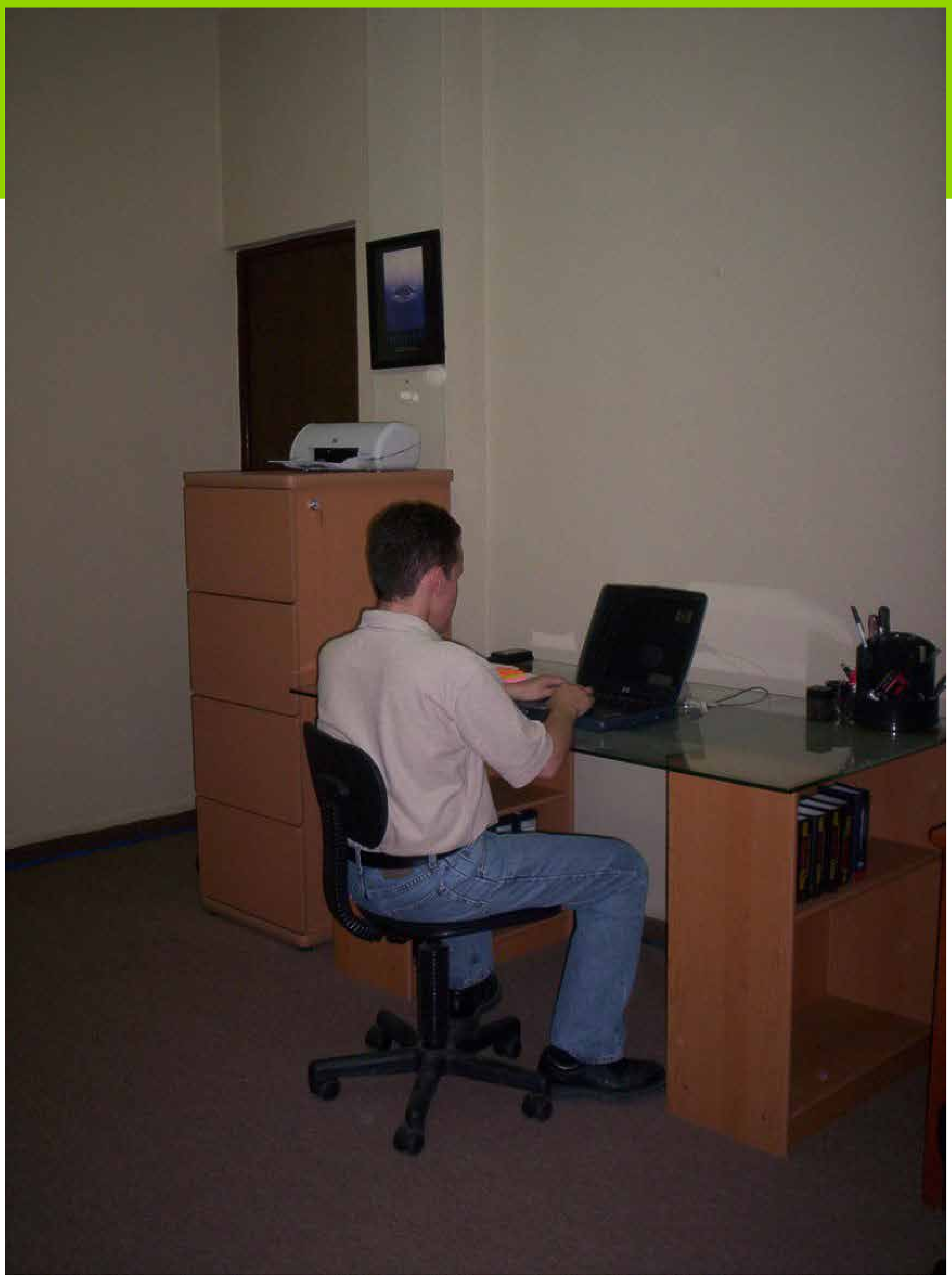


Finalmente, se avanzó en la elaboración del proyecto de negocio de Hobetus, se presentó y se obtuvo el título de Master in Business Administration (MBA). Durante el desarrollo del plan, se soñaba y visualizaba con clientes, colaboradores e ingresos. Mucho de lo ahí trazado se lo enviaba a mi papá, a quien le había comentado del proyecto y que sería algo que emprendiéramos en conjunto a mi regreso.

La Puesta en Marcha

Mi regresó fue el 31 de Diciembre del año 2002, después de un año intensivo de preparación, estudio y experiencia. Después de recibir el nuevo año, el 2 de Enero empecé a trabajar en darle vida a ese plan y un reto adicional era que solo había una tarjeta de crédito para financiar cualquier gasto e inversión. Los primeros puntos que traté en las siguientes 3 semanas fueron: creación de página de internet por mí mismo, diseño de tarjetas de presentación y hacer listado de amigos y conocidos que me pudieran ayudar a abrir puertas. Fue hasta el mes de mayo de ese mismo año que se dieron los primeros clientes, después de haber tocado muchas puertas. Por esto, en el mes de mayo celebramos el nacimiento operativo de **Hobetus**, después de casi un año de gestación.

Originalmente, la firma se había conceptualizado para que fuera exclusivamente para proyectos de Consultoría Administrativa y de Procesos, enfocado a la Pyme (Pequeña y Mediana Empresa). Y fue aquí cuando tuve que empezar a aplicar mi flexibilidad. Los primeros clientes requerían también servicios de asesoría fiscal y contable, es más, los sentían más prioritarios que los que ya se estaba trabajando con ellos. Por tanto, obligaron a que Hobetus, en esa época constituido por una sola persona, ofreciera también estos servicios y tenía que irme preparando para ello.



Se fue adaptando una pequeña oficina en la planta baja de la casa de mis padres para tener un espacio de trabajo “exclusivo”. Todo el trabajo previo se desarrolló en un escritorio en mi recámara y en las oficinas de los clientes, hasta que pudimos adecuar este primer espacio.

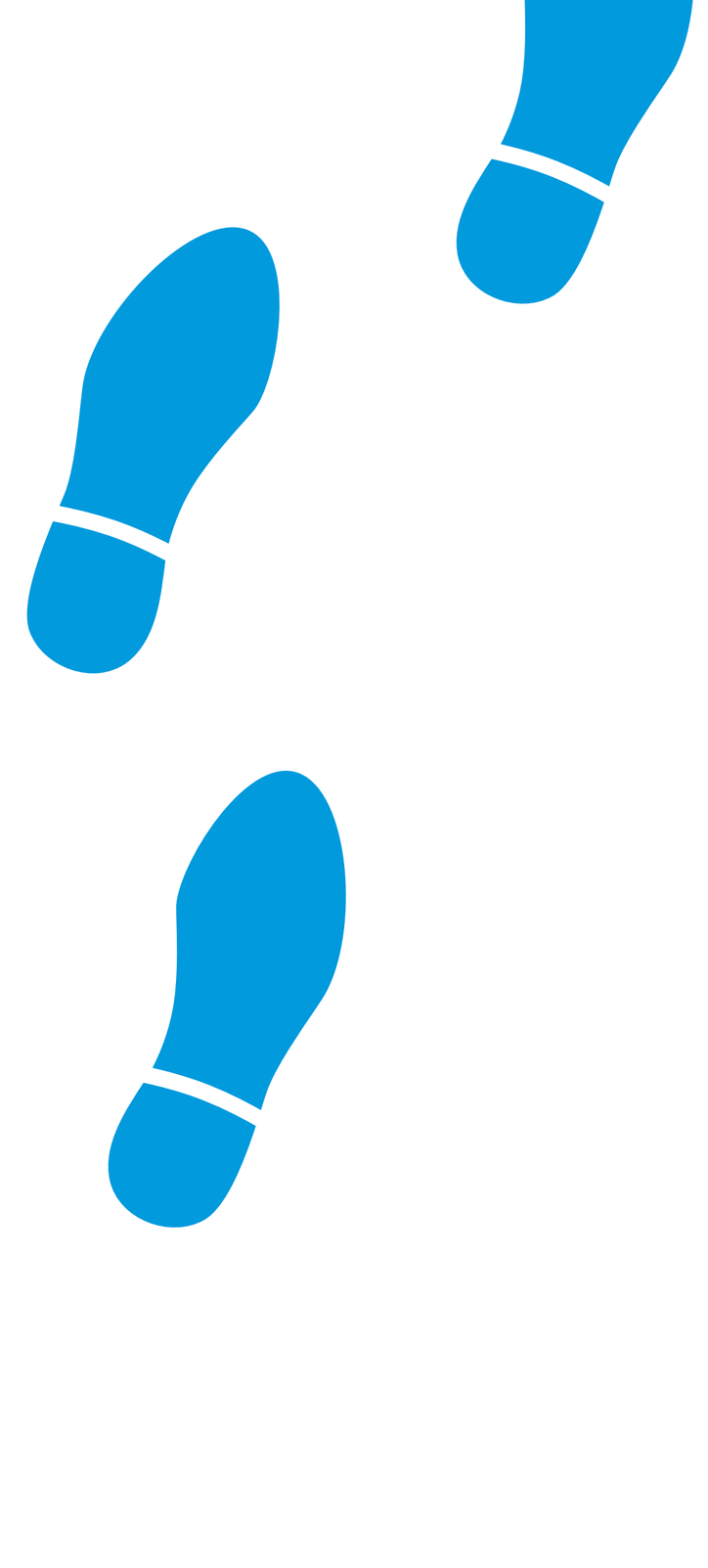
Los clientes seguían llegando. Así que en el mes de septiembre del mismo año 2003, le pedí a mi papá que dejara su trabajo y apostara a estar al 100% en Hobetus como socio del proyecto. ¡Y así fue! Ahora admiro el proceso de razonamiento que tuvo que realizar para abandonar lo que estaba haciendo, donde tenía un ingreso seguro y ahora apostar a algo que apenas iniciaba. Agradezco infinitamente la confianza que mostró a este proyecto.

Durante los primeros 2 años aprendimos a trabajar jornadas de trabajo extenuantes de 12 o más horas, pues deseábamos quedar bien con los clientes. No había jornadas dedicadas exclusivas al descanso. Aunque nuestra oficina estaba en la misma casa donde habitábamos, teníamos la regla de tener una hora de entrada y de portar un código de vestimenta formal. Esto lo sentía como algo que tenía que hacer para no perder el entusiasmo, pues sabía que entre mis amigos y conocidos era el único que se encontraba en este proceso de emprendimiento. No había persona alguna que se quedará a trabajar en su casa, el concepto de “home office” aún estaba distante; más bien se entendía que la persona que no salía de su casa era porque no tenía un trabajo o no era valorado por empresa alguna.

En el mes de Marzo del 2004 se requerían más manos. Así que se le hizo la invitación a mi mamá a que nos apoyara con actividades de administración y ella gustosa aceptó. Por tanto ya éramos 3 personas a 1 año de haber iniciado operación. Recuerdo la alegría e ilusión que sentíamos conforme íbamos avanzando. Lo reflejábamos en cosas tan simples como la adquisición de un nuevo escritorio de trabajo, pizarrón, fax, archivero, etc.

A finales del año 2004 decidí junto a mi novia, que para el mes de octubre 2005 nos casaríamos. Así que ya para estas fechas no había vuelta atrás respecto a Hobetus, la empresa tenía que funcionar. Ya se imaginarán la cantidad de noches que se me iba el sueño, pensando y reflexionando si las decisiones hasta ese momento de la vida habían sido las correctas y pidiendo a Dios su guía en todo lo que estábamos emprendiendo.

Los siguientes pasos



Y así decisión tras decisión se fue avanzando. El siguiente reto era poder salir a una oficina exterior, donde se pudiera recibir a clientes con mayor libertad. Pero, ¿cómo si el flujo que se recibía de ingresos era muy justo? Decidí acudir a dos grandes amigos para pedirles un préstamo pagadero a 1 año y con eso destinarlo a equipar una pequeña oficina con un mobiliario apropiado.

En nuestra primera oficina solamente duramos 3 meses. El arrendador no siguió lo pactado en el contrato y decidimos buscar un nuevo domicilio. Afortunadamente la inversión realizada en ese local fue muy pequeña y casi de manera inmediata encontramos un nuevo espacio que sería nuestra oficina por 4 años.

Las actividades de Hobetus iniciaron fiscalmente como una persona física con actividad profesional. Fue hasta el año 2006 cuando decidimos constituir una Sociedad Civil, pues estábamos convencidos que reflejaríamos mayor solidez y mejor imagen para atender a clientes de mayor importancia.

En el año 2007 tomé la decisión de presentar el examen de Certificación de la Carrera de Contador Público. El mismo año de nacimiento de mi primera hija, *Fernanda*. Mi esposa, me apoyó en esta nueva aventura, pues requería prepararme durante todo un año. Fue así como en el mes de diciembre, apenas 30 días después del nacimiento de Fernanda, cuando realicé los exámenes para la certificación y los resultados fueron satisfactorios.

Con esto lo que quería demostrar a los clientes que teníamos en esos momentos que los servicios que prestábamos eran actualizados. Empezar a ser diferentes de muchos otros y a encontrar nuevas oportunidades.

La toma de decisiones continuaba

En el año 2009 el mismo crecimiento nos exigió cambiar nuevamente a una oficina de mayor espacio. En esta ocasión decidimos que fuera una casa que adoptaríamos en su totalidad para ello. Y así fue. Las necesidades de reinvertir se incrementaban. Se tenía que ser muy cuidadoso con el manejo financiero para no perjudicar los objetivos.

Parecía que todo estaba funcionando, pero sentía que faltaba algo más. El equipo trabajaba sin un espíritu de servicio, sin una inspiración. Todos parecíamos máquinas funcionando. Por lo que empecé a analizar la efectividad de mi liderazgo y sobre todo a cuestionarme si en verdad era un líder. Por más que leía libros sobre el tema en lugar de avanzar me generaban ansiedad. Me empezaba a desesperar y trataba de auto motivarme con prácticas que ahora considero superficiales: afirmaciones, lecturas, imagen exterior personal y empresarial, por mencionar algunas. Entonces decidí a encontrar maneras de crecer mi liderazgo. Acudí a cursos. Pero no alcanzaba nada que logrará en mí cambios permanentes.

Tomé la decisión de ingresar a cursar una segunda maestría, pero esta vez en Estrategias Fiscales. Deseaba aumentar mi preparación para ofrecer otro tipo de servicios. En el año 2011 inicié a cursarla en la Escuela de Especialidades para Contadores Profesionales, auspiciada por el Instituto de Contadores Públicos de Nuevo León (www.icpnl.org.mx). Nuevamente, esto bajo el apoyo siempre presente de mi esposa, pues apenas hacía menos de un año que había nacido nuestra segunda hija: *Mariana.*

Esta experiencia la viví de una manera diferente a la primera Maestría. Decidí no estresarme de más. Aprender y compartir. Además eran materias que trataba día a día. Los resultados fueron extraordinarios.

Para esta fecha, en Hobetus ya éramos 9 integrantes del equipo. Por lo que era común tener colaboradores que hacían con responsabilidad su trabajo y otros que simplemente manejaban una cara muy diferente a la mostrada en la entrevista. ¿En qué clase en la carrera profesional o en las maestrías te enseñan como despedir al personal o como motivarlos? Pues en ninguna…sólo la experiencia es lo que te va dando la pauta para saber cómo tratar estos casos.

En el año 2012 conocí una terapia llamada Memoria Celular que generó un impacto muy fuerte en mi vida personal. La terapia consiste en reorganizar el sistema nervioso central y borrar el impacto de emociones negativas en tu cuerpo. (Más información en **www.memoriacelularbyangie.com**)
Y así de manera gradual fui experimentando mayor empoderamiento en mi toma de decisiones y mayor claridad en mi visión. Además de empezar a sentirme con mayor salud en mi cuerpo.

El desarrollo que he tenido lo he venido aprovechando en Hobetus y en otras iniciativas, y principalmente con nuestros clientes. Buscamos generar nuestro trabajo con mucha responsabilidad y sobre todo conocedores que parte de nuestros servicios se enfocan a aumentar la conciencia empresarial de nuestros clientes.

La continuación se muestra la evolución de imagen empresarial a lo largo de la historia, hasta llegar a la vigente.

2015

2011

2007

2003

2002

NUESTROS CLIENTES

Nuestros clientes forman parte de nuestra empresa, así como nosotros formamos parte de ella. Entre nuestra cartera podemos presumir que hay clientes con los que nacimos y hemos ido creciendo en el camino juntos. Clientes de muchos diversos giros e incluso internacionales que por referencias e internet han llegado con nosotros y hemos formado un gran equipo.

Comprendemos que los temas que manejamos: fiscales, financieros y contables, no son del todo bien recibidos por los contribuyentes. Sobre todo porque se trata de “quitarles dinero” para darlo al gobierno, a unas personas que históricamente no han hecho buen uso del mismo. Por lo que una de nuestras tareas con los clientes es buscar hacerles sencillo el lenguaje técnico.

Hemos ganado con la mayoría de ellos su confianza para que nos compartan sus proyectos, ideas, iniciativas, antes de actuar. Eso nos compromete.

NUESTRO EQUIPO DE TRABAJO

Un cimiento vital para lo logrado durante estos años ha sido el gran equipo de trabajo que se ha formado. Debo mencionar que este aspecto es el que más inversión de tiempo y dinero se ha realizado. En Hobetus hemos partido de la premisa de "Un Servicio Profesional de Valor debe ser realizado por personas que se reconozcan valiosas". Y este ha sido la principal complejidad: hacer que las personas tengan una autoestima sana, cuando normalmente venimos de un entorno en que no nos fue enseñado como lograrlo. Más adelante, explico algunas de las iniciativas que durante estos 15 años hemos implementado, donde retamos a que se aumente el conocimiento técnico pero sobre todo el autoconocimiento y desarrollo de habilidades.

Quiero reconocer el grado de impacto que ha tenido en este crecimiento una gran colaboradora que ha formado parte por más de 11 años de nuestra empresa, que se ha retado y probado constantemente a sí misma que puede superar sus límites, que sin duda ha crecido profesional y personalmente, Alejandra Castorena. Gerente de Operaciones de la firma, Contadora, con posgrado en estrategias fiscales, pero sobre todo con un gran valor humano. Ella también ha atestiguado el crecimiento, lo complejo que en ocasiones es tomar decisiones, obtener y retener clientes, capacitar al equipo y alentarlos a seguir y a que se superen. Gracias por ser parte de este proyecto.

Hoy puedo decir que el enfoque de contratación y de desarrollo del personal es de buscar Emprendedores Internos y no Empleados. Prueba de esto es el taller al que asiste todo el personal llamado EMPRENDEDOR SANO, EMPRESA SANA ® de GHG Re-evolución Empresarial (**www.ghgreevolucion.com)**

8 OTRAS INICIATIVAS

Una de las mejores decisiones que hemos tomado ha sido invertir en los colaboradores: apoyarlos con la realización de una maestría y que vivieran esta misma terapia que yo experimenté aunado a un trabajo interno en los talleres de Emprendedor Sano, Empresa Sana ® de GHG Re-evolución Empresarial (www.ghgreevolucion.com). Hoy por eso puedo decir que tenemos un gran equipo humano y profesional. Sin duda, contar con gente valiosa, que se reconozca como tal y que técnicamente se siga superando, ayuda al crecimiento. Al cumplir 15 años el equipo está formado por 21 personas.

Otro factor que ha apoyado el desarrollo de Hobetus ha sido la educación continua lograda a través del Instituto de Contadores Públicos de Nuevo León **(www.icpnl.org.mx)**. Un colegio de actualización permanente, donde se han capitalizado experiencias de colegas y propias, donde se han realizado alianzas con otros profesionales para prestar servicios más completos y de mayor alcance.

Algo que sin duda impulsó internamente el crecimiento es el apoyo tecnológico de los sistemas utilizados y la definición de los procesos de trabajo. Esto ha permitido estandarizar un método de trabajo y minimizar errores. Sin embargo aprendí que es algo que también hay que aceptar que ocurre. Si un servicio profesional es realizado por personas es lógico que pueda haber errores. El reto es hacer conciencia en el personal para que no ocurran y si se cometen tomar responsabilidad de ello.

Los servicios contables y fiscales han ido evolucionando y Hobetus ha ido adaptándose a ellos. En el año 2010 se inició la comercialización e instalación de los sistemas Contpaq. Ha sido tanto el grado de especialización que requieren que en el año 2016 se tomó la decisión de separar este servicio en una empresa hermana H.integro **(www.hintegro.com.mx)** que está formada por asesores certificados de alto valor humano. Podemos decir que esta empresa es "hija" de Hobetus. Su actividad y generación de ingresos ha permitido que sea sustentable. Ahora el reto es hacerla crecer a todo el potencial que tiene.

Durante nuestras asesorías uno de los aspectos que hemos visto más descuidados en las PYMES es la propiedad intelectual. El valor de todo aquello que se desarrolla y no es visible: sistemas, obras escritas, manuales operativos, marcas, contratos, etc. Es por eso que se inició Lanzo Consultores **(www.lanzo.com.mx)** una firma dedicada a brindar protección en este tema y a valorar el impacto económico de estos activos. Aunado a un grupo de especialistas en diversas disciplinas: legales y fiscales que son socios de negocio se prestan servicios desde una perspectiva integral de propiedad intelectual, llegando a tener un ahorro financiero y fiscal en las empresas.

Después de toda esta travesía he descubierto que Hobetus debe ser un generador de conciencia en las empresas, por medio de los servicios profesionales que ofrece: fiscales, contables y de administración. Hoy puedo decir que la mayoría de nuestros clientes nos ven como sus doctores de empresa.

La misma diversidad de casos a los que se ve uno expuesto, ha hecho que el conocimiento y aprendizaje sea permanente y que permita identificar nuevas oportunidades de negocio y brindar soluciones más integrales.

Hemos experimentado durante estos años: retos profesionales con los clientes, colaboradores leales y muchos más que no han comprendido que forman parte de un equipo, errores que han tenido que pagarse, cambios de imagen empresarial y sobre todo muchas satisfacciones.

Sin duda, el inicio, sobre todo los primeros 4 años fueron muy duros: No se tenía un nombre que avalara o que abriera puertas, económicamente era escaso el recurso y se tenía que utilizar adecuadamente.

No había horarios que limitarán el trabajo.

Finalmente, al reflexionar en 10 RECOMENDACIONES

que pudiera hacerle a los emprendedores, sin temor a equivocarme, me enfoco en las siguientes:

1

Iniciar con un plan de negocios para tener claro el camino a seguir, pero ser flexible si se requiere.

Siempre será mejor tener un mapa de lo que quieres lograr, escribir los objetivos y revisarlos continuamente. Sobre todo, tener muy claro el presupuesto de inversión para determinar cuál va a ser tu alcance y cuáles van a ser las responsabilidades de los involucrados.

12

Reinvertir constantemente.

No por iniciar una empresa te creas el “gran empresa-rio”. Todo ingreso que se percibe es del negocio y debe tener un presupuesto para su gasto e inversión. No todo el dinero es para ti. Es importante respetar a colaboradores, proveedores y gobierno en la parte que les corresponde y que tengas bien definido lo que será tu sueldo (empieza modestamente para que aumentes posibilidades de éxito).

3

Capacítate permanentemente.

La escuela fue sólo el comienzo, el verdadero estudio viene después. El mundo está cambiando de manera vertiginosa, los modelos de negocio se están redefiniendo y las leyes que los regulan también, debes estar atento a todo ello. Si el líder topa su crecimiento y visión, el negocio limitará el suyo de manera automática.

4

Sé paciente, porque el crecimiento es gradual.

Si empiezas desde cero, recuerda que no fuiste el único que empezó con un escenario adverso. Todo lleva un tiempo en que pueda irse asentando. Es común hacer proyecciones financieras muy optimistas al principio, y luego te das cuenta que la realidad no es así. No te desanimes y sigue adelante. Vivimos en un mundo donde la tecnología nos pone muchas oportunidades “en línea” y al “instante”. Los negocios que perduran no son así.

5

Encuentra primeramente un fin que aporte tu idea de negocio a la sociedad, el dinero o las utilidades no son el objetivo final.

¿En qué ayuda a la sociedad mi empresa? Esa es la pregunta que debes saber responder y que te ayudará a mantenerte inspirado. No se trata de generar dinero como el objetivo principal. Si piensas así, no alcanzarás a sentirte en plenitud.

6

Alimenta constantemente tu espíritu.

La fortaleza espiritual es la que te ayuda a salir de momentos difíciles. Siempre hay que darle un tiempo a alimentarla. Es imposible separar a la persona del empresario, ambos viven y actúan juntos en el mismo individuo. Si la persona reconoce que tiene un espíritu, así como su cuerpo, debe alimentarlo y fortalecerlo. Es la gasolina que te mantendrá encendido en todo momento.

7

Apoya a tu equipo de trabajo.

Formar un equipo de trabajo confiable es de los puntos de mayor trascendencia. Debes exigir, pero a la vez darles herramientas para que sepan responder. Paga de manera justa su dedicación y pide opinión cuando sea necesario. Recuerda que lo que estas iniciando es una empresa formada por personas, y esta empresa es una fuente de bienestar para la sociedad. La mayoría de la gente al salir de la escuela ya no recibe una educación formal, pero esta se sigue dando de manera permanente a través de: familia, empresa, medios de comunicación. Si tomas conciencia de que la empresa es el lugar donde más pasa el tiempo tu personal, puedes aprovecharlo para contribuir en una educación de calidad que beneficie a la sociedad.

8

ATRÉVETE, EXPERIMENTA, Capitaliza el Error

Déjame decirte que vas a tener errores en tu camino, el camino del Emprendedor no es de calificación 10, eso se quedó en la escuela. Debes saber que en muchas ocasiones te equivocarás y vas a buscar minimizarlas, pero busca aprender de estas experiencias y también si es necesario debes pagar las consecuencias de ellos, pues será la forma de aprender y capitalizar la experiencia.

9

Cumple con tus obligaciones

Tendrás obligaciones fiscales, patronales, con proveedores, etc. Cumple con ellos. Estar legalmente al corriente te dará tranquilidad en tu mente para actuar y no tendrás que temer. He observado cómo se toma equivocadamente la decisión de iniciar negocios sin estar siquiera inscritos ante el SAT por temor a pagar impuestos, provocando esto que el mismo emprendedor límite el crecimiento.

10

CONÓCETE A TI MISMO. INVIÉRTE EN TI

Destina un porcentaje de tu ingreso de manera permanente en algún tipo de educación, libro, taller, terapia, que te ayude a conocerte mejor. Tú eres tu único instrumento. Debes saber cómo funcionas: temores, pensamientos, acción psicológica, comportamiento mecánico, estado de salud, alergias, habilidades, gustos, sentimientos, sensaciones, etc. No escatimes en ti, porque lo que no te das, también te lo quitas a ti mismo. Y que una constante sea tu educación financiera: El dinero es un medio para lograr cosas de mayor trascendencia. Te invitamos a cursar el taller Finanzas y Emociones® de GHG Re-evolución Empresarial para que comprendas muchos conceptos de finanzas personales. www.ghgreevolución.com

“Manejar el dinero es una responsabilidad, se debe estar preparado para ello” Finanzas y Emociones®.

CONCLUSIÓN...
ANTES DE SEGUIR LA HISTORIA

Hobetus ha llegado a 15 años de haberse puesto en marcha. Han sido un gran inicio. Sin duda tiene los elementos suficientes para irse adaptando a los retos que el entorno vaya exigiendo.

Hay tantas cosas por hacer, tantas ideas, negocios, proyectos, colaboraciones y el tiempo se debe optimizar. Nuestro país requiere y merece tener empresas con un alto nivel de conciencia social. Y esto empieza por los empresarios.

Si tú deseas emprender prepárate para ello. Pero recuerda que cada persona es hábil para algo diferente y nos complementamos unos a otros. Si te das cuenta que no es lo tuyo, te puedes unir a proyectos como Hobetus, donde buscamos colaboradores con tenacidad, leales y de un alto valor personal para que crezcan con nosotros y sigamos contribuyendo a la sociedad y hagamos más grande lo que empezó pequeño.

Esta historia continuará, y al cumplir los 20 años, lo volveremos a documentar…

hobetus®
asesores de negocio