

Reseña: El Cerebro del Inversor

¿Cómo puede la economía no ser conductual? Si no es conductual, ¿qué diablos es?

—Charlie Munger

[El Cerebro del Inversor](#) es uno de los pocos libros que todo inversor *value* debería tener a la mano. Publicado en noviembre de 2018, esta obra nos explica cómo nuestro cerebro nos juega tretas a la hora de tomar decisiones de inversión. Coescrito por Pedro Bermejo, uno de los neurólogos más destacados de España, socio fundador de la Asociación Española de Neuroeconomía (Asocene) y cofundador del Instituto de Neuroeconomía e Inversión en Valor; y Luis García Álvarez, gestor del Behavioral Fund de Mapfre Asset Management, nos exponen qué es la neuroeconomía y cómo esta puede ayudarnos a tomar mejores decisiones:

La neuroeconomía es una rama de la neurociencia que pretende desentrañar por qué elegimos unos productos en lugar de otros, compramos aquello que nos es más familiar, nos dejamos influir tan fácilmente por las decisiones de nuestros conocidos, o los hombres y las mujeres tomamos decisiones diferentes.

Desde tiempos de Ben Graham hace más de ochenta años, este personaje ya venía diciendo que el enemigo número 1 que enfrentan los inversores es ser ellos mismos, refiriéndose a que al invertir hay que tomar más peso al aspecto emocional. Pero no fue hasta finales de la década de los sesenta del siglo pasado, que los psicólogos conductuales Amos Tversky y Daniel Kahneman descubrieron los sesgos cognitivos, bautizando a estos descubrimientos como economía conductual.

Durante los últimos años la neurociencia ha aportado a estos estudios, dando lugar a la neuroeconomía, la cual permite ver cómo se activan las regiones de nuestros cerebros cuando tomamos decisiones; por ejemplo, el poder comprar cierta acción y ver qué regiones de nuestro cerebro se activan y qué emociones presentamos.

En resumen, con este libro, que relaciona la [neuroeconomía y el value investing](#), podemos aprender que los inversores toman dos tipos de decisiones: *racionales* y *emocionales*. La primera «son aquellas en las que podemos analizar detenidamente todos los datos de los que disponemos y llegar a la misma conclusión que otra persona»; la segunda «son aquellas en las que otros estados psicológicos como la alegría o el miedo (emociones) están interfiriendo en nuestro proceso de decisión racional y personas distintas llegan a conclusiones diferentes dependiendo de cuál sea la emoción que está teniendo lugar».

En conclusión, creo que el libro es el mejor de su categoría que podamos encontrar al castellano, coescrito por dos especialistas en el tema; además, bastante comprensibles para todo tipo de lectores, que aprenderán que nuestro cerebro sigue funcionando igual como nuestros antepasados: nos hace huir de un depredador para procurar nuestra supervivencia, sin siquiera darnos el tiempo de ser racionales y ponernos a pensar si en realidad ese era un depredador que amenazaba nuestras vidas.