

El Puro

ORGANO DE LOS INTERESES DEL DEPARTAMENTO.

Editor y Director M. S. Galán.

SE PUBLICA POR LA IMPRENTA DE SU NOROCCIDENTE—CALLE DE OCTUBRE NUMERO 21.

Año I

Paysandú, Junio Miércoles 24 de 1868.

Núm. 38

Junta Económico Administrativa.

Oficina de Contención Directa de la Ciudad.—1.ª Sección.

CONTRIBUYENTES DE 1868.		CAPITALES DECLARADOS. Cifra	
		en p. milés. —11 1/2 a 1/2 p. milés. —100	en p. milés.
D. Almagro Cayetano	2,000	6	00
Alvarado Antonio	2,000	6	00
Amador Paulino	2,000	6	00
Alarcon Hermosillo	900	2739	15 13
Alarabal José	1,500		7 50
Acosta Benigno	1,500		7 50
Atías Guillera	1,800		5 40
Ayestran Manuel	1,500		7 50
Aberastury Juana	3,500		1 40
Amoretti Faustino	600		1 80
Arralde Batistia	2,500		7 50
Alegre Carmen	800		2 40
Albás Juan	1,200		4 50
Ayerza Juan	2,000		6 00
Abriso María J.	1,000		3 00
Aray Benito	3,100	720	12 50
Almadá Marcelino	3,333	10 30	
Antefano Juan	1,000		3 00
Arispe Pedro	3,000		9 00
Arozarena testamentaria de Juan	2,000		6 00
Araucha Rosenda	200	3,200	15 00
Arispe Bernardo	900		27 00
Araujo Leopoldo	2,000		6 00
Amarillo Francisco	150		1 70
Apleyard José	11,000	2,178	10 25
Argüello Pedro	2,500	1,076	5 00
Atías Francisco	29,000		7 50
Antequera Antonio de C.		4818	87 00
Algorra Carlos		288	1 29
Almadá Alejandro	1,000		3 00
Amarillo Ezequiel	1,000	2,100	10 80
Araujo Juan Manuel	1,000		3 00
Amarillo Dorotea	1,000		3 00
Arias Juana F. de	3,500		10 50
Araza Masseso	1,680	29,816	137 40
Araújo Francisco	1,000		3 00
Alfaro Mateo	10,700	3,500	16,837
Argento Felipe	2,000		6 00
Araujo Bernardo	1,000		3 00
Araujo Jacinto	2,100	32,328	151 72
Alvarez Pedro	2,000		6 00
Amarillo Ezequiel	100	3,468	11 00
Amarillo Basilio	1,500	1,200	9 90
Aleman Benedito	600		1 80
Amarillo Agustin	1,000	935	3 70
Araujo Galano	10,000		30 00
Alvarez y Compañía	1,500	13,904	67 07
Alvarez Luis	10,770		32 31
Alariz y Miramond	200	1,130	3 00
Alvarez Carmen	2,000	2,616	12 37
Alvarez L. S.	1,900	192	3 36
Araza Eladio	13,000		39 00
Alvarez Pedro	2,000	500	8 50
Alvarez y Morand			

(Continúa)

ALMANAQUE.

HOY—Miércoles 24 de LA NATIVIDAD DE S. JUAN BAUTISTA.
Jueves 25. Santos. Próspero, Eloy obispo y Guillermo.

Colaboracion.

Los bancos y sus ventajas.
(Traducción del Francés).

(Continúa)

Los acodos sobre hipotecas, acciones e inscripciones de rentas, son particularmente peligrosos.
El crédito sobre hipotecas pertenece por las agencias de seguridad que presenta;

pero a más de que esta seguridad se halla con bastante frecuencia mal fundada, ofrece siempre el inconveniente de una realización lenta, difícil, sin vencimiento fijo, de determinar, y que a menudísimo se pierden las utilidades y dificultades de las formas judiciales. Los acodos por compra de rentas, acciones y obligaciones, no pueden suministrar en su totalidad, sino por medio de una venta, la cual presenta grandes riesgos de depreciación cada vez que la tasa del interés sube, que el valor de la moneda nacional, en que el banco tiene más necesidad de fondos.
De las consideraciones que preceden se ha hecho la conclusión, que el descuento del buen papel del comercio era la sola operación de acodo que convenia á los bancos.

Esta es mas maxima bien facil de poner en principio, por cuya aplicación presenta algunos vicios graves dificultades, principalmente en los casos en que el papel del comercio, que ha hecho la mayoría del descuento, no existe sino en cantidad suficiente en el mercado.
Es lo que sucede con frecuencia, en las localidades donde la agricultura y la manufactura tienen mas importancia relativa que el comercio, y sumistraron al banquero capitales con cuyo empleo el descuento no puede rivalizar.
Hay dos maneras de vencer las dificultades que presenta semejante situación: 1.º el banquero puede por medio de su correspondencia en otros bancos, establecidos en la localidad donde hay mas papel de comercio, que capitales disponibles, aumentar la materia de su descuento; 2.º puede introducir en las sociedades de difinitivos de los capitales comunitarios.
Estos capitales en efecto, no se hallan en su banco si no pasando tránsito inmediato a una especie, la cual se pertenecen a personas, capaces de hacerlos valerosos mismos, las otras a personas, que prefieren prestarlos.
El banquero puede फिर estos últimos en su banco, acordandolos un interés conveniente, y al tomarlos a largo término prestarlos a rentados, prolongados al mismo tiempo, que el agente de su sociedad, al comprometer su responsabilidad, y aceptar una comision de un tanto por ciento.
En cuanto á las primeras, ellas deben necesariamente escaparse despues de una dilación bastante breve; pero el poder hacerse como lo se dijimos el agente, y tambien el consenjo del capitalista, que deposita sus fondos, sea en el comercio, sea en la manufactura, o sea tambien en la agricultura, y obtener sobre ellos los negocios de banco, que deben mover necesariamente, de toda erosion nueva, de todo acrecentamiento de la industria existente y manejados, ni se sacrifican el presente y asegura el porvenir.
Se ha notado de diez que en el interés del banquero está, de dar buenos consejos con el objeto de hacer buenos negocios, que despues daran lugar, a operaciones buenas y seguras de bancos, sin comprometerse en los préstamos hipotecarios, y sobre todo, sin especular sobre las consecuencias de estos préstamos comunitarios a ciertos vicios.
Así en las localidades atrazadas el banquero tiene necesidad de mas instrucción, de mas vigilancia, y sobre todo de mas precisión que en las localidades donde el comercio rico, y bien condeñado, le ofrece abundancia de operaciones fáciles, en las localidades atrazadas se necesita mas cantidad de capitales propios.
Así, que se necesita mas instrucción para dar buenos consejos sobre la formación de un banco, que en las localidades mas profundo, de los hombres y de los negocios, en una palabra; mas tacto comercial. Hemos hablado ya de las relaciones posibles del banquero con el agricultor, estas casi son desconocidas y consideradas como imposibles en Francia. Los de otro, sus entradas y salidas de exposiciones como cualquier otra industria, si se encuentra hombres que posean capital, y que se encuentren asociados, á la par de otros á quienes faltan medios de ejecutar sus operaciones; así como en cualquier otro caso, en el que se encuentran hombres emprendedores capaces

y otros sin ninguna operacion. Hay pues materia para operaciones de banco, sobre los negocios anuales de la agricultura, y para operaciones de garantía y de comision sobre sus negocios a largo término.
Un banquero inteligente hallará si en un ancho campo para operacion y seguramente provechosas al mismo tiempo que podrá producir ganancias en la agricultura como ha sucedido por los banqueros escoceses.
Los beneficios y los servicios serian tanto mas grandes, si por medio de las sociedades el banquero pudiese operar sobre la agricultura y sobre el comercio á la vez de las grandes ciudades. Así, si se haria el intermediario de los productos mas considerables, que generalmente se efectúan entre las villas y la campaña: Hasta el presente estos descuentos han sido para el comercio de los bancos, sus casa de fiducia y de embarazos.
Las empresas hechas en la ciudad, relacionadas con la campaña, dan lugar a ganancias de especies, en la misma manera, como si hubiesen sido acomodados en un pais extranjero, y como esas mismas ganancias casi siempre tienen lugar en la misma estación del año, causa como es natural, en las villas algunos meses de tormenta y de crisis.
Pues las especies vuelven por las compañías, que se encuentran en la campaña hacen en la ciudad, de manera que empujan en las cajas del banquero, era fondos, que solo por dos, tres, ó cuatro meses tienen disponibles. Tales operaciones serian menos sensibles á el habitante de la ciudad y el de la campaña, tal vez como los de Escocia, sin embargo como hechas en los pagos respectivos, por medio de disposiciones sobre este banquero, y se resolviesen en su mano y parte, por otros, de cambio etc.
Así se presenta para el banquero una mina rica para explotar, y aunque las primeras operaciones serian difíciles, los trabajos de los bancos, que en ella se fijaron, quedarán en compensados con beneficios inestimables.
El arte del banquero consiste en tener á su disposición los fondos que necesita, y emplear los que posea a condiciones las mas lucrativas, á la vez que, de no estar jamás rodeado de embarazos, para poder hacer frente á las demandas de reembolso.
Pero no basta, para ser un buen banquero, tener bien en sus dos manos sino, que necesita saber prever las necesidades regulares y legítimas de los que tienen cuenta con él, y tener en aptitud de hacerles frente; pero preciso será notar, que al tomar un negocio, un banco no, lo hace en la inteligencia de desahogar, ó de producir el manejo de la caja, y poder procurar a condiciones siempre iguales el crédito que necesita.
Es el interés del banquero está de inspirar siempre valor á los que tienen cuenta con él, y estar por consiguiente en aptitud, de dar buenos consejos sobre los negocios que pueden presentar, de ofrecerle facilidades en el caso, que ellos encuentran operaciones que expresen un crédito transitorio, pero que necesitan de todo temporalmente; pero debe guardarse sobre todo de las relaciones hechas y expresiones del crédito, que se hacen en las operaciones y la conducta, porque casi desahogados pueden tener por consecuencia inmediata, la ruina de su clientela, una mala reputación y la desconfianza del Público.
GUYAN PABLAUER.
(Continúa)

