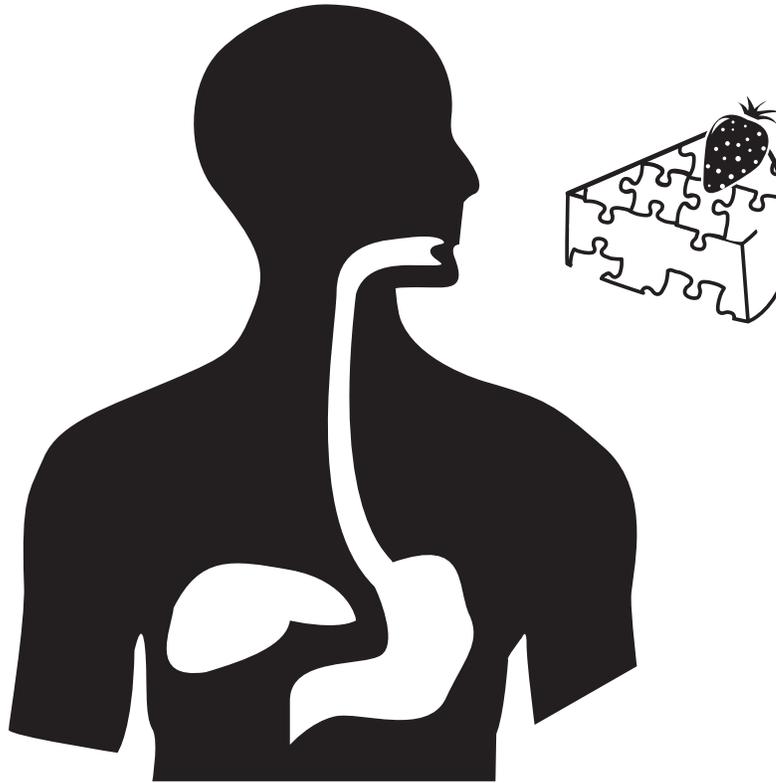


Tenés en tus manos un libro pionero.

Este es el primer libro que combina la neurociencia del consumo con la nutrición desde un aspecto práctico, con recetas cotidianas y un lenguaje accesible.

¡Y es que nuestra combinación es única! Somos un nutricionista experto en combatir la obesidad, especialista en marketing de la salud y en desarrollo de recetas creativas, más un ingeniero industrial que sabe cómo se fabrican y venden los alimentos hoy y además investiga y conoce cómo funciona nuestro cerebro a la hora de consumir y tomar decisiones.

Por lo habitual los libros que hablan exclusivamente de nutrición o de recetas te proponen una visión clásica que más o menos puede esquematizarse con el dibujo que sigue. Esos libros clasifican los alimentos y los descomponen según sus nutrientes para luego ver qué le pasa a tu organismo si come tal o cual cosa, y qué le pasaría si comiera otras.



*Visión clásica de la nutrición*

Lo que nosotros conseguimos ver es que (preparate porque viene una frase importantísima):

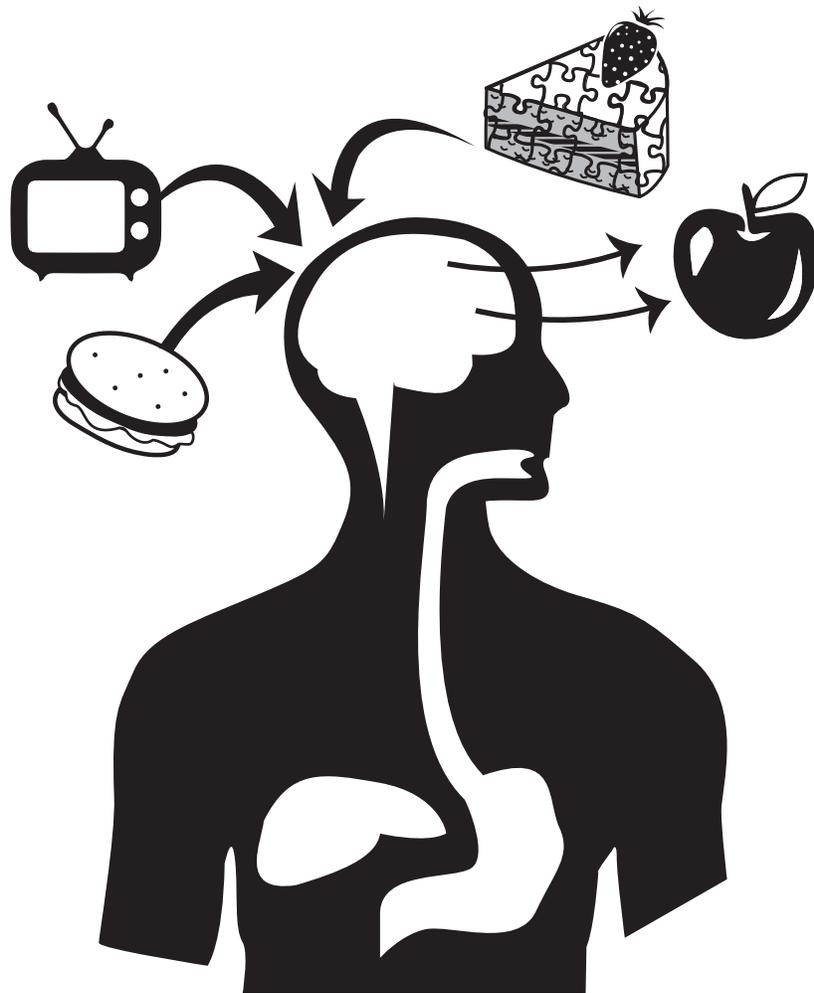


*No pueden combatirse los estímulos alimenticios con los que convivimos hoy con las herramientas nutricionales clásicas.*

Sencillamente ya no se puede. Estos estímulos alimenticios, ultraprocesados como veremos en el primer capítulo, y revestidos de una complejidad asombrosa de marketing que se entreteje directamente en nuestra sociedad de

consumo, requieren que abordemos las cosas de manera diferente.

¿De qué modo? De la forma en que te proponemos esquemáticamente en este segundo y próximo dibujo. Es decir, seguimos comprendiendo cómo están hechos los alimentos. Pero ahora debemos entender de una vez por todas cómo reacciona nuestro cerebro a los estímulos de la comida y del entorno (supermercados, publicidad, marketing, prejuicios), para así proponerte cómo dirigir mejor tus procesos cerebrales a fin de alimentarte de manera más saludable.



*Nuestra visión de la nutrición: neuronutrición*

De esto se trata precisamente la neuronutrición que te planteamos al comienzo de este libro: responder por qué comemos así y cómo comer mejor, conociendo cómo funciona nuestro cerebro.

Además existe un segundo aspecto de la neuronutrición. Consiste en ver si tu cerebro cambia su funcionamiento según la química de las comidas y bebidas que ingieras. Con excepción del consumo de alcohol que reduce tus reflejos y tu capacidad de prestar atención y razonar, o eventualmente el consumo de hongos alucinógenos que te hace delirar (esperamos que no sea tu caso), todavía no podemos hablar con contundencia de cómo las comidas habituales modifican los procesos de tu cerebro. No hay evidencias definitivas de que, por ejemplo, zampándote un kilo de helado o tres barras de chocolate te vayas a sentir más feliz, ni de que comiendo seiscientas nueces aumente el deseo sexual que expresan tus neuronas, ni de que tomando seis litros de jugo de naranja por día tu cerebro aumente su performance en el trabajo. Nada de eso.

Como la ciencia todavía está en pañales en estas cuestiones, por ahora vamos a limitar las explicaciones de este segundo aspecto de la neuronutrición a algunas anécdotas salpicadas por aquí y por allí en el libro (por ejemplo, tu cerebro verdaderamente funciona diferente si exageras en el consumo de gaseosas light).

¿Por qué comemos? La respuesta que obtenemos, por lo general, es: comemos porque tenemos hambre. ¡Ojalá fuera tan sencillo! Con semejante modelo de la realidad no llegamos a resolver los problemas que tienen que ver con una mala nu-

trición (ansiedad, obesidad, enfermedades como la diabetes y demás). En realidad:



*Comemos por razones mucho más profundas de las que creemos.*



¿Cuáles son estas razones mucho más profundas? Se trata de comportamientos instintivos fundamentados en circuitos cerebrales. Solo para que tengas desde ahora un buen GPS, he aquí el listado de algunos que veremos a lo largo del libro:

- ✓ Comemos *para pertenecer a la manada* y no quedar solos, a veces adoptando gustos que no son propios con tal de sentirnos incluidos (capítulos 3, 7 y 8).
- ✓ Comemos *imitando a los demás sin darnos cuenta*, como un mecanismo instintivo de supervivencia y socialización. Y así nos familiarizamos con las costumbres que nos recibieron desde que nacimos y con el tipo de comida al que nos exponemos una y otra vez (capítulos 7, 8 y 9).
- ✓ Comemos bajo presión social, regulados por la *culpa* o la *vergüenza*, y el marketing es especialista en estas emociones (capítulo 3).
- ✓ Comemos *por los ojos*: por lo que un alimento nos promete, no por lo que verdaderamente es (el cerebro es una *máquina de hacerse expectativas*). Esto incluso hace que lo saboreemos diferente (capítulos 3, 6 y 9).

- ✓ Comemos según una *explicación de la realidad que nos agrade*, aunque esa explicación sea falsa y sepamos que nos autoengañamos (capítulo 1).
- ✓ Comemos buscando diferenciarnos de los demás, lo cual puede 😊 motivar a que las cocinas regionales típicas se preserven o bien ☹️ motivar a que la gente coma sushi en vez de puchero para ostentar su clase social (capítulo 2).
- ✓ Comemos bajo una *motivación de logro*, lo cual puede llevarnos a 😊 regular lo que ingerimos para alcanzar el peso deseado o a ☹️ medirlo todo de forma obsesiva y entrar en cualquier dieta que se nos cruce (capítulo 2).
- ✓ Comemos estimulados por lo novedoso (capítulo 3).
- ✓ Comemos ultraprocesados industriales con más ganas que los alimentos naturales (*estímulos supernormales* para nuestro cerebro) (capítulo 7).
- ✓ Comemos drogados por grasas, sales y azúcares sin darnos cuenta, tentados por la *recompensa inmediata* (capítulos 4 y 7).
- ✓ Comemos algo cuando sentimos que puede hacerse escaso, aunque no nos tiene tanto, solo para aprovechar la *oportunidad* (capítulo 5).
- ✓ Comemos bajo influencia de la ternura, cuando se encienden nuestros *circuitos de cuidado parental* y nos deslumbra todo lo “cachorril” (también el marketing es especialista en esto) (capítulo 3).
- ✓ Comemos y hacemos comer: cocinar o comprarles comida a los demás nos hace sentir bien, activa nuestra *empatía* (capítulo 3).
- ✓ Comemos regidos por mecanismos de defensa cableados de fábrica en nuestro cerebro, como el *asco* (la aversión a ciertos vegetales) (capítulo 7).

- ✓ Comemos de más porque *nos sobreexponemos* a la comida y perdemos dimensión de la sensación de saciedad (capítulo 8).

Por supuesto que en el índice de este libro vas a encontrar las preguntas clave que respondemos y así vos mismo podrás contarles a los demás:

- ¿Qué traemos de fábrica en nuestra cabeza que nos lleva a rechazar las verduras y a no parar de tentarnos con grasas y azúcares?
- ¿Pueden los circuitos del cerebro también reentrenarse para un plan de alimentación saludable?
- ¿Traemos algo cableado de origen en nuestras neuronas que nos lleva como consumidores a caer en las trampas del marketing de la obesidad?
- ¿Cómo volver del súper con los alimentos correctos y hacer en casa un propio marketing de la salud para toda la familia?

Por si fuera poco, a lo largo y ancho de todas sus páginas, en este libro vas a encontrar recetas que te permitirán cocinar con tu cerebro creativo.

Hacer analogías es una facultad de nuestro cerebro que nos hace únicos como animales: nos hace humanos. Las analogías fundamentan nuestra creatividad y nos permiten innovar. Si algunas cosas del marketing nos hacen mal, ¿podemos comprender sus mecanismos y revertirlos para construir un marketing casero que nos haga bien? ¡Claro que sí! En eso consistirán las recomendaciones prácticas. Eso también es parte de la neuronutrición.

¡Ah! Por último: luego de entrada y plato principal, la frutilla del postre. Hasta la última página de este libro vas a encontrar algunos íconos, como los que ya viste en el presente prólogo, que van a facilitarte ubicar temas esenciales que vale la pena destacar:



¡Alpiste para el Twitter! Son 45 enseñanzas fundamentales. Compartilas con tus amigos y colegas por las redes sociales. Toda la sociedad merece saber cómo funciona nuestro cerebro para nutrirnos mejor (te sugerimos usar el hashtag #NeuroNutri).



¡Atención! Destacamos 25 datos curiosos e importantes, o bien listados esenciales que resumen lo que luego se desarrolla.



¡Recetas creativas! Este libro incluye 33 recetas, con la colaboración de Guillermo Calabrese, Ximena Sáenz, Juan Ferrara, Juan Braceli, Dana Pérez, Santiago Giorgini y Alejandro Eugenio. Además de recetas que elaboramos nosotros mismos. Meté las manos en la masa... ¡y a cocinar saludable!



Infografías. Son 9. En algunas páginas te proponemos un recurso bien visual para transmitirte cómo alimentarte mejor.

¡Buen provecho para vos y tu cerebro!

DIEGO y FEDERICO