J

úlio Lobão and Margarida Couto, en su artículo [*Are there psychological barriers in asian stock markets?*](file:///D%3A%5CUsers%5CHernando%5CDocuments%5Chbg%5Cborradorescontrapartida%5C10.21315%5Caamjaf2019.15.1.4)*,* publicado en AAMJAF Vol. 15, No. 1, 83–106, 2019, concluyen: “*Psychological barriers have been found to impact financial markets in different geographies and asset classes. Due to several behavioural 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.* (…)”

He aquí otra comprobación sobre la aserción que señala que el comportamiento humano tiene efectos sobre lo económico y al revés. Dicho comportamiento responde a múltiples fuerzas y no solo a la racionalidad. Esto explica por qué muchas proyecciones resultan erradas.

Nuestros antecesores entendieron que para salir triunfante en las negociaciones había que conocer bien a las contrapartes. Solo creando relaciones pueden darse las conversaciones que finalmente desembocan en acuerdos.

En otro momento nos referimos a los sesgos que se introducen en los estados financieros para inducir ciertas imágenes en los lectores. Sin embargo, los lectores a veces descubren estas estrategias y a veces deciden obrar en formas distintas a las sugeridas.

Una barrera sicológica puede obrar como un prejuicio. Las personas no cuestionan tales barreras y actúan teniéndolas en cuenta. Nosotros, por ejemplo, hemos vivido estrategias de desprecio, como la que ha resistido por años el sector cooperativo. No son algunas pocas las empresas pequeñas que tienen por delante muchas cosas por hacer en materia de buen gobierno. Por lo tanto, las cooperativas no conforman un grupo excepcional. Pero así se les trata en muchos niveles. Si no somos capaces de reexaminar tantas afirmaciones sobre las que nos basamos, seguiremos siendo arrastrados por corrientes de pensamiento que pueden no corresponder a la realidad económica que queremos mostrar.

*Hernando Bermúdez Gómez*