

## RECOMENDACIONES A LOS BANQUEROS DE 1863

---

“No conceda créditos que no estén asegurados más allá de toda contingencia razonable. No haga nada para animar o promover la especulación. Facilite solamente 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 el 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 conozca 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 esta relación entre un Banco y su cliente, no es difícil decidir quién sufrirá las consecuencias al final. Cada dólar que un 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 les 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 su cuenta. No trate nunca con un bribón en la creencia de que usted puede impedir que le engañe. El riesgo en este caso es mayor que los beneficios”.

“Pague a sus empleados salarios que les permitan vivir con holgura y respetabilidad sin tener que robar; y exíjales la totalidad de su tiempo. Si un empleado vive por encima de sus ingresos, despídalo; incluso si su exceso de gastos se puede explicar en forma consistente con su integridad, aún así despídalo. 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, no una ficción; y debe estar en las manos de los que tienen dinero que prestar, y no de los necesitados de él. El interventor tratará de evitar, por todos los medios a su alcance, la creación de un capital ficticio por parte de los Bancos nacionales, mediante el uso de su propia circulación fiduciaria,

o de cualesquiera otros medios artificiales; y en sus esfuerzos para conseguirlo confía poder contar con la cooperación de todos los bancos bien dirigidos”.

“Persiga un negocio bancario directo, honesto y legítimo. No deje que la perspectiva de grandes beneficios lo tienta 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”.

**RECOMENDACIONES A LOS BANQUEROS DE 1863** por Hugh McCulloch  
(Interventor de la Moneda que llegó a ser secretario del Tesoro)

