

¿QUIÉN QUIERE UN PRÉSTAMO?

Puede que los mercados financieros se hayan estabilizado y que las condiciones económicas mejoren, pero el préstamo bancario sigue anémico. Con excepción de China, el crédito en muchos países se contrae. Muchos bancos no prestan, o al menos no lo suficiente para apoyar una recuperación si no hay un estímulo fiscal de gobiernos. Hogares y empresas se muestran renuentes a solicitar créditos, y es posible que esa tendencia se mantenga por unos años.

En Estados Unidos, según datos de la Reserva Federal, el crédito de la banca comercial al sector privado cayó 0.5% anual en septiembre, el peor desempeño en 60 años en términos nominales. En los primeros nueve meses de 2009, el préstamo aumentó apenas 2.9% en el mismo periodo del año anterior, en comparación con un crecimiento de 8.3% en todo 2008.

En Europa el panorama es casi igual de débil. En la zona euro, el crédito al sector privado (incluso hogares y empresas no financieras) se elevó apenas 0.2% respecto de un año antes, en agosto. Fue el peor desempeño en la historia de la serie, y eso que el crecimiento en cada uno de los tres meses anteriores ya había roto marcas de descenso.

Si bien los datos del Banco Central Europeo (BCE) sugieren que los nuevos créditos a hogares han aumentado, no es suficiente para cambiar la cifra global, y las empresas en particular parecen darse más prisa en pagar sus préstamos existentes que en contratar nuevos.



Por la crisis, muchas familias la piensan dos veces antes de adquirir un bien o servicio a crédito ■ Foto Reuters

CON EXCEPCIÓN DE CHINA, EL CRÉDITO EN MUCHOS PAÍSES SE CONTRAE

En Gran Bretaña, el informe *Tendencias en préstamos*, del Banco de Inglaterra, indica que en julio pasado el crédito neto a empresas fue el más débil desde que comenzó la serie, en 1998.

Es debatible que estas cifras indiquen una contracción global del crédito. En sentido estricto, contracción significa una restricción sólo de la oferta.

Cierto, las encuestas entre bancos de las economías más importantes muestran en forma casi universal que las normas de préstamo se vuelven más rigurosas, aunque no tanto como en meses anteriores. Pero mucho de esto sólo refleja un deterioro en la capacidad de crédito que incluso en ciclos de negocios normales conduciría a condiciones más restrictivas.

La debilidad de los créditos bancarios podría también reflejar una demanda limitada, y en este aspecto los datos citados sobre préstamos netos resultan instructivos.

Una de las razones claves de

que los créditos a las empresas no financieras se mantengan débiles es que éstas recurren a emisiones de bonos en vez de préstamos bancarios para financiarse, o planean hacerlo. Según el Fondo Monetario Internacional, la emisión de bonos corporativos se elevó a un récord de más de mil millones de dólares en los primeros

siete meses de 2009. Según la firma Dealogic, las empresas no financieras han emitido mil 320 mdd en bonos en lo que va del año y han pedido préstamos bancarios por mil 90 mdd: primera ocasión en que el valor del financiamiento de deuda rebasa el del crédito bancario.

¿Cómo interpretar este cambio? El Banco de Inglaterra supo-

ne que las empresas de Gran Bretaña recurren a los mercados de capitales porque el crédito bancario a largo plazo cuesta más caro. También, la emisión de bonos ha despegado con particular fuerza en Europa, donde el préstamo bancario tradicionalmente ha tenido un papel mayor que en EU.

Un problema adicional, desde luego, es que la emisión de bonos

no es opción para las empresas pequeñas y medianas, cruciales para el crecimiento económico y el empleo. Estas empresas siguen dependiendo en gran parte del crédito bancario, al igual que los hogares. En tanto este crédito no reviva, las perspectivas de una recuperación encabezada por el sector privado son débiles.

Cada vez se reconoce más que el estímulo fiscal que sostiene por ahora a la economía global no puede persistir mucho tiempo, pues los gobiernos carecen de la voluntad política o de la fortaleza financiera (o ambas) para mantener y expandir los niveles actuales de estímulo.

No está nada claro que la demanda de crédito vaya a repuntar en breve plazo. Es probable que las empresas (de todos tamaños) y los hogares se mantengan durante varios años renuentes a pedir préstamos mientras buscan reducir sus inversiones y reconstruir sus finanzas, duramente golpeadas por el descenso en el precio de los activos. La recuperación global del mercado de valores de los meses pasados ha ayudado un poco, pero los precios de los activos siguen muy debajo de los niveles anteriores a la crisis.

Fuente: EIU

Dispositivo contra transacciones irracionales

Poco antes de que el dedo navegador dé clic al mouse para cerrar un trato, hay algo que los inversionistas en línea del futuro podrían querer revisar: su racionalizador. El artilugio, del cual se dio a conocer un prototipo esta semana, es un sistema detector de emociones diseñado para ayudar a los inversionistas a mantener la cabeza fría al comprar y vender.

La idea se le ocurrió a la firma electrónica holandesa Philips y al Incubador de Diálogos, iniciativa patrocinada por el banco holandés ABN AMRO, que tiene experiencia íntima en decisiones precipitadas. Philips lleva años explorando sistemas detectores de emoción, en

parte para ver cómo los dispositivos electrónicos pueden ayudar a las personas a lidiar con el estrés. El interés de ABN surgió de investigaciones que mostraron que quienes compran y venden acciones el mismo día y exhiben reacciones más intensas a la ganancia o pérdida monetaria tienen también resultados significativamente peores en sus transacciones.

El racionalizador, aún en desarrollo, consiste en un brazalete que mide algo llamado respuesta galvánica de la piel. Se trata de un cambio en la resistencia eléctrica de la piel que puede ser causado por diversos estímulos, como la ira o la euforia. No puede determi-

nar si el salto emocional es positivo o negativo, sino sólo si está ocurriendo.

El brazalete transmite sus mediciones al "tazón de emociones", especie de salsera en la que el movimiento de una luz ilustra el estado de ánimo del usuario. Si la persona se excita, la luz se vuelve más intensa, de amarillo suave a naranja. Si llega a roja, creen los fabricantes, será mejor que el negociante tome un descanso para enfriarse. Lástima que el artefacto no haya estado al alcance de los ejecutivos bancarios que hicieron tantas inversiones locas.

FUENTE: EIU