

El notícies de perfil.

MIGUEL QUEROL SEGUEIX AMB L'EMPRESA QUE VA FUNDAR EL SEU PARE FA 30 ANYS, I ARA AMB 20 TREBALLADORS

“Recordo com mon pare feia les declaracions de la renda a mà, en paper i bolígraf”

Bernabé Sangüesa

Miguel Querol Pitarch, de 37 anys, és el responsable d'una de les empreses més grans que hi ha a Morella i potser en tota la comarca. En 1989, el seu pare, Rafael Querol i José Luis Querol van decidir formar Querol Assessors, un despatx professional dedicat a l'assessorament i gestió integral d'empreses, particulars i administracions públiques.

30 anys després, Miguel continua aquesta tasca amb una plantilla de 20 treballadors, 17 més que aleshores, i quatre oficines en Morella, Forcall, Vilafranca i Cantavella. Vist aquest èxit i el seu bon fer parlem amb ell en una sala de reunions del seu local en Morella de com s'ha arribat fins a aquest moment i de l'actualitat en matèria fiscal, d'assegurances i d'altres temes legals que afecten gran part de la societat.

-Quins són els orígens d'aquesta empresa?

-Esta empresa es va fundar entre dos socis que eren Rafael Querol que era el meu pare i José Luis Querol. Els dos van començar a treballar per al sindicat, per a la UGT, van voler que ahí hi havia una demanda de serveis d'assessoria que anava més enllà del que ells podien oferir als treballadors afiliats al sindicat i van decidir fer el salt a l'empresa privada en 1989, ara fa 30 anys. Van cobrir eixa necessitat que tenien els ciutadans de realitzar la declaració de la renda així com les dels autònoms i xicotetes empreses de la zona.

Van començar ells dos en una altra persona d'administrativa que ja estava en ells al sindicat i ho van fer en aquest mateix carrer Verge del Roser però unes cases més cap allà. En 1993 ja es van traslladar a l'oficina que tenim actualment.

-Us heu anat expandint fins a tindre oficines en quatre poblacions, Morella, Vilafranca, Forcall i Cantavella. Com ha estat aquest procés de diversificació?

-Va ser un procés des de l'origen, no ha sigut una cosa dels últims anys. Des del principi es va voler la necessitat de la gent que buscava proximitat i que havia de

ser l'assessoria la que es desplaçava a veure als clients i no al revés. Es va obrir l'oficina de Morella, i a Forcall automàticament també es prestava servei perquè José Luis Querol és d'allí. Després es va voler també com una oportunitat anar a altres pobles i comarques veïnes com la del Maestrazgo en Terol. A Cantavella primer anàvem per les cases de la gent perquè no hi havia prou volum per a tindre una oficina oberta i després a poc a poc, en més gent i clients, es va obrir un local que està operatiu els divendres a la vesprada.

En Vilafranca es va iniciar més tard, fa uns 15 anys, i l'oficina d'allí és la més recent, ja que fa quatre anys que la tenim. Però a banda d'aquestes quatre seus, en campanyes d'IVA o de renda ens desplaçem a altres pobles com Cincortes, Mirambell, Iglesuela o Olocau i allí atenem a la gent a les seues cases o algun local.

-En 30 anys haurà canviat molt la forma de treballar. Com ha evolucionat l'empresa? I la societat?

-Evidentment, sobretot pel que fa al tema de la tecnologia. Jo recordo com mon pare feia les declaracions de la renda a mà, en paper i bolígraf. Després va passar



Miguel Querol:

“Ha canviat molt la relació en les administracions públiques perquè abans pràcticament per a qualsevol cosa havies d'anar a Vinaròs, a Castelló o Terol i ara pràcticament es fa tot per internet i un desplaçament ja és molt excepcional.



a les màquines d'escriure i ara en els mitjans tecnològics podem fer molta més feina en menys temps i menys possibilitat d'error. També ha canviat molt la relació en les administracions públiques perquè abans pràcticament per a qualsevol cosa havies d'anar a Vinaròs a Castelló o Terol i ara pràcticament es fa tot per internet i un desplaçament ja és molt excepcional.

Però el que no ha canviat tant és la gent, la societat, les persones. Penso que busquen el mateix que buscaven abans en tindre una persona propera que li transmeta confiança i li sàpiga resoldre els problemes. Penso que en 1989 era així i en 2019 segueix sent així.

-Quins serveis ofereix?

-Tenim tres grans grups de serveis que són: l'assessoria, les assegurances i després el tema legal com a despatx d'advocats.

Dins de l'assessoria, que és el servei fonamental, tenim diverses àrees amb la fiscal comptable i l'àrea laboral. Després hi ha altres com la que denominem de gestoria que és per a qualsevol tràmit administratiu, també l'àrea de punt d'atenció a l'emprenedor on ajudem a gent que vol iniciar una activitat a enfocar el negoci. A més, són molt importants l'àrea de subvencions per tramitar a particulars, empresarial o autònoms i l'assessorament financer en productes com plans de pensions o assegurances. Ahí som agents exclusius de Reale Seguros, som una de les sis agències que té Reale a la província de Castelló, i el tercer bloc és el tema legal que l'hem reforçat últimament amb

la contractació d'una advocada perquè teníem bastant demanda. Precisament ara al mes de gener anem a obrir una oficina nova ací a Morella específica de l'àrea legal al Tint al carrer Pujada dels Llavadors número nou.

-Això demostra un bon moment.

-Sí, ve motivada per eixe augment de la demanda d'aquest tipus de serveis i indirectament també pel fet que hem contractat gent nova i se'ns ha quedat un poc reduït aquest espai. Un poc per reubicar-nos i diferenciar la part d'assessoria.

-Clar, a més, doneu feina a un bon nombre de persones sent una de les empreses més grans del poble. Com és aquest equip de treball?

-Ara som 20 persones al despatx, un equip jove en moltes ganes de treballar buscant la satisfacció del client. És un equip ben format i multidisciplinari en economistes, advocats, llicenciats en administració i direcció d'empreses entre altres titulacions i considero que és un equip obert als canvis i en formació contínua.

-Com bé dius, suposo que és una feina que necessita renovació i formació constant.

-A part de les matèries tècniques pròpies del despatx que sempre ens formem ja fa dos anys que hem iniciat formacions internes relacionades en atenció al client, treball en equip, xarxes, socials, tecnologia... Sincerament, del que més orgullós em sento avui en dia és d'haver ajudat a construir este

equip i el meu objectiu fonamental és que la gent estiga contenta, il·lusionada, motivada i en ganes de nous reptes que és una de les claus perquè puguem donar un bon servei a la gent.

-Com es realitza aquest procés?

-Jo diferenciaria els temes tècnics dels de gestió interna. En el tècnic tenim l'actualització diària en la qual hem d'estar pendents dels butlletins oficials, de les pàgines web, de les xarxes socials o dels mailings que ens arriben cada dia per saber si han canviat les normatives. Després, també assistim als cursos que s'organitzen periòdicament des dels col·legis professionals d'economistes o advocats per tractar novetats o problemàtiques que han sorgit en l'administració. Des del punt de vista intern fem cursos relacionats en gestió del personal, empresarial i xarxes socials i tecnologia. És un reciclatge permanent.

-Suposo que vos ha dut a valorar i aplicar la importància de la xarxa, internet o xarxes socials per treballar. Quines ferramentes digitals utilitzeu / necessiteu?

-Com a ferramentes informàtiques en general gastem el programa informàtic del tipus RP que combine les ferramentes necessàries per al treball tècnic del despatx en aplicacions de gestió interna i de connectivitat amb els clients. La web és una ferramenta que intentem tindre al dia i actualitzada on intentem tenir un apartat de notícies per penjar com a mínim

(Segueix a la pàgina 18)

El Notícies de perfil.

(Ve de la pàgina 17)

una coseta a la setmana que considerem interessant. També la ferrementa per enviar informació als clients amb una circular on se'ls informe de les novetats que els puguem afectar. En les xarxes estem en Facebook, prop dels 700 seguidors, i fa un mes que tenim una pàgina en LinkedIn que considerem interessant i està molt lligada en la nostra activitat.

-Una de les potes de l'empresa que em deies abans són els segurs, molts d'ells a vegades no responen amb el pactat o sempre troben alguna excusa per no pagar els desperfectes. Quins recomanaries contractar? Quins són els més necessaris?

-Jo el que recalcaria és la importància d'un bon assessorament en l'àmbit de les assegurances perquè a voltes sí que és veritat que les companyies troben eixa escapadòria però a vegades també és perquè la pòlissa no està ben feta o perquè al client no se li ha explicat exactament el que està inclòs i el que no. Per això recomanem a la gent que vaja a veure un professional i que s'assessori bé abans de contractar qualsevol assegurança per a minimitzar el risc d'estes sorpreses inesperades i desagradables que en algun cas es produeixen.

Les assegurances més necessàries en l'àmbit particular són les dues que més coneixem tot el món que són les del cotxe i les de la vivenda i com a altres complementàries que considerem importants són les de vida que moltes vegades se'ns oblidada i les de salut.

En l'àmbit empresarial la pòlissa de multirisc de negoci que cobreix més o menys totes les contingències que puguem haver-hi i dintre la més important la de la responsabilitat civil front a tercers.

-Quins serveis us demanen més ara?

-El servei fonamental, que sempre ho ha sigut, és l'assessorament fiscal comptable laboral que és el més demandat. Però cada vegada tenim més clients en els altres dos àmbits que comentàvem de les assegurances i en el legal i el que més creix són o les necessitats relacionades en noves tecnologies i en la forma de relacionar-se de manera electrònica en l'administració.

Molts dels tràmits que es feien de forma presencial en l'ajuntament o l'oficina comarcal agrària, ara s'han de fer obligatòriament per via telemàtica i això a la gent li cree molts de dubtes i moltes incerteses i acudeixen a nosaltres perquè els ajudem. També a la inversa, les administracions tendeixen cada vegada més a notificar a la gent per via electrònica i rebre eixes notificacions en nom del client també és



un servei que oferim i és una cosa que probablement pot anar a més.

-Ens hem de seguir desplaçant a la ciutat per fer aquestes gestions o realment funciona la via telemàtica?

-El 90% de les gestions, i cada vegada va a més, es poden fer en línia. Això és un gran avantatge per la ubicació geogràfica que tenim.

-Hi ha alguna diferència entre els serveis que es fan en cada població?

-No, els serveis són els mateixos però canvia un poc la manera de prestar-los perquè si ho fem a un habitatge particular, fa que tinguem un altre tracte més directe i una relació que va més enllà de la professional.

-Com es fa on no hi ha oficina? -Quedem abans d'anar en la gent

ha prou que encara que no tinga una activitat econòmica recorre a nosaltres per a trobar algun benefici fiscal que potser ells desconeixen.

-No sé si val la pena contractar algú per fer la declaració o si tira cap enrere a la gent.

-Suposo que si ho férem gratis vindria molta més gent però és veritat que nosaltres pensem que podem donar un valor afegit, potser no tots els anys si és una renda molt simple i els càlculs són els mateixos que Hisenda, però el fet de portar una continuïtat, de conèixer bé a la família i de portar moltes coses dins d'una declaració de renda entren com un global la unitat familiar i pot canviar les coses. Si cada any es fa d'una forma, pots perdre pel camí i a més cada any hi ha moltes novetats que no són molt conegudes i sempre hi ha algun any que pots donar un valor afegit que compense el que li hem pogut cobrar a aquesta persona.

Això sempre que no tingues una activitat econòmica. En eixe cas ho ha de fer un professional i de fet Hisenda ni et calcule la declaració, ho has de fer tu. No és tan fàcil com les altres i hi ha molt més marge d'error i de traure-li rèdit a l'assessorament.

-Quines són les tendències en el sector?

-Es parla molt de la transformació digital que no és un fi en si mateix sinó que és un mitjà per al fi fonamental que és tindre clients contents. També sense perdre el contacte directe. És molt important la col·laboració entre despatxos per compartir experiències en altres assessories, aprendre i posar-ho en pràctica.

-Com afecta l'actualitat política, econòmica i social a la gent, als negocis i a vosaltres en particular?

-Ens afecte a tots. Una de les coses més importants a l'hora de prendre una decisió és seguretat jurídica i la veritat que durant els anys de la crisi, que hem passat o encara estem ahí, no hi ha hagut molta. Un cas paradigmàtic d'aquesta manca ha estat el sector de les energies renovables que ací a la comarca ens afecta on s'han fet coses que no deurien.

Per un altre costat, el fet de tenir en tan poc de temps tantes eleccions i estar en un govern en funcions molt de temps fa que s'endarrerisquen certes decisions que són importants tant per a la gent com per a les empreses. Per exemple, ací tenim molts clients autònoms que tributen en el sistema de mòduls i avui en dia encara no saben molt bé si podran continuar fent-ho per aquest sistema o no, depèn de la negociació que fan les organitzacions d'autònoms en el govern en

FOTOGRAFIES DE MIGUEL ANGEL TRONCHO I MARTA GARCÍA RETAMERO.

Miguel Querol:

“Els clients als quals els prestem un servei d'assessorament periòdic en són més de 500. A part estan els que els fem algun tràmit puntual com un tema legal o la declaració de renda, en l'última campanya vam fer quasi 1.300 declaracions.

funcions. Eixa interinitat fa que no es puga prendre la decisió i estes persones puguem eixir perjudicades.

-No sé si ací afecten per exemple algunes decisions com la devolució de les clàusules sòl i la inconstitucionalitat de l'impost sobre l'Increment de Valor dels Terrenys de Naturalesa Urbana.

-Les dues ens afecten. En les clàusules sòl des del departament legal hem ajudat al fet que diversos clients hagen pogut recuperar allò que han pagat de més en interessos els últims anys. Respecte a l'impost també hi ha clients que han recuperat el que havien pagat de més i especialment aquells que havien pagat quantitats importants i que no eren justes. Era un impost que et feia tributar per una teòrica revalorització o guany que no era tal perquè havies perdut diners comprant un pis i venent-lo ara i com no es tenia en compte el preu real de compravenda sinó un càlcul que no tenia res a veure en el preu de mercat, doncs acabaves pagant gual sense haver tingut benefici. Era injust i així ho ha dit el Tribunal Constitucional.

-O també la desigualtat fiscal entre les diferents autonomies amb per exemple l'impost de successions.

-Aquest impost precisament és un tema que coneixem bé perquè aquest any hem fet diverses xerrades a Mirambell i la Iglesuela parlant d'això. A més, aquest dissabte 14 de desembre fem una xerrada a Vilafranca relacionada en açò.

-Ara ets el responsable d'aquesta empresa, conta'ns un poc les etapes que t'han dut fins a aquest lloc.

-Vaig estudiar una llicenciatura en Economia en la universitat de València, vaig acabar l'any 2003 i vaig començar a treballar ací a l'assessoria. Durant el primer any i mig vaig compatibilitzar el treball en els estudis de postgrau i a partir del 2005 em vaig incorporar completament a l'assessoria dins del departament fiscal i comptable. L'any 2008 el meu pare es va ficar malalt i vaig assumir la codirecció de l'empresa juntament en José Luis i fins ara. Ja porto 11 anys en eixa posició de responsable un poc de tot.

-Com et venia també de casa no sé si havies tingut sempre clar que volies dedicar-te a açò.

-A part de la vivència personal els meus estudis sempre els he enfocat un poc cap ací perquè és una feina que m'agradava. No ha sigut una cosa obligada perquè a casa teníem este negoci i s'havia de continuar, no. M'agradava i des del principi tenia clar que ho volia estudiar. Al final el que no tenia tan clar era si incorporar-me o seguir estudiant però al final vaig decidir vindre prompte i per les circumstàncies

-Alguna solució?

-S'ha parlat molt, llevar-li totes es competències a les comunitats autònomes és un poc tornar enrere però sí que és cert que en altres impostos com l'IRPF les CCAA també tenen un estret marge de mani-



obra però és més limitat. Igual la fórmula seria eixa, tenir un marge més limitat i que no poguera existir eixa competència fiscal entre autonomies que al final acabe perjudicant moltes persones de nivell de renda mitjana-baixa i beneficiant a moltes de renda molt alta i a les CCAA més riques.

-Ara ets el responsable d'aquesta empresa, conta'ns un poc les etapes que t'han dut fins a aquest lloc.

-Vaig estudiar una llicenciatura en Economia en la universitat de València, vaig acabar l'any 2003 i vaig començar a treballar ací a l'assessoria. Durant el primer any i mig vaig compatibilitzar el treball en els estudis de postgrau i a partir del 2005 em vaig incorporar completament a l'assessoria dins del departament fiscal i comptable. L'any 2008 el meu pare es va ficar malalt i vaig assumir la codirecció de l'empresa juntament en José Luis i fins ara. Ja porto 11 anys en eixa posició de responsable un poc de tot.

-Com et venia també de casa no sé si havies tingut sempre clar que volies dedicar-te a açò.

-A part de la vivència personal els meus estudis sempre els he enfocat un poc cap ací perquè és una feina que m'agradava. No ha sigut una cosa obligada perquè a casa teníem este negoci i s'havia de continuar, no. M'agradava i des del principi tenia clar que ho volia estudiar. Al final el que no tenia tan clar era si incorporar-me o seguir estudiant però al final vaig decidir vindre prompte i per les circumstàncies

“El 90% de les gestions, i cada vegada va a més, es poden fer en línia. Això és un gran avantatge per la ubicació geogràfica que tenim.”

posteriors en va anar bé estar ací des de l'any 2003.

-30 anys després segueix en peu, suposem que per la bona gestió i perquè la gent confie en vosaltres.

-Es un balanç molt positiu perquè que començaren 3 persones i que ara puguem tenir la sort de ser-ne 20 és un orgull i un motiu de satisfacció. Ha sigut gràcies a dues coses, al treball de la gent que en les diverses etapes ha format part d'esta assessoria, als que els vull agrair tot el treball i feina que fan cada dia, i sobretot a la confiança que els clients depositen en nosaltres dia a dia. Sense un bon equip i clients que confien en nosaltres, no podríem tirar endavant.

-Recordes algun cas concret d'aquells complicats que hàgheu pogut resoldre? Algun que t'hagi marcat?

-Destacar-ne un és complicat. Potser la devolució del centim sanitari a les empreses de transport que es pagava per cada litre de gasoil que repostaven i el Tribunal Europeu va declarar que era il·legal i Hisenda va haver de tornar este impost que com era l'acumulació de molts anys van ser xifres importants. Més que un cas concret sí que voldria destacar que cada tema que tractem és molt important encara que la quantitat econòmica que estiga en joc siga mínima. Que Hisenda li puga tornar 1200 euros més a un client en la declaració, si es pot aplicar alguna deducció per discapacitat d'algun membre de la família o família nombrosa, o que una empresa puga aconseguir una subvenció per contractar un treba-

llador, és un tema vital per a ells i així ens agafem la nostra feina.

-I algun fet curiós en el qual estiguen immersos?

-Formem part d'una associació d'autònoms que es diu ATA que creu profundament en el col·lectiu dels autònoms. En l'actualitat ací a la zona les estadístiques diuen que el 30% dels afiliats a la seguretat social són autònoms quan la mitjana estatal està en el 15%. Per tant, tenim el doble d'autònoms que altres zones i les oportunitats de treball estan més limitades i molta gent li quede el recurs de l'autotreball.

Nosaltres intentem que al tenir un tipus de situació que considerem injusta per autònoms o xicotetes empreses, ho posem en coneixement d'ATA perquè ells ho incorporen als seus documents per al Ministeri de Treball i aconseguir noves mesures.

Quan una empresa xicoteta de menys de 10 treballadors té una persona de baixa mèdica amb la normativa actual ha d'assumir el cost de la seguretat social que moltes vegades s'eternitza en 12 o 18 mesos, i pagar això per l'empresa menuda implique uns problemes greus. El que plantegem és que pague com a màxim dos mesos i que a partir d'ahí ho assumisca la Seguretat Social o la mútua. El treballador ahí no perd res perquè no es tracta de perjudicar-lo sinó de lliurar a la xicoteta empresa d'una càrrega important. Aquest suggeriment estarà inclòs en la propera negociació amb el govern i si es du a terme, seria una bona labor que ens afectaria a molts.