



Publicado en www.cultivalibros.com (<http://www.cultivalibros.com>)

[Inicio](#) > [Colección Auto](#) > Cerebro rico, cerebro pobre > Printer-friendly PDF

Cerebro rico, cerebro pobre



Una introducción a la neuroeconomía



ISBN: 978-84-9923-602-5

Nº Páginas: 220 pags

Género: Economía

Formato papel

14.99 euros (IVA incl.)

Compra en Cultiva Libros **sin costes de envío**

O buscar en:



Formato Digital(E-book / formato Epub)

7.5 euros (IVA incl.)

Autor/es: Pedro E. Bermejo VelascoRicardo J. Izquierdo Megía

Título:

Cerebro rico, cerebro pobre

Se han escrito grandes tratados de economía, y todos ellos se basan en una ciencia exacta, racional y que se explica con la estadística y con las matemáticas clásicas. La actual crisis ¿y todas las que han existido y han caído en el olvido? pone en evidencia la ineficiencia del mercado y obliga a los economistas a buscar modelos económicos más reales y a asumir las diferencias notables entre la economía teórica y la real.

Por qué pagamos dos euros más por un café de Starbucks que por uno del bar de enfrente, invertimos cuando la Bolsa está más cara o compramos las acciones que nos recomienda nuestro vecino escapa a la lógica y no se explica mediante las teorías clásicas de la economía. Hay algo más y no es sino el cerebro humano. Un cerebro desarrollado durante miles de años con el único propósito de mantener nuestra continuidad como especie y que nos empeñamos en utilizar para algo muy diferente del fin con el que inicialmente fue concebido: la economía.

Pedro E. Bermejo, neurólogo y presidente de la Asociación Española de Neuroeconomía, y Ricardo J. Izquierdo, empresario y cofundador de la Asociación, nos muestran en este libro de forma amena y didáctica los nuevos avances de la neurociencia, que tratan de explicar la toma de decisiones económicas y que han supuesto el nacimiento de la Neuroeconomía, ciencia que a pesar de estar dando sus primeros pasos puede revolucionar la comprensión de la economía real y explicar nuestras numerosas decisiones financieras irracionales.

Leer un fragmento:

Capítulo 3.

EL INVERSOR QUE VENDIÓ SU CASA PARA COMPRAR UN TULIPÁN

El ?señor X? nació en el siglo XVII en Holanda. En esa época los Países Bajos estaban experimentando un momento de prosperidad comercial ya que los recursos que pocos años antes se habían dedicado a la lucha por la independencia de España, ahora habían virado hacia el comercio. Además Ámsterdam se había convertido en la sede de la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, empresa que se dedicaba a comerciar con Asia y cuyas actividades suponían un lucrativo negocio en el que un único viaje podía llegar a reportar beneficios de hasta el 400%.

Los mercaderes hacían ostentación de su éxito construyendo grandes casas rodeadas de bonitos jardines de flores. Esto hizo que Holanda experimentase un gusto por las flores, especialmente las exóticas, que se convirtieron en objeto de ostentación y símbolo de riqueza. Los tulipanes cultivados en Holanda, por razones que en esa época se desconocían (posteriormente se supo que era por un pulgón que transmite un virus a la planta) habían sufrido variaciones en su apariencia, pasando de ser tulipanes monocromos a ser tulipanes multicolores irrepetibles, lo que aumentaba el exotismo de estas plantas y por tanto su precio.

Materias

- [Economía y empresa](#)
- [Filosofía, Psicología y astrología](#)