

BANCA IMMOBLES

CatalunyaCaixa comercialitza immobles per 275 milions

Les transaccions d'habitatges propis han crescut en aquest trimestre un 300% || El Banc de Sabadell podria licitar per l'entitat

BARCELONA | CatalunyaCaixa ha comercialitzat immobles per valor de 275 milions d'euros fins al març, amb 2.258 operacions immobiliàries (1.901 vendes i 357 lloguers) formalitzades en tres mesos, ha informat aquesta setmana l'entitat.

La majoria de les vendes són d'immobles propis (74%), un 300% més que fa un any, si bé també s'han venut 568 habitatges de promotors finançats que formen part del pla de suport a la venda de CX Immobiliària.

Pel que fa al tipus d'habitatges venuts, el 65% són pisos d'obra nova i el 35% restant és producte de segona mà. Quant als habitatges que es destinen a residència habitual, representen el 75% del total.

Les vendes s'han produït especialment a Catalunya (54% de les operacions), el País Valencià (11%), Andalusia (11%), Madrid (10%) i el País Basc (6%). CatalunyaCaixa Immobiliària manté aquest any un ele-



Imatge de la seu central de CatalunyaCaixa a Barcelona.

vat ritme de comercialització, amb una mitjana de 750 habitatges cada mes.

D'altra banda, el conseller delegat del Banc de Sabadell, Jaume Guardiola, ha afirmat aquesta setmana que l'entitat, que recentment ha adquirit el banc CAM, se sent "amb for-

ces" per analitzar qualsevol altra operació de compra, sempre que aquesta creï valor a l'accionista, i deixa així oberta la porta a la possible licitació per CatalunyaCaixa, controlada pel Banc d'Espanya i que sortirà a subhasta en les pròximes setmanes.

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 millores 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.

...les millors ofertes de treball.

SEGRE

BORRÁS
necessita
Administratiu
GRAU SUPERIOR
O EMPRESARIALS
Lloc 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:
consultorpsiquiatria@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

Denuncien impagaments en seguretat i neteja

LLEIDA | La Federació de Serveis d'UGT a Lleida va exigir ahir a les administracions públiques que compleixin els convenis establerts amb els col·lectius de treballadors de neteja i seguretat davant dels impagaments i les retallades a les empreses subcontractades. Així mateix, va denunciar que les condicions salarials d'aquests col·lectius continuen estant per sota de les de la resta de Catalunya.

CRISI

Empitjora l'accés de les pimes al crèdit a Espanya

FRANKFURT | Les pimes a Espanya, Bèlgica i Itàlia van tindre, entre l'octubre i el març, un pitjor accés al crèdit, en comparació amb els sis mesos anteriors, a causa del desfavorable entorn econòmic general, segons el BCE. A Itàlia es va negar el crèdit a un 19% de les pimes; a Espanya, a un 16%; a Irlanda, a un 17%, i a Portugal, a un 18%, percentatges que superen la mitjana de la UE, del 13%.

UNIVERSITAT DE LLEIDA
ICE - CFC
MÀSTER EN DIRECCIÓ I LIDERATGE
"La formació dels líders de la nova era"
www.ingenio.cat
www.lideratge.net
INGENIO.cat