

De: Dante Albertini
Asunto: Inteligencia Artificial*

Memo #9
Marzo 2026

En el memo anterior me referí a los elementos que intervienen al analizar potenciales inversiones. Concretamente, hablé de lo que denominé [convicción perceptiva](#) — esa dimensión cualitativa, moral e intuitiva que complementa al análisis cuantitativo. Con la irrupción de la inteligencia artificial en el mundo de las inversiones, esa idea cobra hoy más fuerza que nunca.

Este memo se nutre de conversaciones con mi colega y amigo Steven Wood, fundador de *GreenWood Investors*. Steven ha construido su firma posicionándose deliberadamente donde las máquinas no pueden competir. Nuestras conclusiones independientes apuntan en la misma dirección: el inversionista humano no solo sigue siendo relevante, sino que es más necesario que nunca.

El elefante en la sala

El 2025 fue el año de la adopción masiva de herramientas de inteligencia artificial. La conversación sobre el reemplazo de profesionales por máquinas ha dejado de ser teórica. En el mundo financiero, los *quants* llevan décadas demostrando que los computadores pueden reemplazar funciones humanas — desde la ejecución de operaciones hasta los fondos pasivos que eliminaron la necesidad de analistas para una porción enorme del mercado. Ya sea mediante robots inteligentes con estrategias de *trading* sofisticadas, o robots “tontos” que simplemente reemplazan los *fees* de gestores humanos, la tendencia es inequívoca.

La pregunta es inevitable: ¿qué rol le queda al inversionista humano? Nuestra respuesta es optimista.

Lo medible no está a salvo

Una conclusión central: *si algo se puede medir, no está a salvo de los computadores*. La IA es extraordinaria procesando datos, identificando patrones, ejecutando modelos de valoración y optimizando portafolios. En otras palabras, es una máquina formidable para alimentar la convicción expresa.

Muchos inversionistas que seguían la tradición de Charlie Munger — buscando negocios de “alta calidad” mediante métricas numéricas como el retorno sobre capital — descubren ahora que ese enfoque cuantitativo está directamente en la mira de la IA. Si tu ventaja se basa exclusivamente en procesar números mejor que otros, esa ventaja tiene los días contados. Pero hay una parte del proceso que la IA no puede replicar: la convicción perceptiva.

La convicción perceptiva como defensa natural

La convicción perceptiva resulta de entender la cultura de una empresa, la genuinidad de su misión, el comportamiento de sus líderes en momentos de crisis. Desde una perspectiva neurocientífica, esto corresponde al dominio del “cerebro derecho” — la parte de nuestra mente que genera *insights* creativos, conecta datos con emociones y creencias profundas. Esta dimensión constituye la verdadera ventaja competitiva (*moat*) humana frente a la inteligencia artificial.

Evaluar si una misión empresarial es genuina, percibir si un líder tiene la *gravitas* para manejar una crisis, o intuir si una cultura corporativa priorizará lo correcto bajo presión — todo eso requiere empatía, juicio moral y sabiduría. Son facultades profundamente humanas. La IA no es emocional ni espiritual. Y si uno

va a hacer algo que sirva a otros seres humanos — que es lo que mueve la economía — se necesita inteligencia emocional, una función que la IA no va a replicar.

Razones para el optimismo

Los grandes saltos en el conocimiento no provienen de analizar datos y hacer inferencias. Nacen de un concepto simple, frecuentemente de un *outsider* que hace una apuesta intuitiva y luego la prueba en la realidad. La IA es formidable para lo segundo (probar y optimizar), pero no puede generar lo primero (la chispa creativa, la visión original).

- **La IA es un aliado, no un enemigo.** Steven y yo usamos agentes de IA como *fact-checkers* en tiempo real mientras nuestra mente creativa fluye libremente. El cerebro derecho prefiere tener “aproximadamente la razón” antes que estar “precisamente equivocado”. Los inversionistas podemos usar la IA para potenciar nuestra convicción expresa mientras nos concentramos en cultivar la perceptiva.
- **La CALIDAD sigue siendo el factor clave.** Experiencias “¡Guau!” para el cliente, misiones que resuelven problemas importantes, mentalidad de fundador — estos atributos requieren juicio humano para ser evaluados. Ningún modelo puede capturar completamente el espíritu de una empresa.
- **Las decisiones trascendentes seguirán siendo humanas.** La IA puede informar decisiones, pero el umbral que lleva a una gran inversión — la convicción profunda de que una empresa o un líder son excepcionales — sigue siendo territorio humano.

El riesgo real

El riesgo real no es que la IA reemplace a los buenos inversionistas, sino que amplifique las debilidades de aquellos que dependen exclusivamente de la convicción expresa. Las empresas que están despidiendo masivamente para reemplazar funciones con IA verán números que mejoran a corto plazo. Pero sin líderes con visión, sin equipos que transmitan cultura, sin la sabiduría acumulada de generaciones, estas empresas son “*dead men walking*”. Los números pueden mentir temporalmente.

Hay un dilema profundo: si despides a toda la gente junior para mejorar la rentabilidad de corto plazo, te quedas sin las generaciones jóvenes que eventualmente deberían liderar, iterar, evolucionar y crear. La IA puede reemplazar al analista, pero no es buena tomando decisiones. La IA no puede tener sabiduría.

Construir, no temer

La inteligencia artificial hace que la convicción perceptiva sea más valiosa que nunca. En un mundo donde cualquier máquina puede correr un DCF o analizar un balance general, lo que diferencia a un inversionista es su capacidad de ver lo que los números no muestran.

Desarrollar esa capacidad — aprender a “conocer al joyero”, como diría Buffett — requiere tiempo, experiencia y una disposición genuina a mirar más allá de las hojas de cálculo. Nada artificial tendrá jamás ese fuego en las entrañas. La IA nunca se preocupará por tener un propósito. Pero nosotros absolutamente necesitamos tener uno.

El camino correcto no es temer a la IA ni ignorarla, sino integrarla como una herramienta poderosa que nos libera para enfocarnos en lo que somos únicamente capaces de hacer como seres humanos.

*Nota: este memo contiene ideas originales, pero ha sido editado con la ayuda de IA (insuperable para dicho fin).

"If it can be measured, it's not safe from computers."

Steven Wood, Greenwood Investors (2026)

"If you don't know the Jewelry, know the Jeweler."

Warren Buffett

"All transcendent decisions are based on intuition."

Steve Jobs

"Nothing artificial will ever have that fire in its belly. It will never worry about a purpose. But we absolutely need to have a purpose."

Steven Wood

"Avoiding catastrophe requires competence, but handling it requires gravitas."

Unknown

"The Dark Arts are many, varied, ever-changing, and eternal... your defenses must therefore be as flexible and inventive as the arts you seek to undo."

Severus Snape, "Harry Potter"