

## BANCA INMUEBLES

# CatalunyaCaixa comercializa inmuebles por 275 millones

Las transacciones de viviendas propias ha crecido en este trimestre un 300% || Banc Sabadell podría pujar por la entidad

BARCELONA | CatalunyaCaixa ha comercializado inmuebles por valor de 275 millones de euros hasta marzo, con 2.258 operaciones inmobiliarias (1.901 ventas y 357 alquileres) formalizadas en tres meses, según informó esta semana la entidad.

La mayor parte de las ventas son de inmuebles propios (74%), un 300% más que hace un año, si bien se han vendido también 568 viviendas de promotores financiados que forman parte del plan de apoyo a la venta de CX Inmobiliaria.

En cuanto al tipo de viviendas vendidas, el 65% son pisos de obra nueva, mientras que el 35% restante es producto de segunda mano, y las viviendas que se destinan a residencia habitual representan el 75% del total.

Las ventas se han producido especialmente en Catalunya (54% de las operaciones), Comunidad Valenciana (11%), Andalucía (11%), Madrid (10%) y País Vasco (6%). CatalunyaCaixa



Imagen de la sede central de CatalunyaCaixa en Barcelona.

Inmobiliaria mantiene este año un elevado ritmo de comercialización, con un promedio de 750 viviendas cada mes.

Por otra parte, el consejero delegado del Banco Sabadell, Jaume Guardiola, afirmó esta semana que la entidad, que recientemente ha adquirido el

Banco CAM, se siente "con fuerzas" para analizar cualquier otra operación de compra, siempre que ésta cree valor al accionista, dejando así abierta la puerta a la posible puja por CatalunyaCaixa, controlada por el Banco de España y que saldrá a subasta en las próximas semanas.

## LIDERATGE

XAVIER ROCA TORRUELLA.\*



## Liderar és un esport de contacte

Lideratge és un concepte força complex, difícil de definir. Sota el meu punt de vista, si hagués d'associar el terme *lideratge* a un sol concepte, crec que triaria el d'influència. Com bé deia l'any 2006 Gary Yukl -professor de la Universitat d'Albany (Nova York), als Estats Units-, lideratge "és un procés d'influir sobre altres persones per aconseguir la seva comprensió i consens sobre les accions i mesures necessàries en una situació determinada i el procés de facilitar els esforços individuals i col·lectius per aconseguir objectius comuns".

I una de les millors maneres d'influir en els altres per motivar-los i intentar assolir aquests objectius comuns és el contacte personal. I quan dic contacte, no em refereixo només al contacte físic sinó al fet d'estar a prop de la gent (ja siguin treballadors, distribuïdors, clients...), d'escoltar-los, de conversar amb ells, de mirar-los als ulls, d'intentar entendre les seves necessitats, els seus sentiments, les seves emocions..., ja que, en definitiva, un líder només pot exercir influència si és capaç d'identificar aquestes necessitats, sentiments o emocions. I, hi ha alguna manera millor d'identificar aquests aspectes que mitjançant el contacte personal?

De fet, ja fa molts anys que es parla de liderar estant a prop dels seguidors. Un dels primers a parlar del tema va ser Tom Peters, el gran guru del *management*, quan, en 1982, en el seu *best-seller In Search of Excellence* (A la recerca de l'excel·lència) ja apuntava cap a una visió més holística del concepte de lideratge i deia que el directiu, per gestionar amb èxit, havia de liderar amb l'exemple i gestionar des de fora del despatx. En aquesta línia va crear el concepte MBWA (Management by Walking Around), és a dir, gestionar fent una volta, passejant, atansant-se a la gent. En

aquell llibre, Peters donava bons exemples d'aquesta pràctica en citar empreses nord-americanes com Hewlett-Packard, General Electric, Pepsi, 3M, Disney o Wal-Mart. Ara bé, continua vigent aquesta teoria 30 anys després? Crec, personalment, que aquest concepte (MBWA) és més vigent que mai, o millor dit, hauria de ser més vigent que mai.

Malauradament, la majoria de directius encara passen poc temps *passejant* o *voltant*, ja que prefereixen invertir la major part del seu temps tancats al despatx o en reunions amb altres directius. A més, les millors tecnològiques, com la videoconferència, Internet i les

*Una de les millors maneres d'influir en els altres per motivar-los i intentar assolir els objectius comuns és el contacte personal*

xarxes socials, han fet que, en molts casos, aquest contacte personal disminueixi. I, ara més que mai, cal que els directius surtin de la seva bombolla i s'atansin al món real, que s'apropin a les persones. No m'agraden els directius que estan lluny de la seva gent, que abusen del correu electrònic, telèfon o videoconferències. M'agraden els líders que surten del despatx i, fora de la seva zona de confort, busquen el contacte amb els seus, ja siguin col·laboradors, treballadors, clients, distribuïdors o qualsevol persona a qui es pretén liderar per aconseguir uns determinats objectius.

Estimat directiu/directiva, quant fa que no surts del teu espai de confort? Quant fa que no trenques la teva bombolla i t'atanses a la teva gent? Vinga, anima't, no oblidis que liderar és un esport de contacte.

(\*) XAVIER ROCA TORRUELLA ÉS DIRECTOR DE SAGE EUROWIN. PRESIDENT D'ESADE ALUMNI. PROFESSOR ASSOCIAT DE LA UNIVERSITAT DE LLEIDA I PROFESSOR DEL MÀSTER EN DIRECCIÓ I LIDERATGE DE LA UNIVERSITAT DE LLEIDA.

UNIVERSITAT DE LLEIDA

ICE - CFC

MÀSTER EN DIRECCIÓ I LIDERATGE

"La formació dels líders de la nova era"

www.ingenio.cat  
www.lideratge.net

...les millors ofertes de treball.



SEGRE

BORRÁS

necessita

Administratiu

GRAU SUPERIOR  
O EMPRESARIALSLloc de treball:  
Ctra. de Tarragona, km 88.  
Interessats envieu currículum a:  
nuria@bborras.com

ES NECESSITA

## Psiquiatre

Preferiblement de poblacions properes a Lleida capital, per a empresa que inicia la seva activitat a Lleida.

- Col·laboracions esporàdiques ben retribuïdes.
- Es valorarà experiència en peritacions.

Truqueu al tel. 608 570 837 o envieu CV a:  
consultorpsiatria@gmail.com

Empresa en període d'expansió necessita, per a captació i prospecció de clients a la província de Lleida:

## Tècnic comercial

Es requereix:

- Imprescindible experiència provada en àmbit comercial, mínim 5 anys.
- Es valoraran coneixements en sector subministraments i maquinària industrial, transports i logística.
- Coneixements informàtics a nivell usuari (Excel, PowerPoint).

S'ofereix:

- Bon ambient de treball.
- Contracte a jornada completa.
- Retribució en funció de coneixements i experiència.
- Vehicle d'empresa.

Interessats envieu currículum a:  
enkaubo@gmail.com

LLEIDA

## Denuncian impagos a los trabajadores de limpieza y seguridad

LLEIDA | La Federación de Servicios de UGT de Lleida exigió ayer a las administraciones públicas que cumplan con los convenios establecidos con los colectivos de trabajadores de limpieza y seguridad ante los impagos y los recortes a las empresas subcontratadas. Asimismo, denunció que las condiciones salariales de estos colectivos siguen estando por debajo de las del resto de Catalunya.

CRISIS

## Empeora el acceso al crédito de las pymes en España

FRÁNCFORT | Las pymes en España, Bélgica e Italia tuvieron entre octubre y marzo peor acceso al crédito, en comparación con los seis meses anteriores, debido al desfavorable entorno económico general, según el BCE. En Italia se negó el crédito a un 19% de las pymes, en España a un 16%, en Irlanda a un 17% y en Portugal a un 18%, porcentajes que superan la media de la UE, del 13%.