

# Banqueros

Estos días los banqueros están siendo moneda de cambio en los medios de comunicación. Apellidos importantes, por muy diferentes méritos, se cotizan entre los más populares del momento. Los bancos son protagonistas de costosas campañas publicitarias. Vivimos en un mundo bancarizado. El poder del dinero es una sombra constante de todas las actividades. A los niños desde muy pequeños los martilleamos con palabras como hipoteca, interés, crédito, ...

Realmente la banca es una gran desconocida para la mayor parte de los habitantes del planeta; saben que interfiere en sus vidas, que decide sobre su futuro, pero si desconocida es la banca, más críptico resulta el oficio de banquero.

Estos días ha caído en mis manos una fotocopia de una carta atribuida a un secretario del Tesoro de Estados Unidos, que lo fue a mediados del pasado siglo y que a través de sus recomendaciones define cuál debe ser el comportamiento de un banquero ortodoxo; estas recomendaciones hoy son plenamente vigentes y su respeto marca la diferencia entre un Banquero y un banquero. Por su interés transcribo literalmente los párrafos más ilustrativos:

La carta se dirige a los bancos nacionales, de reciente creación:

*«No conceda créditos que no estén asegurados más allá de toda contingencia razonable. No haga nada para animar o promover la especulación. Facilite sólo las transacciones que sean legítimas y prudentes. Que sus descuentos sean por un plazo tan corto como le permita el negocio de sus clientes e insista en que el pago de todo papel se realice al vencimiento, tanto si usted necesita el dinero como si no. No renueve nunca una operación o una factura simplemente*

*porque no sepa dónde colocar el dinero con el mismo rendimiento, en caso de que el pago se realizase. De ninguna otra forma puede usted controlar adecuadamente su línea de descuento o hacerla permanentemente segura.*



*»Distribuya sus créditos en lugar de concentrarlos en unas pocas manos. Los créditos elevados concedidos a una firma o a un individuo únicos, aunque pueden ser en ocasiones lícitos y necesarios, son generalmente poco juiciosos y frecuentemente inseguros. Los acreedores importantes pueden tener posibilidad de controlar el banco y cuando se produce esa relación*

*entre el banco y su cliente, no es difícil decidir quién sufrirá las consecuencias al final. Cada dólar que el banco presta por encima de su capital y reservas, lo debe y sus gerentes tienen, por consiguiente, la obligación más estricta hacia sus acreedores, así como hacia sus accionistas, de mantener sus descuentos permanentemente controlados.*

*»Trate a sus clientes con desprendimiento, no olvidando nunca que un banco prospera si sus clientes prosperan, pero nunca permita que le dicten su política.*

*»Si duda de la conveniencia de un descuento, dele al banco el beneficio de la duda y rechácelo; no realice nunca un descuento si duda de su conveniencia. Si tiene razones para desconfiar de la integridad de un cliente, ciérrele la cuenta. No trate nunca con un bribón en la creencia de que usted puede impedir que le engañe. El riesgo es en este caso el mayor de los beneficios.*

*»Pague a sus empleados salarios que les permitan vivir con holgura y respetabilidad sin tener que robar y exijales la totalidad de su tiempo. Si un empleado vive por encima de sus ingresos, despidalo, incluso si su exceso de gastos se puede explicar de forma consistente con su integridad, aun así, despidalo. La extravagancia, aunque no sea un crimen, conduce inadvertidamente al crimen. No puede ser empleado de confianza de un banco quien gasta más de lo que gana.*

*»El capital de un banco debe ser una realidad y no una ficción y debe estar en las manos de los que tienen dinero que prestar y no de los que necesitan de él.*

*»Persiga un negocio bancario directo, honesto y legítimo. No deje que la perspectiva de grandes beneficios le tiente a hacer nada que*

*no esté permitido por la Ley de Moneda Nacional; los espléndidos financieros, en el mundo de la banca, son generalmente o farsantes o truhanes.»*

Relea varias veces el contenido

de estas líneas, han pasado casi 150 años y son tan vigentes como cuando se redactaron. No confie sus ahorros a aquel que no cumpla el perfil; puede correr grave riesgo. Si necesita crédito de un banco ya

sabe cuál es su código ético; actúe en consecuencia y mantendrá unas relaciones largas, fluidas y fructíferas para ambas partes. ■

Eduardo V. Luján