C

ada día se reúne más evidencia sobre que en las decisiones económicas intervienen otras cosas además de la racionalidad. En la revista *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance* (Vol. 15, No. 1, 83–106, 2019) encontramos un artículo de Júlio Lobão and Margarida Couto, titulado [*Are there psychological barriers in Asian Stock Markets?*](http://web.usm.my/journal/aamjaf/aamjaf15012019/aamjaf15012019_4.pdf), quienes concluyeron: “*Psychological barriers have been found to impact financial markets in different geographies and asset classes. Due to several behavioral biases and the consequent inability to make fully rational decisions, the average market practitioner is often affected, directly or indirectly, by such phenomenon. ―Following the most widely used methodologies for studying psychological barriers, we provide new evidence regarding this phenomenon in six Asian stock markets. Considering an extended sample period, we examined the existence of barriers at round numbers in the major stock market indices of China (Shanghai SE Composite), South Korea (KOSPI), Taiwan (Taiwan SE Weighted DS), Hong Kong (Hang Seng), Japan (Nikkei 225), and Singapore (Straits Times Index). ―In summary, it was possible to distinguish three types of situations regarding the presence of positional effects and transgressional effects in the stock markets under scrutiny. Firstly, the stock markets of China and Singapore showed weak signs of psychological barriers. Secondly, there is mild evidence of barriers in the cases of the markets of Japan and Hong Kong. Lastly, the markets of South Korea and Taiwan exhibited the strongest indications of psychological barriers nearby round numbers. Interestingly, our findings about the Taiwanese market confirm the conclusion of Bahng (2003) according to which this market presented the most significant signs of psychological barriers among the Asian markets under analysis* (…)”

La sicología de las personas tiene mucho ver en sus decisiones económicas, como nosotros podemos concluir al observar los comportamientos de personas oriundas en diversas regiones. Es claro que los pastusos, los antioqueños y los boyacenses tienen culturas distintas y actúan de manera diferente en el mundo de los negocios. Más aún: las personas deciden atendiendo al modo de vida de la ciudad en la que habitan, de manera que el comportamiento de los bogotanos es diferente del de los habitantes de ciudades intermedias. Muchas escuelas contables han anonimizado la contabilidad, al punto que los respectivos profesionales carecen de habilidades para observar y entender las personas con quienes interactúan en las empresas, pues se les ha formado bajo el entendido que todas las empresas son iguales pues no importan las personas que en ella actúan. Poco a poco los contables descubren la importancia de los factores sicológicos, especialmente cuando se trata de establecer la inclinación al riesgo, el riesgo moral, el compromiso social, etc. Las empresas no existen sino en la medida en la cual hay una o más organizaciones dedicadas a realizar la actividad en las que ellas consisten. Por lo tanto, en las empresas podemos observar todas las características humanas y no solo cuestiones económicas.

*Hernando Bermúdez Gómez*