

JUAN REY HERMIDA  
M<sup>a</sup> ASCENSIÓN ZEA SEVILLA

12 DE JULIO DE 2011

CEREBRO RICO, CEREBRO POBRE.  
UNA INTRODUCCIÓN A LA  
NEUROECONOMÍA

---

RESEÑA DEL LIBRO DE PEDRO E. BERMEJO VELASCO Y  
RICARDO J. IZQUIERDO MEGIA

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa de los  
Autores y Know Square S.L.

Se han escrito grandes tratados de economía y todos ellos se basan en una ciencia exacta, racional, que se explica con las matemáticas clásicas. Los precios vienen determinados por el equilibrio entre la oferta y la demanda en un mercado que funciona eficientemente. Incluso se ha concebido el término “*homo economicus*” para referirse a un ser humano que es capaz de comprender y llevar a cabo las reglas de la economía y regirse por un pensamiento económico lógico y racional. Sin embargo, esto no es así y ejemplos hay miles. 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.

Porqué 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, que se basan en las matemáticas y en la estadística. Hay algo más, algo que nos lleva a actuar de un modo erróneo y a evitar las decisiones racionales. Y ese algo más 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 utilizarlo para algo muy diferente del fin con el que inicialmente fue concebido: la economía.

Desde hace ya algunos años, una nueva corriente de pensamiento llamada economía del comportamiento (del inglés *behavioral economics*) considera que nuestras decisiones financieras son menos racionales y más emocionales de lo que inicialmente creíamos. Nuestras decisiones económicas por tanto parecen estar más alejadas de una economía teórica de lo que pensábamos y más relacionadas con la irracionalidad y la psicología.

En los últimos años, sin embargo, se ha llegado un paso más allá. Las nuevas técnicas de neuroimagen o de imagen cerebral permiten estudiar no sólo las estructuras cerebrales sino su funcionamiento al realizar determinadas actividades como la toma de decisiones económicas y esto ha permitido el nacimiento de una nueva disciplina: la **neuroeconomía**. Aunque esta nueva ciencia se encuentra aún en su etapa inicial, se cree que puede revolucionar la comprensión de la economía real y de ciertos dilemas financieros como los momentos de euforia y pánico de los mercados.

El libro reseñado divulga de una forma clara y para todos los públicos esta nueva ciencia que es la neuroeconomía. A lo largo de 14 capítulos el autor ejemplifica con casos reales una determinada decisión económica junto con la explicación de qué mecanismos cerebrales han intervenido en la toma de la misma.

### El libro recoge casos como:

#### **“El hombre inteligente que no supo ver”**

En el S. XVII, “el señor I”, un matemático de reconocido prestigio, se lanzó al mundo de la inversión. Con la subida del precio de las acciones se desprendió de ellas con un beneficio del 100%. Pero llevado por el exuberante entusiasmo del mercado, tomó de nuevo participación en la Compañía de los Mares del Sur, aunque en esta ocasión perdió (el *crack* de 1720, una de las crisis bursátiles más devastadoras de la historia del capitalismo). El gran matemático no supo ver el gran

error de su inversión y se dejó llevar por la psicología de la masa. La economía británica entró en recesión y tardó muchos años en recuperarse.

El “señor I” se llamaba Isaac Newton y, afectado y angustiado por lo ocurrido, dejó una frase para la historia: *“Puedo predecir el movimiento de los cuerpos celestes, pero no la locura de la gente”*.

## **“El inversor que vendió su casa para comprar un tulipán”**

El “señor X” nació en el S. XVII en Holanda, país próspero tras convertirse en la sede de la compañía holandesa de las Indias Orientales. Los mercaderes ostentaban de su éxito construyendo grandes casas rodeadas de bonitos jardines, y los bulbos de los tulipanes subieron de precio. El “señor X”, con bajos ingresos, no se podía permitir adornar su casa con los caros tulipanes aunque los miraba con recelo, pues el negocio de los tulipanes empezaba a hacer ricos a algunos conocidos. El negocio crecía de forma exponencial, la producción no satisfacía la demanda, y el “señor X” decidió hipotecar su casa para comprar un tulipán. Los bulbos de tulipanes entraron en la Bolsa de Valores, pero este alto precio no podía durar para siempre. En 1637 los precios comenzaron a caer, el pánico se extendió por el país. El “señor X” había vendido todo lo que tenía para comprar flores sin valor, y esto le llevó a la quiebra.

Moraleja: *“Cuando hasta tu limpiabotas invierte en Bolsa, es momento de retirarse” (John D. Rockefeller)*.

A lo largo de las 220 páginas que conforman el libro se exponen de forma amena y didáctica los nuevos avances de la neurociencia que explican la toma de decisiones económicas pilares de la ciencia llamada Neuroeconomía, ciencia que aunque está dando sus primeros pasos ya revoluciona la comprensión de la economía real y ayuda a explicar numerosas decisiones financieras irracionales.

© Juan Rey Hermida

© Dra. M<sup>a</sup> Ascensión Zea Sevilla (Vocal de la Sociedad Española de Neuroeconomía)

© Know Square S.L.