

## 2. Sviluppo di commerci e città

### Aumentano le botteghe in città

L'aumento demografico non fece aumentare solo la domanda di prodotti agricoli, ma anche quella di **beni** e **oggetti** che venivano prodotti dagli **artigiani**. Questi si spostarono sempre di più all'**interno delle città**, dove la domanda era maggiore, e qui aprivano le loro **botteghe**, che erano i luoghi in cui i prodotti venivano sia lavorati sia venduti. Nella bottega il maestro artigiano era spesso aiutato dai membri della sua famiglia e dagli **apprendisti**, che lo affiancavano per un periodo con lo scopo di imparare il mestiere (il cosiddetto periodo di **apprendistato**). Al termine del periodo di apprendistato, l'apprendista doveva produrre il proprio "capolavoro", cioè un esemplare di prodotto lavorato interamente da lui, per dimostrare di aver imparato il mestiere e di essere abbastanza abile da aprire una propria bottega.

**Vecchie e nuove città** - L'aumento della produzione agricola e lo sviluppo delle attività artigianali contribuirono alla **ripresa dei commerci** e di conseguenza al moltiplicarsi di **mercati e fiere**. Questi di solito si svolgevano fuori delle mura delle città o dei castelli, nei luoghi in cui si incrociavano le strade più importanti, punti di continuo passaggio e facilmente raggiungibili.

Col tempo, attorno ai mercati fu necessario costruire **magazzini, stalle, locande e case**, nacquero così nuovi centri abitati o, là dove i mercati si svolgevano nelle vicinanze di una città, si assistette alla nascita di **borghi a ridosso delle mura cittadine**, che col tempo vennero inglobati nella città stessa.

Gli abitanti di questi borghi venivano chiamati **borghesi**, termine che poi passerà a identificare una nuova classe sociale, la **borghesia**, composta da tutti coloro che si occupavano di attività collegate all'artigianato e al commercio (attività che appunto si svolgevano nei borghi).

**Si diffondono le fiere** - In questo periodo lo **scambio delle merci fra le città** aumentò moltissimo perché, se una città produceva eccellenti tessuti (come Firenze, per esempio), un'altra poteva avere dei fabbri abilissimi (come Milano). I mercanti sapevano che, spostando le merci da una città all'altra e portando con loro i prodotti migliori, avrebbero guadagnato di più.

Presto gli scambi commerciali non furono più solo a livello regionale, ma si ampliarono, e **ripresero vita le rotte commerciali su lunga distanza**

verso l'Oriente, da cui provenivano beni di lusso sempre più richiesti, come spezie, sete, profumi e pietre preziose.

Si moltiplicarono poi le **grandi fiere**, nelle quali mercanti provenienti da ogni parte d'Europa si incontravano e scambiavano merci.

Le fiere più importanti erano quelle che si svolgevano nella regione francese dello Champagne, che mettevano in contatto i flussi commerciali che arrivavano dal Mediterraneo (e quindi anche dall'Oriente) con le merci che invece provenivano dal Nord Europa (lana, legname, pellicce, ecc.).

Queste fiere ebbero grande successo per più di due secoli, grazie anche ai vantaggi che i conti dello Champagne offrirono ai mercanti: dalle scorte armate per garantire la loro sicurezza, alle numerose locande e taverne per ospitarli.

## **Nascono nuovi mestieri: cambiavalute e banchieri**

La presenza in uno stesso luogo di tanti mercanti di diverse parti del mondo voleva dire che ognuno portava con sé il proprio denaro; così

**monete francesi, inglesi o italiane circolavano contemporaneamente.**

Questo però poteva creare delle difficoltà al momento degli scambi, perché bisognava discutere il **valore di ciascuna moneta rispetto alle altre.**

Per risolvere il problema, i mercanti di Siena inventarono una nuova figura, quella del **cambiavalute**: nelle piazze e nelle fiere, quando per esempio un mercante inglese si trovava a dover commerciare con un francese, andava al banco del cambiavalute, che pesava su una bilancia il denaro inglese, ne controllava la qualità e poi lo cambiava con del denaro francese.

Per questo il cambiavalute si faceva pagare un compenso e i soldi ottenuti dalla sua attività in seguito cominciarono a essere utilizzati per fornire prestiti ai mercanti. Anche i prestiti avevano un costo (che si chiama **interesse**) che era calcolato in base a una percentuale della somma prestata. Nacquero così le **banche** e i **banchieri**.

Durante gli spostamenti, i mercanti si ritrovavano a portare con loro molto denaro e ciò poteva risultare scomodo ma soprattutto pericoloso, perché rischiavano di essere derubati. I banchieri allora inventarono la **lettera di cambio**. Grazie a questo documento un mercante poteva depositare i soldi nella banca della sua città (per esempio Siena) e poi poteva ritirarli in un'altra città presentando la lettera di cambio presso una sede della stessa banca.

Naturalmente anche questo servizio prevedeva un compenso per il banchiere. Con il tempo, **l'attività dei banchieri divenne sempre più necessaria** per lo svolgimento dei commerci, e i banchieri ebbero disponibilità di denaro talmente grandi da poter finanziare re e papi.

## Le corporazioni mercantili e di mestiere

I lunghi viaggi necessari a raggiungere le fiere erano pericolosi e certamente erano molto costosi, dato che bisognava pagare i carri, le merci e spesso anche una scorta armata per viaggiare più sicuri. I mercanti che frequentavano le stesse fiere iniziarono allora a organizzarsi in gruppi per viaggiare insieme, dividendo i costi e talvolta anche i guadagni. Nacquero così le **corporazioni dei mercanti**, in cui chi voleva partecipare doveva giurare assistenza e difesa nei confronti degli altri membri del gruppo. Presto il ruolo delle corporazioni non si limitò solo ai viaggi dei mercanti ma si estese anche agli affari che questi conducevano in città. E in seguito si formarono anche **corporazioni di altri mestieri**, specialmente quelle degli **artigiani**.

Queste corporazioni, chiamate anche **Arti**, riunivano gli **artigiani che producevano uno stesso bene** (come i calzolai, i fabbri, i lanaioli), e stabilivano la qualità e il prezzo dei prodotti, l'orario di lavoro e il costo dei **salari**. Inoltre erano le corporazioni a decidere se poteva essere aperta o meno una nuova bottega.