

196

**ELITES URBANAS EM CASTELA NA IDADE MÉDIA TARDIA.** *Ronaldo Fernandes Peres Rodegher e Cybele Crossetti de Almeida (IFCH/UFRGS)*

Esse trabalho corresponde à segunda etapa do projeto de pesquisa "Elites urbanas na Idade Média tardia, um estudo comparativo". O primeiro país a ser trabalhado é a Espanha, sendo dedicada especial atenção ao reino de Castela, dos séculos XIII ao XV já que se destaca como o mais importante dentro da Península Ibérica. O tema principal de análise - as cidades e suas elites - é vinculado à questão do comércio e artesanato na Castela medieval, os fatores que levaram essas atividades a não se desenvolverem plenamente e as conseqüências destas limitações sobre as cidades e o seu grupo dirigente. Sob a dominação muçulmana a Península Ibérica conheceu um florescimento das cidades, do comércio e do artesanato. Com o grande avanço da Reconquista do século XIII, comércio, artesanato e cidades conhecem um período de declínio. Com a paulatina expulsão de muçulmanos, restam os judeus ocupando cargos administrativos nas cidades e no reino. O grupo que está associado à elite urbana em Castela é, principalmente o dos cavaleiros-vilões. Este grupo de cavaleiros não nobres havia tido um papel importante no processo de lutas contra os muçulmanos e fora recompensado com bens no campo e nas cidades. Eles deviam, em grande parte, sua riqueza e posição a atividades comerciais, embora não deixem de se identificar (e essa é uma característica marcante de Castela) com a nobreza territorial. Com as medidas de centralização política por parte da Coroa, os cavaleiros-vilões serão os beneficiados dentro das cidades, e nesse processo eles passam a possuir cada vez mais terra e a se identificar cada vez mais com a nobreza. Desse processo, chamado de traição dos cavaleiros-vilões, resulta uma divisão social dentro das cidades semelhante à do campo, de um lado um grupo detentor de cargos e isento do pagamento de impostos (como a nobreza) e do outro os pecheros (literalmente os pagadores de impostos).