

Gairebé tota una vida dedicada al món empresarial ha donat a en Pedro López l'experiència i els coneixements necessaris per estar al capdavant d'una companyia innovadora com és E&S: **"Vaig començar com a dibuixant publicitari, però el servei militar em va canviar el rumb i vaig començar a dedicar-me a la compra-venda."** El seu esperit creatiu, tanmateix, el va ajudar a donar forma a un nou concepte d'empresa: **"Per a mi ser empresari és ser una persona que té unes idees i que les porta a terme i que, a més, és la més indicada per treure-les al mercat."** En general tendim a pensar que ja està tot inventat en el món dels negocis, però, malgrat que això mateix li repetien sovint al nostre protagonista, ell no en va fer mai cas: **"Em deien que tot estava explotat, però el temps m'ha donat la raó amb aquesta empresa de serveis dins el món immobiliari que no existeix en cap altra part del món."**

Tot i que en Pedro sap que en determinats moments la gent confon el seu negoci amb el que fan els subhastors, assegura que és molt diferent: **"Fa uns anys no estava ben vist anar a les subhastes, hi anaven només aquells que tenien diners i volien comprar barat, però per no donar la cara hi enviaven un home de palla que feia les transaccions en nom seu."** El subhaster, doncs, ha estat durant molts anys el dolent de la pel·lícula: **"Intentava sempre comprar al preu més baix, però gràcies a les noves lleis i a feines com la nostra això ha anat canviant."** El nostre personatge, doncs, estava decidit a obrir un nou camí dins el camp d'aquest tipus d'operacions immobiliàries: **"Al començament va ser difícil, el món de les subhastes era molt tancat i fins i tot em van aconsellar d'una forma força coactiva que no hi entrés. No obstant això, ara és tot molt diferent, les coses han canviat i tothom sap que les subhastes són públiques i que qualsevol persona que vulgui pot assistir-hi."**

Però, quina és exactament l'activitat principal d'E&S? **"Nosaltres som els intermediaris de qualsevol operació. La persona que té un problema, com no poder pagar la hipoteca del seu habitatge, es troba amb un conflicte greu perquè el banc es nega a allargar-li el termini o a refinançar-li l'operació. La nostra idea és donar a aquesta gent l'oportunitat que li nega l'entitat financera, perquè estem convençuts que pot tornar a començar i el volem ajudar."** Així, doncs, el primer que es fa és una anàlisi detallada de la situació: **"El refinançament del deute passa per trobar un nou crèdit, però el banc no en vol sentir a parlar si no s'ha pagat l'anterior. Aleshores, el que fem nosaltres és pagar en nom d'aquell senyor, comprar la finca i tornar-la-hi a vendre després d'haver-li trobat un nou crèdit hipotecari en una altra entitat bancària."** De totes maneres, no es pot oblidar el perquè de la morositat d'aquell client: **"Les circumstàncies més habituals amb què ens trobem són les de malaltia i atur. Si és així i la situació ja s'ha modificat, ja s'ha superat la malaltia o ja s'ha trobat feina, no hi ha res que ens indiqui que aquella família no es pugui reactivar totalment. El problema és que aquella persona sigui un morós habitual perquè és gent que recau fàcilment, difícil de recuperar."** L'empresa d'en Pedro López intenta que la gent en aquestes situacions no caigui en un forat negre i pugui tornar a començar: **"Trobar-se en una situació d'embargament no agrada a ningú i tothom passa molta por. Ens trobem sovint amb famílies que no gosent deixar la casa sola per por de no poder-hi tornar, i això no és així, però els hem de fer**

**entendre que el que cal és que lluitin per resoldre aquella situació i que nosaltres els podem ajudar."**

El fet que aquesta sigui una qüestió que en certa manera avergonyeix la gent fa que a vegades es prengui massa tard la determinació d'anar a veure un professional: **"Els clients haurien de venir-nos a veure molt abans, però malauradament no és així. Penso que quan es deixa de pagar el primer rebut d'una hipoteca, el primer que s'hauria de fer és assessorar-se en una empresa com la nostra per trobar una solució abans que les coses es compliquin."** Econòmicament i psicològicament estalviaria molts mal de caps: **"Podríem parlar d'una diferència del 80% dels costos. Una solució que pot sortir per 200.000 pessetes et pot arribar a costar més d'un milió, però la gent sembla no adonar-se'n."** I afegeix: **"He vist molta gent enfonsada per problemes d'aquest tipus. Cal molta força de voluntat per sortir-se'n, per això és millor agafar el problema d'arrel."**

28 persones en plantilla, entre les quals la seva filla Sílvia, ajuden a en Pedro López a tirar endavant els serveis que ofereix als seus clients: **"Som tècnics especialistes en valoracions, tinc arquitectes treballant amb mi, i també tenim el nostre propi grup d'advocats, perquè una de les coses que més ens interessa és fer un bon assessorament legal als nostres clients."** Per tot això, a E&S es té molt en compte la formació: **"Nosaltres mateixos portem un centre de formació on assisteixen professionals de la nostra empresa i d'altres que es volen formar en el món immobiliari. La meva idea és fer escola i per aquesta raó hi porto els professors més qualificats perquè hi duguin a terme les classes que més ens interessa oferir al nostre personal. A més, jo també hi faig sempre unes xerrades que es fonamenten bàsicament en explicar una mica tot allò que no està escrit, però que pot ajudar molt als nostres futurs treballadors."** Perquè del que es tracta és de poder treballar amb el suport d'un bon equip: **"Amb el temps he après a delegar feina als meus col·laboradors, amb qui mantinc una reunió diària que ens serveix per decidir entre tots quina és la millor fórmula per afrontar cada situació i així arribar a bon port."**

Un altre dels temes que preocupen a en Pedro és el de la banca, i en relació amb aquest ens explica: **"A la nostra empresa lluitem cada dia contra la banca per aconseguir més bons serveis per als nostres clients. Intenem, i gairebé sempre ho aconseguim, de reduir les quantitats dels interessos abusius i els fem unes quitances bastant elevades."** I continua: **"Quan ens ve un client i ens diu que ja ha aconseguit els diners però que l'entitat financera no el vol escoltar, hi entrem nosaltres. Els bancs ens coneixen, ens creuen gràcies a la bona imatge que sempre hem tingut i al fet que no hem trencat mai la paraula, per això saben que ho tenim lligat de manera que els pagarem."** Del que es tracta en bona part és d'estar molt informat: **"Ens cal saber quina és la situació exacta del nostre client, però també la posició del banc al respecte i així trobar la manera de lluitar per solucionar el problema."** Un servei complet és el que ofereix E&S als seus clients i per aquesta raó es va crear el periòdic *Subhasta Pública*, al capdavant del qual hi ha la muller del nostre entrevistat: **"Tenim la nostra pròpia editorial que cada mes treu un periòdic al carrer amb tota la informació del món de les subhastes i també amb tots els altres temes relacionats amb aquest camp."**



**“Amb el temps he après  
a delegar feina als meus  
col·laboradors”**

**Pedro López** - Barcelona (Barcelonès)