

MERCATS VALORS

La recuperació és l'únic 'perill' per a l'escalada de l'or

Si l'economia segueix fràgil es podria arribar als 2.000 dòlars per unça || Només una pujada de tipus podria alterar l'escenari

REDACCIÓ

LLEIDA | L'or continua sent un valor segur a l'hora d'invertir. Fa un any, la seua cotització tot just superava els 1.100 dòlars per unça d'or, i divendres tancava atansant-se al seu rècord històric: 1.419,70 dòlars, davant dels 1.437 que va marcar el passat dia 3.

Ja no és un secret que es tracta d'un valor refugi: grans i petits inversors de tot el món s'hi apunten, i fins i tot els que han predit en algun moment o altre l'esclat de la bombolla que asseguruen que s'està creant —el magnat nord-americà George Soros va afirmar que "l'or és la bombolla definitiva", encara que després va invertir 650 milions de dòlars en aquest metall— no perden l'oportunitat d'apostar sobre segur. La cotització segueix a l'alça, però fins quan?

La resposta, segons la majoria d'experts, és que l'or encara té un llarg recorregut a l'alça fins

LA DADA

1.419,70

DÒLARS PER UNÇA D'OR

La cotització actual de l'or continua convertint-lo en un valor segur per a molts inversors.

que la bombolla no es desunfi, ja que un violent esclat és improbable.

La culpa la té la debilitat de la recuperació econòmica global, llastrada pel gran endeutament de la majoria dels països industrialitzats, que, a més, han optat, per la seua part, per una política de tipus d'interès baixos per incentivar-ne l'activitat. En resum, l'escenari ideal perquè l'or segueixi a l'alça, ja que el dòlar continua depreciant-se i els temors inflacionistes tant als Estats Units com a la zona

euro fan que els inversors vegin en el metall una alternativa solvent.

Si bé els analistes coincideixen en aquesta anàlisi, també molts creuen saber que el final de l'actual febre de l'or el marcarà una pujada de tipus (primer als EUA, on la Reserva Federal continua postergant la mesura), encara que abans l'or ja podria haver arribat a una cotització pròxima als 2.000 dòlars per unça.

La plata, també en alça

Des de l'any 2007, l'or ha passat de 600 a 1.400 dòlars per unça (un 230% més), i la plata, de 9 a 25 per unça (270%), cosa que el confirma també com un refugi de primer nivell.

Els experts, a més, coincideixen a assenyalar que el futur de la plata sembla més fructífer que el de l'or, ja que escasseja molt més que el primer i, a més, és el metall preciós amb més ús industrial.

LIDERATGE

ALFREDO DIEZ*



La clau d'una negociació

En tota negociació resulta indispensable si no fonamental conèixer el perfil de comportament del nostre interlocutor a l'efecte d'influir en la seua posició. Per a qüestió tan delicada utilitzo el coneixement adquirit amb l'Extended DISC, test que em permet mesurar les tipologies d'individus segons la mundialment reconeguda teoria de Carl Jung.

Aquesta teoria permet mesurar amb exactitud el perfil de comportament humà (processos humans) i les seues múltiples interaccions com una manifestació de valors i creences més profunds (plataforma humana). Aquesta informació resultarà determinant per a l'èxit del procés d'una negociació.

Segons Jung, existeixen quatre perfils de comportament fonamentals que determinen la conducta externa (i el subjacent intern) de l'individu. Les persones són classificades en D: dominants, I: influents, S: estables, C: complidors (DISC)

Regularment em trobo amb situacions negocials i és allà on poso en pràctica el que he après. Identifico el perfil de comportament del meu interlocutor i després actuo de manera estratègica a fi d'atansar posicions mantenint un alt grau d'entesa, empatia i sinergia en la recerca d'acords win-win.

A partir del coneixement personal és que el negociador podrà començar a adaptar el seu propi perfil a l'interlocutor de torn. Això suposa conèixer el seu model d'afrontament i influir-hi segons un pla minuciós.

Com ensenya Jung, hi ha quatre estils de comportament típics; per això la competència d'un bon negociador estarà en l'habilitat per reconèixer i adaptar-se a l'estil que el seu interlocutor utilitzi:

Dominants
Perceben el temps com

a recurs molt valuós i tenen poca tolerància per a l'ambigüitat. Esperen una actitud professional, coneixement del producte o servei i informació concreta. Estan molt de gust prenent decisions, i tendeixen a aparentar molta confiança. Pot ser que siguin impacients.

Influents

Tendeixen a treballar bé amb els altres, són molt (de vegades massa) simpàtics i molt agradables. Demostren interès en vostè i volen compartir informació personal. Primer ser amics. Pot ser difícil identificar les seues necessitats reals. Els és molt fàcil parlar d'una altra cosa i ho fan molt sovint.

Estables

Volen comprar però no són capaços de prendre una decisió ràpida. Els és necessari pensar que han considerat tots els aspectes acuradament abans de prendre una decisió. És probable que hagin fet alguna investigació prèvia, però voldran la seua confirmació. És probable que tinguin dubtes (que semblaran poc importants).

Complidors

És necessari saber que han considerat totes les possibilitats abans de prendre una decisió. Volen llegir tota la informació sobre l'oferta, informes del mercat, i una altra informació sobre el producte. Depenen en la seua habilitat d'analitzar les dades per arribar a una decisió.

És així com podem conèixer-nos i conèixer el perfil de comportament del nostre interlocutor per afavorir el diàleg i l'entesa assolint en definitiva acords on ambdues parts siguin escoltades, compreses i satisfetes en les seues reals necessitats.

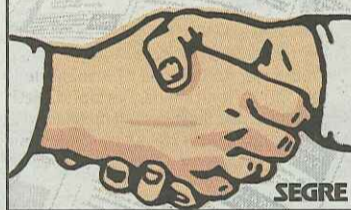
I vostès tenen un mètode per assolir acords?
Podrien millorar?

(*) ALFREDO DIEZ. BUSINESS COACH, ESPECIALISTA EN INTEL·LIGÈNCIA EMOCIONAL, HABILITATS DIRECTIVES I DESENVOLUPAMENT POTENCIAL. MÈTODE HARVARD DE NEGOCIACIÓ. PROFESSOR DE LIDERATGE PERSONAL DE L'EXPERT UNIVERSITARI EN LIDERATGE DE LA UNIVERSITAT DE LLEIDA.

ICE-UdL
EXPERT I ESPECIALISTA
UNIVERSITARI EN LIDERATGE
"La formació dels líders de la nova era"

www.ice.udl.cat/fc/activitats
http://postgrauenlideratge.blogspot.com

...les millors ofertes de treball.



SEGRE

CLÍNICA DENTAL

busca

Recepcionista-
Higienista-Auxiliar
ZONA FRAGA

Interesados/as enviar CV a:
Apdo. Correos 557 Lleida

AUX. OPERACIONS - TRANSPORT

Zona: Lleida- Polígon
Ref: ADM-1086

S'inicia en tasques de suport administratiu, posteriorment anirà assumint la planificació i gestió dels serveis, gestió comercial, relació amb client i empreses subcontractades, etc.

● Imprescindible: domini d'anglès (es valora també altres llengües: francès, alemany...), coneixements informàtics, residència Lleida o proximitats, disponibilitat de vehicle.

Es valora: experiència en departaments comercials d'exportació, màrqueting, vendes, compres, logística, magatzems, etc.

Informació de l'oferta i del servei a:
www.psiique.info
psiique@psiique.info - 973 24 23 12

PSIQUE RRHH

LABORAL

CCOO i UGT confien a acordar la nova negociació col·lectiva

MADRID | Els líders de CCOO i UGT, Ignacio Fernández Toxo i Cándido Méndez, van afirmar ahir que continuen veient possible l'acord per reformar la negociació col·lectiva, malgrat la distància que els separa de la patronal, que en l'última reunió va recuperar les seues propostes "maximalistes". "Creiem que és possible a més de ser necessari", va assenyalar Toxo, que va interpretar la postura de la patronal com una situació "que es produeix quan s'està arribant al final del recorregut". Per la seua part, Méndez va posar de manifest la voluntat d'acord dels sindicats amb propostes que donen una resposta "adequada i equilibrada" a les necessitats de flexibilitat de les empreses.

DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN

REFUGIOS NUCLEARES

- Unifamiliares y de comunidades.
- Servicio de mantenimiento y alarma.

Gabinete Apoyo Técnico, SL
973 280 002 / 973 282 181 / 93 325 95 70

EMPRESA DE DISTRIBUCIÓN DE FRUTAS Y HORTALIZAS UBICADA EN BARCELONA BUSCA COMERCIAL

FUNCIONES:

Desarrollará funciones de compra y venta de producto nacional y de importación para su distribución a través de la red comercial de la empresa en España y en el extranjero.

Seguimiento y potenciación de la gama de productos y la cartera de clientes y proveedores, en dependencia funcional de la dirección comercial.

PERFIL:

Persona joven con inquietud comercial orientada a resultados y objetivos con dedicación plena y compromiso con la política corporativa de la empresa.

Se valorará experiencia en el sector relacionado con la actividad hortofrutícola, formación universitaria y conocimiento de idiomas, en especial el inglés.

OFRECEMOS:

Contrato laboral a jornada completa.

Plan de carrera.

Posibilidades de promoción en el ámbito comercial.

Interesados enviar CV + foto reciente a: gcalafell@grupofernandez.es