

## 2. Entra in scena il commerciante

Al giorno d'oggi sono poche le persone che tengono i forzieri pieni d'oro e d'argento. Chi ha il denaro non vuole tenerlo infruttuosamente con sé, ma vuole che esso lavori in sue veci, e cerca il modo più conveniente per investirlo, un posto in cui depositarlo, in cui renda al meglio, dia l'interesse più alto. Questo denaro può entrare in un giro di affari, o può comprare le azioni di una società che produce acciaio, o buoni del tesoro, e può fare innumerevoli altre cose. Al giorno d'oggi esistono mille e un modo per usare la propria ricchezza al fine di ottenerne una quantità maggiore.

Ma alla gente danarosa che viveva nei primi secoli del Medio Evo, non si offrivano tutte queste possibilità. Erano poche le persone che disponevano di denaro, e queste non sapevano come disporne. La Chiesa aveva i forzieri pieni d'oro e d'argento che restavano nelle casseforti oppure servivano per comprare ornamenti per gli altari. Era un patrimonio immenso, ma restava capitale morto, non continuamente in circolazione come le grandi fortune di oggi. Il denaro della Chiesa non poteva servire a creare maggior ricchezza perché per esso non esisteva un « mercato ». E questo valeva naturalmente anche per tutto il denaro che possedevano i nobili. Se dalla riscossione dei vari diritti e delle varie imposte, nelle loro casse giungeva del denaro, i nobili non potevano investirlo in attività commerciali per il semplice fatto che di attività commerciali ce n'erano ben poche. Per quanto fossero grandi i capitali del clero e della nobiltà, il loro restava sempre denaro inattivo, fisso, immobile e improduttivo.

Ma non si usava forse il denaro ogni giorno per fare ogni genere di acquisti? No, perché non si comprava quasi nulla. Un po' di sale, forse, e un po' di ferro. Il resto, praticamente tutto il cibo e gli indumenti di cui la gente aveva bisogno, veniva prodotto all'interno del feudo. Nella società feudale arcaica la vita economica procedeva con un uso molto limitato del denaro. Era un'economia chiusa, in cui la comunità di ciascun feudo era praticamente autosufficiente. Se qualcuno vi domanda quanto è costato il vostro nuovo soprabito, ci sono cento possibilità contro una che voi gli rispondiate in termini di dollari e centesimi. Ma se la stessa domanda

vi fosse stata rivolta ai primi secoli del Medio Evo, con le stesse probabilità la vostra risposta sarebbe stata: « Me lo sono fatto da solo ». Il servo della gleba e la sua famiglia coltivavano e preparavano da soli il loro cibo, e con le proprie mani costruivano i mobili di cui avevano bisogno. Il feudatario radunava alla propria corte quei servi che si rivelavano i migliori artigiani e da costoro si faceva costruire tutto ciò che gli serviva. Il villaggio feudale era dunque praticamente completo in se stesso — produceva le cose di cui aveva bisogno, e le consumava.

Naturalmente un minimo scambio di merci esisteva. Poteva accadervi di non avere la lana necessaria per farvi quel soprabito, oppure che nella vostra famiglia non ci fosse nessuno in grado di farlo o che ne avesse il tempo. In tal caso la vostra risposta alla domanda sul soprabito avrebbe potuto essere: « L'ho pagato cinque galloni di vino ». Questi scambi in natura probabilmente si facevano al mercato settimanale che aveva luogo appena fuori del monastero o del castello, o nella città più vicina. I mercati si svolgevano sotto il controllo del vescovo o del feudatario, e rappresentavano la migliore occasione per scambiare il surplus prodotto dai servi della gleba o dagli artigiani. Ma con una possibilità di effettuare scambi così limitata non c'era alcun incentivo a produrre un largo surplus. La gente produce o coltiva in quantità superiore ai propri bisogni, solo se c'è una domanda costante. In mancanza di questa domanda non c'è alcun incentivo alla produzione del surplus. Quindi il tipo di commercio che si svolgeva nei mercati settimanali era sempre limitato e con caratteristiche locali. Un altro ostacolo alla sua espansione era costituito dalle cattive condizioni delle strade. Erano strette, dissestate, piene di fango e di pozzanghere e in generale assolutamente non adatte per viaggiare. E inoltre, a quei tempi, erano frequentate da due tipi di rapinatori: i comuni briganti, e i signori feudali che imponevano ai mercanti in transito sulle loro terre, dei pedaggi per essersi serviti delle loro strade impraticabili. I pedaggi imposti dai signori feudali erano un fenomeno talmente diffuso che « quando Odo di Tours nell'undicesimo secolo costruì un ponte sulla Loira, suscitò grande scalpore il fatto che egli ne avesse consentito l'attraversamento gratuito »<sup>1</sup>. Ma il commercio incon-

1. J.W. Thompson, *op. cit.*, p. 710.

trava altre difficoltà. Di denaro ce n'era poco e il sistema monetario variava da paese a paese. In tali condizioni il trasporto di merci su lunghe distanze era inevitabilmente disagiata, pericoloso, difficile e oltretutto costoso. Per tutto questo insieme di motivi nei mercati feudali locali il commercio era limitato.

Ma non rimase tale in eterno. Giunse il momento in cui il commercio prese a svilupparsi sempre più, fino a trasformare profondamente tutta la vita del Medio Evo. L'undicesimo secolo lo vide muovere dei passi da gigante; il dodicesimo secolo vide l'Europa interamente trasformata a causa sua.

Un forte impulso fu dato, al commercio, dalle Crociate. Decine di migliaia di persone, provenienti da tutti i paesi dell'Europa, attraversavano il continente, per terra e per mare, per andare a liberare la Terra Santa dalle mani dei musulmani. Durante il tragitto, costoro avevano bisogno di rifornimenti, e i mercanti erano lì, per cercare di soddisfare tutte le loro esigenze. I crociati che riuscivano a tornare dai loro viaggi in oriente riportavano a casa il desiderio di cibi e abbigliamenti esotici e lussuosi che avevano visto e che avevano usato. La loro domanda creò un mercato per queste merci. Inoltre, dopo il decimo secolo, la popolazione era aumentata sensibilmente, e questo incremento della popolazione esigeva un incremento della produzione. Parte di questa sovrappopolazione era costituita da nullatenenti che vedevano nelle Crociate un'occasione irripetibile per migliorare il loro stato sociale. Accadeva spesso che guerre di confine contro i musulmani nel Mediterraneo o contro le popolazioni dell'Europa orientale, venissero nobilitate col nome di Crociate, anche se in realtà si trattava di guerre di rapina e di conquista. La Chiesa, per conto suo, dava a queste vere e proprie azioni di saccheggio, un velo di rispettabilità facendole passare per guerre di religione il cui fine sarebbe stato quello di diffondere il vangelo o sterminare gli infedeli o difendere la Terra Santa<sup>2</sup>.

I pellegrinaggi in Terra Santa si facevano fin dall'alto Medio Evo (ce ne furono 34 tra l'ottavo e il decimo secolo e 117 nell'undicesimo). Il desiderio di liberare la Terra Santa era in alcuni casi genuino e incoraggiato da gente che non aveva niente da guadagnarci. Ma la

vera forza del movimento delle Crociate, e l'energia con la quale esse furono promosse, derivavano in gran parte dai vantaggi che da esse ne avrebbero tratto alcuni gruppi sociali.

Innanzitutto c'era la Chiesa. Naturalmente essa era ispirata da autentici motivi religiosi. Ma si era anche resa conto di vivere in un'epoca molto bellicosa e così pensò di indirizzare le passioni e la violenza della gente, sempre pronta a combattere, verso altri paesi, che sarebbero stati evangelizzati una volta conquistati. Il papa Urbano II si recò nel 1095 a Clermont in Francia. In un ampio spiazzo, visto che non esisteva nessun edificio abbastanza grande da contenere tutte le persone che erano venute a sentirlo, esortò i suoi ascoltatori a partire per le Crociate, con queste parole, riportate da Fulcher di Chartres, che era fra i presenti: « Che coloro che fino ad ora non hanno fatto che battersi malvagiamente in guerre private tra credenti, vadano a combattere con gli infedeli... Che coloro che fino ad ora hanno fatto i briganti diventino soldati. Che coloro che finora sono scesi in lotta contro i loro fratelli e i loro parenti, combattano adesso contro i barbari come è loro dovere. Che coloro che finora si sono venduti per poche lire guadagnino adesso il premio eterno... »<sup>3</sup>. La Chiesa voleva estendere il suo potere, e più vasta era l'area della Cristianità, maggiori diventavano il suo potere e la sua ricchezza.

In secondo luogo c'erano la Chiesa e l'Impero bizantini, con la loro capitale a Costantinopoli, molto vicina ai centri del potere musulmano in Asia. Se la Chiesa Romana vedeva nelle Crociate un'occasione per estendere il proprio potere, quella Bizantina vi trovava un mezzo per arginare l'avanzata musulmana nei suoi territori.

In terzo luogo c'erano i nobili e i cavalieri alla ricerca di ricchi bottini (magari perché erano pieni di debiti), o i loro figli che ricevevano eredità troppo piccole o addirittura nulle, e tutti credevano di trovare nelle Crociate un'occasione per conquistare terra e ricchezza.

In quarto luogo c'erano le città italiane di Venezia, Genova e Pisa. Venezia era sempre stata una città commerciale. Qualsiasi città sorta su un arcipelago è desti-

2. H.W.C. Davis, *Medieval Europe*, Londra 1930, pp. 184-7.

3. J.H. Robinson, *op. cit.*, p. 314, nota.

nata ad esserlo; se le sue strade sono costituite da canali, è inevitabile che la gente che vi abita si senta perfettamente a suo agio sia in terra che in mare. E questo era proprio il caso dei veneziani. Inoltre la posizione di Venezia era per quei tempi ideale, dato che il commercio più importante si faceva con l'Oriente, e il Mediterraneo ne rappresentava lo sbocco. Basta dare uno sguardo alla carta geografica per capire perché Venezia e le altre città italiane siano diventate importanti centri commerciali. Ciò che sulla carta geografica non si vede, ma che per questo non è men vero, è il fatto che Venezia era rimasta legata a Costantinopoli e all'Oriente anche dopo che l'Europa occidentale aveva rotto con l'Impero, e poiché per un certo periodo Costantinopoli era stata la città più grande dell'area mediterranea, Venezia aveva un altro punto a suo vantaggio. Ciò significava infatti che le spezie, la seta, i tessuti pregiati, le droghe e i tappeti provenienti dall'Oriente venivano portati in Europa dai veneziani che avevano il controllo del traffico interno. Essendo innanzi tutto città di commercianti, Venezia, Genova e Pisa esigevano privilegi speciali dalle città sulla costa dell'Asia Minore. Qui vivevano gli odiati musulmani, i nemici di Cristo. Ma faceva forse alcuna differenza per i veneziani? Niente affatto. Le città commerciali italiane vedevano nelle Crociate una occasione per incrementare i profitti del loro commercio. E infatti l'obiettivo della Terza Crociata non fu assolutamente quello di riconquistare la Terra Santa, ma quello di assicurare condizioni commerciali vantaggiose per le città italiane. I crociati lasciarono da parte Gerusalemme e si occuparono delle città della costa.

La Quarta Crociata iniziò nel 1201. Questa volta Venezia vi ebbe il ruolo più importante e ne trasse il maggior profitto. Villehardouin era uno dei sei ambasciatori che si recarono dal Doge di Venezia a chiedere aiuto per il trasporto dei crociati. E' lui che ci narra di un accordo stipulato nel marzo di quell'anno;

« "Eccellenza, veniamo da voi a nome dei nobili di Francia che hanno indossato il simbolo della croce... essi vi pregano, nel nome del Signore... di impegnarvi a fornir loro i mezzi di trasporto e le navi da guerra" ».

"A quali condizioni?" chiese il Doge.

"A qualsiasi condizione voi proponiate o suggeriate, se essi sono in grado di accettarla" risposero gli ambasciatori...

"Vi forniremo gli *huissiers* (speciali vascelli che avevano un'apertura nella stiva che consentiva di caricare anche i cavalli) per il trasporto di 4.500 cavalli e 9.000 scudieri, e vascelli per 4.500 cavalli e 20.000 fanti. L'accordo prevederà inoltre l'approvvigionamento per un periodo di nove mesi di tutti gli uomini e i cavalli. Questo è il minimo che ci impegnamo a fare dietro pagamento di quattro marchi per ciascun cavallo e due marchi per ciascun uomo..."

"Ma faremo ancora di più: aggiungeremo cinquanta galee armate per la gloria di Dio; alla condizione che per tutta la durata della nostra alleanza, di tutte le conquiste, di terre o di denaro, che faremo, per terra e per mare, noi ne terremo una metà e voi l'altra..."

I messaggeri... dissero: "Eccellenza, siamo pronti a sottoscrivere questo accordo..." ».<sup>4</sup>

Dal modo in cui venne condotta questa trattativa si vede chiaramente come i veneziani, se da un lato erano disposti a partecipare alla Crociata « per la gloria di Dio », dall'altro non perdevano di vista la possibilità di aggiudicarsi una grossa fetta del bottino. Erano dei veri uomini d'affari. Da un punto di vista religioso le conquiste delle Crociate ebbero breve durata, perché alla fine i musulmani si impadronirono definitivamente di Gerusalemme. Ma dal punto di vista commerciale la loro importanza fu incalcolabile: esse contribuirono a destare l'Europa dal torpore medievale diffondendo e facendo viaggiare per tutto il continente, predicatori, soldati, lavoratori di ogni tipo, e una nuova classe di mercanti; fecero aumentare la domanda di merci provenienti da altri paesi; permisero di togliere ai musulmani il controllo delle rotte del Mediterraneo, facendo di questo, ancora una volta, la maggiore rotta commerciale tra l'Oriente e l'Occidente.

Se nel Mediterraneo nell'undicesimo e dodicesimo secolo si assistette al rifiorire di vecchie tradizioni, nei mari del nord si assistette alla nascita di nuove, enormi potenzialità commerciali. Su quelle acque il commercio non rifioriva: diventava per la prima volta una realtà operante.

Nel Mare del Nord e nel Baltico le navi si precipitavano da un punto all'altro trasportando pesce, legname, sego, pelli, cuoio e pellicce pregiate. Il primo

grosso centro commerciale dei mari settentrionali fu la città fiamminga di Bruges. Così come Venezia, a sud, era il punto di contatto dell'Europa con l'Oriente, Bruges rappresentava il suo punto di contatto con il mondo russo-scandinavo. Ai due centri, relativamente distanti tra loro, non restava che trovare il luogo di incontro più adatto dove poter scambiare le voluminose materie prime provenienti dal nord con i preziosi beni di lusso provenienti dall'Oriente. Il commercio, una volta preso l'avvio, cresce come una palla di neve che rotola giù a valle, e non si dovette quindi attendere a lungo prima di trovare un centro commerciale che facesse al caso. I mercanti che portavano le merci dal nord incontravano quelli provenienti dal sud che avevano attraversato le Alpi, nella piana di Champagne. E qui, nelle città più importanti, si svolgevano le grandi fiere: a Lagny, Provins, Bar-sur-Aube e Troyes. (Se vi siete mai chiesti da dove deriva il sistema di pesi « troy », usato nei paesi anglosassoni, ora lo sapete: era il sistema usato secoli fa, al tempo delle grandi fiere, nella città di Troyes).

Oggi, intorno a noi, il commercio procede senza un attimo di interruzione. I nostri mezzi di trasporto sono così sofisticati che le merci provenienti dai posti più distanti della terra giungono nelle grandi città con un flusso regolare e ininterrotto, e l'unica cosa che bisogna fare è andare nei negozi e scegliere ciò che si vuole. Ma come abbiamo già visto nel dodicesimo secolo i mezzi di trasporto non erano sviluppati a tal punto. Non esisteva nemmeno, per i vari prodotti, una domanda costante e continua tale da consentire ai punti di vendita di restare aperti tutto l'anno. La maggior parte delle città non potevano quindi permettersi dei centri commerciali permanenti. Le fiere periodiche che si tenevano in Inghilterra, Francia, Belgio, Germania e Italia rappresentavano un primo passo verso un sistema di scambi stabilizzato. In alcuni posti, dove in passato il mercato settimanale era stato sufficiente per far fronte ai bisogni relativamente ridotti, lo stesso mercato si rivelava adesso inadeguato alle crescenti occasioni di scambio. Uno di questi era ad esempio Poix, in Francia. I suoi abitanti chiesero al re il permesso di avere un mercato settimanale e due fiere annuali. Ecco parte della lettera di risposta del re: « Abbiamo ricevuto l'umile supplica del nostro caro e benea-

mato Jehan de Crèquy, signore di Canaples e Poix... che ci ha fatto sapere che il suddetto villaggio di Poix e i suoi sobborghi sono situati su una terra buona e fertile, che sono ben costruiti e ricchi di case, di gente, di mercanti, abitanti del luogo e stranieri, e anche che in quel luogo passano in continuazione un gran numero di mercanti e di merci provenienti da zone vicine e lontane, e che si richiede, e rende necessario, di organizzare in quel posto due fiere ogni anno nonché un mercato settimanale... Per il quale motivo noi abbiamo... indetto, decretato e stabilito per il suddetto villaggio di Poix... due fiere annuali e un mercato settimanale ».<sup>5</sup> Di fatto poi, le più importanti fiere della Champagne erano organizzate in modo tale da durare tutto l'anno — nel senso che quando finiva una cominciava subito l'altra. E i mercanti, con tutte le loro mercanzie si spostavano di fiera in fiera.

E' importante osservare la differenza tra i mercati settimanali e a carattere locale dell'Alto Medio Evo, e queste grandi fiere del periodo che va dal dodicesimo al quindicesimo secolo. I mercati erano piccoli, vi si scambiavano soltanto merci di provenienza locale la maggior parte delle quali erano prodotti agricoli. Le fiere, invece, erano enormi, e vi si scambiavano all'ingrosso merci provenienti da tutto il mondo allora conosciuto. La fiera era un centro di distribuzione dove i grandi mercanti, che non avevano niente a che vedere con i piccoli venditori ambulanti o gli artigiani locali, compravano e vendevano le merci straniere provenienti dall'Oriente e dall'Occidente, da nord e da sud.

Una testimonianza ci è offerta da questo proclama del 1349 riguardante le fiere della piana di Champagne: « Tutte le compagnie di mercanti nonché i singoli mercanti, italiani, transalpini, fiorentini, milanesi, lucchesi, genovesi, tedeschi, provenzali, e quelli provenienti da altri paesi che non fanno parte del nostro regno, che desiderino svolgere attività commerciali e usufruire dei vantaggi e delle buone tradizioni delle suddette fiere... potranno tranquillamente venire, risiedere e ripartire, portando con sé le loro merci e le loro guide, sotto la protezione delle Fiere, nelle quali noi li accogliamo e riceviamo da questo momento in

5. A. Thierry, *Recueil des Monuments Inédits de l'histoire du tiers état*, vol. III, Parigi 1856, p. 643.

poi, insieme con le loro mercanzie e i loro beni, senza essere fatti oggetto di sequestro, arresto o difficoltà di qualsiasi natura da altri che non siano le guardie delle suddette fiere...».<sup>6</sup>

Osservate come il signore della provincia di Champagne, non solo inviti alla fiera i mercanti di ogni parte del mondo, ma offra loro altresì un salvacondotto da e per la fiera. E' facile immaginare quale importanza potesse avere un fatto simile in un'epoca in cui le strade erano infestate dai briganti. Inoltre i mercanti che si recavano alle fiere erano spesso esentati dagli odiosi pedaggi solitamente richiesti dai signori feudali sulle cui terre essi passavano. Tutto questo era organizzato dal signore della provincia in cui si svolgeva la fiera. E se una carovana di mercanti veniva assalita da una banda di rapinatori lungo la strada? In tal caso erano banditi dalla fiera i mercanti della provincia in cui la rapina aveva avuto luogo: una punizione molto severa perché significava la sospensione di tutte le attività commerciali per quella provincia.

Ma per quale motivo il signore della città in cui si svolgeva la fiera si occupava personalmente di tutta questa organizzazione? Per il semplice fatto che la fiera era una fonte di ricchezza per le sue proprietà e per lui direttamente. I mercanti che svolgevano le loro attività nelle fiere, gli pagavano, per questo privilegio, un contributo. Esisteva una tassa d'entrata e una d'uscita, e una per il banco di vendita; e i mercanti non protestavano contro questi pagamenti perché erano stabiliti una volta per tutte, si conoscevano in partenza e non erano molto gravosi.

Le fiere erano così grandi che le guardie ordinarie della città non bastavano; disponevano quindi di un proprio servizio di polizia, delle guardie e di propri tribunali. Se nasceva una qualsiasi controversia la si affidava alla polizia della fiera e la si giudicava al tribunale della fiera. Tutto era organizzato con cura ed efficienza.

Il programma delle fiere di solito era sempre lo stesso. Dopo alcuni giorni di preparazione durante i quali si sballavano le merci, si montavano i banchi di vendita, si effettuavano i pagamenti e ci si occupava dei mille piccoli problemi che potevano sorgere, si

6. *Ordonnances des Roys de France de la Troisième Race. Recueillies par ordre chronologique*, vol. II, Parigi 1729, p. 309.

inaugurava la grande fiera. Dozzine di saltimbanchi, prestigiatori e simili, divertivano con i loro numeri la gente che passava da un bancone all'altro, concludendo gli affari. Sebbene circolassero sempre merci di ogni tipo, c'erano giorni riservati alla vendita di alcuni articoli particolari come ad esempio stoffe, cuoio e pelli.

Un documento che porta la data del 1429, riguardante la fiera di Lilla, ci svela l'esistenza di un'altra importante attività che si svolgeva in questi grandi centri commerciali: «...al suddetto Jehan de Lanstais, abbiamo, per nostra speciale grazia, concesso e accordato... che in qualsiasi posto del suddetto mercato della nostra città di Lilla, o in qualsiasi altro posto in cui si effettui un cambio di valuta, egli possa aprire un ufficio, assumere un contabile e cambiare il denaro... fintanto che questo ci aggrada... in cambio della qual cosa egli ci pagherà ogni anno, tramite il nostro esattore di Lilla, la somma di venti lire parigine».<sup>7</sup>

Questi agenti di cambio avevano un ruolo estremamente importante nelle fiere, e così come esistevano giorni dedicati esclusivamente alla vendita di particolari prodotti, si destinavano i giorni di chiusura delle fiere al cambio di valuta. Le fiere si rivelavano quindi importanti non solo per le attività commerciali in senso lato, ma anche per le transazioni finanziarie che vi si conducevano. Nella parte centrale della fiera, nel quartiere degli agenti di cambio, si pesavano, valutavano e scambiavano i vari tipi di monete; si negoziavano i prestiti, si pagavano vecchi debiti, si solvevano lettere di credito e vi circolavano liberamente le cambiali. I banchieri dell'epoca trattavano nelle fiere questioni finanziarie di enorme portata. Dando vita a libere associazioni, riuscivano ad avere il controllo di enormi risorse. Operavano su giri di affari che coinvolgevano un intero continente, da Londra al Medio Oriente. Fra i loro clienti c'erano papi ed imperatori, re e principi, repubbliche e città. Le questioni monetarie avevano assunto una tale importanza che trattarle era diventato una vera e propria professione.

Questo è un fatto importante perché dimostra come lo sviluppo del commercio abbia portato con sé profonde trasformazioni nella vecchia economia naturale in cui la vita economica procedeva praticamente senza

7. S. Poignant, *La Foire de Lille*, Lilla 1932, p. 179.

fare uso di denaro. Gli scambi in natura dell'Alto Medio Evo comportavano grossi svantaggi. Scambiare cinque galloni di vino con un soprabito, può sembrare estremamente semplice, ma in realtà non lo è. Bisogna trovare una persona che abbia esattamente ciò che voi cercate e che cerchi esattamente ciò che voi offrite in cambio. Ma provate a introdurre il denaro come mezzo di scambio, e guardate cosa succede. Il denaro può essere accettato da chiunque, non importa di che cosa uno abbia realmente bisogno, perché può essere scambiato con qualsiasi altra cosa. Quando il denaro è usato universalmente, non è necessario portarsi dietro i cinque galloni di vino aspettando di sbattere il naso su qualcuno che stia cercando del vino e che abbia un soprabito da offrire in cambio. Tutto ciò che bisogna fare è vendere il vino in cambio di una certa somma di denaro, e poi con quel denaro comprarsi un soprabito. Anche se con l'introduzione del denaro le transazioni sono diventate due, si risparmia tempo ed energia. E' così che l'uso del denaro facilita lo scambio stimolando di conseguenza il commercio. Lo sviluppo del commercio a sua volta, si ripercuote sul volume degli scambi monetari. Dopo il dodicesimo secolo l'economia senza mercato diventò un'economia piena di mercati; e con lo sviluppo del commercio l'economia naturale del feudo autosufficiente dell'Alto Medio Evo, si trasformò nell'economia monetaria di un mondo con un commercio in espansione.