lazioni urbane (2000 ab. agglomerati) entravano nel 1846 per un quarto nella cifra totale della popolazione, mentre nel 1886 vi entrano per un terzo. Il dott. Chervin fece notare che le agglomerazioni urbane si accrescono principalmente a danno delle popolazioni rurali. Infatti i *budgets humains* delle città, come egli disse, si chiudono sempre in *deficit*, vale a dire le morti vi sono più numerose delle nascite. Sicchè, sotto l'aspetto sociale, se l'aumento delle città è un bene nel senso che esso denota un progresso e il godimento per parte di un maggior numero di condizioni più favorevoli di benessere e di sviluppo intellettuale, nei riguardi demografici le città essendo consumatrici di esistenze umane, possono estenuare la nazione. In Francia vi è un correttivo, e risiede nella immigrazione straniera, che specialmente nelle città è considerevole.

Quantunque l'immigrazione straniera alimenti le città della Francia di un milione di individui, tuttavia le riserve rurali si esauriscono, in causa della scarsa fecondità delle famiglie francesi. Il dott. Chervin mostrò infatti che la metà dei *ménages* non ha figli, o ne ha uno solo, e questo, riguardo alla difesa nazionale, è la stessa cosa; il terzo delle famiglie ne ha due o tre, e un quinto soltanto del numero delle famiglie ha più di tre figli [1]). In Inghilterra, in Germania e in Italia le cose sono, a questo proposito, ben differenti. Senza fare delle considerazioni fisiologiche che non erano adatte al luogo in cui parlava, il dott. Chervin, disse che la debole natalità della Francia è voluta, e che essa è in ragione diretta della ricchezza. Egli infatti ne diede la prova mostrando mediante cartogrammi che sono i dipartimenti più ricchi quelli che hanno meno figli.

Il rimedio a tutto ciò l'egregio conferenziere lo trova nella emigrazione. Bisogna, secondo lui, che i francesi si abituino ad inviare lontano i loro figli per far carriera, che rinuncino ai nidi bell'e fatti, e si cessi dall'accontentarsi dell'*aurea mediocritas*. Bisogna rendere i figli più intraprendenti: è il solo mezzo di dare un po' più di vita alle famiglie, e insieme una maggiore espansione al nome e al commercio della Francia.

— Nei giornali commerciali americani troviamo interessantissime informazioni circa gli usi commerciali dei differenti paesi relativamente ai crediti accordati pel pagamento delle merci. Dette informazioni furono riunite e pubblicate dal Governo degli Stati Uniti.

---

[1]) Ecco, secondo una comunicazione dallo stesso dott. Chervin, fatta all'Accademia di medicina la proporzione centesimale, ossia per ogni 100 famiglie, tanto per la Francia intera, quanto per Parigi soltanto:

	Francia	Parigi
Sopra 100 famiglie non hanno figli	20	33
» hanno 1 figlio	24	30
» » 2 figli	22	20
» » 3 »	15	10
» » 4 »	9	4
» » 5 »	5	1.8
» » 6 »	3	0.7
» » 7 figli e più	2	0.5

Come vedesi, se le famiglie francesi hanno in generale una natalità assai debole, le famiglie parigine hanno una natalità ancora più debole.

È interessante in sommo grado di propagare la conoscenza di tali usi, poichè è impossibile stabilire relazioni commerciali con certi paesi se non si uniforma alle abitudini finanziarie locali.

Per quanto concerne l'Europa non occorrono molte parole. Sui principali mercati europei, cioè in Inghilterra, in Francia, in Germania, si osserva generalmente il credito di 90 giorni a partire dal giorno di ricevimento della merce, ossia dal giorno della rimessa della relativa fattura.

Dell'Italia non parleremo, ove si tende a circondarsi della più possibile garanzia, forse eccezionale. Lo stesso si fa dalla Spagna.

In Austria-Ungheria le dilazioni si accordano lunghissime; frequentemente a sei mesi.

In Turchia, in Russia poi, per lo più si usa accordare delle more al pagamento fino quasi ad un anno di data.

Nell'America del Nord le dilazioni al pagamento sono analoghe a quelle che si usano in Francia ed in Inghilterra.

Al Canadà però il credito si prolunga assai spesso fino a sei mesi, ma solo per convenzioni speciali, poichè le condizioni ordinarie sono piuttosto il pagamento a 30 giorni col 5 0/0 di sconto.

Nell'America del Sud le dilazioni sono di lunga durata. Al Messico, anche nel commercio di dettaglio, i compratori hanno un lasso di tempo esteso per liberarsi; nel commercio all'ingrosso le dilazioni si accordano facilmente fino ad 8 mesi.

A Cuba il pagamento ha luogo generalmente nel quinto mese dopo la consegna.

A Costarica il credito si prolunga talvolta fino ad un anno, specialmente per le merci che vengono dall'Europa.

Al Brasile le dilazioni sono, al minimo, di sei mesi, e bisogna spesso accordare una dilazione per affari importanti.

In Asia invece le dilazioni al pagamento sono brevissime. In tutta l'Asia Minore non eccedono generalmente tre settimane.

In China gli affari non si fanno che a contanti. I negozianti che non possiedono fondi sufficienti se ne procurano con imprestiti coll'interesse del 10 0/0.

Finalmente in Australia i pagamenti si affettuano il più sovente sei mesi dopo la consegna.

Queste diverse condizioni di vendita interessano i negozianti commissionari più direttamente che i fabbricanti, i quali non esportano generalmente che col loro mezzo, ma la loro conoscenza è indispensabile ad ogni produttore o negoziante che vuol fondare sugli affari d'esportazione una parte importante delle operazioni del suo commercio.

D'altronde non si modificano nè i gusti, nè gli usi dei compratori, e bisogna quindi conformarvisi. Ed è questo il motivo per cui gli esportatori inglesi e tedeschi primeggiano, favorendo in tutti i modi le consuetudini dei paesi coi quali commerciano; ed il loro esempio è molto profittevole a seguirsi.

— Da un rapporto, della Camera di commercio di Trieste compilato sulla base di una diligente Memoria dell'egregio signor Pio di Savoia, regio viceconsole a Trieste ed attualmente a Zara, si rileva che il commercio fra Trieste e Massaua è molto importante. Nell'esportazione dall'Europa per Massaua, Trieste viene in prima linea, perocchè il 43 per cento dei prodotti che dall'Europa si dirigono ai possedimenti italiani nel Mar Rosso parte da Trieste.