



ALUMNA: DEYSI MONTERO CHABLE

MATERIA: MERCADOS FINANCIEROS

ACTIVIDAD: UNA INVESTIGACION

LIC: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DOCENTE: HERMILO RIOS

LOS AGENTES ECONOMICOS

Un agente económico es toda persona física o jurídica que participa de algún modo o en alguna parte del proceso de una actividad económica. Denominamos agente económico a cualquiera de las partes que hacen posible la actividad económica. Así, dentro de la actividad económica y del proceso económico en general podemos encontrarnos con diferentes agentes. La palabra agente económico, es una palabra ampliamente utilizada en teoría económica. Así, en el lenguaje cotidiano no se utiliza con tanta frecuencia. En este punto, no debemos confundir homo economicus con agente económico. El primero, según su definición se caracteriza por una serie de aspectos entre los que destaca que es racional y maximiza su utilidad. El término de agente económico es neutral, de modo que un economista puede utilizar el término bajo diferentes supuestos si lo desea. Así pues, puede determinar tanto que el agente es racional como lo contrario. En general, podríamos hablar de agentes económicos de forma individual o de forma general. Por ejemplo, en un modelo de equilibrio un agente podría ser un comprador y otro podría ser un productor.

LOS ACTIVOS O PRODUCTOS

Un activo sería la renta fija, la renta variable, los inmuebles, materias primas e incluso las propias empresas, si montas una panadería o eres socio en una charcutería. Estos activos tienen tres características que no vas a parar de escuchar en este “mundillo”: rentabilidad, riesgo y liquidez. Estos activos se pueden comprar en forma de depósitos, bonos, fondos de inversión, acciones y planes de pensiones. Todos éstos son productos financieros. Es cierto que no hay un producto que sea la panacea, depende de muchos factores: ahorros, rentabilidad, horizonte temporal..., es decir, de lo que busques y del riesgo que estés dispuesto a asumir.

CARACTERISTICAS: LIQUIDEZ, RIESGO Y RENTABILIDAD

Cuando existe menor liquidez en un activo financiero, la rentabilidad esperada es superior, ya que será más difícil vender ese activo cuando queramos deshacernos de él. La rentabilidad se refiere al beneficio obtenido por un activo en relación con su coste de adquisición, (capacidad del activo de producir intereses u otros rendimientos al adquirente o inversor. El riesgo de un activo depende de la probabilidad de que, a su vencimiento, el emisor cumpla las cláusulas de rentabilidad y amortización financiera pactadas. Es común medir el riesgo a través

de la varianza matemática. Además, en los mercados financieros las agencias de rating suelen poner «notas» a la capacidad de impago o incumplimiento de las empresas. El riesgo depende de la solvencia del emisor y de las garantías que incorpore al título. La liquidez de un activo se mide por la facilidad y la certeza para convertirlo en dinero a corto plazo sin sufrir pérdidas. Por lo tanto, el dinero es el activo más líquido que existe en contraposición a los menos líquidos que son los activos reales. Un ejemplo de activo real podría ser una casa. Son activos financieros muy líquidos los depósitos de ahorro y a plazo en las instituciones de crédito.

- **Mayor riesgo y mayor rentabilidad:** Cualquier persona que vaya a invertir en un activo valorará su probabilidad de impago o de no recibir las condiciones pactadas en un inicio. Cuanto más probable sea que el emisor no sea capaz de hacer frente a las condiciones, mayor rentabilidad le exigirá el inversor en concepto de pago por asumir un riesgo.
- **Menor liquidez y mayor rentabilidad:** Cuanto más difícil resulte para un inversor convertir el activo que posee en dinero, mayor será la rentabilidad que exija al activo. Esto se justifica por que el inversor está sacrificando su capacidad de compra en la actualidad. Al no poder disponer de su dinero invertido en el momento que desee, se entendería como un pago por el sacrificio de capacidad de compra realizado.
- **Mayor liquidez y menor riesgo:** Cuanto más fácil resulte para un inversor convertir un activo en dinero a menor riesgo se expone. Imaginemos que un inversor quiere convertir en dinero un activo que no permite hacerlo a corto plazo. Para poder venderlo tendrá que vender a un precio, habitualmente por debajo, del precio real. En algunos casos el activo se podrá convertir en dinero con anterioridad a su vencimiento, pero haciendo frente a una comisión que reducirá su rentabilidad.

LOS MEDIADORES E INTERMEDIARIOS

El intermediario es aquella persona que por cuenta propia o por una empresa comercial, se aprovecha económicamente de la necesidad que existe entre una persona que quiere vender un producto y otra persona que quiere obtener ese producto. El producto quizás sea una casa, un objeto, un viaje,..., y también una persona trabajadora. La finalidad del intermediario siempre es lucrativa. Es una forma más de ganarse la vida con el mínimo esfuerzo y del esfuerzo de los demás en muchos sentidos. Lícito, legal, respetable, el comercio de toda la vida, la oferta y la demanda. Pero cuando hablamos de personas y trabajadoras, este beneficio

económico que obtienen estas personas intermediarias, raya a menudo lo indecente y el provecho vergonzoso descarado de las circunstancias y de las necesidades de las empresas y los trabajadores en momentos de urgencia o de carencia de personal por las empresas o de falta trabajo por los trabajadores, sin contar con factores posteriores negativos que puedan salir, que los intermediarios, una vez hagan su selección de personal y cobrar por sus servicios, se lavan las manos, y no ofrecen ni un seguimiento del tiempo de contratación del trabajador/a ni garantías por ninguna de las dos partes, la que ha pagado por el servicio y la persona trabajadora que envían. Sin embargo manipulan datos del CV como si de un mercado de personas se tratara, y también con unos servicios que pagan los empresarios muy desproporcionado y abusivo por lo que reciben, lo que repercute negativamente en los trabajadores/as contratados de diferente manera para recuperar la inversión hecha con estos intermediarios, por ejemplo, pagando menos o utilizando al trabajador para multi-tareas o por muchas más horas de las que tenían que hacer. En este sentido y dentro del ámbito laboral, el mediador es aquella persona que te puede ayudar a encontrar esa persona trabajadora que necesitas y ayudar a aquellas personas trabajadoras a encontrar ese trabajo con las condiciones laborales que te permitan vivir de forma digna mínimamente, y que como mediador, dé garantías a las dos partes que lo que se pacte y acuerde se cumpla, y será testigo personalmente y por escrito de que así sea, semejante a un notario. Pero sobre todo, el mediador, cuando pudiera salir un problema o un malentendido o una circunstancia que perjudique a alguna de las partes, las escuche e intente llegar a una solución o aportar una propuesta que reconduzca la situación o en el peor de los casos, llegar a un acuerdo ante el problema con el mínimo perjuicio para las dos partes, y si no fuera posible, ponerse de la parte que tenga la razón y dar la cara con toda las consecuencias testimoniales apropiada hasta donde se tenga que llegar. También, un mediador, ayudara al empresario en todo lo que le beneficie a la hora de contratar a una persona trabajadora en la orientación de condiciones laborales que pueda ofrecer para que el personal nombre no le marche y obtenga la máxima producción y rendimiento en el trabajo en el beneficio económico y de imagen de la empresa.