

L'empresa consultora Juvé, Gavara, Bech i Rovira va començar la seva tasca a principis de segle. "L'empresa va ser creada per Enric Miracle l'any 1920. En els inicis, era una gestoria que s'encarregava de tot tipus de tràmits legals. Nosaltres, Jordi Juvé, Joan Rovira, Gerardo Gavara i Jordi Bech, hi treballàvem." El pas de gestoria a entitat consultora "es va produir el 1975, quan el fundador va morir. La família d'Enric Miracle no es dedicava pas a aquest món i ell havia decidit que volia que gent preparada, entusiasta i amant d'aquesta feina continués la seva tasca. Ens va triar a nosaltres com a socis i quan ens vam fer càrrec de la gestió, començarem a ampliar i a especialitzar els serveis que donàvem als nostres clients. Vam deixar de ser una gestoria, és a dir, una empresa encarregada de la tramitació, per passar a ocupar-nos de la planificació i assessorament tècnics. En part la voluntat de créixer i donar més qualitat i servei als clients va ser una demanda del mercat i una vocació nostra. El món empresarial estava canviant i cada cop es trobava més preparat per assumir les tasques administratives, però, al mateix temps, necessitava més ajuda a l'hora de planificar les seves activitats legals." El pas definitiu que indica el tarannà de l'empresa es va produir "l'any 1999, quan dos dels socis, Jordi Juvé i Joan Rovira, es van jubilar i en vam incorporar altres de nous: tres dels nostres fills, a més d'uns altres professionals treballadors de l'empresa molt competents que han demostrat durant força temps la seva cura i dedicació per la feina." D'aquesta manera, "propiciàvem el relleu generacional que sempre és necessari i obriem les portes de l'ascens als col·laboradors més valuoses de l'empresa. Ha estat una manera de continuar la decisió d'Enric Miracle, que ens va possibilitar fer-nos càrrec de la firma, i de propiciar que la consultoria estigui en les mans més preparades i valuoses." Va ser per això que "vam arribar ja fa anys a un pacte consensuat quant a l'edat de jubilació i a l'entrada de la nostra família directa en qualitat de socis. Només podran ser-ho si tenen la preparació necessària —una llicenciatura universitària adient, cursos d'especialització postuniversitària, idiomes— i demostrin durant un període prolongat de temps la seva vàlua per a l'empresa. Evidentment ens sentim molt orgullosos que els nostres fills continuïn la nostra tasca, però sempre que siguin els millors. També quan avaluem candidats perquè col·laborin amb nosaltres som molt exigents perquè, al seu torn, els nostres clients cada cop ho són més; per això, volem que els aspirants sàpiguen que si són eficaços tenen un organigrama molt ample al qual aspirar." D'aquesta manera, Juvé, Gavara, Bech i Rovira ha pogut solucionar els problemes que, de vegades, presenten les empreses familiars a l'hora d'establir la successió. Aquesta consultoria es troba a diverses poblacions catalanes: "Barcelona, Vic, Granollers, Sabadell, Sant Celoni, Palau de Plegamans, Sant Cugat del Vallès, Torelló i tenim previst obrir una altra oficina a Manresa. La primera es trobava a Barcelona, però vam decidir apropar-nos als nostres clients per poder donar-los un millor servei. El món de l'assessorament ha evolucionat moltíssim i la feina dels nostres clients acostuma a imposar un dia a dia frenètic que no permet molt temps per a l'anàlisi, la formació i la planificació. Els assessors d'avui dia, entre els quals ens comptem, som a prop d'ells, tenim un contacte

directe i personal, i els podem ajudar immediatament en qualsevol tasca. La major part del personal de les oficines que són fora de Barcelona és de la mateixa població perquè d'aquesta manera establim un vincle de proximitat amb les empreses que assessorem. Darrerament ens hem incorporat a una organització internacional per poder proporcionar suport als nostres clients en països estrangers, si les seves activitats ho exigeixen." Els serveis que aporta Juvé, Gavara, Bech i Rovira són molt diversos; bàsicament, l'empresa s'estructura "en cinc grans àrees: la fiscal, la de recursos humans, la consultora, la legal i la financera. La primera s'encarrega de la planificació fiscal d'empreses tant nacionals com internacionals. L'àrea de recursos humans duu a terme tasques tan diverses com la planificació de nòmines, la selecció de personal per a les vacants que puguin tenir els nostres clients i la formació d'empreses, gremis i col·legis professionals tant a Catalunya com a l'Estat espanyol o estrangers. L'àrea jurídica fonamentalment assessora i porta a terme qüestions de dret mercantil i administratiu. La branca financera és la que dissenya polítiques de millora i aprofitament dels recursos per als nostres clients. Aquest disseny es fa de cara a obtenir una rendibilitat financera més gran, però també, i fonamentalment, per gaudir d'uns beneficis fiscals més interessants. Alhora tenim una part de consultoria específica." A tots aquests serveis cal afegir "un assessorament, planificació i control de la comptabilitat i les declaracions de les empreses si ho desitgen. No obstant això, aquestes funcions són complementàries i nosaltres només guiem les empreses o controlem els resultats obtinguts per assolir-ne de millors, sempre dins el marc de la legalitat." L'evolució i el creixement de la firma des de l'any 1975 han estat gegantins tal com demostra el nombre de centres oberts i la quantitat de serveis que presten als seus clients: "Les empreses són cada cop més exigents i demanen que el servei sigui acurat i més complet. Això ens obliga a diversificar-nos constantment. Treballem per buscar solucions als problemes que se'ls puguin plantejar ja que el nostre assessorament és continu." Per poder avaluar la qualitat de la seva feina "disposem de controls interns que garanteixen la tasca feta."

Jordi Bech i els seus socis tenen clar que el futur passa "per la tecnologia. La informàtica està provocant canvis fonamentals en el nostre sector i està obrint noves possibilitats d'expansió. Això es veu clarament en el cas d'Internet. Crec que el futur passarà per reconvertir part del negoci cap a aquest avenç perquè no tan sols pot donar-te a conèixer a punts molt llunyans, sinó que en el cas d'una empresa com la nostra pot ser un mitjà per desenvolupar la nostra tasca. Evidentment això no significa deixar de banda el tracte personal que hem mantingut fins ara, sinó obrir-nos a les possibilitats de contacte amb els clients actuals i amb altres de nous." Per això "ha estat molt positiu el relleu generacional que vam viure l'any 1999, perquè els nous socis estan molt més preparats que nosaltres per encapçalar una expansió com aquesta. Tenen una millor formació, idiomes i moltes idees."

L'esperit innovador i democràtic que els quatre socis han incorporat a l'antiga gestoria ha donat fruits més que considerables. La segona generació i els socis que s'incorporin a la firma no faran més que madurar-los; segur que preparació i ganes no els en falten.



“Les empreses són cada cop més exigents i demanen que el servei sigui acurat i més complet”

Jordi Bech - Barcelona (Barcelonès)