

BETTA

impuestos, los costes de transacción, etc. Esto equivaldría a introducir algunos de los principios de la física sin tener en cuenta las influencias de la fricción. Todo ello se justifica con el hecho de que nadie puede pretender comprender los mercados de capital reales sin considerar antes su comportamiento en escenarios más sencillos.

Para tratarlo, introducimos el material de manera secuencial, empezando con los aspectos clave de un caso muy sencillo en el que se pasan por alto ingredientes muy importantes. Después, progresivamente, vamos pelando las distintas capas de la cebolla, revelando así los entresijos internos y avanzando a casos más complejos. Esta estrategia puede provocar cierta frustración tanto al autor como en el lector, aunque, en su ódido momento, los misterios acaban resolviéndose. Partes no relacionadas en apariencia iban convergiendo, y el lector paciente tiene su recompensa.

Negoción y equilibrio

La definición tradicional del equilibrio es la siguiente: "Condición en la que todas las influencias que actúan quedan canceladas por otras, de modo que el sistema es estable, pensativo o inalterable". Aquí utilizaremos una definición mucho más sencilla:

"una economía financiera está en equilibrio cuando ya no pueden llevarse a cabo más negociaciones".

En el mundo real las negociaciones nunca se detienen, y cuando lo hacen, suele ser porque los mercados de bajo coste se hallan temporalmente cerrados. La implicación es que los mercados financieros nunca alcanzan por completo un estado de equilibrio.

Las condiciones cambian, aparece nueva información, y la gente comienza a actuar en base a esta nueva información antes de haber acabado de hacerlo del todo según la antigua información. En realidad, la gente negocia para avanzar hacia un objetivo de equilibrio, pero el objetivo cambia constantemente.

Y cuanto más eficiente sea el sistema financiero, menores serán las discrepancias entre las condiciones del mercado y las del pleno equilibrio. Comprender la naturaleza de un mercado financiero en equilibrio es un paso crucial hacia la comprensión de los mercados financieros reales.

El objetivo de este libro es explorar las relaciones entre las características de los inversores y las oportunidades de inversión junto a los aspectos claves de la situación resultante si las negociaciones continuasen hasta el punto de alcanzar el equilibrio. La economía es una ciencia social que se ocupa del comportamiento de los individuos y de los resultados de sus interacciones en lo que al dinero se refiere. Cuando trata de comprender las relaciones de equilibrio, su foco es descriptivo, puesto que se concentra en lo que en realidad sucede. Pero la economía financiera es, en su mayor parte, prescriptiva, ya que intenta ayudar a la gente a tomar mejores decisiones financieras. Tales decisiones incluyen la compra y venta de activos financieros a precios determinados por los mercados. Las buenas decisiones financieras exigen la comprensión de las fuerzas que determinan esos precios. Más concretamente, una elección óptima de la cartera de valores exige comprender lo que significa equilibrio. [...]



Inversores y Mercados
William F. Sharpe
Deusto
304 páginas/29,95 euros

El autor

William F. Sharpe es Premio Nobel de Economía en 1990 por su teoría de la economía financiera. Además de sus incontables artículos, seis libros y una labor académica remarcable, es también profesor en Escuela de Negocios de la Universidad de Stanford y cofundador de Financial Engines, firma de asesoría bursátil. www.wsharpe.com

LIBROS Evasión

RECOMENDADOS



Búscate la vida
Andrés Martín
Plataforma Editorial
216 páginas
19 euros

El control del estrés es la base del éxito profesional

El libro explica la técnica de Reducción de Estrés basada en la Conciencia Plena y cómo se puede aplicar a la vida cotidiana. Además, el autor cuenta con total sinceridad su experiencia, como profesional brillante que a través de una profunda crisis profesional, y ofrece recursos prácticos sobre cómo afrontar el estrés, regular las emociones y la alimentación.



Análisis integral de empresas
Oriol Amat
Bresca Profit
264 páginas
19,95 euros

Valorar las cuentas para superar la crisis financiera

A través del análisis integral de las empresas se consigue una visión clara de sus aspectos cualitativos (las personas, la estrategia, operativa...) y de sus aspectos cuantitativos relacionados con las cuentas anuales (situación patrimonial, financiera y económica...). De esta forma, el profesor Oriol Amat da las claves para diagnosticar las fortalezas empresariales.



El millonario perezoso
Marc Fisher
AMAT Editorial
240 páginas
16,95 euros

¿El esfuerzo mínimo es la base para ser millonario?

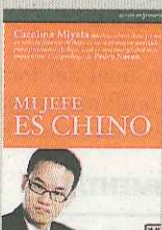
Sirviéndose de estadísticas sorprendentes y de las grandes leyes de la psicología, como la ley de parkinson, la ley de Murphy, y la ley del mínimo esfuerzo, el autor demuestra que un perezoso inteligente puede llegar muy lejos en asuntos financieros. Además, el autor muestra en la obra cómo liberarnos de la tiranía del trabajo y de todas las falsas obligaciones que nos amargan la existencia.



Economía canalla
Loretta Napoleoni
Plataforma Editorial
144 páginas
15 euros

Los hilos ocultos que mueven la economía mundial

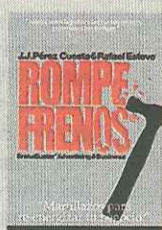
Con la precisión de una economista y la fluidez narrativa de una novelista, la periodista Loretta Napoleoni examina cómo las fuerzas económicas oscuras están dando una nueva forma al mundo, convirtiendo en víctimas a millones de personas normales cuyas vidas están atrapadas en la fantasía del consumismo. Napoleoni ofrece una visión nueva sobre los problemas de nuestra época.



Mi jefe es chino
Carolina Miyata
LID Editorial
192 páginas
Precio: 19,90 euros

Los jefes asiáticos proliferan en el mundo occidental

El indiscutible protagonismo mundial de China proyecta una imagen de "gran fábrica del mundo"; un concepto que, a todas luces, resulta insuficiente para explicar el rol de China y de otras economías asiáticas hoy. Atenta observadora directa de tan rápidos cambios, Carolina Miyata, profundiza en *Mi jefe es chino* (Lid Editorial) sobre el papel de Asia como inversor global.



"Rompefrenos. El libro que difícilmente recomendarían las agencias de publicidad"
Juan José Pérez Cuesta y Rafael Esteve
Empresa Activa
186 páginas

La publicidad como arma de venta para las empresas

Nunca hasta ahora la publicidad ha sido tan creativa y entretenida, pero tampoco nunca tan ineficaz. Un instituto alemán apuntaba a que solo un 5% de la publicidad, provoca un incremento real de las ventas. Muchos empresarios constatan cómo esta Publicidad estéril es incapaz de frenar el imparable desarrollo de las copias y de las marcas de la distribución.