

JUAN MIGUEL ZORNOZA MUÑOZ
ADHOC ASESORES S.L.

Mariano Meseguer de Pedro
Dpto. de Psiquiatría y Psicología Social
Universidad de Murcia



Juan Miguel Zornoza Muñoz, Graduado Social, creador y fundador de la empresa yeclana de ADHOC Asesores S.L., empresa dedicada a la Asesoría Laboral-Fiscal y Jurídica, desde el año de su creación en el 2007.

¿Cómo surgió la idea de crear una empresa?

Finalicé los estudios de Graduado Social en el año 1996, estudié Graduado Social por vocación, quería ser asesor de empresas, una figura que me marcó desde pequeño, mi familia tenía una pequeña empresa, veía al asesor de la empresa familiar como una persona importante, con prestigio, una persona que ayudaba a la empresa, también a los trabajadores, a solucionar los problemas que surgían. Al tomar la decisión de elegir estudios analicé la posibilidad de hacerlo entre Derecho y Graduado Social, puesto que esta última era una carrera de tres años, decidí matricularme en ella. Al finalizar la carrera quise entrar en algunas asesorías, pero tenía claro que mi deseo era tener la mía propia, no me seleccionaban o no me convencía la propuesta. Así, que comencé a trabajar en la empresa familiar como administrador, haciéndome cargo de la oficina en todas sus facetas.

¿Lo tenías clarísimo?

Clarísimo, estuve unos cinco años en la empresa familiar, ser administrador me sirvió para el conocimiento exhaustivo del funcionamiento de una empresa, ahí te enteras realmente de cómo funciona una empresa a todos los niveles. Es cierto el tópico de que en la facultad el conocimiento es más teórico y se aleja del día a día de una empresa, mientras que desde dentro de una organización el aprendizaje es práctico. Y, pasado el periodo que te he comentado, cinco años, tuve la capacidad financiera suficiente para emprender mi propio negocio.

¿Sólo o con algunos socios?

Con dos socios más, una abogada y un economista, y entre los tres creamos el despacho.

Hasta ahora si te he entendido bien, trabajas en la empresa de tu padre con la idea puesta de montar tu propio negocio

Efectivamente, como te decía antes, yo había estudiado Graduado Social por vocación, yo quería ser asesor laboral, pero para hacerlo necesitas una formación más intensa que la que te da la Universidad, y los años que estuve en la empresa me ayudaron a acostumbrarme a tomar decisiones y a resolver problemas concretos, como trámites con Hacienda con la tesorería, cómo se confeccionan los modelos oficiales, qué son, para que sirven, la parte laboral era probablemente la que mas quebraderos de cabeza acarreaba, todo a nivel práctico y siempre con la ayuda de los asesores.

¿Tú tenías claro que necesitabas a un economista y un abogado?

Evidentemente, puesto que una buena asesoría es aquella que soluciona todos los problemas del cliente. Aunque un cliente solicite tus servicios en el ámbito laboral, ese asunto puede llevarte a otro de naturaleza mercantil o civil, y para ello, necesitaba un abogado, porque un Graduado Social está limitado a la jurisdicción laboral, el abogado es imprescindible para la empresa moderna, también el Economista, o por mejor decir, un Analista Contable, es básico, si tu cliente es una mercantil con un volumen de negocio importante, como Graduado Social no estás suficientemente preparado para hacerlo, el Graduado Social puede llevar estimaciones directas, objetivas, lo que se requiere para un autónomo, una CB o pequeñas empresas o persona física, pero cuando entras con son sociedades, necesitas a un especialista.

¿Cuándo te decidiste a ponerlo en marcha de forma definitiva?

Estaba colegiado como no ejerciente, así que estaba al tanto de todo lo referente al Colegio de Graduados Sociales, desde allí me condujeron hasta Escuela de Práctica Laboral, sabía que hacía algunos años que no se organizaba el Curso de Práctica Laboral y tenía el convencimiento de que tenía que hacerlo cuanto antes, que era importante, que era lo que me daría los conocimientos prácticos de los que carecía, hablé con su Director Guillermo, instándole a que se organizara el curso aunque tuviese pocos alumnos, porque debía seguir ofertándose, es el complemento básico a la universidad para trabajar como profesional liberal. Con este curso completaba la formación que necesitaba para iniciar esta nueva aventura. Y, aunque después de haberlo realizado, salí cargado de dudas, también cargué con muchas soluciones. He de agradecer a los profesores y a los compañeros todo lo que me han ayudado y me ayudan en el trabajo diario.



¿Qué sensación tienes el de haber sido tú el emprendedor buscando tus socios o el de haber iniciado este camino entre los tres?

Yo elegí a mis socios y ellos me eligieron a mí, no puedes asociarte a ciegas, ya tenía contacto con Jesús Martínez, un economista de Murcia, y Luisa Puche, una abogada de mi generación, más o menos. Les comuniqué mis intenciones yo lo tenía claro, pero tenía que convencerlos a ellos, había que hacerlo bien, porque incluso a nivel económico un despacho no cuesta iniciarlo 15.000 €, si lo quieres organizar bien, no es suficiente alquilar cualquier local y darle una mano de pintura, si lo haces debes hacerlo bien, la imagen tiene un gran valor, al menos en Yecla. Que estuviera mas o menos céntrico, que fuese vistoso, que tuviera posibilidades de expansión. A la abogada le gustó la idea, llevaba varios años trabajando en un despacho en Murcia, pero quería volver a Yecla para tener su propio despacho. Jesús Martínez, tiene un despacho en Murcia y colabora con nosotros en éste. Él acude al menos una vez por semana para los asuntos de su competencia.

¿Qué te aportaba Jesús Martínez?

Sobre todo una gran experiencia, posiblemente sea el mejor economista que yo he conocido, una persona fiable y experta, un profesional de los pies a la cabeza, lleno de conocimientos tanto prácticos como teóricos, un solucionador de problemas.

¿Había un buen nicho de mercado cuando iniciasteis la actividad?

Yo pienso que para el que quiere hacer las cosas bien siempre hay mercado. Ahora bien, compitiendo con buenas armas. Aspiramos desde el inicio a ofrecer calidad y dedicación. Nosotros hemos comenzamos con personas que inician su actividad empresarial ahora así como con los descontentos, estos descontentos existen porque el campo de la asesoría genera muchos problemas, de hecho este trabajo se basa mucho en la solución de problemas, y a veces nos equivocamos, todos somos humanos, y cuando eso sucede, el cliente cambia de asesor, buscando mejor servicio y mayores garantías; estos son los clientes que poco a poco han ido llegando a nuestro despacho. De hecho, nuestro valor diferencial, no está en el precio, nunca hemos querido competir por precio. Queremos clientes, cómo no, pero siempre que se les pueda atender adecuadamente, muchos mal atendidos son pan para hoy y hambre para mañana. Yo no aspiro a tener mil empresas a mitad de precio y con un servicio deficiente, prefiero tener quinientas contentas con el servicio y con los resultados, que son los que justifican el precio.

Cuando se inicia la actividad, con qué obstáculos se encuentra un Joven empresario

Lo bueno de mi experiencia es que yo he tenido que pasar por todos los trámites que después le pueden ayudar a otros, yo tengo los mismos trámites como empresario que ellos puedan tener, desde la búsqueda de financiación, ayudas o subvenciones a los

problemas del día a día. Lo primero, formación profesional como la que yo obtuve en la Escuela de Prácticas Laboral. En segundo lugar, acudí a mi Colegio Profesional, del que por cierto siempre he obtenido respuestas, he estado muy bien atendido por el personal del colegio y siempre he contado con el apoyo y la ayuda tanto su presidente, Pepe Ruiz como de su gerente Roberto Delmás, los cuales siempre me animaron a iniciar la actividad y me guiaron a la hora de comenzar con los trámites, es cierto que el Colegio de Graduados Sociales se mueve mucho y bien en todos los aspectos, todos los años ofertan cursos de todo tipo para que el profesional permanezca constantemente actualizado, ya sea de laboral, como de IRPF, legislación, etc. El siguiente paso fue solicitar un préstamo del ICO para las instalaciones, el plan AVANZA para los equipos informáticos y de un hipotecario, normal y corriente, para el local. Los préstamos del ICO son a muy bajo interés, aunque conlleva presentar bastante documentación, ya sea proyecto, memoria justificativa y demás. Y así debe ser, porque se te da un interés subvencionado, debe utilizarse para los fines empresariales que se persiguen.

¿Hasta donde llega el interés subvencionado?

Pues llega a ser, en el caso del Plan Avanza del 100% para la adquisición de los equipos informáticos, el ICO te permite emprender una actividad empresarial sin que tengas la necesidad de iniciarlo con una enorme cantidad de dinero, sino que con una inversión razonable puedas comenzar, sin renunciar, desde un inicio, a dar la imagen que necesitas, unas instalaciones dignas y unos equipos informáticos suficientes. Porque debes dar una buena imagen y un buen servicio, esto es lo primero, si además tienes que trabajar hasta las doce de la noche para solucionar un problema del cliente pues tendrás que hacerlo, este es nuestro trabajo

(Pone gran énfasis en esta última frase y añade...)

Igual un abogado, cuando el turno de oficio le toca un domingo, o cualquier profesional liberal, si tenemos que encontrar una solución a un problema y para ello necesitas trabajar hasta las 12 lo haces, y si no te gusta te dedicas a otra cosa, que hay muchos trabajos muy dignos de 8:00 a 15:00. Si tienes que reunirte con un sindicato o con un cliente para buscar una solución a un tema y no lo tienes claro, necesitas tiempo, tiempo para documentarte, consultar, valorar las distintas soluciones este es tu trabajo, te pagan por ello. Este trabajo no es ni fácil ni sencillo, no es un camino de rosas. Pero, en contrapartida, es un trabajo que te hace sentir vivo, es gratificante, te da mucha "vidilla".

¿Qué estructura tiene tu empresa actual?

En este momento somos tres, economista, graduado social y abogada, trabaja con nosotros una recién licenciada en derecho que hace labores de pasantía con la

abogada y suele ayudarnos a todos. En el futuro, ampliaremos plantilla, se hace necesario personal administrativo, poco a poco.

¿Cuántos clientes tenías cuando abriste el negocio?

Tenía varias empresas para laboral y algunos autónomos para estimaciones, ya había cerrado con ellos que desde que “abriese la persiana” serían clientes míos.

¿Y, un año después?

Son bastantes más, muchos más. El tema fiscal, por ejemplo, me ha aportado muchos clientes. Muchos trabajadores autónomos o pequeñas comunidades de bienes, buscan una asesoría que se lo solucione todo, y depositan su confianza en un solo despacho. Y, para ello, los Graduados Sociales estamos perfectamente preparados, sobre todo si cuentas con un abogado y un economista. Ahí, también el Colegio me lo remarcó mucho “no te cierres exclusivamente en lo laboral porque muchos clientes buscan un asesor que le de todos los servicios, y no una asesoría para cada faceta”. Para esto, me ha sido de gran utilidad la experiencia en la empresa familiar. Muchos clientes te consultan temas que no tienen nada que ver con la actividad de asesoramiento, temas de lo mas variopintos, eres un poco confesor, el cliente confía en ti y quiere tu opinión sobre muchos temas, desde pedir un crédito hasta como hacer frente a un impago.



Como bien sabrás, hay algunos estudios científicos que concluyen que aquellas empresas que superan los primeros seis meses de vida, su esperanza de vida se

multiplica por 10. Independientemente del sector de actividad o del tamaño de la empresa.

Yo creo que la consolidación de una empresa de este tipo, un despacho profesional, está en torno a los cinco años, es un trabajo lento y laborioso, cinco años parece un periodo adecuado, al margen de esta crisis económica que estamos padeciendo, que hace mas difícil captar nuevos empresarios que inicien su actividad. En cinco años un despacho se consolida, se asienta.

¿Qué cualidades hay que tener para hacer esto?

Hombre, yo ya no soy un niño, tengo treinta y cinco años. Primero hay que echarle narices, no es fácil, no es un trabajo sencillo. Pero por eso te pagan, si fuese un trabajo sencillo lo haría cualquiera. En segundo lugar, no cerrarse a la cooperación, por ejemplo, las trabas administrativas, en realidad no son tales, en verdad cuando te acercas a la Agencia Tributaria o a la tesorería de la Seguridad Social y pides opinión o expones lo que quieres hacer, se vuelcan contigo, no son enemigos, trabajamos juntos, ellos están también interesados en que tu hagas las cosas bien, en evitar problemas, en ayudarte. Ellos te pueden dar un abanico de soluciones, porque ellos son tan profesionales como el que más, con este abanico tú decides, y eliges lo que es más conveniente para tu cliente. Tercero, humildad, en este trabajo, como en otros, no es difícil equivocarse, y tienes que ser lo suficientemente humilde para pedir ayuda y consultar los temas que no veas claros, ahí otra vez tienes a los organismos, y como no, también los compañeros que siempre están ahí. En cuarto lugar, experiencia, es necesaria, además de la formación especializada, la experiencia con la empresa familiar, la Escuela de Practica Laboral, e incluso mi propia experiencia son útiles para mis clientes, porque yo también soy empresa, cuando yo me constituí en S.L. y no en ninguna otra forma jurídica, y me voy al registro mercantil, y hago toda la tramitación de ayudas que antes he comentado; cuando ahora viene un potencial emprendedor sobre como iniciar una actividad pues es tu propia experiencia la que le sirve de ayuda en su decisión, los pros y los contras, y el camino que han de recorrer es el que tú, precisamente, has realizado. En quinto lugar, la actualización a nivel profesional, un buen asesor debe estar continuamente actualizado, y para ello, también he de agradecer a mi Colegio el esfuerzo que hace en este sentido.

Y, como empresario ¿cómo auguras este tiempo tan crítico que estamos pasando?

Hoy no podemos sustraernos a la crisis, una crisis compleja en mi opinión, una crisis en dos direcciones: una financiera, por ejemplo, si yo hoy quisiera hacer lo que hice hace un año, posiblemente me costaría mucho mas, los préstamos del ICO o el Hipotecario, de hecho, muchas empresas no se les renuevan los préstamos o las líneas de descuento; y la segunda, mucho más grave en mi opinión, es la del empleo. El empleo es básico, si la gente no trabaja, no cotiza y además merma la caja con las prestaciones por desempleo. Ahora vengo de una charla con el Secretario de Estado de Seguridad Social,

y es claro cuando dice que la situación es grave. Hoy mis empresas tienen menos trabajadores que hace un año, en el montante total no se nota puesto que tengo más empresas, pero la crisis del empleo es clara. Ahora mismo, se están dando muchísimos despidos por causas económicas, hace relativamente poco tiempo eran difíciles de justificar, ahora están a la orden del día, lo mismo pasa con los Expedientes de Regulación de Empleo, eran algo extraordinario, ahora por desgracia todo el mundo sabe lo que es un ERE.

(E) Y, esto os invade psicológicamente a vosotros o al contrario os abre posibilidades de negocio.

JM. La verdad es que es muy mal tiempo para las empresas y por supuesto para los trabajadores, pero a los asesores nos abre nuevos espacios de trabajo. Para nosotros no es necesariamente mala, depende de cómo lo veamos. Así, una empresa que insta concurso de acreedores, es negativo, es un claro síntoma de debilidad empresarial, pero el que hace el trabajo es un asesor, un profesional que hace su trabajo, y que por ello va a cobrar, o si se monta un ERE es un drama para los trabajadores pero es nuestro trabajo, cobramos por ello. Es más, para nosotros puede que nos aporte más trabajo, otro tipo de trabajo, es más duro despedir que contratar, pero es trabajo al fin y al cabo.

(E) Y, para terminar, ¿tú crees que el ambiente familiar, la empresa de tu padre ha influido en tu decisión de ser empresario?

JM. Probablemente, lo he visto en mi casa, el trabajo por cuenta propia es duro pero a la vez es algo extraordinario, mucho más satisfactorio que trabajar para los demás. Ser tu propio jefe, ser dueño de tu tiempo y de tu trabajo te da una libertad impresionante. Es verdad, que con sus contrapartidas, el horario indeterminado, los problemas, las decisiones difíciles, la responsabilidad. Yo recuerdo, trabajé una temporada en una caja, y aunque las posibilidades de progresar existían, no dependían solo de ti, me sentía poco realizado y con techos muy inmediatos. Además, desde que decidí estudiar esta profesión quería este trabajo, que el valor añadido, fuera yo y mis conocimientos, sin depender de elementos externos. Es verdad, puedes crear una fábrica, pero ahí el valor añadido lo aporta el producto, si cierra la empresa o el producto desaparece, ya no hay valor añadido y vuelves a empezar de cero. Sin embargo, en un profesional liberal siempre eres tú el que da ese valor. Yo seré Graduado Social aquí o en Lima, yo soy mi propio producto, sólo tengo que depender de mi trabajo y de que existan mis clientes, lo mismo ocurre con cualquier profesional liberal, un médico, un abogado, ellos son su producto.

(E) Curioso nombre de *AdHoc*, que justifica esa flexibilidad de la que hablas, “a medida”.

JM. Efectivamente a la medida de los clientes, la locución latina “ad hoc” suele definirse como específico, adecuado a un fin, yo creo que el nombre es “ad hoc” para nuestro despacho.

(E) Muchas gracias, y mucha suerte. **¿Cuento contigo para cualquier actividad que desarrollemos de carácter profesional con los futuros diplomados en Relaciones Laborales?, porque creo que el entusiasmo, la fuerza y el dinamismo que emanas, junto con la vocación de asesor puede dar un impulso a los jóvenes profesionales que estamos formando.**

JM. Desde luego, y sería para mí todo un placer, y un honor.