

LOS MERCADOS
INFORMALES DE
CRÉDITO Y TIERRA
EN UNA COMUNIDAD
RURAL ARAGONESA
(1850-1930)

Alberto Sabio Alcutén

Banco de España - Servicio de Estudios
Estudios de Historia Económica, nº 34 - 1996

Este documento contiene gráficos vinculados. Para verlos, sitúese sobre el texto “ver gráfico...” que aparece en su lugar y pulse el botón izquierdo del ratón. Para continuar la lectura del documento, vuelva a pulsar el botón izquierdo del ratón.

LOS MERCADOS
INFORMALES DE
CRÉDITO Y TIERRA
EN UNA COMUNIDAD
RURAL ARAGONESA
(1850-1930)

Alberto Sabio Alcutén

Banco de España - Servicio de Estudios
Estudios de Historia Económica, nº 34 - 1996

El Banco de España, al publicar esta serie, pretende facilitar la difusión de estudios de interés que contribuyan al mejor conocimiento de la economía española.

Los análisis, opiniones y conclusiones de estas investigaciones representan las ideas de los autores, con las que no necesariamente coincide el Banco de España.

ISSN: 0213-2702

ISBN: 84-7793-511-4

Depósito legal: M. 33767-1996

Imprenta del Banco de España

La debilidad central de la economía moderna es, en realidad, la aversión a construir teorías que produzcan implicaciones refutables sin ambigüedad, seguida por una repugnancia generalizada a confrontar aquellas implicaciones con los hechos.

BLAUG (1985). *La metodología de la economía.*

Ahí veréis que las cosas, las mismas son que fueron: sola la memoria es la que falta.

B. GRACIÁN.

ÍNDICE

	<u>Páginas</u>
INTRODUCCIÓN	9
I. EXPLOTACIONES CAMPESINAS Y MERCADOS CAPITALISTAS: LA MERCANTILIZACIÓN DE LOS PRINCIPALES FACTORES DE PRODUCCIÓN	23
II. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DEL CRÉDITO (1860-1915)	39
II.1. Las carencias del crédito hipotecario «oficial» y la débil estructura financiera aragonesa: un esbozo ..	39
II.2. Una creciente demanda de liquidez: los motivos del préstamo	56
II.3. Quien juega por necesidad, pierde por obligación ..	61
II.3.1. Notarios, acreedores y deudores: ¿quién presta y quién debe?	64
II.3.2. Las condiciones particulares de cada préstamo	72
II.4. La interacción del crédito con otros mercados	82
II.4.1. Crédito y tierra: la reorientación de la vieja fórmula de la «venta a carta de gracia»	83
II.4.2. Crédito al consumo: los préstamos como osamenta del comercio mercantil	86
II.5. El mercado informal de crédito a partir de la libreta del usurero: Mariano Rocatallada, ganadero y prestamista	91
II.5.1. Cadenas de deuda, cadenas de hierro: los reintegros en trabajo y en prestaciones personales	97

	<u>Páginas</u>
II.5.2. La tela del parentesco: las implicaciones familiares y clientelares del crédito	100
III. LAS COMPRAVENTAS DE TIERRA: UN MERCADO «LIBRE» REGLAMENTADO POR EL DINERO Y EL PATRIMONIO	109
III.1. Mercado de la tierra y sistemas de transmisión de herencia	114
III.2. Una acentuada dispersión de precios	123
III.3. Precio de la tierra y nivel de renta de compradores y vendedores	126
III.3.1. Ventas holgadas, ventas forzadas: precio de la tierra y endeudamiento	126
III.3.2. Precio de la tierra y tamaño de la parcela	135
III.3.3. Los precios reflejan necesidades: la participación diferenciada por grupos de propiedad	138
III.3.4. La incidencia de las relaciones familiares y clientelares en la determinación de precios	155
III.4. Precio de la tierra y coyuntura económica	164
IV. RECAPITULACIÓN	177
BIBLIOGRAFÍA	185

INTRODUCCIÓN

- Entonces, osé comentarle, estáis todavía lejos de la solución...
- Estoy muy cerca, dijo Guillermo, pero no sé de cuál.
- ¿Solo tenéis una única respuesta para vuestras cuestiones?
- Adso, si tal fuera el caso, enseñaría teología en París.
- ¿En París tienen siempre la respuesta verdadera?
- Nunca, dijo Guillermo, pero están muy seguros de sus errores.

U. Eco. *El nombre de la rosa*.

Que las teorías científicas, incluso las físico-matemáticas, se mantienen sobre una parte enorme de ideología sumergida es algo que conocemos tras los trabajos de autores tan diversos como Popper, Kuhn o Feyerabend (1). Las raíces científicas se hunden obligadamente en determinados juicios de valor. Más todavía, si cabe, en el caso de la ciencia económica, cuyo aparato conceptual es claramente tributario de orientaciones y supuestos bien cargados de juicios de valor y de posiciones éticas.

A pesar de todo, bastantes años después, las aproximaciones más cuantitativistas a la historia económica son partidarias, para ser operativas, de sacrificar todos los elementos relevantes desde un enfoque subjetivo, no solamente en el nivel de los documentos, sino también en el de los métodos y las problemáticas. Dicen querer elaborar discursos pretendidamente neutrales y ecuanímes. Ensalzan la objetividad de la economía, en lo que constituye una operación muy funcional para determinadas clases sociales. Como en la frase de Guillermo, están muy seguros de sus errores.

(1) Para un completo desarrollo de esta idea, José Manuel Naredo (1987), especialmente p. 383 y ss.

A nuestro modo de ver, es obvio que la actividad económica no tiene como base fundamental los principios de mecánica, sino las relaciones entre las personas. Lo que ocurre es que el lenguaje económico, como el lenguaje del poder, intenta cubrir las bases sobre las que se generan los procesos y los concretos intereses en juego sobre los que se debate. El pretendido discurso científico del economicismo está más cerca de una imagen ideológica que de otra cosa. De ahí que a lo largo de todo este libro hayamos apostado (no sé si conseguido) por no llevar la asepsia ideológica como pesada compañera de viaje.

En función de lo dicho, se vierten algunas afirmaciones derivadas de una posición de partida basada en juicios de valor, aunque dicha posición esté inserta dentro de un cierto análisis histórico del funcionamiento de la sociedad. Nos parecía una postura más honesta que la de aquellos que expresan su confianza «científica» en los mecanismos del mercado para conseguir la eficiencia y la equidad, como si esto no tuviera carga ideológica alguna. Decir que había necesidad de transformar los derechos de propiedad es una afirmación derivada manifiestamente de una posición de partida basada en juicios de valor. Sin embargo, la confianza en los mecanismos del mercado como paso previo para obtener la eficiencia y la equidad tiende a ser considerada por muchos resultado de un análisis económico, cuando en realidad la afirmación está tan basada en una postura ideológica como la primera. La imagen tópica (pero «científica») de un mercado autorregulado no es más que un espejismo que oculta el peso de las relaciones de propiedad.

Desarrollar el paradigma subjetivista significaba también tomar como objeto de análisis histórico gran parte de lo que la historia más cuantitativa había rechazado: lo no mensurable. No cabe duda de que la práctica de la cuantificación, utilizando en ocasiones criterios prestados de las ciencias exactas, contribuyó a descalificar la llamada historia «eventual». La estadística nos pone en guardia frente a la tentación de las intuiciones y nos defiende de las inducciones ingenuas. Por eso, lo que aquí se critica no es el uso de la estadística, sino lo que Pierre Bourdieu llamó el «fetichismo» de la estadística. Este fetichismo condujo a algunos a considerar como digno de ser estudiado únicamente lo que podía ser medido, en lugar de intentar medir lo que merecía ser conocido, recurriendo —si fuera preciso— a métodos menos rigurosos en apariencia. Los partidarios de esta forma de hacer historia económica siempre prefirieron centrar su esfuerzo a tiempo completo en analizar lo mensurable, dejando de lado la investigación de las motivaciones escondidas o la descripción concreta de los comportamientos. Es cierto que muchas de las cuestiones que aparecen en esta investigación son susceptibles de medición estadística, pero de ahí no debe seguirse que la estadística sea la medida de todas las cosas. Claro que la magia de las cifras, además

de mantener al lector a respetuosa distancia, siempre permite al especialista economizar en su reflexión y remitir a lo que Leibniz llamaba «la evidencia ciega» del cálculo.

Todo lo anterior no es óbice para reconocer que quizá los progresos más remarcables en nuestra historia económica más reciente hayan sido los referidos a la producción agrícola, industrial o a la demografía. En historia agraria, los resultados de esta historia seriada y cuantitativa han sido de una eficacia decisiva para abordar otras cuestiones. Pero, como algunos de sus mejores practicantes opinan, estos resultados se revelan insuficientes desde el momento en que, para explicar la evolución de las sociedades rurales, es preciso introducir otros factores menos palpables y más rebeldes al tratamiento estadístico. El momento álgido de la historia cuantitativista, que no cuantitativa, pasó y la duda en cuanto a la capacidad del número para dar cuenta de comportamientos fundamentales se ha extendido. Quizás porque a todos nos pasan por la cabeza ejemplos de manipulación de estadísticas para hacerlas adaptables a las tesis más extravagantes, utilizando cuadros y gráficos como algo simbólico, a modo de convención, pero con una relación más bien débil con la argumentación expresada. Este mismo cientifismo, reductor y mal entendido, reconocía implícitamente que lo que verdaderamente tenía sentido era lo estructurable, lo mensurable. Y así se priorizó el análisis de las estructuras más fácilmente contables (2).

Lo no mensurable quedaba fuera de la argumentación, o por lo menos marginado de ella. Bastaría tomar como ejemplo el concepto de «experiencia vivida» y mostrar todo su interés. Por eso, la percepción que de los hechos tenían quienes los experimentaron, tamizando las situaciones descritas (el funcionamiento de los mercados o la consolidación de la administración económica liberal, por ejemplo) por lo que era el mundo moral del campesino y su idea de justicia económica, cabía perfectamente en nuestra investigación, por muy centrada que estuviera en cuestiones de historia económica. El estudio del precio de la tierra o de los tipos de interés se complementaba adecuadamente con el de las normas morales y las expectativas de los protagonistas sociales.

Conviene recordar también, aun a costa de ser demasiado escépticos, que los historiadores estamos trabajando sobre un material a menudo mediocre, sobre unas muestras suministradas por el azar de la conservación de documentos, que están lejos de responder, a veces, a las

(2) A mi modo de ver, este ha sido uno de los peligros de esta forma de hacer historia, que por lo demás tenía algunas ventajas, como, por ejemplo, que, al exigir una manipulación ordenada de datos empíricos, debía primar los juegos de hipótesis a la mera descripción sin explicación. Lo del «fetichismo de la estadística» viene de lejos. Está tomado de Pierre Bourdieu (1964), pp. 9-12.

exigencias de nuestras investigaciones científicas contemporáneas. Valiéndonos de estas fuentes imprecisas, desarrollamos unos temas que hemos seleccionado subjetivamente y que, por sí mismos, orientan ya la investigación y la preparan para dar un sentido a sus resultados. Seleccionamos los temas que nos parecen más significativos y los exponemos de una determinada manera, es decir, con preferencias y con lagunas, intentando darle un desarrollo lógico a la reflexión. Y esta definición de objetivos es la que va a contribuir a formar el «objeto científico». No tenemos un objeto definido; más bien este debe ser construido a partir de los interrogantes subjetivamente planteados. En consecuencia, las hipótesis y la interpretación de los fenómenos están fuertemente marcadas por la personalidad del investigador, construida a partir de las influencias recibidas, por sus experiencias y por sus convicciones.

La idea de objetividad apasionada, respetuosa con las pasiones de la gente del pasado, con sus anhelos y sufrimientos, nos convence más que el disfraz de la ecuanimidad y la neutralidad del investigador. Claro que también están los hechos —económicos, sociales, políticos, poliédricos en definitiva—, muchos de los cuales parecen incontrovertibles.

Algo de todo esto ya suponía Febvre cuando mostraba sus reservas ante los puros teóricos económicos. Oponía lo que denominaba «la metafísica del albañil» (en el primer piso, la economía; en el segundo, la sociedad) y aconsejaba más bien, por seguir utilizando su lenguaje metafórico, concebir la articulación histórica del objeto a partir de la imagen de la electricidad, es decir, como una energía que diera vida al conjunto de una época. Ello nos aboca ineludiblemente a la interdisciplinariedad, tradicionalmente entendida más como un «mito necesario» y como un recurso imaginario que como una adquisición de la ciencia histórica de hoy en día.

Con este acercamiento a las ciencias sociales no es cuestión de pretender abarcarlo todo, de luchar por el nostálgico ideal de la «historia total» —algo probablemente tan desacreditado como el concepto mismo de objetividad—, pero sí de producir explicaciones en las que el análisis de la sociedad como un fenómeno interrelacionado sea una aspiración constante.

Las demandas de un enfoque interdisciplinar entre las distintas ciencias sociales para abordar los problemas históricos constituyen el pan nuestro de cada introducción, pero a veces se quedan en una declaración inicial de buenas intenciones. Tal vez aquí suceda lo mismo, aunque reconozcamos con Thompson que la historia es sobre todo la disciplina del contexto. En cualquier caso, hemos pretendido usar varias herramientas que abran puertas y que nos ayuden a entender «la evidencia

ambigua del archivo» (3), y hemos de reconocer que la apertura a otras ciencias sociales (economía, sociología, antropología, ecología) y a sus modelos interpretativos ha favorecido bastante a las hipótesis metodológicas mantenidas en este trabajo y su aplicación en contextos reducidos.

El problema de la escala de observación y de análisis abre el debate nunca cerrado del *status* científico de la monografía local. Un debate, por lo demás, bastante viejo: cuando, a partir de 1948, Henri Lefebvre decide interesarse por los problemas del campesinado, le consagrará varios años de esfuerzo, amasará una enorme documentación sobre distintas regiones y países y, paralelamente, encontrará en un valle pirenaico el centro y el punto de aplicación de sus reflexiones. Sus trabajos sobre las comunidades campesinas del sudoeste de Francia pretendían, con sus propias palabras, «acompañar y apoyar una investigación a escala planetaria sobre la reforma agraria [...], investigación cuya base teórica se sitúa en la teoría marxista de la renta de la tierra» (4).

Las palabras de Lefebvre cayeron para algunos en saco roto: la historia local continúa siendo desdeñada por algunos historiadores y puesta bajo sospecha. A mi modo de ver, una historia local que enlace con preocupaciones metodológicas, con hipótesis y con problemas ideológicos da trabajos de primera mano e irremplazables (que posteriormente son utilizados para realizar síntesis más o menos brillantes por los mismos que la han despreciado). No es una historia fácil: exige bastante celo y mucho tiempo, pero sobre todo, en nuestro caso concreto, reporta más ventajas que inconvenientes.

En relación con esta investigación, la pluriperspectiva reclamada era más factible si reducíamos la escala de observación, siempre que nos preocupáramos por engarzar los resultados con los procesos generales (5). Los marcos espaciales reducidos hacían más factible un estudio multifactorial a partir del cruce de diversas variables demográficas, económicas, sociales y políticas, dando como resultado una visión más integrada. De hecho, la microhistoria nació en relación con las renovadas exigencias de escrutar en lo más profundo de los procesos sociales y de entenderlos históricamente. Por ejemplo, a la hora de estudiar los mercados imperfectos de crédito o de la tierra y su modo de funcionamiento concreto, en definitiva a la hora de intentar llevar a cabo una aplicación empírica del modelo de sistema económico no competitivo, surgían gra-

(3) Las reflexiones de E. P. Thompson sobre «la disciplina del contexto», en E. Grendi (1981), pp. 251-273.

(4) *Vid.* Henri Lefebvre (1949), (1953) y (1955).

(5) La necesidad del engarce se subraya en Ignasi Terradas (1991). Las conexiones entre lo local y lo general venían ya apuntadas en J. Fontana y E. Ucelay da Cal (1985), pp. 5-12. También en Juan José Carreras (1986), pp. 19-25.

ves problemas de cuantificación, «que solo pueden ser atenuados con el estudio de micro-universos» (6). De igual modo, el espacio local nos ha permitido captar otras líneas de fuerza de forma aprehensible, al servirnos de documentación que solo puede utilizarse en investigaciones monográficas o locales, conectando nominativamente la cadena documental y la información contenida en cada una de las fuentes. El cruce de información nos ha ayudado también a que no quedara del todo descompensado lo que se quería demostrar y lo que se podía demostrar, a que se conectaran mejor las hipótesis con los datos presentados. Nos ha ayudado, en definitiva, a mantener el diálogo entre el concepto y la base empírica, con el fin, sobre todo, de que quedara clara la realidad. De lo contrario, correríamos el riesgo de transformar una investigación de lo que realmente ocurrió en un intento de verificar el modelo.

Por otro lado, era a nivel microeconómico donde se ejercían las coacciones decisivas y se llevaban a cabo las elecciones básicas con vistas a adaptar lo mejor posible —o lo menos mal— la utilización de las capacidades de producción (tierra, trabajo) a la satisfacción de las necesidades esenciales. Y, además, la reducción del marco espacial de análisis permitía ver lo que muchas veces no se ve (los fraudes, las relaciones personales, las cuentas privadas...), aspectos que desempeñaban un papel tan importante en la vida práctica de las sociedades rurales. La documentación judicial y notarial nos permitió penetrar en el corazón de las tensiones familiares. En definitiva, la metodología propuesta daba más juego y sugería nuevas pistas si elegíamos un ámbito microanalítico concreto de actuación. Razones prácticas —no exentas, sin embargo, de implicaciones y de consecuencias teóricas— nos empujaban a reducir el marco espacial de observación.

El capitalismo se sirvió, también en el medio rural, de una amplia gama de opciones para explotar fuerza de trabajo. Su objetivo era presentar unos balances favorables, unos resultados, y ello lo podía conseguir con explotaciones muy distintas según los contextos concretos de actuación. Sus formas «naturales» de acumulación no fueron necesariamente las consideradas «típicamente capitalistas»; además de estas, fueron también todas aquellas de entre las posibles que generaran más beneficios en relación con su seguridad, algo aplicable al resto de sectores de la economía, de ahí la inconveniencia de generar demasiados conceptos exclusivamente para el mundo rural. Y, atendiendo a escala micro al funcionamiento de los mercados locales, había mayores posibilidades de encontrar evidencia empírica que fundamentara nuestra propuesta teórica.

(6) Domingo Gallego (1992), p. 29.

Por lo demás, ya se nos ha advertido sobre las ventajas del microanálisis para ir más allá de modelos predeterminados y de tipos ideales (7). Otra ventaja de reducir la escala de observación y de aplicar la lente del microscopio radicó en que nos permitió analizar el tejido social aun a través de una vía nominal, siguiendo incluso trayectorias individuales (8), economías familiares concretas y distintas vías de movilidad social. Era una forma, en suma, de estudiar la sociedad rural de la comarca como un conjunto de interrelaciones móviles en el interior de configuraciones de clase en constante adaptación.

No quedaríamos satisfechos, por eso, si el trabajo solo mereciera el calificativo de «localista», si solo se limitara a describir los avatares de unos pocos municipios o de una comarca, sin que el interés se proyectara más allá de los marcos geográficos de referencia. Lo que aquí se expone pretende ser un trabajo localizado, no necesariamente localista, con idea de extrapolar y de dar pie a la confrontación de resultados (9). La dimensión del objeto de análisis no constituye una característica distintiva de la dimensión de los problemas que se plantean.

La reducción de la escala, un concepto ampliamente discutido por los antropólogos, se convierte así en nuestro caso en un instrumento de análisis para ejemplificar conceptos generales en casos concretos y para organizar una estructura teórica. Al respecto, contamos con un *corpus* documental localizado y bastante homogéneo y delimitamos un tracto temporal que permita aplicar las hipótesis de trabajo dentro de unos márgenes suficientes como para justificar unos cambios, unas continuidades o algunas interrupciones.

El estudio local se concibe como una escala de observación privilegiada, aunque no exclusiva. De hecho, para reconstruir la historia de las comunidades rurales de Cinco Villas ha sido indispensable contextualizar las especificidades locales en un horizonte aragonés y nacional de mercados cada vez más amplios y de coyunturas económicas generales que interconectaban estas tierras con centros de decisión más lejanos. Ma-

(7) Para el caso español, véase J. Serna y A. Pons (1994): «El resultado inicial es la obtención de un elenco o rejilla de nombres que pueden o no repetirse en las esferas de las que dependen esos documentos. Generalmente, esas fuentes serán listas contemporáneas elaboradas con diversos fines (estadísticos, fiscales, censales, accionariales, asociativos, etc.). Ahora, sin embargo, el investigador las emplea para extraer el grupo que quiere estudiar, al margen de la función que tuvieran entonces esos registros. Sea como fuere, esa "identificación" es una elaboración que dista de ser una realidad objetiva. En efecto, más que contar ya con burgueses, solo tenemos nombres desnudos, y desde ellos iremos construyendo el grupo social», p. 102.

(8) C. Ginzburg y C. Poni (1991), pp. 63-70.

(9) La idea de generalizar a partir del microanálisis, proponiendo el concepto de «excepcionalmente normal», está ya presente en un viejo artículo de Edoardo Grendi (1972), pp. 506-520.

crohistoria y microhistoria no pueden escindirse con facilidad a la hora de captar pesadas evoluciones, como el advenimiento del Estado liberal o la estructuración de un mercado nacional e internacional, cuestiones que nos obligan a mantener un diálogo de ida y vuelta entre lo macro y lo micro.

Profundizar en la historia local conllevaba también partir del hecho de que el *human agency* tenía un protagonismo clave frente a la «dinámica anónima de las estructuras». Asumir una perspectiva microanalítica acarrea la ventaja de apostar por una historia con rostro humano, en la que la designación de los actores sociales era posible incluso a partir de su propio nombre (10). El prestamista pirenaico Mariano Rocatallada, por ejemplo, nos sirve para ilustrar el funcionamiento de un mercado informal de crédito. Humanizar la historia suponía conceder protagonismo a voces humanas sacadas a la luz de documentos de escasa importancia aparente, lo cual exigió un trabajo fuertemente experimental; suponía dar voz a sujetos activos que han sido silenciados durante años, a sujetos que tuvieron voz realmente, que a veces la alzaron para hacerse oír, pero que raramente quedó recogida en las fuentes principales y en los titulares periodísticos. Como ha sugerido Fontana, la identificación de lo excepcional con lo histórico se oscurecía. Pasaban bastantes cosas sin que en apariencia pasara nada. En este sentido, nuestro trabajo se ha ocupado de cuestiones aparentemente minúsculas: el chorreo de compras y ventas de tierras, el incesante movimiento del crédito, con sus perdedores y sus ganadores, la lucha por el poder local... Cuestiones que, sin embargo, tomadas en su conjunto, aspiran a reconstruir el núcleo y los contornos de una sociedad rural de la España interior, que es el verdadero objeto de la investigación.

Apostar por una historia con rostro humano significaba, asimismo, valorar y legitimar la descripción y la narrativa (11), pero con una mirada informada por la experiencia y por una teoría general. Queriendo alejarnos de la repetida tesis post-estructuralista de la historia sin sujeto y también

(10) Sobre la conveniencia de situar al sujeto en el centro de la preocupación del historiador, mejor de lo que lo han hecho los grandes modelos funcionalista, estructuralista y marxista, véase Santos Juliá (1993), p. 31 y ss; sobre la escasa operatividad de los tipos ideales y la defensa de una historia nominal, la historiografía italiana sobre el microanálisis (Grendi, Ginzburg, Poni). Para un alegato en favor de recuperar una historia con rostro humano, Jacques Revel (1989) y G. Lévi (1989).

(11) Como ha escrito Julián Casanova (1994), «no se trata tan solo de un simple pliegue de la historia desde los terrenos sociológicos a las viejas vías narrativas —que, más o menos, era lo que defendía el famoso artículo de Lawrence Stone— o de, como quieren otros, hacer coincidir la investigación histórica con la comunicación de resultados en libros «bien escritos» con tal de recuperar el mercado, sino de colocar la narración a la altura —o mejor, por delante— de la explicación, «porque la narración surge de la explicación», p. 135. Para no convertir esta nota en una relación bibliográfica, véase también Allan Megill (1993), pp. 71-96.

de ciertas corrientes de «historia narrativa» o «historia de las mentalidades» contadas a manera de «un simple cuento» —esto es, sin estructuras sociales, aristas ni polaridades, como también ha escrito Fontana—, hemos buscado incorporar en lo posible objetivos interpretativos, pero también descriptivos, partiendo de la base de que nuestra perspectiva subjetiva marcará la profundidad de un tema, lo erróneo o lo simplemente irrelevante.

Este libro participa de la necesidad de redefinir con más precisión conceptos como «mercado» o «capitalismo», sobre todo en el contexto de la historia agraria. El capitalismo agrario acaba convirtiéndose en algo más complejo que la producción de bienes guiada por precios de mercado y beneficios, y basada en la propiedad privada de los medios de producción y en el empleo de trabajo asalariado. Los procesos de proletarianización en agricultura no se han dado con la intensidad prevista y esa lógica no ha excluido otras maneras de explotar fuerza de trabajo (12).

Sobre la relación del labrador con el mercado hemos partido de la idea de que, aunque pueda mostrar preferencias por el autoconsumo, estamos lejos del paradigma de campesinado autárquico que rechaza *a priori* toda participación en el mercado. Participa voluntariamente en los mercados cuando esto le puede reportar ventajas y, lo que es más importante, no le queda más remedio en otras ocasiones, puesto que al referirnos a mercado no incluimos solo la comercialización de la cosecha, sino sus ineludibles necesidades de tierra (compraventa de patrimonios, formas de arrendamiento o de aparcería), de dinero por anticipado (mercado del crédito) o su relación con el mercado de trabajo. Aunque no se preocuparan verdaderamente de producir para el mercado —que muchos sí se preocupaban—, inmiscuirse en toda una red de intercambios constituía una obligación ineludible para hacer frente a sus necesidades.

Tomando las relaciones de propiedad y de poder como datos endógenos en el análisis económico, buscaremos demostrar cómo algunas cuestiones principales del desarrollo capitalista en la agricultura (tierra, crédito...) que son tratadas por la teoría económica neoclásica desde el punto de vista de la eficiencia neutral están condicionadas, de hecho, por

(12) A la necesidad de aproximarse al capitalismo de forma flexible y entendiéndolo más «como una articulación de subsistemas dotados de cierta autonomía y con características peculiares cada uno de ellos que como un sistema que en su proceso de asentamiento y desarrollo generase contextos homogéneos» se ha referido Domingo Gallego (1994). A mi modo de ver, esta forma de operar es compatible con el reconocimiento de que muchos de los estudios teóricos sobre la articulación o la subsunción del campesinado mantienen plena vigencia. De hecho, esta investigación está también muy influenciada por algunas interpretaciones sobre el desarrollo del capitalismo en la agricultura. Para un recorrido sobre estas interpretaciones, culminado con propuestas propias, E. Sevilla Guzmán y M. González de Molina (comp.) (1993), especialmente pp. 23-130.

la naturaleza de clase del proceso de producción y de distribución. Además de las diferencias patrimoniales existentes entre las distintas clases de la sociedad agraria —o, mejor dicho, precisamente a causa de ellas—, las relaciones establecidas en los mercados influían decisivamente en la distribución del excedente.

Para ir cerrando esta introducción, nos detendremos un poco en explicar la arquitectura del trabajo, encajando a veces piezas de diversa procedencia. Hasta cierto punto, los distintos sillares del edificio son separables, pero todos los capítulos pretenden formar parte de un proyecto unitario, cuya hilazón lógica tratamos de explicar a continuación. Uno desearía que, con una correcta ordenación de las materias, la variedad temática no fuera en detrimento de la coherencia. Y uno desearía también que se distinguieran los cimientos y las paredes maestras de las construcciones auxiliares y de la simple decoración, tan legítima por otra parte.

Las relaciones de propiedad generaban varios efectos interconectados en el funcionamiento de los mercados. Para demostrarlo, intentaremos vincular la estructura de precios relativos a la correlación de fuerzas sociales y a los niveles de renta determinados previamente a partir de amillaramientos y catastros. El testimonio de los hechos contradice de forma decisiva los modelos más al uso en teoría económica, que pecan de ser excesivamente especulativos. Su interés es, desde luego, más conceptual que empírico. Pensamos, en este sentido, que las investigaciones de los historiadores pueden suministrar —de hecho ya lo vienen haciendo— numerosos antídotos a la tentación de explicar demasiado generalizadamente. Convendría que desde la historia se recordara que la esfera económica está construida en el contexto de relaciones de poder, de cuadros políticos, sociales y culturales creados que no son el simple despliegue en el tiempo de un determinismo establecido.

En relación con lo anterior, el nuestro es solo un modesto intento de desplazar el debate del plano de los principios al de las pruebas, sometiendo sus conclusiones a la siempre trabajosa prueba de la verificación experimental, al escrutinio de la realidad. No podremos ocuparnos de la idoneidad de las herramientas formales utilizadas por la teoría económica estándar; únicamente intentaremos trasladar a investigación empírica, más a ras de suelo, alguno de sus supuestos, aplicándolos históricamente a un mercado de crédito rural y a un mercado de la tierra. El reto queda así bastante delimitado: observar las leyes de funcionamiento de los mercados agrarios, supuestamente apoyadas en robustos pilares según la teoría neoclásica predominante, y abrirlas a pruebas.

Para ello, observaremos de forma más o menos sistemática lo que ocurre en el mercado del crédito y en el mercado de la tierra, elementos

de especial importancia en las transformaciones estructurales que acompañaron a los procesos de desarrollo agrícola en Aragón. Por lo que hace al tema del crédito, desde hace unos años viene poniéndose el acento en la frecuencia del endeudamiento en la sociedad rural del XIX y primer tercio del XX, endeudamiento generalizado a casi todos los niveles de la escala social. Pero, una vez constatado el peso y la gravedad del fenómeno, tiende a aparcarse su estudio, por cuanto resulta bastante incómodo de medir. Basta penetrar en la maraña de escrituras notariales y perderse en el mundo de las obligaciones, demandas, ápoças o inventarios *post-mortem* para probar que este endeudamiento masivo era muy abundante. Las dificultades reales surgen cuando se quiere concretar el endeudamiento real de una comunidad en esta totalidad: de una parte, por la dispersión de fuentes y, de otra, porque a menudo las deudas exiguas (las más numerosas) no requerían ningún acto notarial y se saldaban con tratos orales. Ambas dificultades hemos intentado superarlas, al menos parcialmente, con el recurso conjunto a los protocolos notariales y a algunas de las pocas «libretas de usureros» que los prestamistas nos han legado, como la del ganadero-prestamista pirenaico Mariano Rocatallada.

Respecto al mercado fundiario, la tierra y la capacidad para trabajarla constituían, a nuestro modo de ver, factores de producción más importantes que las semillas, sobre las cuales se han querido construir tantos índices de productividad. Sin embargo, el mercado de la tierra no ha recibido el tratamiento historiográfico que merece, por lo menos hasta fechas recientes. Las relaciones codificadas con el espacio, que reenvían a la inmensa cuestión de la tierra y de sus transacciones, son una de las claves indispensables para comprender la evolución de las estructuras y de los conflictos sociales en el medio rural. En Aragón, la competencia por la tierra —y, más aún, por la tierra regada— constituyó uno de los motores de la dinámica rural.

Partiendo de una investigación puntual, pretendemos demostrar que la existencia de una fuerte segmentación en el mercado de crédito y de bienes rústicos era algo más que una impresión: la circulación del dinero y de la tierra, la intensidad de la participación en el mercado o la sensibilidad a la coyuntura variaban considerablemente —entre otras cosas—, dependiendo del tipo de propietarios en los que nos movamos. Paralelamente, haremos un esfuerzo por captar la lógica social que presidía la compraventa de tierras y los préstamos practicados por las distintas clases sociales.

En esta aproximación a la realidad de los intercambios crediticios y fundiarios en una comunidad rural contemporánea, y como forma de mostrar sus manifiestas imperfecciones, haremos intervenir las relaciones de poder y la posición patrimonial de cada particular en el momento de entablar la transacción. La necesidad de garantizar la subsistencia de

la propia familia obligaba a menudo a los campesinos no solo a vender la tierra casi a cualquier precio, sino también a comprarla —o a tomarla en arriendo—, pagando por ella en circunstancias favorables más que las clases capitalistas. ¿Por qué los campesinos con una pequeña parcela de tierra estaban «dispuestos» —siempre que pudieran, claro está— a pagar precios que excedían significativamente la tierra capitalizada?

* * *

Conviene recordar que, como casi todas las adaptaciones de tesis a formato de libro, esta también ha conllevado algunas transformaciones con respecto al original, como, por ejemplo, reducción de las líneas dedicadas a crítica de fuentes, aligeramiento de citas bibliográficas o sustitución de apéndices estadísticos por cuadros sintéticos. Ahora bien, tanto en el original de la tesis como en la redacción de estas páginas, diversas instituciones públicas han ayudado a un bolsillo menguado en las labores de investigación: la DGCYT del Ministerio de Educación y Ciencia me favoreció con una beca de formación de personal investigador durante cuatro años; a su término, el Banco de España me concedió una ayuda para finalización de tesis doctorales. En particular, deseo agradecer al Centro de Formación del Banco de España su interés por este trabajo, cuya mejor demostración es la edición de este libro.

Si de las instituciones pasamos a las personas, no puedo menos de recordar el tiempo y el esfuerzo que me dedicó Domingo Gallego. Sus investigaciones sobre la circulación del excedente en las economías rurales han contribuido de forma decisiva al enmarque teórico de mi trabajo. Sin sus intervenciones críticas habría cometido más errores, estadísticos y metodológicos, de los que ya hay. Estoy en deuda también con algunos compañeros, tanto de la Facultad de Letras como de la de Económicas y Empresariales de Zaragoza, con los que he debatido sobre algunos temas que luego se han incorporado a la investigación. Debo mucho a los trabajos de Vicente Pinilla sobre el crecimiento agrario o sobre el cambio técnico en la agricultura aragonesa, a las conversaciones con Carmelo Romero sobre los poderes locales y a las «pesquisas» compartidas con Luis Germán sobre la familia Castellano. Me he beneficiado también del profundo conocimiento de la realidad histórica aragonesa de Eloy Fernández, así como de sus buenos oficios de mediador y negociador.

A Carlos Forcadell, de quien he recibido consejos, críticas, estímulos y afectuosa amistad en las dificultades e incertidumbres que acompañan a toda investigación, va un particular reconocimiento. Él leyó y relejó las primeras versiones de lo que aquí se presenta, me señaló errores e imprecisiones, pero sobre todo puso en tela de juicio con sutileza algunas certezas a las que yo creía haber llegado.

Libros de préstamos, agendas anuales, contabilidades detalladas, *dossiers* de clientes, intervenciones del notario en los asuntos familiares, repartos de sucesión, correspondencia varia... toda esta documentación tan útil para nuestra investigación reposaba a menudo en graneros o en sótanos, casi siempre bajo una nutrida capa de polvo. Las libretas del antepasado usurero, sin ninguna utilidad para los actuales propietarios, descansaban en las alturas más inaccesibles de las estanterías. Carlos Forcadell utilizó conmigo las gamuzas del polvo y José María Mur subió y bajó bastantes escaleras con los paquetes de documentación a cuestas, que le vinieron bien para su *body-building*.

Ha habido más personas que no han aceptado pasivamente las ideas expuestas, sino que las han contestado en un debate casi siempre fructífero, sin que pueda dejar ahora constancia de todas y cada una de ellas. Por razones obvias de buena disposición y de paciencia, entre otras, hago extensivo el agradecimiento a mi familia y a un puñado de amigos que nada tienen que ver con la profesión.

I

EXPLOTACIONES CAMPESINAS Y MERCADOS CAPITALISTAS: LA MERCANTILIZACIÓN DE LOS PRINCIPALES FACTORES DE PRODUCCIÓN

La imagen de unas comunidades rurales autárquicas, totalmente independientes del mercado, es un sinsentido. Como Marx ya había notado, «la renta se desarrolla en la misma medida en que la producción agrícola se convierte en producción mercantil» (1). La especialización impuesta por el medio y la propia estructura de la propiedad, además de otros factores, obligaron a los labradores a inmiscuirse en los mercados. Eso sí, como vamos a ver, en mercados imperfectos y entrelazados, con información y posibilidades asimétricamente distribuidas, en los que las mismas mercancías se vendían a precios distintos y en los que las tasas de excedente logradas por cada particular, por cada unidad de decisión, eran muy dispares.

Autoconsumo y mercado tienden a presentarse como dos polos en torno a los cuales se organizarían las explotaciones agrícolas, cuando en realidad no hay explotación que escape ni a las ventajas del autoconsumo, ni al acceso —incluso indirecto— al mercado, ya sea de forma voluntaria o más o menos obligada. No existe, por tanto, una trayectoria histórica lineal que conduzca del autoconsumo a la comercialización directa (2). Esta es una idea demasiado simplista.

Demasiado simplista, entre otras razones, porque cuando hablamos de mercado nos estamos refiriendo al de productos agrícolas, pero también, y sobre todo, al de la tierra —para arrendar o para comprar y vender—, al de trabajo o al de dinero. Cuando abordamos las relaciones mercantiles en el mundo rural aragonés de la segunda mitad del siglo XIX

(1) K. Marx. *El capital*, cit. en G. Postel Vinay (1974), p. 15.

(2) Para una atinada reflexión sobre los mercados y el autoconsumo en la sociedad rural del pasado, Maurice Aymard (1983), pp. 1.392-1.410. También Giovanni Federico (1985), pp. 197-212, y (1987), pp. 877-913.

y primeros años del XX, partimos de la base de que el campesinado necesitaba contactar con el mercado de bienes de consumo y sobre todo con el de factores, en tanto oferente de fuerza de trabajo, en tanto demandante de tierra en alquiler o propiedad o a través del mercado del crédito, solicitando préstamos (3). Mercados todos ellos que se interferían estrechamente unos con otros y que en muchos casos podían funcionar sin intervención directa del dinero. Ello no quiere decir que estemos cerca del paradigma del salvaje entregado al trueque de Adam Smith. Muy al contrario, las formas monetarias tardaron algún tiempo en monopolizar los intercambios comarcales, porque se desarrollaron distintas estrategias para ahorrar el poco dinero circulante. El intercambio natural de prestaciones en trabajo, la fijación consuetudinaria de precios y de salarios, la larga tradición de distintas formas de remuneración en especie (comida, vestido, vivienda, arrendamiento de parcelas...) formaban un complejo sistema de relaciones sociales que remite a la cuestión de los «mercados campesinos locales» (4).

En estos mercados, los intercambios solían realizarse bajo forma de prestaciones y servicios, con lo que a veces los desequilibrios se hacían más brutales, pero no siempre. Se desarrollaban en ocasiones garantías destinadas a proteger a la sociedad de las injerencias del mercado. La prestación de servicios recíprocos entre pequeños propietarios y jornaleros es un buen exponente de lo que venimos diciendo: los primeros podían prestarles algún instrumento de labranza o labrarles algunos pedazos de tierra; a cambio, los segundos ponían su fuerza de trabajo al servicio de esos propietarios durante los momentos punta del año.

La autosuficiencia era un ideal soñado por el campesino, pero muy difícil de conseguir. Sería el privilegio de una minoría, a menudo de un puñado de propietarios acomodados, mientras que para la mayoría de la población rural sería un sueño prácticamente inaccesible. Si evaluáramos la superficie mínima bastante para asegurar la subsistencia igualmente mínima de una familia conyugal normal, observaríamos que por encima de este umbral estarían los privilegiados que acceden al mercado de productos para vender allí sus excedentes. Por debajo del nivel anterior se encontrarían aquellos que para comprar su complemento de subsistencia deberían vender su fuerza de trabajo, allí mismo o emigrando, o encontrar recursos de apoyo practicando actividades de uso múlti-

(3) Rafael Domínguez (1992) ha expresado esta idea de forma parecida. Dice aludir «no solo a la comercialización (producción para el mercado), sino al fenómeno mucho más amplio de la comercialización (penetración de las relaciones de mercado)», pp. 92 y ss.

(4) Sobre los «mercados campesinos locales», no siempre regulados por dinero, Josef Mooser (1993) y H. Harnisch (1984). Otro destacado representante de la historiografía alemana participa de la misma opinión: «En el campo, buena parte de los intercambios de productos —al igual que el pago de salarios— siguió haciéndose, hasta bien entrado el siglo XX, al margen del dinero», Dipper (1993), p. 167.

ple. Sin necesidad de realizar cálculos sobre superficies mínimas suficientes con el grosero instrumental de las fuentes disponibles, ínfimos y pequeños propietarios estarían con certeza por debajo de este umbral e incluso algún caso aislado de propietario medio.

A pesar del ideal autárquico, que querría que la explotación produjese lo esencial de sus necesidades, el campesinado no podía pasar sin los mercados durante la segunda mitad del siglo XIX, y mucho menos todavía desde comienzos del XX: tenía que arreglar y pagar dotes y sucesiones, en efectivo; desembolsar dinero para reponer aperos, vestidos o ganado; muchos incluso debían comprar sus alimentos; luego estaban los gastos concejiles y los impuestos, que aún hacían crecer más las necesidades monetarias de los agricultores. Normalmente percibida en dinero, la contribución rústica era una carga desigualmente repartida no solo entre municipios, sino también en la escala de propietarios. Este tipo de impuestos constituía un importante factor de comercialización de la vida rural. Había que vender para reunir las sumas necesarias, bien fuera trabajo, bien una parte de la cosecha; o tomar prestado. Molestaba especialmente al campesino aragonés que los impuestos siguieran la misma tendencia que los precios cuando estos subían, pero no bajaran cuando los ingresos agrícolas se reducían (5). En definitiva, vivir fuera del mercado no podía ser sino el privilegio de una pequeña minoría. Mercadear era una de las pocas maneras de obtener liquidez con la que pagar la renta y los intereses. Con más precisión, podríamos decir que vendían para hacer frente a sus necesidades monetarias, sin preocuparse verdaderamente de producir para el mercado.

La estructura agrícola de la región estaba fundada, en buena medida, sobre una pequeña empresa familiar incapaz, por su propia naturaleza, de acumular grandes capitales y de invertirlos, por lo que tendía a utilizar casi exclusivamente su propia fuerza de trabajo. Tenía, sin embargo, necesidad de dinero, a menudo de mucho dinero para las posibilidades de los aldeanos, en tanto elemento imprescindible para obtener valores de uso. Buena parte de las dificultades en las que se encontraban estas haciendas campesinas a fines del XIX estaban ligadas, con toda probabili-

(5) Sobre la relación entre sistema fiscal y revueltas campesinas, James Scott (1981). En su opinión, allí donde un floreciente mercado provocó la transformación de las relaciones de clase tradicionales, los movimientos campesinos se concentraron sobre problemas concernientes a la relación propietario-arrendatario (cánones del contrato, concesiones de crédito...) y las cuestiones relativas al impuesto aparecieron como menos importantes. Sin embargo, allí donde las relaciones tradicionales basadas en la reciprocidad resistieron el asalto de las fuerzas del mercado, los impuestos pasaron a ser la principal causa del descontento campesino. Cuanto más rígido, inflexible y regresivo fuera el sistema fiscal, más explosiva se convertía la situación. En consonancia con lo anterior, Gabriel Ardant (1965) ya sostenía que en Europa las revueltas contra el impuesto han sido frecuentes, sobre todo en las comunidades que tenían menores posibilidades de acceder al mercado y, por consiguiente, de procurarse el dinero necesario para pagar el impuesto.

dad, al violento contraste entre una estructura productiva basada esencialmente sobre iniciativas económicas con poco uso de capitales, una renta en alza y un régimen fiscal que obligaba a comercializar una parte cada vez mayor de la producción campesina familiar.

Esta pequeña propiedad mostraba preferencias por el autoconsumo —por maximizar la autosuficiencia—, pero era un objetivo difícil de conseguir. Su menguado patrimonio le obligaba a pensar con calma en cómo distribuir la fuerza de trabajo entre el empleo en sus tierras y el empleo en actividades externas. Para buena parte de las familias campesinas de Cinco Villas, un alto porcentaje de sus ingresos provenía de labores desarrolladas fuera de sus tierras en propiedad. En la mayor parte de los casos se trataba de toma en arriendo de otras tierras y de salarios estacionales en los meses del año con mayores necesidades de mano de obra agrícola. Junto a esto, debe subrayarse la notable inventiva de los campesinos y las múltiples posibilidades de pluriactividad presentes en la sociedad rural de la época (servicios de transporte, actividades artesanales y manufactureras, emigración temporal, etc.). En cualquier caso, la motivación principal para obtener aportes externos de importancia era lo insuficiente de la superficie cultivable, hecho que influía notablemente en la oferta de fuerza de trabajo en la zona.

El pequeño campesinado aragonés buscaba practicar, en la medida de lo posible, un tipo de cultivo promiscuo (a fin de disponer de una base alimentaria diversificada) o, por lo menos, una especialización en la producción de cereales (para asegurarse, por lo menos, el mínimo indispensable).

En realidad, la autosuficiencia completa era por definición inalcanzable incluso en las haciendas con cultivos variados, por cuanto se necesitaba consumir bienes esenciales para la alimentación no producibles en estas tierras —como la sal o el bacalao, por ejemplo—. Por otro lado, el hecho de disponer de cultivos variados no bastaba; era necesario contar con una hacienda de dimensiones proporcionales a las necesidades familiares. Y solo una parte muy pequeña de las haciendas campesinas satisfacía tal requisito. La autosuficiencia alimentaria completa difícilmente se alcanzaba; siempre había que comprar bienes, aunque fuera por un importe relativamente modesto.

A las haciendas de Cinco Villas más especializadas en la producción de cereales todavía les era más difícil alcanzar la autosuficiencia, por lo que se veían abocadas a relacionarse más de lleno con el mercado (6).

(6) Para una cuantificación de hasta qué punto las explotaciones especializadas registraban porcentajes de autoconsumo menor que las que poseían cultivos variados, G. Federico (1987). Este autor considera como hacienda especializada aquella en la que un gru-

Tenían para vender grandes cantidades de trigo y de cebada, pero necesitaban comprar todos los otros géneros alimentarios. Además, participaban activamente en el mercado de trabajo, dado el carácter estacional de la demanda de mano de obra en la cerealicultura. No obstante, en las explotaciones cerealistas más reducidas, la incidencia de lo allí producido sobre los consumos alimentarios debió resultar relativamente alta (a pesar de la especialización), por cuanto los cereales representaban más de la mitad de los consumos.

En cuanto a las haciendas localizadas en las tierras más altas, la escasez de labor —determinada por obvias motivaciones edafológicas y climáticas— hacía que la salida casi obligada fuera la ganadería extensiva. Casi todas estas explotaciones consumían íntegramente la producción cerealícola obtenida, pero aun con todo no bastaba. Las obligadas adquisiciones se financiaban con la venta de productos ganaderos (lana, leche, carne) y con el dinero proveniente de la emigración temporal. Los balances familiares de un modesto vecino de la zona estaban próximos a los límites de la supervivencia. Por ejemplo, una familia bastante prototípica de la Valdonsella —marido, mujer y cuatro hijos— vivía con lo obtenido en menos de 2 Ha de pasto (aparte del comunal) y con menos de 0,5 Ha de un campo situado en el fondo del valle. Allí cultivaban patatas (todas autoconsumidas), hortalizas y cereales, de largo insuficientes para el consumo familiar. De unas pocas ovejas y cabras tomaban la leche y el queso para su propio consumo, a la par que vendían algún cordero. Así obtenían casi la mitad del dinero líquido; la otra mitad provenía de dos meses de emigración estacional del cabeza de familia para segar en las Bajas Cinco Villas. Los consumos eran poco variados, aunque el aporte proteico no era tan escaso, por la cantidad de leche y de queso a su disposición.

Así pues, la importancia de los intercambios mercantiles en los distintos tipos de hacienda no confirma la tesis de la preeminencia del autoconsumo entre el campesinado, por más que la entidad absoluta, la incidencia porcentual y la composición de los bienes y servicios intercambiados fueran muy diferentes entre las distintas clases sociales. Para cada hogar, las relaciones con el mercado eran consecuencia de decisiones de producción, de consumo y de utilización de la fuerza de trabajo, lo cual, a su vez, dependía de los recursos patrimoniales y de las exigencias familiares en cada caso.

De lo dicho hasta ahora se desprende la conveniencia de no contentarnos con un modelo estático que contraponga el autoconsumo de la

po de productos representaba más de la mitad de su producción bruta vendible. Con este criterio, la gran mayoría de las haciendas de Cinco Villas se encuadraría dentro de una especialización cerealística, aunque dentro de ellas hubiera casos de composición de la producción muy variados.

«economía campesina» de las pequeñas y medianas explotaciones familiares a las grandes haciendas resueltamente orientadas al mercado. La autosuficiencia era un frágil ideal inaccesible, salvo en contados años, a la gran masa de la población. Todos aquellos que no la lograran se veían obligados a pasar por los mercados para satisfacer una parte más o menos amplia de las subsistencias, gente que se encontraría en estos mercados en una posición más débil cuanto más tuviera que pedirles. Quizás el policultivo ayudara a evitar una sumisión demasiado importante a los efectos de la coyuntura y favoreciera algo el autoconsumo. Pero, ¿qué hacer en una comarca como Cinco Villas, donde se atisbaba claramente desde fines del XIX una indudable especialización cerealista? Los desequilibrios en la explotación entrañaban inevitablemente una mayor dependencia del mercado, si bien es cierto que muchos pequeños productores no entraban en los circuitos especializados dominados por negociantes foráneos, sino que, como primer paso en la comercialización, vendían su grano a molineros y a harineros locales. En cualquier caso, la capacidad de respuesta de la agricultura comarcal a los estímulos del mercado fue notable, como indica la sólida especialización cerealística de Cinco Villas.

Con una producción agraria cada vez más vinculada a mercados nacionales, la cosecha de cereales se veía expuesta, de no mediar una comercialización ventajosa, a riesgos de fracaso superiores a los de los viejos cultivos. La importante comercialización del cereal hizo más difícil la solución del principal problema de los campesinos —la subsistencia—, puesto que las oscilaciones del mercado eran en muchos casos más inestables que las fluctuaciones anteriores de la cosecha. Y, a la par que aumentaban los riesgos del mercado, crecía la capacidad del Estado de ejecutar exacciones fiscales constantes y uniformes. Si la cosecha se vendía, se entregaba parte de ella en concepto de impuestos, de arrendamiento o de intereses, siempre según precios de mercado; pero, aun cuando no se vendiera, el campesino también estaba expuesto a todos los riesgos inherentes al mecanismo de los precios, por cuanto el propietario o el prestamista calculaba muy a menudo las deudas de sus acreedores de acuerdo con el valor de mercado del trigo. La única ventaja era disponer de un producto-moneda como el trigo, que era también un alimento, y no de remolacha o forraje.

La inseguridad de estos mercados más amplios era, en términos generales, mayor que la existente en un mercado local tradicional, caracterizado casi siempre por una relación entre precio y producto: cuanto menor era la cosecha, mayor era el precio por unidad de producto (y viceversa); en un mercado mucho más amplio, la relación entre cantidad cosechada y precio no era tan directa. En estos casos, el precio variaba a menudo, independientemente de la oferta local: una mala cosecha po-

día determinar el mismo bajo precio que una buena, como de hecho sucedió a veces en Cinco Villas. Las oscilaciones de precios podían neutralizar los efectos provocados por las fluctuaciones de la producción.

Por otro lado, la creciente comercialización del cereal de la comarca comportó un fuerte incremento de los costes de producción (aperos agrícolas, mejora en los animales de tiro, fertilizantes químicos...). Los asalariados, por su parte, dependían doblemente del mercado, en tanto el mecanismo de formación de los precios influía sobre la cuantía de las retribuciones y sobre el poder adquisitivo de estos salarios. Los arrendatarios, si bien consumían directamente una parte de su producto, fueron también más gravados con cánones de tenencia, impuestos e intereses, convirtiéndolos, asimismo, en más vulnerables. Una relación basada en la dependencia del cultivador —pero en un contexto que le garantizaba cierta seguridad— se transformó en una relación privada —o casi privada— de garantías para la parte más débil. Para muchos el reto estuvo en intentar recuperar estas garantías de seguridad ofrecidas en el pasado, bien insertándose en redes clientelares, bien instrumentalizando en su favor, en la medida de lo posible, las obligaciones inherentes al ejercicio de los poderes locales (7).

Hasta aquí lo que nos ha interesado destacar era que, perteneciera a un nivel de renta o a otro, el labrador tenía que vérselas continuamente en los mercados, aunque el recurso a ellos no siempre tuviera el mismo sentido. Todo el grupo de pequeños propietarios produciría y entraría en ellos con el fin de resolver las necesidades del grupo doméstico, mientras que los más acomodados tendrían un comportamiento más cercano al de productores para el mercado o productores hasta el límite de lo posible. Unos se inmiscuirían en los mercados, sobre todo para la venta, y otros lo harían, esencialmente, para la alimentación de la familia. Esta idea vendría a hacer compatible —siguiendo a M. Aymard— a Chayanov y su afirmación de que los campesinos modulaban sus ventas en función de sus necesidades monetarias, con Labrousse y su suposición de que existía una respuesta positiva por parte de las explotaciones a las solicitudes del mercado y «una concordancia tendencial, por lo menos a me-

(7) La Junta Local y Provincial de Subsistencias adoptó en Ejea medidas para que el precio del trigo no excediera de una determinada cantidad (por ejemplo, «47 pesetas en 1917, puesto sobre vagón»), a fin de que el pan no rebasara ciertos valores. Los vecinos del municipio podían denunciar ante el alcalde a los acaparadores, almacenistas o acaparadores que se negaran a vender teniendo existencias o que quisieran hacerlo a precios más elevados de los señalados por la Junta de Subsistencias y por el Ayuntamiento. La norma se infringió de vez en cuando, pero no deja de ser un claro exponente de la adopción de mecanismos de defensa de los vecinos frente a los acaparadores. *Vid.* AME, 1915-1920, B. 110-22. Del mismo modo, durante la segunda década de siglo, la Sociedad Electro-Harinera de Cinco Villas debía suministrar al Ayuntamiento, a cambio de la concesión del alumbrado municipal, 67.000 kilogramos de harina para el abastecimiento local. *Vid.* AME, 1917-1920, Carta del Alcalde al Gerente de la Sociedad Anónima Electro-Harinera, B. 74-179.

dio plazo, entre los movimientos de los precios, de los beneficios y de la producción» (8).

Aquellos que participaban en los mercados para alimentar a la familia vendían más para pagar que para poder comprar; no ha de extrañar entonces que el pequeño propietario comarcal prefiriera, siempre que pudiera, restringir en lo posible sus contactos con el mercado o recurrir a intercambios comunitarios. Estos intercambios dentro de la comunidad actuaban como una corriente de doble sentido, en la que las mercancías y los servicios transitaban a ritmo irregular. J. Mooser ha subrayado la significación de estos mercados campesinos locales de productos baratos (9) que actuaban a manera de filtro entre el autoconsumo y los mercados abiertos. Por lo que respecta al crédito, se trataba casi siempre de sumas módicas y bastante flexibles en cuanto a los plazos de reintegro, que escaparían frecuentemente a los tentáculos del usurero.

De igual manera, el dinero en metálico no siempre existía en cantidad suficiente para ser un intermediario imprescindible en los intercambios. Aunque el valor de la operación se estimara en dinero, ello no implicaba su circulación. Estimación no era sinónimo de transacción. El matiz es importante, como podremos comprobar a partir de la contabilidad privada de algún ganadero-prestamista, donde se consigna una lista bastante exhaustiva de intercambios, sabiendo en todo momento cada uno lo que debía y a quién se lo debía.

Pensamos, por tanto, que la producción campesina encerraba una doble lógica, donde se combinaban valores de uso y valores de cambio. Producía y movilizaba valores de uso, tanto para convertirlos en valores de cambio como para reiniciar ciclos siguientes de producción (10). En este proceso, los intercambios intracomunitarios tratarían de atemperar, en la medida de lo posible, las repercusiones negativas de su inserción en los mercados (11). Se trataba de encontrar en casa del vecino lo que uno

(8) El entrecomillado sobre Labrousse, en M. Aymard (1983), p. 1.393.

(9) Josef Mooser (1993), pp. 125 y ss. Este artículo, publicado originariamente en la revista alemana *Geschichte und Gesellschaft*, incide en la importancia de estos mercados campesinos locales e invierte en cierta medida la teoría marxiana de la acumulación originaria, según la cual el mercado interior surge con la proletarianización de los campesinos que hasta entonces se autoabastecían. Junto con Manuel Ardid, lo traducimos del alemán al castellano para el *Noticario de Historia Agraria*. La definición de autoconsumo empleada por G. Federico (1987) es «rigurosamente microeconómica, en cuanto comprende solo los bienes producidos en la hacienda y directamente consumidos por la familia, excluyendo cualquier forma de intercambio», pero el autor reconoce la importancia de estos intercambios en especie y en servicios.

(10) Vid. Jan Douwe van der Ploeg (1993), p. 172, retomando ideas de K. Marx, *El capital*, vol. I, p. 176.

(11) De hecho, hemos localizado compras en grupo en los distintos mercados de productos, que luego se distribuían teniendo en cuenta la parte proporcional aportada por cada uno. La comunidad regularía de forma suplementaria este mercado.

no tenía en la propia, dándoles una contrapartida que a menudo adquiría la forma de trueque inmediato, casi siempre en especie, o de intercambio de servicios. La adaptación del precio a pagar sería permanente, según la persona considerada.

Josef Mooser ha llamado también la atención sobre la necesidad de estudiar estos mercados campesinos locales, en tanto dinamizadores de la economía. Basa su argumentación en que el incremento de los rendimientos agrícolas y la ampliación del mercado interior de productos industriales fueron posibles, en buena medida, gracias al desarrollo de un mercado masivo de consumidores campesinos que, a la larga, habría de desbordar la capacidad de oferta de la producción artesanal.

En Cinco Villas, el peso del sector artesanal todavía era fuerte a mediados del XIX, como reflejan los padrones (sastres, tejedores, zapateros, carpinteros, carreteros, cerrajeros o guarnicioneros salpican la documentación conservada); incluso en algunos pueblos estaba arraigada una producción doméstica de tejidos bastos apoyada en los cultivos de lino, esparto o cáñamo. Por tanto, estamos ante economías campesinas integradas en el mercado, pero a menudo en mercados locales o comarcales de productos baratos y relativamente de escasa calidad, con estructuras organizadas para el conducto de este tipo de intercambios. También desde este punto de vista la supuesta autarquía se desvanece: los campesinos no se autoabastecían por completo, más bien se inmiscuían en un mercado masivo de productos baratos.

Pero, al margen del autoconsumo y del intercambio comunitario, en ocasiones no había otro remedio que recurrir a los mercados abiertos, para lo cual era necesario aprovisionarse de numerario. ¿Qué le esperaba al pequeño labrador comarcal en estos mercados? ¿Cómo funcionaban? Se abre el abanico de posicionamientos historiográficos.

Ya anticipábamos en la introducción hasta qué punto el lenguaje económico, como el lenguaje del poder, intenta cubrir o difuminar los concretos intereses en juego sobre los que se debate. En el caso de la ciencia económica, y en concreto en lo tocante a las leyes sobre el funcionamiento de los mercados, han aparecido fuertes resistencias a negar su «objetividad» y su asepsia ideológica, probablemente porque este paso resultaba desaconsejable para las clases mejor situadas en esos mercados.

Gran parte de la teoría microeconómica ha tendido a concentrarse en las propiedades del sistema de precios en una economía, llamémosla, de mercado puro. En la más firme tradición walrasiana, las modernas teorías del equilibrio general se han concentrado sobre el teorema llamado del «bienestar», explicitando en qué condiciones todo equilibrio econó-

mico correspondía a un óptimo de Pareto, y viceversa. Sin embargo, a nuestro modo de ver, estos teóricos han simplificado drásticamente las instituciones y las relaciones propias de una economía de mercado. Sus resultados quizás podrían tener algún sentido en un mercado idealmente perfecto o absolutamente centralizado, pero no en una economía real donde los agentes operaban de manera totalmente personal y con toda una serie de intercambios privados.

Por otro lado, a lo largo de bastante tiempo, toda la teoría microeconómica tradicional ha estado basada en la ficción de un «empresario» escrupuloso que gestionaba las elecciones más óptimas a lo largo de una función de producción, teniendo siempre muy en cuenta los precios relativos resultantes de un equilibrio global determinado por la mano invisible del mercado. La observación de la realidad, como iremos desgranando en varios ejemplos históricos, sugiere un panorama radicalmente distinto. El papel de las formas de organización (por ejemplo, la empresa, pero también las relaciones familiares y clientelares), de las intervenciones públicas y, sobre todo, del posicionamiento patrimonial de cada unidad de decisión merece un análisis profundo en tanto influyen decisivamente sobre los fenómenos de mercado. La idea de un mercado autorregulado es puramente utópica, por más que muchos se empeñen en continuar renovando su fe en que dichos mercados concurrenciales se derivan de procesos naturales y, por tanto, debemos desembarazarlos de cualquier obstáculo en su funcionamiento.

Ciertamente, no faltan teóricos económicos que han tomado conciencia de estas cuestiones. Muchos lo comenzaron a hacer sobre todo constatando hasta qué punto la relación salarial se apartaba del intercambio mercantil puro. Las teorías micro y macroeconómicas de los años sesenta tendieron a asimilar demasiado deprisa trabajo con fuerza de trabajo, mercancía y puesta en funcionamiento de esta fuerza de trabajo (12). Sobre la base de esta separación (13), numerosas razones lle-

(12) Véase, por ejemplo, el artículo de referencia de Paul A. Samuelson (1957), un trabajo bastante citado posteriormente. Por nuestra parte, tomamos su argumentación de Luis Toharia (ed.) (1983), p. 18.

(13) Al respecto, es interesante Josep M^a Vergara (1981). El carácter colectivo de la determinación del salario, consecuencia del reconocimiento y posterior institucionalización de los sindicatos obreros, también operaba en el mismo sentido. No faltó literatura, sobre todo anglosajona, donde se identificaba a los sindicatos con un poder de monopolio. De hecho, ya en los años treinta y cuarenta, muchos economistas habían interpretado la persistencia del paro como consecuencia lógica del poder sindical en la creación de un diferencial de salario con relación al que aseguraría el pleno empleo. Esta idea ha sido retomada reciente y tendenciosamente, sobre todo por aquellos que ven en los sindicatos una forma de defender únicamente los intereses de los asalariados con empleo, originando así —a menudo indirecta e involuntariamente— un paro estable y masivo. Un estudio histórico sobre los salarios agrícolas, yendo más allá de la teoría neoclásica del mercado de trabajo, en J. Colomé, R. Garrabou, J. Pujol y E. Saguer (1992), pp. 63-74.

vaban a entender que los salarios no fueran una variable exclusivamente de mercado.

A asumir que los salarios no eran exclusivamente una variable de mercado contribuyó también el énfasis puesto en la conocida asimetría entre los asalariados ya empleados y los que están a la búsqueda de un empleo, insistiendo en el poder de monopolio de los primeros y en ver cómo impedían la convergencia hacia un salario de pleno empleo. Tampoco entonces el salario gravitaba en torno a la productividad marginal de la teoría walrasiana.

A la hora de analizar las presumibles imperfecciones en el mercado de trabajo, ¿cómo habría que interpretar la política salarial de muchas empresas? ¿siempre como una toma de conciencia de las teorías canónicas sobre el salario de eficiencia, según las cuales las altas remuneraciones estimularían el esfuerzo y la lealtad de los asalariados? Por el contrario, se documentaron multitud de casos en que ni la voluntad de reducir los costes de rotación de la mano de obra, ni el intento de seleccionar a los trabajadores más asiduos y más productivos constituían el motivo esencial de estos cambios salariales. Eran simplemente una manera de obtener paz social. Desde este punto de vista, el proyector de la teoría económica difícilmente podía reemplazar al estudio histórico concreto que jerarquizaba la multiplicidad de factores que estaban en la raíz de la citada política salarial. Quedaba claro que la fuerza de trabajo no se comportaba como, al parecer, lo hacían otras mercancías.

Pero el mercado de trabajo no era el único que acusaba graves desequilibrios y elevadas dosis de imperfección. El esquema armonioso de una circulación «natural» no funcionaba tampoco en los mercados de la tierra, del crédito o de comercialización de las cosechas. Los fundamentos básicos del mercado de trabajo no diferían de los de cualquier otro mercado. Ya no existían a mediados del XIX contratiempos jurídicos y trabas administrativas (monopolios, privilegios de derecho...) que limitaran seriamente en Cinco Villas la circulación entre mercados o el acceso de determinadas personas a esos mercados, pero la situación patrimonial de partida marcaba las reglas de juego. Para un pequeño propietario, las posibilidades de salir adelante a través del mercado eran difíciles, aunque no nulas. Y esta detracción de excedentes en los mercados le ocasionaba una baja en el nivel de vida que solo podía compensarse con una autoexplotación creciente.

Existían mecanismos de captación de sobretrabajo a través de la compraventa del producto, por medio de la usura o en el propio mercado de la tierra, de los que era objeto el pequeño campesinado. Sobre estas cuestiones, nos han sido útiles los escritos de Weber, donde define las clases según el acceso diferencial al mercado, superando los análisis

más puramente neoclásicos que hacen abstracción de todo contexto institucional y de toda relación social. También han servido para enmarcar teóricamente nuestra investigación las aportaciones de toda una corriente de economistas políticos marxistas, la denominada escuela «sraffiana», bastante receptivas a las concepciones weberianas en tanto sostienen que la acumulación de capital se analiza mejor desde los fenómenos del mercado (salarios, precios...) que desde los valores de producción definidos por la teoría del valor-trabajo. En particular, el modelo de Sraffa, con sus supuestos de una economía sin excedente, con excedente y con excedente e incorporando la fuerza de trabajo, contrarresta algunas ideas de acendrado neoclasicismo. Tanto Sraffa como Spaventa o Pasinetti prestan especial atención a las relaciones sociales que tienen lugar en el mercado, aunque cuentan con el inconveniente para nuestros propósitos de razonar con un modelo de sociedad simplificado en exceso, en el que solo caben empresarios y trabajadores asalariados, dejando fuera, por ejemplo, a las explotaciones familiares campesinas. El modelo planteado por D. Gallego, que, según sus propias palabras, «entronca con los planteamientos de Sraffa y Pasinetti, pero tiene la característica de no partir de ningún sistema de clases o de distribución dado» (14), suple algunas carencias de los anteriores trabajos —como la de adaptarse «a un concepto más abierto de sociedad capitalista»— y aporta herramientas conceptuales que nos han ayudado a entender (y, a veces, a medir) cómo particulariza cada individuo sus relaciones con el mercado. Con estos pertrechos teóricos, nuestra investigación empírica pretende mostrar hasta qué punto las relaciones de propiedad preceden a las relaciones de mercado o, por decirlo con palabras de Marx, hasta qué punto debe situarse la división central de clase en las relaciones de producción, que luego interfieren de forma destacada en el funcionamiento de los mercados (15).

Autores liberales, como F. Hayek o L. Mises, proponen una descripción del funcionamiento del mercado que se asemeja bastante a la que sostenemos aquí (16), aunque su interpretación final es radicalmente dis-

(14) Domingo Gallego (1995). Allí se señalan, por un lado, los inconvenientes del modelo de Walras y, por otro, las limitaciones (más reducidas) de los planteamientos de Sraffa y Pasinetti. Tampoco conviene olvidar que la concurrencia imperfecta fue un tema bastante tratado por algunos de los más grandes teóricos de la época de entreguerras, como J. Robinson o N. Kaldor. Quizás pueda decirse que la basculación hacia ideologías más conservadoras y la proclamación de un retorno al mercado viniera tanto de las contradicciones de la gestión keynesiana de posguerra como de la llegada a puestos de responsabilidad de generaciones que no conocieron directamente ni la crisis de los años treinta, ni la Segunda Guerra Mundial, episodios que forjaron las generaciones de keynesianos-intervencionistas de la posguerra. La idea, en F. Fourquet (1980).

(15) Sobre la incidencia de la desigual distribución de los derechos de propiedad de los medios de producción sobre el intercambio mercantil, John Roemer (1989). También R. Crompton y J. Gubbay (1977).

(16) La crítica a los modelos neoclásicos se explicita, por ejemplo, en F. A. Hayek (1976) [1982], pp. 121-171. Del mismo autor, dentro del primer tomo, cf. cap. II: «Concepto

tinta. Subrayan el carácter verdaderamente excepcional de la competencia perfecta y las imperfecciones de las que adolece la mayor parte de los mercados, aunque insistan en que la competencia imperfecta también es deseable para aumentar el nivel de eficacia económica, por lo menos más que cualquier otro sistema conocido (en su caso, claro está, siempre que las decisiones las adopten quienes aportan los bienes al mercado).

Para Hayek, a sabiendas de que la competencia es imperfecta, todo el mundo debe comportarse según su interés personal. Puesto que los costes de producción no están determinados *a priori*, producir y vender al precio que consideraran oportuno, y no al que marcará la competencia perfecta, es lo que ha estimulado las mejoras. El camino correcto sería el siguiente: que el empresario hiciera el uso que juzgara más conveniente para sus intereses, legitimándole en la práctica para explotar todo lo que pueda (17). En el mismo sentido, sería erróneo poner freno al tamaño de las empresas y limitar su poder. En todo caso, ya se encargarían otras grandes empresas de cumplir esta labor. Las injerencias en el sistema concurrencial y las intervenciones no harían sino agravar su mal funcionamiento. Sin embargo, lo que más nos interesa ahora de su exposición es su idea de que «el egoísta comportamiento de los grupos sociales» choca siempre con los verdaderos intereses del conjunto de la sociedad.

Por su parte, John Roemer ha insistido en una de las cuestiones que orientan la labor empírica de este trabajo: la posibilidad de explotación incluso sin apropiación de plusvalor en el lugar de producción. Dicho de otra forma, que la distribución diferencial de la propiedad y los mercados competitivos son instituciones suficientes para generar un fenómeno de explotación. Con palabras del propio Roemer, «tendemos a acusar más rotundamente que Marx a los mercados competitivos y a la propiedad privada de ser los culpables institucionales del surgimiento de la explota-

de orden», y en el tomo segundo, cap. X: «El orden de mercado». Para observar cómo influyen los distintos grupos sociales en el funcionamiento del sistema económico, son útiles otras obras de F. Hayek, en particular las páginas que dedica a la valoración del Estado de Bienestar. El significado de los precios ligado a cada transacción concreta se resume muy bien en Ludwig von Mises (1949) [1986]. Véanse especialmente los capítulos XV («El mercado») y XVI («Los precios»). Otro conservador beligerante, Schumpeter (1967), se hace eco de los desequilibrios y de la asignación de recursos poco eficiente, pero la considera clave para la prosperidad. Para una exposición bastante elemental sobre cómo influyen las valoraciones relativas de cada uno de los participantes en la relación de intercambio de dos individuos aislados, luego en una situación de monopolio y, finalmente, en una situación de competencia, Carl Menger (1871) [1983], pp. 156-206.

(17) «Establecer a qué nivel debe cada ciudadano hacer uso de sus especiales habilidades sería decisión tan injusta como intentar prohibirle hacer uso de su personal ingenio para resolver simplemente un juego de palabras cruzadas», *vid.* F. A. Hayek (1976) [1982], p. 131. O también «de nada le valdrá al individuo la adopción de un comportamiento racional si por otro lado se le niega la posibilidad de explotar las correspondientes ventajas», p. 138.

ción y de las clases, y no solo al mercado de trabajo» (18). Se revela necesario, pues, trasladar la atención a las relaciones de propiedad, y no solo a la transferencia de trabajo. Podía haber gente que no vendiera directamente su fuerza de trabajo, como un amplio espectro de pequeño campesinado, y que, sin embargo, era explotada de forma capitalista en los distintos mercados segmentados.

Las aproximaciones analíticas presentadas por Domingo Gallego al funcionamiento real de los mercados agrarios apuntan a que las posibilidades de captar excedentes en los distintos mercados por cada unidad de decisión vendrán dadas, en buena medida, por su posición patrimonial de partida respecto a los demás y «por el contexto institucional en el que la comunidad rural se desenvuelve» (19). Atiende, en suma, a las imperfecciones que introduce en el mercado la distinta capacidad negociadora de cada particular, causada por la desigual posición de partida en el momento de entablar la transacción. Observa que las diferencias en los tipos de excedente extraídos en las operaciones de compraventa son persistentes y que la estructura de precios relativos para las mismas mercancías es notablemente dispar entre grupos sociales distintos y mucho más semejante entre integrantes de un mismo grupo social, para acabar explicando de forma bastante convincente estas cuestiones por la capacidad para servirse de prácticas restrictivas de la competencia y por la superioridad en la negociación mercantil que le da su prepotencia patrimonial.

Toda una serie de efectos inducidos por la desigualdad en la distribución de la riqueza limitaba las opciones de negociación. Cada uno compraba y vendía a precios particulares y generalmente cuanto más inaccesible fuera una opción, mayores eran las posibilidades de acumulación de quienes la adoptaban. Por eso, cada propietario tendía a construirse su propia red de proveedores y de abastecedores, como veremos.

La formación de los precios en los distintos mercados agrarios no era un elemento neutro; todo un conjunto de fuerzas sociales actuaba detrás de ellos. Expresado de forma algo burda, podríamos decir que los mercados agrarios eran un buen regulador para los que tenían el mayor con-

(18) John E. Roemer (1989), pp. 49 y 103. Y un poco más adelante: «La explotación puede realizarse enteramente a través del intercambio de las mercancías producidas, y las clases pueden existir con un mercado de crédito en lugar de un mercado de trabajo», p. 116. Claro que, desde el punto de vista del materialismo histórico que buscaba desplegar la lucha de clases, tenía sentido colocar a la teoría del trabajo como sustancia de la explotación, pues así se presentaba el antagonismo de clase explotador/explotado de forma más clara. De esta cuestión práctica también se hace eco Roemer en p. 318.

(19) Domingo Gallego (1992), pp. 7-31. La metodología empleada para llevar a cabo su razonamiento ha inspirado la forma de organizar el contenido de los siguientes epígrafes, aunque los resultados finales estén lejos del detalle de su exposición teórica.

trol sobre los bienes y sobre la información, redistribuyendo desigualmente rentas. Detrás de la supuesta mano invisible subyace en los mercados finales de productos, de la tierra o del crédito la mano de un marco institucional y de unas posiciones económicas de partida que condicionaban cantidades, precios y recursos. La capacidad de puja y la gama de posibilidades que cabía utilizar eran muy distintas en función de la situación patrimonial de cada cual.

Sirviéndonos de este entramado teórico, profundizaremos en los efectos inducidos que la distribución desigual de los medios de producción tuvo en el funcionamiento de los mercados. En este sentido, las páginas siguientes caracterizan los mercados interiores en la sociedad rural de Cinco Villas y las formas de participación de los distintos agentes sociales, e intentan poner de manifiesto los mecanismos de extracción del excedente a través del mercado (fundamentalmente, interconexión y segmentación de mercados, y utilización en provecho propio de los desequilibrios informativos y de recursos entre los distintos particulares).

Si analizamos de cerca la realidad de los intercambios en las sociedades rurales, identificando a los agentes que intervienen en dicha dinámica, observaremos la escasa representatividad de las dos formas extremas de mercado —competencia perfecta y monopolio— que permitieron a los autores neoclásicos construir sus teorías del equilibrio general. De lo que se trataría es de acercar esa noción abstracta de mercado a la realidad de los intercambios a partir del tratamiento específico de una relación numerosa de casos particulares, para demostrar que la distribución del ingreso no solo es una consecuencia del proceso de formación de precios, sino que también era causa de que los precios redistribuyeran excedentes de una manera determinada. El significado y el proceso de formación de los precios estaban ligados a cada transacción concreta.

Intentaremos contrastar empíricamente algunas proposiciones centrales de la teoría económica más al uso, referidas muchas veces «a mundos posibles que tienen poco que ver con las realidades sublunares» (20), y abrirlas a pruebas en varios ejemplos pequeños, pero reales y concretos. No cabe duda de que las conjeturas y los modelos abstractos están plenamente justificados si, a través de contrastes y análisis comparativos, nos ilustran sobre casos reales. Sin embargo, resulta sintomática la aversión de muchos investigadores en economía

(20) Alfons Barceló (1992), p. 72. Este autor ha subrayado que «el estudio del pasado constituye un excelente banco de pruebas en el que ponderar la capacidad explicativa de los esquemas teóricos y conceptuales», p. 218. Nuestra investigación asume plenamente este papel de verificadores de los esquemas y del instrumental recibido. Sobre la carga de juicios de valor y el fuerte condicionamiento ideológico de la teoría económica más al uso, José Manuel Naredo (1987).

pura a contrastar en el mundo real sus refinadas conclusiones y sus complicadas formalizaciones. Simplificaciones y abstracciones son algo connatural a los modelos teóricos, pero probablemente también lo sean las comprobaciones y contrastaciones. Y numerosas hipótesis ingenuamente avanzadas por los economistas contemporáneos no resisten sin duda la confrontación con las enseñanzas de muchos estudios de historia económica.

Creo que lo que se cuenta a continuación sobre el funcionamiento de los mercados agrarios constituye otra prueba más —si es que hacía falta, que no creo— de la necesidad de no eliminar la clase social como concepto económico central. Las cuestiones de poder y, en definitiva, de clase entran —y entran— en un nivel bastante fundamental. Y, consiguientemente, las imperfecciones en los mercados creaban y acumulaban tensiones en el cuerpo social.

II

LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DEL CRÉDITO (1860-1915)

II.1. Las carencias del crédito hipotecario «oficial» y la débil estructura financiera aragonesa: un esbozo

El crédito agrario y el endeudamiento formaban parte de los problemas eternos del medio rural, fuera este español, francés, irlandés o indio (1), y, como tal, ocupó un lugar preeminente en los debates agronómicos de la época. El campesino productor encontraba siempre muchas dificultades para guardar su dinero en casa. Entre las exigencias que venían de arriba —rentas, impuestos...— y los gastos necesarios para la supervivencia y la perpetuación de la familia —simientes, ganado, aperos, tierra, dotes—, el dinero parecía volatilizarse. Muy a menudo, las necesidades más apremiantes sobrepasaban las capacidades financieras de las familias campesinas. En ausencia de otras soluciones, el remedio era el usurero y, como Dante dejó escrito, quien entraba en casa del usurero se arriesgaba a perder no solo su alma, sino, peor todavía, sus posesiones. ¿Era esto del todo cierto en Aragón durante la segunda mitad del XIX y primeras décadas del XX o existían formas alternativas de obtención de préstamos?

El crédito era una relación de base de la economía agrícola. Sin embargo, la planificación institucional en el campo del crédito agrícola, que debiera haberse ocupado de aumentar la oferta de préstamos a través de los ahorros rurales, y de promover el flujo de fondos adicionales a la agricultura, reduciendo los costos y mejorando las condiciones relativas a la seguridad y al riesgo, fue prácticamente inexistente en la región. En fecha tan avanzada como 1928, al final del lapso cronológico de nuestro estudio, *Heraldo de Aragón* compara la atención que se concede al cré-

(1) Como muestra de ello, *vid.* J. F. Soulet (1978), pp. 435-447, y Amit Bhaduri (1987). Para una recopilación bibliográfica sobre el tema del crédito en España, Angel Pascual Martínez Soto (1991), pp. 129-143.

dito público en Francia o en Inglaterra con el «estado naciente que tiene en el nuestro» (2), y concluye que, pese a tratarse de uno de los factores básicos de florecimiento agrícola, no se facilitaba en buenas condiciones al labrador aragonés el capital requerido para mejorar sus cultivos. Cincuenta años antes, hacia 1880, los ayuntamientos de Cinco Villas reclamaban ya la organización de un buen sistema de crédito territorial. Los agricultores decían encontrarse muy molestos cuando se les obligaba a tomar prestado el dinero a un 6 % o a un 8 %, y a menudo a tasa superior, mientras las tierras solo aportaban «un dos o un dos y medio todo lo más».

Y es que durante todo el XIX, un verdadero cáncer corroe la sociedad rural aragonesa, conocido también con el nombre general de «usura», alcanzando un desarrollo alarmante en ciertas comarcas. El mal no era nuevo, aunque sí parece tocar sus más altas cotas de incidencia a mediados del XIX, momento en el que se recrudecen los gritos de alarma de algunas autoridades locales y los quejidos de las víctimas. En efecto, como vamos a ver, no faltan signos de endeudamiento generalizado: escrituras notariales y procesos judiciales testimonian la importancia del fenómeno, aun dejando en la sombra los contratos orales que no condujeron a ningún litigio y que debieron practicar sobre todo las capas más humildes de la sociedad.

Las nuevas entidades financieras creadas por la burguesía zaragozana durante las décadas centrales del XIX, fundamentalmente el Banco de Crédito de Zaragoza y la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Zaragoza, apenas desarrollaron actividades de préstamo en la comarca, entre otras por la sencilla razón de que no disponían de infraestructura alguna en Cinco Villas. Eso sí, entre los hombres que formaron parte desde el principio de sus consejos de administración figuraban importantes propietarios de Ejea, como José Aznárez o como Carlos Rocatallada, hermano y tío este último de los prestamistas pirenaicos de cuya contabilidad nos servimos más adelante.

Además, durante los años sesenta del siglo XIX, el Banco de Crédito de Zaragoza se encontraba atravesando una crisis de hondo calado. El Banco se había fundado en 1856 sobre la base de la sociedad anónima mercantil, «Caja de Descuentos de Zaragoza» (3). Una vez publicada en

(2) *Vid. Heraldo de Aragón*, 22 de julio de 1928; también 14 de octubre de 1928.

(3) Para la fundación de la Caja de Descuentos de Zaragoza, *vid. AHPNZ, Escritura otorgada en 1º de agosto de 1845 por el Excmo. Sr. D. Juan Bruil y los señores D. Manuel Diego Madrazo y D. Manuel Garriga*. Notario Mariano Broto, 1845. Inicialmente, el capital nominal de la Caja de Descuentos fue de 5.000.000 de reales vellón, subdivididos en dos mil quinientas acciones al portador de 200 reales, y otras mil acciones de 500 reales, «con mas mil acciones nominales de 4.000 reales cada una». Al año siguiente aumentó su capital nominal hasta los 11.000.000 de reales. *Vid. AHPNZ, Escritura otorgada en 28 de noviem -*

ese mismo año la Ley de Bancos, con el aragonés Juan Bruil como Ministro de Hacienda, se solicitó la autorización para convertir esta sociedad anónima en Banco de emisión. El Banco se ocupó básicamente, a partir de entonces, con Juan Bruil como director (4), de descontar, girar, prestar, llevar cuentas corrientes, ejecutar cobranzas, recibir depósitos, contratar con la Administración Pública, con corporaciones provinciales y municipales y de recibir imposiciones en metálico «con abono de interés convencional». Pero, además, se hallaba autorizado para la emisión de billetes al portador por una cantidad triple a su capital social, siempre que tuviera en la caja, reservada en efectivo, la tercera parte de la suma de los billetes emitidos. Instalado en un principio en la plaza de San Felipe y más tarde en el Paseo de la Independencia, nº 32, fue el primer banco «moderno» que conoció la ciudad.

Diez años después de su fundación, comenzó a padecer serias dificultades, pues «no tiene otro deseo que el de satisfacer lo más pronto posible sus obligaciones sin quebranto de los señores imponentes en sus capitales, y para tan grande empeño no les pide mas que un poco de paciencia y una rebaja pequeña de sus réditos» (5). La crisis financiera de 1866, originada por los excesivos riesgos asumidos por la banca es-

bre de 1846 ante el notario D. Mariano Broto. La sociedad se dedicaba básicamente al descuento de letras, pagarés y efectos negociables, «cuyo plazo no escudiera de ciento veinte días», a hacer operaciones de giros y a hacer anticipos o préstamos sobre hipotecas. Admitía igualmente depósitos «voluntarios ó judiciales» en dinero, alhajas y barras de oro o plata y tenía abiertas cuentas para los accionistas con intereses al tipo del 6 % anual. Podía, asimismo, emprender todo negocio que se considerase conveniente, previa consulta con el Director, Junta de Gobierno y un número de socios que representase por lo menos la sexta parte de las acciones nominales en circulación.

(4) Juan Bruil (1810-1870), destacado miembro del grupo progresista y mano derecha de Espartero, fue una de las puntas de lanza de la burguesía zaragozana del momento. Durante la desamortización de Mendizábal fue, según P. Marteles (1990), el segundo inversor en importancia de la provincia. En 1850 ideó un proyecto de navegación del Ebro desde el Bocal de Tudela (Navarra) hasta los Alfaques (Tarragona), con la vista puesta en facilitar el transporte de trigo y de harina hasta Cataluña. Cuando llegó la alternativa del ferrocarril, se desechó la idea. El resto del Consejo de Administración del Banco estaba compuesto por Juan Mañera (director segundo), Manuel Garriga, Manuel Diego-Madrado, Alberto Urries, Manuel Aladrén, León Alicante, José Refino Vidal, José Latorre y Osset (consejeros), Mariano Lezcano, Joaquín Melendo, Esteban Sala y Anselmo Laguarda (suplentes) y Víctor Mariñosa (secretario).

(5) El Banco de Zaragoza comenzó a emitir billetes a partir de agosto de 1857. Lo siguió haciendo hasta que en 1874 se suprimió la libertad de emisión y pasó a ser monopolizada por el Banco de España. *Vid. Estatutos y Reglamentos del Banco de Zaragoza (1857)*, también *Memoria del Centenario del Banco de Crédito de Zaragoza (1845-1945)*, donde aparece el listado de accionistas. Con el nuevo apelativo de Banco de Crédito de Zaragoza comenzó a operar en marzo de 1875, hasta su absorción por el Banco Central en 1947. A lo largo de la década que comenzó en 1880, «El Banco de Crédito se vio afectado por una grave crisis, consecuencia de la escasa actividad económica existente en una región duramente afectada por la repetición de malas cosechas», *Banco Zaragozano, 1910-1985 (Antecedentes históricos)*, p. 43. Noticias sobre el Banco de Crédito de Zaragoza, en L. Gómez Laguna (1957). Sobre la banca zaragozana de las dos primeras décadas del siglo XX, J. A. Biescas (1985), pp. 237 y ss.

pañola en la cuestión de los ferrocarriles y sus importantes movimientos de capital, redujo la cartera y las cuentas de ahorro de la entidad hasta un 45 % de los saldos existentes a fines de 1865. Prosiguió, pues, su actividad, aunque notablemente menguada.

El Banco solicitaba un poco de espera a sus impositores, entre los cuales figuraba de forma destacada el Ayuntamiento de Zaragoza, al que implícitamente van dirigidas estas líneas (6), rogándoles tener presente que

las imposiciones que con los intereses satisfechos ascendieron a cuarenta y seis millones de reales próximamente, quedan reducidos en fin de este año a menos de ocho millones, habiéndose recogido á la vez los diez y ocho millones de billetes en circulación durante la crisis que viene atravesando este establecimiento. Es importante que V. se fije en esto [...] prometiendo reintegrarles en la forma que el proyecto expresa, de sus capitales por completo a la vez que sus intereses en el término de dos años y medio a lo más y tal vez antes.

Las pérdidas anteriores comenzaron a ser absorbidas a comienzos de los años setenta. Fue entonces cuando el Ayuntamiento de Ejea intentó, sin éxito, suscribir un empréstito de doscientos mil reales con esta entidad, a fin de comprar trigo para socorrer las necesidades más apremiantes en las sementeras próximas e invertir alguna cantidad en obras públicas para emplear a los braceros. Como garantía se ofrecían «al capitalista» los Bonos del Tesoro pertenecientes a la Villa y, en segundo lugar, el presupuesto municipal de la misma.

Se mantuvo una primera entrevista con Tomás Castellano, «quien dijo que no le convenía el negocio»; posteriormente, se reunieron con Juan Bruil, director del Banco de Zaragoza, «quien no tenía inconveniente en entrar en el negocio pero necesita saber que clase y cantidad de papel posee este pueblo». Al explicarle el ayuntamiento de Ejea que poseía inscripciones nominales de la renta consolidada de España al interés del 3 % procedente de los bienes de propios desamortizados [«y cuyo capital que estos representaban sería próximamente el de setecientos mil reales» (7)], Bruil decidió no realizar el anticipo de los 200.000 reales, por cuanto este papel no era negociable. El Banco no aceptaba las garantías del Ayuntamiento. Era preciso que el municipio obtuviera del Gobierno la autorización para su conversión en títulos al portador. Bruil

(6) Buena parte de los fondos del Ayuntamiento de Zaragoza estaban depositados en este Banco. Puede consultarse en el Archivo Municipal de Zaragoza el *Proyecto de arreglo y convenio y creación de un nuevo capital, con los señores imponentes y la Sociedad del Banco, redactado definitivamente por la Comisión de dichos señores imponentes con la Administración del Establecimiento, según lo propuesto en la vigésima de las bases leídas y aprobadas en Junta General de los mismos el día 26 de octubre último (1867).*

(7) AME, Libro de Actas, 1870; C-390, fols. 45 y ss.

ofreció su influencia para obtener la conversión, pero dijo no poder conseguir más de 140.000 reales «atendiendo al capital que representaría el nuevo papel, según el precio a que estaba». ¿Cómo afectarían estos cambios de valores en la mentalidad campesina? Lo cierto era que, mientras no se hiciera dicha conversión, no podía obtenerse el cobro de intereses ni mucho menos servir de garantía este capital para las necesidades excepcionales apuntadas. Si esto sucedía con un ayuntamiento como el de Ejea, qué no ocurriría con un pequeño propietario...

Como es sabido, en 1874 se le concedió nuevamente al Banco de España el privilegio de emitir billetes a cambio de un anticipo al Gobierno de 125 millones de pesetas para hacer frente a la guerra carlista y a la guerra colonial. Hasta entonces, el Banco de Zaragoza había emitido entre 1857 y 1874, durante unos años de fuerte aumento de la circulación de papel moneda en España (8). En 1874 optó no por fusionarse con el Banco de España, sino por continuar como establecimiento de crédito sin facultad de emisión. En cualquier caso, el crédito agrícola apenas formaba parte de sus operaciones.

Por su parte, la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Zaragoza no empezó a operar hasta marzo de 1876, aunque desde varios años antes estuvieran sus estatutos pendientes de aprobación por el gobierno. Al parecer, uno de sus antecedentes fue el Monte de Piedad del Santo Hospital de Nuestra Señora de Gracia, que, entre otras operaciones, prestaba dinero a interés y admitía depósitos también a interés, cosa no demasiado frecuente entre los montes de piedad de la época, considerados, más que como entidades que utilizaran la dualidad depósito-préstamo, como establecimientos de carácter fundamentalmente benéfico que, por lo general, «no suelen estar financiados por depósitos, sino por fondos obtenidos por diversos procedimientos, sin excluir en sus orígenes la limosna o donación» (9). Pero, por lo poco que sabemos, solo prestaba dinero «sobre alhajas de oro y plata ó sobre lienzos», es decir, exigiendo como garantía objetos de excesivo valor para las modestas economías campesinas. Objetos que, por lo demás, quedaban en posesión del Banco hasta la devolución del dinero adelantado.

Otro monte en marcha en la Zaragoza de mediados del XIX era el Monte Pío de Labradores del Arzobispado, que efectuaba préstamos

(8) Sobre la actuación de los bancos emisores provinciales entre 1844 y 1874, los únicos en que se permitió la pluralidad de emisión, véase C. Sudrià: «Los bancos de emisión provinciales en la España del siglo XIX», en Pedro Tedde y Carlos Marichal (1994). En opinión de C. Sudrià, más que de *free banking*, debemos hablar «de una serie de monopolios de emisión de alcance local, bajo estrictas normas de funcionamiento y supervisión del gobierno», p. 90.

(9) Algunas referencias a estos montes de piedad, en Ángel Galán y Galindo (1968).

para las necesidades de la recolección, pero sus operaciones no iban más allá del restringido ámbito geográfico de la huerta zaragozana.

Además de los bancos, existían en la ciudad, a mediados del XIX, varias casas de comercio y cambio, dedicadas a operaciones bursátiles, pero también al préstamo entre particulares. Junto a los Villarroya y Castellano, situados en el Salón de Santa Engracia y en la calle Cinco de Marzo, destacaba la casa de préstamo de Ballarín y Nadal, en la plaza del Carbón, concretamente en la casa del Barón de la Linde (10). A los Ballarín y Nadal, propietarios también de varios almacenes de harina, se les añadían en esta actividad de prestamistas a título privado algunos personajes bien inmiscuidos en el tejido bancario de Zaragoza, como José García, a la sazón director de la Caja de Descuentos de Zaragoza, quien ejercía simultáneamente de prestamista particular (11). El harinero José Refino Vidal (Mesón del Obispo, 20) y Manuel Garriga (calle de la Concepción, 70) eran consejeros del Banco de Zaragoza, pero también negociantes y prestamistas a título personal. Poco a poco, a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX, y sobre todo durante las dos primeras décadas del XX, muchas de estas casas de banca familiares se fueron transformando en sociedades anónimas. Pero, en general, la presencia de la banca privada aragonesa en la financiación agraria no pasó de testimonial, al menos hasta comienzos del XX.

Resta para completar este breve panorama de oferentes de liquidez esbozar un comentario sobre el crédito hipotecario en Aragón. Es cierto que hubo transformaciones agrarias financiadas por los mismos propietarios, pero otros muchos recurrieron al préstamo como práctica corriente. La recuperación del capital invertido en la agricultura era muy lenta con respecto a lo que ocurría en la industria o en el comercio. Por eso, si la necesidad de dinero se prolongaba en el tiempo, entonces el crédito hipotecario se convertía en el principal elemento de financiamiento. Pero a él recurrían tan solo algunos grandes propietarios para obtener remesas de capital con las que asegurar una rápida valorización de la tierra gracias a la aplicación de nuevos principios agronómicos o de simples reformas tradicionales (infraestructura de riegos: acequias, brazales...) (12).

(10) Otras casas de banca familiar abiertas en la Zaragoza de la época eran las de Serrate y Guillén, José Refino Vidal, Manuel Garriga y Román González, cuya actividad solo puede rastrearse muy a grandes rasgos en los protocolos notariales, porque su carácter de banqueros individuales les servía para no estar sujetos a obligaciones contables, que afectaban únicamente a las sociedades anónimas.

(11) AHPN, Zaragoza, Lorenzo Pina, 1861, fols. 686-687. Así, por ejemplo, en 1861 prestó 10.000 reales a varios vecinos de Viana (Navarra) a devolver con un 7 % de interés.

(12) Gilles Postel Vinay (1986) constata para Francia que, durante las décadas centrales del XIX, los préstamos con la tierra como garantía representan una cifra elevada —46.800 francos de media entre 1853 y 1869— y son respaldados por tierras de vastas dimensiones (89 Ha de media). *Vid.* pp. 402-403. Se interroga también acerca de en qué medida las obras de renovación agraria se cubrieron con estos préstamos hipotecarios, para

El desarrollo del crédito hipotecario en Aragón muestra también una importante concentración de las sumas: los préstamos son de una cuantía notable, solo accesibles a los grandes propietarios. Y quizás lo más necesario para las pequeñas y medianas explotaciones, predominantes en Aragón, eran los préstamos a medio/largo plazo y a bajo interés. Si el préstamo era demasiado pequeño y se otorgaba al principio de la estación, únicamente alcanzaba para comprar semillas, sin que el agricultor pudiera utilizarlo para adquirir otros implementos. En consecuencia, lo más preciso eran préstamos de mediano plazo, algo difícil de conseguir sin instituciones adecuadas para la asignación del crédito. Sin estimular y sin establecer los instrumentos apropiados para otorgar empréstitos, no se creó un clima favorable para las inversiones privadas.

Los intentos de regularizar el crédito agrícola oficial nunca llegaron a cuajar (13). Más bien al contrario, la oferta pública de crédito agrario siempre estuvo bastante mermada. A raíz de la Ley Hipotecaria de 1861, que entró en vigor en 1863, surgieron los Registros de la Propiedad, sustituyendo a las antiguas Contadurías de Hipotecas. La Ley Hipotecaria establecía la obligatoriedad de inscribir las fincas para poder beneficiarse de los servicios del Banco Hipotecario. E inscribirse suponía para el pequeño propietario gastos de una cuantía fuera de sus posibilidades, a veces rayana con el 15 % o el 20 % del valor de la finca.

Detallamos en el cuadro II.1 los expedientes posesorios y de dominio inscritos en los Registros de la Propiedad de Zaragoza. Se percibe con claridad hasta qué punto las inscripciones de posesión constituían un porcentaje elevado en todos los partidos judiciales, sobre todo en Ejea, marginándose por consiguiente esta posibilidad de préstamo.

acabar concluyendo que, a veces, dichos préstamos sirvieron para condonar viejas deudas, contraídas a raíz de inversiones precedentes, y otros sencillamente no se emplearon en inversiones productivas. En efecto, no faltan algunos ejemplos en Aragón de crédito hipotecario oficial utilizado para amortizar otros créditos con tipos de interés más elevado. Por su parte, L. Bergeron (1970), invirtiendo la secuencia clásica según la cual el endeudamiento conducía a la venta, ha podido sostener que ciertos propietarios adquirían tierra para poder acceder a los recursos suministrados por las redes de crédito hipotecario.

(13) Sobre la escasa ayuda del Banco Hipotecario a la financiación de mejoras agrarias, J. A. Lacomba y G. Ruiz (1990). Estos autores indican que el préstamo hipotecario oficial tuvo más incidencia en las compraventas de fincas urbanas que en las de rústicas. La escasa dedicación al crédito territorial por parte del Banco Hipotecario Oficial fue subrayada ya por Pedro Tedde de Lorca (1974), pp. 256 y ss.; del mismo autor (1984), pp. 169-184. A. M. Bernal ha llegado a calificar la labor del Estado en materia de crédito agrícola como de «monumento a la ineficacia». Sobre el papel marginal desempeñado por el Banco Hipotecario en Aragón, Luis Ibarra (1895): «El Banco Hipotecario, con las mil trabas y dificultades que crea, hace imposible acudir a él los propietarios en general, y los únicos que lo frecuentan son los propietarios de fincas urbanas de Madrid (...) [Menos todavía el mero jornalero] que apenas si ofrece más garantías que su moralidad, inteligencia y aptitudes para el trabajo». *Vid. Medios prácticos de establecer y desarrollar el crédito agrario en Aragón*, p. 697.

**EXPEDIENTES POSESORIOS Y DE DOMINIO INSCRITOS EN LOS REGISTROS
DE LA PROPIEDAD DE ZARAGOZA, 1886
(En porcentajes)**

	<i>Fincas con valor inferior a 500 PTA</i>		<i>Fincas con valor superior a 500 PTA</i>	
	<i>Inscripción de dominio</i>	<i>Inscripción de posesión</i>	<i>Inscripción de dominio</i>	<i>Inscripción de posesión</i>
Ateca	70	30	70	30
Belchite	25	75	45	55
Calatayud	60	40	70	30
Daroca	60	40	60	40
Ejea	10	90	10	90
La Almunia ...	70	30	80	20
Pina	40	60	40	60
Sos	66	34	80	20
Tarazona	63	37	70	30
Zaragoza	87	13	99	1

Fuente: Memoria y Estados formados por los Registradores de la Propiedad, Zaragoza.

Sin admitir títulos posesorios y sin tener sucursales en provincias, las puertas quedaban todavía más atrancadas para el pequeño campesinado. Aun a falta de estudios en profundidad, parece discernirse que el registro hipotecario, lejos de facilitar y abaratar los préstamos, los había encarecido y dificultado. Apenas lograba atraer a la propiedad inmueble y tampoco facilitaba una disminución de los tipos de interés (14).

Por lo demás, el Banco Hipotecario no realizó ningún préstamo sobre fincas rústicas o urbanas de Ejea entre 1873 y 1886; por lo que respecta a toda la provincia de Zaragoza, solo trece préstamos a fincas rústicas y siete a urbanas, nunca por debajo de las 5.000 PTA, flaco bagaje para catorce años... Se alejaba también de la pequeña propiedad por sus largos trámites burocráticos. En definitiva, inexistente una oferta pública de préstamos que regulara los mercados de crédito locales, el pequeño campesino descapitalizado quedaba indefenso a la incertidumbre, a la usura y a los «santones» de cada localidad.

(14) Había conciencia en la época de que el Registro de la Propiedad, en lo que respecta al crédito territorial, era todo un fracaso. Ni había erradicado la usura, ni había promovido la transformación y mejora de los cultivos, ni había hecho desaparecer «el pacto de comiso, hoy más en boga que nunca, disfrazado de venta á carta de gracia [...] el préstamo hipotecario desaparece rápidamente, sustituido por el pacto de retrovendendo, con que apreciadas las fincas, por la tiranía del prestamista, en un cuarto, un tercio ó una mitad menos de su valor, resulta de hecho el interés del dinero muchísimo más alto que en 1863». *Vid. Proyecto de reforma de la Legislación Procesal, Notarial e Hipotecaria de la Cámara Agrícola del Alto Aragón*, 1893, Huesca.

En sus «Discursos sobre Agricultura, Obras Públicas y Hacienda» pronunciados por Tomás Castellano y Villarroya en el Congreso de los Diputados, el hacendado aragonés —posteriormente, Gobernador del Banco de España y Ministro de Hacienda y de Ultramar— calificaba la usura «de cáncer que corroe nuestra agricultura» y le atribuía la responsabilidad principal en la decadencia agrícola nacional. No es un hecho aislado, como veremos enseguida, que estas palabras estén puestas en boca de un «agente cancerígeno», por cuanto Castellano se dedicaba —entre otras muchas cosas— al préstamo privado, y no siempre a tasas prescritas como moderadas. Pero lo que nos interesa resaltar ahora es su reconocimiento de que «el labrador no puede utilizar el crédito territorial porque las disposiciones de la ley hipotecaria le son ineficaces, dado que la legislación del timbre imposibilita los préstamos de escasa cuantía y á corto plazo». Añade también que el labrador carecía de crédito personal, «porque se basa en la confianza y la confianza en el conocimiento de las personas, y como el labrador se halla alejado de todos aquellos puntos donde circula el capital, por falta de conocimientos no inspira confianza» (15). Falto, pues, de crédito territorial y de crédito personal, la salida más transitada era la usura, con riesgo evidente de comprometer su fortuna.

Gran parte de la sobreabundancia legislativa en materia de crédito no fue otra cosa que letra muerta (16). La ausencia de instituciones de crédito agrícola y el efecto «avasallador» de las hipotecas constituyeron también un tema recurrente en los escritos de Costa, ardiente defensor de una reforma en el régimen hipotecario. Uno de los objetivos propuestos, ya en su artículo primero, por la Sociedad Agrícola del Alto Aragón (1880) —precedente de la Cámara Agrícola— va a ser el establecimiento de instituciones de crédito territorial y agrícola, bien fuera con carácter de bancos hipotecarios, bien en combinación con cajas de ahorros o bancos de depósito.

De hecho, la Cámara Agrícola del Alto Aragón, por boca de Costa, solicitó en varias ocasiones del Gobierno la sustitución del sistema notarial e hipotecario vigente por otro más fácil de manejar y más barato, sim-

(15) *Discursos sobre Agricultura, Obras Públicas y Hacienda pronunciados por D. Tomás Castellano y Villarroya en el Congreso de los Diputados, 1887*, publicados por los comités provincial y local del Partido Liberal-Conservador de Zaragoza. Tipografía de Zacarías Rodríguez, Zaragoza. El banquero Mariano Baselga refiere también su falta de confianza en los labradores, porque «las fincas y aperos que constituyen su haber son poca garantía pecuniaria y porque el alejamiento material entre banquero y campesino y la falta de positiva investigación de su riqueza y moralidad hacían que el banquero desconfiara sistemáticamente de la formalidad y solvencia de los labradores». *Vid. El Noticiero*, 30 de octubre de 1896, «El crédito agrícola y las cajas Raiffeisen». Testimonios parecidos ofrecen José María Azara y Severino Aznar en *El Noticiero* durante los años 1915-1917. Véanse, como ejemplos, J. M. Azara, *El Noticiero*, 12 de julio de 1916, «El Banco, los sindicatos agrícolas y la usura», o Severino Aznar, *El Noticiero*, 5 de septiembre de 1915, «El Banco de España y los sindicatos agrícolas».

(16) Un buen número de proyectos «sin ningún tipo de resultado práctico» se detalla en Ángel Pascual Martínez Soto (1994), p. 53.

plificando servicios, «de modo que la transmisión de una finca o la constitución de una hipoteca no ofrezca mayor dificultad que el endoso de una letra, para que la creación de Bancos Agrícolas no sea ineficaz» (17). Defendían, por tanto, una refundición de la legislación notarial e hipotecaria en el sentido de abaratar las transmisiones de la propiedad inmueble. Había que hacer menos gravosas, aligerándolas de formalidades inútiles, las inscripciones en el Registro de la Propiedad.

En realidad, a juicio de Costa, el problema del crédito agrícola institucional no residía solo en proporcionar dinero a la agricultura, sino, además, en que esta fuera remuneradora, en que produjera lo suficiente para hacer frente al interés y a la amortización (18). Y para incrementar la productividad agrícola no bastaba con proporcionar créditos a muy bajo interés. El establecimiento de un eficaz crédito agrícola solo sería posible sobre la base de cosechas menos eventuales de las que podía ofrecer el cultivo de los secanos aragoneses. De ahí que, junto a una reforma en el régimen hipotecario, fuera menester transformar el secano en regadío, a fin de que las operaciones del banco recayeran sobre una agricultura más productiva, con cosechas seguras cada pocos meses, «lo mismo que la producen esos valores del Estado». En el sentir de Costa, la condición necesaria del crecimiento era, más que el aumento en la producción, la diversificación. Regadío a través de obras hidráulicas y disponibilidad de crédito agrícola formaban, pues, las dos caras de una misma moneda. Los bancos agrícolas no serían, en consecuencia, la solución definitiva («no adquieren el don de obrar milagros por el hecho de llamarse agrícolas»); lo fundamental radicaba en procurar obtener más ingresos del suelo, en mejorar la renta media de los secanos aragoneses hasta hacerla superior al interés exigido en los préstamos ordinarios.

Como Costa, no faltaron quejas de los hacendados agrícolas culpando de la escasa rentabilidad de sus explotaciones a la ausencia de crédito y a la dependencia casi absoluta de la usura. Se despotricaba contra

(17) *Discurso de Costa sobre riegos y canales en la plaza de la Constitución de Barbastro* (7.9.1893). Referencias en C. Gómez Benito y A. Ortí Benloch (1992), p.165, y en Joaquín Costa (1911) [1975], pp. 140-204. Puede consultarse en AHPH, Secc. Costa, la *Carta de la Cámara Agrícola del Alto Aragón al Ministro de Gracia y Justicia sobre un Proyecto de reforma de la legislación procesal, notarial e hipotecaria*, con fecha de 8 de junio de 1893. Más en extenso, J. Costa (1890) [1984]. En el fondo, y salvando las distancias, Costa estaba solicitando algo que también pretende la nueva Ley de Subrogación y Modificación de los Préstamos Hipotecarios: eliminar los trámites burocráticos que encarecían los préstamos. En suma, que cancelar, abrir o reabrir una hipoteca fuera más barato, con lo que la selección del consumidor quedara únicamente limitada a la ley de la oferta y la demanda.

(18) De lo contrario, argumentaba Costa, «el Banco Agrícola principiará por cargarse con las tierras y acabará por quebrar, no habiendo quién se las compre ni quién se las arriende; y al labrador, si de todos modos ha de perder el patrimonio, lo mismo le da que se lo lleve el Banco como que se lo lleve el prestamista de su pueblo, y aun tal vez prefiera esto último, por aquello de que hasta con el diablo caben componendas cuando vive cerca y no tiene oficina ni instruye expedientes». *Vid.* C. Gómez y A. Ortí (1992), pp. 164-165.

la usura, «contra los mercaderes del Templo», en lo que constituía un discurso que se acompañaba a menudo de loas a la resignación y a la virtud de la pobreza. Las deficiencias en el crédito como causa de los pausados ritmos de progreso agrario es una idea machaconamente repetida en los testimonios de época y en las encuestas, recalcando la insuficiente movilización de capitales. Incluso se llegó a afirmar en la I Conferencia Económica Aragonesa que la rudimentaria organización del crédito agrícola había corrido pareja «con la deficiente educación económico-social del labriego español» (19). Nuevamente, la ignorancia del agricultor como causa de todos los males.

Muchos de los más importantes propietarios regionales abogaban por la creación de bancos agrícolas, aunque en realidad defendieran esta proclama con la boca pequeña. Latía siempre un doble lenguaje en el empeño de las clases propietarias (cámaras agrícolas, ligas de contribuyentes) por organizar sólidamente el crédito territorial. Lo escrito en las obras de época no se corresponde mucho con lo ocurrido en la realidad efectiva. Por debajo del conocido argumento, recitado con frecuencia por la publicística, de achacar las malas condiciones de la agricultura a la falta de capitales, a los abusos de los prestamistas (que muy a menudo eran los mismos propietarios) y a la dificultad de suministrar préstamos en condiciones aceptables al ejército de pequeños propietarios, no podemos pasar por alto que las grandes familias bienestantes eran las principales beneficiarias del crédito a campesinos y a arrendatarios en dificultades. Como trataremos de demostrar, el endeudamiento de los campesinos fue un mecanismo básico utilizado por los notables rurales para redondear sus ingresos. Estos «intereses creados» ayudan a entender las razones de la Administración Estatal para no acabar de solucionar los problemas en torno al crédito público. Parecidas motivaciones estarían en el origen del rechazo a algunos sindicatos agrarios con cajas de préstamo: había numerosos hacendados interesados en mantener el modelo antiguo responsable de sus fortunas, aunque este *boicot* no lo expresaran siempre abiertamente. Un sindicato o una cooperativa que practicara el crédito podía hacer descender el precio del dinero para todo el pequeño campesinado de la zona, incluidos los no socios.

De hecho, hubo intentos de creación de un banco agrícola en Ejea durante la década de 1870 para aliviar la suerte de los vecinos y darles protección. Incluso el Banco Agrícola llegó a dar sus primeros pasos, pero en 1879 los notables locales decidieron invertir el capital del Banco —procedente, en buena medida, de la tercera parte del 80 % de propios, unas 288.111 PTA— en completar la construcción del pantano de San Bartolomé, pagando la expropiación de los terrenos ocupados por el

(19) Enrique Luño Peña (1933). «El Crédito Agrícola en Aragón», en *I Conferencia Económica Aragonesa*, vol. I, p. 232.

pantano. Durante los pocos años que el Banco mantuvo vigencia verificó préstamos a labradores por valor de 513.000 PTA, con un interés del 6 % anual. Se calculaba que el Banco debería prestar a los labradores no menos de cuatro o cinco mil cahíces de trigo para siembra o directamente para alimentación en temporadas adversas. Los préstamos se reintegraban en el momento de la cosecha de cereales. En 1879, conservaba un capital efectivo de 224.438 PTA, de las cuales 175.000 se destinaron a la conclusión del pantano; tan solo se quedó el Banco con «cinco mil fanegas de trigo en medida del país, que á razon de cinco pesetas fanega aragonesa importan veinticinco mil pesetas y reservamos otra suma igual en espera de cualquier caso fortuito» (20). Debió de ser una descapitalización demasiado fuerte, puesto que a partir de 1880 no hemos encontrado evidencia alguna de que el Banco Agrícola continuara prestando servicio.

Ni banco agrícola, ni pósitos. El pósito de Ejea acusaba evidente deterioro y escasa vitalidad durante la segunda mitad del XIX, y el incipiente cooperativismo de las décadas iniciales del XX funcionó en Cinco Villas, por lo que hace al crédito, con poco rumbo, jalonado en todo caso de pequeños préstamos al consumo reproductivo.

Al revés de lo ocurrido en otras zonas de Aragón donde viejas instituciones como el pósito subsisten hasta bien entrado el siglo XX, en Ejea los pósitos están paralizados y no presentan ninguna importancia ya desde mediados del siglo XIX (21). Los pósitos, además de actuar como instituciones reguladoras del mercado de trigo, ayudaban a paliar los efectos de las oscilaciones de las cosechas sobre la población. Allí donde funcionaban con corrección, podían constituir un remedio —siquiera parcial— al endeudamiento estructural del pequeño campesinado y a la débil posición negociadora de este en el mercado informal del crédito. La complejidad de esta institución iba más allá de una simple labor de beneficencia caritativa. Como vemos en el cuadro II.2, los pósitos aragoneses tenían poco peso en el total nacional, tanto por lo que hace a las existencias en grano como a su capital en metálico.

(20) AME, 1879, C-392, fol. 47. Aparte del dinero invertido en la compra de bonos del Tesoro, posteriormente gastados en las obras del Pantano de San Bartolomé, casi 30.000 PTA se destinaron a satisfacer los honorarios de D. Félix Repollés, intermediario en Zaragoza de todas estas gestiones; «otras 7.500 PTA para devolver un crédito á Don Gregorio Ripamilán; 7.500 PTA para satisfacer un credito de igual índole a D. Ignacio Bentura (Ripamilán y Bentura, dos de los mayores hacendados de Ejea); 20.000 PTA al Banco de España por un crédito que tiene anticipado...» La idea del banco agrícola se había esfumado, AME, *Expediente sobre la creación de un banco agrícola*, B. 45-14. Los intentos de crear un banco agrícola en Zaragoza, en *Diario Mercantil de Zaragoza*, 19 de mayo de 1890, y en *Diario de Avisos*, 10 de junio de 1891.

(21) Para un pósito aragonés (el de Alcañiz) que subsiste con bastante dinamismo en la nueva economía del XIX e incluso del XX, cf. Vicente Pinilla (1993). En este artículo se insertan algunas cifras que ilustran la decadencia numérica de los pósitos aragoneses durante el siglo XIX y primer tercio del XX. Para conocer el alcance de los pósitos en Aragón a mediados del XIX y el número de agricultores beneficiados, Francisco Barca (1886); para ver cuántos funcionaban en 1932, muchos de ellos de forma puramente simbólica, Enrique Luño (1933).

EVOLUCIÓN DE LOS PÓSITOS ARAGONESES, 1850-1906

	1850			1863			1906		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C
Zaragoza .	87	27.313	35.800	77	18.091	68.557	81	12.544	555.344
Huesca	131	18.633	3.532	137	57.017	1.126	152	55.324	307.388
Teruel	52	10.200	22.279	82	15.001	74.332	105	52.284	514.752
Aragón	270	56.146	61.611	296	90.109	144.015	338	120.152	1.377.484
España	3.410	1.763.871	18.297.783	3.418	2.320.408	27.687.669	—	185.514	99.313.953

Fuentes: Para 1850, García Cantalapiedra (1881); para 1863, Barca (1866); y para 1906, Zorita (1907).

A = Número de pósitos.

B = Fanegas de grano depositadas.

C = Capital en metálico (en reales).

En 1910, como en 1920, solo se beneficiaban del pósito de Ejea dos vecinos, y además «ninguno de los solicitantes reúne la condición de ser agricultores, en cambio ofrecen las mejores garantías para el debido aseguramiento del reintegro» (22). El pósito de Ejea no aguantó el tirón del cambio y no ayudó, por tanto, a romper la cadena del endeudamiento. Y lo más lamentable: que estos antiguos pósitos no fueron sustituidos rápidamente por una red de bancos agrícolas de carácter local o estatal.

En suma, pocas veces se beneficiaron los labradores modestos de créditos con garantías e intereses más bajos que los concedidos por los prestamistas locales. La ausencia de una red de pósitos mínimamente trabada hizo posible que prácticas de reventa y acaparamiento camparan a sus anchas, especialmente en épocas de carestía y siempre en meses de soldadura. Únicamente, en coyunturas especialmente delicadas, el ayuntamiento distribuía trigo entre los vecinos y lo dejaba de cobrar «por no ostigar al vecindario en vista de los malos años que se han venido experimentando» (23).

La formación de capital se aceleró en Aragón —o, mejor dicho, en la ciudad de Zaragoza, como gran mercado regional— durante las dos primeras décadas de siglo, tal como queda evidenciado en el número de

(22) AME, B. 82-13. En 1915, el principal beneficiado del pósito era, paradójicamente, Balbino Pueyo, propietario de una casa de maquinaria agrícola, AME, C-503 y C-505. Más importancia que el pósito de Ejea debió de tener el de Farasdués, revitalizado algo durante la II República. Con todo, en su momento de mayor esplendor, no pasó de beneficiar a una treintena de labradores. AME, *Expediente para el Repartimiento de caudales en préstamos a labradores y para fines agrícolas*, 1931, B. 72-5 tris. En Ejea, se declaró responsables de «haber sustraído 193 fanegas y cinco cuartillos que deberán reintegrar a los fondos del Pósito» a un gran número de concejales que habían ocupado el cargo entre 1867 y 1908, AME, B. 195-40.

(23) AME, Libro de Actas, 1873, fol. 42.

sociedades que se formaron. El desarrollo financiero de la región alcanzó cotas hasta entonces desconocidas (24). La Caja de Ahorros de Zaragoza continuó captando durante estos años la mayor cuantía de ahorro regional, con Florencio Jardiel como Presidente del Consejo de Administración y con la inversión en deuda pública como principal actividad. Junto a ella destacaban la sucursal del Banco de España, que ganó terreno con respecto al Banco de Crédito de Zaragoza, y el Banco de Aragón, constituido en 1910 por absorción de las bancas familiares Villarroya y Castellano y Clemente Soteras. El Banco de Aragón, que pronto pasó a ser la entidad financiera que se llevaba la parte del león en el número de cuentas corrientes, aglutinó en torno a sí al sector más dinámico de la burguesía aragonesa (Leopoldo Lewin, Basilio Paraíso, Tomás Castellano, Francisco Villarroya, conde de Bureta, Joaquín Delgado) (25). Amplió su pasivo sobre todo a partir de 1915, hecho que le permitió emprender nuevas inversiones y ampliar el número de sucursales. En 1920 contaba con sucursal en Ejea y con pequeñas agencias en otros pueblos de Cinco Villas.

También en 1910 vio la luz el Banco Zaragozano, cuya principal actividad va a estar centrada hasta la década de los veinte en la recaudación de contribuciones y en contratos con el Estado, sin conceder créditos, a pesar de que en el momento de su fundación destacara la prensa que entre sus operaciones destacaría especialmente «la de préstamo territorial a industrias agrícolas, en condiciones ventajosísimas, y a base de la garantía personal o de las cosechas y productos a la vista, conforme a las más modernas y saludables orientaciones» (26). Por lo que hace a Cinco Villas, el Banco solo se instaló en un primer momento en Sádaba y en Sos, y no tanto para cumplimentar operaciones de crédito agrícola, sino por tener concedida la recaudación de las contribuciones de dichos municipios. Al respecto, conviene no olvidar que José García Sánchez, Delegado General de la entidad en Madrid, era al mismo tiempo diputado por Cinco Villas y Zaragoza, amén de jefe del Partido Liberal en Aragón. A partir de la segunda mitad de los años veinte (27), el Banco consolidó su implantación en Cinco Villas, con apertura de sedes

(24) Sobre la evolución de las cuentas agregadas de los bancos privados aragoneses entre 1910-1920, *Banco Zaragozano, 1910-1985*, p. 52, y J. A. Biescas (1985).

(25) Como indicador de las conexiones del Banco con el cultivo remolachero y la expansión azucarera, es significativo que el Consejo de Administración se reuniera en el domicilio social de la Azucarera del Jalón. Poco antes, en 1906, se había constituido el Banco Aragonés de Seguros y Crédito (luego, Banco Aragonés de Crédito), con Carlos Vara Aznárez como primer presidente.

(26) *Vid. Heraldo de Aragón*, 8 de enero de 1910, p. 1. Los estatutos del Banco Zaragozano se reproducen parcialmente en *Banco Zaragozano, 1910-1985*, pp. 47 y ss. La escritura de constitución del Banco, en AHPN, Zaragoza, Notario Julián Bel, 8 de enero de 1910.

(27) Coincidiendo con la creación, en 1925-1926, del Servicio Nacional de Crédito Agrícola (posterior Banco de Crédito Agrícola) y del Banco de Crédito Local, centrado en operaciones bancarias con entidades municipales.

en Ejea y en Tauste, además de las oficinas ya establecidas en Sos y Sádaba.

Pocos años antes, en 1905, había iniciado sus operaciones la Caja de Ahorros de la Inmaculada (CAI), buscando prioritariamente captar la atención del pequeño ahorrador y tramitar la concesión de préstamos a los sindicatos católico-agrarios. Mariano de Pano, fundador de la CAI y presidente de la Liga de Acción Católica, escribe en su correspondencia privada que «desde el año 1902 viene trabajando esta Acción Social Católica por la organización de la sociedad, siguiendo las enseñanzas inmortales de León XIII». Pano, como buen y voluntarioso propagandista católico, sobrevalora las actuaciones de la Caja de Ahorros de la Inmaculada en sus primeros años.

...y así fue como con su Caja Obrera de la Inmaculada combatió la usura y enseñó a las clases obreras la virtud del ahorro y acudió en socorro de la desfalleciente agricultura; con sus cooperativas dio á conocer las ventajas del comercio honrado y bien dirigido (28).

En este repaso general no hay apenas lugar para los nuevos sistemas rurales de financiación de carácter cooperativo basados en la responsabilidad solidaria de los socios, cuya aparición fue bastante tímida, por lo menos hasta 1915. En 1907 escribía Inocencio Jiménez a colación de los sindicatos aragoneses que, si no se tenía dinero ni había posibilidad de adquirirlo a crédito, «es inútil proyectar un sindicato que remedie los males del crédito usurario». Como escribía Severino Aznar poco más tarde, era «como plantar un rosal en un ventisquero: se congelará antes de echar los primeros brotes» (29). Para hacernos una idea de las dificultades financieras de los primeros sindicatos agrícolas, en 1906 el Banco de España le exigía como garantía al sindicato de Cuarte «las firmas de uno o dos reconocidos personajes de Zaragoza, sin que les satisfaga la responsabilidad solidaria de más de 40 o 60 labradores de este pueblo».

A partir de 1915, y sobre todo durante la década de los veinte, el crédito suministrado por la Asociación de Labradores de Zaragoza, el Sindicato Central de Aragón, la Caja de Ahorros de la Inmaculada y la Caja de Previsión Social de Aragón acabó conformando el grueso de los préstamos que llegaban a la agricultura aragonesa, muy por encima del Servicio Nacional de Crédito Agrícola fundado en 1926. Entre 1926 y 1932, Aragón obtuvo de dicho Servicio Nacional crédito por valor de 6.219.134 PTA con garantía de frutos y de 49.550 PTA con garantía personal. Durante el

(28) Archivo Personal de Joaquín y Mariano de Pano. Monzón (Huesca). Libro de recopilación de artículos, sig. 2221.

(29) *Vid.* Inocencio Jiménez (1907), «Los sindicatos agrícolas», en *Semana Social*, Valencia, p. 148. Lo sucedido en Cuarte de Huerva, en Carta de B. Navascués al Padre Vincent (6 de noviembre de 1906). Debo esta última referencia a S. Garrido (1993), p. 200. Sobre el crédito concedido por el Sindicato Central de Aragón y la Asociación de Labradores de Zaragoza, Gloria Sanz (1996).

mismo período, las entidades arriba citadas concedieron en Aragón 23.583.951 PTA, es decir, casi cinco veces más que el Crédito Agrícola Nacional (véase cuadro II.3).

Sin embargo, hasta que no comenzó a desarrollarse en Aragón esta oferta privada de créditos, rentas y usura utilizadas de forma simultánea y combinada por los propietarios, resultaban un método casi infalible para detraer excedentes al pequeño campesinado. Por ello, no ha de extrañar el interés por que el endeudamiento campesino fuera continuo, impidiéndole en lo posible el acceso al mercado institucionalizado del crédito, estatal o de asociaciones agrarias.

Ausente una red articulada de crédito público, quedaba un negocio muy lucrativo para los prestamistas privados, a menudo encarnados en grandes propietarios de bienes rústicos. En una sociedad donde el dinero líquido era escaso, usureros, comerciantes y almacenistas —«sanguijuelas que chupan la sangre»— se beneficiaron de su situación privilegiada. La necesidad de adecuar la escasa masa monetaria puesta en circulación al creciente intercambio de mercancías comportó la instauración de una importante red de relaciones crediticias informales en la agricultura regional. Era grande la tentación de lanzarse a los préstamos con interés, garantizados por un sistema judicial que aseguraba al acreedor frente al mal pagador. A cambio de un riesgo mínimo, el beneficio era considerable. Y todos estos negocios se hubieran venido abajo si el Estado o la Iglesia hubiesen conseguido levantar una red eficiente de crédito agrario.

Por otro lado, las vinculaciones entre poderes locales y préstamo usurario parecen fuera de toda duda, lo cual no quiere decir que todos los caciques fueran usureros, ni viceversa, pero sí que los caciques ricos o sus satélites acostumbraban a ampararse en la usura y a crear una red de dependencia en torno al préstamo. Estos cacicatos locales se beneficiaban, económica y políticamente, de todo el proceso de réditos acumulados, razón suficiente para que las administraciones locales capitaneadas por ellos mismos tendieran a bloquear la acción de los nuevos sindicatos agrarios y cooperativas, con cajas de préstamos ajenas a su control. A ello debe añadirse la circunstancia, tan frecuente en Aragón, de que muchos harineros y comerciantes de cereal formaran parte de los consejos de administración de los bancos regionales. Eran ellos mismos los acaparadores y los únicos a quienes se les podía comprar y vender. Y era gente que sabía de sobra la fecha de los vencimientos y cuándo los labradores no podían aguantar más y tenían que vender fuera como fuera, por lo que probablemente nunca les atrajo promover un crédito institucional a largo plazo que distorsionara el funcionamiento tradicional del mercado del trigo. La concesión de créditos públicos hubiera mejorado los métodos de producción y de mercadeo del pequeño propietario, mejora que no interesaba para nada a los harineros y comerciantes de

**CRÉDITO AGRÍCOLA NACIONAL Y CRÉDITO AGRÍCOLA CONCEDIDO
POR ENTIDADES PRIVADAS EN ARAGÓN, 1926-1932
(En pesetas)**

IMPORTE DEL CRÉDITO AGRÍCOLA NACIONAL EN ARAGÓN, 1926-1932					
Con garantía de frutos		6.219.134			
Con garantía personal		49.550			
IMPORTE DEL CRÉDITO AGRÍCOLA CONCEDIDO POR ENTIDADES PRIVADAS EN ARAGÓN, 1926-1932					
En metálico		9.422.051,30			
En especie		14.161.899,63			
1	2	3	4	3+4	
Año	Entidades	Préstamo en metálico	Préstamo en especie (abonos, semillas, etc.)		Total por año
1926	ALZ	707.276,45	266.006,00	973.282,45	2.072.126,20
	SC Aragón	278.496,50	820.347,25	1.098.843,75	
1927	ALZ	501.829,45	292.507,00	794.336,45	2.028.712,45
	SC Aragón	321.641,10	912.734,90	1.234.376,00	
1928	ALZ	554.000,95	332.060,55	886.061,50	2.245.539,85
	SC Aragón	424.067,30	931.411,05	1.355.478,35	
	CAI	4.000,00	—	4.000,00	
1929	ALZ	587.948,10	489.978,50	1.077.926,60	3.045.741,39
	SC Aragón	450.105,44	1.490.709,35	1.940.814,79	
	CAI	27.000,00	—	27.000,00	
1930	ALZ	663.214,05	678.582,35	1.341.796,40	3.657.486,61
	SC Aragón		622.270,10	1.675.420,11	
	CAI	18.000,00	—	18.000,00	
1931	ALZ	734.598,40	1.061.893,93	1.796.492,33	4.769.645,77
	SC Aragón	681.853,30	1.831.006,14	2.512.859,44	
	CAI	14.000,00	—	14.000,00	
	C. Prev. S.A.	446.294,00	—	446.294,00	
1932	ALZ	1.208.685,50	1.613.083,40	2.821.768,90	5.764.698,66
	SC Aragón		942.822,46	1.766.159,10	
	CAI	13.000,00	—	13.000,00	
	C. Prev. S.A.	220.948,20	—	220.948,20	
Totales		9.422.051,30	14.161.899,63	23.583.950,93	23.583.950,93

Fuentes: Boletines ALZ y E. Luño (1933). ALZ= Asociación de Labradores de Zaragoza; SC= Sindicato Central; CAI= Caja de Ahorros de la Inmaculada; C. Prev. S.A.= Caja de Previsión Social de Aragón.

cereal regionales. Claro que, en un mundo rural donde predominaban los préstamos a tasas usurarias, la pretendida promesa electoral de una red eficiente de crédito público siempre serviría para allegar adhesiones.

II.2. Una creciente demanda de liquidez: los motivos del préstamo

Sin una organización institucional del crédito, aun las necesidades financieras más perentorias de los labradores comarcales solo podían satisfacerse recurriendo al usurero, o sea, tomando prestado dinero a una tasa de interés fuera de toda proporción con los gastos y el riesgo del préstamo. Los circuitos financieros oficiales eran insuficientes —y, además, de largo— para cubrir las necesidades, por lo que afloraron circuitos paralelos, aunque a veces eran los ya descritos, pero encubriendo operaciones usurarias. La usura, a menudo escondida detrás de fórmulas legales y considerada por muchos «un mal social tanto como económico», apareció con fuerza en Cinco Villas. Sin una infraestructura de bancos agrícolas e hipotecarios resultaba difícil rescatar al campesino de las garras del comerciante privado y del prestamista-propietario. Se crearon, por tanto, redes de relaciones locales que se desarrollaban y funcionaban como verdaderos canales financieros.

Por usura se entiende tradicionalmente un préstamo a tasa excesiva; se piensa en un interés ilegal, superior a la «norma», aunque muchos eran los notarios que advertían a sus clientes acerca de la permisividad de prestar escapando a la tasa legislada. La cuestión de la usura en el siglo XIX solo ha comenzado a estudiarse en los últimos años, quizá por la falta de fuentes adecuadas, no en vano el usurero, por la propia naturaleza de su acto, intenta dejar los menos rastros posibles. Sin embargo, era una cuestión crucial en el mundo rural, hasta el punto de marcar las mentalidades y culturas y convertirse en objeto literario. Tampoco faltan muestras de cultura popular donde se ponen en relación usura y religión. Usureros que, en realidad, ausentes unas instituciones eficientes de crédito, eran no solo un elemento dañino, sino en muchos casos una necesidad económica.

Se puede plantear como hipótesis que la oferta monetaria estuviera en función de la demanda, es decir, que fuera la respuesta a ciertos requerimientos y a ciertas esperas. A lo largo del siglo XIX, y sobre todo a partir de su segunda mitad, el crédito se convirtió en una actividad económica que movía cuantiosas sumas de dinero. Los alicientes aumentaron cuando en 1856 quedó abolida la tasa que fijaba el interés que se había de percibir, si bien es cierto que dicha tasa se pasaba por alto con harta frecuencia. Ya se ha subrayado suficientemente cómo se habían

ideado mecanismos para infringir la ley sin que los tipos de interés delataran a uno, sobre todo a base de cobrar por anticipado el interés en el capital cedido, acumulando los intereses en la suma prestada inicialmente. Eso de disimular el interés detrás de otras cláusulas era una vieja fórmula, hasta el punto de formar ya parte del proceder cotidiano de los clérigos medievales para que su moralidad no se viera vilipendiada.

Los motivos conducentes a la contratación de un crédito eran muy variados en una comarca como Cinco Villas, sobre todo en unas décadas donde se exigía mayor demanda de liquidez, debido a la mayor monetarización de la economía y a las nuevas oportunidades de inversión abiertas (30). Sin ir más lejos, en ausencia de disponibilidades suficientes, el «hambre de tierras» solo podía ser financiado por medio del préstamo. Más que nunca, había que disponer de fondos inmediatamente utilizables para comprar un terreno próximo que se liberaba por herencia o para adquirir simientes después de una mala cosecha. Esta mentalidad adquisitiva de tierras pudo verse fomentada en la comarca por especuladores y hasta por los propios usureros que habían comprado bienes nacionales y que ahora revendían en pequeños lotes. Entre estas inversiones con vistas a ampliar o mejorar la explotación agraria se incluían también las compras de pajares, corrales, eras o graneros (31).

Otras veces se recurría al préstamo con el fin de readaptar y reorientar las explotaciones, como por ejemplo mejorar la infraestructura de riegos (acequias, balsas, sifones...), comprar ganado o adquirir bienes de capital fijo. Al respecto, Leopoldo Puig, hacendado de la parte occidental de Huesca y propietario también de tierras en Cinco Villas, consideraba que el mayor mal del labrador era el desequilibrio entre el capital fijo y el capital de explotación, es decir, «el tener poco ganado, poco estiércol, pocos frutos en almacén, poco metálico, en proporción al número de hectáreas que labra». En lugar de reducir el número de hectáreas cultivadas, a fin de concentrar en las restantes el dinero, el estiércol y el ganado disponible, se prefería acudir al «préstamo de capital circulante ó semoviente» (32). Habría que tener en cuenta, no obstante, que las necesidades monetarias del campesinado relacionadas con el acceso a simientes eran cada vez mayores. Y también que la escasa duración de los contratos de arrendamiento creaban un arco temporal demasiado

(30) A ello se han referido Pons y Serna (1992).

(31) Si nos circunscribimos al ámbito más urbano de Zaragoza, los préstamos para invertir en fincas urbanas eran todavía bastante frecuentes. Casos como el de la «Sociedad Matossi y Compañía», prestando 100.000 reales a la Baronesa de la Menglana «para que construyera una casa en el Paseo de Santa Engracia» (AHPN, Zaragoza, Not. Lorenzo Pina, 1861, fol. 117) o 150.000 reales «para arreglar sus casas del Paseo de Independencia», son indicativos de otros muchos.

(32) Las afirmaciones de L. Puig, al hablar de los bancos agrícolas en proyecto, en *Primera campaña de la Cámara Agrícola del Alto Aragón, 1892-1993*, p. 47.

breve para consentir la introducción de innovaciones y para activar las inversiones necesarias. Por otro lado, el uso de maquinaria agrícola estaba bastante concentrado a lo largo del año (mucho más que la maquinaria industrial, por ejemplo), permaneciendo inutilizada durante gran parte del mismo y determinando así amortizaciones más costosas. Solo un crédito agrícola moderno permitía dar respuesta a estas nuevas necesidades. Además, para los más pudientes se abrían también nuevas perspectivas de inversión en el ferrocarril o en las minas de Remolinos, sin olvidar las tradicionales industrias rurales (molinos, trujales, bodegas...).

Por cuestión de herencias o de dotes también se acercaba uno al crédito. Por lo general, constituía un gasto considerable que acostumbraba a pagarse a plazos, prolongándose a veces hasta varias décadas. En este sentido, los gastos de reproducción ligados a los sistemas sucesorios hacen aumentar el atractivo de estudiar el crédito a partir de las capitulaciones matrimoniales y de los inventarios *post-mortem*.

Pero el recurso a la usura era propio, ante todo, de situaciones de urgencia y de penuria, como enfermedad del cabeza de familia, impuestos y gastos jurídicos, deudas de consumo, impago de rentas, imprevistos, compra de cerdos para llenar la despensa, etc. Al respecto, la curva anual del número de préstamos en Ejea durante un año-cosecha traza una trayectoria bastante clásica que plantea pocos problemas de comprensión. Los préstamos se operaban sobre todo entre abril y julio, culminando en los meses de mayo y junio, el período más difícil por excelencia en toda esta región (véase gráfico II.1).

Por contra, el mercado de crédito en Zaragoza ciudad se singularizaba, además de por el montante mayor de los préstamos allí realizados, por una estacionalidad mucho menos marcada. A pesar de lo poco que aún sabemos, todo parece indicar que los préstamos urbanos conocen múltiples variaciones en el corto plazo, pero eran resultado más de demandas aleatorias de un pequeño grupo de importantes clientes que de un ritmo estacional. Las fluctuaciones son bastante irregulares, frecuentemente atípicas, pero escapan (aunque no del todo) a las lentas contracciones ligadas a la respiración del mundo agrícola.

Del muestreo llevado a cabo se deduce que la actividad del notario en Zaragoza era más caótica que en Ejea, sin duda porque la clientela estaba menos sometida al ritmo de las estaciones y era menos tributaria del trabajo en el campo. Por lo general, el invierno y la primavera constituían las estaciones donde la actividad se mantenía de forma regular, para descender algo en verano y en otoño.

El mercado de crédito zaragozano se revela también más sensible, aunque no todo lo que cabría esperar, a los acontecimientos que jalona-

**PORCENTAJE DE PRÉSTAMOS SOLICITADOS SEGÚN MESES
CINCO VILLAS, 1860-1882**



Fuente: Elaboración propia, a partir de escrituras notariales.

ron la vida política del momento, en particular a la revolución de 1868. La incertidumbre y las amenazas sobre redistribución de riquezas debilitaron, al menos por unos meses, los intercambios de capitales privados, como si los principales clientes de estas redes notariales se tomaran su tiempo para enjuiciar el valor de la información que detentaban.

Necesidades esenciales e inmediatas, como la compra de productos de consumo no suministrados o insuficientemente suministrados por la explotación y el pago de las multas derivadas de los delitos forestales, constituyeron más de una vez el punto de partida del endeudamiento familiar para algunos vecinos de Cinco Villas. En este último caso, encontrándose en la obligación absoluta de disponer de un cierta suma de dinero, bajo amenaza de expediente judicial —y, por tanto, de deshonor—, es fácil imaginar que el vecino en cuestión cayera en manos del primer usurero que llegara.

Las ceremonias religiosas que marcaban el ciclo de vida familiar resultaban a veces enormemente costosas para las frágiles economías de los miembros más menesterosos de la comunidad rural. Toda una serie de costumbres sociales firmemente arraigadas en la mentalidad rural rodeaban la celebración de bautizos, bodas o funerales, y ello, obviamente, con-

llevaba sus gastos. Así, Mariano Rocatallada, el usurero del que hemos localizado su contabilidad, prestó en 1881 «para el entierro de Damaso» a una familia de pastores «medio cantaro de bino, 12 libras de pan, 2 cuartales de trigo y una roba de patatas»; la familia pagaría en trabajo este préstamo en especie. En el momento de pasar las cuentas al libro general ya habían realizado «8 jornales en la abatal de cabar patatas», «mas dos mas de segar en el campo del tendero» (33). Otras veces, los nuevos préstamos debían destinarse al pago de deudas contraídas con anterioridad. En estas circunstancias, más que de recurso al crédito, podemos hablar de que el pequeño campesinado cae en él. Este tipo de préstamo para satisfacer necesidades acuciantes («para pagar al medico», «para el importe de la contribución», «por estar su marido enfermo»...) aparece con más frecuencia en las libretas de Mariano Rocatallada que en los protocolos notariales, aunque es de prever que los tratos orales no recogidos en las escrituras consistieran, sobre todo, en crédito al consumo. Por otro lado, el desarrollo rápido de cultivos comercializados en Cinco Villas pudo reducir la capacidad de autosubsistencia de muchas familias campesinas, y ello estar en el origen de un aumento en sus necesidades financieras.

Estamos, en buena medida, ante créditos de subsistencia; como también lo son los destinados a hacer frente a los trastornos climáticos y a catástrofes naturales o los orientados a superar la falta de liquidez originada por la mala comercialización de los productos agrarios (especialmente aplicable a los años de crisis finisecular). Al respecto, hemos comprobado, como ha quedado expuesto, que un buen porcentaje de endeudamientos se concentraba, de una parte, a finales del verano y durante el otoño —a veces también para hacer frente a la sementera— y, por otra, en los meses de soldadura de la primavera, para ser devuelto tras haber «levantado la cosecha» de cereal en julio o agosto. La insuficiencia de liquidez, crónica para muchas personas, se agudizaba en determinados momentos del ciclo estacional.

Las crecientes necesidades financieras vinculadas a la penetración del capitalismo en la agricultura aragonesa convivían con unos momentos en que las principales casas de préstamo centraban su atención en atender a inversores urbanos y a especuladores comerciales y bursátiles. Mientras, el pequeño labrador aragonés solo podía ofrecer en garantía tierras que ni siquiera daban una cosecha segura cada año. El endeudamiento, por tanto, correspondía a causas bien precisas, aunque no siempre los deudores quisieran concretar las razones.

Los préstamos facilitaban la actividad económica de los vecinos a base de dilatar los pagos en el tiempo. Incluso si el volumen global de las

(33) A. C. Liró-Rocatallada, Aragüés del Puerto, Libro Mayor, año de 1881.

sumas prestadas no era muy importante, el dinero entregado permitía emprender negocios que dinamizaban la actividad rural. No obstante, debieron acarrear consecuencias sociales dramáticas, sobre todo cuando el deudor no podía reembolsar. Probablemente se estableciera una «jerarquía del dinero» en el interior de las comunidades, lo que obliga a examinar quiénes eran los prestamistas, quiénes los deudores y qué relaciones establecían entre sí.

II.3. Quien juega por necesidad, pierde por obligación

Que los enfoques jurídicos del tema del crédito convenían ser «humanizados» desde una perspectiva histórica es cosa asumida. De hecho, han sido muchas las afirmaciones generales vertidas desde la historia agraria sobre el endeudamiento campesino como variable clave, aunque no tantas veces se ha entrado en profundidad en el tema. En este sentido, pensamos que la mejor manera de atender al mercado de crédito desde el punto de vista del deudor es a través de los protocolos notariales y de algunas libretas de usureros.

Desgranar las farragosas líneas de los protocolos, con la jerga jurídica de la época, sus montañas de formulismos y sus cadenas de términos, es una tarea ardua. Pero las escrituras notariales, además de ser una magnífica fuente de indicadores y de datos susceptibles de seriar, permiten conocer las grandes líneas de la actividad económica de una ciudad o de una comarca, siempre que no tomemos los archivos notariales como un todo en sí mismo desconectado de los contextos más amplios en relación con los cuales adquieren las escrituras verdadero sentido (34).

Los actos notariales pueden ser, en efecto, reveladores de la situación de la sociedad local, sobre todo si conectamos el flujo de la práctica notarial con todos los otros datos seriados disponibles (curvas de población, curvas de evolución de precios, etc.). Pero, al obrar así, no debemos perder nunca de vista la persona del notario: su edad, su capacidad de desplazamiento —dependiente, a su vez, del clima, del relieve o de los medios de locomoción a su alcance—, el hecho de que ejerza una o varias actividades a la vez, el personal auxiliar a su servicio; es decir, bastantes parámetros susceptibles de pesar sobre el flujo de la actividad notarial y de falsear la interpretación histórica.

(34) Por lo demás, la estructura descentralizada del crédito notarial hace posible análisis detallados comarca por comarca. Pocas veces los notarios rurales se inmiscuían en comarcas muy alejadas a la suya, pues la circulación de información sobre prestamistas y deudores solo debía ser fiable en espacios restringidos.

De no guardar estas precauciones, el carácter cuantitativo y aparentemente científico de la evolución notarial se convertirá en una falsa ilusión. Sin tener en cuenta los condicionantes señalados, estaremos razonando sobre datos que, por muy rigurosamente que hayan sido recogidos, quedarán vacíos de sentido.

La clasificación de las escrituras notariales en diversas categorías, a partir de la calificación que sus propios redactores les asignan, tiene una función esencialmente heurística. Para nuestra investigación hemos seleccionado los siguientes tipos de escrituras: reconocimientos de deuda, inventarios *post-mortem*, préstamos y las pocas comandas y apocas donde se señalan tipos de interés (35). En todas ellas se detalla el nombre del prestamista y del prestatario, la caracterización profesional y la vecindad de ambos, los plazos de devolución, el interés acordado y los bienes dejados en garantía o hipoteca. El nombre de la esposa también se incluye por lo general en el contrato, en tanto heredera directa de deudas y embargos en caso de fallecimiento del marido; aparece con más frecuencia entre los receptores de capitales que entre los suministradores, pues los acreedores tendían a exigir el concurso «solidario» de la mujer del receptor para tener un doble deudor.

Más allá de clasificar por clasificar, la reducción de cada escritura a lo cuantitativo —a una simple unidad contable— puede plantear problemas cada vez que nos encontremos en presencia de actos notariales que confirman varias realidades (no solo económicas, también familiares, sociales, clientelares o políticas), sin hablar de la ilusión de «cientificidad» que crean las cuantificaciones demasiado precisas cuando sabemos hasta qué punto la conservación de registros presenta lagunas o cuando desconocemos mucho de la representatividad social de la actividad notarial. Por lo demás, las escrituras estudiadas reiteran, una y otra vez, distintas fórmulas en una clara obsesión por dejar atados y bien atados todos los compromisos del deudor. Se percibe con claridad la preocupación permanente por cerrar todas las salidas a un eventual incumplimiento de las obligaciones.

Otro tipo de crédito más difuso nos resulta hoy prácticamente imperceptible, pero algunas huellas dejadas nos obligan a no minimizar excesivamente su importancia. De ahí que la consulta a alguna de las pocas «libretas de usureros» conservadas se revele ineludible. De entre las localizadas, una ofrece buenas posibilidades para nuestro estudio: la de Mariano Rocatallada, ganadero-prestamista pirenaico con claros intereses en los pastos de invernada del centro del Valle del Ebro. A nuestro

(35) Para un estudio del endeudamiento rural a partir de los contratos matrimoniales, Pilar Erdozain y Fernando Mikelarena (1993). El problema de esta fuente es, como advierten los autores, la infrarrepresentación de los sectores más pobres de la población.

modo de ver, son bastantes las ventajas de utilizar una fuente de tan difícil localización como la libreta de un usurero, entre otras la de conocer más de cerca el funcionamiento de un mercado informal de crédito.

Y, a pesar del trabajo realizado, nos quedamos sin conocer un gran número de casos de usura, probablemente los más sangrantes, aquellos que no daban lugar a texto escrito y se saldaban con promesas orales (36). La costumbre permitía prestar bajo diferentes formas, y una de las más usuales debió de ser previa promesa, aunque este hecho sea casi imposible de verificar, dado su carácter oral, salvo que no fueran respetadas y pasaran a escriturarse. En una feria o en un mercado, el comprador prometía pagar las mercancías o el dinero prestado en los próximos días o semanas. Bastaba con que el acuerdo se hiciera delante de testigos. No daban lugar a escritura notarial. Una simple promesa oral, que el acreedor recordaba de tiempo en tiempo a sus deudores más olvidadizos, bastaba para sellar la operación. Todo lo más, se dejaba algo en prenda al acreedor. A veces, este pequeño crédito corriente se practicaba sin intereses, considerado sin duda como uno más de los mil y un servicios que se hacían los vecinos entre ellos.

Como puede comprobarse en las libretas de Rocatallada, muchos préstamos debieron hacerse de mano a mano, sin pasar por el notario—cuando este no era prestamista— y sin apenas inscripción. A pesar de todo, por más que muchos préstamos no aparezcan, dada la elevada cuantía de los gastos notariales en confección de escrituras, la fuente notarial es una de las pocas que nos quedan para observar el funcionamiento de este mercado, antes de que se desarrolle en el medio rural la infraestructura de bancos y organizaciones agrarias.

Nuestro muestreo se compone de 2.120 escrituras de préstamo consultadas entre 1858 y 1882, pertenecientes a notarios de Ejea, Tauste y Luna, aunque también se consideró conveniente incluir algunos préstamos representativos suscritos en el mercado urbano zaragozano por personal vinculado a Cinco Villas. Con todo, lo que más nos ha interesado no ha sido tanto reconstruir la masa de préstamos cuanto las condiciones concretas de cada uno de ellos. La capacidad del dinero de operar como un equivalente universal iba ciertamente en aumento a lo largo de la segunda mitad del XIX. Una confirmación explícita de este estado de cosas venía dada por la difusión cuantitativa y cualitativa del re-

(36) En el testamento y partición de bienes de las hermanas Aragüés, importantes propietarias de Luna (Zaragoza), se hace referencia a estos préstamos en los que no mediaban papeles, saldados tan solo con simples promesas: «Los créditos tanto en metálico como en trigo y especialmente los primeros tienen diversas condiciones puesto que unos los hay escriturados, y otros lo son por pagarés á estilo de comercio y aun otros por papeles privados o por mera promesa; por ello los unos son de facil cobro y otros de realizacion dudosa», AHPN, Ejea, José Marzo, 1870, tomo 1, p. 333.

curso al crédito. El endeudamiento va progresando, lo cual da a entender un acercamiento más fácil al crédito por parte de los campesinos, ya fuera por la mayor difusión de la propiedad («la democratización de la propiedad fundiaria») o por el mayor empeño de bienes. Pero vayamos ya con la «jerarquía social» del préstamo.

II.3.1. Notarios, acreedores y deudores: ¿quién presta y quién debe?

Antes de evaluar las consecuencias sociales del endeudamiento, hay que conocer quién presta y quién vende, y si estas actividades encontraban correspondencia con la jerarquía interna de la sociedad rural. Este objetivo, el de identificar a los protagonistas del mercado de crédito, es factible a través de los registros notariales. Gracias a estos, que revelan la profesión de cada cual, estamos en condiciones de establecer esquemas según su ocupación.

En cuanto a la connotación social de los prestamistas, se registra en el medio rural una marcada presencia de clases sociales menos pudientes que en la ciudad de Zaragoza. Mientras en la ciudad las familias bienestantes y tradicionales prestan sumas más fuertes que los demás, en el campo parece que todas las clases capaces de hacer fructificar su dinero con operaciones usurarias acostumbraban a no desaprovechar la oportunidad, circunstancia explicable por la sed de dinero en metálico allí existente. A pesar de la clara identificación prestamista-propietario, no es difícil sospechar que ocasionalmente hubiera municipios donde la movilidad social se viera asegurada por el ejercicio de la usura por parte de algunos artesanos y cultivadores medios.

El de prestamista fue un oficio bastante extendido y fructuoso, aunque muchos de ellos tuvieran como base económica principal bienes rústicos inmuebles. En realidad, el mercado del crédito fue casi siempre coto vedado de una red oligopolista y jerárquica de prestamistas de dinero a escala local y regional, en donde a cada escalón correspondían condiciones diferenciadas (37).

(37) Es bastante aplicable para la provincia de Zaragoza la clasificación de los prestamistas realizada por M^a Teresa Pérez Picazo (1987). Siguiendo a esta autora, las formas de satisfacer la mayor demanda de liquidez estarían cubiertas, en un primer escalafón, por los grandes comerciantes-negociantes que actuaban como representantes oficiales de los bancos centrales. Seleccionaban muy cuidadosamente a los demandantes de crédito: solo a aquellos que ofrecieran garantías en bienes raíces. Eran préstamos de sumas considerables, de reducido interés y a sectores sociales de su misma extracción. Por debajo de estos grandes prestamistas se situarían los especuladores, que funcionaban por libre y que recibían los fondos por mediación de los primeros. En un tercer nivel aparecerían los usureros locales, para los que no es fácil conocer lo que percibían en concepto de réditos. Es a este último grupo al que dedicaremos una atención especial.

Si emprendemos una caracterización profesional de los prestamistas, topamos con la evidencia de que muchos de ellos eran al mismo tiempo propietarios de bienes rústicos, ganaderos, comerciantes, profesionales liberales —sobre todo, abogados y médicos—, funcionarios, militares, industriales y, en menor medida que en décadas anteriores, eclesiásticos y viudas. Distintos miembros de una burguesía agraria habían desplazado con claridad al clero como primeros espadas en el mercado de capitales. Tanto clero regular como secular ya no eran con tanta nitidez las «cajas de ahorro» del momento. La crisis del sistema censalista era un hecho desde hacía varias décadas. Ahora quedaba el campo abierto para toda una panoplia de usureros laicos. En una agricultura en vías de ensanchar los mercados, los propietarios acumulaban una buena parte del dinero prestado. La usura no era, por tanto, la actividad exclusiva de los grupos más dinámicos; es más, a veces los préstamos servían para redondear sus rentas o para recabar el capital originario con el que invertir en otros negocios (véase cuadro II.4).

Propietarios, comerciantes y profesiones liberales conformaban, como vemos, el grueso de los prestamistas, siempre preocupados de que en las escrituras se les llamara de «Don» y se les conceptuara como «hombres honestos», algo importante en una época en que la jerarquía de los términos mostraba la jerarquía de la consideración social. Desde este punto de vista, el sistema de préstamos en el medio rural permitió a estas categorías sociales acomodadas aumentar su influencia sobre los otros, aprovechando el vacío dejado por la ausencia de profesionales del crédito. Al parecer, las cosas siguieron así en Cinco Villas durante bastantes años. Ya fuera del marco cronológico abordado en el cuadro anterior, en 1916, Mercedes Hernández, gran propietaria de Ejea, prestaba a varios cultivadores del municipio, e incluso al gerente de la Electro-Harrienera de Cinco Villas; y lo mismo hacía con unos cuantos jornaleros Bernabé Lapeña, veterinario de Ejea, que facilitaba el dinero para que le fuera reintegrado en 15 días (¡!); de lo contrario, amenazaba con hipotecarles sus casas...

Prestamistas foranos se inmiscuyeron también en las redes de crédito local; penetraban en el mercado comarcal del dinero de la mano de un sinfín de intermediarios, comisionistas o supuestos amigos. Fue el caso, por ejemplo, de Monteagudo, un perito agrícola de Ejea que a la vez era prestamista, o de Isidoro Polo, comerciante de Zaragoza y habitual prestamista a gente pudiente de comarcas (Ejea, Caspe, Alcalá de Ebro...) (38).

Por encima de la frecuente entente entre el usurero y el notario local, hay que insistir en que muchos intermediarios rurales —y, entre ellos, los

(38) Para un ejemplo de préstamo de Isidoro Polo a acomodados propietarios-ganaderos de Ejea, AHPN, Zaragoza, Mariano Moliner, 1863.

**CLASIFICACIÓN SOCIO-PROFESIONAL DE LOS PRESTAMISTAS
CINCO VILLAS, 1858-1882**

	<i>Nº de operaciones en que intervienen</i>	<i>%</i>	<i>Reales</i>	<i>%</i>
Propietarios	1103	52,03	18.131.432	54,13
Comerciantes	486	22,93	10.243.636	30,58
Profesiones liberales	175	8,25	2.742.200	8,19
Artesanos y oficios	86	4,05	653.822	1,95
Militares y clero	40	1,89	291.450	0,87
Labradores	186	8,77	945.415	2,82
Jornaleros	19	0,90	117.950	0,35
Otros	25	1,18	370.215	1,11

Fuente: AHPN, Ejea, Zaragoza. Escrituras notariales. A partir de 1870, los préstamos se especifican en pesetas. Han sido transformados en reales.

propios notarios— practicaban también la usura. Múltiples categorías de intermediarios, sumergidos en la sociedad local y generalmente bien integrados en ella, eran a menudo usureros. Las interconexiones usura-mercado de productos agrarios, que analizaremos más adelante, permitieron a tenderos, molineros en zonas cerealistas, como Cinco Villas, o tratantes de ganado prestar en dinero para que se les reembolsara en trigo o en lana en unos momentos de hundimiento del precio del producto en el mercado.

Respecto a la función del notario, iba casi siempre más allá del simple registro de los actos y de ocuparse de los derechos de familia. No solo cumplían con trámites burocráticos; a veces, eran intermediarios en ese mercado del crédito. Aunque a lo largo del tiempo se dibuja una creciente profesionalización de la actividad notarial, muchos notarios seguían relacionados con dinastías de comerciantes y de prestamistas, cuando no eran también notables políticos o enlaces privilegiados entre el Estado y las comunidades rurales. Sin un conocimiento de la naturaleza de la inscripción social del notariado y de sus distintas variantes, se le escapan probablemente a los estudios de clientelas una de las características esenciales a su formación.

Hasta no hace mucho tiempo, la historiografía contemporánea, prisionera de los papeles públicos y de los archivos estatales, y más preocupada de la construcción del Estado que de las respiraciones lentas de la sociedad civil, había semi-ignorado el papel de los notarios (39). Cuando más, había utilizado la documentación notarial explotando de forma

(39) Algo parecido sucedió en Francia, aunque la laguna se enmendara unos años antes, según se expresa en J. L. Laffont (1991).

intensiva algunos puntos muy concretos en función de necesidades específicas, para mejorar los resultados de una investigación construida principalmente sobre otras fuentes. Creo que nos falta definir con precisión la actividad del notario y su influencia en el medio rural, insistiendo en la estrecha relación existente entre el estudio de la práctica notarial y el estudio de los hombres que ejercían esta profesión.

El notario, por su propia función, acumulaba un cierto poder al margen del que le daba su fortuna personal, un poder cultural ligado a su saber, un poder al servicio de lo que era su razón de ser: organizar la circulación de bienes, de dinero y la redistribución de los patrimonios. Él se encargaba de reglamentar las sucesiones, los matrimonios, las ventas, los préstamos... No es cuestión de atribuir al notario el papel de un gran ordenador de la actividad económica, pero desde luego era bastante más que un simple copista insignificante. Lejos de ser meros redactores de las convenciones pactadas entre las dos partes, muchos notarios asumían un considerable papel en la vida «financiera» local, como sucedió en Ejea, lo que les llevaba a imbricarse en negocios agrícolas o comerciales y a servir de nexo de unión entre diversos particulares. A veces envidiados y criticados por su fortuna, gozaban en general de bastante confianza. Eran, por tanto, testigos y agentes de las transformaciones económicas, con acceso a las dos realidades de una transacción.

Y es que estos notarios rurales que escrituraban en las cabeceras comarcales de mediados del XIX eran letrados en medio de una comunidad con muchos analfabetos. Esta idea de «hombre de cultura» debió de ser extremadamente importante. Al fin y al cabo, el papel del notario consistía en testificar con su pluma; era testigo gracias a su saber y a su firma. Se convertía por eso en un hombre de poder y de buenos consejos que ocupaba un lugar preeminente en las comunidades rurales. Leer y escribir, en estos casos, eran verbos entendidos y comprendidos en términos de poder, puesto que la función notarial era ante todo una actividad escriturada que estipulaba los derechos sobre el modo de redistribuir los bienes de cada uno. Estos notarios se beneficiaban, además, de un conocimiento ancestral de la evolución de las fortunas de sus contemporáneos y estaban plenamente familiarizados con los manejos de dinero y con los intercambios comerciales. Sus aliados y parientes les rodeaban hasta concretar alianzas y patronazgos. Y ya sabemos lo difícil que es estudiar los resortes de la sociedad rural sin tener en cuenta estos círculos de clientelas desarrollados en privado por las familias.

Lo que pasaba antes de la redacción del protocolo o lo que sucedía después de su formulación implicaba con frecuencia la acción personal del notario, que teóricamente solo estaba allí para certificar la validez de las opciones tomadas. Fácilmente puede uno imaginarse que aconsejara, pusiera en contacto a los distintos comparecientes o sirviera de interme-

diario entre prestamista y prestatario, cuando él mismo no fuera uno u otro. La confianza entre ambos no se establecía sin fundamento sólido; debía apoyarse sobre bases fuertemente ancladas en el patrimonio, pero también en el espíritu de la comunidad. Las respuestas que podamos aportar a estas cuestiones deberían permitirnos ver más claramente el espinoso problema del papel encomendado a cada notario. En cualquier caso, la personalidad de este debía pesar sobremanera por su conocimiento del terreno, de sus habitantes y del estado de sus fortunas.

Hay que asociar, por tanto, el papel oficial atribuido al notario con ese otro, mucho más oficioso, que le hacía desempeñar su situación social y su patrimonio personal. Basten unos ejemplos: el notario de Ejea, José Marzo, llega incluso a comprar dehesas; el de Tauste es toda una autoridad local. Se abre aquí un amplio espacio de investigación que lleve a comprender la influencia que el notario mantenía en la sociedad rural. Y que lleve a entender también si el gran número de notarios existentes en el campo a mediados y fines del XIX sería el reflejo de una sociedad tan arcaica como se ha dicho o bien el signo de que un cierto dinamismo se había instalado ya. Es este uno de los objetivos que puede dar a toda monografía de historia notarial ciertas confluencias con la historia económica.

Las observaciones empíricas acumuladas a partir de las notarías de Ejea o de Zaragoza relativizan la opinión, todavía dominante en ciertos sectores, de que la función esencial del notario era ocuparse del derecho de familia. Los recuentos y clasificaciones realizados indican más bien que los actos puramente económicos, como el crédito o la compraventa de tierras, formaban una parte muy sustancial de sus escrituras, obligando a revisar algunas imágenes tópicas. Ponen en evidencia, igualmente, que las sociedades rurales del pasado no eran tan fijas económicamente como se pensaba. De hecho, la actividad económica plasmada en las escrituras y la difusión del crédito las hacían aparecer como más vivas, animadas, dotadas de mecanismos de intercambio, de medios de pago y de formas de inversión distintas a los medios urbanos, pero no por ello menos eficaces.

Tal vez, la historia económica no ha destacado hasta fechas recientes el papel del notariado como aglutinador y distribuidor del crédito, por una ilusión semántica: se buscaba lo que en el vocabulario inglés correspondía al banquero-negociante, sin darse cuenta de que estas notarías hacían las veces con frecuencia y suplían a un sistema bancario todavía embrionario. El aserto parece particularmente cierto para una región con débil estructura financiera como la aragonesa, por lo menos hasta comienzos del XX. Alrededor de las notarías, y sobre todo con su intermediación, circulaba la fracción de ahorro que no se quedaba en el interior de las familias. Habría que analizar, por tanto, además de la coexistencia de ambos circuitos, las condiciones y las reglas de distribución del dinero a

través de las notarías para comprender su amplio mantenimiento en el tiempo y, por lo mismo, la tardía emergencia en Aragón de organizaciones sustitutivas, como los bancos.

Aunque es cierto que banca y notariado constituían profesiones con dominios de actividad que no se solapaban, en el medio rural de mediados y finales del XIX podían desempeñar funciones paralelas desde el punto de vista económico, entre otras la de facilitar el suministro de capitales al servicio de las actividades agrarias. Y para estudiar el tema del crédito los historiadores se han inclinado por una parte del dominio explorable, los bancos, incomparablemente mejor conocidos que el notariado.

Por eso, para solucionar cuestiones todavía oscuras, sería recomendable acercarnos a ver cómo se manifestaban los fenómenos económicos en la notaría. Valga como ejemplo el estudio de las tasas de interés: mientras las tasas de interés bancarias son relativamente bien conocidas, la cuestión de los intereses consentidos por los particulares permanece bastante en penumbra, quizás porque se ignoraban los medios prácticos de aproximarse a ellas. El análisis de las escrituras notariales de préstamo (y también de las ventas con pagos diferidos en el tiempo) puede ser un medio tanto más interesante cuanto que la actitud de los particulares frente a las tasas de interés era mucho más reveladora que las tasas bancarias, porque estaban menos sometidas a las presiones públicas que estas. Cabe suponer, al respecto, que el estudio de las distorsiones entre las tasas bancarias y las tasas privadas marcadas en las escrituras sería particularmente interesante.

Volviendo nuevamente a las escrituras, los prestamistas, y el público en general, parecen demostrar cierta desconfianza hacia el papel moneda; de hecho, en los protocolos aparece casi siempre una cláusula en virtud de la cual el deudor se compromete a restituir el préstamo en metálico, «en moneda metálica corriente», «en dinero efectivo metálico sonante de oro y de plata con exclusion de toda clase de papel», «en moneda efectiva y corriente» (40). En Ejea, incluso, se hacían saltar las monedas sobre una piedra de mármol para averiguar por el sonido si la plata había sido adulterada con plomo. Únicamente los préstamos entre comerciantes de Zaragoza se tramitaban «en billetes de esta Ciudad que admiten como metálico». Expresar las necesarias reservas ante el tipo de moneda debió ser algo bastante lógico en un período (1860-1870) donde en Cinco Villas

... se vienen suscitando entre este vecindario cuestiones acerca de la moneda decimal y de algunos de los doblones de cien reales, especial-

(40) Sobre la resistencia a admitir el papel moneda y los «vales» en un período algo anterior al aquí abordado, G. Anes (1988).

mente de los acuñados en el año 1868 habiendo llegado el caso de no querer admitir ninguna de dichas monedas y todo esto puede traer fatales consecuencias a la tranquilidad del vecindario (41).

Que sepamos, en 1878 continuaba circulando moneda falsa por Ejea, hasta el punto de hacer necesario nombrar una comisión de peritos para su reconocimiento, «á fin de que inutilicen las que resulten falsas en fiel observancia de lo dispuesto». Después de deliberar sobre las personas más adecuadas para integrar dicha comisión, fueron nombrados Juan Aznárez, José Casas y Benito Castejón, «por la circunstancia de ser recaudadores de la contribucion y manejar con más frecuencia toda clase de monedas» (42). Pues bien, dichos individuos (alguno de los cuales era incluso accionista de la Caja de Descuentos de Zaragoza) se negaron a formar parte de la comisión, alegando que no se conceptuaban con suficientes conocimientos para examinar las monedas y distinguir las falsas de las legítimas. Aunque pudieran existir razones de fondo, más subliminales, para no aceptar el encargo que les encomendaba el Ayuntamiento, no deja de ser chocante que los recaudadores de contribuciones reconocieran abiertamente que no distinguían unas monedas de otras.

Si de los prestamistas y la moneda pasamos a los deudores, destacaban, según el número de operaciones suscritas, los labradores, jornaleros y artesanos, que absorben en conjunto el 69,41 % del número total de préstamos y el 56,54 % de las cantidades prestadas. El campesinado propietario era con mucha más frecuencia víctima de deudas que prestamista. La profesión ya discrimina bastante, aunque todavía lo hacen más los distintos niveles de renta escondidos detrás de cada oficio (véase cuadro II.5).

Reparemos en que recurren más al préstamo los labradores, entendidos como campesinado medio, que los jornaleros, cuyas garantías a menudo no debieron ser aceptadas. El hecho de no disponer del respaldo de la propiedad hacía que no fueran los más necesitados los que acudieran con más frecuencia al mercado del dinero. Sin nada que ofrecer como garantía, quedaba cerrada esta salida. No debió de resultar fácil re-

(41) AME, 1870, C-390. El Alcalde y el Fiel de Ejea fueron ante el Gobernador Civil de Zaragoza «llevando consigo ejemplares de las indicadas monedas que aquí se reusan para que examinadas por el Fiel contraste de Zaragoza aclare cuáles sean legítimas y cuáles no, pidiendo esplicaciones de las señales porque se distinguan las malas de las buenas, para que regresado á esta villa pueda tomarse disposicion en particular y resolver de plano toda duda», fol. 37. A comienzos del siglo XX, las reticencias hacia el papel moneda habían desaparecido, aunque no del todo: se prefería cobrar los préstamos «en monedas de plata gruesa», pero se aceptaban también sin problemas «billetes del Banco de España legítimos y sin descuento». Incluso los préstamos de mayor cuantía se saldaban «en talón del Banco de España». *Vid.* AHPN, Ejea, Pablo Remacha, 1916, escrituras n^{os} 1.258 y 1.259.

(42) AME, 1878, Libro de Actas, C-358, fols. 26-27.

**CLASIFICACIÓN SOCIO-PROFESIONAL DE LOS PRESTATARIOS
CINCO VILLAS, 1858-1882**

	<i>Operaciones en que aparece como prestatario (%)</i>	<i>Capital recibido en préstamo (%)</i>
Propietarios	16,12	23,97
Labradores	40,72	36,05
Jornaleros	12,15	7,14
Artesanos	16,54	13,35
Comerciantes	10,24	14,84
Profesiones liberales	2,85	4,57

Fuente: AHPN, Cinco Villas. Escrituras Notariales.

currir sistemáticamente al préstamo para el pequeño propietario o para el humilde artesano zaragozano, pues muchos acreedores urbanos no aceptaban el rescate de la suma a base de prestación de servicios, cosa que sí sucedía en el campo. En Ejea y en las comarcas pirenaicas y pre-pirenaicas donde llegaban las redes de préstamo de Mariano Rocatalada, se preveía la restitución —total o parcial— del préstamo en servicios y productos agrícolas, garantías inadmisibles en otros mercados monetarios de crédito. Veremos en páginas siguientes hasta qué punto dinero, servicios y productos agrícolas se mezclaban en las proporciones más diversas a la hora de hacer frente a la deuda contraída.

Artesanos tradicionales y gente del mundo de los oficios (carreteros, trajineros, guarnicioneros, zapateros, cesteros...) figuraban también como deudores, algo que no debe extrañar, por cuanto muchos de ellos eran perfectamente parangonables con el grupo de pequeño campesinado, como parece indicar la cuantía de sus contribuciones.

Si comparamos las columnas de los cuadros II.4 y II.5, constatamos que propietarios y comerciantes prestan más que piden; el saldo préstamo-deudas es muy positivo, tanto en números absolutos como en valor en metálico de lo negociado. Por el contrario, pequeños labradores y artesanos toman prestado más que prestan; en ambos casos, su saldo es negativo, aunque no tanto para los segundos. Los jornaleros, salvo casos puntuales, son casi exclusivamente deudores. Y eso que, a pesar de sus apetencias de seguridad financiera, participaban poco en el mercado del crédito. La dura realidad económica hacía que solo se prestara a aquellos que tenían bienes hipotecables, lo que no siempre era su caso.

Y, junto a las diferentes profesiones, la distinta edad: se denota una media de edad netamente más elevada para los prestamistas que para los deudores. Este resultado, que no sorprende en demasía, muestra la

existencia de una circulación de riqueza entre generaciones y entre sexos, en el sentido de que las generaciones más viejas y las mujeres (viudas, sobre todo) suministraban, a cambio de intereses, los créditos que necesitaban para desarrollar sus actividades los hombres de generaciones más jóvenes. Con todo, la juventud propiamente dicha se encontraba casi excluida de estos circuitos del dinero, algo explicable si se tiene en cuenta que todos estos préstamos se hacían con garantía hipotecaria y, por lo general, los miembros más jóvenes de la sociedad rural no eran propietarios de bienes utilizables como tal.

Señalábamos también que las mujeres de edad elevada desempeñaban un papel importante en la distribución del crédito, en todo caso desproporcionado con el ejercido en otras actividades económicas. La explicación de este hecho parece radicar en que los prestamistas se reclutaban entre aquellas mujeres que encabezaban la unidad doméstica familiar tras la muerte de su marido (solo poco más del 25 % estaban casadas), tenían necesidad de ingresos (en un 70 % de los casos no se les indica profesión alguna) y, con poca experiencia en el mundo de los negocios, declinan lanzarse hacia inversiones comerciales o agrarias y prefieren el préstamo hipotecario, tal vez más mediocrementemente remunerado, pero bastante menos arriesgado que otras inversiones. No es anecdótica la importante participación de viudas y solteras rentistas en estos negocios de crédito, pues era una de las pocas formas que les quedaba a las mujeres para reproducir su capital: «ante la duda, yo la viuda».

La muestra seleccionada nos va a permitir afinar algo más la investigación. Además de las edades y las profesiones de los interesados, que hasta ahora hemos utilizado, encontramos en las escrituras numerosos detalles sobre sus bienes más sólidos (generalmente, los que dejaban en hipoteca), sobre el montante del préstamo, su duración, su tasa de interés y sobre otras informaciones generales que hacen factible una aproximación no solo a la circulación de bienes entre generaciones y profesiones, como hemos esbozado más arriba, sino también entre clases sociales. Después de identificar el origen social de prestamistas y prestatarios y de clasificarlos por secuencias y por edades, lo primero que llama la atención es la existencia de una organización jerárquica del crédito o, en otras palabras, que las condiciones eran muy diferentes según quién fuera el deudor. Nada de mercados anónimos.

II.3.2. Las condiciones particulares de cada préstamo

Los variados usos a los que cada clase social destinaba el dinero prestado y, sobre todo, la distinta situación patrimonial de cada deudor —adecuadamente reflejada en los bienes que es capaz de dejar en hipo-

teca— ayudan a entender las cantidades medias de cada préstamo por grupos. Las cantidades medias prestadas para propietarios eran mayores que para labradores, y para comerciantes más elevadas que para artesanos. Si se compara mercado por mercado el *stock* de préstamos por cabeza, ascendía en 1860 a unos 23.000 reales en la capital, por 12.500 reales en una villa como Ejea. La cantidad media cedida por Mariano Rocatallada era, sintomáticamente, mucho más baja.

La escasa cuantía del préstamo es un claro indicador de que iba orientado a satisfacer necesidades primarias; por el contrario, a medida que se elevan las cantidades medias prestadas, parecen primar las inversiones como motivación fundamental. Al respecto, mientras en la ciudad (Zaragoza) la petición de crédito estaba a menudo motivada por una perspectiva de inversión, en el campo (Ejea, Pirineo) era más frecuente que quien recurría al préstamo lo hiciera por exigencias vitales, hasta el punto de que a veces adquiriría la triste modalidad de crédito al consumo. Labradores y artesanos se movían en márgenes económicos estrechos, pero el horizonte de supervivencia de los jornaleros era todavía más menguado, circunstancia que se refleja en la clase de préstamos solicitados. Rocatallada presta «para pagar esta semana en la tienda», «para las atenciones del veterinario a su mula enferma», «para comprar un poco de trigo»... Quizás se tratara de sumas poco importantes en sí mismas, pero es preciso compararlas con las posibilidades financieras de los prestatarios. Se asoma aquí el recurso a los inventarios *post-mortem*.

A veces, podemos averiguar si las sumas anotadas en las escrituras representaban poco o mucho para el deudor. Probablemente, a tantos contratos, tantas situaciones particulares. Sin embargo, los inventarios *post-mortem* permiten evaluar la fortuna personal del difunto, puesto que el valor de sus bienes está consignado en ellos. Basta con comparar su fortuna con el montante de sus deudas para hacerse una idea de su tasa de endeudamiento (véase cuadro II.6).

El endeudamiento variaba, como se observa en el citado cuadro, entre un 7 % y un 157 % de la fortuna global de los difuntos. No solamente todos estaban endeudados, sino que algunos estaban ampliamente sobre-endeudados: el jornalero Joaquín Capdevilla dejó más deudas que fortuna. Su viuda pagaría en breve las consecuencias.

Desde el punto de vista de los tipos de interés, los préstamos más onerosos correspondían a quienes pedían cantidades más pequeñas (hasta 5.000 reales) y los tipos iban variando a la baja conforme aumentaba la cuantía total dada a crédito. Entre 5.000 y 10.000 reales, pagan de media un 9 %-10 %; entre 10.000 y 50.000, un 7 %, y así sucesivamente... Pablo Berni, gerente de la sociedad Electro-Harinera de Cinco Villas, canceló en 1916 una importante cantidad en préstamo

**PARTE DE ENDEUDAMIENTO EN LA FORTUNA PERSONAL DE VARIOS
PRESTATARIOS. CINCO VILLAS, 1860-1865
(En reales)**

<i>Nombre</i>	<i>Profesión</i>	<i>Fortuna, según inventario</i>	<i>Deudas</i>	<i>Tasa de endeudamiento (% fortuna)</i>
Domingo Cosculluela.....	Propietario	216.990	16.408	7,56
Ramón Campos.....	Labrador	26.208	6.552	25,00
Antonio Ezequiel.....	Labrador	104.166	34.992	33,59
Antonio Lapuente.....	Labrador	40.356	8.442	20,92
José Manuel Martínez.....	Comerciante	69.336	9.414	13,58
José Bandrés.....	Jornalero	11.556	5.598	48,44
Joaquín Capdevilla.....	Jornalero	1.638	2.574	157,54
Cristóbal Gurría.....	Carpintero	11.538	3.330	28,86
J. Navarro.....	Herrero	16.830	2.718	16,15
Mariano Lasilla.....	Zapatero	3.276	2.718	82,97

Fuente: AHPN, Ejea, Tauste, Luna. Inventarios *post-mortem*.

—125.000 PTA—, pero solo tuvo que pagar por ellas un 5 % de interés en cómodos plazos. Claro que había hipotecado la fábrica de harinas situada en el Paseo del Muro de Ejea, compuesta de tres edificios (maquinaria, almacén y granero). A la hora de enjuiciar estos tipos de interés, quizá convenga anotar la salvedad de que unos tipos entre el 4 % y el 6 % no era tan bajos, sobre todo si tenemos en cuenta las mínimas tasas de inflación anual en la época y la limitación de las tasas de crecimiento globales de las economías preindustriales, e incluso de las de mediados del XIX (43).

En un medio rural como Cinco Villas, los tipos de interés eran tendencialmente más elevados que en Zaragoza ciudad, ya fuera porque la elevación del tipo era inversamente proporcional a la entidad de la suma prestada (y los préstamos en las zonas rurales eran, por lo general, más modestos de los que se señalan para Zaragoza capital), ya porque los prestamistas actuantes en el campo debían aprovisionarse de metálico en casas de banca de la ciudad o valiéndose de familias bienestantes, lo que encarecía los tipos, al querer lucrarse todos.

En cualquier caso, los grandes préstamos, suscritos casi siempre por propietarios pudientes, se beneficiaban de tipos más bajos. A medida que aumentaba la cantidad solicitada, disminuía el coste del capital (véase cuadro II.7). En última instancia, las condiciones y el coste del crédito

(43) La contextualización de los tipos de interés en relación con el tipo de beneficio en el resto de la economía es una cuestión que no le pasa desapercibida a L. Pasinetti (1983), ni tampoco a E. J. Nell (1984), pp. 95-131.

**TIPOS DE INTERÉS Y PLAZOS DE REINTEGRO SEGÚN CATEGORÍAS
DE PRÉSTAMO. CINCO VILLAS, 1858-1882**

	<i>Número</i>	<i>%</i>	<i>Reales</i>	<i>%</i>	<i>Interés medio</i>	<i>Plazo medio de devolución (en meses)</i>
Entre 0001 y 5.000 rs..	322	29,93	951.189	5,90	12,6	10
5.001 - 10.000 rs.....	409	38,01	2.781.225	17,25	8,9	14
10.001 - 20.000 rs.....	172	15,99	2.408.175	14,93	7,5	21
20.001 - 50.000 rs.....	105	9,76	3.150.284	19,53	6,6	24
50.001 -100.000 rs.....	47	4,37	3.055.572	18,95	5,9	29
100.001 - 200.000 rs...	14	1,30	1.960.480	12,16	5,8	32
200.001 - 500.000 rs...	7	0,65	1.820.000	11,29	5,1	41
Total.....	1.076	100,00	16.126.925	100,00		

Fuente: Protocolos Notariales de Cinco Villas. Del muestreo total se han separado aquellas operaciones en las que no se especificaba claramente el tipo de interés o el plazo de devolución y que, sin embargo, sí nos daban información sobre prestamistas y prestatarios.

estaban en función de las relaciones de poder, que en agricultura se basaban, por lo general, en la propiedad de la tierra.

Hoy sabemos que, a la hora de pedir un crédito al consumo, para obtener el tipo medio de interés ofertado hay que cumplir generalmente unos requisitos obligatorios, tales como domiciliar la nómina, recibos, suscribir determinados seguros o contar con productos financieros, como fondos de inversión o planes de pensiones. De lo contrario, tendremos que fijarnos más bien en el tipo base, ya que los tipos reales están muchas veces por encima de lo publicitado. Cuanto más vinculado está el cliente a la entidad de la que solicita el préstamo, a través de la suscripción de distintos productos, más recortes puede conseguir en el crédito al consumo y más rentabilidad podrá lograr en el caso de disponer de productos de ahorro. Aunque, claro está, dependiendo de bancos y cajas, el corsé puede ser más o menos ajustado. Esta modalidad de «banca de relación», es decir, de asociar los créditos al consumo a otros productos financieros y de inversión, que está cobrando peso día a día, puede ayudarnos a entender mejor el funcionamiento del mercado del crédito en la sociedad rural del XIX. El patrimonio personal de cada particular marcaba la posición negociadora de unos y otros en un mercado de crédito rural claramente segmentado.

Es interesante ver las desviaciones de cada tipo de préstamo respecto a la media del conjunto. Desviación palpable a simple vista, aun sin necesidad de calcular los coeficientes de transformación de precios generales en particulares que sugiere Domingo Gallego. Para nuestros propósitos basta con mostrar el distinto precio del dinero según categorías de

préstamos: lo destacable acaba siendo que dicho precio es «muy parecido entre unidades de decisión pertenecientes a un mismo grupo social» (44).

No sabemos si la usura estrangulaba tanto como se ha dicho a las familias campesinas, pero es evidente que existían unos tipos de interés muy desiguales, casi siempre —como vemos— en proporcionalidad inversa al montante del capital prestado. Algunos tipos llegaban al 20 %-25 % anual, con picos incluso bastante más elevados para los préstamos menos cuantiosos en aquellas comandas donde se escondía el interés bajo la fórmula de «gastos y molestias del prestamista». En efecto, en las comandas no se estipulaba interés, «porque la indole de la consignación en concepto de comanda ó simple depósito no permite que se devenguen réditos», pero en la práctica sí se fijaba una cantidad suplementaria de devolución en concepto de «daños al acreedor» o de gastos de formalización, que se cobraba en un alto porcentaje de las operaciones. Corrían, además, de cargo del deudor todos los trámites de escritura y de su cancelación, así como, cuando los había, «el impuesto de derechos reales, los honorarios del Señor Registrador y el impuesto de utilidades que proceda pagar por razón de este préstamo».

Por tanto, las familias campesinas contaban con malas condiciones de acceso al préstamo para dinamizar sus escasos recursos, y eso cuando podían obtener dinero líquido, que no era siempre. Testimonios como que «el compareciente no cuenta en este momento con fondos para solventar el crédito y ha determinado cederle en parte de pago la cosecha de verdes que haga» salpican con asiduidad las escrituras notariales aragonesas.

Y lo que era más grave: a pesar de salir seriamente perjudicado, el campesino se veía obligado a suscribir estos acuerdos usurarios. Más que ayudar a capitalizar las explotaciones campesinas, el crédito se convertía entonces en una adecuada fórmula de extracción de renta a los sectores sociales menos favorecidos. Por utilizar una terminología más actual, las líneas de financiación blandas apenas llegaron al pequeño propietario de la región. Y sin un abaratamiento de los préstamos no se incentivaba el consumo ni la inversión (45). Solo vía abaratamiento de préstamos podía despertarse el interés por el consumo voluntario de productos obtenidos a través del mercado.

Incluso puede detectarse un mayor control sobre los mercados internos por parte de los prestamistas al empeorar la situación durante la cri-

(44) D. Gallego (1992), p. 15.

(45) Para una reflexión teórica sobre los efectos del endeudamiento de las distintas clases sociales en el modelo de crecimiento agrario, Rosa Congost (1990), especialmente pp. 97 y ss.

sis agraria de fin de siglo, como se refleja si efectuamos una comparación cronológica de los tipos de interés y de las garantías exigidas en 1890 con respecto a veinte años antes. Esta realidad, sin embargo, no debe oscurecer la circunstancia de que los años de crisis supusieron para otros prestamistas una pérdida en la seguridad de reembolso con la baja del valor venal de la tierra; a veces optaron por eludir estos riesgos y se inclinaron más bien a inversiones urbanas.

Analizados los distintos tipos de interés, será conveniente adentrarse en otra cuestión destacable: los plazos de reintegro. Es relevante su estudio, porque se percibe otra correlación: cuanta más cantidad de dinero se solicitaba, correspondía un plazo de devolución más dilatado en el tiempo. Los préstamos inferiores a 5.000 reales tendían a ser reintegrados en menos de un año (diez meses), en tanto que para los superiores a 50.000 reales la premura temporal no era tan agobiante (26 meses, 28 meses, tres años, incluso más...), según queda reflejado en el cuadro II.7. Carlos Guzmán, propietario de El Frago, se beneficiaba de amplios plazos de reintegro (seis-siete años) cuando necesitaba tomar prestado, pero lo podía hacer, porque era capaz de dejar en hipoteca bienes cuya valoración superaba con creces (más de una docena de campos, el molino harinero de «Las Cheblas», etc.) las cantidades tomadas a crédito. Los plazos más cortos acostumbraban a sufrirlos los que aparecen calificados en las escrituras como jornaleros, como el ejeano Carmelo Nogué, que debió devolver las 625 PTA solicitadas en 15 días, a riesgo de que le hipotecaran su casa. Con todo, quizás en este aspecto los perjuicios relativos no fueran tan grandes para el pequeño campesinado como en lo concerniente a tipos de interés.

A veces, los plazos de devolución eran indefinidos, pero se escribaba que el acreedor podría reclamar el importe cuando lo estimase oportuno, «en cualquiera tiempo en que les conviniera recobrarlo», siempre que avisara con varios meses de antelación. En estos casos, no resultaba extraño que los plazos de reintegro se alargaran considerablemente, a lo largo incluso de varios lustros, siempre que mediara en cada anualidad un pago puntual de intereses.

Tampoco faltan ejemplos de cancelación de préstamos y de ápoas, con la dramática salvedad para el deudor de que en la escritura siguiente se le obligaba a suscribir otro préstamo más costoso en intereses, en hipoteca, en plazos o en todo ello conjuntamente. A menudo se trataba de gente que suscribía varios préstamos a la vez, con cuyas situaciones críticas y angustiosas especulaba toda una maraña de prestamistas.

Y llegamos a otro punto que delimitaba con nitidez créditos preferenciales y créditos usurarios: los bienes hipotecados en garantía del préstamo. La colocación hipotecaria, sin riesgos para el prestamista, formaba

parte de casi todas las operaciones, aun sin necesidad de tratarse de préstamos con un montante elevado. No tenían nada de ilusorio las afirmaciones vertidas en la época en el sentido de que la mayor parte de los labradores se encontraban gravados con obligaciones hipotecarias. El acceso al circulante podía hacerse tomando como aval la cosecha, pero otro tipo de inversiones más a largo plazo eran difíciles de realizar sin la garantía de la propiedad. Puesto que la propiedad de la tierra constituía la forma principal de respaldar un préstamo, la desigualdad en su posesión era uno de los factores determinantes del acceso desigual al crédito. Quien controlaba la tierra casi siempre acabará controlando también el capital, o por lo menos acabará accediendo a él con relativa comodidad. Bastarán unos pocos ejemplos: cuando el Marqués de Villafranca de Ebro toma prestados 440.000 reales de vellón, deja en hipoteca el monte de Osera, una casa en la Plaza del Pilar y dos casas más en la calle Sepulcro, por lo que se benefició de un crédito a relativo bajo coste (6 %) y con extensos plazos de reintegro (diez años). Además, a cambio de los intereses, el acreedor cobraba la mitad de los arriendos de yerbas que el Marqués tenía pactados en el monte de Osera con ganaderos pirenaicos de Tramacastilla de Tena. Cierta paralelismo con el caso anterior muestra el préstamo de 100.000 reales de vellón que José Nadal y Escudero, abogado y catedrático de Jurisprudencia de la Universidad Literaria de Zaragoza (46), entrega a los Barones de la Torre. Los Barones hipotecaron varias casas en Zaragoza y más de 30 fincas en Borja y La Almunia: el interés fue menguado, el 4 %. Mientras, a Mariano Tenias, campesino de Luna, le cobraban el 14 % de interés en un préstamo de 2.320 reales y le obligaban a dejar en hipoteca una casa con corral justipreciada en más de 4.000 reales de vellón. Bartolomé Diego-Madrado dejaba como hipoteca muchas fincas rústicas y urbanas, por lo que se beneficiaba de un crédito a bajo coste y con extensos plazos de reintegro. Para certificar esta correlación, los ejemplos podrían multiplicarse a voluntad. Generalmente, se obligaba a quienes suscribían los préstamos a dejar en hipoteca bienes valorados entre un 30 % y un 50 % por encima de la cantidad prestada más los intereses. Se hipotecaba por un valor superior al montante del préstamo, por si había que sacar a subasta los bienes dejados en garantía. El valor asignado a las casas o fincas era el que había de servir de tipo a la subasta en caso de ser necesario proceder judicialmente contra el deudor. Tampoco faltan casos en que los acreedores

(46) El catedrático José Nadal era un habitual prestamista en el mercado de crédito zaragozano. De casta le venía al galgo, pues el tal Nadal era familia directa (hijo o sobrino) de Juan Nadal, quien junto a José Ballarín había constituido una de las casas de préstamo más importantes de Zaragoza durante la primera mitad del siglo XIX. José Nadal prestaba a artesanos y pequeños labradores de la huerta de Zaragoza y de las Cinco Villas, pero también a abogados y altos funcionarios de la capital, como Pascual Savall y Dronza, Teniente Fiscal en la Audiencia de Zaragoza en 1865, que hipotecaba sus préstamos con varias fincas en Luceni y Boquiñeni. Para los préstamos al Marqués de Villafranca, AHPN, Zaragoza, Lorenzo Pina, 1856.

usufructuaban, en compensación del interés, montes de dominio de los otorgantes, acciones en las minas de Remolinos o en otras sociedades mineras, fábricas de baldosas y hasta el café «El Correo» de Zaragoza. La disponibilidad de crédito en condiciones ventajosas era, por tanto, directamente proporcional al valor y tamaño de los patrimonios hipotecados.

Incluso hemos detectado en algunos propietarios, como los Diego-Madrado, de Ejea, una táctica basada en arrendar algunas de sus propiedades en pequeñas unidades de explotación, usando su propiedad como garantía para obtener créditos y hacer préstamos a sus arrendatarios. De esta forma, acumulaban mediante la utilización de tierra las ventajas del capital barato y del trabajo familiar barato. Desde este punto de vista, no irían desencaminadas las propuestas de ciertas reformas agrarias redistributivas del siglo XX, en el sentido de que el mercado de arrendamiento podía utilizarse para igualar el tamaño de las explotaciones, pero solamente si se llevaba a cabo una reforma del sistema de créditos que disociara el acceso al capital circulante de la propiedad de la tierra.

Si observamos el valor medio de las fincas rústicas y urbanas hipotecadas en Zaragoza, notaremos que es bastante elevado, sobre todo teniendo en cuenta la necesidad de hipotecar varias fincas para muchos préstamos (véase cuadro II.8).

Para el prestamista que operaba con grandes propietarios, el rápido aumento de la renta de la tierra (47) le alejaba de riesgos: cuando un préstamo acababa mal, el acrecentado precio de la tierra debió de permitirle recuperar los intereses y el capital sin excesivas dificultades. Los préstamos se concedían en mejores condiciones si se ofrecían buenas garantías (48), y las mejores garantías estaban en manos de los grandes propietarios, nobles o plebeyos, que por eso tenían derechos de prelación. Y la posibilidad de contraer préstamos continuaba ampliándose, dada la tendencia alcista a largo plazo del precio de la tierra.

De los argumentos hilvanados más arriba se sigue un corolario más bien triste para el campesinado más modesto, a quien a menudo se le infravaloraban las fincas utilizadas como aval. Exigiéndole condiciones de pago onerosas, era bastante habitual el contratiempo de no poder hacer frente a la deuda y, por tanto, el peligro de perder los bienes hipotecados. Bienes que en muchos casos eran la totalidad del patrimonio del

(47) *Vid.*, al respecto, los trabajos de Ricardo Robledo (1984) y (1985).

(48) Antes y ahora: disponer hoy de un fondo de inversión solvente, de acciones en la Bolsa o cualquier otro producto financiero a plazo fijo implica la concesión casi automática del crédito si el particular necesita liquidez y, por razones fiscales, no desea vender sus participaciones. Encuentra pleno sentido, por tanto, la frase de Baltasar Gracián colocada en el encabezamiento de este trabajo: en efecto, salvando algunas distancias, «ahí veréis que las cosas, las mismas son que fueron: sola la memoria es la que falta».

**FINCAS HIPOTECADAS EN ZARAGOZA PARA GARANTIZAR EL CUMPLIMIENTO
DE LAS OBLIGACIONES DE PRÉSTAMO, 1850-1858
(En reales)**

	Número de fincas hipotecadas		Valor de obligaciones de préstamo	Valor medio de fincas hipotecadas
	Rústicas	Urbanas		
1850	776	234	5.724.695	5.668
1851	876	351	5.941.302	4.843
1852	464	196	2.727.301	4.133
1853	468	127	3.385.233	5.690
1854	660	198	3.724.028	4.341
1855	458	179	5.478.488	8.601
1856	714	211	5.542.765	5.993
1857	934	352	5.798.904	4.510
1858	954	479	6.638.368	4.601

Fuente: Registro de Hipotecas.

grupo doméstico campesino. Como rezaba una de las fórmulas más habituales, «al cumplimiento de dicho préstamo obligamos todos nuestros bienes, tanto rústicos como urbanos»...

¿Qué pasaba si no se reembolsaba el dinero? Tres fueron las salidas más frecuentes: que la deuda se prolongara en el tiempo, que el deudor fuera embargado o que vendiera una parte de los bienes para restañar lo que debía. En este último caso, todo se cifraba en poseer alguna cosa que fuera negociable, a veces su propio ganado o sus aperos de trabajo. El embargo de bienes al deudor, por más que frecuente, era una solución extrema: a pocos notables locales y a pocas comunidades rurales interesaba dejar a familias enteras en la miseria, incapaces de pagar las cargas impositivas y necesitadas de ser inscritas en las listas de pobres.

A las numerosas víctimas de la usura solo se les ofrecían dos posibilidades para denunciar su explotación: la vía judicial o la violencia social. Respecto a la primera, la denuncia de un usurero era una de las operaciones más delicadas, raramente culminada con éxito. Suponía, en primer lugar, el enfrentamiento desigual entre un hombre con dificultades pecuniaras, humillado y a menudo analfabeto, y un notable rico, bien conceptuado a ojos de los jueces y con una buena red de contactos. Materialmente, era también una contienda desigual, en la medida en que llevar a término un proceso semejante acarrea gastos importantes. Jurídicamente, las pruebas y los testigos eran difíciles de reunir. En general, los usureros, prudentes, tomaban todas las precauciones para dar a sus prácticas la apariencia de plena legalidad. ¿Cómo denunciar el chantaje discretamente ejercido

sobre sus víctimas? ¿Cómo probar sus exigencias en materia de «regalos» y de prebendas, y su frecuencia, si todo se desarrollaba sin testigos? La batalla estaba perdida de antemano, y el pequeño campesinado local lo asumía conscientemente. El usurero se beneficiaba, de hecho, de una impunidad en toda regla delante de los tribunales.

En estas condiciones, solo quedaba la desesperación silenciosa, por lo menos hasta que un día estallara la cólera, fría y violenta en tanto que desesperada. El día, por ejemplo, en que el usurero, aprovechando una obligación impagada, intentara embargar el ganado. Entonces, la reacción instintiva podía ser brutal, apedreando al usurero y amenazándolo con amortajarlo allí mismo. Pero, por lo general, para que un enfrentamiento opusiera directamente a deudores y a acreedores, eran necesarias circunstancias excepcionales que sirvieran de detonador. Más transitada fue, sin duda, la solución de recurrir a gente de confianza en los mercados locales campesinos, donde se compraba a crédito y se tardaba en pagar.

Por ir comenzando a recapitular este apartado, el tipo de interés, los plazos de devolución y la hipoteca van a depender, según ha reflejado la documentación, de la jerarquía social construida a partir de la propiedad, y no solo de la coyuntura. La contrastación empírica de toda la serie de préstamos nos remite a una explicación basada en la pertenencia a una u otra clase social; el contenido y las condiciones concretas de cada préstamo traslucen de forma bastante fidedigna las relaciones de clase imperantes. Para la tradición weberiana, lo que ellos denominan «situación de mercado» constituye un criterio básico de diferenciación de clase en las economías donde hay mercado y propiedad individual (49). El análisis realizado a partir de protocolos confirma que este aserto es particularmente cierto para el mercado informal de crédito en una sociedad rural. Pero con una salvedad añadida, que entronca claramente con el enfoque marxista: las oportunidades ante este mercado estaban limitadas por la ubicación de los individuos en las relaciones sociales de producción, que, a su vez, remiten en última instancia a las relaciones de propiedad, a la distribución inicial de medios de producción y fuerza de trabajo. Capital y fuerza de trabajo marcaban el origen de las distintas oportunidades de mercado. Aun cuando no circularan muchas mercancías con «marca registrada» y el «sistema de pedidos» tuviera una extensión inferior a la actual (circunstancias que reducen hoy en día todavía más la importancia de los mercados sin nombres ni apellidos), creemos haber aportado suficientes pruebas para concluir que tampoco en el caso histórico esbozado estamos ante un mercado anónimo en el que funcionarían efectivamente los supuestos de la competencia perfecta.

(49) Cf. Max Weber (1983), pp. 683-684.

Ni los supuestos de la competencia perfecta ni los mecanismos equilibradores del mercado; más bien las variaciones dependían de las peculiaridades de cada transacción, influenciadas por la desigual distribución previa de los medios de producción entre los agentes sociales. Un ejemplo más para dejar de escuchar lecciones de quienes abusaban —y abusan— de la «eficiencia del mercado libre» como coartada para detraer excedentes.

Como conclusión, podemos decir que las distintas relaciones crediticias señaladas venían presididas por un criterio de pertenencia de clase. Los mercados siempre estuvieron caracterizados por unos tratos de desigualdad y, en este sentido, el crédito no constituía una excepción. Es más, favorecía el mantenimiento de una estructura social a su vez generadora de desigualdades. Como ha señalado Bhaduri, «en virtud de que el prestamista ejerce frecuentemente un considerable poder personal sobre el prestatario, podrá determinar los términos y las condiciones de los préstamos con eficacia mucho mayor que la de un prestador institucional del mercado de dinero organizado» (50). Dichos prestamistas marcaban, arbitrariamente, las condiciones y el valor de unas garantías inadmisibles en los mercados monetarios organizados. En definitiva, estudiándolos a escala micro, los diferentes posicionamientos ante el crédito dejan entrever, con niveles relativamente bajos de abstracción, una estructura de clases bien definida. A partir del análisis realizado, se percibe la conveniencia de no disociar el acceso al crédito de la propiedad de la tierra, principal medio de garantizar el equipamiento.

El ropaje teórico que preside este estudio del mercado del crédito se confirma a la luz de los datos recogidos: el mecanismo de diferenciación es el comportamiento del mercado impuesto por la desigual distribución inicial de los recursos productivos; a partir de ahí, los mecanismos de explotación pueden ser múltiples, pueden aparecer como consecuencia del comportamiento maximizador en distintos mercados, y no solo en el mercado de trabajo.

II.4. La interacción del crédito con otros mercados

Las relaciones crediticias influyeron en que otros mercados (tierra, trabajo...) fueran más desequilibrados. Sin ir más lejos, cuando el aparcerero no disponía a su entrada del equipamiento que debía aportar, se veía obligado a pedir prestado al dueño. Todo ello acentuaba todavía

(50) Bhaduri, Amit (1987). El entrecomillado sobre Bhaduri, en Rafael Domínguez (1992), p. 101. También John Roemer (1989). Una síntesis de esta teoría, en Jon Elster (1991) y en J. Carabaña y A. de Francisco (comps.) (1993).

más la desigualdad en el reparto final, pero para el propietario era el mejor medio de tener atado al aparcerero. En general, si las deudas circulaban por el pueblo, era factible controlar mejor las cosechas o la mano de obra (51).

II.4.1. Crédito y tierra: la reorientación de la vieja fórmula de la «venta a carta de gracia»

Ha de destacarse, en particular, la estrecha vinculación existente entre crédito y mercado de transmisión de bienes raíces. El mercado de la tierra se trababa con las deudas hipotecarias, conformando una rueda deudas-tierras-deudas que acababa proporcionando niveles de rentabilidad superiores a los prestamistas. La usura distorsionaba el funcionamiento de todos los mercados, de bienes y de factores. De esta telaraña de deudas y de trasvases de tierra nos ocupamos más adelante, pero antes queríamos hacer un pequeño esfuerzo de síntesis interpretativa.

Aunque no lo hemos analizado en profundidad, por escapar a los objetivos del trabajo, hemos encontrado evidencias para afirmar que no se produjo en la comarca una sustitución automática del censo a la obligación. Nada nos induce a pensar en una visión tan esquemática. Más bien, el paso del censo a la obligación se planteó en términos de transición, no tanto de contraposición (52). Ambas fórmulas crediticias coexistieron durante bastante tiempo. Convivieron diversos instrumentos de préstamo y crédito hipotecario, como los censos, las ventas a carta de gracia y la obligación.

Todavía persistían durante el siglo XIX en la comarca algunos «censos» o préstamos sin plazo de amortización fijado, pero habían entrado en franca decadencia. Como ha escrito S. Pallaruelo, «los censos podían comprarse y venderse, solían estar en manos de las casas poderosas y gravaban las economías de los más humildes y —sobre todo— de los municipios» (53). En efecto, el Conde de Crexel recibía aún a finales del XIX una pensión del Ayuntamiento de Ejea en concepto de intereses. En 1910 importaba la pensión la respetable cantidad de 31.800 PTA; al año

(51) Sobre estos mercados entrelazados, de productos y factores, y de factores entre sí, *vid.* Bardhan (1984) y (1989), especialmente pp. 237 y ss.

(52) Para E. Fernández de Pinedo (1985) y M. Peset (1986), los censos dejaron de contratarse porque perdieron rentabilidad para los prestamistas; en cambio, para Ll. Ferrer (1987) o E. Tello (1994), «la crisis del sistema censalista estuvo estrechamente unida a la crisis general de todo el sistema de rentas del Antiguo Régimen», es decir, que los censos fueron reduciéndose progresivamente porque los de abajo dejaron de pagar, porque entró en escena una auténtica «huelga de pensiones» por parte de los censatarios.

(53) Severino Pallaruelo (1988), p. 21.

siguiente renunció a los atrasos a cambio de que el Ayuntamiento le pagara 1.800 PTA anuales (54). Por su parte, los Condes de Robres vendieron cuatro censales en 1859, dos contra la villa de Luesia y dos contra la de Luna, a Eusebio Ponz, vecino de Zaragoza y activo rematante de la desamortización en Cinco Villas (55).

Otras viejas fórmulas crediticias se readaptaron ligeramente a los nuevos rumbos de desarrollo del capitalismo agrario. Al respecto, continuaban utilizándose en la comarca fórmulas de préstamo hipotecario basadas en la venta de tierra con un plazo de retracto, reorientando mínimamente los contenidos de las ya tradicionales «ventas a carta de gracia» (56), buen ejemplo de trabazón del crédito con la transmisión de bienes raíces. La expresión «á carta de gracia» permitía al vendedor reservarse la facultad de poder redimir y recobrar los campos en los plazos marcados (si es que se señalaban), siempre que saldara adecuadamente la deuda, en cuyo caso debía otorgársele escritura de retroventa.

El abundante número de ventas a carta de gracia detectado en Aragón constituye un síntoma claro de las difíciles condiciones de acceso al crédito. Aunque quedaba abierta la posibilidad de rescatar las fincas unos años después, parte de estas tierras quedarían, a la postre, en manos de los prestamistas por un precio sensiblemente inferior al de mercado. Los deudores más afortunados acabaron convirtiéndose en arrendatarios de sus primitivas posesiones.

Por más que no se vislumbre a lo largo del tiempo una dirección única en el proceso de endeudamiento campesino (hubo gente que atenuó o incluso cubrió totalmente sus deudas y gente que vio agravada su situación de endeudamiento estructural), la venta a carta de gracia era el pozo, muchas veces sin fondo, donde caían los deudores insolventes. El vendedor se reservaba el derecho de recuperar el bien rústico tras pasado cuando cancelara el préstamo, fijando a veces un plazo de devolución concreto, dejando otras la operación indefinida en el tiempo. En estos contratos a carta de gracia, los beneficios del capital prestado se derivaban del usufructo de la tierra objeto de transacción. Cuando la tierra no bastaba para sostener el préstamo, otra variante estribaba en que el propietario originario se convirtiera en rentero y pagara al acreedor los intere-

(54) AME, Libro de Actas, 1910-1911, C-378.

(55) La venta se concretó en 18.917 reales, AHPN, Zaragoza, Lorenzo Pina, 1859, fols. 205-206.

(56) Para una caracterización de las «ventas a carta de gracia» en Aragón durante el siglo XVIII, Ángela Atienza (1993), *Una fórmula que conjuga la «atención» a las necesidades de numerario del campesinado con el interés por la ampliación del patrimonio territorial de los grandes rentistas*, p. 2. A juicio de la autora, cuando a mediados del XVIII aparecen signos evidentes de debilidad en el sistema censual, se recurrió con más asiduidad a la fórmula de la «venta a carta de gracia». Más en extenso, de la misma autora (1990).

ses en especie, a partir de los productos obtenidos en la finca. A efectos de tributaciones y demás cargas, el comprador se eximía de cualquier responsabilidad. Desde este punto de vista, la venta con posibilidad de retracto era ya desde sus orígenes una práctica bien recomendable para el acreedor.

Pero es que, además, constituían una magnífica alternativa de colocación de ahorros para los prestamistas, por cuanto el valor de la tierra que quedaba en sus manos era muy superior al préstamo que había dado origen a la venta. Se convertía así en una forma de conseguir tierra por un precio notablemente inferior al real. Puede observarse, según desarrollamos en el capítulo siguiente, cómo en estas ventas por demanda de ejecución de embargos muchos bienes fueron entregados por los dos tercios de su valor de tasación, o incluso por menos.

Si a lo largo del siglo XVIII, según explica Á. Atienza, los «plazos de devolución eran inexistentes», a mediados del XIX aparecen ventas a carta de gracia indefinidas junto a otras con plazos de rescate ya marcados. Se reorienta mínimamente la vieja fórmula y se adapta a la nueva realidad económica y social (57). El mecanismo de la mora de intereses permitía, por tanto, ejecutar tierras a precio ventajoso. Ventas a carta de gracia que acababan convirtiéndose, por precios módicos, en ventas «a todas pasadas», «á perpetuo» o «puras», es decir, donde el dominio del acreedor pasaba a ser pleno. En estos casos, el paso del endeudamiento hacia la desposesión solo era cuestión de tiempo.

No faltaban tampoco ejemplos de hasta qué punto, aun sin necesidad de llegar al embargo definitivo de la tierra, resultaba lucrativo para el prestamista-comprador jugar con la espiral de endeudamiento, especulando con las dificultades atravesadas por el pequeño parcelista. En otras palabras, el «empeño» de las fincas para saldar deudas acabó convirtiéndose en un mecanismo bastante sofisticado de extracción de renta, aunque no siempre acabara en una proletarización total del pequeño campesinado. Más bien, opinamos que lo más lucrativo para los intereses del prestamista-propietario y lo más aconsejable para sus pretensiones de control social era dejar al deudor-campesino en un estadio de expropiación parcial y de proletarización parcial —a través de arrendamientos

(57) En realidad, la misma Ángela Atienza (1993) deja entrever las posibles modificaciones posteriores de las ventas a carta de gracia en cuanto a plazos de devolución cuando comenta que en Cataluña y Valencia «las ventas a carta de gracia se establecieron con la condición de restituir el capital en un plazo de cinco años, pasados los cuales si la retroventa no se hacía efectiva, la venta se convertía en perpetua y el vendedor perdía el derecho a la redención». Lo que ya existía para Levante y Cataluña a mediados y fines del XVIII comenzó a aparecer en Aragón en algún momento —aún sin determinar— de las primeras décadas del XIX. En 1860, por lo que hemos visto, convivían las dos variantes de venta a carta de gracia.

más o menos forzados, por ejemplo—, manteniéndole entreabierto la posibilidad de recuperar la tierra, aunque siempre a costa de grandes esfuerzos personales. Esta idea, pensamos, hace compatible la imagen de un pequeño campesinado cosido a deudas y para el que la vieja fórmula de la venta a carta de gracia no hacía más que agravar sus problemas estructurales de endeudamiento, con el proceso de campesinización descrito para múltiples zonas de la España interior. Por lo demás, las deudas no eran las mismas para todos los que se escondían detrás del ambiguo y genérico concepto de «labrador»: unos tuvieron capacidad y habilidad para redimir las, otros se vieron abocados al camino de la expropiación.

II.4.2. Crédito al consumo: los préstamos como osamenta del comercio mercantil

Otro ejemplo de interacción entre mercados lo constituye el comerciante que fía y que, al mismo tiempo, se aprovecha del coste de oportunidad de comprar y vender productos agrarios, trigo sobre todo, en una u otra época del año. Ovejas, grano, paja, toda clase de mercancías se compraban a veces por medio de pagos diferidos en el tiempo, aparentemente sin interés. En realidad, el interés guardaba una estrecha conexión con las oscilaciones estacionales de los precios. Esta costumbre hacía posible que a muchos vecinos no les faltara lo necesario cuando les fallaban las disponibilidades financieras. Los vendedores, por su parte, evacuaban sus productos y agotaban su *stock*. El crédito agrario se convertía así en un instrumento accesorio de la comercialización ventajosa. Adelantando capital al cultivador, con estos créditos se controlaba la comercialización agraria, bien como proveedor de mercancías, bien como intermediario.

Pablo Berni, uno de los principales propietarios de Ejea y probablemente el comerciante más importante de la zona durante el primer tercio de siglo junto con Abraham Guimbao (58), consolidó su comercio y su poder forzando a los deudores a comprar en su establecimiento, en «casa Berni». Desde el momento en que un vecino se convertía en deudor, raramente le permitía comprar las mercancías a otro tendero, bajo pena de endurecer las condiciones de pago. El crédito al consumo se convertía, por tanto, en un medio de procurarse una clientela y de «fidelizarla», aunque a veces fuera necesario amenazar con coerciones. Berni vivía de su comercio-almacén, pero también de la usura (a pesar de no ser considerado en el pueblo como un «prestamista oficial», lo que sí era Monteagudo, el perito agrícola). Aunque no disponemos de datos

(58) En 1932 se encontraba entre los cuatro mayores contribuyentes de Ejea, AME, B. 285-1. La actividad comercial-prestamista de Pablo Berni puede seguirse a grandes rasgos en los protocolos notariales de 1915-1930, AHPN, Ejea.

concretos sobre los días en los que se le solicitaban los préstamos, sí hemos constatado que los días de mercado y ferias le suministraban un buen número de clientes. Entonces, combinando comercio y usura, Berni se beneficiaba de la afluencia de clientes sin sufrir sus inconvenientes (la competencia entre comerciantes). Sus deudores se veían obligados a hacer negocios solo con él, creando una situación de monopolio en el interior de un mercado que, al menos en teoría, estaba organizado sobre el principio de la libre competencia. Esta interconexión del mercado de crédito con el mercado de productos finales dejaba a una de las partes en franca desventaja.

Por otro lado, Berni, en tanto acomodado propietario, disponía de un excedente de grano para evacuar en los mercados. Los consumidores de este grano, bien en forma de semillas, bien para consumo directo, no eran tanto compradores al contado como demandantes de préstamo. Había que dárselo a crédito para que el trigo no quedara sin vender. También desde este punto de vista el crédito al consumo constituía una de las llaves del comercio de grano al por menor. El dinero líquido solo entraba en muchas casas del Aragón rural una vez al año; con este dinero había que reembolsar las deudas de todo el año y pagar los impuestos. Si quedaba algo, las necesidades estratégicas de la casa (dotes, repartos, expansión del patrimonio) acababan por absorberlo. Por eso, el consumo corriente solo estaba asegurado por la producción familiar (huertos, corral...) y por el recurso a estos préstamos que permitían retrasar los pagos hasta la próxima cosecha. Era un sistema y un servicio de elevado coste para los vecinos, a causa de los intereses que se acumulaban, pero era también el garante de la supervivencia familiar.

Para este comerciante, Pablo Berni, el crédito al consumo se convirtió en una alternativa de inversión no desdeñable. Un ejemplo claro es el préstamo a devolver en cosecha: el deudor se obligaba a restituir la suma con ocasión de la próxima cosecha o en la trilla, si se trataba de grano («lo recuperaban en el género», escribe el secretario del Ayuntamiento). La restitución debía hacerse en tanta cantidad de producto como fuese necesaria para completar el valor de la suma anticipada por el acreedor (59); la cantidad de la devolución se calculaba según un valor variable año tras año, que podía ser el precio unitario oficial fijado por las autoridades en el momento de la cosecha y de la primera comercialización del producto.

El deudor, por tanto, sabía lo que había tomado, pero no cuánto producto debía restituir. La razón de ser del contrato, claramente desfavora-

(59) Nougés (1847), al comentar la desaparición de gran número de pósitos, escribe que los préstamos usurarios en Aragón «contribuyen a que una parte de la cosecha pase de manos del agricultor a la del usurero».

ble al deudor, era manifiesta: la petición del préstamo solía producirse en otoño-invierno o en los meses de soldadura (período de escasez de productos agrícolas disponibles, de menguadas oportunidades de trabajo, momento por tanto de máxima necesidad para la parte más débil y, dramáticamente para ella, de precios más elevados); la restitución sucedía en el momento de precios más bajos de todo el año. Aparentemente, Pablo Berni no exigía ningún interés, pero sus breves testimonios plasmados en los protocolos no están exentos de ambigüedad: declara exigir «según el mercado», pero se cuida de no aclarar si se trataba del mercado en el momento del préstamo o del mercado en cualquier otro mes del año. De hecho, los reembolsos de préstamos en grano solían calcularse en las casas de comercio de Cinco Villas sobre el precio del trigo en el mes de mayo. Este dato no tiene nada de fortuito: correspondía casi siempre al momento cumbre de los precios anuales. Probablemente, las variaciones estacionales ya no fueran a comienzos del XX tan fuertes como a mediados del XIX, pero ello no obstaba para que el comerciante-prestamista realizara un buen negocio vendiendo su grano en el momento más favorable. Imponiendo el calendario de compras y de ventas, Berni reforzaba sus beneficios, fundándolos en buena medida (pero no solo) sobre el movimiento estacional de los precios.

Berni y otros comerciantes locales, que tan bien librados salían con esta modalidad de crédito al consumo, se contentaban casi siempre con una promesa. Solo algunos desconfiados obligaban a redactar una escritura notarial que precisara tasas de interés. Sus negocios prosperaban, además de por permitir a sus clientes comprar a préstamo, porque muchas veces también hacían fructificar su capital invirtiendo en el préstamo a interés. Los tenderos locales de Cinco Villas prestaron muchísimo, jugando con las dos variantes, cesiones a interés o a devolver en especie.

Eran muchos los campesinos estructuralmente dependientes de este crédito mercantil. Sin disponer de los capitales indispensables para el cultivo de la tierra y para la adquisición de bienes de consumo, la mayor parte de ellos se veían obligados a endeudarse en invierno o al comienzo de la primavera («comía de fiado en invierno», «vivían del ampren» o «de prestado»), cuando el precio del cereal era alto, y a restituir una cantidad equivalente en el momento de la cosecha, cuando los precios eran mucho más bajos, pagando así el campesino en la práctica fuertes intereses. Por lo demás, básculas sin comprobar, sacos recios, acusaciones de ser «trigo de segunda» o de mojar el grano para hincharlo y, sobre todo, confabulación de los acaparadores eran rasgos bastante frecuentes en la comercialización del cereal en Cinco Villas. Pero, ¿quién le ponía el cascabel al gato si eran ellos los que mandaban? Otra vez las relaciones de poder como datos endógenos al funcionamiento de los mercados.

Como vemos, era fácil que en meses sucesivos el ex-deudor se viera obligado a adquirir a precios máximos el mismo grano del que se había deshecho a precios mínimos. Damos cuenta a continuación de un ejemplo prototípico de esta situación (60), perfectamente extrapolable a otros muchos casos. Casiano Arrizabalaga, importante propietario de Ejea (61), había prestado a dos vecinos cuarenta y ocho cahíces y una fanega de trigo «puro, limpio y de recibo» (unos 86,5 Hl). Los deudores se comprometían a pagar y devolver dicha cantidad de trigo poniéndola en los graneros del acreedor «sin más interes ni aumento que el pago de perjuicios, daños y costas que por su morosidad se ocasionasen». No es extraño que no se señalaran intereses en estos préstamos, puesto que se cobraban con creces en la cantidad de trigo a restituir. En efecto, cada cahíz prestado se valoraba a unos precios muy superiores a los de mercado: Arrizabalaga estipulaba que por cada hectólitro y medio de trigo se le debían abonar 14 escudos —o su equivalente en especie—, cuando el precio medio del hectólitro de trigo en 1869 era mucho más bajo en Ejea (en torno a siete escudos), con el agravante añadido para los deudores de que estos solo podían devolver a fines de agosto, es decir, en momentos de precios bajos inmediatamente posteriores a la siega. Y lo más llamativo del ejemplo descrito fue que el círculo de préstamos y devoluciones volvió a activarse al año siguiente.

Era un círculo vicioso que estrangulaba la suerte de los estratos campesinos y les impedía su autonomía económica. A esta circunstancia debían muchos comerciantes el éxito de sus «ultramarinos». En Ejea, no solo Berni o Arrizabalaga, también «El Baratillo Zaragozano», domiciliado en la calle de Huesca y con «surtido completo en toda clase de géneros de superior calidad». La explotación usuraria funcionaba, desde este punto de vista, no como un abuso puntual, sino más bien como una forma reproducible de explotar trabajo campesino, en tanto facilitaba las distorsiones ocasionadas por la comercialización forzada.

El nexo entre la concesión de créditos y la mejora en las formas de comercialización y arreglos de mercadeo de la cosecha parece claro. Los agricultores no estaban en situación de aprovecharse de la competencia entre los intermediarios, ya que siempre estaban urgidos de dinero y competían a su vez entre sí por el adelanto en efectivo más elevado posible sobre sus productos. Joaquín Costa, preocupado por la cuestión como hemos visto, ya señaló al respecto la incidencia directa de una legislación hipotecaria, procesal y notarial, lenta y cara no solo sobre la financiación de la agricultura, sino también sobre el comercio de productos agrarios.

(60) AHPN, Ejea, José Marzo, 1869, tomo I, pp. 60 y 186 y ss.

(61) El inventario *post-mortem* de Casiano Arrizabalaga, propietario de Ejea y frecuente arrendatario de pastos, en AHPN, Ejea, José Marzo, 1871, tomo II, pp. 758-816.

El «Baratillo» de Ejea es otro ilustrativo ejemplo de esta idea de crédito como osamenta del comercio mercantil, aplicado al mercado triguero. La diferencia de precios entre el momento de la anticipación y el de la restitución no debía ser menor de un 8 % o de un 10 %; de lo contrario, el tendero lo consideraba un negocio ruinoso para él, que había adelantado el dinero. Tenderos como «El Baratillo» disponían del numerario que en determinadas épocas del año era tan escaso como necesario entre los hogares campesinos. Buen número de comercios en los pueblos se fundaban sobre esta usura «difusa», que no solo se desplegaba sobre el grano, sino sobre todos los productos de primera necesidad. Los comerciantes tendrían en estas estrategias un instrumento más para reforzar su condición, y los campesinos uno para debilitarla... Con el inconveniente suplementario de que, como hemos visto, estos campesinos dependían, de forma casi perpetua, del crédito usurario por la falta de alternativas crediticias igualitarias.

A menudo la venta de abonos también estaba relacionada con la usura. Se precisaba disponer de numerario para adquirir los abonos y demás insumos que la explotación se veía incapaz de producir. Sin ir más lejos, Pablo Berni, comerciante y prestamista, acabó convirtiéndose también en uno de los principales vendedores de abonos en Ejea. Y, fuera del marco estrictamente comarcal, la familia Salas encabezó la distribución de fertilizantes a crédito y al contado en una zona remolachera como La Litera y el Cinca Medio durante la década de los veinte, centrando su actividad en Binéfar (62), por medio del préstamo de abono a reintegrar en cosecha. Parecida táctica utilizaron las azucareras con la remolacha en Huesca: hasta 1924 eran particulares de cada municipio quienes distribuían abonos procedentes de la Cross, de casa Quintana Torres (Tarragona) o de Barrau y Masó; a partir de 1925, se incorporaron la Industrial Química de Zaragoza («Agente de la Compañía Azucarera Peninsular») y la Sociedad Azucarera del Gállego a la labor de repartir abonos a los cultivadores contratados con estas sociedades, interconectando mercados (63).

Igualmente, algunos harineros fueron simultáneamente —o con anterioridad— propietarios, prestamistas y comerciantes de cereal. La azucarera de Gallur, ya en la ribera del Ebro, prácticamente monopolizaba todas las compras de la remolacha azucarera plantada en los regadíos del Canal de Tauste, utilizando también esta imbricación de mercados.

(62) Durante 1926, por tomar el año del que disponemos de datos más completos, los Salas distribuyeron fosfatos, nitratos y amoníaco a más de 80 vecinos durante varias veces al año. Vid. Archivo familiar Salas-Castellano. Libro de Ventas de Abonos (sin signatura).

(63) Vid. AHP, Huesca, Secc. Agricultura, *Registro de vendedores y fabricantes de abonos en la provincia de Huesca*, 1920-1924 (libro 157); 1924-1928 (libro 158); 1928-1941 (libro 159). Afirmaciones bastante ajustadas sobre la distribución de abonos por parte de las azucareras se vierten en Gallego, Germán y Pinilla (1993). Sobre la estrategia de las azucareras, vid. J. A. Biescas (1985).

En definitiva, todas estas estrategias de préstamos sobre cosechas en pie se vieron favorecidas por la inexistencia de un organismo de crédito público que regulara el mercado triguero, es decir, que en años de buena cosecha con evidente riesgo de paralización del mercado concediera préstamos a fin de que los labradores modestos pudieran dar salida a su cereal cuando las cotizaciones hubiesen mejorado algo, sin precipitarse; y, al contrario, no suministrara ayudas en años de cosechas escasas para evitar el almacenamiento y favorecer la salida de todo el trigo al mercado.

En una palabra, debió de resultar difícil para buena parte del campesinado aragonés encontrar dinero contante y sonante, y a menudo, cuando apretaba la necesidad de obtenerlo en préstamo, se vio obligado a vender sus futuras cosechas a precios bajos o sufrir unos intereses por encima de lo que era capaz de obtener en sus parcelas. Era el poder tremendo del dinero, tanto más tremendo el poder cuanto más escaso fuera el dinero. Como estos prestamistas lo hacían más en tanto comerciantes que en tanto propietarios, buscaron ante todo como garantía la mercancía (por ejemplo, el producto de la cosecha) más que la tierra, hecho que ayudaba a estimular la vía campesina de desarrollo capitalista y la consolidación de las explotaciones familiares.

II.5. El mercado informal de crédito a partir de la libreta del usurero: Mariano Rocatallada, ganadero y prestamista

Tanto las tierras bajas de valle como las comunidades pirenaicas estaban plenamente incorporadas al mercado del crédito, desmintiendo también para este tema concreto la supuesta autarquía de las sociedades ganaderas del Pirineo. El dinero y el crédito eran necesarios en cada eslabón, porque el dinero se precisaba para el intercambio y el crédito se necesitaba hasta que el intercambio se producía. No obstante, y a pesar de la nueva relación tiempo-dinero en época contemporánea, no desaparecieron muchas peculiaridades de las economías campesinas.

¿Cómo se formaban los precios en este mercado de crédito campesino donde el cálculo de tipos de interés es complejo por la diferente consideración de la variable tiempo? ¿Siempre estaban regulados los intercambios por dinero como algo disponible o abundaba el intercambio no monetario? (64). La libreta del usurero nos ayudará a acercarnos a esos préstamos carentes de ordenamiento escrito, pero no por ello menos

(64) Para una caracterización de un sistema informal de crédito centrada en la India actual, pero muy útil a la hora de proyectarla históricamente hacia atrás, Amit Bhaduri (1987); también V. Boroah (1980).

reales. Probablemente existían diferencias importantes en el grado de mercantilización entre las economías del valle —las llamadas Bajas Cinco Villas— y las de las zonas montañosas, aunque no tantas como se ha supuesto, dado que el comercio de ganado y de lana actuaba en muchos valles pirenaicos como complemento a la subsistencia. Esta no podía alcanzarse completamente sin la actividad comercial, sobre todo por parte de los pequeños ganaderos.

Cada valle, si no era cada pueblo, poseía un usurero, conocido en algunas aldeas como «pelavivos», cuyas tasas de interés y exigencias variaban según los períodos, la calidad de los deudores o el grado de rapacidad del prestamista. Dentro de la vasta galería de retratos que podrían dibujarse, Mariano Rocatallada sería uno de los prestamistas pirenaicos particularmente representativos. Lo testimonian sus cuentas, llevadas con tanta precisión como rigor. Habría más prestamistas por estos valles, a veces de carácter esporádico: cuando su negocio se encontrara en dificultades, se orientarían hacia el comercio de grano o de ganado en pequeña escala, buscando crearse una clientela fácil e ingenua.

Nuestro protagonista, Mariano Rocatallada, era un importante ganadero y prestamista del oscense valle de Aragüés del Puerto que recoge meticulosamente en sus cuadernos hasta la última partida de gastos. Parece existir una cuidadosa voluntad de anotarlo todo. Nada es fruto de la improvisación. Aunque el origen de su fortuna era claramente ganadero, Rocatallada nunca desdeñó su actividad como prestamista, y con el paso del tiempo parte de sus rentas nacían de los intereses de su capital. Con todo, como iremos desentrañando, a veces prestaba por otras razones de fondo, ofreciendo así una interesante visión complementaria de los aspectos «extraeconómicos» que intervenían en sus operaciones.

La importante actividad prestamista de Rocatallada puede colegirse del abundante número de deudores que mantiene en su pueblo y en zonas próximas, a menudo lugares y aldeas de donde recababa la mano de obra necesaria para el cuidado de sus tierras y de sus ganados. Gran parte de las familias del valle están inscritas como deudoras, aunque los préstamos no fueran del mismo orden para todos. El hijo de Mariano Rocatallada, Manuel, se dedicó también al préstamo, por lo menos hasta bien entrada la década de 1920.

Tras la presentación del protagonista, una primera observación pasa por poner de manifiesto que no siempre señalaba Rocatallada tipos de interés en sus préstamos. Solo fijaba el coste del dinero y exigía un aval cuando el préstamo era de consideración; cuando lo hacía, todo parece indicar que nos hallaríamos aparentemente ante un prestamista no demasiado usurero (nunca presta más allá del 6 % y a menudo lo hace al 4 %). Disponiendo de fondos considerables y sin querer dejarlos improductivos,

colocaba una parte de ellos bajo la forma de préstamos a interés, pero a una tasa no excesivamente elevada. Comparado con los tipos del 15 %, 20 % y 25 % practicados por otros, debía ser estimado como uno de los más honestos. Viviendo discretamente y cuidando mucho su honorabilidad, debió de ser considerado por muchos como una especie de benefactor. Su capital estaría también constituido por una especie de respeto generalizado ante la comunidad, levantado a golpe de servicios prestados, de fidelidades reconocidas y de dependencias. No sería oportuno identificar a Mariano Rocatallada con un prestamista-especulador profesional, pero tampoco con un santo filantrópico. Nos parece que habría lugar, en la mentalidad de sus vecinos, para una posición intermedia.

Mucho más frecuente que el cobro del interés en metálico eran los reintegros del préstamo verificados en especie o mediante prestaciones personales. Rocatallada anotaba con detalle en sus libretas los jornales de trabajo que los deudores iban cumpliendo como forma de saldar los débitos. No le faltarán oportunidades, como veremos, para que los campesinos o los pastores devolvieran con creces el favor.

Aunque las deudas se valoraran en dinero, otra forma de conmutarlas era con pagos en ganado, sobre todo si el prestamista era también ganadero o tratante. Rocatallada adelantaba dinero para pagar la contribución, para viajar a Francia, para ir a los Baños de Panticosa, para vino o para comprar sal, pero muchas veces aceptaba que se le reembolsara con ovejas y borregas, siempre que no estuvieran «modorras». Prestó, por ejemplo, 220 reales en 1880, pero «me entregó el buey», 25 PTA en 1909 a José Gil «rebajadas 10 por afeitar», 45 PTA en 1911 a Juan Cabello a saldar «con la lana y encargos de Zaragoza», 24 PTA a un vecino de Fanlo para que a cambio «me dé dos borregas»; al año siguiente, entregó 12 PTA a Juana de Mariquita «á cuenta de un cabrito» y 6,5 PTA a Antonia la Zapatera «por carne de ternera». El dinero acababa encarnándose en ganado como forma de pago, en lo que constituye una clara adaptación del mercado de crédito al entorno social en que se producía. Polanyi lo caracterizaría probablemente como «dinero de uso especial», por ser aplicable solo en esferas de intercambio concretas. De la misma manera, cuando prestaba a artesanos los reembolsos podían realizarse en forma de tejidos o de trabajos para la casa. Así sucedió con los 80 reales que prestó en 1881 al sastre, con parte de los 160 reales que entregó al zapatero, con las 30 PTA que cedió al carpintero, con las 15 al tejedor, con las 25 al pellejero... Otras veces se zanjaban las deudas en «regalos» periódicos que aseguraban buena parte del consumo familiar. Faltos de dinero o de grano, los deudores liquidaban sus cuentas de la manera más diversa: pollos, pavos, pernils, huevos...

Y es que el trueque, con o sin referencia al dinero, era la forma de intercambio más frecuente, aunque para algunos pagos resultara ineludi-

ble el dinero. De las libretas de Rocatallada se deduce que, aún a finales del XIX y comienzos del XX, el uso del dinero no impregnaba todo el ámbito económico, sino que estaba restringido a parcelas concretas, como el pago de impuestos, la adquisición de mercancías importadas o el costear acontecimientos sociales, pero por lo demás proliferaban por doquier distintas formas de pagos en especie, variadas y complejas. El dinero en metálico constituía una moneda poco adecuada para las necesidades locales, justamente porque era una mercancía que no estaban en condiciones de aumentar por sí mismos.

Estaba bastante consolidada la norma de pagar con género producido en sus propiedades las prestaciones de terceros, fuera médico, veterinario, cura o maestro. Al médico se le podía pagar con pollos, huevos o conejos, mientras al veterinario se le pagaba más a menudo en dinero. A los farmacéuticos se les solía pagar en metálico, pero se hacía todo lo posible por no recurrir a él, lo que explica la abundante utilización de medicamentos naturales. A la herrería se iba con una caña y cada muesca que hacía en ella el herrero significaba una herradura puesta a la caballería, herradura que habría que pagar cuando el vecino dispusiera de liquidez. Todos seguían el principio económico-cultural de que el dinero no debía salir, sino entrar en casa. Pero esta norma también era válida para los prestamistas locales, como Mariano Rocatallada, que solo cedían dinero en plazos cortos y con una rentabilidad segura, bien por medio de intereses, bien a través de distintas prestaciones en trabajo y servicios. El conocimiento personal del deudor y de sus circunstancias económicas hacía posible que muchos préstamos se devolvieran en trabajo, siempre valorado según los intereses del acreedor. Otras veces el préstamo se acordaba a tasa legal, pero se acompañaba de cargas en especie.

Los pagos en especie, esencialmente en grano —al menos, para una parte de la suma a restituir—, subrayan el carácter forzado del mercado. Préstamos de pequeña cuantía, como 15 PTA a Miguel Gil de Taustano en 1910 «á cuenta de avena» o, durante el mismo año, 3 PTA a Mariona de Abajo «para que las pague en judías», así parecen suscribirlo también. Durante la primera década de siglo, cada primavera prestaba Rocatallada trigo a unos 25 vecinos de Aragüés, poca cosa, una media de cuatro hanegas (65). Año tras año y primavera tras primavera, aparecían casi siempre los mismos nombres. Se llevaban el trigo en la primavera para devolverlo en verano. En estos casos, Rocatallada encontraba su beneficio en el hecho de que la mayoría de los préstamos tuvieran lugar duran-

(65) La cuantía del préstamo puede dar idea de la finalidad primordial que se perseguía. Por lo demás, Rocatallada prestaba también ganado para labrar; sin embargo, para trillar iba él directamente con los machos, cobrando más o menos el doble de lo que él pagaba por la misma labor. *Vid. Cuadernos de salarios*, en A. C. Liró-Rocatallada, Aragüés del Puerto, Huesca.

te los meses de soldadura y los reembolsos se llevaran a cabo regularmente tras recoger la cosecha siguiente.

Un año calamitoso para las cosechas o para los ganados de sus vecinos debía ser un año algo más difícil para Rocatallada, que recibía menos grano o menos dinero, por lo que probablemente se veía obligado a disminuir el número de préstamos. A lo largo del año-cosecha las cosas eran algo distintas: lograba conservar grano para la soldadura más fácilmente que sus vecinos, realizando durante estos meses buena parte de sus operaciones de préstamo.

La inscripción del mercado de la deuda en el mercado de la tierra, de la que nos ocupamos con mayor detalle en páginas siguientes, contribuía también a que pocas veces se pagara en efectivo; se prefería cancelar las deudas y polarizar los intercambios en torno a pequeñas parcelas. En otras palabras, la presencia del endeudamiento hacía que la circulación monetaria conectada al mercado de la tierra fuera menos viva. A veces el dinero desembolsado representaba la mitad o menos del precio fijado en el contrato, pues se acordaban pagos futuros u otras formas de reintegro.

No cabe duda de que en este mercado informal del crédito los precios y beneficios marcaban la pauta, pero también la necesidad de ahorrar el poco dinero circulante. Lo mismo cabría decir para las formas de pago en el pequeño comercio rural, de las que sabemos tan poco: remuneración complementaria en especie, en forma de comida, vestido, vivienda, arrendamiento de parcelas..., es decir, unas formas de reintegro muy distintas, asociadas a menudo a los ciclos productivos de cada cultivo. El dinero circulaba poco, más bien se intercambiaban servicios y relaciones personales. El proceso de monetarización distaba de ser uniforme o de estar acabado en las décadas centrales y finales del XIX, aun en comarcas sin grandes problemas de aislamiento, como Cinco Villas. La presencia de relaciones no monetarizadas era algo más que un simple fenómeno residual. Propietarios y campesinos producían para mercados exteriores, pero también intercambiaban bienes y servicios entre ellos, y es precisamente en estos intercambios donde aparecían con más asiduidad las relaciones no monetarias. Este guardar todo lo posible el escaso dinero circulante se inserta plenamente, pensamos, en el comportamiento de minimizar riesgos, tan propio de las economías campesinas.

Las formas de usura practicadas por Mariano Rocatallada reflejaban la naturaleza de la sociedad rural pirenaica, y alimentaban toda una economía subterránea fundada sobre el trueque. En este sentido, Rocatallada era uno de los pocos que aportaban capitales; podía aterrorizar por su reputación, pero a menudo era percibido como un mal necesario. En au-

sencia de otras fuentes de financiación, este tipo de usurero era tolerado e incluso apreciado por la población.

Rocatallada prestaba en un pequeño radio de acción —a veces, no tan pequeño, pues su área de actuación llegaba a municipios donde invernaban los ganados—, pero en cualquier caso conocía vida y milagros de los prestatarios. Tenía deudores en varios pueblos. Muchas veces se trataba de deudas antiguas, difíciles de pagar de una vez. En ocasiones debió amenazarlos abiertamente, otras prefirió intimidarlos con frialdad. Pero, en general, era consciente de que, si quería ser respetado, no debía traspasar en sus exacciones una fina línea; si no la superaba, si conocía los límites de la detracción, era visto como un proveedor de numerario y como una fuente de financiación agraria. Proveedor de numerario para cumplimentar necesidades concretas, a veces acuciantes: si tomamos como año ejemplificador el de 1910, prestó 11 PTA «para reparto del médico», un duro «para el importe de la contribución», 15 PTA «para pagarle al notario», 12 PTA «para trasladar a su padre enfermo a Jaca»; ya treinta años antes, en 1880-1881, prestaba para casos tan urgentes como «rescatar el pajar» (400 reales), «para comprar jumento» (140 reales), «para que la madre vaya a los baños» (160 reales), «para pagar trilladores» (60 reales)...

Como garantía, entregaban los más pudientes joyas o hipotecaban varias fincas, una casa, unos bajos o cualquier otro bien; los demás daban como respaldo más frecuente, en los casos en que era necesario, grano u otras cantidades de producto y, sobre todo, jornadas de trabajo gratuito y animales domésticos. Esperando la falta de pago, el acreedor se garantizaba toda una serie de hipotecas personales, previendo una amplia prestación de servicios por parte del insolvente sobre terrenos propiedad del acreedor.

Para demostrar hasta qué punto comienza a circular con más fluidez el dinero, hemos comparado el número de préstamos realizados por Rocatallada en 1880-1882 y en 1909-1911. Y, junto a una circulación más fluida, se observa también una mayor monetarización de las relaciones, aunque todavía persistan muchas devoluciones en especie o en servicios (véase cuadro II.9).

Al paio de las nuevas necesidades, la circulación de dinero crece y se difunde, comenzando a poner en crisis toda una serie de aspectos de la vida social comunitaria. La presencia del crédito se refuerza y se convierte, al menos en buena parte, en una relación «cara a cara» que obedece a la lógica compleja de intercambios sociales pergeñados en el ámbito local.

La escasez crónica de moneda en metálico, con los consiguientes problemas de circulante, afectaban a casi todos los niveles, pero eran

**DINERO PRESTADO EN 1880 Y EN 1910 POR LA FAMILIA ROCATALLADA
(En reales)**

	<i>Número de préstamos</i>	<i>Cantidad prestada</i>	<i>Préstamo medio</i>
1880-1882	158	48.526	307,1
1909-1911	185	82.132	443,6

Fuente: ACL, Aragüés, Libro Mayor.

sobre todo las clases campesinas las que se vieron fuertemente condicionadas por la escasez de numerario contante, indispensable en determinadas contingencias del año. Contingencias cada vez más frecuentes a medida que la modernización de las estructuras económicas y administrativas (ampliación de mercados, racionalización de la presión fiscal...) eliminaba otras formas de pago.

Los préstamos se empleaban, por tanto, para muchas cosas; eran instrumentos muy dúctiles que servían para cumplimentar, a veces simultáneamente, varios objetivos, entre los que vamos a destacar los de reclutar mano de obra y crearse una clientela estable.

II.5.1. Cadenas de deuda, cadenas de hierro: los reintegros en trabajo y en prestaciones personales

Las prestaciones en trabajo cumplían la función de equivalente en las transacciones de muchas comunidades campesinas poco integradas en los circuitos monetarios. El crédito devenía así un medio idóneo para asegurarse la prestación personal de servicios. La estrategia pasaba por establecer cadenas de endeudamiento, deudas que no tenían fin.

Cuando el campesino de Cinco Villas y de los valles pirenaicos próximos a Jaca no tenía dinero, se le proponía cancelar la deuda con trabajo. Y como mientras trabajaba tenía gastos, la deuda apenas se reducía. Le quedaban pocas opciones. Por tanto, para poder seguir explotando mano de obra barata, los propietarios elaboraron nuevas fórmulas, forzando a jornaleros y pequeños propietarios a acumular deudas, a menudo impagables, en tiendas, cantinas o directamente con préstamos. Entraban así en una espiral de endeudamiento que solo estaban en condiciones de afrontar vendiendo su fuerza de trabajo a precios ventajosos para el prestamista-propietario.

La forma de resarcirse del crédito pasaba por conseguir en condiciones favorables la fuerza de trabajo imprescindible para las labores de casa, restringiendo las posibilidades de que los jornaleros pudieran optar

por un mercado de trabajo libre (66). En definitiva, la estrategia se cifraba en acumular el pago de deudas para asegurarse la prestación de servicios, en particular para aprovisionarse de una mano de obra barata y sin riesgos. Es sintomático de este afán por controlar el mercado laboral que Rocatallada prestara sobre todo a vecinos comprometidos con él a través de vínculos laborales y contractuales: se aviene a entregar 25 PTA a dos pellejeros del pueblo «pero rebajo 15 por afeitar», 30 PTA a Fermín de Bericaz en 1909 «con condicion de venir de pastor en invierno» y otras 50 PTA a Manuel Calvo «á cuenta de salarios», 10 PTA a José Gil «que se arreglarán con los jornales que tiene», 16 PTA a Mariona de Abajo «pero rebajo cinco jornales de Antonia de segar»... En una palabra, la expresión «á cuenta de jornales» se repite con gran asiduidad en las anotaciones de Rocatallada. Todo un cúmulo de deudores trabajaba para él o le prestaba servicios cuando las faenas ganaderas y agrícolas exigían de más brazos. Los préstamos se cancelaban a cambio de los días empleados por los deudores «para hacer la trilla», «para estar a la vista de las yeguas» o el hijo del deudor «como pastor» o «cuidando los bueyes en la boyería».

Hasta ahora hemos visto que el mercado de crédito facilitaba formas de reclutamiento de mano de obra. Con los mismos objetivos de fondo, muchas veces no corrían los intereses entre propietario y colono; las deudas del campesino se saldaban en servicios y en trabajos, configurando así mayores mecanismos de dependencia. Ángel Blanque prestó en 1860 a Manuel Jurán 9.794 reales para que este le pagara, además de lo estipulado en el contrato de arrendamiento, «40 arrobas de aceite en 15 días», «20 cahices de trigo puro el 15 de agosto» y «oliva y uva hasta llegar a los 9.794 reales». Los contratos agrarios ya de por sí estaban a mitad de camino entre el contrato de trabajo y la usura sistemática, puesto que el campesino, en general, solo podía aportar su propio trabajo y su agobiante necesidad de liquidez. El endeudamiento sería la condición normal para muchos campesinos cultivadores. Hasta el punto de que raramente los propietarios se inquietaban a fin de año por un inmediato reembolso de la deuda; a menudo consentían que los plazos se alargaran. Esta aparente benevolencia se debía, en parte, a la imposibilidad de recuperar toda la deuda y, en parte, a que esta circunstancia perpetuaba la dependencia de «sus» campesinos y estimulaba vínculos de deferencia y de obligación. Los plazos de reintegro se alargaban, pero las deudas no se conmutaban.

(66) A raíz de estas cadenas de endeudamiento, los jornaleros estarían más cerca de ser trabajadores domésticos que empleados libres. La idea la recoge J. Mooser (1992), aunque sin desarrollarla en profundidad: «Las restricciones del mercado de trabajo libre no eran tanto "vestigios feudales" como estrategias defensivas fuertemente teñidas de patriarcalismo aristocrático o rural en el permanente conflicto entre agricultura y mercado de trabajo, que se prolongó durante todo el siglo XIX y comienzos del XX», p. 128.

Contrariamente, los especuladores que periódicamente recorrían estos pueblos no mostraban para nada esta actitud paciente, más bien el más pequeño retraso en el pago podía provocar el embargo inmediato.

Respecto a la duración de los préstamos practicados por Rocatallada, raramente los hacía superiores a un año; casi siempre cubría solo algunos meses, alguna semana, e incluso bastante a menudo solo algunos días. Abundaban empréstitos de 200 duros en mayo para devolverlos en otoño y pequeñas entregas «hasta la feria próxima de Jaca», «hasta la feria de Huesca», «hasta que su hijo venga de Francia», «hasta que venda las ovejas viejas», «hasta que venda el cerdo», «hasta Navidad», «hasta que venda el trigo de la Pardina», «hasta que cobre los cordeiros», «hasta San Miguel», «hasta que les paguen por picar maderos», «cuando les paguen por barranquear»..., es decir, préstamos de pocas semanas, hasta fin de mes o para dos-tres meses. Con todo, los plazos de devolución estaban en función del motivo que originaba la petición, algo que Rocatallada anotaba en su libreta e indicaba en estos «contratos» orales: una enfermedad, pago de honorarios, litigios judiciales, complemento de una dote, saldo de deudas anteriores, «para ir a ver a su hija mas alla de Madrid», «para ir a Francia por estar su suegro enfermo», «para pagar la paja», «para que Pablo Artero el Molinero compre trigo»... Todo un variado elenco puede apreciarse en la contabilidad de Aragüés.

Gran parte de lo dicho hasta ahora no hace, en el fondo, sino confirmar algunos párrafos de Marx sobre la usura, donde sugiere lo lucrativo para los prestamistas-propietarios de mantener a las clases subalternas en un estadio de endeudamiento parcial, proletarización parcial y expropiación parcial. Propietarios y usureros estrujaban las frágiles economías del pequeño campesinado, entrampado casi siempre en deudas continuas: para socorrer deudas antiguas, requería del auxilio de nuevos préstamos; finalmente, abrumados y carcomidos por deudas difíciles de levantar, la estrategia de las clases propietarias de tierra y capital se centraba en aprovecharse de estos agobios continuos para detraer más excedentes. A tal fin, practicaban un tipo de préstamo al consumo con garantía personal donde el precio del dinero se fijaba consuetudinariamente y se iba modificando lentamente, en beneficio de quien gozaba de una posición negociadora más sólida. Extracción continua de excedentes, eso sí, hasta el límite de la subsistencia económica. A nadie, ni a los propietarios ni a los ayuntamientos, interesaba colocar a estas familias en la miseria más absoluta, haciéndolas insolventes fiscalmente y empujándolas a engrosar las listas de pobres.

Para el propietario que prestaba a sus propios colonos en estado de severa necesidad, el crédito se convertía —más allá de una simple operación económica— en una relación que mejoraba su capacidad de con-

trol social y su posición de poder local (67). Y es que, además de ser un negocio más o menos saneado, la usura también hacía posible incrementar su prepotencia social con la que garantizarse la percepción puntual de rentas.

II.5.2. La tela del parentesco: las implicaciones familiares y clientelares del crédito

Una relación de crédito podía mudarse en una relación de larga duración: una renta permanente para el notable o el prestamista, una obligación de por vida para el campesinado, una deuda hereditaria para su familia. Por eso, a las relaciones puramente económicas deben añadirse otras de carácter más personal, familiar y clientelar. K. Polanyi ha denunciado vigorosamente la imposibilidad de reducir la sociedad a la sola lógica de un mercado generalizado. Ha rechazado con razón la viabilidad de una sociedad donde las relaciones con la moneda (también con la naturaleza) estuvieran regidas únicamente por los principios de mercado. Lo económico se insertaba siempre en una red de instituciones sociales, costumbres, creencias o actitudes. Las actividades propiamente económicas se veían, por tanto, seriamente afectadas por estos factores. En el mercado informal de crédito descrito, muchas relaciones de parentesco, de solidaridad social o de patronazgo tendían a sobreponerse a las puramente económicas. Por otro lado, la densa red de vínculos interpersonales dentro de la comunidad hacía que raramente una operación específica se presentara como ocasional o sin continuación; generalmente aparecía como un eslabón en una cadena continua de relaciones.

Cuando un prestamista decidía orientar su actividad hacia determinado sector de población, tal actividad la emprendía porque respondía a unas posibilidades de lucro más o menos estables y a unas preferencias individuales, pero a veces también porque se veía condicionado por factores extraeconómicos (costumbres, clientelas, obligaciones familiares, redes de parentesco y afinidad, compromisos de amistad...) que en ocasiones le impedían, por lo menos en un plazo inmediato, maximizar los beneficios, pero le permitían fortalecer los vínculos familiares, afianzar el *status* e incluso a medio plazo asegurar el negocio. El crédito clientelar constituye un buen botón de muestra de lo que venimos sosteniendo. Los patronos ofrecían protección económica; los campesinos, en contrapartida, prestaban los servicios típicos de una clientela y constituían —no gratuitamente, por tanto— el sostén social del notable.

(67) Según ha señalado S. Garrido (1993), este préstamo adquiriría también el carácter de símbolo que tenía la virtud «de recordar a cada venciment qui era l'amo. I una manera de posar de manifest que el propietari no era superflu en el procés productiu», p. 153.

Estas prácticas convertían al sistema clientelar en un mecanismo básico de funcionamiento de la sociedad: protección por parte del cacique prestamista; obediencia, apoyo electoral y legitimación social por parte del cliente. Paradójicamente, es Tomás Castellano, cacique y prestamista, quien recuerda en el Congreso que «como todos los señores Diputados saben, la usura es un elemento grandísimo de caciquismo local, porque el que ha tenido que recurrir á ella no puede ya querer ni sentir, ni pensar, más que lo que quiere que piense, sienta y quiera su protector» (68).

En la base de estas relaciones, el crédito desempeñaba un papel importantísimo, tanto el basado en capitales propios como el proveniente de la «caja comunal» que los notables regentaban (69). Estamos, por tanto, ante relaciones complejas trabadas en torno a ese movimiento de dinero y de servicios; ante relaciones que atraviesan las fronteras entre clases sociales, aunque sin abolirlas. La naturaleza multifuncional de estas conexiones las transforma en cimiento social, pero también les confiere un elemento de imprevisibilidad. Porque estas relaciones englobaban la ayuda, el sostén y el favor, pero también la dependencia y la explotación; el miedo y el respeto, pero también la amargura y la revuelta; el consenso, pero también las alianzas puramente utilitarias; el mantenimiento de la autoridad, pero también la contestación, el conflicto y la lucha de clases.

Pienso que algunos supuestos del modelo presentado por Bhaduri (1987) se trastocan a veces en los mercados de crédito rural como consecuencia de la conflictividad y del clientelismo (para otras cuestiones, probablemente también del desarrollo técnico), por lo que conviene flexibilizar algo sus ideas. Sin ir más lejos, como en estas relaciones crediticias hay algo más que el simple actor racional de la teoría económica, integrarse en una estructura clientelar con afinidades permitía a menudo obtener tipos de interés menos gravosos. En consonancia con lo que acabamos de decir, vale la pena recalcar estos préstamos por parentesco, amistad o clientelas con algunos ejemplos concretos.

Abundaban en Aragón los préstamos familiares, y eso que muchos prestamistas y deudores se dispensarían de acudir a los notarios para estas transacciones «intrafamiliares». Aun con excepciones, los créditos familiares localizados tendían a ser, por lo general, préstamos sin interés

(68) *Discursos de Tomás Castellano sobre Agricultura, Obras Públicas y Hacienda pronunciados en el Congreso de los Diputados, 1887*, p. 10.

(69) Sobre la funcionalidad política y religiosa del crédito suministrado por las organizaciones agrarias católicas, bajo forma de «buena fama» ante la Iglesia o de orientación conveniente del voto, Gloria Sanz (1996) y Samuel Garrido (1993). Las peticiones de créditos particulares solicitadas durante los años veinte y treinta al «Servicio Nacional de Crédito Agrario» también debían ir informadas favorablemente por el alcalde, el juez y el cura párroco.

marcado, cesiones de capital libres de tasa, aunque no debieron faltar casos en que el tipo de interés se agregara ya en el monto total de la operación. Solía tratarse de entregas de dinero «para atender á las obligaciones de casa y familia», «sin ninguno interes», «por razon de la buena fe con que se procede en las familias en semejantes casos y de la confianza que reciprocamente se inspiran» y a devolver «cuando la posición de los dicentes lo permita y se hallen con facultades para realizarla» (70). Cuando, en 1859, Mariano Marco, vecino de Ejea, da en arrendamiento por toda su vida a sus sobrinos Mariano Gericó y Valentina Bentura distintos campos y viñas de su pertenencia, les entregó también «para que no careciesen de medios de administración» (71) varias caballerías de labor, carros, útiles y enseres de agricultura y de bodega, apreciado todo ello en 12.600 reales, amén de los 8.000 reales añadidos que también les prestó. Para la suma total, es decir, los más de 20.000 reales no se marcó interés alguno; debía ser pagadero ese dinero en cuatro plazos, pero tan flexibles para el deudor que se resumen en la expresión «cuando puedan los dicentes».

En ocasiones se cobraban estos préstamos recibiendo en herencia el acreedor una parte proporcional algo mayor. Así se expresaba en el préstamo de los hermanos Mainar, vecinos de Zaragoza y Luna, donde «el deudor cede en el pleito incohado contra la herencia de su hermano que en la actualidad pende en la audiencia del territorio». Mariano Domínguez, herrero en Zaragoza, prestó a su cuñada María Terranz, ama de casa, 8.000 reales sin interés alguno y con un plazo de devolución ilimitado, pero a cambio cobraba con una mejor porción de herencia (72). Sahlins (1977), Malinowski (1973) y Polanyi (1989) se han referido a estos «deberes de parentesco» y han subrayado como rasgo distintivo de esta forma de intercambio que el aspecto material de la transacción se ve ensombrecido por el social.

Rocatallada prestó también a familiares. En 1911, a su cuñado Ramón de Lerés 20.000 PTA «para pagar la pardina de Fanlo», le devolvió 15.000 y le quedó debiendo 5.000 PTA a un interés bastante asequible, el 4 %; en 1922 hizo entrega de 2.245 PTA a Ramón Rocatallada «sin cargos ni interés» para pagar la dote a Josefa. Velaba, pues, por la buena trayectoria económica de sus allegados familiares y por el prestigio del apellido, ayudándoles a salir adelante en momentos delicados. Cooperó en la promoción de sus parientes, aunque para ello el negocio y la familia se entrecruzaran con bastante frecuencia a lo largo de su vida económica.

(70) El ejemplo, en AHPN, Zaragoza, Lorenzo Pina, 1860, fol. 80.

(71) AHPN, Ejea, José Marzo, 1859, fol. 141.

(72) AHPN, Zaragoza, Lorenzo Pina, 1863.

En estos préstamos por razones familiares o con implicaciones sociales y políticas de por medio, abundaban las «hipotecas voluntarias» o, lo que es lo mismo, que a veces las fincas dejadas en hipoteca no cubrían el importe del préstamo (73).

En un mundo en el que la multiplicación de relaciones era en sí misma una inversión, abundaban también los préstamos que alcanzaban a amigos, socios y clientes con la intención primordial de reforzar y difundir prestigio y presencia social, política, ideológica o religiosa (74). El crédito a particulares constituía, pues, una forma de mediar y de prestar favores. Tomás Castellano cedía dinero a bajo interés a su «personal político de servicio» en los pueblos. Era un tipo de relación basada en el respeto, que marcaba las redes de intercambio y garantizaba un regular desenvolvimiento de los negocios. Casi siempre estas redes clientelares eran fluctuantes, mutables y polivalentes; cada individuo se veía inmerso en una o varias de ellas, reguladas por normas e intereses distintos. La potencialidad de estas conexiones y de estas redes basadas en las amistades instrumentales eran muchas. Permitían, por un lado, movilizar en provecho propio un caudal importante de adhesiones y dependencias muy útiles para ser utilizadas frente a posibles rivales o adversarios; de otro lado, este tipo de préstamos facultaba para acceder a una información de primer orden sobre negocios varios, política matrimonial y novedades de toda catadura y condición. Había, pues, razones extraeconómicas de peso en estas relaciones mercantiles.

Alrededor del crédito se realizaban, por tanto, prácticas que formaban parte, a la vez, de un sistema económico, clientelar y cultural, de ahí que un trabajo de simple clasificación pueda distorsionar las diferentes facetas de una misma realidad y acantonar el tema en torno a una estrecha esfera económica. También en este punto muchos de los supuestos de partida del entramado conceptual de la economía neoclásica quedan bastante malparados. Si antes veíamos cómo se desmoronaban los supuestos del mercado libre y del equilibrio perfecto, ahora les ocurre algo parecido a las bases sobre las que sustentaban sus ideas de maximización económica y de información completa. El criterio básico para realizar estos préstamos no era la maximización de la ganancia, sino el poder social en un sentido amplio y a largo plazo. Así pues, no todos estos intercambios se regían en función del principio de maximización de intereses económicos, pues podían buscarse preferentemente otro tipo de finalidades, como la obtención de prestigio y de control social. Esto no quiere decir, naturalmente, que las transacciones obedecieran a otros criterios,

(73) *Vid.*, por ejemplo, AHPN, Ejea, José Marzo, 1869, fols. 1.167 y ss.

(74) Sobre los avales bajo formas «no válidas en el mercado monetario organizado», Bhaduri (1987), pp.109 y ss.

como los de reciprocidad o redistribución, pero sí que los beneficios obtenidos reportaban reputación, renombre, fama, mantenimiento de alianzas o reforzamiento de lazos familiares. El capital que producía este beneficio era más personal que cualquier otro factor de producción. Y el objetivo fundamental del que realizaba este tipo de préstamos era adquirir tantos deudores de favores como pudiera o, en otras palabras, lo que deseaba ante todo quien efectuaba un préstamo de este cariz era fomentar, más que el préstamo en sí mismo, las relaciones personales que el crédito acarrea.

Con todo, si adoptamos una definición menos restringida del interés económico, habremos de reconocer con Bourdieu que también en estas formas particulares de intercambio préstamos-favores para fomentar la fidelidad o para establecer contactos estaba presente el cálculo económico, aunque se camuflara bajo un aparente desinterés. Pienso que estos préstamos reflejan bastante bien cómo el prestamista trataba de satisfacer necesidades de índole económica y de índole social manteniendo un equilibrio entre ambas, sin poder sustraerse a la interrelación que hay entre ellas.

En esta vena de préstamos cabrían los realizados entre comerciantes de Zaragoza con lazos de amistad, de ahí que se tratase de operaciones sin marcar interés y sin hipotecar nada. Valgan, a título de ejemplo, los 40.000 reales que en 1862 prestó Cristóbal Navasal a Francisco de Asso y Matías Gotor, o las 20.000 PTA que en 1886 prestó Tomás Castellano a su agente «electoral» en Tauste.

¿Cómo explicar también la actitud de algunos prestamistas que cedían dinero a los más pobres, aun sabiendo de antemano que difícilmente se lo podrían devolver? Presumiblemente, se contentaban con pagos en dependencia social y en subordinación política. En estos casos, da la impresión de que las relaciones de dominación —entendida como la capacidad de exigir la obediencia ajena— no se subordinan al objetivo de la explotación (75). En este tema de las implicaciones clientelares del crédito resultarían bastante atinadas las observaciones de Max Weber en el sentido de que los individuos a veces persiguen el dominio sobre otros con el fin de explotar su trabajo, pero también lo persiguen por el prestigio social que encierra o por el poder en sí mismo. Sea como fuere, lo cierto es que el crédito constituía un instrumento de dominación en el más amplio sentido de la palabra.

(75) Según Val Burris, «en la teoría de Marx, la lógica esencial de las relaciones de clase y del conflicto de clase es la lógica de la explotación, donde la dominación política e ideológica se interpreta como un simple medio para asegurar la explotación; por el contrario, Weber concibe la dominación como un fin en sí mismo», en J. Carabaña y A. de Francisco (comps.) (1993), p. 129.

Muchos créditos formaban parte de operaciones plenas de racionalidad política y se pagaban en servidumbres de toda índole. Las devoluciones podían ser de distinto género: irían desde el estricto abono de la deuda contraída hasta el pago en favores de otra manera, entre las que era bastante frecuente el apoyo electoral. El precio del «aval» quedaría fijado en todo caso por aquellos que gozaban de posiciones de poder económico.

Eran créditos en los que no debe obviarse un componente de símbolo de *status*, de apariencia social y de señal de jerarquización, aspectos que difícilmente son susceptibles de cuantificación. Estamos ante cuestiones difíciles de medir, por no decir inconmensurables, pero cuestiones clave. Todo ello introduce un cierto margen de incertidumbre, en la medida en que es necesario utilizar documentación de tipo cualitativo y descriptivo, sujeta siempre a interpretación y valoración. Nada parece más aparentemente objetivo y neutral que el número. Y ninguna comparación parece más seria que la que adopta la forma de un análisis numérico, cosa que no podremos hacer en este apartado. Pero ya sabemos, con Thompson, que el número ni es tan objetivo ni es capaz de apresar toda la vida.

En consonancia con lo dicho en el párrafo anterior, los acreedores que prestaban a los ayuntamientos conseguían alcanzar buenas dosis de prestigio y de presencia social. No lo hacían solo por mera rentabilidad económica-financiera, pero no es menos cierto que tampoco renunciaban a ella cuando era posible. Potenciaban la faceta del préstamo puramente social y desinteresado, dejando más en penumbra su dimensión económica e interesada. La pérdida de los bienes de propios tras la desamortización y el fracaso del tímido intento de emancipación de las haciendas locales durante el Sexenio dejaron a los ayuntamientos en manos de las directrices económicas de la Hacienda central, siempre necesitada de liquidez. Ello obligó a muchos ayuntamientos aragoneses a recurrir a presupuestos extraordinarios y a empréstitos, imprescindibles para cubrir sus necesidades mínimas. De hecho, podemos documentar varios casos de prestamistas que orientan sus excedentes dinerarios a prestar a una hacienda municipal en apuros, con poca capacidad de maniobra. Mariano Aguilar prestó al Ayuntamiento de Ejea 40.000 reales en 1867. El plazo del empréstito «no había de ser mayor del de un año» y el tipo «ó interés á que esta negociacion debia hacerse era el de diez y medio por ciento» (76). El Ayuntamiento como corporación y sus concejales como particulares, con los mayores contribuyentes presentes, se obligaban al pago total de la cantidad. A pesar de este compromiso, el Ayuntamiento mantenía su estrategia de pagar mal, esperar y ver. La forma de

(76) AME, Libro de Actas, 1867; C-396, pp. 69 y ss.

pagar el empréstito no fue en este caso un repartimiento vecinal «que sobre ser oneroso tendría pocas condiciones de equidad». Se propuso saldar la deuda a base de acotar monte común del que «en tiempo habil y oportuno, se arrendasen las yervas y con el producto pagar el nombrado empréstito». El resto se cubrió con embargos de bienes por débitos al municipio.

Dos años más tarde, en 1869, Saturnino Dehesa prestó dinero al Ayuntamiento para pagar pendientes de varios trimestres con la Diputación, a un interés del 14 % «porque el plazo esta vez es más corto» (77). Como vemos, ni el préstamo era tan desinteresado como parecía sugerir Dehesa, ni el elevado interés debe hacernos suponer que el intercambio puramente económico estuviera tan al margen de las relaciones sociales. Al año siguiente, Gregorio Ripamilán entregó al municipio 64.000 reales para pago de 400 cahíces de trigo que el Ayuntamiento tomó con el fin de darlo en préstamo a los labradores más menesterosos. En este último caso, el tándem crédito-clientelismo adquiriría también una función política, pues Ripamilán formaba parte de la corporación municipal ejeana y estaba claramente decantado por una opción política.

El tránsito del clientelismo económico y social al clientelismo político se hacía, pues, con facilidad. El préstamo se convertía así en un recurso de influencia sociopolítica sobre la comunidad agraria y a partir de aquí se formarían redes de clientela puramente políticas.

Rocatallada prestaba también al Ayuntamiento: 1.000 reales en 1912 al depositario del Ayuntamiento «para pagar en Huesca por el pueblo y de consiguiente me los debe el Ayuntamiento». En suma, atribuir al mercado del crédito una impersonalidad y un dominio absoluto en él de los intereses económicos sobre cualquier relación social es ofrecer una visión bastante incompleta del mismo. Una vez más, volvemos a algo que ya señalábamos en la introducción: que para conocer el mercado del crédito en la sociedad rural aragonesa del XIX es necesario examinar la interacción entre sus aspectos sociales y económicos. Rocatallada no era ni un verdadero especulador, como testimonia su fluctuante margen de beneficio según el tipo de préstamo y de reembolso, ni tampoco un filántropo totalmente desinteresado, como indica lo minucioso de su contabilidad. Su imagen correspondería más bien a la de un ganadero-prestamista muy celoso de sus intereses, pero también bastante próximo a alguno de sus vecinos, a quienes otorgaba ayudas en caso de desgracia.

Nuevamente, cuando en el discurso se introducen —además del concepto de eficiencia distributiva— valores que para las sociedades rurales

(77) AME, Libro de Actas, 1869; C-389, p. 18.

analizadas eran relevantes (seguridad, protección frente a riesgos, garantías frente a posiciones de privilegio o fuerza, etc.), entonces el mercado es reconocido como un modelo insuficiente. Claro que siempre es más cómodo achacar a instituciones exteriores al mercado las desviaciones de los resultados previstos por la teoría económica convencional que adentrarse en las imperfecciones de su entramado teórico con respecto a la realidad de los hechos históricos.

III

LAS COMPRAVENTAS DE TIERRA: UN MERCADO «LIBRE» REGLAMENTADO POR EL DINERO Y EL PATRIMONIO

El estudio del mercado de la tierra en un municipio concreto, Ejea de los Caballeros, en la provincia de Zaragoza, puede ser una buena forma de acercarnos a las reglas sociales que regían los intercambios en un mercado nada impersonalizado. Para ello se revela necesario descender a las características concretas de las transacciones y partir de la hipótesis de que el intercambio de tierra era un instrumento de relación económica y de relación social. Debieron existir notables diferencias locales en el funcionamiento del mercado de la tierra, derivadas de la diversidad de orientaciones productivas y de estructuras agrarias. Por eso no pretendemos, naturalmente, que este mercado local sea representativo de otros muchos que encontramos en la España interior durante la segunda mitad del Ochocientos, aunque probablemente el hecho de tratarse de un mercado bastante activo y segmentado lo convierta en extrapolable a bastantes casos concretos.

Si comenzamos por explicitar nuestros supuestos de partida, mencionaremos que nos parece poco útil, y hasta peligroso, aplicar acríticamente los postulados neoclásicos al mercado de la tierra, y no solo por la peculiaridad del bien en sí mismo, no asimilable en muchas cuestiones a otras mercancías. La tierra se conectaba con caracteres específicos de calidad, extensión, propiedad y era capaz de desarrollar simultáneamente funciones múltiples, de producción, de consumo, de especulación. La oferta de tierras tampoco puede considerarse una curva de coste marginal, como establece la teoría neoclásica de la producción, ya que no era un bien que se produjera, al menos a mediados del XIX. Pero es que, además, la tierra estaba investida de valores ligados a la composición y transmisión del patrimonio, a la historia familiar y al fundamento del apellido, a la continuidad de su prestigio y al ejercicio del poder, aspectos que se reflejaban en el comportamiento de los propietarios y de los potenciales compradores, sustrayéndose por tanto a las reglas de la pura

racionalidad económica. Por otro lado, los intercambios tenían lugar en un contexto fuertemente condicionado por las relaciones sociales y dominado por la incertidumbre y la ambigüedad de la situación general del mercado, donde las contrataciones seguían por norma un comportamiento opaco, bastante opuesto al de los «precios gritados» de que habla Walras.

El monopolio ejercido sobre el factor tierra por parte de los propietarios, base de la teoría de la renta absoluta en la interpretación marxista, así como la presión derivada de las relaciones de poder y la lucha por el acceso a la tierra, apenas están presentes en los modelos neoclásicos. Tal vez los más optimistas piensen que estos fenómenos aparecen de forma subyacente bajo la forma del papel desempeñado por las instituciones en el funcionamiento del mercado y en el libre juego de los mecanismos de concurrencia. En nuestra opinión, quizás si existieran mercados perfectamente competitivos y sin costes de transacción para todos los factores y productos, así como para el riesgo, la eficiencia en la asignación de recursos sería óptima, fuera cual fuera la distribución de activos productivos. Pero, como es fácilmente deducible a estas alturas del trabajo, la anterior idea es pura teoría de laboratorio, sin ninguna connotación real, por lo que carece de capacidad explicativa para los diversos mercados de la tierra que se daban en la sociedad rural.

Ahora bien, tampoco sería muy positivo caer en el exceso opuesto de un rechazo apriorístico de todo lo neoclásico: no se trata de decidir definitivamente sobre la superioridad heurística de uno u otro modelo, del análisis antropológico o del análisis a partir de la teoría económica más convencional, sino de valorar cuál se presta mejor a las condiciones históricas que vamos a estudiar (si es preciso, tomando aportaciones de ambos). La economía o la antropología nos ofrecen cuadros de referencia teóricos, pero ciertamente no podemos suplir la falta de datos con afirmaciones *a priori*. Para ello, deviene tarea ineludible exponer las características del funcionamiento del mercado de la tierra en el municipio seleccionado, su grado de movilidad, los agentes que participaban, el nivel de transparencia, los mecanismos que entraban en juego en la realización de transacciones o el tipo de transacciones (grandes o pequeñas fincas, parcelas segregadas, etc.).

El problema específico de la mercantilización de la tierra es un tema que solo recientemente ha comenzado a ser abordado en el debate historiográfico (1). La tierra representaba el valor económico por excelencia en la economía agraria de la época y los compradores estaban poco pre-

(1) Entre las referencias más útiles, G. Béaur (1984), Giovanni Lévi (1990) y el número de *Quaderni Storici*, 65, nueva serie (agosto 1987), dedicado al mercado de la tierra.

dispuestos a revenderla. Era un valor importante, por lo que deberemos plantearnos las razones que orientaban la inversión, en qué contexto se verificaba y a qué otros bienes se añadía.

En pocas palabras, la tierra constituía la base de la producción, pero también del sistema de poder y de protección social y esto le marcaba una forma de circulación bastante compleja. Derechos familiares, señoriales, comunitarios, contribuían todavía durante el siglo XIX a hacer de la tierra algo que no podía ser colocado arbitrariamente en el mercado. Como ha señalado Ramón Villares, «a lo largo del Antiguo Régimen se va simplificando la nómina de derechos parciales que integran el concepto de propiedad» (2). Sin embargo, aún era relativamente frecuente en los protocolos de Cinco Villas, sobre todo en la primera mitad del XIX, que las ventas no comportaran siempre una transferencia completa de la propiedad, a pesar de pagar al contado el mismo día del contrato o después de un breve lapso de tiempo. Y no lo implicaban porque las tierras tenían «cargas», esto es, eran «imperfectas» desde el punto de vista de la concepción liberal burguesa de la propiedad. Al margen del comprador, otros eran beneficiarios de obligaciones o de rentas perpetuas: eran tierras que no eran «francas y libres», que no estaban «libres de todo censo, mala voz o gravamen», sobre las que podía reclamarse algún censo que gravase los bienes. La plena propiedad parecía así disolverse en una suma de apropiaciones parciales sobre las que se sobreponían diversos derechos. Todos estos derechos podían fraccionarse pasando de una generación a otra, o incluso venderse independientemente del bien.

A tenor de lo dicho, no debe causar sorpresa que derechos y rentas entraran también de lleno en el proceso desamortizador (3). Los abundantes expedientes de redención de censos consignativos y reservativos incoados a partir de 1855 (y amontonados hoy en muchos archivos) dan cuenta de la eliminación de cargas sobre la propiedad.

Es cierto, sin embargo, que los protocolos de la segunda mitad del XIX dan cuenta de un elevado número de transacciones en las que la

(2) R. Villares (1982), pp. 10-11.

(3) Al tratamiento de los censos en la desamortización se ha referido J. R. Díez Espinosa (1993), incluyendo incluso el artículo 1º de la ley de desamortización, donde «se declaran comprendidos los censos enfitéuticos, consignativos y reservativos, los de población, los treudos, foros, los conocidos con el nombre de «carta de gracia», y todo capital, canon o renta de naturaleza análoga, pertenecientes a manos muertas, las que estén sujetas a la ley de 1 de mayo». Sobre la redención de censos, desde los trabajos pioneros de B. Clavero (1982), M. Peset (1985) o R. Villares (1982) hasta los más recientes de A. Artiaga (1988) o el trabajo ya citado de J. R. Díez Espinosa. Aunque no se conocieran con el nombre específico de foros, existían en todas las provincias. Para el caso aragonés, no hay más que ver la historiografía sobre los «treudos». Las opiniones mejor fundamentadas parecen decantarse por que, hubiera o no subasta pública, la desamortización de censos benefició solo a unos pocos, a los beneficiarios de la propiedad «burguesa» o «perfecta».

tierra se colocaba en los circuitos aparentemente «impersonales» del mercado al lado de otras muchas mercancías. Los anteriores derechos de posesión se fueron transformando a lo largo del XIX en el derecho de propiedad privada. Por todo ello, pensamos que la propuesta correcta pasa por no polarizar en exceso nuestra posición historiográfica en este tema. Ni nos parece oportuno negar cualquier regularidad significativa en los comportamientos mercantiles de la tierra y renunciar por tanto a estudiar los caracteres específicos de estas transacciones; ni, por otra parte, nos seduce demasiado la idea de simplificar el cuadro y adecuar la tierra a las reglas de una mercantilización impersonal, en la que las diferencias con un mercado capitalista contemporáneo se medirían únicamente por el volumen de tierra objeto de transacción.

Más atrayente nos parece la idea de contrastar empíricamente qué tipo de factores influían en la formación del precio de la tierra en una comunidad rural. A nuestro modo de ver, muchas cuestiones entraban en juego para fijar el precio de venta de cada hectárea. Habría unas cuantas variables en cuanto a las clases de tierra se refiere (distintos cultivos, disponibilidad de agua, clima...), pero pensamos que probablemente las más importantes sean las referidas a la posición patrimonial de los que participaban en las operaciones. A nuestro entender, la coyuntura económica imponía un nivel general de precios que las relaciones de fuerza podían corregir después a cada momento, transacción por transacción. Las relaciones de parentesco, clientelares y sobre todo sociales actuaban conjuntamente y creaban un sistema de precios más complejo del que se pueda suponer en un principio.

Tampoco aquí es fácil aplicar a nuestra comunidad rural rígidas categorías de análisis, tales como «economía de mercado» o «economía de subsistencia». Desde luego, no ofrece ninguna duda que la presencia del mercado hacía sentir toda su influencia, hasta el punto de condicionar de cerca la estructura de la propiedad, sin por esto acabar con algunos rasgos característicos de lo que se ha dado en llamar comúnmente «economías tradicionales». Conviene tener presente esta idea cuando analizamos el mercado de la tierra, fruto del complejo juego que dentro de cada propiedad se establecía entre economía de mercado y producción para el autoconsumo. Desde este punto de vista, intentaremos mostrar que los precios de la tierra no eran la simple expresión de la demanda y de la oferta consideradas —según la lógica de una pura economía de mercado— como variables independientes que determinaban la intensidad de los intercambios en relación únicamente con la coyuntura. Examinaremos hasta qué punto el precio de la tierra se veía influenciado por el endeudamiento y, en general, por la respectiva posición social de compradores y de vendedores y por sus lazos familiares. En definitiva, pensamos que el precio de la tierra no se formaba de manera aleatoria,

sino que poseía una dinámica propia ligada a la coyuntura y sobre todo a los recursos de cada unidad de decisión.

Respecto al material estadístico manejado, hemos recurrido a la documentación emanada de las instituciones encargadas de desarrollar la gestión jurídica de la tierra (notarios, Registro de la Propiedad) y de las ocupadas en la gestión fiscal (catastros y apéndices al amillaramiento). Con todo, la base de estas páginas son los protocolos notariales, una fuente árida y laboriosa de utilizar, pero bastante precisa y completa. Ya veíamos en la introducción las ventajas del marco local y de los protocolos notariales para analizar el tejido social a través de una vía incluso nominal de relaciones previstas e imprevistas. El reto está, pues, en analizar las transacciones individualizando a los protagonistas y en profundizar en el significado de los precios ligado a cada transacción particular, pues las actas de ventas nos permiten conocer a los agentes concretos de los intercambios.

A tal fin, hemos seleccionado un número suficiente de actos de compraventa entre 1858 y 1882, que han sido trabajados a partir del cruce de distintas bases de datos (4). No bastaba con individualizar una cantidad elevada de estas operaciones; debían ser de buena calidad, esto es, que contuvieran la información indispensable para un tratamiento estadístico pertinente. Con tal objeto, la base de datos fue convenientemente depurada para no conservar más que las ventas de terrenos parecidos y homogéneos desde el punto de vista de sus cultivos. Finalmente, la muestra se quedó en 6.755 operaciones de compraventa, contando también las que a título indicativo recogimos para los años 1909 y 1917-1920. De entre los datos recogidos, nos interesaban ante todo las indicaciones de superficie, el precio pagado, las modalidades de pago, la condición social de los contrayentes y sus posibles relaciones de parentesco o clientelares (5). Toda una serie de cláusulas en relación con las garantías ofrecidas al comprador ocupaba la parte final

(4) Sobre estas bases de datos, convendrá reconocer que, en general, el tipo de elaboración debe ser fijado desde el principio, en el mismo momento de la introducción de los datos. Y, mal que nos pese, la investigación histórica requiere frecuentemente de elaboraciones difíciles de prever desde el principio. Afortunadamente, esta necesidad de dotarse de instrumentos capaces de efectuar de forma flexible elaboraciones de notable complejidad no es un problema específico de la historia. No debe sorprender, por tanto, que para superar esta dificultad comiencen a emerger nuevos modelos de bases de datos (jerárquico, reticular, relacional). Ahora bien, con el aumento del volumen y de la complejidad de los datos que se deben elaborar, aumentan también las posibilidades de error de transcripción y las posibilidades de error en la valoración de los tiempos y de los esfuerzos necesarios para completar la investigación, aspecto este último del que podemos dar buena cuenta por experiencia propia.

(5) A la hora de procesar los datos, y a fin de no distorsionar gravemente las series, hemos desechado aquellas operaciones en las que se intercambiaban explotaciones con varios cultivos mezclados, siempre que no se especificara la superficie exacta de cada cultivo.

del contrato, junto con el espacio reservado a los testigos que asistían a la redacción del acta, testigos que generalmente sabían firmar. Dichas cláusulas iban acompañadas a menudo de otras que aportaban noticias adicionales, como la causa de venta o la proveniencia del dinero del comprador.

Un primer paso metodológico consistió en excluir las traslaciones de tierra por herencia. Sin embargo, no podía pasarnos por alto que los distintos sistemas de transmisión del patrimonio influían decisivamente en el mayor o menor dinamismo del mercado de la tierra, por lo que esta cuestión merecía algunos comentarios preliminares. ¿O era al revés, es decir, hasta qué punto los sistemas de transmisión venían influenciados por las posibilidades del mercado de la tierra local? Más allá de la historia interna de la familia, quizás convenga examinar la historia de la familia en su contexto (6), como forma de entender muchas de las diferencias regionales. El reto estaba en buscar explicaciones de los sistemas de transmisión de herencia valorando el medio ecológico y las condiciones económicas.

III.1. Mercado de la tierra y sistemas de transmisión de herencia

En cuanto a las normas y costumbres hereditarias, la realidad era bastante compleja. Salvo en las comunidades pirenaicas de la Valdonsella, donde predominaba la primogenitura, en el resto de Cinco Villas estaba más generalizado el reparto igualitario. Sin embargo, pocas veces se llevaba a la práctica con absoluto rigor, por cuanto se mantenían diferentes salvaguardias que permitían a los padres cierta discrecionalidad, a fin de acumular la parte sustancial de la herencia en algún hijo. Los testamentos escriturados en Cinco Villas ilustran convenientemente esta idea: no eran una norma jurídica autónoma de transmisión de bienes, sino que traslucen claramente un comportamiento voluntario (7). Es preciso saber distinguir, en consecuencia, las frecuentes distorsiones existentes entre normas y prácticas, distorsio-

(6) Para Giovanni Lévi (1989), «La discusión ha estado siempre relacionada con la tipología interna de la familia; se ha prestado poca atención a las redes relacionales exteriores en las que la familia estaba sumergida», *vid.* p. 64.

(7) Sobre la conveniencia de considerar las reglas sucesorias o matrimoniales no como normas jurídicas ideales, sino como resultado de una estrategia para perpetuar el patrimonio, uno de los trabajos clásicos es el de Pierre Bourdieu (1972), pp. 1.105-1.125. Respecto a los testamentos, se impone una cautela: no todo el mundo hacía testamento. Solo las familias de labradores medios y ricos, los artesanos mejor situados y las profesiones liberales tendrían problemas de sucesión que implicaran elecciones complejas y no automáticas. Solo entonces encontrarían razón de ser los honorarios del notario encargado de redactar los testamentos.

nes establecidas por medio de sutiles tácticas correctoras (desigualdad parcial en las herencias, indivisión voluntaria del patrimonio mantenida entre herederos igualitarios tanto tiempo como sea posible, emigración, soltería inducida, etc.).

Al campesino se le planteaba el problema de la sucesión bajo la forma de un dilema entre dos aspiraciones contradictorias: de un lado, hacer partícipe al conjunto de sus hijos de los beneficios de la sucesión, para asegurarles así a cada uno medios de establecerse en el futuro; pero, al mismo tiempo, se trataba de evitar en lo posible el desmembramiento de la explotación, sobre todo si esta constituía un instrumento de trabajo adecuado que troceado ya no tendría el mismo sentido ni el mismo valor. Desde el momento en que sobrevivían varios hijos cuando se realizaba la transmisión, estas dos aspiraciones eran contradictorias y no podían cumplirse a la vez. Frente a esta disyuntiva entre dos aspiraciones igualmente legítimas e importantes, pensamos que era el contexto socioeconómico concreto el que ayudaba en muchos casos a inclinar la balanza de un lado más que de otro.

Soportar o no los repartos de tipo equitativo dependía, en nuestra opinión, de la importancia que en cada contexto se concediera al patrimonio campesino de partida en la constitución de una explotación. Claro que esto dependía, a su vez, de las oportunidades ofrecidas por el medio local para compensar las consecuencias del desmembramiento de la explotación y de la posibilidad de reorganizar sobre bases nuevas lo que se había repartido a cada uno de los herederos, bien fuera mediante la apropiación de tierras suplementarias, bien a través de su toma en arriendo o bien encontrando colocación en actividades que completaran una herencia insuficiente por sí misma para vivir (8). Ya hemos visto con anterioridad que la elasticidad de una economía rural estaba también en función de la diversificación de actividades que presentara, dentro y fuera de la agricultura, y de la posibilidad por tanto de desarrollar ocupaciones mixtas que combinaran la explotación agrícola con tareas artesanales o mercantiles. Ahora nos vamos a centrar en observar hasta qué punto la capacidad de una sociedad rural para aceptar o no repartos sucesorios estaba en función de la fluidez de los mecanismos de circulación de la tierra, bajo la forma de un activo mercado de compraventa de parcelas, de intercambio y de arrendamiento. Pienso que esta cuestión de la movilidad —«movilidad de la tierra que pasa de manos a manos y movilidad geográfica

(8) Probablemente, dependía también del hecho de que la explotación susceptible de ser desmembrada constituyera o no por sus dimensiones o por su volumen de actividad un óptimo en las condiciones de cada economía local, óptimo que se trataría de no perder o, en todo caso, de volver a él lo más pronto posible. A ello se ha referido con suficiente claridad Bernard Derouet (1989).

de hombres que se desplazan»— es uno de los problemas esenciales para interpretar las formas de reproducción social campesina.

En particular, el estudio del mercado de la tierra quizás permita una mejor aproximación a la reproducción social que la ofrecida por ciertas interpretaciones tradicionales partidarias de abordar las prácticas sucesorias y familiares como si solo se pudieran entender por determinaciones jurídicas, políticas o culturales. Sin negar la importancia de los niveles jurídico y político, no convendría subestimar la influencia del mercado de la tierra sobre las prácticas campesinas. De hecho, dichas prácticas se apartaban, a veces notablemente, de las normas marcadas por la costumbre y guardaban una cierta autonomía por sí mismas.

Las afirmaciones sobre particiones igualitarias entre herederos familiares son muchas veces demasiado simplistas. Como ya hemos anticipado, el testador podía disponer como quisiera de una parte de su patrimonio, dependiendo del número de hijos. Era posible, por consiguiente, combinar estrategias para transmitir lo esencial de la explotación a uno de los hijos, en relación con la forma de vida y el reparto de papeles que se preveía para cada uno de ellos. La tierra era siempre el corazón de las relaciones familiares. Ni los matrimonios ni la herencia debían poner en peligro el patrimonio. La gama de posibilidades utilizada para acomodar los sistemas de transmisión y garantizar así la perdurabilidad era amplia.

Así sucedía, por ejemplo, con algunos pequeños patrimonios en zonas de régimen sucesorio no igualitario (o preferencial) que, al no ser considerados como realmente viables en sí mismos, se desmembraban entre varios herederos. Del mismo modo, en el otro extremo de la escala social, cuando circunstancias particulares agrandaban considerablemente el patrimonio de una «casa», por anexión, por ejemplo, de bienes de otra casa consecuencia de un matrimonio entre herederos, se asistía a sucesiones que tomaban la forma de reparto del patrimonio entre varios hijos. En la misma línea, por lo que concierne a las herencias igualitarias, la idea de base era que el patrimonio podía transmitirse a varios hijos, sin que se buscara privilegiar siempre a un sucesor único, aunque casi nunca se producía una igualdad entre todos los hijos. Abundaban ejemplos en Ejea o en Tauste de repartos teóricamente igualitarios, pero cuya práctica social consistía en que uno de los hijos recibiera una «gracia especial», consistente, por lo general, en una porción de patrimonio más valiosa que el resto. Todo con el fin de evitar una división *ad infinitum* de las explotaciones agrarias y de las posibilidades de trabajo.

Otra forma de desvirtuar prácticas hereditarias aparentemente igualitarias era a través del celibato, que simplificaba las particiones y actuaba

como «vía anti-disgregadora del patrimonio» (9). Y no ha de sorprender, sobre todo cuando ya sabemos hasta qué punto el mayorazgo y el fideicomiso, asociados las más de las veces a la prohibición de vender bienes, a la primogenitura y al celibato se convirtieron en los pilares fundamentales del orden nobiliario y de sus privilegios. Las divisiones hereditarias bastantes años más tarde de la muerte del cabeza de familia y las co-herencias constituirían también instrumentos correctores tendentes a limitar los efectos disgregadores de la sucesión o a aplazarlos en el tiempo.

A veces, los hijos aventajados en la herencia se definían según un criterio de sexo y, en ese caso, era la masculinidad lo que daba los derechos, mientras las hijas eran excluidas o, a lo sumo, dotadas. Tampoco faltan casos en que la designación de herederos era independiente del sexo, pudiendo afectar tanto a hijos como a hijas, en tanto otros hijos e hijas quedaban en franca desventaja. Aun reconociendo que el principio de masculinidad tenía bastante importancia, no se imponía siempre y en todas partes como una regla absolutamente imperativa. Por ejemplo, el criterio de sexo parece secundario en Cinco Villas con respecto al de residencia: solo heredaban plenamente del patrimonio aquellos hijos cuyo destino previsto pasaba por permanecer integrados en la comunidad rural de nacimiento; los que partían hacia otro pueblo o más lejos solían recibir como toda herencia una pequeña dote mobiliaria. La motivación profunda de esta forma de heredar era impedir que personas ajenas a la comunidad consiguieran derechos sobre sus tierras. Se trataba de hacer coincidir residencia sobre el dominio y propiedad de ese mismo dominio. Si en la práctica eso abocaba a crear una especie de privilegio de masculinidad, era simplemente porque se prefería con frecuencia mantener a los hijos sobre las tierras del pueblo en lugar de a las hijas, pero sin que esto fuera una necesidad absoluta. En este sentido, la lógica que define la sucesión, los principios que la hacen legítima, eran fundamentalmente los mismos observables en la herencia no igualitaria: lo determinante era el criterio de residencia, es decir, que los derechos sobre la tierra fueran a aquellos que retomaran su cultivo, identificando derecho a heredar y pertenencia a un grupo doméstico que tendrá como sustento principal el patrimonio transmitido.

En definitiva, como vamos viendo, todo un cúmulo de astucias para transgredir con éxito las normas usuales en los sistemas de transmisión

(9) Lo de «vía anti-disgregadora del patrimonio», en David Martínez (1993), un magnífico trabajo sobre las tácticas empleadas por una familia concreta para evitar la disgregación patrimonial en sus transmisiones hereditarias, tácticas que iban desde el celibato a unos adecuados enlaces matrimoniales, pasando por estrategias retardadoras en la cesión, transmisiones escalonadas o pre-herencias (por ejemplo, «mediante contratos de arrendamiento a sus herederos en inmejorables condiciones»), pp. 67-96.

demuestran fehacientemente la capacidad de resistencia de las sociedades campesinas frente a unas reglas del juego que a veces no les convenían. Cabría añadir a todo esto que un buen número de costumbres dejaba a cada uno la libre elección del régimen sucesorio que había de adoptar (10), con posibilidades legales para matizar el igualitarismo o el régimen preferencial en las transmisiones. Tanto el Código Civil como la Novísima Recopilación autorizaban a dejar en herencia el grueso de los bienes a un solo hijo mediante «mejoras». El cabeza de familia jugaba con distintos elementos (comenzando por los instrumentos legales) para favorecer, de modo más o menos velado, a uno o a otro de los hijos, muchas veces de forma consensuada entre todos los miembros de la familia (lo que no impedía que fuera sellado en un contrato por escrito ante notario). Todos los medios eran buenos para proteger la integridad del patrimonio.

A nuestro juicio, las prácticas sucesorias tenían a menudo, además de una dimensión geográfico-regional, una dimensión social, que no se ha tomado suficientemente en cuenta. No se practicaba siempre el mismo tipo de sucesión en casa de un notable, de un artesano o de un campesino de la misma región; y tampoco entre los campesinos era la misma, según fueran aparceros, arrendatarios, jornaleros o propietarios. El *status* social, la relación con la tierra y con el trabajo, la importancia del patrimonio y de su uso cuentan aquí más que la supuesta impregnación de una cultura regional. La preocupación fundamental era la del acceso a la tierra (o, de manera más general, a la actividad en el medio rural), incluso si esta circunstancia se expresara en términos que ponían en primer plano una «ideología» del patrimonio, que sería un error por nuestra parte tomar al pie de la letra. De ahí nuestro interés por analizar la interrelación entre mercado de la tierra y sistemas de transmisión de herencia. ¿Qué relación tiene la manera de transmitir y repartir el patrimonio con la manera de trabajar, intercambiar o vender la tierra propia de cada sociedad campesina?

Como sabemos, existe un criterio bastante pertinente para clasificar las prácticas de sucesión en dos grandes grupos de lógica diferente, según exista igualdad o no en los sistemas de transmisión de la herencia. Ya hemos visto que este criterio debe ser tomado como un simple indicador, como un modelo referencial que no se aplica de forma monolítica, puesto

(10) Así, Fernando Mikelarena (1992) resalta que «en España no existe una relación unívoca entre las prácticas sucesorias y los sistemas legales concernientes al derecho civil. El sistema legal castellano generaba tanto un régimen de herencia plenamente igualitario como un régimen de herencia prácticamente troncal en el que un hijo fuera favorecido de la manera más absoluta. Asimismo, en los sistemas jurídicos forales (entre los que se encuentra Aragón) [...] la realidad prueba que también en ellos cabía la posibilidad de esa dualidad de regímenes sucesorios», pp. 39-40. Sobre el derecho consuetudinario y la comunidad doméstica en el Alto Aragón, Joaquín Costa (1981).

que la igualdad o la no igualdad no eran los objetivos conscientemente perseguidos en sí mismos (11). Esto no impide, sin embargo, que el criterio de clasificación conserve cierta operatividad como revelador de ciertas tendencias profundas características, aunque no siempre opuestas.

Tal como reflejan los testamentos y las capitulaciones matrimoniales transcritas por los notarios de Sos del Rey Católico, las prácticas de sucesión no igualitarias, seguidas en las comunidades pirenaicas de la Valdonsella, tenían como objetivo básico impedir la fragmentación de un patrimonio, o de ciertas partes concretas de un patrimonio. Allí, la herencia indivisa se correspondía con la noción de «casa», concepto que se aplicaba a la vez al grupo doméstico y al patrimonio que controlaba. Como sucedía en las comarcas más septentrionales de todo Aragón, la organización familiar y social se hacía en torno a la «casa», amparada por el Derecho Foral. En todos los pueblos situados entre Ejea y el Pirineo se conocía a los vecinos con el nombre de la casa. El patrimonio de cada «casa» estaba compuesto, por lo demás, de elementos materiales (tierras, construcciones, derechos) y de aspectos simbólicos (nombre, historia, prestigio, reputación), a través de los cuales se buscaban alianzas estratégicas para asegurar la supervivencia del hogar. Solo se nombraba heredero de todos los bienes de una casa a un único hijo, preferentemente —aunque no siempre— al varón primogénito. Los demás hijos recibían al casarse una dote, consistente de forma habitual en dinero y que en el caso de las mujeres acostumbraba a incluir también el ajuar.

Esta transmisión integral del dominio se correspondía, por lo poco que aún sabemos, con una estructura agraria bastante fija. La tierra apenas circulaba y cambiaba de manos con menos frecuencia que en Cinco Villas. Por eso los patrimonios y las explotaciones adquirían a ojos de todos una individualidad y una personalidad muy fuerte, concretada a menudo por un nombre que identificaba al dominio, a su titular y a sus ocupantes. Era el nombre de la casa lo que contaba y, si no coincidía con el patronímico del ocupante, se convertía en un seudónimo cuya importancia sobrepasaba su propio nombre. Era a través de este nombre como se le identificaba socialmente a ojos de la comunidad.

Para estas familias cuyos herederos se sucedían durante varias generaciones sobre la misma tierra, la ligazón que los unía a esta tierra era

(11) Sobre la importancia prioritaria de las estrategias utilizadas por los grupos domésticos para su reproducción social, por encima de las normas hereditarias inherentes a uno u otro sistema, Dolors Comas y J. J. Pujadas (1985). La misma autora ha subrayado más recientemente (1994) que «tales estrategias dependen de las condiciones de vida, de los recursos e, incluso, de las personas con que cuenta cada familia, siendo distintas, pues, en los distintos segmentos del sistema de estratificación social», p. 1. Sintonzamos bastante con esta idea de estrategias familiares e individuales que readaptan y reacomodan las normas jurídicas y los ideales culturales característicos de los modelos de referencia.

muy fuerte, más allá de una significación puramente económica. Los que conocen bien las comarcas donde predominan estas prácticas sucesorias saben también todo el prestigio y valoración que rodeaba a la palabra «propiedad» y «propietario». La estabilidad y la rigidez de las estructuras fundiarias, de esos dominios-bloque de cierta dimensión, era el objetivo básico, y las prácticas sucesorias no igualitarias, que tan someramente hemos caracterizado, el medio más eficaz de resolver esta cuestión, la de no desmembrar los patrimonios.

Por lo que hace a las prácticas de sucesión igualitaria, claramente predominantes en Cinco Villas, la relación con la tierra era distinta. La sucesión igualitaria, aun con todos los correctivos que se pudieran dar, abocaba con frecuencia al reparto real de la propiedad y a la desmembración de las explotaciones. Hemos comprobado cómo en esta comarca existía una mayor movilidad de la tierra a diferentes niveles. En primer lugar, muchos campesinos no permanecían toda su vida en el pueblo donde habían nacido; por el contrario, eran considerables los desplazamientos a corta y media distancia, antes (12) y después de casarse (de Tauste a Ejea, de Ejea a Tauste, hacia Sádaba y desde Sádaba, desde Luna...), de ahí las altas tasas de endogamia geográfica (matrimonios entre gente de pueblos próximos) y parental (matrimonios entre parientes cercanos). Por otro lado, la tierra como bien en sí mismo tenía también más movilidad. Muchas parcelas «volantes» eran objeto de múltiples compras, reventas, alquileres, pasaban al cabo del tiempo por manos diversas y participaban en la constitución de distintas explotaciones, seguramente porque el acento estaba puesto en la explotación. La animación del mercado fundiario era mucho mayor que en la Valdonsella, tanto para las compras como para los alquileres.

Es importante, no obstante, interpretar correctamente esta correlación observable en la comarca entre herencia igualitaria, activo mercado de compraventa de parcelas y fuerte implantación del arrendamiento. Pensamos que no significa que el campesino adopte prácticas de sucesión igualitarias cuando toma tierra en arriendo, sino que las adopta en un contexto y en una economía donde el arrendamiento representaba una forma no despreciable de darle valor al suelo, incluso si el campesino era propietario parcial o total de los bienes que explotaba. En cambio, en zonas como la Valdonsella, sistemas de transmisión no igualitarias,

(12) A partir de los 14 o 15 años, algunos jóvenes abandonaban su hogar para instalarse como «domésticos» en otras casas. A menudo estos jóvenes pasaban de una casa a otra: sus padres, jornaleros o modestos propietarios, no podían emplear su fuerza de trabajo, pero se descargaban tempranamente de una boca más que alimentar. Esta práctica explicaría el débil tamaño de los hogares jornaleros. Si se alejaban del medio familiar y salían a municipios próximos, a veces acababan casándose en el pueblo de acogida. Otras veces, cuando heredaban volvían al pueblo, pero no siempre era así, pues sus parcelas podían ser fácilmente arrendadas o vendidas.

predominaba la explotación directa y una mayor rigidez de la estructura fundiaria, frenando los procesos de circulación y redistribución de la tierra. Para las familias que aceptaran aquí practicar reparticiones del patrimonio entre los hijos, sería difícil encontrar compensaciones a estas desmembraciones recurriendo total o parcialmente al arrendamiento de otras tierras. En definitiva, en los sistemas de herencia igualitarios, como los presentes en Ejea o Tauste, el campesino, además de poseer tierra en propiedad, tendía a tomarla también en arrendamiento. Había una disociación frecuente entre propiedad y explotación que estimulaba el funcionamiento del mercado de la tierra. Más exactamente, no se hacían depender las condiciones de explotación de las de la propiedad y, consiguientemente, tampoco de la transmisión patrimonial. La explotación se componía, en parte, de tierras en propiedad y, en parte, de tierras en arrendamiento.

En zonas de herencia no igualitaria, como la Valdonsella, la debilidad de medios y de inversiones técnicas (lo escarpado del terreno dificultó, por ejemplo, la adopción de distintos arados) y el predominio del trabajo personal permitían obtener ocasionalmente notables resultados desde el punto de vista de la productividad de la tierra, pero, sin embargo, se caracterizaban por resultados muy mediocres en cuanto a la productividad del trabajo. Creo que este punto es esencial para comprender la preponderancia de la explotación directa en tales economías campesinas. El arrendamiento solo se concebía de manera aprovechable para las dos partes, propietario y arrendatario, a partir de un cierto nivel de productividad del trabajo; de lo contrario, solo tenía sentido poseer la tierra para quien quería valorizarla por sí mismo. En una agricultura pobre, de escasos rendimientos y baja productividad del trabajo, muchas técnicas apenas serían viables. El nivel de exacción que se podía obtener de estas explotaciones tampoco era muy elevado. Quizás no tuviera mucho sentido acumular parcelas y más parcelas; quizás no fuera una estrategia tan atractiva como el ganado o el crédito. Sin una posible colocación como mano de obra extra-familiar en explotaciones más grandes o más rentables, el campesino de nuestras comunidades pirenaicas no podía contar con otra cosa para constituir su explotación que con las tierras que poseía en propiedad; cada uno debería desenvolverse con lo que había recibido en herencia, que, por consiguiente, debía ser viable por sí mismo. Los repartos sucesorios tenían aquí consecuencias más graves que en Cinco Villas. De todos modos, los sistemas de explotación no son más que un elemento, entre otros muchos, que caracterizaba los grandes tipos de economía rural. Sería necesario ir más lejos en el análisis, sin poder dar aquí una descripción exhaustiva y enteramente satisfactoria. Más modestamente, nos hemos contentado con servirnos de algunos indicadores del mercado de la tierra para mostrar sus implicaciones sobre las prácticas sucesorias. Otros criterios, como la dimensión de las explota-

ciones, la influencia de las técnicas de producción sobre esta dimensión, la estructura del empleo agrícola, la relación entre actividades agrícolas y no agrícolas o el acceso a los bienes colectivos (13), podrían sugerir también aproximaciones interesantes.

La ausencia de ciertos elementos técnicos esenciales y la débil presencia de trabajo asalariado en unidades de explotación más grandes harían que el campesino de la Valdonsella y de la Alta Zaragoza se refugiara en una pequeña superficie que, gracias a su orientación de policultivo, permitiera vivir y ocuparse a una familia. Esto favorecería el inmovilismo de las estructuras fundiarias, lo que, a su vez, orientaba de manera decisiva la naturaleza de las prácticas sucesorias y la reproducción social de los grupos domésticos.

Y al revés, además de una difusión suficientemente amplia de la propiedad, otro de los factores que favorecía la circulación de parcelas era precisamente el sistema de reparto igualitario. La práctica de este sistema, preponderante en Cinco Villas, contribuía a una remodelación permanente de las explotaciones y acentuaba, por tanto, la intensidad de los flujos. Las adquisiciones de tierra representaban objetivos fundamentales para unas explotaciones sometidas de generación en generación al desmenuzamiento, explotaciones que alimentaban constantemente, por tanto, la demanda de tierras. El modelo de Chayanov, creado para entender la realidad rusa de finales del XIX y comienzos del XX, consideraba los factores demográficos y familiares como mucho más apremiantes que la cantidad de tierra disponible: la tierra, muy abundante, podía ser continuamente aumentada o disminuida para responder a los contratiempos demográficos más rígidos del ciclo de vida de la familia. Pero para poder afirmar esto Chayanov suponía una importante movilidad de la tierra, cosa que efectivamente sucedía en Cinco Villas, pero no en la Valdonsella.

Como reflexión general sobre las formas de transmisión del patrimonio, quizá convenga observar cómo el sistema sucesorio se inserta en un dispositivo de conjunto que las modula de diversas maneras para conseguir un mismo objetivo. Desde esta perspectiva se comprende mejor que ciertas prácticas sucesorias fueran el acompañamiento lógico o preferencial de un cierto contexto, sin ser, sin embargo, la única solución posible. Por tanto, rechazamos desde aquí la alternativa entre una concepción determinista de la naturaleza de las prácticas sucesorias y una concepción que, al contrario, niegue toda racionalidad a la geografía de estas

(13) En concreto, según Comás D'Argemir (1992), el origen de la familia troncal europea y pirenaica «resultaría de la necesidad de estabilizar el número de unidades vecinales residentes, cosa que se conseguiría si se procede a nombrar un único heredero en cada casa en contextos geográficos donde históricamente las comunidades locales se organizaron en base a bienes de tipo colectivo», que requerían de una minuciosa regulación de los mecanismos de acceso.

prácticas y toda importancia a la cuestión de su articulación en contextos diferentes y específicos.

III.2. Una acentuada dispersión de precios

Al lado de estos mecanismos sucesorios que troceaban las propiedades, la frecuente presencia de contratos de compra y de venta parece indicar una situación abiertamente mercantil en lo que concierne a la tierra. Una vez excluidos los traspasos por herencia, hemos calculado el precio por hectárea de cada una de las propiedades vendidas, recogiéndolo anualmente (o mejor, año-cosecha por año-cosecha). Como vemos en el cuadro III.1, lo primero que salta a la vista son las considerables dispersiones entre los valores de compraventa de cada hectárea de cereal, claro exponente de la gran variedad de situaciones.

¿Estas distorsiones nos deben hacer suponer que los contratos eran negociados de modo totalmente arbitrario y que cualquier cálculo de medias es ilusorio? Pensamos que no necesariamente, y no solo porque el precio de la tierra dependiera de numerosos factores más o menos objetivos, como su valor intrínseco (calidad, tipo de suelo, pendiente), su localización particular o su disponibilidad de agua de riego. A causa de la amplia variedad de características, las parcelas rústicas tienden a ser únicas en su género. La enorme parcelación conllevó grandes imperfecciones en el mercado de la tierra.

Por todo ello, si queremos que nuestros resultados finales se aferren algo más a la realidad, se impone una precaución: eliminar los valores que afecten a tierras con fertilidades excepcionalmente bajas o altas, o que puedan ser resultado de errores del notario o de nuestra propia transcripción. Optamos, pues, por excluir los valores extremos, pues no tendría mucho sentido un precio medio de la tierra que englobara valores tan disparatados. Pero aun con todo, recortados los valores extremos, la dispersión de precios continuaba siendo, de contrato a contrato, bastante acentuada dentro de un mismo año, por lo que resultaba ineludible buscar otras causas y escudriñar en otros factores. ¿Qué regularidades o leyes pueden individualizarse para explicar la extrema variabilidad de precios registrada en los actos notariales? ¿Qué podemos deducir sobre los mecanismos sociales que caracterizaban este intercambio?

Los precios de la tierra no eran semejantes en transacciones de parcelas de dimensión parecida y de calidad relativamente uniforme, sin limitaciones jurídicas formales a su transferencia. Todas estas precauciones de método deberían implicar una cierta uniformidad de los precios y, sin embargo, lo que detectamos es una fuerte dispersión. Quedaba claro que la extrema variabilidad de los precios no podía ser explicada sola-

**PRECIO MEDIO DE LA HECTÁREA DE CEREAL
EN CINCO VILLAS (1860-1882)
(En pesetas)**

	<i>Precio medio (a) PTA/Ha</i>	<i>Valor medio de la hectárea en las 25 transacciones más altas de cada año</i>	<i>Valor medio de la hectárea en las 25 transacciones más bajas de cada año</i>
1861-1865	178,32	494,24	37,08
1866-1870	202,81	601,34	61,23
1871-1875	384,27	1.189,71	82,74
1876-1880	392,74	1.024,72	113,29
1881-1882	313,17	996,24	79,36

Fuente: AHPN. Escrituras de compraventa de tierras.

(a) Incluye el total de transacciones en cada año, tanto de cereal de secano como de cereal de regadío, siempre eventual.

mente por las diferencias de calidad en la tierra. Solamente podíamos salir de esta contradicción considerando la relación que ligaba a los contratantes en cada contrato de venta y en cada compra. Las desviaciones constatadas con respecto a un intercambio «equilibrado», ¿podían ser entendidas como consecuencia de la actuación de unas relaciones sociales, de unas condiciones materiales y de una reciprocidad concretas?

Había muchos tipos de precios (precios de reproducción, precios de escasez, precios de utilización alternativa, precios de amistad, precios clientelares), que tenían poco que ver con los precios teóricos explicados exclusivamente desde una perspectiva oferta-demanda. De ahí que no fuera aconsejable correlacionar la masiva presencia en los protocolos de transacciones monetarias de tierra con la existencia de un mercado autorregulado exclusivamente por oferta y demanda.

Una razón de la acentuadísima dispersión de precios en cada intercambio podía deberse al hecho de que las tarifas de cada parcela podían variar según las condiciones del crédito en compras a plazos. Ya nos hemos referido en los apartados precedentes a las redes locales de crédito y a cómo interconectaban el mercado de la tierra y el mercado del dinero. Cuando había pocas posibilidades de inversión para el ahorro local, siempre quedaba presente la adquisición de tierras y podía orientarse dicho ahorro hacia el préstamo requerido por los eventuales compradores de parcelas. Eran unos préstamos bien recibidos en tanto permitían escalonar los pagos y facilitaban adquisiciones de mayores dimensiones, aunque los aportes iniciales fueran reducidos. Postel-Vinay demostró ya que las comunidades rurales pobres, con débil capacidad de ahorro y sin el recurso fácil al préstamo, adquirirían parcelas de tierra más modestas, a pesar de unas entregas iniciales relativamente importantes.

Por sus características y sus consecuencias, este endeudamiento ligado a las adquisiciones de tierra debe distinguirse del endeudamiento global que pesaba sobre el pequeño campesinado. Fenómeno duradero y estable que facilitaba las transacciones, no conviene confundir este tipo de endeudamiento con los préstamos provocados por la crisis o, más en general, por la miseria. Este crédito para la compra de tierra solía abocar a un sistema estable de lentas transacciones. Solo en coyunturas críticas, el mercado de la tierra se hinchaba brutalmente de tierras cedidas por propietarios endeudados.

Pues bien, si ya de por sí los precios por hectárea presentaban fuertes dispersiones, hay que subrayar que, para bienes comparables, eran más caros cuando la venta se efectuaba a crédito y cuando se compraba a plazos. A este respecto, era muy frecuente que el comprador no pagara todo el importe el mismo día de la venta. A veces, las partes consentían que no hubiera ningún interés durante el plazo de pago retrasado, pero si este se sobrepasaba, los intereses corrían. En realidad, si la hipótesis es correcta, el precio ofrece una importancia relativa, por cuanto su nivel remite a las condiciones del crédito (véase cuadro III.2).

La compenetración del mercado de la tierra y del mercado monetario modelaba una configuración particular de las compras de tierra, que casi siempre hacía variar el volumen y, sobre todo, el precio de las transacciones. Y, como ya analizamos en el capítulo precedente, no todos poseían la misma capacidad para acceder a la financiación en condiciones ventajosas, financiación destinada en este caso a la adquisición de tierra.

Pero las compras a crédito no eran muchas en términos relativos, por lo que para dar una explicación más satisfactoria queda bastante más tela por cortar. A nuestro modo de ver, si los precios de la tierra no se basaban únicamente en una relación entre la oferta y la demanda, era, sobre todo, porque andaban respaldados por un elemento muy personalista que afectaba a la naturaleza concreta de cada transacción. Las fuerzas reguladoras del mercado no ejercían plenamente su influjo sobre el sistema de determinación de precios. Detrás de cada operación de oferta y demanda había toda una red de tratos de persona a persona entre comprador y vendedor. Algo intervenía que alteraba los precios, algún elemento perturbador que habría que buscar en la compleja realidad social que servía como telón de fondo a este mercado: jerarquía social (y, por tanto, distinta consideración del tipo de beneficio), endeudamiento, parentesco, vecindad y clientelismo pesaban a la hora de determinar los precios. Partimos, pues, de la hipótesis de que el precio de la tierra no se formaba de manera aleatoria, a pesar de las notables dispersiones contrastadas, sino que poseía una dinámica propia ligada a la coyuntura y, sobre todo, a los recursos y condiciones concretas de cada propietario.

**PRECIO MEDIO DE LA HECTÁREA DE CEREAL EN CINCO VILLAS
SEGÚN LAS CONDICIONES DE VENTA
(PAGO AL CONTADO O PAGO A CRÉDITO) (En pesetas)**

	<i>Pagada al contado</i>	<i>Pagada a crédito (mínimo un año)</i>
1861-1865	170,28	204,31
1866-1870	191,74	240,02
1871-1875	362,25	429,24
1876-1880	379,12	458,19

Fuente: Elaboración propia, a partir de protocolos notariales.

Precios fluctuantes e indeterminados, circulación de la tierra en parcelas muy fragmentadas y a través de multitud de transacciones sin aparente relación entre ellas... Gran parte de estos intercambios encontraba su sentido en la relación personal mantenida entre vendedor y comprador. Más que de un mercado impersonal, se trataba de un mecanismo mercantil complejo, donde las relaciones sociales (sobre todo, el nivel de renta de los contrayentes) y personales (parentesco, clientelas) desempeñaban un papel determinante en el funcionamiento del mercado, es decir, en el nivel de precios y en las formas de traspaso de la propiedad de la tierra.

III.3. Precio de la tierra y nivel de renta de compradores y vendedores

Parcelas de tierra aparentemente equivalentes no tenían el mismo significado para todos los miembros de la comunidad rural. Su significación variaba, como iremos viendo, en función de la posición en la escala de la riqueza y del *status* social de los contrayentes. Por otro lado, las equivalencias de precios eran constantemente negociadas, siempre según la distinta capacidad de maniobra de cada unidad de decisión. Si atendemos al nivel de renta de compradores y de vendedores, comprobaremos que pocas veces existía algo parecido a lo que se ha dado en llamar «reciprocidad equilibrada».

III.3.1. Ventas holgadas, ventas forzadas: precio de la tierra y endeudamiento

En los períodos de prosperidad, los vendedores intentaban por todos los medios conseguir los precios más elevados de los que habían oído

hablar y los compradores tenían pocas posibilidades de oponerse. Las alzas se propagaban, hasta que alcanzaban un techo que los compradores no querían ni podían sobrepasar. En períodos de crisis, el margen de maniobra de unos y otros era más estrecho y la disparidad de sus recursos y de su endeudamiento les obligaba a imponer o a consentir condiciones financieras extremadamente variadas. Está claro, por tanto, que además de la coyuntura intervenía el comportamiento de los contratantes.

La simple inspección de los datos revela la abundancia de compraventas de tierras ligada a las malas rachas económicas y a endeudamientos, muchas veces contraídos en un pasado inmediato. Si no se encontraba en dificultades extremas, el campesino raramente vendía sus tierras. Para ínfimos y pequeños propietarios se trataba, ante todo, de mantener las propiedades formadas con anterioridad, de ahí que muchas de las ventas deban explicarse por necesidades de liquidez y para hacer frente a créditos e hipotecas. Muchos agricultores pedían prestado el dinero para comprar y usaban la tierra que ya poseían, valorada casi siempre a gusto del prestamista, como garantía. Cuando se veían imposibilitados para devolver el préstamo en los plazos prefijados, la salida era traumática, pero ineludible: la venta forzada de la parcela, por lo general a un precio inferior al que se había pagado por ella en un pasado próximo. Quien vendía estaba endeudado, o directamente con el comprador, o con otras personas a quienes el comprador debía resarcir. Las escrituras hablan de personas «atrapadas imprudentemente bajo fuertes hipotecas» y de contrayentes «escasos de recursos y con deudas en forma habitual que no pueden pagar si no vende alguna de las fincas consorciadas» (14). A este respecto, los ejemplos más llamativos —pero no los únicos, ni mucho menos— son aquellos en que se desagrega el precio de la tierra en varios elementos: por un lado, la suma pagada en el momento del acto notarial; por otro, la suma que el vendedor declara haber recibido ya con anterioridad y, ocasionalmente, lo que el comprador se compromete a pagar a terceras personas.

Desconocemos todavía el peso del endeudamiento sobre la movilidad de la tierra, pero sí parece delinarse una conexión entre aceleración del mercado fundiario y endeudamiento de los campesinos propietarios o, con otras palabras, entre los momentos de crisis económica y los de mayor vitalidad en el mercado de la tierra. Todo parece indicar que el endeudamiento era un componente estable en el mercado de la tierra. Muchos campesinos que resolvían vender una parte de la tierra lo hacían para saldar sus créditos: contraían un préstamo ofreciendo como garan-

(14) Entre otras muchas escrituras, tomamos la expresión de AHPN, Ejea, José Marzo, 1871, tomo 2, p. 928.

tía la tierra, siempre que el prestamista tuviera confianza en la restitución; pero esta confianza podía desaparecer en momentos de crisis coyuntural, cuando para obtener un préstamo no bastaba con hipotecar la tierra, sino que era necesario venderla.

Las dificultades económicas, inherentes, por ejemplo, a la crisis de fin de siglo, constituyeron un factor decisivo de aceleración del mercado, sobre todo porque instigaron a vender a propietarios que hasta entonces habían escapado a la espiral del endeudamiento y que ahora veían caer sus rentas. Cuanto más grave fuera la crisis, más probable era que entre los obligados a vender se encontraran pequeños propietarios hasta entonces no atrapados en débitos. Un segundo factor que cabe considerar es la presión ejercida por muchos labradores al objeto de conseguir una base de tierra más grande por medio de la cual obtener mayores ingresos netos y hacer frente a la crisis de precios en mejores condiciones.

En consonancia con lo que venimos diciendo, el paso siguiente en nuestra argumentación se centra en demostrar que el precio de la tierra cuando el vendedor estaba endeudado era, por lo general, inferior al precio marcado por la tierra en ausencia de deuda, en una correlación que se manifiesta, además, para todos los tipos de cultivo. En una palabra, que las ventas por endeudamiento tenían un precio más bajo que las normales.

Un conjunto de prototipos bastante claro de esta correlación entre endeudamiento y precio inferior de la tierra puede venir de la mano de las abundantes ventas a carta de gracia suscritas aún durante la segunda mitad del XIX con el deseo, común a la mayoría de vendedores, de poder recuperar algún día la posesión de la tierra vendida o, al menos, de verla retornar a la familia a través de sus hijos.

Las ventas a carta de gracia ofrecían una redacción estereotipada, cuyas fórmulas se reiteran en actas del mismo tipo. En el contrato se especificaba a veces —no siempre— el plazo dentro del cual estaba todavía vigente el derecho de retroventa, que podía ir desde algunos meses a varios años, o simplemente ser indefinido. Sin duda, en la mayoría de los casos, el vendedor era incapaz de recuperar esta tierra. Incluso el adquirente transformaba en ocasiones su compra precaria en compra definitiva mediante un complemento de precio, «haciendose también con el derecho de retrotraer» (15). Pero casi siempre las cosas quedaban como estaban y la posesión por compra se perpetuaba. De hecho, el nuevo comprador podía, a su vez, revender el predio con la misma reserva o incluso revenderlo de manera definitiva. Aquí estaba el embrollo. Natural-

(15) Para un ejemplo donde se compraba solo el derecho de retrotraer, tras haber adquirido meses antes la finca en cuestión, AHPN, Ejea, José Marzo, 1873, escritura nº 116.

mente, estamos hablando de situaciones límite, pero que eran algo más que teóricas.

Estas ventas a carta de gracia pueden interpretarse como garantías de préstamo al acreedor, que era también el comprador. El prestamista cedía un capital por cierto tiempo y recibía como garantía la tierra. Dicho prestamista la aprovechaba, de tal forma que a menudo reemplazaba a los intereses, y podía convertirse en propietario si el prestatario-vendedor no reembolsaba la suma. Para el prestamista era, en definitiva, una manera de acceder a la tierra a bajo precio. Las ventas a carta de gracia podían conducirnos a tres desenlaces: una recompra, una venta definitiva («para siempre», «á todas pasadas», irrevocable) o una subrogación. Si se establecían plazos de recompra, que no era siempre —ni mucho menos—, solían fijarse entre uno y cinco años después de la venta, es decir, había una voluntad de recuperar el bien cuanto antes mejor, conscientes de que la desposesión de esa tierra constituía un grave perjuicio. Josefa Abriat vendió tierra a Ángel García, de Ejea, en 1862, pero se reservaba «la acción y facultad para poder retrotraer dichas dos fincas en el termino de un año»; Antonio Huerto vendió también unas parcelas a Bernabé Labena, ambos de Ejea, en 1868, pero «con posibilidad de recuperar la tierra cinco años después por el mismo precio».

Si además de tierras entraban también en liza inmuebles urbanos, los plazos se ampliaban algo. Así, en fecha tan tardía como 1916, José Pérez Lafuente, vecino de Santa Eulalia de Gállego, se reservaba el derecho de «recobrar los doce relacionados inmuebles, juntos y no separadamente, dentro del plazo de diez años contados desde hoy, devolviendo á la compradora las mil quinientas pesetas del precio total y abonandole ademas todos los gastos de esta escritura» (16). Las subrogaciones se producían cuando el comprador vendía el bien que poseía, pero se perpetuaba en el tiempo la facultad de recompra por el vendedor original, en lo que constituía una fórmula más parecida en la práctica a la cesión de una renta o de un arriendo perpetuo que a una verdadera venta.

Por ir resumiendo, el vendedor-deudor cedía sus tierras para indemnizar a sus acreedores. La tierra se convertía así en una especie de prenda o de fianza. La desposesión por este método no era una verdadera venta. El traspaso, en un principio, se consideraba provisional, pero casi siempre devenía en definitivo. El mercado de la tierra era, por tanto, el lugar preferido donde se saldaban los endeudamientos. Y todo ello, como vemos en el cuadro III.3, tenía repercusiones sobre el precio medio que se pagaba por hectárea.

(16) AHPN, Ejea, Pablo Remacha, 1916, escritura 157, fol. 611. En las recompras, los gastos notariales y de transacción corrían siempre por cuenta del que recompraba.

**PRECIO MEDIO DE LA HECTÁREA DE CEREAL EN VENTAS A CARTA
DE GRACIA Y EN VENTAS DEFINITIVAS
CINCO VILLAS, 1860-1870 (En reales)**

	1 <i>Ventas a carta de gracia</i>	2 <i>Ventas definitivas</i>	% 1 de 2
1860	150,62	234,24	64,3
1861	159,05	241,72	65,8
1862	153,07	227,78	67,2
1863	133,34	208,35	64,0
1864	155,25	239,21	64,9
1865	132,72	212,35	62,5
1866	168,33	238,09	70,7
1867	157,89	245,94	64,2
1868	156,94	236,00	66,5
1869	157,85	274,05	57,6
1870	184,83	281,75	65,6

Fuente: Elaboración propia, a partir de protocolos notariales.

Comprador y vendedor expresaban una relación peculiar entre acreedor y deudor que colocaba al primero en posición de neta superioridad. Por cada hectárea de cereal vendida a carta de gracia se pagaba únicamente entre el 60 % y el 70 % de su valor traspasado en forma de venta definitiva. El endeudamiento ponía al vendedor en una situación de debilidad contractual que se reflejaba en el precio, fuertemente condicionado por el comprador, cuando no simplemente impuesto.

La relación de dependencia creada por el endeudamiento no es más que un ejemplo de los muchos elementos que hay que tener presentes para comprender en su complejidad el funcionamiento del mercado de la tierra en la sociedad rural de la época, una sociedad a la que probablemente le era extraño el mismo concepto de precio «medio» o «normal» de una cahizada de tierra.

Al agravarse las dificultades, los campesinos vendían en primer lugar la tierra menos ligada a la subsistencia o los terrenos menos fértiles. Los labriegos privados de viñas, prados o montes y que, por tanto, se veían obligados a vender el cereal resultaban ser los más vulnerables. Mientras, aquellos que podían desprenderse antes de la viña o de otros cultivos, preservaban el núcleo de subsistencia con el cereal. Coincidió, además, que las categorías de propietarios poseedores de viña o monte raramente se veían afectados por el endeudamiento, con lo que tenían muchas más posibilidades de llevar a cabo una integración óptima de los cultivos y de hacer frente con más alternativas a situaciones críticas.

Era este un punto importante: el proceso de formación de la propiedad venía marcado en las haciendas campesinas por problemas de optimización del autoconsumo más que por la lógica de acceso al mercado. Eso quería decir que buscaban más una estructura de cultivos promiscuos que una acusada especialización. La hacienda seguía una lógica de formación escalonada en el tiempo que privilegiaba los cultivos de subsistencia, el cereal en primer lugar, después la viña y solo más tarde, cuando la dimensión de la hacienda le permitía disponer de ganado de granjería, el pasto. El monte para uso exclusivo era una excepción y afectaba solo, como se refleja en los amillamientos, a haciendas particularmente complejas y amplias. Cuanto más aumentaban las dimensiones de la hacienda, más crecían también los cultivos distintos al cereal.

En suma, todos los propietarios estaban interesados en organizar una hacienda con presencia de cereal, viñedo, huerta, monte, pero para los más pobres esta exigencia se subordinaba a la necesidad de asegurarse una cantidad suficiente de cereal para garantizar la subsistencia. Eran, pues, los mayores propietarios quienes permanecían más libres de restricciones para conseguir desarrollar estrategias diferenciadas. Queda claramente cimentada esta idea si observamos hasta qué punto los propietarios más pequeños compraban sobre todo terrenos de cereal, de «tierra blanca labrantía», por utilizar la expresión anotada en las fuentes.

Los siguientes cuadros dan cuenta de que el precio por hectárea de cereal era, proporcionalmente, más caro que el de cualquier otro cultivo, dibujando oscilaciones inexplicables si solo tenemos en cuenta los rendimientos de los cultivos (17). Las parcelas orientadas a cultivos más comerciales o más especializados, y por tanto menos ligados a la subsistencia inmediata, no se comportaban igual que las destinadas a cereal, más proclive al autoconsumo. Para cimentar la argumentación, calculamos a continuación los productos y gastos necesarios por unidad de superficie para la explotación de los distintos cultivos agrícolas en Ejea, a partir de las valoraciones recogidas en la cartilla evaluatoria de 1887, y lo comparamos con el precio medio por hectárea según cultivos. Los ingresos derivados de cada cultivo no condicionaban unidireccionalmente el precio de la tierra (véase cuadro III.4).

De los datos elaborados con cartillas evaluatorias se desprende que los rendimientos monetarios de los cultivos no incidían de forma unilateral en los precios. A pesar de que existía una vinculación indudable entre

(17) Más allá de la diferencia de rendimientos según cultivos, resultan útiles para nuestros propósitos aquellos trabajos que se han planteado si existe necesariamente una relación entre el precio de las tierras de labor y los beneficios que se consiguen de ellas. Véase al respecto A. H. Maunder (1988), aunque las causas de este desajuste por él señaladas sean distintas a las que nosotros nos encontramos.

**RELACIÓN ENTRE LOS MÁRGENES DE BENEFICIO
(BALANCE ENTRE PRODUCTOS Y GASTOS) POR UNIDAD DE SUPERFICIE
CALCULADOS EN EL AMILLARAMIENTO Y EL PRECIO DE LA TIERRA
SEGÚN DISTINTOS CULTIVOS
EJEA, 1877-1882 (En pesetas)**

	<i>Margen bruto de beneficio</i>			<i>Precio medio de la hectárea en el mercado de la tierra (cereal = 100)</i>
	<i>Calidad mínima</i>	<i>Calidad media</i>	<i>Calidad máxima</i>	
Cereal (secano + + regadío eventual).....	20,11	26,74 (100)	54,83	100
Viña.....	28,63	35,11 (131)	47,49	114
Monte.....	1,15	2,10 (8)	4,47	3
Huerta.....	67,52	90,25 (337)	146,27	207
Olivar.....	59,63	81,34 (304)	105,15	165

Fuente: Elaboración propia, a partir de «Cuenta anual de productos y gastos», Cartilla Evaluatoria de Ejea (1887), construida a partir de las series de precios 1877-1887, AME, Libro C-231; para el precio medio de la hectárea de tierra en los distintos cultivos, Escrituras de compraventa, 1877-1882. Conviene anotar que, a nuestro juicio, los márgenes de beneficio están sesgados a la baja en las cartillas, con el fin de resaltar los tintes sombríos en la agricultura comarcal y de conseguir así un trato fiscal más favorable.

los rendimientos calculados a partir del amillaramiento y el precio de mercado de estas tierras, la correlación se veía matizada por el hecho de que las distancias entre el margen de beneficio y el precio medio de la hectárea se acortaban notablemente entre el cereal y el resto de los cultivos. De acuerdo a sus rendimientos, las hectáreas de cereal se vendían más caras que cualquier otra.

La existencia de un mercado de la tierra dominado por ventas forzadas, por la necesidad, es algo que se trasluce claramente en la documentación manejada. Ya lo hemos observado al hablar de las ventas a carta de gracia o con contrato de retroventa, en virtud del cual el vendedor se reservaba la posibilidad de recuperar el bien reembolsando el dinero y los gastos ocasionados por la transacción. Pero, además de la carta de gracia, existían otros muchos ejemplos de «ventas forzadas», como último recurso, motivadas por necesidades acuciantes de liquidez para satisfacer los impuestos, pagar dotes o saldar débitos de todo tipo. De igual modo, muchas veces no era por hambre por lo que los trabajadores agrícolas tomaban el camino de la emigración, temporal o definitiva, sino más bien por la tierra, para comprarla o conservarla.

Junto al endeudamiento de origen más o menos lejano, el pago de impuestos era una de esas angustias permanentes que en años de crisis

podía convertirse en una dificultad insuperable. A este respecto, el campesino podía retardar el pago, pedir prestado o vender para pagar. Cualquiera que fuera la opción elegida, el resultado más frecuente era la venta. Tampoco era fácil llevar a cabo el pago de dotes. Ya hemos comentado la importancia de la dote para el pago de compras, pero esta dote, que permitía comprar, obligaba también en ocasiones a vender. Cabe recordar también, dicho sea con trazo grueso, que otros dos motivos aparecen de forma marginal entre las ventas ocasionadas por endeudamiento: la enfermedad y el aprendizaje. No conocemos muchas otras causas de ventas; es probable que numerosas transacciones fueran hechas simplemente para proveer la subsistencia alimentaria. Pero todas estas motivaciones de venta, apresuradamente enumeradas, tenían algo en común: si se podía hacer otra cosa, no se vendía. Se podrían multiplicar los testimonios de los contemporáneos, intermediarios y personas del medio rural que insistían con fuerza en la necesidad de mantener las explotaciones y de no vender si no era como último recurso.

Si admitimos, por tanto, que a menudo la venta tenía por origen la falta de medios de subsistencia, un estudio de las ventas estacionales, por meses, puede dar resultados significativos (véase cuadro III.5).

Si pasamos revista a los datos, se detecta un escaso nivel de ventas entre julio y octubre, debido previsiblemente a varias razones. Una, bastante obvia: que los trabajos agrícolas impedían ir al notario con facilidad en esas fechas; otra, que la cosecha de cereales estaba todavía en sus manos y quedaba en el horizonte cercano la esperanza de una buena vendimia, que evitara hacer ventas para poder subsistir.

Mayor nivel de ventas se percibe en los meses anteriores a la cosecha, o meses de soldadura, durante los cuales se agotaba la cosecha del año anterior. De manera general, en el curso de un año, era en el segundo trimestre cuando tendía a concentrarse mayor número de ventas (de marzo a junio se concentra el 46,31 % de las compraventas anuales). Y es más, los años de mayores ventas (1863, 1882...) son años en los que la mayor parte de estas se hacía en los meses de soldadura, el período más difícil para un campesino. También se observa un ligero repunte de las ventas en noviembre-diciembre, una vez levantada la cosecha y comprobado que era bastante escasa o insuficiente para saldar débitos anteriores. Tras estas malas cosechas, los pequeños propietarios se veían abocados a vender la tierra a bajo precio. Todo parece suponer que el ciclo agrícola marcaba el ritmo de muchas de las ventas y que las deudas y la falta de liquidez obligaban a recurrir a ellas.

Nótese también, si cruzamos esta información con la suministrada por cuadros de coyuntura (cuadro III.11), que los años de fuertes ventas,

**NÚMERO TOTAL DE COMPRAVENTAS DE TIERRA, POR MESES
CINCO VILLAS, 1861-1880**

	<i>Número de ventas</i>	<i>Porcentaje</i>
Enero.....	327	7,70
Febrero.....	241	5,68
Marzo.....	436	10,27
Abril.....	507	11,94
Mayo.....	604	14,23
Junio.....	419	9,87
Julio.....	187	4,41
Agosto.....	196	4,62
Septiembre.....	210	4,95
Octubre.....	315	7,42
Noviembre.....	439	10,34
Diciembre.....	364	8,57
Total.....	4.245	100,00

Fuente: Elaboración propia, a partir de protocolos notariales.

que entrañan elevados montantes, son años en los que el precio medio por hectárea vendida es bastante débil, más bajo que en años normales, entre otras razones porque las ventas se concentraban en momentos de acuciante necesidad de liquidez. Algo quiere decir que las ventas de menor cuantía formen el mayor porcentaje del volumen total y que el sensible aumento de la cantidad de tierra transferida en años críticos no se corresponda con un incremento proporcional del precio. Con otras palabras, puede entenderse así: cuando, por necesidad, una persona debe desembarazarse de un pedazo de tierra, tenderá a hacerlo de una tierra de escaso valor, exigua o de mala calidad, o de un trozo muy pequeño de tierra de buena calidad, cuyo precio sea suficiente para pagar las deudas e impuestos. Aun teniendo ciertos visos de verosimilitud esta argumentación, pensamos, sin embargo, que la debilidad de precios medios en los años de mayores ventas quizás pueda explicarse de otra manera: el vendedor, obligado a vender por su estado de necesidad, se encuentra frente a un comprador que intentará hacerse con la parcela al más bajo precio posible; el vendedor se verá obligado a ceder, tanto por su situación de penuria como porque no eran muchas las oportunidades de compra alternativas. Las ventas por embargo localizadas, adjudicadas casi siempre por menos de los dos tercios de su valor real, confirman plenamente esta última idea. Así, las tierras embargadas a Matías Melero, vecino de Biota, por no poder pagar las multas tras haber robado carneros, las adquirieron los Vizcondes de Biota en presencia del Juez de Primera Instancia de Ejea; la cantidad desembolsada, casi irrisoria, ape-

nas el 37 % de su valor real (18). La explotación no se verificaba solo en el lugar de producción o en la manipulación del crédito; aparecía también con fuerza en la distribución y compraventa de tierra.

III.3.2. Precio de la tierra y tamaño de la parcela

Otro factor que entraba en juego en la determinación del precio venía dado por las dimensiones de las parcelas vendidas (grandes o pequeñas fincas, terrenos segregados...). Como se expresa en el cuadro III.6, el precio de la tierra variaba en función de la dimensión de la propiedad que cambiaba de manos: las parcelas más grandes parecen tener precios unitarios proporcionalmente inferiores.

La tierra adquiere valores por hectárea bastante desiguales, siendo más alto el precio en las parcelas más pequeñas, que eran, además, las que con más frecuencia entraban en las transacciones. De igual modo, el alquiler pagado por hectárea variaría con toda probabilidad en sentido inverso al tamaño de las parcelas dadas en arriendo (19). En un intento por conservar una explotación a la medida de sus necesidades y de sus potencialidades de trabajo, el campesino pobre solo tendría opciones para comprar o arrendar parcelas de escasa superficie, a menudo fragmentadas de otras más grandes. Como la cantidad de tierra disponible por cada una de estas familias era tan reducida, cada minúscula parcela, por reducida que fuese, adquiriría una notable relevancia.

En suma, los precios por unidad de superficie no eran equiparables para el pequeño propietario, que solo podía pujar por la compra de pocas parcelas, y para el gran hacendado comprador de fincas; con el agravante, en el primer caso, de que sus continuos apuros de tierra para asegurar el mantenimiento del grupo doméstico le obligaban a involucrarse en unas transacciones en las que casi siempre llevaba las de perder. La estrategia seguida por Ignacio Bentura, importante hacendado de Ejea, se ajusta con precisión a lo dicho. El tal Bentura compró una finca de alrededor de 6 Ha por 590 PTA y la revendió en parcelas a jornaleros y pequeños propietarios en 1875, obteniendo una ganancia con respecto al precio de compra de 1.633 PTA (la revendió, como vemos, por 2.223 PTA) (véase cuadro III.7).

(18) AHPN, Ejea, 1859, José Marzo, junio y septiembre. Otro caso muy claro: el de Juan A. López, a quien se le embargaron cinco campos por deber 1.043 reales a un comerciante de Biota, AHPN, Ejea, 1875, escritura nº 74.

(19) Postel Vinay (1974) lo ha medido para el Soissonnais francés durante el siglo XVIII, concluyendo que los campesinos pobres pagarían por hectárea entre 22 libras y media y 33 y media, 22 los medianos y 13,8 los grandes arrendatarios. En estos casos, el precio del arriendo tenía poco que ver con la capacidad productiva de la tierra.

**RELACIÓN ENTRE EL TAMAÑO DE LAS PARCELAS DE CEREAL
COMPRADAS Y VENDIDAS EN CINCO VILLAS
Y EL PRECIO MEDIO POR HECTÁREA
(1861-1882)**

	<i><0,5 Ha</i>	<i>0,5-1 Ha</i>	<i>1-2 Ha</i>	<i>2-5 Ha</i>	<i>>5 Ha</i>
Porcentajes de transacciones.....	28,27	34,04	23,15	9,37	5,17
Precio medio por hectárea (pesetas)....	471,42	381,28	306,58	166,21	149,12

Fuente: Elaboración propia, a partir de protocolos notariales.

Las escrituras notariales dan cuenta de buen número de casos similares al descrito. En efecto, poder participar únicamente en transferencias de pequeñas porciones de terreno equivalía con toda seguridad a pagar un precio más alto por unidad de superficie en un mercado claramente segmentado (20). Pagar ese precio más alto, necesario para subsistir como productor independiente, permitía a sectores capitalistas de traer excedentes de trabajo campesino y forzar el punto natural de equilibrio de las explotaciones familiares.

De hecho, a la luz del cuadro III.6, se observa que estamos ante un mercado muy fraccionado, en el que predominaban transacciones de pequeñas dimensiones (en muchos casos, inferiores a 0,5 Ha), que, además, se mantienen bastante constantes a lo largo de los años. Parcelas minúsculas, pero muy significativas desde el punto de vista del autoconsumo alimentario, de ahí la importancia de este mercado fragmentado que los campesinos medirían más en meses o semanas de subsistencia que en valor monetario. Solo en poco más del 14 % de los casos los contrayentes intercambiaban tierra con una extensión superior a 2 Ha.

Si comparamos, en la medida de lo posible, el precio de venta de una hectárea con el salario que un jornalero recibía por año hacia 1870, notaremos que una hectárea costaba más de un año de salario. El ganado de labor resultaba también relativamente caro: una mula «brava» de cuatro años de edad venía a costar en 1861 unos 122 duros (más de 1.600 reales, según las escrituras) y un macho de seis años no lo vendían ese

(20) Nuevamente, K. Marx (1890-1972), t. III: «Donde la propiedad sobre la tierra constituye una condición de vida para la mayor parte de los productores y un campo indispensable de inversión para su capital, el precio de la tierra aumenta independientemente del tipo de interés y a menudo en proporción inversa a él [...] Vendita en parcelas, la tierra arroja aquí un precio mucho más alto que cuando se vende en grandes masas, puesto que el número de pequeños compradores es grande y el de grandes compradores es pequeño», p. 260.

**ESTRATEGIA DE VENDER EN PEQUEÑAS PARCELAS
VENTAS DE IGNACIO BENTURA
EJEA, 1875**

<i>Vendedor</i>	<i>Categoría</i>	<i>Comprador</i>	<i>Localidad</i>	<i>Categoría</i>	<i>Superficie (Hectáreas)</i>	<i>Precio (Pesetas)</i>
Ignacio Bentura Otal	HAC	Romualdo Soteras	Rivas	JORN	0,58	215
«	«	José Ungría	Rivas	JORN	0,58	215
«	«	Pedro Contín	Rivas	JORN	0,29	158
«	«	Francisco Garcés	Rivas	JORN	0,86	272
«	«	Cosme Laborda	Ejea	LABR	0,58	215
«	«	Justo Lamarca	Rivas	JORN	0,29	158
«	«	Aniceto Soria	Rivas	LABR	0,58	215
«	«	Felicia Felipe	Rivas	S.L.	0,43	86
«	«	Dom. Giménez	Rivas	JORN	0,29	158
«	«	Félix Apuntategui	Rivas	JORN	0,29	158
«	«	Agapito Abadía	Rivas	JORN	0,29	158
«	«	Juan Sánchez	Rivas	JORN	0,58	215
«	«	Vicente Lasilla	Rivas	JORN	0,58	215
Total.....					6,22	2.223

Fuente: AHPN, Ejea, 1875; HAC = Hacendado; LABR = Labrador; S. L. = Sus labores («oficios propios de su sexo», en las escrituras); JORN=Jornalero.

mismo año de 1861 por menos de 112 duros, lo cual obligó al vecino en cuestión a pagarlo en tres plazos, en el transcurso de dos años (21). Se comprende bien que, en estas condiciones, los jornaleros tuvieran tan pocas tierras. El precio medio de una casa debía ser más abordable, pero, si querían conseguir tierra, debían batirse el cobre con las parcelas más exiguas y probablemente de peor calidad. Por lo demás, debemos hacernos eco de la dificultad para un pequeño propietario de poseer dinero en metálico, por lo que muy a menudo se compraban estas exiguas parcelas con el dinero aportado por la mujer como dote. No faltan ejemplos donde la dote era lo que permitía agrandar el patrimonio.

Por ir acabando de cuadrar este apartado, cabe recordar que, evidentemente, existía una relación directa entre endeudamiento y dimensión de la propiedad: ínfimos y pequeños labradores vendían casi siempre (por lo menos en el 75 % de los casos) bajo la presión del endeudamiento. Afirmar tal cosa, que quienes poseían propiedades más exiguas eran quienes más estaban bajo la presión del endeudamiento, no es precisamente descubrir la pólvora, por lo que entraban muy fácilmente en la dinámica de telaraña de deudas descrita en apartados anteriores.

(21) Vid. AHPN, Ejea, José Marzo, 1861, fols. 6 y 224.

III.3.3. *Los precios reflejan necesidades: la participación diferenciada por grupos de propiedad*

De lo expuesto en párrafos anteriores se derivan formas diferenciadas de utilización del mercado de la tierra: el mercado de los ínfimos y pequeños propietarios que vendían casi exclusivamente por necesidad; el de aquellos que participaban en el mercado de forma más libre, aunque no escaparan siempre al riesgo del endeudamiento y, finalmente, el de los mayores propietarios, casi siempre exentos de la amenaza de las deudas. Aunque todos valoren la rentabilidad económica de la inversión, su lógica de actuación había de ser necesariamente distinta. Esta jerarquía social y las coaliciones creadas para defender intereses específicos reducían la supuesta eficacia económica del mercado, tendiendo a hacer más agudos los desequilibrios sociales (22).

Por todo ello, a la hora de explicar esta dispersión de precios, y más allá de las ventajas de calidad de la tierra o de su colocación más o menos favorable en relación con los mercados y las vías de comunicación, puede tener bastantes visos de realidad la argumentación desarrollada por Chayanov (23). En una economía solo parcialmente mercantilizada donde el objetivo principal no era el beneficio monetario, sino el autoconsumo y la supervivencia, y en una economía donde los mercados no eran el único elemento fundamental de la vida económica, los precios reflejaban necesidades. No era el mercado —así, en general— el que determinaba el precio de la tierra, sino las exigencias particulares de cada familia campesina en un momento específico de su ciclo de vida, pues este hecho marcaba *cuánto* se estaba dispuesto a pagar y *cuándo* se estaba dispuesto a vender o comprar tierra.

La participación campesina en el mercado era discontinua, con un fin primordial centrado en encontrar y conservar un equilibrio entre necesidades de la familia y esfuerzo desarrollado. Si se trataba de dar plena ocupación a la mano de obra familiar, intentando conseguir la mayor remuneración para dicho factor, había que emprender una gestión presidida por el criterio de máxima producción, y no de máximos beneficios. De acuerdo con este criterio, si la familia acusaba insuficiencia de tierra, estaría dispuesta a pagar por una parcela que mejorase el equilibrio entre fuerza de trabajo disponible y necesidades un precio mucho más alto que el determinado por la situación del mercado de productos agrícolas y por el beneficio que procure ese cultivo. En consecuencia, el precio de la

(22) Sobre esta cuestión destaca la contribución de ciertos economistas que, tras servirse de modelos con altos niveles de formalización matemática, acaban proponiendo la inclusión de la variable «poder». *Vid.*, por ejemplo, C. Bell y T. N. Srinivasan (1989).

(23) Véase, sobre todo, en Alexander Chayanov (a cura di Fiorenzo Sperotto) (1988); también A. V. Chayanov (1979).

tierra campesina será mucho más oscilante que el determinado por el mercado capitalista (24): dependerá, por ejemplo, más del crecimiento local de la población y de la presencia o ausencia de oportunidades de trabajo alternativas —dentro o fuera del sector agrario— que de la situación del mercado de productos agrícolas. Existía, por tanto, una interacción directa entre los mercados de la tierra y los mercados de trabajo. En definitiva, estos campesinos con poca tierra pagarán, siempre que les sea posible, precios que excederán con creces la renta capitalizada (25).

Siguiendo con la argumentación anterior, la necesidad imprescindible de garantizar la supervivencia de la propia familia obligaba a menudo a los campesinos no solo a vender la tierra, casi a cualquier precio, sino también a comprar o a arrendar tierra pagando por ella más de lo que pagaría cualquier capitalista. Un campesino con poca tierra, muchos hijos y pocas posibilidades de trabajo alternativo estaba dispuesto a pagar una suma muy alta (la que pudiera con sus escasos capitales, claro está) por la compra o toma en arriendo de una parcela, siempre que esta tierra de más hiciera entrar algo suplementario a la despensa familiar. Cuanta menos tierra tuviera una familia, más estaba dispuesta a pagar por tener un poco más. Es la alta utilidad marginal del que vivía al límite de la subsistencia y es, al mismo tiempo, un proceso competitivo que podía retardar (y lo ha hecho) el desarrollo de una agricultura de tipo «capitalista», en el más estrecho sentido del término, a base únicamente de trabajo asalariado.

Cuando el factor tierra se convertía para la familia en un elemento escasamente elástico, el equilibrio tierra-mano de obra familiar solo podía conseguirse a través del control del segundo término. Entonces se trataba de equilibrar de otra manera la relación consumo-producción, variable en el tiempo en función de la edad de los componentes de la familia y en el corto plazo en relación con el calendario agronómico. Esto obligaba a adaptaciones familiares reconvertibles en poco tiempo, más urgentes todavía si tenemos en cuenta la vocación de monocultivo cerealista de la comarca. Si fallaba la disponibilidad de tierra, uno de los elementos de reequilibrio era ciertamente la intensificación de la movilidad territorial de las unidades de trabajo. La emigración temporal era, por tanto, un medio de diversificar la actividad económica familiar cuando la

(24) De esta idea, aplicada a un mercado de la tierra concreto, nos hemos ocupado en Alberto Sabio (1992), pp. 315-334.

(25) Encuentran aquí pleno sentido las advertencias de D. Gallego (1995) sobre el tipo de beneficio: «Para cada unidad de decisión, el significado del tipo de beneficios puede ser distinto, y este será otro factor adicional que dificulta establecer cualquier tendencia general a la igualación de esta tasa en todas las unidades del sistema: no todas tienen por qué tener como objetivo prioritario su maximización y, aunque lo tuvieran, sus cálculos pueden estar referidos a distintos plazos», p. 40. La idea es aplicable también a las compras de tierra según la edad del cabeza de familia, tal como veremos enseguida.

propia condición o el contexto en el que se insertaban no consentían otras oportunidades.

Para nuestro caso concreto, nos parece más aplicable esta argumentación de Chayanov que la explicación de Geertz (26), por más que esta resulte también sugerente. Geertz pone el acento en la debilidad recíproca de demanda y oferta en situaciones solo parcialmente mercantilizadas y, por tanto, en la accidentalidad de su encuentro. Es decir, en comunidades rurales sin una gran demanda de tierras del exterior y en las que la cantidad de moneda acumulada era escasa, en las pocas ocasiones —en general, dramáticas— en las que una familia se veía obligada a vender, le costaba encontrar comprador. Y, viceversa, al que necesitaba urgentemente tierra, le costaba encontrar a alguien dispuesto a vender. Esto provocaba que cada acto particular de compraventa fuera, en buena medida, un mercado cerrado en sí mismo, que determinaba sus precios según reglas mucho más indeterminadas de las que Chayanov sugirió. Probablemente, estaríamos más cerca de la anarquía de precios que de una propuesta de reglas sociales que permitieran entender mejor los resultados. Sin embargo, lo abundante de las transacciones de tierra contabilizadas parece desmentir algo esta argumentación. En cualquier caso, en el sistema de precios descrito por Clifford Geertz, el encuentro entre comprador y vendedor tampoco sería impersonal, sino altamente personalizado.

De vuelta a los argumentos de Chayanov, opinamos que el cometido básico del mercado de la tierra para los pequeños propietarios de la comarca de Cinco Villas fue crear un equilibrio en los balances familiares según las fases del ciclo de vida. Era, por tanto, un juego recíproco entre la posibilidad de constituir nuevas familias (y de agrandar las ya formadas) y la disponibilidad de tierra en el mercado, circunstancia que alteraba la lógica puramente capitalista en la determinación de los precios de la tierra. El mercado generado por esta lógica de autoconsumo tenía unas reglas diferentes al comportamiento de aquellas unidades de decisión que buscaban el simple beneficio obtenido de la tierra. Variaban la frecuencia de acceso al intercambio, las dimensiones de las parcelas, los precios pagados... Vemos, si bien se mira, que estamos ante un modelo mucho más diversificado del propiamente capitalista o plenamente mercantil. Y no se trata de un mercado únicamente gobernado por las reglas impersonales de la oferta y de la demanda.

Para una hacienda organizada según principios capitalistas, como las de un puñado de terratenientes de la zona, la adquisición de nueva tierra o la introducción de mejoras técnicas dependía de que el aumento del beneficio achacable a este engrandecimiento o mejora fuera mayor o, al

(26) Geertz, C. (1979), pp. 123-264.

menos, igual a la tasa de interés en relación con el capital invertido. La decisión de la familia campesina dependía, sin embargo, de los efectos que una amplitud o mejora de la tierra tuvieran sobre el equilibrio «aplicación del trabajo / necesidades familiares». Sin mecanismos de compensación o amortiguación (como el actual desempleo agrario), había que asentarse como fuese y cualquier ampliación de la explotación era bien recibida. Otros quizás compraran tierra por afanes de mejorar su *status*, como valor refugio o porque no conocían otra oportunidad mejor de inversión, pero el pequeño propietario compraba literalmente su puesto de trabajo o el de su hijo. De ahí que conseguir una base de tierra más grande por medio de la cual poder obtener mayores ingresos netos se revelara como el objetivo esencial.

Probablemente, la densidad de población fuera otro factor de dinamización del mercado de la tierra, que incidía sobre lo que acabamos de comentar. En áreas pobladas, las familias campesinas más pobres pagarán, siempre que puedan, los precios y arriendos más altos por unidad de superficie. Allí donde los sectores capitalistas estuvieran dispuestos a pagar precios mayores de los asumibles por las haciendas campesinas, estas se verán reducidas a los márgenes del sistema. Pero donde esto no suceda sorprenderá que la vivacidad del mercado de la tierra en cuanto a número de transacciones sea más fuerte cuanto más esté dominada el área por haciendas campesinas orientadas mayoritariamente al autoconsumo o, todo lo más, a mantener una pequeña producción mercantil.

Así pues, vivacidad del mercado de la tierra explicable, sobre todo, al menos en nuestra área, por el comportamiento de las haciendas campesinas, aunque otras cuestiones cooperaran igualmente a mantener altas cotas de actividad. Las ventas cuyo motivo no se debía a una necesidad imperiosa de dinero eran minoría y eran cosa de la nobleza, la burguesía agraria local o los comerciantes venidos de fuera («casas en las que vivieres, tierras las que pudieres»). Estos grupos sociales ejecutaban ventas por alejamiento de la tierra al domicilio, por no poder cultivarlas o con el fin de allegar dinero para comprar otra tierra. El dinero ya no se utilizaba ahora para reembolsar una deuda, sino para invertirlo en una tierra más productiva, o mejor colocada, que la que se había vendido. La adquisición de nuevas tierras era uno de los centros de atención de las clases «ricas» de Cinco Villas durante el XIX, o al menos eso indican múltiples fuentes. Un examen completo de las compras de tierra según su calidad enfatizaría el hecho de que las compras efectuadas por la burguesía agraria local y zaragozana tendían a concentrarse en las mejores zonas de regadío y en las grandes dehesas aún incultas.

Estas compraventas tenían móviles diversos, pero su origen no era la necesidad. A veces podía ser la especulación. Transcurrido un plazo

más o menos amplio de tiempo, revendían una parcela más cara de lo que la habían comprado. La especulación existía, constreñida sobre todo a un puñado de personas, pero es difícil de descubrir, por cuanto estos personajes solían ir a muchos notarios de Zaragoza, Ejea o Tauste. De algunas de estas estrategias especuladoras dan cuenta, por ejemplo, los beneficiarios más directos de la desamortización de montes en Cinco Villas.

Hubo vendedores de tierras que trataron de mejorar su aceptación en el mercado ofreciendo unidades más pequeñas. Era la conocida táctica de comprar grandes lotes de tierra para luego venderlos en pequeñas parcelas, al por menor, organizándose una auténtica subasta al alza si la finca era buena. De la existencia de operaciones especulativas de este tipo dan cuenta los ejemplos de Ignacio Bentura, descritos en el cuadro III.7. Con todo, se producían también ventas a precios muy altos, no tanto por especulación cuanto porque fueran parcelas de una calidad excepcional o estuvieran muy bien situadas.

Por otro lado, tampoco todas las partes disponían de información idéntica en este mercado de la tierra. Los esquemas funcionalistas y de teoría económica neoclásica suponen a los actores sociales en posesión de una información perfecta y consideran, por convención, que todos los individuos tienen la misma capacidad de asimilarla, obedecen a los mismos mecanismos de decisión y se mueven conforme a un cálculo uniforme de beneficios y de pérdidas. Estos esquemas abocan, a nuestro modo de ver, a la falsa construcción de un hombre enteramente racional, que no conoce dudas, incertidumbres ni inercias. Por el contrario, la transparencia y el anonimato eran generalmente escasos en un mercado de la tierra como el de Ejea, ampliamente atomizado (ya hemos visto el elevadísimo número de microcontrataciones aparentemente aisladas y dispersas) y que ponía frente a frente a personas que se conocían o debían encontrar el modo de conocerse. Si los conjuntos de información diferían, pero ninguna de las partes gozaba de una ventaja inherente en relación con la otra, la situación no era especialmente grave. Pero lo más común era que la información estuviera distribuida asimétricamente, de tal forma que una de las partes gozara de una ventaja estratégica. Los intercambios se producían, pues, en un contexto fuertemente condicionado por las relaciones sociales y dominado por la incertidumbre y la opacidad de la situación de mercado, es decir, todo lo contrario a los «precios gritados» (27) o «subastados» de que habla Walras. En definitiva, la transparencia del mercado no era para todos igual, por cuanto el sistema

(27) Véase León Walras (1987). Por el contrario, Clifford Geertz (1979) ha subrayado la importancia de la distorsión y de la ambigüedad de la comunicación como elementos clave para comprender el control y el conflicto en torno a un recurso tan fundamental como la tierra. *Vid.* pp. 97 y ss.

de circulación de la información no funcionaba «correctamente»: los negocios y las deudas se divulgaban solo para algunos sectores sociales.

El propio endeudamiento imponía a las transacciones una particular publicidad. Difícilmente la paciencia y la disponibilidad de los acreedores podía ser concebida sin un directo control sobre las operaciones de quien les debía alguna suma. Cada actuación de estos deudores se tenía bajo observación; cada uno de sus negocios se divulgaba con prontitud. Un ejemplo: el mismo día en que Juan Sarría, vecino de Ejea, vende unas parcelas de tierra, se presenta «sorpresivamente» en su casa uno de sus acreedores para cobrar.

Con pretensión de resumen, el problema que se plantea no es tanto el de un conocimiento de la situación general de mercado, sino más bien el de un uso estratégico de las noticias para extraer una superioridad relativa respecto a la parte contraria. En torno a cada transacción relevante se libraba una verdadera batalla por la información. El control y la no difusión de la información de los corredores de fincas provocaban una situación de falta de transparencia. La necesidad de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y la cantidad limitada de informaciones disponibles vienen a subrayar la importancia de ese mundo de administradores, abogados, notarios o peritos, que actuaban como auténtico sistema nervioso de todas las relaciones sociales vinculadas al funcionamiento de la vida económica. En Cinco Villas, se trataba de personas que conocían perfectamente, a veces mejor que los mismos propietarios, las condiciones de venta exigibles en cada patrimonio, sacando partido —en favor de sus clientes, pero sobre todo de ellos mismos— del abundante caudal de informaciones que poseían y de la red de contactos en la que se encontraban inscritos.

Solo para dar una idea del interés que revestiría un análisis sistemático de estos peritos agrimensores y abogados, nos limitamos a seguir brevemente a dos de los más relevantes en la comarca, Prisco Dehesa y Bartolomé Diego-Madrado. El primero de ellos, perito agrimensor, participaba en todos los amojonamientos verificados en Ejea, por ejemplo en el realizado en 1860 para separar los términos de Ejea de la provincia de Navarra (28). Al mismo tiempo, intervenía activamente en Madrid en las ventas de dehesas desamortizadas (29) y compraba y vendía acciones de carreteras, co-

(28) Participó junto a Joaquín Sagasti, un navarro que también compró tierras desamortizadas en Ejea. Para el amojonamiento entre términos, AHPN, Ejea, José Marzo, 1860, fols. 86-102. Para el nombramiento de Administrador de Rentas Estancadas, AHPN, Ejea, 1874, escritura nº 64. Es sintomático también que muchos vecinos cedieran poder especial para pleitos en la persona de Pedro Clemente, alcalde de Ejea, «para que intervenga en cuantos pleitos, compras, causas y negocios civiles de mayor y menor cuantía y de jurisdicción voluntaria y contenciosa tiene actualmente el que espone».

(29) *Vid.* AHPN, Ejea, José Marzo, 1861, fol. 260.

nociendo bien el trazado y a qué tierras afectarían las nuevas vías de comunicación proyectadas para la comarca. Se le concedió en 1872 un destino en la Hacienda Pública que debía desempeñar en Filipinas; en 1874 fue nombrado Administrador de Rentas Estancadas del partido judicial de Ejea, y en 1884, administrador de las fincas del Estado en el mismo partido. Acabó siendo alcalde liberal de la villa de Ejea y, posteriormente, en 1905, presidente de la Asociación de Labradores de la localidad. Por su parte, a Bartolomé Diego-Madrado su empleo como comisionado de ventas del Estado le ayudó a adquirir simultáneamente varias dehesas a título personal —alguna de las cuales acabaría compartiendo— y a controlar el mercado de la tierra local. El éxito de muchas de sus operaciones dependía de la rapidez de reacción ante los cambios en las condiciones del mercado y de la capacidad de adelantarse a la competencia. Y, para poder conseguirlo, ellos solían disponer de la mejor información (30).

A menudo estos intermediarios determinaban qué personas y en qué número podían participar de las operaciones de compraventa más ventajosas. Quien entraba en el mercado local de la tierra debía adecuarse a unas reglas marcadas y fijadas por ellos. Y era difícil que quien no aceptara tales reglas pudiera tener éxito en este mercado. Los códigos de comportamiento se regían por unas leyes poco numerosas, pero muy bien definidas.

El supuesto de la hiper-racionalidad de unos agentes que dispondrían —todos— de la información necesaria para actuar correctamente se desvanece y se convierte en algo irreal, inverosímil e incoherente. La irrealidad de una información totalmente asimilada por cada individuo ha sido subrayada por una fracción de teóricos liberales, pero solo por una fracción. Para F.A. Hayek, la fuerza del mercado residía precisamente en su capacidad de recolectar y difundir las noticias pertinentes, sin que ninguno de los participantes en ese mercado fuera capaz de controlar por sí mismo la totalidad de la información (31). En estas condiciones, resultaba bastante lógico que los agentes descritos, sobre todo los peor conectados a las redes de información, adoptaran actitudes pretendidamente «rutinarias», buscando resultados más o menos satisfactorios, aunque fuera a largo plazo.

(30) La importante actividad desplegada por Prisco Dehesa y Bartolomé Diego-Madrado en torno a la compraventa de tierras queda oportunamente reflejada en los apéndices a los amillaramientos (1876,1877, 1878...), AME, Libros C-30, C-47, C-58, C-41.

(31) F. A. Hayek (1982): «El problema consiste precisamente en averiguar cómo se puede optimizar la utilización de la información, así como las capacidades y oportunidades de las gentes para obtener nueva información, que se hallan distribuidas entre centenares de miles de individuos y que nadie puede, por tal motivo, poseer personalmente en su totalidad [...] Es absurdo imaginar *a priori* que alguien pueda estar en posesión de todo el aludido acervo de conocimientos», p. 126. Tampoco conviene olvidar que muchos teóricos económicos contemporáneos prestan a los actores económicos su propia memoria e información de investigador.

Hasta ahora hemos apuntado la falta de homogeneidad en el funcionamiento del mercado de la tierra derivada de la diversidad de estructuras agrarias, pero solo hemos dejado entreabierto la relación entre mercado de la tierra y ciclo de vida familiar, relación que influía también en el nivel de renta de compradores y de vendedores. La tipología de estructuras familiares ha de tener presente que estas no eran una instantánea, una foto fija en el momento del censo. Para nuestros propósitos no podemos ignorar que el desarrollo del ciclo familiar, su crecimiento y después su contracción repercutían sobre el mercado de la tierra. Es el momento de intentar conjeturar brevemente los términos de esa relación «mecanismos de circulación de la tierra-evolución del ciclo familiar».

A nuestro modo de ver, las aproximaciones al estudio de la familia no pueden limitarse a la dimensión del núcleo familiar, variable en la que se profundiza generalmente a través de la tipología establecida por Peter Laslett. No se trata de renunciar a estos acercamientos, siempre interesantes, sino de integrarlos y de complicarlos introduciendo otras variables que atiendan a problemáticas más ricas, como los mecanismos de funcionamiento de la dote, la transmisión hereditaria o el control del mercado de la tierra.

Así pues, nuestra finalidad no es construir modelos familiares, sino establecer nexos entre un sistema económico de base territorial y las diversas características de los agregados domésticos. Al respecto, pensamos que los comportamientos familiares se vinculaban a los modos como era posible usar los recursos tierra-ganado y al *input* de trabajo necesario para poder hacerlo. A lo largo del ciclo de vida, la relación entre individuos consumidores e individuos productores iba cambiando en el seno de la familia. Por eso, el ciclo de vida de las familias marcaba la participación en el mercado de la tierra según ritmos relativamente regulares (32).

La dispersión-recomposición de los patrimonios se realizaba a través de un proceso que seguía varias etapas, que podía prolongarse bastante en el tiempo y en el cual el mercado de la tierra desempeñaba un papel decisivo. Solo investigaciones de carácter muy focalizado permiten demostrar esta hipótesis, aprovechando también la circunstancia de que en

(32) Junto a este modelo de funcionamiento en el que la tierra giraba en función del ciclo vital de la familia, podía existir otro en el que la familia adaptaba su ciclo vital a las propiedades más fijas. Ello explicaría el distinto tamaño y estructura familiar de los grupos domésticos según niveles de renta y también según comarcas (en nuestro caso, las diferencias entre Cinco Villas y la zona pirenaica y prepirenaica de la Valdonsella). En la Valdonsella existía una incontestable voluntad de adaptar la dimensión del hogar a la talla de la explotación; en Cinco Villas, con un mercado de la tierra más activo, quizás fuera más sencillo adaptar la talla de la explotación a la dimensión del hogar. En ambos casos, la estructura familiar reflejaba las necesidades de la economía doméstica. Por eso, más que en una estructura particular —nuclear, compleja— hay que insistir en su capacidad de adaptarse a los cambios.

los actos de compraventa recogidos en los protocolos se señalaba siempre la edad de compradores y de vendedores.

Para un buen número de hogares de Cinco Villas, el *status* social y la dimensión de la explotación evolucionaban a lo largo de su vida. Naturalmente, esta afirmación concierne sobre todo al amplio segmento de pequeño y medio campesinado, y no tanto a las familias de grandes propietarios ni a los jornaleros más pobres. Para el extenso grupo de hogares campesinos, puede seguirse el desarrollo de un ciclo en su relación con la tierra. Consistiría, a grandes rasgos, en un aumento progresivo de la dimensión de la explotación desde el momento de formar el hogar hasta veinte o veinticinco años después; a partir de entonces, se sucede, por lo general, un período de estabilidad con una duración en torno a diez años (aunque esto es mucho más variable), para acabar en una fuerte disminución del tamaño del patrimonio al final de la vida del hogar. La relación consumo-trabajo va aumentando hasta que envejece el cabeza de familia y los hijos forman nuevos hogares. Y ello parece reflejarse oportunamente en las estrategias de compraventa de tierras (véase cuadro III.8).

Cada familia, en la primera fase de su existencia, con el nacimiento sucesivo de hijos, veía degradarse su situación económica-productiva en tanto aumentaban las unidades de consumo, pero no la fuerza de trabajo disponible; cuando los hijos llegaban a adultos, la situación se invertía, porque el consumo se estabilizaba y la fuerza de trabajo crecía. Y en las diversas fases del ciclo familiar correspondían relaciones diversas con la tierra. Nuevamente salen a colación las características concretas del contexto en el que se movía cada sujeto.

Se cultivaba y se producía en función de la capacidad de consumo de la familia, sobre la base de una relación producción-consumo bastante estable. Los mecanismos de circulación de la tierra parecen cumplir en estas familias el objetivo básico de mantener sin variaciones esta relación. Todo consistía en incrementar, siempre que se pudiera, la superficie cultivada a medida que la fuerza de trabajo disponible aumentaba. Este proceder estaría en la base de las abundantes compras documentadas cuando el cabeza de familia se encuentra en torno a los 40-45 años (2.432 compras, el 36 % del total).

Contrariamente, las superficies medias cultivadas tendían a ser bajas en las familias sin hijos o con hijos menores de diez años, pero crecían notablemente (a veces, multiplicándose por tres o por cuatro) cuando ya podían trabajar los hijos. En Cinco Villas, esto parece bien ilustrado por las escasas compras de padres jóvenes que están comenzando a formar hogar; el núcleo fundamental de su patrimonio lo constituían las tierras dejadas en herencia a ambos miembros.

**COMPRAVENTA DE TIERRAS SEGÚN LA EDAD DEL CABEZA DE FAMILIA
CINCO VILLAS, 1858-1882 (a)**

	1 <i>Número de compras</i>	2 <i>% sobre global</i>	3 <i>% sobre total CV del grupo</i>	4 <i>Número de ventas global</i>	5 <i>% sobre global</i>	6 <i>% sobre CV del grupo</i>
De 21 a 30 años.....	453	6,71	72,25	174	2,58	27,75
De 31 a 40 años.....	1.331	19,70	78,25	370	5,48	21,75
De 41 a 50 años.....	2.432	36,00	69,72	1.056	15,63	30,28
De 51 a 60 años.....	1.659	24,56	48,84	1.738	25,73	51,16
De 61 a 70 años.....	628	9,30	22,46	2.168	32,09	77,54
De 71 en adelante...	252	3,73	16,79	1.249	18,49	83,21
Total	6.755	100,00		6.755	100,00	

Fuente: Elaboración propia, a partir de escrituras notariales.

(a) A fin de operar con la totalidad de la muestra, se incluyen también las operaciones de compraventa trabajadas para 1909 y 1917-1920, también a partir de protocolos. Las columnas 3 y 6 se refieren al porcentaje de compras (o de ventas) sobre el total de operaciones de compraventa (CV) del grupo de edad en cuestión.

El tamaño de la explotación culminaba generalmente cuando el labrador tenía entre cincuenta y sesenta años, es decir, en el momento en que disponía de la mano de obra de sus hijos ya adultos y todavía no casados. Es preciso recalcar, no obstante, que la realización de este ciclo solo era posible por la fuerte parcelación y la importante movilidad de la tierra existente en la comarca. Como ya hemos señalado más arriba, a quien tenía los medios materiales y disponía de mano de obra no le costaba mucho encontrar una pequeña parcela de tierra para arrendar o para comprar. Entre otras razones, porque muchos pedazos de tierra tenían por propietarios, como testimonian convenientemente los amillaramientos de Ejea o de Tauste, a gente que no podía explotarlos por sí misma, como viudas, campesinos de otros pueblos, labradores de edad muy avanzada, pequeños y grandes notables de la ciudad, etc.

Para los matrimonios más jóvenes debió resultar clave en muchas ocasiones el papel de abuelos y de tíos solteros («segundones», «tiones»... y no solamente en sistemas de herencia indiviso) para hacer más llevaderas las oscilaciones del ciclo familiar consumo-trabajo (33). En

(33) Sobre la importancia de estos familiares cercanos, pero colaterales al núcleo familiar, como factor clave para la reproducción del sistema argumentó ya Pierre Bourdieu (1972). Desde este punto de vista, suscribimos la opinión de Dolores Comas y J. J. Pujadas (1985), en el sentido de que «la interdependencia entre el matrimonio de unos y la emigración o la soltería de los demás es uno de los factores clave por los que se organiza la lógica reproductiva de las casas».

concreto, hemos comprobado para Cinco Villas cómo la presencia de abuelos todavía facultados para trabajar y de hermanos solteros del padre o de la madre ayudaba a mejorar sensiblemente esta relación. Otras veces se recurría a la ayuda mutua entre varios núcleos familiares —o, en los casos más extremos, a la formación de un único núcleo familiar— que hiciera posible madurar con menos problemas la citada relación consumo-trabajo, aprovechando la circunstancia de que los hijos del primer hermano estuvieran ya próximos a la edad adulta, mientras los del último estuvieran todavía en plena infancia. Por tanto, organizarse en familias más numerosas, y sobre todo mantener lazos de solidaridad con otros núcleos, les permitía estabilizar las fluctuaciones consumo-trabajo.

Pienso que estas agregaciones familiares no definitivas, fácilmente desarticulables, constituían un elemento estratégico en la creación de seguridad y un instrumento idóneo para afrontar las dificultades inherentes al ciclo biológico de la familia. La familia «alargada», aunque no fuera corresidente, permitía diversificar mejor los comportamientos y aportar más soluciones que la familia conyugal (34). En la base de estas alianzas se encontraría la mayor diferenciación de actividades. Debió de ser un mecanismo de respuesta relativamente frecuentado en las comunidades rurales de Cinco Villas para disminuir las incertidumbres, para hacer la vida menos dependiente de las oscilaciones del ciclo agrícola... y de la familia nuclear aislada. De hecho, si atendemos a la construcción de las viviendas rurales, aún puede observarse cómo algunas casas de la comarca se hicieron para albergar familias extensas en las que convivían hermanos, cuñados, primos, abuelos, todos bajo el mismo techo del patriarca generacional. En estos casos —minoritarios, pero significativos—, la cohesión familiar llegaba hasta la cohabitación. Aunque más frecuente era la co-residencia de una pareja y de sus ascendientes, sobre todo de uno de ellos —el padre o la madre—, convertido ya en viudo o viuda. Ascendientes que, a veces, efectuaban un reparto anticipado de la herencia entre sus diferentes hijos, reservándose únicamente el uso de una habitación y de una pensión alimenticia en casa de uno de ellos («siempre que atiendan a sus postreras necesidades»). Sería sobre todo entre el grupo de pequeño y mediano campesinado donde proliferaban más las prácticas de asociación y de ayuda mutua, características de las sociedades rurales más homogéneas, que venían a compensar, en ciertos momentos, el reparto del patrimonio entre los hijos.

(34) No le faltaba razón a Lévi (1989) cuando notaba que no siempre debemos considerar la sucesión como un momento fundamental de la redistribución, si toda la familia era un continuo oscilar entre nacimientos y muertes, llegadas y salidas de emigrantes, agregaciones y separaciones, en una lucha por hacer frente a los momentos de dificultad extrema. Ningún individuo vivía aislado, ni siquiera ampliamente autónomo, respecto al resto del grupo. Él subraya que quizás exista «un cierto anacronismo en considerar los grupos domésticos como unidades de análisis exclusivas, admitiendo de antemano que las elecciones, las estrategias y la organización de estos grupos no tienen en cuenta más que al grupo corresidente como contrapeso a un mundo exterior indiferenciado». *Vid.* pp. 90-91. La traducción del párrafo anterior es nuestra.

La remodelación incesante de las explotaciones y los desplazamientos geográficos frecuentes respondían también a la misma estrategia económica, que se desarrollaba al mismo tiempo sobre un apoyo social e incluso político, pues no en vano la realización óptima de esos ajustes reposaba en parte sobre una red de parentesco tan vasta como fuera posible, e incluso eventualmente sobre una sociabilidad más allá del parentesco. En este sentido, para estudiar la familia del pasado, pensamos que es necesario examinarla desde tres ángulos visuales: la estructura o composición del agregado doméstico, las relaciones internas (de autoridad, de trabajo y de afecto) entre las personas que la forman, y las relaciones entre grupos distintos que tienen lazos de parentesco. Y uno de los obstáculos mayores para comprender los cambios en la familia quizás haya sido la tendencia de algunos estudios a concentrar su atención solo en uno de estos aspectos, considerando los otros dos menos importantes o simplemente irrelevantes.

Relacionado con lo anterior, y como tendremos ocasión de comprobar, buena parte de las compraventas de tierra fueron efectuadas por personas con nexos de parentesco o con otros vínculos estrechos de por medio. El peso de las relaciones de parentesco como forma de organización social no era, en absoluto, desdeñable. En estas operaciones, el precio de la tierra tampoco seguía las reglas normales de un libre mercado.

En este contexto proliferaban igualmente las permutas de tierras. Probablemente los hogares recién formados, con hijos demasiado jóvenes para poder trabajar, serían uno de los principales beneficiados de este tipo de transacciones. También en estos casos el mercado de la tierra era una forma de mantener estables los equilibrios económicos internos de la familia.

Del cuadro III.8. se desprende una impresión bastante sólida: las familias acumulaban tierra, siempre que pudieran, a medida que en su seno aumentaba el número de brazos y de consumidores. El único período en que se rompía esta tendencia se producía cuando los hijos tenían entre cero y diez años, es decir, sin estar todavía en edad de trabajar y, con bastante claridad también, al final de la vida del cabeza de familia, cuando los hijos ya han abandonado la casa paterna y se disgrega el patrimonio como consecuencia de dotes y de herencias. El mercado de la tierra resultaba, por tanto, fundamental para la familia campesina en las diversas fases de su ciclo de desarrollo. A ello ayudaba el tener un control estrecho de las dotes y de las herencias.

La inversión en tierra estaría, por tanto, alimentada por varias circunstancias a lo largo del ciclo de vida. De lo que se trataba en una primera fase era de asegurar a la célula familiar el mayor grado de autonomía en su relación consumo-trabajo. Una segunda etapa, hasta que el

cabeza de familia alcanzaba los 55 años aproximadamente, solía coincidir con un período de acumulación, de adquisición de parcelas. Finalmente, una tercera etapa, con cabezas de familia ya entrados en años, vendría marcada por fenómenos de desgajamiento del patrimonio ocasionados por el deseo de restringir el espacio cultivado cuando el potencial humano devenía mínimo. Se reducía el patrimonio para, en compensación, suministrar una ayuda a los descendientes establecidos (o por establecer), o simplemente por las exigencias de recuperar liquidez cuando el cultivador ralentizaba su actividad por enfermedad o vejez.

En efecto, en bastantes compras realizadas a partir de los 40-45 años se detecta la voluntad de prever la transmisión de un patrimonio a sus descendientes y de preparar su instalación. Junto a esta política de establecimiento de descendientes, también puede tener cabida otra hipótesis, ya sugerida en el párrafo precedente: comprando tierra, los campesinos cincovilleses solucionaban el problema de asegurar la vejez. La tierra desempeñaría el papel, creemos, de reserva movilizable para suministrar recursos cuando ya no fuera posible allegarlos por medio del trabajo. Una reiterada expresión de las escrituras delinea con claridad lo que venimos diciendo: «la dicente, falta de recursos y en edad muy avanzada ha resuelto vender alguna de las fincas de su consorcio». Esto explicaría la abundancia de compras que hemos constatado por parte de campesinos poco antes de retirarse, incluso aunque sus hijos ya estuvieran establecidos y, por tanto, las cargas aligeradas. Y esto explicaría también las ventas posteriores, relativamente numerosas, cuando faltaba el cabeza de familia o era muy viejo (obsérvese en el cuadro III.8 el elevado porcentaje de ventas que se producen cuando el cabeza de familia estaba por encima de 60 años). Desde este punto de vista, comprar tierra para venderla después era asegurarse el retiro.

Cada familia conocía, por ir desgranando algunas conclusiones generales, un ciclo a lo largo del cual pasaba por estadios diferentes desde el punto de vista de las necesidades de consumo y de la fuerza de trabajo disponible. A medida que los hijos crecían, las capacidades de trabajo aumentaban, para conocer un máximo durante una quincena de años que comenzaba a partir del 15 aniversario del matrimonio, siempre que los hijos no abandonaran precozmente el hogar familiar. A partir de entonces, las capacidades del grupo doméstico decrecían, los hijos partían para fundar otros hogares y los padres, ya con edad, se quedaban solos. El trabajo de lenta constitución de una explotación viable o acomodada recomenzaba en cada generación, puesto que el fin del hogar acababa por dislocarlo casi todo, hasta el punto de que en muchos casos los hijos deberán partir de casi nada, como lo había hecho su padre. Sobre todo, evidentemente, si los hijos eran numerosos; pero cuando un campesino llegaba a vivir cincuenta, sesenta o más años, era muy raro que no tuviera

dos o tres hijos (y a menudo más) que hubieran alcanzado la edad adulta. Naturalmente, los matices a este desarrollo del ciclo dependen también de aspectos aleatorios ligados a la demografía propia de cada familia (mortalidad y natalidad, edad con la que llegaban al matrimonio los hijos...).

El ciclo familiar influía notablemente en el mercado de la tierra. Formular y desarrollar estrategias no concernía tanto a individuos aislados (según la tradición de la economía neoclásica) cuanto a la familia (o, más precisamente, al hogar, incluyendo a todos los corresidentes), con la ayuda incluso de otros parientes. Se percibe con frecuencia una voluntad deliberada de adaptar la explotación a la fuerza de trabajo disponible por la familia campesina en los diferentes estadios por los que atraviesa. Este es el modelo ideal, aunque es obvio que muchos núcleos familiares no pudieron realizarlo perfectamente. Desde este punto de vista, se comprende también mejor por qué el modelo de familia de este pequeño y mediano campesinado de Cinco Villas fuera, a pesar de las prácticas de ayuda mutua, el pequeño hogar nuclear: aquí, contrariamente a lo que ocurría en otras zonas, la tierra circulaba con fluidez, por lo que las explotaciones podían adaptarse a la talla y a las disponibilidades de los hogares. En comarcas aledañas con estructuras familiares diferentes, como la Valdonsella, eran, por el contrario, las estructuras familiares las que debían adaptarse a un mercado de la tierra muy poco activo y a unas explotaciones cuyas variaciones se reducían al mínimo.

No hay que contentarse, por tanto, con una visión estática, con un dato preciso que dé una instantánea fija de la estructura social; se trata más bien de añadir una perspectiva dinámica. El campesino aragonés, a veces jornalero o «doméstico» antes de su matrimonio, reúne cuando establece su hogar diversas parcelas por compra, arrendamiento o herencia, hasta hacerse con una pequeña explotación de cinco a diez hectáreas después de unos años; si la coyuntura no es muy desfavorable y tiene la suerte de encontrar posibilidades de promoción, quizás pueda cultivar más tarde entre 15 y 20 hectáreas. El tema está en buscar siempre el mejor ajuste posible entre la fuerza de trabajo familiar disponible y la extensión de la explotación. Ajuste que pasaba, bien por la expulsión de la mano de obra familiar sobrante, bien por variaciones en la dimensión de la explotación. De ahí que las explotaciones campesinas más grandes tendiesen a estar cultivadas por hogares donde el padre, de edad madura, tuviera una familia numerosa y dispusiera de la fuerza de trabajo de varios hijos ya mayores; las explotaciones más exiguas solían estar ocupadas por hogares donde el hombre y la mujer eran todavía jóvenes, o por viejos hogares cuyos hijos ya habían marchado, o por familias numerosas que añadían al trabajo agrícola otra actividad, de tipo artesanal generalmente.

En definitiva, la compra de tierra era el núcleo potencial de una futura explotación y uno de los medios más transitados para reconstruir un modesto patrimonio dispersado por el juego de prácticas sucesorias. A partir

de ahí, se comprende bastante bien la reproducción constante de la pequeña explotación a base de participar activamente en el mercado de la tierra local. Algunos autores vienen sosteniendo, incluso, que la glotonería de las economías campesinas por adquirir tierras les habría impedido realizar inversiones productivas, y esto explicaría el estancamiento de la productividad. Ser propietario de la explotación aseguraba para el jornalero cierta independencia, o al menos daba la ilusión de ella, de ahí que bastantes campesinos aragoneses movilizaran sus exiguos ahorros en estas compras, en detrimento, en ocasiones, de la modernización técnica. En nuestra opinión, al menos para el caso de Cinco Villas, inversión técnica e inversión fundiaria no tenían por qué ser contradictorias. Además, cuando se sostiene que la compra de tierras alejó del campo los capitales necesarios para las transformaciones técnicas y agronómicas, se da por descontado algo que no lo es de hecho, es decir, que no necesariamente los capitales utilizados para las adquisiciones hubieran sido invertidos en actividades de mejora de las parcelas.

La inversión en tierra no siempre absorbía, pensamos, la totalidad del ahorro, aunque sí constituía con seguridad una de sus partidas principales. No debieron faltar casos de pequeños labriegos que agotaran todas sus disponibilidades financieras comprando parcelas. Es más, con seguridad esta fue la trama de bastantes existencias individuales, aunque no de todas.

Si toda la argumentación anterior es correcta, no ha de sorprender que el pequeño campesinado parcelario dominara en número el mercado de la tierra, aunque no fuera en absoluto el principal beneficiario. Dominaba en participación, pero no lo controlaba: los precios jugaban contra ellos. Y no solo porque en este mercado de la tierra los precios fueran fruto del complejo juego establecido dentro de cada explotación entre economía de mercado y producción para el autoconsumo. También porque su posición negociadora era más débil.

Estas compras continuas de tierra por parte del pequeño labrador, que compensaran la constante segregación de patrimonios, acarreaban su integración mercantil poco favorable en el sistema capitalista, pues, dada su escasez de alternativas, debía «conformarse» con precios más altos de la tierra. Parece claro que la transformación de precios generales en particulares de cada hogar funcionó activamente en el mercado comarcal de la tierra (35), perjudicando a aquellos cuyo patrimonio bási-

(35) Las aproximaciones analíticas de Domingo Gallego (1991) a los sistemas económicos no competitivos, y en particular a la circulación del excedente en las economías rurales, encuentran —creo— un claro refrendo en un mercado de la tierra local como el de Ejea: «Ni el tipo de mercado ni la capacidad de negociación de cada cual son variables aleatorias. Ambos aspectos están muy condicionados por la situación patrimonial de los distintos hogares: las disparidades patrimoniales entre los miembros de una comunidad rural generan diferencias en la capacidad de negociación en los mercados competitivos, en la posibilidad de pactar precios en los mercados imperfectos y en la capacidad de crear imperfecciones en los mercados», p. 39.

co, cuyo endeudamiento y cuyas urgencias de compra para cumplimentar necesidades familiares menoscababan su capacidad de negociación.

Si las capas sociales altas controlaban gran parte de la tierra y de las reservas alimentarias de la comunidad, estaban en condiciones de imponer su voluntad a los estratos más bajos, gracias a su posición monopolística. El hecho de que la demanda de los bienes a su alcance —tierra, dinero— fuera bastante poco elástica, porque las necesidades humanas no eran comprimibles más allá de ciertos límites, les atribuía un tremendo poder a la hora de imponer su voluntad en el precio.

Algunos burgueses de Cinco Villas eran realmente unos «profesionales» de la renta de la tierra, como puede documentarse al bucear en sus contabilidades agrarias. Si decidían aumentar su patrimonio, imponían un precio. Al detentar los capitales necesarios, no se veían obligados a inmiscuirse en una feroz mercantilización. No tenían prisa en comprar ni en vender, por lo que podían permitirse con toda parsimonia diferir las transacciones hasta que no recibieran una oferta interesante. La competencia no era fuerte entre ellos: no había mucha gente facultada económicamente para comprar varias hectáreas a la vez. Entonces, el valor resultante de la tierra era más bien bajo. La lucha era ciertamente desigual y el precio se resentía cuando los campesinos, ávidos de procurarse un pedazo de tierra suplementario, negociaban con esta gente.

Nobleza, burguesía agraria y comerciantes estaban sobre-representados en las compras, con una tendencia clara a adquirir bienes próximos a su lugar de residencia, o limítrofes, donde pudieran cultivarlos sin gran dificultad y sin gran pérdida de tiempo. Invierten sistemáticamente capital en bienes inmuebles, limitan su actividad adquisitiva en coyunturas desfavorables y la reestiman cuando consideran oportuno. Este comportamiento les permitía crearse, por añadidura, una base local sobre la cual afirmar su poder. Tenemos documentados muchos casos de parcelas adquiridas que confrontaban por uno o varios lados con bienes anteriores del comprador. El fenómeno del agrandamiento de parcelas era esencial para aquellas clases pudientes que extraían gran parte de sus ingresos de la posesión de la tierra. Solo la gente que no explotaba directamente las tierras realizaba compras algo más dispersas, que después cedía en arriendo o aparcería.

Por el contrario, jornaleros y pequeños propietarios estaban sobre-representados en las ventas, si bien es cierto que muchas de las ventas de este pequeño campesinado eran parcelas compradas por gente de su mismo estrato social. El campesino de la comarca buscaba, ante todo, tierra para liberarse en lo posible de la renta. Y no una tierra cualquiera, sino preferiblemente de buena calidad, accesible y próxima a su domicilio, por lo que el campo de posibilidades era mucho menos vasto que el

de un receptor de rentas. Este último podía invertir en diversas parroquias, mientras el campesino se limitaba por fuerza a un municipio y a las parcelas limítrofes. Hasta cierto punto, era natural que el precio de adquisición que estaba dispuesto a pagar fuese un poco más alto. Esto reflejaba un vivo interés por la propiedad. Cuando la tierra se situaba lejos del domicilio, estaban menos dispuestos a hacer sacrificios pecuniarios, dado que su puesta en cultivo se convertía en más difícil; su interés por este tipo de parcelas no desaparecía, pero sí disminuía drásticamente. En el caso de las ventas, el precio era bastante bajo: cuando el campesino se resolvía a vender, lo hacía casi siempre movido por la necesidad y no se encontraba, por consiguiente, en buenas condiciones para negociar. Trataba en condiciones desventajosas y cedía sus pequeñas parcelas a un precio muy asequible, en el mejor de los casos a parientes, amigos o conocidos en mejor situación para explotarlas razonablemente o para extraerles una renta.

Como hemos anotado, el mercado de la tierra se inflaba con transacciones campesino-campesino que hicieron posible la formación de nuevos micropropietarios o el limitado ensanchamiento de las propiedades preexistentes. Las ventas forzadas de tierra llevadas a cabo por jornaleros o pequeños labradores no siempre engrosaron las propiedades de medianos o grandes; a menudo, la exigua parcela de cereal podía acabar en manos de otro jornalero-propietario, que buscaba así asegurarse algún palmo de tierra donde ocupar sus brazos en períodos sin faena. Se producía una sustitución de campesinos, pero persistía la pequeña propiedad, aunque fuera en el umbral de la pobreza.

Si precisamos un poco más lo que queremos decir, creemos poder afirmar que la compraventa de tierras era el motor, o uno de los motores, de la movilidad social. Unos cuantos, pero no todos, accedían a la propiedad de más parcelas gracias a las compras que se hacían entre ellos. No se trataba en todos los casos, por tanto, de una participación forzada. Incluso dentro de este pequeño campesinado, algunos sí tuvieron posibilidad de promocionarse y de participar en los beneficios. Desposesión y acumulación coexistieron, en suma, como trayectorias seguidas. A pesar de la ilusión de inmovilidad, en cada generación unos grupos domésticos se hundían y otros prosperaban.

Desde este punto de vista, no ha de llevarnos a engaño constatar que algunos modestos propietarios rurales vendieran a un precio más alto del que adquirieron la tierra. El secreto está en comprobar la lista de sus interlocutores. ¿Con quién desplegaban sus operaciones? ¿A quién le compraban la tierra? Al respecto, hemos comprobado que estos modestos labradores trataban más frecuentemente entre ellos que con agentes externos. Entonces, vendían la tierra más cara que cuando la habían adquirido, pues no en vano era muy viva la competencia de estos

campesinos por el control de las parcelas disponibles. Los términos del intercambio no eran tan desfavorables como habría podido suponerse. Vemos, pues, que el problema de las relaciones de fuerza entre los grupos deviene central. Estos modestos labradores adquieren una posición dominante e imponen precios altos cuando venden a campesinos de su *status* o más pobres que ellos, y precios bajos cuando compran. Sin embargo, el mecanismo se invierte cuando se encuentran en presencia de algún miembro de la clase de propietarios. En definitiva, no es suficiente con trabajar con el precio de compraventa practicado por cada grupo; hay que extender el análisis más lejos y distinguir, para cada clase rural, las relaciones con las otras categorías sociales.

A causa de los tradicionales esquemas de tipo unilineal sobre el desarrollo del capitalismo en la agricultura, se consolidó la convicción de que la privatización de terrenos comunales y el mercado ordinario de la tierra habrían sustraído capitales a la actividad agrícola y habrían favorecido, a través del endeudamiento de los estratos más pobres de la sociedad rural, fenómenos generalizados de concentración de la propiedad de la tierra, cosa que no siempre sucedió. Muchos pequeños propietarios de Cinco Villas podían encontrarse, incluso, en una situación mejor que la que tenían con anterioridad, lo que no es óbice para reconocer que las imperfecciones existentes en el mercado de la tierra, absolutamente desfavorables para sus intereses en las operaciones entabladas con las otras clases, causaran estragos en su medio social y en su entorno, hasta el punto de variar sus anteriores relaciones con la tierra. Los beneficios procedentes del intercambio y la acusada explotación no eran siempre excluyentes para este modesto campesinado en un mercado de la tierra como el descrito.

III.3.4. La incidencia de las relaciones familiares y clientelares en la determinación de precios

La economía moral se ha vuelto sospechosa porque exploraba con ánimo comprensivo imperativos económicos que no eran los del «sistema» de mercado capitalista... y ofrecía uno o dos comentarios escépticos acerca de la infalibilidad de Adam Smith.

E. P. THOMPSON (1995). *La economía moral revisada*.

En nuestra época, la tierra se ha convertido en un capital casi como cualquier otro, pero a mediados del XIX la transmisión de patrimonios podía basarse en otros criterios, además del estrecho cálculo económico, como, por ejemplo, operaciones de conveniencia clientelar, de prestigio o de acomodo familiar. Los incentivos puramente económicos no eran los únicos que cabía considerar. Las nociones de respeto, dignidad, prestigio,

amistad, lealtad o aceptación social influían lo suyo en grupos pequeños, en los que era imprescindible el contacto cara a cara. Ya hemos visto hasta qué punto el nivel de renta de cada unidad de decisión influía en el precio de las transacciones de tierra; ahora es el momento de analizar si estos criterios extraeconómicos tenían tanta fuerza explicativa o si, por el contrario, hay que quitarles algo de hierro (36).

¿Los lazos familiares desempeñaban un papel fundamental en la determinación del precio de venta de la tierra? ¿Repercutían en él los intercambios clientelares dentro de la comunidad rural? ¿Las transacciones entre parientes influían en el precio de las parcelas? A nuestro modo de ver, como hipótesis de partida, mantenemos que las relaciones personales que ligaban a muchos de los contrayentes constituyen otro elemento explicativo de la acentuada dispersión de precios comentada con anterioridad. Ni el comprador ni el vendedor estaban aislados de un conjunto de vínculos familiares y extra-familiares que transformaban la naturaleza y el desarrollo de la venta. Delimitar este fenómeno, cuya extensión parece considerable, supone tratar los cambios de propiedad de otro modo distinto al de meras transferencias instantáneas de propietario a propietario. Estas ventas constituían tanto una cesión de propiedad referida a tierras concretas como una forma de saldar cuentas entre personas emparentadas, por lo que podían incorporar un conjunto de servicios o de intereses que conferirían a los precios un significado particular.

Así pues, como contrapunto a los análisis que han subrayado el peso de la jerarquía social o de la coyuntura en los distintos propietarios tomados aisladamente, conviene detenerse un poco en estas estrategias familiares de reproducción. ¿Hubo vecinos de Ejea que vendieron tierra a bajo precio a su familiares en momentos delicados?

La estrechez de las comunidades campesinas conducía, por lo general, a un elevado porcentaje de transacciones entre parientes. La tierra circulaba en un entorno municipal o, a lo sumo, comarcal, y la cantidad de parientes que aparecen en las transacciones mide con claridad la distancia existente con respecto a lo que convencionalmente se ha dado en llamar «mercado impersonal». En materia de compra y de venta de tierra, el mercado estaba atravesado por nexos de parentesco y por otros vínculos sociales, más difíciles de captar, que alteraban los precios. Que

(36) Algunos trabajos de antropología económica donde se cuestiona el análisis exclusivo de la teoría económica, optando mejor por aplicarlo y combinarlo con el análisis de otros aspectos vinculados al intercambio y al comercio, nos han resultado útiles para trabar la argumentación de este apartado. Véanse, por ejemplo, S. Plattner (1989), M. Mauss (1991) y U. Martínez Veiga (1990). Nos hemos servido, igualmente, de algunos estudios que conjugan la lógica racional con los lazos afectivos, los sentimientos, las identidades y los valores comunes. *Vid.* Mancur Olson (1971). Sobre la importancia de los lazos afectivos y emocionales y de los valores de grupo, Alain Touraine (1978).

la relación existente entre los contrayentes desempeñaba un papel no desdeñable en la evaluación del nivel de precios y en la naturaleza de cada transacción debió de ser algo particularmente claro para los pequeños pedazos de tierra que con tanta asiduidad circulaban.

Con el fin de que los distintos tipos de cultivos no trastocaran gravemente nuestros cálculos, los datos recogidos en el cuadro III.9 se refieren a tierras exclusivamente destinadas a cereal. Hemos excluido, por tanto, los viñedos, los terrenos especializados en cultivos muy intensivos (huertos, frutales) y las dehesas incultas. Creemos haber seleccionado una muestra de tierras relativamente homogéneas, incluso desde el punto de vista de la dimensión de los lotes vendidos, siempre alrededor de una hectárea, aunque también abundaran muchos de superficie más exigua. Aun con todo, quedaba un problema por resolver: las diferencias de fertilidad del suelo, dado que los protocolos no entran en calidades del terreno; únicamente diferencian entre seco y regadío. Pero tal vez no sea una variable tan decisiva: al margen de que estas diferencias de calidad no tengan una incidencia profunda en la distribución de precios en un muestreo amplio (por la sencilla razón de que las tierras de desigual calidad estarían repartidas de forma semejante en transacciones entre parientes y en transacciones entre extraños), las tierras que en los amillaramientos de Ejea y en las escrituras se denominaban «campos de tierra blanca labrantía» debían de ser bastante homogéneas, o al menos así estaban consideradas en las estimaciones catastrales. Los niveles de estimación del catastro confirman una oscilación mínima en torno a la media, puesto que la gran mayoría de tierras propiedad del pequeño campesinado correspondía a las de tercera clase. Y, sin embargo, parcelas de calidad semejante en el catastro sorprendían por sus notables diferencias de precios en la notaría.

Como se expresa en el cuadro III.9, los precios se modificaban según las transacciones se realizaran entre parientes o entre extraños. El precio medio pagado en ventas presididas por lazos de parentesco acostumbraba a ser inferior al desembolsado en ventas, llamémoslas, normales. Cuando se reducía la familiaridad, cambiaba el contenido de la reciprocidad en juego, y las relaciones de intercambio se convertían en más puras, menos cargadas de deberes y de protección (37). Estos intercambios «intrafamiliares» denuncian un comportamiento particular de los contrayentes cuando se trataba de decidir un precio: los márgenes de di-

(37) A estas distorsiones de precios ocasionadas por las implicaciones familiares en las transacciones de tierra se ha referido G. Lévi (1989), p. 124. Sin embargo, la tendencia que él describe es parcialmente distinta a la que se detecta en las escrituras notariales de Cinco Villas. En su caso, los precios más elevados corresponden a transacciones entre parientes, los precios intermedios a intercambios entre vecinos y los más bajos a transacciones entre foranos o extraños.

**PRECIO MEDIO DE LA HECTÁREA EN OPERACIONES LIBRES
Y EN OPERACIONES CON PARENTESCOS DE POR MEDIO
CINCO VILLAS, 1861-1882**

	<i>Compraventas con parentesco</i>	<i>Compraventas «normales»</i>
1861-1865	155,29	191,72
1866-1870	189,09	229,48
1871-1875	316,62	398,27
1876-1880	374,40	445,19
1881-1882	293,34	371,79

Fuente: Elaboración propia, a partir de escrituras notariales.

ferencia son lo suficientemente claros como para poder afirmar que los lazos de sangre desempeñaban un papel significativo en la fijación de los términos del contrato.

El número de operaciones intrafamiliares variaba según años, pero, en general, salpican con asiduidad las escrituras, y eso que, al no mencionarse a veces el nombre de la mujer, se nos escapan bastantes casos en nuestra indagación. Identificar todas las relaciones de parentesco exigiría una reconstrucción genealógica de todos los grupos familiares y de todas las cadenas de alianzas matrimoniales, para no obviar tampoco a la familia política. Por eso, conviene obrar con cautela y subrayar que lo que aquí se expone son más bien tendencias, a pesar de que los resultados nos parecen lo bastante claros como para sugerir la existencia de una regla «de parentesco» en los intercambios de tierra.

En estas transacciones familiares, las distorsiones a la baja a la hora de fijar el precio de una parcela se explicarían por varias razones. Una de ellas: cuando uno o varios hijos emigraban a la ciudad o a una aldea rural vecina y querían deshacerse de la tierra heredada, la dejaban en beneficio de los parientes que quedaban en el pueblo. En esta tesitura, resultaban casi siempre precios más bajos de lo normal.

Otras veces, los contratos se negociaban a precios altos, pero un complejo sistema de compensaciones, de viejas deudas y de créditos reducía la suma efectivamente desembolsada. Es probable que los parientes hubieran utilizado ya antes otros medios para ayudar al vendedor, particularmente préstamos en dinero o en especie, con el fin de afrontar coyunturas desfavorables. En estos casos, si solo tenemos en cuenta la última transacción de tierra, la que habitualmente se refleja en las escrituras, el precio pagado se elevaba artificialmente, pues el cambio de titu-

laridad de la tierra entre parientes servía para saldar sumas o prestaciones ya percibidas con anterioridad (38). Las adjudicaciones a bajo precio de distintos terrenos en pago de legítimas paterna o materna sería un ejemplo de lo que venimos sosteniendo (39); los préstamos recibidos de padres y de hermanos, a quienes luego se les compra o se les vende tierra, otro caso bastante claro. De ahí también que un porcentaje no desdeñable de las operaciones verificadas en el entorno familiar no dieran lugar a intercambio directo de dinero, bien porque ya se hubiera adelantado con anterioridad, bien porque simplemente se permutaran unas parcelas por otras.

Tampoco carecía de relieve la forma de arreglar muchas transmisiones de patrimonio a través del mercado de la tierra. Los derechos sucesorios no eran rígidos, sino que se negociaban, utilizando a menudo contrapartidas inmobiliarias consentidas por el beneficiario. Se trataba, por tanto, de formas híbridas de transmisión de la propiedad, a la vez ventas y reglamentos de sucesión, complemento de los repartos si se quiere. Cuando en noviembre de 1860 José Marcellán vendió a Miguel Aybar y a Teresa Marcellán un campo de 3,5 cahíces, lo hizo a bajo precio, casi simbólico, pero «siempre que atiendan a sus postreras necesidades». Por su parte, Matea Forcada, viuda de 80 años, vendió a su hijo Marcelino Villanueva Forcada un campo de 0,42 Ha como forma de ajustar una herencia: dice vender «de mancomun y proindiviso con la otra mitad que corresponde á sus hijos» (40). Y algo parecido, solo que a la inversa, hace Mariano Cuéllar: compra tierra para arreglar la herencia y la escritura siguiente es una capitulación matrimonial. Las ocasiones para la intervención familiar eran, por tanto, numerosas y localmente distintas. En definitiva, alrededor de un núcleo de ventas anónimas y durables, gravitaba toda una serie de contratos mixtos, que participaban a la vez del mercado de la tierra y de otras formas de transmisión relacionadas con los sistemas sucesorios. El mercado de la tierra no podía aislarse de estas transmisiones, cuyos contornos eran bastante borrosos, de ahí la abundante presencia de ventas entre parientes.

(38) Caímos en la cuenta de analizar esta cuestión en los protocolos, siguiéndole el rastro a algunos ejemplos concretos, tras leer que en ciertos casos «le prix n'est que la conclusion d'une série de prestations plus o moins monétisables, dont le déroulement reste pour nous souterrain». Vid. Giovanni Lévi (1989), p. 130.

(39) Para una pequeña muestra de este tipo de adjudicaciones, perfectamente am- pliable, AHPN, Ejea, 1909, Pablo Remacha, escrituras nº 3 y nº 48; 1917, escritura nº 59.

(40) La escritura de José Marcellán en AHPN, Ejea, José Marzo, noviembre de 1860; la de Matea Forcada en AHPN, Ejea, José Marzo, diciembre de 1874. Si de la tierra pasamos a los molinos, Adela Pujol cedió a su hermano Rosendo un molino maquilero con otras dependencias; lo cedió a bajo precio, pero a cambio de pagarle «en concepto de pensión quinientas pesetas anualmente, elevándose dicha pensión a seiscientos cincuenta pesetas el año que la señora censalista deje de pasar la temporada de verano en la finca de referencia», AHPN, Ejea, 1907, Pablo Remacha, 30 de septiembre de 1907.

El fin último de estas transacciones intrafamiliares era prever los riesgos (peligros de una agricultura particularmente aleatoria, técnicas poco elásticas, contextos políticos...), y para ello nada mejor que sustraerse a la fatalidad de un mundo de familias y de individuos aislados. Las estrategias familiares no quedarían comprimidas al nivel de la familia considerada como unidad de residencia, sino que también entraría en juego un amplio «frente de parentesco» (41), formado por familias no corresidentes, pero unidas por lazos de consanguinidad, por alianzas varias o incluso por ficticias relaciones de parentesco fomentadas por la amistad entre sus miembros. ¿Normas de «economía moral» creadas por los actores sociales para afrontar distintos problemas, en la más pura tradición descrita por Thompson? Probablemente. Por lo menos, sí parecen formas de sociabilidad para defenderse del mercado. Sea como fuere, los fines de estas transacciones inter-familiares estaban claros: la supervivencia biológica del grupo, la conservación del *status* social de una generación a otra (y, si era posible, su reforzamiento) y un control más seguro del medio natural y social. También aquí las supuestas leyes impersonales del mercado son, en el fondo, bastante «personales», con nombres y apellidos.

No todo intercambio de tierra a través del mercado debe interpretarse en términos de maximización monetaria. En realidad, como ha notado Lévi, detrás de esta gran masa de transacciones de tierra «se esconde el problema general de los recursos, del poder, de la subsistencia, de la solidaridad, del mantenimiento o del cambio en los valores y en las relaciones sociales; todo esto puede coexistir con la tendencia a maximizar su posición económica, pero también encontrarse en oposición» (42). Algo de esto ya había propuesto, creo, Karl Polanyi cuando subrayaba la conveniencia de no aislar lo económico y de situarlo entre el flujo material de bienes, la esfera política y cultural, y las relaciones sociales (43). Creemos haber aportado suficientes pruebas para demostrar que el funcionamiento del mercado de la tierra es un claro testigo de todas estas cuestiones.

Probablemente, estas prácticas inherentes a las familias se extenderían a otras redes de relación más vastas, como vínculos clientelares y

(41) Se buscaba, por ejemplo, mantener trato «familiar» con personas que gozaban de poder y de recursos, aunque en realidad fueran parientes lejanísimos; todo esfuerzo servía si se lograba convencerlas de que su relación debía venir presidida por la confianza y el trato de favor. Encuentro persuasivas, en este sentido, expresiones del tipo «fue como un padre para mí», plasmadas incluso por escrito en las escrituras. La parentela era, a veces, algo vago y confuso, cuyos límites eran difíciles de definir. Alcaldes y notables solían tener una larga lista de «compadres»; y, al contrario, las personas con mala reputación tendían a ser ignoradas, nadie tenía interés en tener una relación de parentesco con ellas.

(42) G. Lévi (1989), p. 113.

(43) Karl Polanyi (1944-1989).

profesionales (44), aunque en este punto nos faltan pruebas concluyentes. El mundo de las relaciones, ya no horizontales entre parientes, sino verticales, a través de redes clientelares de protección y de fidelidad, colocaba a las familias en un contexto esencial para entender sus estrategias y sus comportamientos. La relación vertical es por definición asimétrica. Pero el esquema podía complicarse cuando sucedía que una relación vertical (patrón-cliente) se desarrollaba sobre la base de una relación horizontal precedente, por ejemplo familiar (hermano, cuñados...) o de amistad (compañeros...). No faltaron casos de personas que instrumentalizaron inventadas relaciones de parentesco para fines económicos y políticos, esperando que la relación viniera marcada por una confianza recíproca mayor que entre dos extraños. Si las cosas funcionaban bien, los lazos de afinidad acababan convirtiéndose en parentescos («compadre»). Había que protegerse apoyándose en estas relaciones personales de dependencia y de desigualdad, de deuda y de reciprocidad, para poder hacer frente a la competencia que suponía la gran cantidad de pequeñas parcelas existentes.

Estos vínculos permitieron a algunos pequeños propietarios de Cinco Villas, ansiosos de ampliar su patrimonio, acceder al mercado de la tierra en mejores condiciones. Grandes hacendados les vendieron parcelas marginales, ofreciéndoles concesiones económicas no desdeñables. Tenemos documentados casos de venta de parcelas en las que el vendedor facilitaba crédito si el comprador era modesto, para poder pagar la nueva adquisición, y lo hacía además en condiciones no demasiado desfavorables, hasta el punto de no pagar un precio más alto por la misma cantidad de tierra. Estas obligaciones sociales eran a largo plazo recíprocas, por lo que, al observarlas, los propietarios que las practicaban servían también del mejor modo posible a sus intereses.

Otros hacendados locales daban crédito a una clientela de pequeños labradores, que hipotecaban la tierra con el sistema de venta bajo condición. Si no podían pagar las deudas, su tierra pasaba a manos de los prestamistas, pero al menos los antiguos pequeños propietarios se convertían en arrendatarios, sin perder del todo sus medios de subsistencia.

(44) Sobre la importancia de estos vínculos profesionales (en definitiva, de las formas de organizarse ante el mercado, y no solo del mercado en sí mismo), ha argumentado P. Fridenson (1989). Sin ir más lejos, la gran empresa, una de las figuras emblemáticas del capitalismo contemporáneo, permanecía, sin embargo, marginada por el núcleo duro de la teoría económica. Hasta fecha reciente, probablemente hasta que vieron la luz los trabajos de Alfred Chandler, a la gran empresa solo se la consideraba como un vector de estrategias oligopolistas o monopolistas, es decir, como una traba al ideal de la competencia pura y perfecta. Si esto se marginaba, qué no ocurriría con los vínculos profesionales y clientelares...

En estos traspasos de tierras «familiares y clientelares», las consideraciones puramente económicas se atienen al mundo social y a las relaciones de parentesco y de alianza. La formulación del concepto de racionalidad ha producido dos paradigmas de análisis distintos, formalista y sustantivista, según el léxico utilizado por los antropólogos sociales. El primer esquema reelabora la teoría clásica del hombre económico como sujeto que intenta maximizar su utilidad —como consumidor— y su beneficio —como productor—, subordinando a estas premisas económicas cualquier otro tipo de objetivo no económico. Más bien, por lo que venimos exponiendo, en estas ventas familiares se cumple el segundo esquema —desarrollado a partir de los trabajos, entre otros, de Polanyi—, que subraya hasta qué punto la función de utilidad se modela a veces sobre jerarquías de preferencia de naturaleza no económica (adquisición de *status*, conservación de particulares sistemas de relaciones sociales, etc.). Creo que en ambos casos estamos en presencia de comportamientos racionales, aunque la jerarquía de los fines que orientan estos comportamientos sean de naturaleza absolutamente distinta.

Si de las relaciones familiares pasamos al origen geográfico de compradores y vendedores, notaremos que los «vecinos» sin lazos de parentesco son los que pagaban la tierra más cara. El hecho de que el mercado de la tierra se cerrara para los campesinos en los confines de la comunidad y de los pueblos inmediatamente circundantes, mientras que los mayores propietarios y comerciantes se movían en mercados provinciales y regionales, puede ser otro factor a tener en cuenta para que hubiera más competencia por la tierra entre pequeños propietarios (véase cuadro III.10).

Por otro lado, muchos de los «vecinos» inmiscuidos en los intercambios tenían parcelas de tierra limítrofes a las que eran objeto de transacción, por lo que estaban plenamente interesados en ejercer una demanda cuando se presentara la ocasión de reagrupar dichas parcelas (45). Tenían un motivo claro para intentar acceder a una tierra que de otra manera caería en manos extrañas, y esto, lógicamente, se traducía en los precios. Cuando se operaba con parcelas lindantes con tierras del comprador, los precios solían ser más altos.

Poco a poco, el patrimonio de los campesinos residentes en el municipio o en aldeas próximas aumentó claramente, en detrimento de los foráneos. Ahora bien, lo hizo a costa de una discriminación en el precio pagado. Aunque nuestra base estadística es más débil en este aparta-

(45) Escrituras prototipo sobre venta de tierra «lindante», AHPN, Ejea, 1859, José Marzo: Venta de Orosia Ausía (Luna) a Antonio Villacampa; AHPN, 1860, diciembre: Venta de Vicente Iguaz y Tomasa Mendi (Sadaba) a Pedro López.

**PRECIO MEDIO DE LA HECTÁREA DE CEREAL SEGÚN ORIGEN
GEOGRÁFICO DE COMPRADORES Y DE VENDEDORES
CINCO VILLAS, 1861-1882**

	<i>Precio medio por hectárea en transacciones entre «vecinos» (Ejea, Tauste, Sadaba, Luna y resto Cinco Villas)</i>	<i>Precio medio por hectárea en transacciones entre foranos (Zaragoza, resto Aragón, Madrid)</i>
1861-1865	182,75	165,39
1866-1870	210,36	179,65
1871-1875	387,68	349,20
1876-1880	399,28	369,28
1881-1882	315,46	261,34

Fuente: Elaboración propia, a partir de protocolos.

do (46), hemos observado como un primer rasgo diferenciador que los campesinos vecinos tendían a adquirir la tierra relativamente cara, mientras que los ciudadanos (de Zaragoza, de Huesca, de Pamplona, de Madrid) pagaban por ella un precio medio por hectárea inferior. De entrada, este resultado llama bastante la atención, pues probablemente los negociantes de ciudad solían adquirir los terrenos más fértiles, mejor situados o de un rendimiento superior a los que podían permitirse los campesinos. Tal vez este aparente contrasentido se explique porque, en años adversos, los campesinos locales no encontraran comprador ni entre los parientes ni entre sus vecinos, tocados ellos también por la crisis. Era precisamente entonces cuando los hacendados forasteros y las gentes llegadas de la ciudad, con otro nivel de riqueza, aprovechaban la ocasión para hacerse con la tierra en condiciones muy ventajosas. A veces, ni siquiera se apropiaban de estas tierras para ponerlas en producción inmediatamente, sino más bien para que entraran en un complejo sistema de protecciones, de reventas a clientes o de dones.

Cuando el intercambio de tierra se producía entre vecinos del pueblo, abundaban las situaciones en que se pagaba la tierra a un nivel superior a la media, sobre todo entre aquellos residentes que se disputaban ásperamente la mínima parcela susceptible de ser cultivada. Quizá fuera exa-

(46) Entre otras cosas, porque los términos de un contrato de compraventa no dependían solo del domicilio de cada uno de los individuos, sino también de su posición geográfica relativa. Es decir, hubiera sido lógico desagregar la base de datos distinguiendo a los contrayentes no solo en función de su origen geográfico por separado, sino también en función del otro interlocutor. Por eso, lamentablemente, han quedado fuera las transacciones entre vecino y foráneo; solo se han tenido en cuenta los intercambios vecino-vecino y foráneo-foráneo. Parece existir una correlación positiva entre vecindad y pago de cantidades más elevadas por la tierra, aunque no sé si es lo suficientemente fuerte para establecer una relación de causalidad.

gerado aplicar a todos estos casos la idea chayanoviana de voluntad de adquirir la tierra casi a cualquier precio, pero sí debió de existir entre estos vecinos un notable esfuerzo financiero para escapar a la dependencia alimentaria y a las cargas del canon de arrendamiento, más si cabe si estaban domiciliados muy próximos a las tierras que cambiaban de manos.

Lo dicho hasta aquí nos invita a pensar que la vecindad y la foraneidad influían, al menos en la comarca analizada, en el valor venal de la tierra, aunque no cobraban el mismo peso que la posición social de compradores y de vendedores (47). A veces, personas domiciliadas en el mismo lugar seguían un comportamiento diametralmente opuesto; no era, pues, la situación geográfica lo que dominaba, sino la posición económica dentro de esa sociedad. La disponibilidad financiera pesaba más que el determinismo geográfico.

Los precios de la tierra venían fuertemente influenciados, en definitiva, por las características de la situación social concreta, y no solamente por el fruto del juego impersonal de demanda y de oferta de bienes escasos. Algo de esto ya había anticipado también Karl Polanyi (48). La distancia social, la distancia entre parientes y, sobre todo, la distancia en la jerarquía de las capas sociales marcaban las modalidades de intercambio de la tierra en el mercado. La coyuntura económica imponía un nivel general de precios que las relaciones de fuerza podían corregir después a cada momento, transacción por transacción.

III.4. Precio de la tierra y coyuntura económica

Al comparar los precios medios anuales de la hectárea de cereal con la curva del precio del grano, hemos notado que el valor de los bienes fundiarios sigue con bastante firmeza el sendero marcado por los cereales. La tierra ralentiza su progresión cuando el precio del cereal cae y reencuentra nuevo vigor en el momento en el que el precio del cereal comienza a subir, por más que lo haga con un cierto retraso. Aun con ciertos desajustes, el valor de los terrenos aumenta a medida que el trabajo agrícola se hace más remunerativo. Hoy en día apenas se repite este esquema: ya sabemos que en la actualidad tiende a ser más influ-

(47) Para valorar mejor la influencia de estos factores geográficos, podríamos haber trabajado sobre una base de datos más homogénea, tomando solo en consideración las compraventas en las que la condición social del vendedor y del comprador fuera idéntica. De esta forma, se anulaba el papel de los distintos posicionamientos sociales y se confrontaba a vecinos y a foráneos de un mismo grupo. El problema era que esta forma de operar acarrearba una considerable reducción de la base documental.

(48) Véase E. Grendi (1979).

yente en la valoración de la tierra su localización y no tanto su uso. Los incrementos de productividad crecientes derivados del avance tecnológico han tenido como consecuencia el crecimiento sostenido de los excedentes de tierra disponible para la producción agraria y el consiguiente abandono continuado de tierras de cultivo. Esto ha conllevado que, sobre todo por lo que respecta a los países desarrollados, el carácter de monopolio de la tierra se identifique cada vez más con la localización y no con el uso como factor productivo. Sin embargo, y por lo que se refiere a nuestro análisis histórico, el valor unitario de la tierra se mantiene ligado a la renta extraída —o sea, a la cotización de los cultivos—, aunque no determinado por ella.

Un crecimiento regular de la producción y de su valor mercantil incitaba al propietario informado a reclamar su parte de beneficio, como sucedió en la década de 1870. Contrariamente, un marasmo persistente entrañaba, más o menos rápidamente, un debilitamiento de las exigencias del propietario, tal como ocurrió en la segunda mitad de la década de 1880. Tanto en un caso como en otro, era necesario un cierto tiempo de reacción, que se traducía en un desajuste entre las fluctuaciones del producto bruto y las de la tierra (49). La relación buscada existía, a pesar de no ser del todo directa. Ahora bien, estamos moviéndonos en valores medios, pues tampoco para todas las categorías sociales —como hemos visto— los ingresos derivados de la agricultura condicionaban unidireccionalmente el precio de la tierra.

Nuestro análisis de las compraventas según coyunturas solo pretende poner de manifiesto que los años de fuertes ventas solían coincidir con los de precios más débiles. A tal fin, en el cuadro III.11 aparece el número total de transacciones recogidas en las escrituras notariales de la comarca de Cinco Villas entre 1858 y 1882. Se ofrecen también cifras para unos cuantos años concretos: 1887, 1909, 1917, 1918, 1919 y 1920. Más de 6.500 operaciones de compraventa documentadas en esos años atestiguan una importante mercantilización de la tierra y una notable transferencia de hectáreas (véanse gráfico III.1 y cuadro III.11).

Lo primero que salta a la vista es la presión continuada sobre la tierra. Como hemos visto, el concepto de beneficio en la explotación agrícola familiar, diferente al de la unidad económica capitalista, explicaría buena parte de las compras de tierras en momentos desfavorables (1882, 1887, 1920). Por necesidad, si en la explotación familiar no se había alcanzado aún el equilibrio básico, el pequeño campesinado de Cinco Villas buscaba nuevas alternativas para su fuerza de trabajo, aun aceptan-

(49) Tampoco está claro que el movimiento de la renta —tanto en especie como en dinero— y el precio de la tierra traduzcan de igual manera el movimiento de la economía rural en todas sus coyunturas, tanto en las fases de crecimiento como en las de crisis.

**OPERACIONES DE COMPRAVENTA DE TIERRAS
EN CINCO VILLAS, 1858-1882
(MÁS 1887, 1909, 1917-1920) (a)**



(a) Medias anuales.

do un bajo nivel de retribución, y emprendía actividades que a primera vista constituían empresas nada provechosas.

Por otro lado, la especialización cerealista de la comarca pudo matizar la idea de excedente propiamente dicho, puesto que la producción realizada más allá del propio consumo era en realidad la forma de obtener, por medio de su intercambio y comercialización, los recursos necesarios para la subsistencia. En este sentido, la especialización cerealista dinamizó el mercado de la tierra en Cinco Villas y explicaría por qué se involucran en un momento dado explotaciones dedicadas a la subsistencia en un marco económico más general y, una vez involucradas, no pudieran muchas veces sustraerse a su influjo.

Cuando a fines de siglo bajó la renta de la tierra, y sobre todo bajaron los beneficios diferenciales con respecto a otras actividades, algunos rentistas vendieron para invertir en otros negocios. La degradación de los precios agrícolas tuvo una consecuencia bien clara: el deterioro constante de sus beneficios reales. En algunos municipios de Cinco Villas y de las comarcas occidentales de Huesca, testimonios de época coinciden en declarar que la tierra de secano dedicada a cereales se había depre-

**OPERACIONES DE COMPRAVENTA DE TIERRAS
EN CINCO VILLAS, 1858-1882
(MÁS 1887, 1909, 1917-1920)**

1858-1860 (a)	167	1879-1881 (a)	226
1861-1863 (a)	155	1882	278
1864-1866 (a)	218	1887	329
1867-1869 (a)	162	1909	189
1870-1872 (a)	278	1917-1919 (a)	289
1873-1875 (a)	195	1920	316
1876-1878 (a)	191		
Total			6.755

(a) Media de los tres años.

ciado notablemente desde 1885, «siendo por lo general haber perdido dos tercios de su valor en venta los viñedos y el cincuenta por ciento las tierras blancas» (50). Solo en las tierras de regadío, que sufrieron menos los efectos de la crisis, las ganancias de la tierra como factor de producción seguían siendo buenas.

La burguesía compradora de tierras se desanimó ante la caída de la renta y las expectativas de inseguridad. Para esta gente, el principio comunitario según el cual la tierra se compraba, pero no se vendía, había venido claramente a menos. Algo que se produjo no solo por la creciente importancia asumida por el dinero en la vida cotidiana de la comunidad, sino también por efecto de la coyuntura económica de fin de siglo. Vendieron tierra simplemente porque no convenía tenerla, porque en plena crisis agraria era más bien una fuente de gastos que de beneficios, pasando a invertir una parte de esos fondos en capital móvil o circulante. Los bienes inmuebles dejaron de tener el carácter central e insustituible; la rentabilidad y el atractivo de la tierra se iba difuminando a medida que los valores mobiliarios y las propiedades urbanas acababan por convertirse en inversiones más ventajosas. Solo se inmiscuyó otra vez esta burguesía en el mercado de la tierra local cuando la renta comenzó a recuperarse. Por el contrario, un segmento de campesinado medio con ciertas

(50) León Laguna (1903), p. 102. Este autor da algunas informaciones sobre el precio de la propiedad rústica según cultivos en los años del cambio de siglo. Así, una hectárea de olivar de secano situada en los somontanos, donde más producía, se valoraba en venta entre 800 y 1.000 PTA; una hectárea de viñedo en las mismas comarcas, entre 600 y 700PTA; una hectárea de regadío permanente dedicada a cereales en alternativa con legumbres y tubérculos valía de 2.000 a 2.500 PTA; los terrenos de huerta propiamente dichos, situados casi siempre en las proximidades de los pueblos, tenían un valor medio por hectárea de 3.000 a 4.000 PTA. Finalmente, la hectárea de terreno en las mejores dehesas de pasto tenía un valor en venta de 100 a 150 PTA, «más que muchas hectáreas de cereal en secano».

disponibilidades compró a precio relativamente favorable unos terrenos algo depreciados. Sin embargo, otra tendencia explica que el mercado de la tierra no decayese durante los años de crisis: la demanda de tierras por parte de un pequeño campesinado no cesó a pesar de la depresión.

El mercado de la tierra se mantuvo sobre unos niveles elevados, signo de una sostenida tensión en la demanda. Demanda mantenida por el «hambre de tierras» de muchos pequeños propietarios y por las «ventas forzadas» de muchos otros. Durante la crisis, los endeudados no eran los mismos al comienzo que al final, e incluso, probablemente, cambió la naturaleza misma del endeudamiento. Aquellos que se habían endeudado a comienzos de los años ochenta, a causa de sus inversiones pasadas y de las dificultades coyunturales, habían amortizado al cabo del tiempo la mayor parte de sus cargas vendiendo tierra. Otros se habían cargado de deudas en los años noventa, consecuencia de los préstamos solicitados para comprar tierra a bajo precio. Sea como fuere, lo cierto es que bastantes hectáreas cambiaron de manos. El resultado fue un ligero incremento de la pequeña propiedad de cultivadores directos, aunque la entidad del crecimiento varió notablemente, incluso entre pueblos muy próximos. Y estos nuevos llegados a la propiedad de la tierra manifestaron desde el principio sus firmes propósitos de conservarla y de defenderla. De hecho, la crisis agraria no determinó en Cinco Villas una contracción de la propiedad parcelaria.

Menos sensibles a los movimientos coyunturales del mercado, las respuestas que ofreció un amplio grupo de pequeño campesinado ante la baja en el precio del trigo fueron, o emigrar o, aquellos que no lo hicieron, incrementar su producción, al objeto de mantener su ingreso. El problema de los precios bajos debió compensarlo en el presupuesto familiar aumentando la producción, ya fuera a base de ampliar su explotación comprando o tomando en arriendo nuevas tierras, ya utilizando medios de producción de origen industrial para cuya adquisición debieron satisfacer créditos que en no pocos casos les obligaron a demandar más tierra en un intento de hacerles frente (51). Forzados, por tanto, a incrementar su producción, el factor tierra acabó poseyendo una baja elasticidad-precio para el pequeño campesinado comarcal, aspecto que se aprecia claramente durante los años de crisis finisecular. El alto número de operaciones de compraventa de tierra en 1882 o en 1887 es sintomático al respecto.

El hecho de no encontrar ocupaciones alternativas, de no poder retirarse de su actividad, obligó a las explotaciones campesinas a demostrar su capacidad de supervivencia en situaciones inaccesibles para las ha-

(51) Sobre las «vías de reequilibrio de las economías familiares campesinas», Pere Pascual (1991).

ciendas capitalistas. Movilizar su pequeño capital en aperos o en ganado, vendiéndolo, resultaba difícil y poco rentable. La flexibilidad en las opciones de compra y de venta venía dada por el tamaño del patrimonio, y al pequeño parcelista comarcal no le quedaba más remedio que aceptar bajos niveles de consumo, elevadas cotas de trabajo familiar y adquisiciones obligadas de tierras —mejorando las ofertas de los capitalistas— para poder subsistir. Los ínfimos y pequeños propietarios de Cinco Villas tendieron a sobrevalorar la tierra (comprando o tomando en arriendo), en tanto no se restableciera el equilibrio entre trabajo y consumo familiares.

Hemos de tener en cuenta también que la remuneración mínima aceptable era distinta según tramos de propiedad. La pequeña explotación, con costes de reproducción más o menos bajos, aceptaba bajos rendimientos marginales de las horas adicionales de trabajo, lo que le permitía operar con márgenes de beneficio difíciles de aceptar para las haciendas capitalistas. En cualquier caso, lo que denotan los datos es que los campesinos de Cinco Villas estaban obligados a comprar tierra en momentos con un precio inaceptable para las haciendas con trabajo asalariado, que solo invertían en la compra de tierras sobre la base de la consecución de una tasa de beneficio promedio. Únicamente cuando la situación fuera tan insostenible que el pequeño cerealista comarcal no pudiera reponer su fuerza de trabajo y sus medios productivos, entonces no le quedaría otro remedio que abandonar la actividad agrícola.

La crisis agraria aumentó la presencia de grupos que, sin poder dedicarse a otras actividades o pudiéndolo hacer, pero de forma insuficiente con respecto a sus necesidades, buscaban a toda costa recolocarse mejor en el sector primario. Paradójicamente, la crisis agraria conllevó en la comarca una ampliación «forzosa» de la actividad agrícola de los más pobres no emigrantes. Naturalmente, todo esto aumentó la tendencia a consolidar una agricultura de rapiña, que, aunque acarreó a menudo fenómenos de degradación de los terrenos, trabajaba con fuerza en favor de una redistribución de la tierra.

A lo largo de este período crítico para la agricultura de Cinco Villas, iniciado a partir de 1880, el coste de los créditos continuó relativamente alto, y la oferta de tierras con ejecución de hipotecas y embargadas incrementó el volumen normal de ventas. Estos factores se combinaron para causar, poco a poco, una espiral descendente del precio de las tierras agrarias. Probablemente, otro factor influyente en la apertura al mercado de la tierra por parte de los miembros más desfavorecidos de la comunidad rural esté en estrecha relación con este carácter depresivo que la mercancía tierra asume a finales de siglo como consecuencia de la cri-

sis agraria. Devaluación económica de la tierra que puede ayudar a entender dos fenómenos paralelos: la progresiva disminución de la presencia foránea en favor de un aumento del control vecinal de las tierras y, en el interior de la propia comunidad, los traspasos de tierras en dirección a los grupos subalternos.

¿Cómo se enfrentaron al mercado de la tierra los distintos grupos de propietarios de Cinco Villas a comienzos del XX? En teoría, la debilidad del mercado en períodos de coyuntura económica favorable indicaría que, en condiciones óptimas, la circulación de la tierra tendía a reducirse hasta la pura y simple transmisión hereditaria, sin salir del ámbito de la parentela. La tierra permanecería más inmóvil, inserta en el mecanismo sucesorio familiar, pese a la existencia de un mercado libre. Casi todos, desde el vértice superior de la escala social hasta los más modestos niveles de la pirámide de la propiedad, consideraban la tierra como un bien de comercialización solo en casos desesperados. La principal preocupación de los propietarios sería salvaguardar la integridad de sus patrimonios. Para la mayor parte de la población, es decir, para los campesinos, poseer un pedazo de tierra significaba una reserva en caso de necesidad.

Sin embargo, hemos de tener en cuenta que muchas de estas explotaciones agrarias, en su mayoría de carácter familiar, pero que habían incorporado avances tecnológicos importantes, se encontraban entonces con un exceso de capacidad en capital y en mano de obra, situación que les debió empujar a aumentar el tamaño de la explotación, lo cual produjo, a su vez, cierta presión sobre la demanda de tierra concretada en roturaciones arbitrarias o en operaciones legales de compraventa. Muchos agricultores de Ejea demandaban tierra para aprovechar los beneficios derivados de los avances en maquinaria y en fertilizantes. Había que dar salida al *stock* de capital. Había que aumentar la superficie explotada, al objeto de hacer posible la incorporación, en términos rentables, de las nuevas tecnologías. Las expectativas se veían, además, incrementadas por las políticas proteccionistas de sostenimiento de precios agrarios que garantizaban a los agricultores el mantenimiento de los ingresos.

Por otro lado, la consideración de la tierra como activo permite explicar la aparente irracionalidad de los incrementos de demanda de tierra que se produjeron en los períodos de alza de su precio, es decir, cuando la tierra como factor productivo se encareció relativamente respecto a otros factores. Muchas compras de tierra ya no respondían solo a la necesidad de ampliar el tamaño de la explotación, sino también al interés por invertir en un activo que se revalorizaba a fuerte ritmo.

Fueron años también en que el precio de las tierras incultas progresó relativamente más deprisa que el de otras. En algunos actos de compra-

**PRECIO MEDIO POR HECTÁREA DE CEREAL Y DE TERRENO INCULTO
EN EJEJA, 1861-1920
(1861-1865 = ÍNDICE 100)**

	<i>Campo de cereal (secano y regadío eventual)</i>	<i>Terreno inculto</i>
1861-1865	100	100
1866-1870	114	97
1871-1875	215	103
1876-1880	220	118
1881-1882	175	119
1887	117	95
1909	226	245
1917-1920	219	261

Fuente: Elaboración propia, a partir de protocolos notariales.

venta se precisaba incluso que el vendedor debería «abrir» o «roturar» las tierras. Jornaleros y pequeños propietarios compraban tierras baratas, yermos e incultos, que luego transformaban con una elevada inversión en trabajo (véase cuadro III.12).

Los repartos de comunales practicados en Cinco Villas durante la segunda década del siglo XX contribuyeron a aumentar el número de pequeños propietarios, aunque a veces, en lugar de crear posesiones estables, alimentaron un proceso de intercambio de la tierra que se desarrolló primeramente entre las categorías más pobres de propietarios. Ayudaron a difundir una pequeña propiedad económicamente insuficiente, que se usó a veces como medio de intercambio en el mercado de bienes inmuebles, por más que no siempre estuviera permitido comerciar con la «suerte» del reparto. Si ya desde antes circulaban mayoritariamente parcelas pequeñas o pequeñísimas de tierra, la importante mercantilización de algunos repartos realizados fortaleció dicha tendencia.

¿Qué ocurrió cuando cambió la coyuntura económica en los años veinte, cuando la amenaza de sobreproducción cerealista se cernió sobre Aragón? El cambio de coyuntura provocó un considerable descenso de las rentas agrarias y de los precios de la tierra, por lo que se comprenderá la grave crisis padecida por muchos agricultores que se habían endeudado fuertemente y que habían visto cómo su deuda crecía y su activo disminuía de valor. La emigración fue la traumática salida para muchos labradores, tal como ha quedado cuantificado en los censos de población.

Este éxodo rural y la proletarización fuera de la agricultura comarcal ocasionaron, indirectamente, el acceso de franjas de campesinado a la

propiedad de la tierra o la ampliación de sus explotaciones: una parte de las parcelas dejadas por la transferencia de activos agrarios, casi siempre campesinos con escasa o ninguna tierra, a otros sectores durante los años veinte acabaron yendo a parar a manos de otros pequeños propietarios, en un claro proceso de reestructuración de la agricultura campesina. Parcelas que se vendieron a precio asequible, aunque tampoco excesivamente baratas, pues era preferible comprar y vender caro a comprar barato y vender barato, ya que esto quería decir que se ganaba más en situaciones de escasez.

Probablemente, el mercado de la tierra local se vio fuertemente influenciado por la presencia o ausencia de oportunidades de trabajo fuera del sector agrario y por la facilidad de transporte a los centros urbanos, en particular a Zaragoza. Debió de existir una interacción directa entre los mercados de la tierra y las posibilidades de trabajo fuera del municipio (52), pero es una correlación difícil de desentrañar a partir de la documentación disponible.

El factor tierra poseía un carácter específico y dual, a la vez un activo sujeto a especulación y un factor de producción que se poseía y usaba de formas diversas. Esto le confería una importancia especial, al permitirle actuar como elemento generador de producción y como elemento especulativo. Por eso, además de las tasas de interés, las compraventas «forzadas», las expectativas o las presiones de factores no agrarios, debe tenerse en cuenta el comportamiento especulativo, en particular la consideración de valor-refugio aplicado a la tierra. Daremos cuenta de algunas operaciones especulativas que «adquirían la tierra por veinte y la vendían por ciento».

Bastantes capitales mercantiles zaragozanos se orientaron hacia las inversiones agrarias en Cinco Villas. Muchos de ellos debían considerar la tierra como un activo de bajo rendimiento-bajo riesgo, en carteras bastante diversificadas que contenían otro tipo de activos de alto rendimiento-alto riesgo, correspondientes generalmente a inversiones urbanas y financieras. Los ejemplos de Castellano, Ballarín, Pons y varios más en Ejea son paradigmáticos al respecto (53). A menudo este tipo de propietarios vendieron tierras a precio elevado para transferir lo obtenido al control de los canales de comercialización y financiación (harineras, casas de banca, fábricas de chocolate, casas de maquinaria, locales urbanos en Zaragoza...).

(52) Para una amplia bibliografía sobre el entrelazamiento de los mercados de factores entre sí, con los que se confrontan las economías campesinas, Rafael Domínguez Martín (1992).

(53) Estos ejemplos se estudian con más detenimiento en nuestra tesis doctoral, Alberto Sabio (1995b).

Ejemplos de clásica especulación pueden descubrirse también entre aquellos prestamistas que venden al primitivo propietario la tierra que previamente le habían adquirido a mitad de precio; o entre aquellos que compraron parcelas baratas para vender caro un año después. Hemos comprobado, por ejemplo, cómo parte de las ventas llevadas a cabo por grandes propietarios, como Cosculluela, Cubeñas o Navarro, habían sido compradas a campesinos con urgentes necesidades de liquidez en plena crisis agraria y vendidas más tarde a buen precio, al calor de la mejor salida que, circunstancialmente, encontró el cereal de la comarca en los mercados finales. Y hay bastantes más ejemplos de ventas rápidas, aprovechando los cambios de coyuntura y las consiguientes alteraciones en el precio de la tierra, que denotan una clara adecuación a la lógica de mercado.

Por ir cerrando la argumentación, como conclusión a lo dicho hasta ahora, convendrá notar que es difícil aplicar a la comunidad rural analizada rígidas categorías de análisis, como «economía de mercado» o «economía de subsistencia». El mercado deja sentir su influencia y condiciona la estructura de la propiedad, sin acabar por esto con algunos rasgos de una economía tradicional. Debemos tener en cuenta esta circunstancia cuando se analiza el mercado de la tierra, porque es fruto del juego complejo que cada propietario establece entre economía de mercado y producción para el autoconsumo. Así, los precios tampoco eran la simple expresión de la demanda y de la oferta consideradas —según la lógica de una pura economía de mercado— como variables independientes que determinaban la intensidad de los intercambios con relación exclusiva a la coyuntura.

Para poder vender mayor producción en el mercado, la explotación campesina se vio obligada a ampliar la explotación o a mejorar la productividad de la tierra. En ambos casos, el conseguir una base territorial adecuada se revelaba como algo urgente y fundamental, hecho que podría explicar las continuas compras, en goteo, de pequeños e ínfimos propietarios. Estas relaciones de compraventa, tejidas alrededor de la tierra y del acceso a su propiedad, contribuyeron al sometimiento de la pequeña producción campesina al capital. La idea, presente ya en Marx y en Chayanov y claramente explicitada en la argumentación de autores como Rey (54), acaba considerando el precio de la tierra como un mecanismo de dominación capitalista sobre el campesinado. La inserción de la producción campesina en el sistema capitalista a través de un proceso de explotación de trabajo se efectuaría a partir del sistema de precios relativos, en este caso del factor tierra.

Resulta, pues, bastante problemático mantener el supuesto de que los compradores acudían allí donde les era más barata la tierra y los ven-

(54) Ph. P. Rey (1976).

dedores donde obtuvieran un precio más elevado, en función solo del coste del producto y del desplazamiento, sin tener en cuenta otros factores de decisión, como preferencias personales y relaciones comerciales continuadas entre compradores y vendedores. Compras y ventas de tierra eran, en definitiva, actividades claramente indicadoras de relaciones de poder, en las que aquellos que poseían mayor capacidad patrimonial podían forzar las transacciones de los menos pudientes, potenciando intercambios desiguales en beneficio propio o de acuerdo con sus necesidades de distintos factores.

Hemos visto, pues, que la formación de precios era un fenómeno donde intervenía el recíproco papel social de quién vende y quién compra, el estado de necesidad que llevaba a la decisión de vender, la presencia de estrategias no solo económicas —sino también familiares y clientelares— por parte de los compradores... Convivían, además, según los niveles de renta, una lógica de subsistencia y una lógica de organización, a analizar según una aproximación más prosopográfica que estadística. Esta diversa lógica que preside la organización de la pequeña y gran propiedad es uno de los factores clave a tener en cuenta, nos parece, cuando se quiere considerar un problema central en el análisis del mercado de la tierra, como es el de los precios y los mecanismos que inciden en su formación. Y es que el precio de la tierra se definía, en gran medida, por la negociación entre compradores y vendedores concretos (y no por la concurrencia de vendedores y de compradores igualmente anónimos), teniendo muy en cuenta el contexto relacional en el que se desarrollaba la transacción.

No cabe duda de que la utilización intensiva de fuerza de trabajo, movilizando todas las energías familiares en actividades dentro y fuera de la explotación propia, el esfuerzo por producir cosechas con costes reducidos, las restricciones en el consumo o la menor vulnerabilidad ante determinadas crisis, refugiándose temporalmente en el autoconsumo, contribuyeron al mantenimiento, bien que mal, de la pequeña explotación. Pero, a partir del reconocimiento de esta capacidad de adaptación, no conviene forjar el mito de un pequeño cultivador que trabajaba eficazmente sus tierras sin problemas mayores, con seguridad material y autonomía económica.

Si el pequeño cerealista de la comarca empleaba al máximo las posibilidades que le brindaba la mano de obra familiar de apoyo, no era por afán de autoexplotación o de incrementar a toda costa su producción; se trataba, más bien, de una autoexplotación inducida, obligada, para satisfacer rentas a las clases dominantes, para compensar la debilidad de su posición negociadora en los distintos mercados imperfectos (intercambios desiguales, compraventas forzadas...) o para cubrir las exigencias estatales vía impuestos. La llamada autoexplotación campesina no puede

entenderse, a nuestro parecer, al margen de estos mecanismos de extracción del excedente. Dichas formas de transferencia de rentas han hecho compatible la pequeña producción agraria con fenómenos de desarrollo típicamente capitalistas y que fundamentan una casuística variada en la que no tiene por qué haber un único punto de llegada en el tipo de explotación agraria predominante.

La participación voluntaria en el mercado pudo mejorar el nivel de vida del campesino (y de hecho en ocasiones lo hizo: no todos se vieron condenados a una emigración no deseada), pero generó al mismo tiempo un proceso de transferencia de rentas, más intenso todavía si se trataba de una comercialización forzada en la que podía perder en unas horas los esfuerzos de meses de labor. Por otro lado, en momentos de decaimiento de la rentabilidad de la tierra, provocados, por ejemplo, por la pérdida de mercados, el pequeño cerealista de Cinco Villas estuvo «obligadamente dispuesto» a pagar más por ella. Sin capacidad para diferir sus operaciones hasta que las condiciones de intercambio fueran más acordes con sus intereses, sin poder elegir el momento de la transacción por su escasa solidez patrimonial, en sus relaciones mercantiles encontraba competidores con ventajas diferenciales, externos e internos a la sociedad agraria.

Podemos concluir, por tanto, que el pequeño campesinado comarcal contribuía a la reproducción capitalista, en tanto propietarios y comerciantes se aprovechaban de la estructura de precios particulares esperados por aquel. En los mercados de la tierra y de crédito analizados, la distribución de los ingresos no fue la resultante de supuestos automatismos del sistema de precios; su reparto dependió, más bien, de las posiciones patrimoniales de partida. En definitiva, el pequeño cultivador, en tanto constituía una reserva de mano de obra para el propietario en los momentos de mayor demanda de este factor y una presa fácil para el negociante, que se aprovechaba en los mercados de sus malas condiciones financieras, cumplía claras funciones de complementariedad a los patrimonios más extensos. Por lo demás, esta pequeña propiedad facilitaba niveles salariales bajos, porque ya no era necesario que el salario remunerara todos los factores del trabajo.

A la luz de los párrafos precedentes se entienden mejor las campañas de propaganda e insistente defensa de una pequeña propiedad y pequeño arrendamiento que, por añadidura, coadyuvaban más que el trabajo asalariado a la estabilidad social, aportaban la fuerza del número —imprescindible en las protestas corporativas— y el electorado, máxime tras la promulgación del sufragio universal masculino.

Los mercados de la tierra y del crédito integraron mercantilmente a la pequeña explotación campesina en el conjunto del sistema capitalista y

la hicieron cumplir una clara funcionalidad que ayudaría a garantizar su persistencia. ¿Los fondos de reserva de mano de obra imprescindibles para la gran y mediana explotación acomodada hubieran sido posibles en la cerealicultura comarcal sin el recurso a los pequeños propietarios? Por tanto, funcionalidad también de esta pequeña producción para crear la mano de obra necesaria para el mantenimiento del sistema. La consolidación de la pequeña propiedad no fue incompatible con el desarrollo capitalista, más bien significó la base de su dominación burguesa.

Como ya hemos anotado, esta funcionalidad convive con una lucha por ser lo menos «funcional» posible. Hubo adaptación, más o menos obligada, pero también conflicto. Los campesinos de Aragón no tenían como objetivo hacer progresar el modo de producción capitalista, sino continuar y asegurar su modo de vida y mejorar sus condiciones de existencia. ¿Cómo estos campesinos iban a aceptar sin reticencias el desarrollo de un sistema que podía llevar en su germen el crecimiento agrario, pero que en el futuro iba a reducirlos a niveles próximos a la miseria?

IV

RECAPITULACIÓN

Parece incómodo aportar conclusiones drásticas de un análisis que fue voluntariamente muy focalizado, pero, en la medida en que las observaciones precisan y prolongan las problemáticas planteadas en otros estudios, podemos expresar en síntesis las interpretaciones ya avanzadas en anteriores apartados. Por otro lado, confiamos en que la multiplicidad expositiva no haya acabado conduciendo a un conjunto desarticulado y excesivamente desintegrado, a una simple suma de capítulos. Por ambas razones, conviene asociar brevemente algunas ideas como forma de recapitular.

Hemos estudiado una sociedad de clases donde existían importantes desigualdades de renta y donde una fracción de la población, erigida en clase dominante, detentaba un poder específico a la hora de determinar la dimensión del excedente y de su apropiación. A menudo tendió a controlar en persona el proceso de producción, pero otras veces le bastó con vigilar de cerca e intervenir en las prácticas de distribución, imponiendo al resto de los vecinos una explotación definida por esta pérdida de control sobre el excedente y, por consiguiente, sobre su futuro económico.

A pesar de los esfuerzos definitorios, nos hemos encontrado frente a una «galería de tipos», encuadrados en clases sociales, con connotaciones extremadamente inciertas, a medio camino entre dos o más figuras consideradas «clásicas». Un trabajo de taxonomía basado en criterios productivos nos ha hecho ver que eran muchas las figuras promiscuas de comerciantes-arrendadores-propietarios, de jornaleros-parcelistas, de artesanos-arrendatarios, o de jornaleros-emigrantes-carboneros... Estas figuras mixtas nacían de la imposibilidad para los sujetos sociales de garantizarse un beneficio suficiente (o estimado como tal) desarrollando una única actividad productiva; nacían, en consecuencia, por acumula-

ción de papeles a la búsqueda de un complemento de beneficios y de un suplemento de seguridad.

El esquema interpretativo más recurrente en la historiografía hasta hace unos años, fundado sobre una dicotomía campesino-proletariado agrícola, no acaba de funcionar. La sociedad rural analizada presentaba una «viscosidad» que daba a sus protagonistas sociales y a su dinámica interna connotaciones más complejas. La crisis agraria finisecular, por citar tan solo un momento concreto para el que la historiografía y la documentación recogida han aportado numerosas indicaciones, no parece ocasionar en la comarca una masiva expulsión de trabajadores de la actividad agrícola; más bien, y especialmente para las categorías sociales más pobres, parece determinar, ante todo, una ampliación de su actividad, aunque no siempre esta circunstancia fuera acompañada de una intensificación y de una mejora en los rendimientos.

El mantenimiento global de posiciones por parte de la pequeña explotación suscita algunos interrogantes. ¿Esta resistencia era fruto de una situación marginal con respecto a una economía de mercado, de una prioridad absoluta por el autoconsumo familiar o —dicho de otra manera— de un cierto arcaísmo, o, por el contrario, era el resultado de su capacidad de adaptarse a través de distintos reajustes a las transformaciones de las condiciones de producción y de demanda? Ciertamente, estamos ante una pequeña propiedad para nada inmovilista; más bien el trazo más marcado sería su dinamismo. Lejos de ignorar las innovaciones, acaba empleando abonos y modernizando el utillaje agrícola. Lógicamente, esta renovación y adaptación no siguió una evolución lineal: fue más o menos rápida, con errores y frenazos, pero nunca se bloqueó de forma absoluta. Cumplida su finalidad de autoconsumo familiar, estas explotaciones comercializaban una parte de su producción. Y fue precisamente al integrarse en los distintos mercados, y no solo en el de mano de obra, cuando más funcional resultaba esta pequeña explotación para las haciendas capitalistas.

Así pues, el capital mercantil implicó dentro de su esfera de influencia al conjunto de haciendas campesinas, apoderándose de los vínculos de estas con el mercado. Como hemos visto, lo hacía con el mercado de trabajo, pero también con el del crédito o la tierra, gracias a lo cual conseguía una redistribución del excedente agrario a su favor. Todo esto encaja bastante bien con el proceso de difusión de la pequeña explotación, a veces auspiciado por los propietarios más pudientes.

La teoría económica neoclásica viene asignando la mayor eficiencia técnica al mercado. Sus representantes más cualificados aseguran que la «mano invisible» del mercado es capaz de asignar eficientemente los recursos y estimular comportamientos asimismo eficientes. Esta visión

entiende la sociedad, en nuestra opinión, como una estructura económica cuyo único objetivo es incrementar la riqueza. Pero cuando en el discurso se introduce el concepto de eficiencia distributiva, como hemos intentado a lo largo del trabajo, y algunos otros valores que para las sociedades analizadas eran relevantes (seguridad, protección frente a riesgos, garantías frente a posiciones de privilegio o fuerza, etc.), entonces el mercado es reconocido como un modelo insuficiente. En la modesta muestra de casos históricos aquí analizados se mantiene la preeminencia de las relaciones de producción.

Un ejemplo de lo que venimos diciendo es el mercado del crédito. Hemos descrito el acceso al crédito agrícola en sus diversas modalidades, subrayando la importancia de pagos en especie y en trabajo en los mercados informales. Fue bastante tardío en Aragón el paso de un sistema de financiación basado en el crédito informal a otro donde tuviera lugar la regularización del mercado de dinero. A lo largo del siglo XIX, el problema del crédito era considerado una cuestión mayor en los campos aragoneses. La debilidad de los circuitos de financiación oficial favoreció el surgimiento de «prácticas dudosas», responsables de un pesado endeudamiento campesino. Al respecto, los mecanismos de la usura y el préstamo hipotecario hicieron posible una circulación de numerario mucho más amplia de lo que habíamos pensado.

Al hilo de esta circulación de numerario, hemos profundizado en la relación existente entre renta de la tierra y deuda hipotecaria. Podríamos decir incluso que buena parte de la renta fundiaria se reinyecta en el sector agrícola a través del préstamo hipotecario, aunque la preponderancia de propietarios y rentistas no debe hacer palidecer la participación de otros estratos sociales en el sistema de crédito, como las profesiones liberales. En general, las facilidades para acceder a créditos ventajosos serán inversamente proporcionales a la importancia de las cantidades solicitadas.

Por otro lado, hemos hecho un esfuerzo por comprender el acceso al crédito en el contexto de una sociedad rural interconectada en cuyo seno actuaban también las solidaridades, de ahí que parientes o vecinos sirvieran de soporte y de aval. Junto al crédito con pretensiones puramente rentabilistas, existían otras operaciones que reposaban, ante todo, en la solvencia personal, en el valor moral y en la probidad del prestatario. La confianza era clave en un sistema de crédito tan personalizado. Otro tipo de relación social, el clientelismo, lejos de desaparecer, favorecía también este tipo de préstamos.

La capacidad de adaptación de la pequeña propiedad ha de explicarse también por lo ocurrido en el mercado ordinario de la tierra. En concreto, nos ha interesado mostrar la incidencia de la estructura de la pro-

piedad y de los mecanismos de transmisión de la herencia en el mercado de la tierra, y no tanto la coyuntura concreta de oferta y demanda. Nos parecía que existía un problema clave para comprender cómo se insertaban esas prácticas sucesorias en el contexto de las sociedades campesinas donde aparecen.

Para poder avanzar sobre esta cuestión resultó útil reinvertir la concepción más tradicional sobre este problema, según la cual las específicas relaciones con la tierra no serían, en el fondo, más que consecuencias o efectos secundarios, inducidos por las formas de herencia y los tipos de organización familiar. Hemos intentado demostrar, por el contrario, lo interesante de plantearse si las normas sucesorias y familiares observables en cada situación comarcal concreta no serían el acompañamiento lógico de una cierta relación con la tierra, ligada, a su vez, a ciertas sujeciones específicas, especialmente ecológicas, económicas y sociales en sentido amplio.

En concreto, hemos profundizado para el caso de dos comarcas concretas (Cinco Villas y Valdonsella) en la hipótesis de que la estabilidad y la rigidez de las estructuras fundiarias existentes en la comarca de herencia desigualitaria (Valdonsella) eran la causa más que el efecto de las prácticas sucesorias, que deben ponerse en relación con ciertos factores de bloqueo inherentes a estos sistemas agrarios. La transmisión desigualitaria del patrimonio —o, al menos, parcialmente desigualitaria— se correspondía con una estabilidad y una ausencia de maleabilidad de las estructuras fundiarias, que sería erróneo tratar como una simple consecuencia de los sistemas de herencia por sí mismos. Que el patrimonio se reprodujese de manera idéntica, generación tras generación, resultaba clave para que el sistema funcionase. La transmisión integral y la herencia desigualitaria estaban allí para esto. El contexto no permitía ningún reajuste ni ninguna adaptación que hiciera viables los repartos. De igual forma, los procesos de movilidad de personas y bienes —en especial de la tierra— estarían en la base de los repartos por herencia igualitaria predominantes en Cinco Villas.

Por lo demás, varias lógicas presidían el mercado de la tierra. Por un lado, existían estrategias de acumulación, cuyo objetivo básico era la ampliación de capital y la persecución de niveles de beneficio elevados, ya fuera en valor absoluto, ya en relación con los beneficios medios percibidos por otros sectores de la economía. De otra parte, abundaban las estrategias de supervivencia o subsistencia. En estos casos, la adquisición de una parcela podía representar ciertamente una sobrecarga financiera difícilmente sostenible, pero significaba al mismo tiempo la posibilidad de aumentar la cuota de producto destinada al mercado y de garantizar un mínimo de estabilidad al grupo doméstico.

La relación del pequeño campesinado con la tierra variaba también en función del ciclo de vida de la familia. Eran muchas las familias que durante la primera fase del ciclo de desarrollo, en los primeros 15-20 años de matrimonio —esto es, cuando una presencia elevada de hijos desequilibraba la relación entre unidades de trabajo y unidades de consumo—, acogían por períodos limitados de tiempo a personas sin familia o a jóvenes solteros. Estas acogidas temporales, generalmente de parientes, cumplían una importante función anticíclica. Ahí estaban, por ejemplo, la figura típica del tío o de la tía que trabajaba para el bienestar de la casa de los sobrinos. Así pues, se trataba de familias nucleares que tendían a hacerse extensas para resolver coyunturas particulares en el ciclo de desarrollo familiar y para hacer frente en mejores condiciones a las faenas agrícolas y ganaderas. Esta distinta lógica que presidía la organización de la pequeña y de la gran propiedad era uno de los factores claves —que no único— a la hora de considerar un problema central en el análisis del mercado de la tierra, como es el de los precios y el de los mecanismos que contribuían a su formación.

El papel de las variables extra-económicas tampoco debió ser pequeño en una época en la que la tierra era algo más que un simple capital que se había de explotar y rentabilizar. Nuevamente recuperamos aquí el factor humano en la toma de decisiones y cómo éste no se ve exclusivamente mediatizado por puros criterios de rentabilidad contable. Simplificando algo y utilizando la terminología empleada por la historiografía francesa, una adquisición podía ser circunstancial, estratégica o puramente mecánica. Circunstancial, cuando la propiedad le era cedida por un deudor acosado, víctima de un endeudamiento que juzgaba insoportable. Estratégica, cuando la transacción requería la concesión de un crédito al comprador y resultaba de la voluntad de agrandar su patrimonio, costara lo que costara. Mecánica, cuando coincidía con la movilización de liquidez disponible, que de otra manera no se emplearía. En cualquier caso, el precio de la tierra fue muy distinto dependiendo del tipo de transacción en la que nos inmiscuamos, en un mercado claramente segmentado. En este apartado confirmamos nuestra hipótesis inicial de que la coyuntura económica imponía un nivel general de precios a la tierra que luego las relaciones de fuerza de cada unidad de decisión iban corrigiendo en cada transacción. Las posibilidades financieras de cada uno y su posicionamiento en la sociedad pesaban con fuerza y, a veces, difuminaban cualquier otro tipo de influencia. Las diversas formas de extracción del excedente no se excluyeron entre sí.

Tras estudiar el funcionamiento de los distintos mercados agrarios, percibimos cómo el capital no tenía necesidad de controlar la producción directamente para detraer excedentes de la pequeña producción campesina. A partir de un cierto grado de desarrollo, el capital encontró formas

de acumulación que no implicaban su participación directa en el ámbito de la producción, sino que más bien se concentró en los canales de financiación y comercialización o en la transformación industrial de la producción agraria. Con otras palabras: la capacidad de adaptación de la pequeña producción mercantil a las exigencias del sistema económico se vio favorecida por su propia funcionalidad para el modo de producción capitalista en cuyo seno se desarrollaba. La debilidad financiera de esta pequeña explotación la convertía en especialmente atractiva de mantener para los mayores propietarios. Aunque la finalidad inicial del pequeño cerealista aragonés no fuera la valorización de un capital, sino la satisfacción de las necesidades familiares y la reproducción de la explotación, al no desarrollarse al margen del modo de producción capitalista, este tenía capacidad para detraer excedentes en los distintos mercados y obligar, en consecuencia, al pequeño campesinado a trabajar más allá de lo estrictamente necesario para el cumplimiento de sus necesidades familiares. El punto de equilibrio en la explotación campesina entre la satisfacción del consumo familiar y el esfuerzo o desutilidad ocasionados por el trabajo podía ser forzado por el sistema capitalista, obligándoles a producir más que el trabajador asalariado.

Como vemos, las relaciones de producción se caracterizaban (y se siguen caracterizando) por una enorme flexibilidad a la hora de adaptar sus necesidades a la sociedad donde actuaban. Fluctúan en su forma de organizar la producción y en nuestro caso concreto bascularon hacia la llamada «campesinización», pero todo esto se dirimió en un contexto de luchas sociales y políticas. Fue fruto de un proceso conflictivo y de una continua redefinición de las reglas del juego. Cohesión y conflictividad coexistían en el interior de la misma comunidad e incluso en el interior de la célula constitutiva mínima, la familia. Por tanto, los campesinos no estaban tan desmovilizados ni aferrados a su suerte como una historiografía tradicional nos había hecho creer. A las actuaciones comedidas dentro de la legalidad se añadió un amplio elenco de formas cotidianas de resistencia campesina. Sin reglas de desarrollo preestablecidas, fue el conflicto social el que dinamizó los procesos, sin limitar este conflicto a las prácticas conscientes. Hubo dominación y subordinación, pero también resistencias, oposiciones, protestas y lucha por ser lo menos funcional posible.

La hegemonía no imponía un dominio total sobre los gobernados. Como ha escrito Thompson (1995), «la hegemonía no se impone (o se discute) sencillamente, sino que se articula en el trato cotidiano de una comunidad y solo puede sostenerse por medio de la concesión y el patronazgo (en los buenos tiempos), por medio, al menos, de los gestos de protección en los malos». Ahí resulta extremadamente útil el concepto de «economía moral» y la forma como este ha ido desarrollándose a par-

tir de los estudios realizados en distintas sociedades. Es preciso indagar en el sistema de valores que guiaba el comportamiento de una clase subordinada, a fin de entender los motivos e intenciones de los actores cuya situación en los mercados hemos descrito en este libro.

BIBLIOGRAFÍA

- ABEL, W. (1986). *La agricultura: sus crisis y coyunturas. Una historia de la agricultura y de la economía alimentaria en Europa Central desde la Edad Media*, México.
- ALAVI, H. y SHANIN, T. (1988). «La cuestión agraria: El discurso marxista de Kautsky», en *Agricultura y Sociedad*, nº 47, pp. 43-54.
- ANES, G. (1974). «El sector agrario en la España moderna», en *Papeles de Economía Española*, nº 20, pp. 2-20.
- (1988). «Guerras, monedas y deudas durante el reinado de Carlos III», en *Carlos III y la Casa de la Moneda*, Madrid.
- ARDANT, G. (1965). *Théorie sociologique de l'impôt*, libro IV, París, SEVPN.
- ARDID LORÉS, M. (1987). «El asociacionismo agrario ante la crisis de los años treinta: el Sindicato Central de Aragón», *Revista de Historia Jerónimo Zurita*, nº 56, pp. 27-63.
- ARGEMÍ, LL. (1993). *La revolución agrícola en España*, Madrid, Akal.
- ARRIBAS MACHO, J. M^a (1989). «El sindicalismo agrario: un instrumento de modernización de la agricultura», en *Historia Social*, nº 4, pp. 33-52.
- ARTIAGA, A. (1988). «As redencions de censos e foros no proceso desamortizador, 1855-1908», en Ramón Villares (1988), *Donos de seu. Estudos de Historia de Galicia*, Barcelona.
- ARTIAGA, A., BALBOA, X., CARDESÍN, J. M^a, FERNÁNDEZ, L. y HERVÉS, E. (1991). «Agricultura y capitalismo en Galicia: una perspectiva histórica», en R. Villares y P. Saavedra, *Señores y campesinos en la Península Ibérica, siglos XVIII-XX*, t. II, pp. 346-372.
- ARTOLA GALLEGO, M. y otros (1978). *El latifundio. Propiedad y explotación*, ss. XVIII-XX, Madrid, Servicio de Publicaciones Agrarias, Ministerio de Agricultura.
- (1986). *La Hacienda del siglo XIX. Progresistas y moderados*, Madrid, Alianza-Banco de España.
- ASSO, I. DE (1798) [1947]. *Historia de la economía política de Aragón* (prólogo e índices de José María Casas Torres), Zaragoza, CSIC.
- ATIENZA LÓPEZ, Á. (1988). *Propiedad, explotación y rentas: el clero regular zaragozano en el siglo XVIII*, Zaragoza, Diputación General de Aragón.
- (1990). *La agricultura aragonesa en la transición al Nuevo Régimen: Propiedad y señorío eclesiástico entre la expansión y la crisis, 1700-1835*, tesis doctoral leída en la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Zaragoza.
- (1993). «Ventas a carta de gracia: crédito y desposesión en Aragón en el siglo XVIII», comunicación presentada a la *VI Reunión del Seminario de Historia Agraria*, Cabezón de la Sal (Santander).

- AYMARD, M. (1983). «Autoconsommation et marchés: Chayanov, Labrousse ou Le Roy Ladurie?», *Annales ESC*, pp. 1.392-1.410.
- BAIROCH (1989). «Les trois révolutions agricoles du monde développé, 1800-1985», *Annales ESC*, nº 2, pp. 317-355.
- BALBOA LÓPEZ, X. L. y FERNÁNDEZ PRIETO, L. (1990). «Sobre campesinado e capitalismo: ¿subordinación reciente ou adaptación histórica?», en *A trabe de ouro*, julio-septiembre, Santiago.
- BANTI, A. M. (1989a). *Terra e denaro. Una borghesia padana dell' Ottocento*, Venecia, Marsilio Editori.
- (1989b). «Gli imprenditori meridionali: razionalità e contestato», en *Meridiana. Rivista di Storia e Scienze Sociali*, nº 6, pp. 63-89.
- BARCA, F. (1886). *Memoria presentada al Exmo. Sr. Ministro de la Gobernación por el Director General de Administración Local sobre el movimiento de fondos que realizaron los Pósitos del Reino en 1863, proponiendo los puntos de reforma que reclaman la administración y contabilidad de este interesante ramo*, Madrid, Imprenta Nacional.
- BARCELÓ, A. (1981). *Reproducción económica y modos de producción*, Barcelona, Serbal.
- (1992). *Filosofía de la economía. Leyes, teorías y modelos*, Barcelona, Fuhem-Icaria.
- BARCELÓ, A. y SÁNCHEZ, J. (1988). *Teoría económica de los bienes autorreproducibles*, Barcelona, Oikos-Tau.
- BARDHAN, P. K. (1984). *Land, Labor and Rural Poverty*, Nueva York, Columbia University Press.
- (1989) (ed.). *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Nueva York.
- BARRAL, P. (1966). «Note historique sur l'emploi du terme 'paysan'», *Études Rurales*, nº 21, pp. 72-80.
- BARRERA GONZÁLEZ, A. (1990). *Casa, herencia y familia en la Cataluña rural*, Madrid, Alianza.
- BÉAUR, G. (1984). *Le marché foncier à la veille de la Révolution. Les mouvements de propriété beaucerons dans les régions de Maintenon et de Janville de 1761 à 1790*, Paris.
- (1991). «Le marché foncier éclaté: les modes de transmission du patrimoine sous l'Ancien Régime», en *Annales ESC*, nº 1, pp. 189-205.
- (1993). «La révolution et la question agraire: Vieux problèmes et perspectives nouvelles (note critique)», en *Annales ESC*, nº 1, pp. 135-145.
- BELL, C. y SRINIVASAN, T. N. (1989). «Some Aspects of Linked Product and Credit Market Contracts among Riskneutral Agents», en P. K. Bardhan (ed.), *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Nueva York.
- BERGERON, L. (1970). «Problèmes économiques de la France napoléonienne», en *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, XVII.
- BERNAL, A. M. (1979). *La lucha por la tierra en la crisis del Antiguo Régimen*, Madrid, Taurus.
- (1988). *Economía e historia de los latifundios*, Madrid, Espasa Calpe.
- BEVILACQUA, P. (1984). «Quadri mentali, culture, rapporti simbolici nelle società rurali del Mezzogiorno», en *Italia contemporanea*, nº 154.
- (a cura di) (1992). *Storia dell'agricoltura italiana in età contemporanea*. Volume primo: Spazi e paesaggi; Volume secondo: Uomini e classi; Volume terzo: Mercati e Istituzioni, Venecia, Marsilio Editori.

- BHADURI, A. (1987). *La estructura económica de la agricultura atrasada*, México, Fondo de Cultura Económica.
- (1991). «Economic power and productive efficiency in traditional agriculture», en B. Gustafsson (ed.), *Power and Economic Institutions. Reinterpretations in Economic History*, pp. 53-68.
- BIESCAS FERRER, J. A. (1985). *El proceso de industrialización de la región aragonesa en el período 1900-1920*, Zaragoza, Institución Fernando el Católico.
- BODEMAN, Y. M. (1979). «Familismo y patronazgo como sistemas de poder local en Cerdeña», en *Papers*, nº 11.
- BOROOAH, V. (1980). «High interest rates in backward agricultural communities: an examination of the default hypothesis», en *Cambridge Journal of Economics*, septiembre.
- BOURDIEU, P. (1964). *Travail et travailleurs en Algérie*, París, Mouton.
- (1972). «Les stratégies matrimoniales dans le système de reproduction», en *Annales ESC*, pp. 1.105-1.127.
- BRENNER, R. (1988). «Estructura de clases agrarias y desarrollo económico en la Europa preindustrial», en T. H. Aston y C. E. Philpin (comps.), *El debate Brenner*, Barcelona, Crítica.
- CALATAYUD, S. (1989). *Capitalismo agrario y propiedad campesina. La ribera del Xúquer 1860-1930*, Valencia, Edicions Alfons el Magnànim.
- CALATAYUD, S., MILLÁN, J. y ROMEO, M. C. (1992). «Les transformacions de la societat agrària en el procés de desenvolupament capitalista: el regadiu valencià al segle XIX», en *Reçerques*, nº 25.
- CAMARERO, C. (1984). «Las detracciones sobre la economía agraria y el endeudamiento del pequeño campesino en el siglo XVIII: aplicación a un concejo castellano», en *Agricultura y Sociedad*, nº 33, pp. 197-253.
- CARABAÑA, J. y FRANCISCO, A. DE (1993). *Teorías contemporáneas de las clases sociales*, Madrid, Pablo Iglesias.
- CARASA SOTO, P. (1983). «Los pósitos en España en el siglo XIX», en *Investigaciones Históricas*, nº 4, pp. 249-304.
- (1991). «El crédito agrario en España durante la Restauración. Entre la usura y el control social», en *Estudios sobre capitalismo agrario, crédito e industria en Castilla (siglos XIX y XX)*, Salamanca, Junta de Castilla y León, pp. 289-343.
- (1992). «Pobreza y asistencia social en la España Contemporánea», en *Historia Social*, nº 13, pp. 77-99.
- CARDESÍN DÍAZ, J. M^a (1992). *Tierra, trabajo y reproducción social en una aldea gallega (ss. XVIII-XX): Muerte de unos, vida de otros*, Madrid, MAPA.
- CARRASCO, C. (1991). *El trabajo doméstico. Un análisis económico*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- CASANOVA, J. (1991). *¿Cenicienta o princesa? La Historia social y los historiadores*, Barcelona, Crítica.
- CASTILLO, J. J. (1979). *Propietarios muy pobres. Sobre la subordinación política del pequeño campesinado*, Madrid, MAPA.
- CHARTIER, R. (1992). *El mundo como representación*, Madrid, Gedisa.
- CHAYANOV, A. V. (1979). *La organización de la unidad económica campesina*, Buenos Aires.
- (a cura di Fiorenzo Sperotto) (1988). *L'Economia di lavoro*, Scritti Scelti, Milán, Franco Angeli/Insor.

- CIVILE, G. (1982). «Terra e lavoro in una comunità del Mezzogiorno», en *Quaderni Storici*, nº 49, pp. 178-214.
- (1990). *Il comune rustico. Storia sociale di un paese del Mezzogiorno nell'800*, Bolonia, Il Mulino.
- CLAVERO, B. (1982). *El Código y el Fuero. De la cuestión regional en la España Contemporánea*, Madrid.
- CLEARY, M. C. (1989). *Peasants, Politicians and Producers*, Cambridge, Cambridge University Press.
- COASE, R. H. (1961) [1981]. «El problema del coste social», en *Hacienda Pública Española*, nº 68, Madrid.
- COLOMÉ, J., GARRABOU, R., PUJOL, P. y SAGUER, E. (1992). «Desarrollo capitalista, explotaciones campesinas y procesos de trabajo», en *Noticiario de Historia Agraria*, nº 3, pp. 63-73.
- COMÁS, D. y PUJADAS, J. J. (1985). *Aladradas y güellas. Trabajo, sociedad y cultura en el Pirineo aragonés*, Barcelona, Anthropos.
- COMÁS D'ARGEMIR, D. (1992). «Matrimonio, patrimonio y descendencia. Algunas hipótesis referidas a la Península Ibérica», en Chacón, F. y Hernández, J. (eds.), *Poder, familia y consanguinidad en la España del Antiguo Régimen*, Barcelona, Anthropos.
- (1994). «Familia, sistemas de herencia y estratificación social. Estrategias hereditarias y despoblación». Ponencia presentada al curso *Pueblos abandonados: ¿Un mundo perdido?*, Jaca.
- COMÍN COMÍN, F. (1988). *Hacienda y Economía en la España Contemporánea*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- CONGOST, R. (1990). *Els propietaris i els altres. La regió de Girona, 1768-1862*, Girona, Eumo.
- (1991). «Enfiteusis y pequeña explotación campesina en Cataluña (ss. XVIII-XIX)», en Villares, R. y Saavedra, P., *Señores y campesinos en la Península Ibérica, siglos XVIII-XX*, t. II, pp. 63-87.
- COPPOLA, G. (a cura di) (1983). *Agricoltura e aziende agrarie nell'Italia centro-settentrionale (secoli XVI-XIX)*, Milán.
- CORONA, G. y MASSULLO, G. (1992). «La terra e le tecniche. Innovazioni produttive e lavoro agricolo nei secoli XIX e XX», en P. Bevilacqua, *Storia dell'agricoltura...*, tomo I, pp. 353-451.
- COSTA, J. (1885) [1981]. *Derecho consuetudinario y economía popular en España*, Zaragoza, Guara.
- (1890) [1984]. *Reorganización del Notariado, del Registro de la Propiedad y de la Administración de Justicia*, Zaragoza, DGA.
- (1911) [1975]. *Política hidráulica*, Madrid, Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos.
- CROMPTON, R. y GUBBAY, J. (1977). *Economy and class structure*, Nueva York.
- CRUZ VILLALÓN, J. (1980). *Propiedad y uso de la tierra en la Baja Andalucía. Carmona, siglos XVIII-XX*, Madrid, Ministerio de Agricultura.
- D'ATTORRE, P. P. y CAZZOLA, F. (1991). *Conselice. Una comunità bracciantile tra ottocento e novecento*, Ravenna, Longo Editore.
- DEROUET, B. (1982). «Famille, ménage paysan et mobilité de la terre et des personnes en Thimerais au XVIIIe siècle», en *Études Rurales*, abril-junio, pp. 47-56.
- (1989). «Pratiques successorales et rapport a la terre: Les sociétés paysannes d'ancien régime», *Annales ESC*, nº 1, enero-febrero, pp. 172-206.

- DERTLIS, G. B. (1993). «Terre, paysans et pouvoir politique. Grèce, XVIII-XX siècle», en *Annales ESC*, nº 1, pp. 85-107.
- DÉSERT, G. (1975). *Les paysans du Calvados, 1815-1875*, París, PUL.
- DÍEZ ESPINOSA, J. R. (1993). «La desamortización de censos», en Germán Rueda (ed.), «La desamortización en la Península Ibérica», *Ayer*, nº 9, pp. 61-104.
- DIPPER, CH. (1993). «Una agricultura en transformación. Nuevas perspectivas de la historia agraria de Prusia y Alemania en el siglo XIX», en *Noticiero de Historia Agraria*, nº 5, pp. 161-180.
- DOBB, M. (1975). *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*, Madrid, Siglo XXI.
- DOERINGER, P. y PIORE, M. (1985). *Mercados internos de trabajo y análisis laboral*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- DOMÍNGUEZ CASTRO, L. (1993). «El amo bueno y el comerciante que fía: dos estrategias de crédito rural privado en el primer tercio del siglo XX», comunicación presentada a la *VI Reunión del Seminario de Historia Agraria*, Cabezón de la Sal (Santander).
- DOMÍNGUEZ MARTÍN, R. (1992). «Campesinos, mercado y adaptación. Una propuesta de síntesis e interpretación desde una perspectiva interdisciplinar», en *Noticiero de Historia Agraria*, nº 3, pp. 91-130.
- (1993). «Caracterizando al campesinado y a la economía campesina: pluriactividad y dependencia del mercado como nuevos atributos de la "campesinidad"», en *Agricultura y Sociedad*, nº 66, pp. 97-136.
- DOUWE VAN DER PLOEG, J. (1993). «El proceso de trabajo agrícola y la mercantilización», en Sevilla, E. y González de Molina, M. (1993), *Ecología, campesinado e historia*, pp. 153-196.
- DUBY, G. (1983). «Lés études rurales et l'histoire des campagnes», en *Études rurales*, nº 92.
- DURRENBERGER, E. P. y TANNENBAUM, P. (1979). «Una reconsideració de Chayanov i dels seus crítics recents», en *Estudis d'Història Agrària*, nº 3, pp. 7-21.
- ELSTER, J. (1990). *El cambio tecnológico. Investigaciones sobre la racionalidad y la transformación social*, Madrid, Gedisa.
- (1991). *El cemento de la sociedad*, Barcelona, Gedisa
- ERDOZÁIN, P. y MIKELARENA, F. (1993). «Aproximación al endeudamiento campesino en Navarra entre 1780 y 1870», comunicación presentada a la *VI Reunión del Seminario de Historia Agraria*, Cabezón de la Sal (Santander).
- (1995). «Familia, patrimonio y procesos de trabajo en la Navarra Media Occidental a finales del siglo XIX», en *Noticiero de Historia Agraria*, nº 10, pp. 159-186.
- ESWARAN, M. y KOTWAL, A. (1989). «Credit and Agrarian Class Structure», en P. K. Bhardan (ed.), *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, pp. 166-184.
- ETXEZARRETA, M. (ed.) (1979). *La evolución del campesinado. Agricultura y desarrollo capitalista*, Madrid, MAPA.
- FACCINI, L. (1983). «Affitti in denaro e salari in natura. Le contraddizioni apparenti dell'agricoltura lombarda (secoli XVII-XIX)», en *Storia d'Italia, Annali*, VI, Turín, pp. 651-58.
- FEDERICO, G. (1985). «Autoconsumo e mercantillizzazione: spunti per una discussione», *Società e Storia*, 27, pp. 197-212.
- (1987). «Contadini e mercato: tattiche di sopravvivenza», en *Società e Storia*, nº 38, pp. 877-913.

- FELIU, G. (1985). «El negocio de los arrendamientos de rentas señoriales. Examen de un libro de cuentas», en *Revista de Historia Económica*, año III, nº 1, pp. 31-54.
- FERNÁNDEZ CLEMENTE, E. (1978). «Treinta empresarios aragoneses del primer tercio del siglo XX», en *Cuadernos Aragoneses de Economía*, nº 2, Zaragoza, pp. 127-141.
- (1984). «Retórica regeneracionista y pseudocostismo en la Dictadura de Primo de Rivera», en *El legado de Costa*, Zaragoza, Ministerio de Cultura/Diputación General de Aragón, pp. 139-173.
- (1989). *Estudios sobre Joaquín Costa*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza.
- (1991). «Aragón en la historia económica reciente», en *Papeles de Economía Española*, número extraordinario, pp. 27-40.
- FERNÁNDEZ DE PINEDO, E. (1985). «Del censo a la obligación: modificaciones en el crédito rural antes de la primera guerra carlista en el País Vasco», en R. Garrahou y A. García Sanz (eds.), vol. I, pp. 297-305.
- FERNÁNDEZ PRIETO, L. (1990). *A renovación tecnológica da agricultura galega, 1850-1939*, tesis doctoral, Departamento de Historia Contemporánea, Universidade de Santiago de Compostela.
- FERRER I ALÓS, LL. (1987). *Pagesos, rabassaires i industrials a la Catalunya Central (ss. XVIII-XIX)*, Barcelona, Publicacions de l' Abadia de Montserrat.
- (1991). «La pequeña explotación en un viñedo de la Cataluña Central en los siglos XIX y XX. Consideraciones sobre su evolución y comportamiento», en Saavedra, P. y Villares, R. (eds.), *Señores y campesinos en la Península Ibérica, siglos XVIII-XX*, tomo 2: *Campesinado y pequeña explotación*, Barcelona, Crítica, pp. 34-62.
- FLORISTÁN IMIZCOZ, A. (1984). «Crédito rural en Navarra. Los censos al quitar», en *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada*, Santiago, vol. 2, pp. 395-408.
- FONTAINE, L. (1993). «L'Activité notarial (note critique)», *Annales ESC*, nº 2, marzo-abril, pp. 475-483.
- FONTANA, J. (1977). *La revolución liberal. Política y Hacienda en 1833-1845*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- (1992). *La historia después del fin de la historia*, Barcelona, Crítica.
- (1994). *Europa ante el espejo*, Barcelona, Crítica.
- FONTANA, J. y UCELAY DA CAL, E. (1985). *Reflexions metodològiques sobre la Història local*, Girona, Cercle d'Estudis Històrics i Socials.
- FORCADELL ÁLVAREZ, C. (1981). «La crisis agrícola y pecuaria de finales del siglo XIX. La provincia de Huesca en la información escrita de 1887», en *Argensola*, nº 92, pp. 279-301.
- (1983). «La redempció de censos a Aragó: el cas del terme municipal de Saragossa (1855-1856)», en *Estudis d' Història Agrària*, nº 7, pp. 41-50.
- (1992). «Sobre desiertos y secanos: los movimientos sociales en la historiografía española», en *Historia Contemporánea*, nº 7, pp. 101-116.
- FORCADELL ÁLVAREZ, C. y ATIENZA, Á. (1991). «Aragón en el siglo XIX: del dominio religioso y nobiliario a la parcelación y pequeña explotación campesina», en R. Villares y P. Saavedra, *Señores y campesinos en la Península Ibérica, siglos XVIII-XX*, t. I, pp. 138-172.

- FOURQUET, F. (1980). *Les comptes de la puissance. Histoire de la comptabilité nationale et du plan*, París, Encres-Recherches.
- FRIDENSON, P. (1989). «Les organisations, un nouvel objet», en *Annales ESC*, noviembre-diciembre, pp. 1.461-1.478.
- GALÁN y GALINDO, Á. (1968). *Estructura del sistema crediticio español*, Madrid.
- GALESKI, B. (1977). *Sociología del campesinado*, Barcelona, Península.
- GALLEGO MARTÍNEZ, D. (1990). «Sociedad y mercado en la mitad sur de Navarra a finales del siglo XIX», en *Merindad de Tudela*, nº 2, pp. 5-24, Tudela.
- (1991). «Patrimonio y mercado: los condicionantes del proceso de toma de decisiones en los hogares rurales», en *Noticiero de Historia Agraria*, nº 2, pp. 35-48.
- (1992). «Precios y circulación del excedente en las economías rurales: una aproximación analítica», en *Noticiero de Historia Agraria*, nº 3, pp. 7-31.
- (1995). «Sociedades y sistemas económicos fragmentados. Un modelo para el análisis histórico de la adaptabilidad de las economías capitalistas», en *Agricultura y Sociedad*, nº 76, pp. 25-98.
- GALLEGO MARTÍNEZ, D., GERMÁN, L. y PINILLA, V. (1991). «Una perspectiva histórica (1800-1936)», en *La economía del Valle Medio del Ebro*, Espasa Calpe.
- (1993). «Crecimiento económico, especialización productiva y disparidades internas en el Valle Medio del Ebro, 1800-1935: Un ensayo», en *Cuadernos Aragoneses de Economía*, 2ª época, vol. III, nº 2, pp. 277-319.
- GARCÍA PÉREZ, J. (1993). «Efectos de la desamortización sobre la propiedad y los cultivos», en Germán Rueda (ed.), «La desamortización en la Península Ibérica», *Ayer*, nº 9, pp. 105-174.
- GARCÍA SANZ, Á. (1991). «Desarrollo del capitalismo agrario en Castilla y León en el siglo XIX. Algunos testimonios, algunas reflexiones y un epílogo», en *Estudios sobre capitalismo agrario, crédito e industria en Castilla (siglos XIX y XX)*, pp. 19-47.
- GARRABOU, R. (1985). *Un fals dilema. Modernitat o endarreriment de l'agricultura valenciana, 1850-1900*, Valencia, Institució Alfons el Magnànim.
- (1987). «Salarios y proletarización en la agricultura catalana de mediados del siglo XIX», en *Hacienda Pública Española*, nº 108-109, Madrid.
- (1988) (ed.). *La crisis agraria de fines del siglo XIX*, Barcelona, Crítica.
- (1992) (coordinador). *Propiedad y explotación campesina en la España contemporánea*, Madrid, MAPA.
- GARRABOU, R., BARCIELA, C. y JIMENEZ BLANCO, J. I. (1986) (eds.). *Historia agraria de la España Contemporánea. 3. El fin de la agricultura tradicional, 1900-1960*, Barcelona, Crítica.
- GARRABOU, R., SAGUER, E. y SALA, P. (1993): «Formas de gestión y evolución de la renta a partir del análisis de contabilidades agrarias: Los patrimonios del Marqués de Sentmenat en el Vallés y en Urgell (1820-1917)», en *Noticiero de Historia Agraria*, nº 5.
- GARRABOU, R. y SANZ FERNÁNDEZ, J. (1985). *Historia agraria de la España contemporánea. 2. Expansión y crisis (1850-1900)*, Barcelona, Crítica.
- GARRIDO HERRERO, S. (1993). *El sindicalisme catòlic-agrari al País Valencià (1906-1923)*, tesis doctoral leída en la Facultat de Geografia i Historia, Universitat de València.
- (1994). «Alentar y obstruir. Las vacilaciones de la política estatal sobre cooperativismo en los inicios del siglo XX», en *Noticiero de Historia Agraria*, nº 7, pp. 131-154.

- GARRIER, G. y HUBSCHER, R. (eds.) (1988). *Entre faucilles et marteaux*, Lyon, Presses Universitaires de Lyon- Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- GEERTZ, C. (1979). «Suq: The bazaar economy in Sefrou», en Geertz, C., Geertz, H. y Rosen, L., *Meaning and order in Moroccan society*, Cambridge, pp. 123-264.
- GELLNER, E. (ed.) (1986). *Patronos y clientes*, Barcelona, Júcar Universidad.
- GERMÁN ZUBERO, L. y FORCADELL ÁLVAREZ, C. (1988a). «La crisis finisecular en la agricultura interior: el caso de Aragón», en R. Garrabou (ed.), *La crisis agraria de fines de siglo*, Barcelona, Crítica, pp. 69-93.
- (1988b). «Aragón invertebrado. Atraso económico y dualismo interno (1830-1930)», en *Revista de Historia Económica*, año VI, nº 2, pp. 311-339.
- (1988c). «Uso del suelo y producción agraria en Aragón durante el primer tercio del siglo XX», en *Cuadernos Aragoneses de Economía*, vol. 12, pp. 19-42.
- (1990). «La industrialización de Aragón: atraso y dualismo interno», en J. Nadal y A. Carreras (dir. y coord.), *Pautas regionales de la industrialización española (siglos XIX y XX)*, Barcelona, Ariel, pp. 185-218.
- GINZBURG, C. y PONI, C. (1991). «El nombre y el cómo: intercambio desigual y mercado historiográfico», en *Historia Social*, nº 10, pp. 63-70.
- GÓMEZ LAGUNA, L. (1957). *Historia de una casa de comercio zaragozana*, Zaragoza, La Cadiera.
- GÓMEZ MENDOZA, J. (1987). «Ausencia de un modelo unilineal de evolución de los regímenes de tenencia en el siglo XX» en AA VV, *Estructuras y regímenes de tenencia de la tierra en España*, Madrid, MAPA.
- GÓMEZ OLIVER, M. y GONZÁLEZ DE MOLINA, M. (1983). *Transferencias de propiedad y desamortización. El caso de Santa Fe (1760-1894)*, Granada, Ayuntamiento de Santa Fe.
- GONZÁLEZ DE MOLINA, M. y MARTÍNEZ MARTÍN, M. (1990). «Una nota metodológica sobre propiedad, explotación y pluralidad de bases económicas (pluriactividad)», en R. Garrabou (1992), Madrid, MAPA.
- GONZÁLEZ DE MOLINA, M. y SEVILLA GUZMÁN, E. (1991). «Minifundio y gran propiedad agraria: estabilidad y cambio en la alta Andalucía, 1758-1930», en R. Villares y P. Saavedra, P. *Señores y campesinos en la Península Ibérica, siglos XVIII-XX*, t. II, pp. 88-138.
- (1993). «La funcionalidad de los poderes locales en una economía orgánica», en *Noticario de Historia Agraria*, nº 6, pp. 9-23.
- GONZÁLEZ DE MOLINA, M., SEVILLA GUZMÁN, E. y GONZÁLEZ ALCANTUD, J. A. (1992). *La tierra. Mitos, ritos y realidades*, Granada, Anthropos-Diputación Provincial.
- GORDON, D. M., EDWARDS, R. y REICH, M. (1986). *Trabajo segmentado, trabajados divididos. La transformación histórica del trabajo en los Estados Unidos*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- GOULDNER, A. W. (1960). «The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement», en *American Sociological Review*, nº 2.
- GRENDI, E. (1977). «Micro-analisi e storia sociale», en *Quaderni Storici*, nº 33, pp. 506-520.
- (1979). *Polanyi: dall'antropologia economica alla microanalisi storica*, Milán.
- GRENIER, J.-Y. (1991). «Réflexions libres sus l'usage des méthodes statistiques en histoire», en *Histoire & Mesure*, VI-1/2, pp. 177-187.
- GRIGG, D. (1985). *La dinamica del mutamento in agricoltura*, Bolonia, Il Mulino.

- GRIGG, D. (1989). *English Agriculture. An historical perspective*, Oxford, B. Blackwell.
- GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL (1980). *Los precios del trigo y de la cebada en España, 1891-1907*, Madrid, Servicio de Estudios, Banco de España.
- (1991). *Estadísticas históricas de la producción agraria española, 1859-1935*, Madrid, MAPA, Secretaría General Técnica.
- GUESLIN, A. (1992). «Usure et usuriers dans les campagnes françaises du XIXe siècle», en *Cahiers des Annales de Normandie*, nº 24 (Recueil d'études offert à Gabriel Dessert), Caen, pp. 135-145.
- GUSTAFSSON, B. (ed.) (1991). *Power and Economic Institutions. Reinterpretations in Economic History*, Aldershot, Edward Elgar.
- HALPERN PEREIRA, M. (1975). «Niveaux de consommation, niveaux de vie au Portugal (1874-1922)», en *Annales ESC*, nº 2-3, marzo-junio, pp. 610-630.
- HAMMOND, J. L. y HAMMOND, B. (1987). *El trabajador del campo*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- HARNISCH, H. (1984). *Kapitalistische Agrarreform und Industrielle Revolution. Agrarhistorische Untersuchungen über das ostelbiche Deutschland zwischen Spätfeudalismus u. bürgerlich demokratischer Revolution von 1848-49 unter besonderer Berücksichtigung der Provinz Brandenburg*, Weimar.
- HAYEK, F. A. (1982). *Derecho, legislación y libertad*, 3 vols., Madrid, Unión Editorial.
- HEFFER, J., MAIRESSE, J. y CHANUT, J. M. (1986). «La culture du blé au milieu du XIXe siècle: Rendement, prix, salaires et autres coûts», en *Annales ESC*, nº 6, noviembre-diciembre, pp. 1.273-1.302.
- HOBBSAWM, E. J. y ALAVI, H. (1976). *Los campesinos y la política. Las clases campesinas y las lealtades primordiales*, Barcelona, Anagrama.
- (1991). «De la Historia Social a la historia de la sociedad», en *Historia Social*, nº 10, pp. 5-25.
- HUBSCHER, R. (1980). «Société globale et population agricole: un essai de classification des catégories socioprofessionnelles non agricoles», en *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, abril-junio, pp. 312-319.
- (1980). *L'agriculture et la société rurale dans le Pas-de-Calais du milieu du XIXe siècle à 1914*, 2 vols., Arras.
- (1981). «Modèles d'exploitation et comptabilité agricole: l'exemple du Pas-de-Calais au début du XIXe siècle», en *Études Rurales*, octubre-diciembre, nº 84.
- (1985). «La petite exploitation en France: Reproduction et compétitivité (fin XIXe siècle-début XXe siècle)», *Annales ESC*, nº 1, enero-febrero, pp. 3-34.
- INFORME DE LOS REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD (1886). Audiencia de Zaragoza.
- ITURRA, R. (1985). «Casamento, ritual e lucro: a produção dos produtores numa aldeia portuguesa (1862-1983)», en *Ler História*, nº 5, pp. 59-81.
- (1988). *Antropología económica de la Galicia rural*, Santiago, Servicio de Publicaciones da Consellería da Presidencia e Administración Pública, Xunta de Galicia.
- JACQUART, J. (1975). «La rente foncière, indice conjoncturel», en *Revue Historique*.
- JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (1986). «Introducción» a *Historia Agraria de la España Contemporánea*. 3. *El fin de la agricultura tradicional (1900-1960)*, Barcelona, Crítica, pp. 10-141.
- JOLLIVET, M. (sous la direction de) (1988). *Pour une diversification de l'agriculture*, Paris, L'Harmattan.

- JULIÁ, S. (1989). *Historia social/Sociología histórica*, Madrid, Siglo XXI.
- (1993). «La historia social y la historiografía española», en *Ayer*, nº 10, pp. 29-46.
- KALDOR, N. (1989). *Économie et instabilité*, París, Édition Economica.
- KAUTSKY, K. (1974). *La cuestión agraria*, Barcelona, Laia.
- KINDLEBERGER, C. P. (1992). *Problemas históricos e interpretaciones económicas*, Barcelona, Crítica.
- KOCHANOWICZ, J. (1989). «La teoría de Chayanov y el punto de vista polaco respecto a la economía campesina», en *Áreas*, nº 11, pp. 106-122.
- KONDO, A. Y. (1990). *La agricultura española del siglo XIX*, Madrid, MAPA-Nerea.
- KORELIN, A. P. (1990). «Credit and the modernization of the countryside in Russia after the reform of 1861», en Aerts, E. et al. (eds.), *Structures and dynamics of agricultural exploitations*, Lovaina, Leuven University Press.
- KRADER, L. (1988). *Los apuntes etnológicos de Karl Marx*, Madrid, Pablo Iglesias-Siglo XXI.
- LABROUSSE, E. (1932). *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIIIe siècle*, 2 vols., París.
- (1962). *Fluctuaciones económicas e historia social*, Madrid, Tecnos.
- LACOMBA, J. A. y RUIZ, G. (1990). *Una historia del Banco Hipotecario de España, 1872-1986*, Madrid, Alianza Editorial y Banco Hipotecario de España.
- LAFFONT, J. L. (ed.) (1990). *Notaires, notariat et société sous l'Ancien Régime*, Toulouse, Presse Universitaires du Mirail.
- (1991). *Problèmes et méthodes d'analyse historique de l'activité notariale (XV-XIX)*, Toulouse, Presses Universitaires du Mirail.
- LANA BERASÁIN, J. M. (1992). «La propiedad de la tierra en el gozne contemporáneo. Un esbozo de la Merindad de Tudela de finales del XVIII a la Guerra Civil», en *Merindad de Tudela*, nº 4, pp. 53-80.
- LANDI, F. (1986). «Dalla lotta per la sussistenza alla lotta per la terra: la mezzadria ravennate e le innovazioni tecnico agronomiche (1870-1920)», en *Annali dell'Istituto Alcide Cervi*, nº 8.
- LANDSBERGER, H. A. (1978). *Rebelión campesina y cambio social*, Barcelona, Crítica.
- LEFEBVRE, H. (1949). «Problèmes de sociologie rurale», en *Cahiers internationaux de Sociologie*, nº 6.
- (1953). «Perspectives de la sociologie rurale», en *Cahiers internationaux de Sociologie*, nº 14.
- (1955). «La notion de totalité dans les sciences sociales», en *Cahiers internationaux de Sociologie*, nº 18.
- LEHNING, J. R. (1978). «Développement économique et mutation familiale. Le ménage paysan dans un village de la région stéphanoise au XIXe siècle», en *Cahiers d'histoire*, nº 3, pp. 275-291.
- LE ROY LADURIE, E. (1974). «L'histoire immobile», en *Annales ESC*, nº 3, pp. 673-692.
- LÉVI, G. (1989). *Le pouvoir au village*, París, Gallimard.
- (1990). «Economia contadina e mercato della terra nel Piemonte di antico regime», en Bevilacqua, Piero (a cura di), *Storia dell'agricoltura...*, t. II, pp. 535-553.
- LIFRAN, R. (1988). «Anthropologie économique du patrimoine», en *Études Rurales*, nº 110-112, pp. 359-376.
- LITTLEWOOD, P. (1979). «Campesinos, producción y patronazgo: Un marco alternativo para analizar la relación "patrón-cliente" en las sociedades campesinas mediterráneas», en *Agricultura y Sociedad*, nº 13.

- LOZANO FLORISTÁN, C. y ZARAGOZA AYARZA, F. (1986). *Estudios sobre la Desamortización en Zaragoza*, Zaragoza, Diputación General de Aragón.
- LUÑO PEÑA, E. (1933). «El crédito agrícola en Aragón», en *Primera Conferencia Económica Aragonesa*, organizada por la Excm. Sociedad Económica Aragonesa de Amigos del País, Zaragoza, vol. I, pp. 231-250.
- MALATESTA, M. (1991). «L'affitto, la legge, il mercato», en P. Bevilacqua, *Storia dell'agricoltura...*, vol. III, pp. 471-508.
- MARTÍN, J. y MIKELARENA, F. (1986). «La venta en carta de gracia como instrumento crediticio», en *Actas del I Congreso de Historia Contemporánea de Navarra*, vol. I, pp. 447-451.
- MARTÍNEZ ALIER, J. (1986). «¿Labradores, empresarios o señoritos?», en *Historia agraria de la España Contemporánea*, t. III, pp. 534-566.
- MARTÍNEZ CARRIÓN, J. M. (1987). «Nupcialidad, estructura del hogar y economía campesina en el valle del Segura durante el siglo XIX», en *Áreas*, nº 8, pp. 23-40.
- MARTÍNEZ LÓPEZ, D. (1993). «Reproducción social y parentesco en un proceso de ascensión socioeconómica en la Vega de Granada (siglos XVIII y XIX)», en *Noticiero de Historia Agraria*, nº 5, pp. 67-96.
- MARTÍNEZ SÁNCHEZ, J. M. (1987). *Desarrollo agrícola y teoría de sistemas*, Madrid, Ministerio de Agricultura.
- MARTÍNEZ SOTO, A. P. (1991). «Síntesis bibliográfica sobre el crédito agrícola en España (1850-1934)», en *Noticiero de Historia Agraria*, nº 2.
- MARTÍNEZ VEIGA, U. (1990). *Antropología económica*, Barcelona, Icaria.
- MARX, K. (1890) [1972]. *El Capital. Crítica de la Economía Política*, 3 vols., México, Fondo de Cultura Económica.
- (1977). *El dieciocho brumario de Luis Bonaparte*, Madrid.
- MAURICE, J. (1978). *La reforma agraria en España en el siglo XX (1900-1936)*, Madrid, Siglo XXI.
- MAUSS, M. (1991). *Sociología y antropología*, Madrid, Tecnos.
- MENDELS, F. (1978). «La composition du ménage paysan en France au XIXe siècle: Une analyse économique du mode de production domestique», en *Annales*, nº 4, julio-agosto, pp. 780-220.
- MENGER, C. (1871) [1983]. *Principios de Economía Política*, Madrid, Unión Editorial.
- MIKELARENA PEÑA, F. (1992). «El hogar rural en España a mediados del siglo XIX: algunas consideraciones desde la perspectiva de la historia agraria», en *Noticiero de Historia Agraria*, nº 3, pp. 33-61.
- MILLÁN y GARCÍA VARELA, J. (1984). *Rentistas y campesinos. Desarrollo agrario y tradicionalismo político en el sur del País Valenciano, 1680-1840*, Alicante, Instituto J. Gil-Albert.
- MISES, L. VON (1949) [1986]. *La acción humana. Tratado de economía*, Madrid, Unión Editorial.
- MOOSER, J. (1993). «Reformas agrarias, campesinos y capitalismo», en *Noticiero de Historia Agraria*, nº 6, pp. 109-130.
- MORAL, J. DEL (1979). *La agricultura española a mediados del siglo XIX (1850-1870). Resultados de una encuesta agraria de la época*, Madrid, MAPA.
- MORENO DEL RINCÓN, E. (1991). *La Desamortización de Madoz en la provincia de Zaragoza (1855-1875)*, tesis doctoral inédita, Barcelona, Departament d'Història Moderna i Contemporània, Facultat de Lletres, Universitat Autònoma.

- MORO, J. M^a y ERICE, F. (1991). «Crédito y campesinado en la Asturias del siglo XIX», en R. Villares y P. Saavedra, *Señores y campesinos en la Península Ibérica, siglos XVIII-XX*, t. II, pp. 215-245.
- MOULIN, A. (1989). *Les paysans dans la société française. De la Révolution à nos jours*, París, Éditions du Seuil.
- MOYANO, E. y SEVILLA GUZMÁN, E. (1978). «Sobre los procesos de cambio en la economía campesina», en *Agricultura y Sociedad*, nº 9, pp. 257-271.
- MULLIEZ, J. (1979). «Du blé «mal nécessaire». Réflexions sur les progrès de l'agriculture de 1750 à 1850», en *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, t. XXVI, pp. 3-47.
- NAREDO, J. M. (1987). *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*, Madrid, Siglo XXI-Ministerio de Economía y Hacienda.
- NELL, E. J. (1984). *Historia y teoría económica*, Barcelona.
- ORTEGA VALCÁRCCEL, J. (1991). «La consolidación de la pequeña explotación agraria en Cantabria: de campesinos renteros a propietarios en precario», en R. Villares y P. Saavedra, *Señores y campesinos en la Península Ibérica, siglos XVIII-XX*, t. II, pp. 156-172.
- ORTÍ, A. (1976). «Orígenes de la política hidráulica: la polémica del cereal español en la crisis agraria de los años 1880», introducción a «Dictámenes y discursos de Joaquín Costa en los Congresos de Agricultores y Ganaderos de 1880 y 1881», en *Agricultura y Sociedad*, nº 1, pp. 209-285.
- (1981). «Oligarquía y pueblo en la interpretación populista de la historia. La crítica mitológica del latifundismo en el liberalismo social», en *Estudios sobre Historia de España* (Homenaje a Tuñón de Lara), Madrid, vol. I, pp. 315-347.
- PALLARUELO, S. (1988). *Pastores del Pirineo*, Madrid, Ministerio de Cultura.
- PANDO y VALLE, J. (1880). *Los pósitos. Apuntes acerca de su historia, de su importancia, sus reformas, inconvenientes de convertirlos en bancos agrícolas, legislación por la que se rigen, y de cómo pueden servir para el establecimiento de cajas de ahorros y montes de piedad por...*, Madrid.
- PARIAS SAINZ DE ROZAS, M. (1989). *El mercado de la tierra sevillana en el siglo XIX*, Sevilla, Diputación Provincial de Sevilla.
- PASCUAL, P. (1990). *Agricultura i industrialització a la Catalunya del segle XIX. Formació i desestructuració d'un sistema econòmic*, Barcelona, Crítica.
- (1991). «Precios y cambio agrícola durante el primer tercio del siglo XX», en *Noticario de Historia Agraria*, nº 2, pp. 79-94.
- PASINETTI, L. (1983). *Crecimiento económico y distribución de la renta*, Madrid, Alianza.
- PEIRÓ, A. (1987). «El mercado de cereales y aceite aragoneses (siglos XVIII-XX)», en *Agricultura y Sociedad*, nº 43, pp. 213-279.
- (1988). *Regadío, transformaciones económicas y capitalismo. La tierra en Zaragoza, 1766-1849*, Zaragoza, Diputación General de Aragón.
- (1993). «Feudalismo, organización campesina y pósitos en Aragón», comunicación presentada a la *VI Reunión del Seminario de Historia Agraria*, Cabezón de la Sal (Santander).
- PÉREZ LEDESMA, M. (1990). *Estabilidad y conflicto social*, Madrid, Nerea.
- (1992). «Ricos y pobres; pueblo y oligarquía; explotadores y explotados: las imágenes dicotómicas en el siglo XIX español», en *Revista del Centro de Estudios Constitucionales*, nº 10.

- PÉREZ LEDESMA, M. (1993). «Cuando llegan los días del cólera. Movimientos sociales, teoría e historia», en *Problemas actuales de la Historia*, 3.^{as} Jornadas de Estudios Históricos, Salamanca, pp. 141-187.
- PÉREZ PICAZO, M^a T. (1987). «Crédito y usura en la región murciana durante el siglo XIX», en *Áreas*, nº 8, pp. 11-20.
- (1991). «Riqueza territorial y cambio agrícola en la Murcia del siglo XIX. Aproximación al estudio de una contabilidad privada (Circa. 1800-1902)», en *Agricultura y Sociedad*, nº 61, pp. 73-78.
- PÉREZ SARRIÓN, G. (1984). *Agua, agricultura y sociedad en el siglo XVIII. El Canal Imperial de Aragón 1766-1808*, Zaragoza, Institución Fernando el Católico.
- PÉREZ TOURIÑO, E. (1983). *Agricultura y capitalismo. Análisis de la pequeña producción campesina*, Madrid, MAPA.
- PESET, M. (1985). *Dos ensayos sobre la historia de la propiedad de la tierra*, Madrid, Ed. de Derecho Privado.
- (1986). «Unes hipòtesis sobre el crèdit agrari en l'antic règim», en *AA VV, Terra, treball y propietat*, Barcelona, Crítica.
- PINILLA NAVARRO, V. (1993). «Viejas instituciones en una nueva economía: el pósito de Alcañiz en los siglos XIX y XX», en *Al-Qannis-Taller de Arqueología de Alcañiz*, nº 5, pp. 57-76.
- (1995). *Entre la inercia y el cambio. El sector agrario aragonés, 1850-1935*, Madrid, MAPA.
- PLACANICA, A. (1990). «Il mondo agricolo meridionale: usure, caparre, contratti», en Bevilacqua, P. (a cura di), *Storia dell'agricoltura...*, t. II, pp. 261-324.
- PLATTNER, S. (1989) (ed.). *Economic Antropology*, Stanford University Press.
- POISSON, J.-P. (1990). *Notaires et société. Travaux d'histoire et de sociologie notariales*, París, Economica.
- POLANYI, K. (1944) [1989]. *La gran transformación*, Madrid, La Piqueta.
- PONS, A. (1991). «Els cotractes d'arrendament al País Valencià. Una anàlisi de protocols notarialis (1785-1870)», en *Estudis d'Història Agrària*, nº 8, pp. 175-200.
- PONS, A. y SERNA, J. (1992). «Dignos de crédito. La burguesía y el mercado del préstamo en la ciudad de Valencia (1850-1870)», comunicación presentada a la *V Reunión del Seminario de Historia Agraria*, Santiago de Compostela.
- POSTEL VINAY, G. (1974). *La rente foncière dans le capitalisme agricole*, París.
- (1991). «Crédito y especialización agrícola regional. El ejemplo del Languedoc en el siglo XIX y comienzos del XX», en *Áreas*, nº 12, pp. 91-102, Murcia.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (1988). *De Imperio a Nación. Crecimiento y atraso económico en España (1780-1930)*, Madrid, Alianza.
- REDCLIFT, M. R. y GOODMAN, D. E. (1987). «La agricultura de Europa occidental en transición: la producción simple y el desarrollo del capitalismo», en *Agricultura y Sociedad*, nº 43, abril-junio, pp. 9-45.
- REY, PH. P. (1976). *Las alianzas de clase*, Madrid, Siglo XXI.
- RINAUDO, Y. (1980). «Usure et crédit dans les campagnes du Var au XIXe siècle», en *Annales du Midi*, octubre-diciembre.
- ROBLEDO, R. (1983). «El precio de la tierra (1836-1914): Notas sobre el modelo de crecimiento agrario en España», en *Revista de Historia Económica*, I, 2, pp. 253-275.
- (1984). *La renta de la tierra en Castilla la Vieja y León (1836-1913)*, Madrid, Servicio de Estudios, Banco de España.

- ROBLEDO, R. (1985). «La renta de la tierra en la crisis de fines del siglo XIX: variantes regionales», en García Delgado, José Luis (1985), *La España de la Restauración. Política, economía, legislación y cultura*, Madrid, Siglo XXI, pp. 311-329.
- (1991). «El crédito y los privilegiados durante la crisis del Antiguo Régimen», en B. Yun (ed.), pp. 237-265.
- (1993). *Economistas y reformadores españoles: la cuestión agraria (1760-1935)*, Madrid, MAPA.
- ROEMER, J. E. (1989). *Teoría general de la explotación y de las clases*, Madrid, Siglo XXI.
- ROIGE VENTURA, X. (1991). «Parientes en el Juzgado. Tensiones, conflictos y rupturas familiares en el Priorat (s. XIX)», en Prat, J., Martínez, U., Contreras, J. y Moreno, I. (eds.), *Antropología de los pueblos de España*, Madrid, Taurus.
- ROSEBERRY, W. (1976). «Rent, Differentiation and the Development of Capitalism among Peasants», en *American Anthropologist*, nº 78, pp. 45-58.
- (1989). «Peasants and the World», en S. Plattner (ed.), *Economic Anthropology*, Stanford, pp. 108-126.
- ROSENTHAL, J. L. (1994). «Rural Credit Markets and Aggregate Shocks: The Experience of Nuits St. Georges, 1756-1776», en *Journal of Economic History*, vol. 54, nº 2, pp. 289-306.
- RUIZ TORRES, P. (1981). *Señores y propietarios. Cambio social en el sur del País Valenciano: 1650-1850*, Valencia.
- (1991). «Privilegi i desigualtat en el món rural, 1780-1870», en *Afers*, nº 11/12.
- SAAVEDRA, P. y VILLARES, R. (1991): *Señores y campesinos en la Península Ibérica, siglos XVIII-XX* (2 tomos), Barcelona, Crítica.
- SABIO ALCUTÉN, A. (1992). «Las compraventas de tierra, una faceta de la integración mercantil forzosa del pequeño campesinado. Cariñena, 1886-1934», en *Noticiario de Historia Agraria*, nº 4, pp. 315-334.
- (1995a). *Viñedo y vino en el Campo de Cariñena: los protagonistas de las transformaciones (1860-1930)*, Zaragoza, CED-Consejo Regulador.
- (1995b). *Relaciones de propiedad, mercados agrarios y poder local en la sociedad rural aragonesa: la agricultura cerealista de Cinco Villas (1850-1930)*, Tesis doctoral leída en el Departamento de Historia Moderna y Contemporánea, Universidad de Zaragoza.
- SAGUER I HOM, E. (1996). *La consolidació de la propietat pagesa a Catalunya (El Baix Empordà, 1850-1940)*, tesis doctoral leída en el Departament de Geografia, Història i Història del Art, Universitat de Girona.
- SAMUELSON, P. A. (1957). «Wage and Interest: A Modern Dissection of Marxian Economic Models», en *American Economic Review*, vol. 47, nº 6.
- SÁNCHEZ ALONSO, B. (1995). *Las causas de la emigración española, 1880-1930*, Madrid, Alianza.
- SANZ LAFUENTE, G. (1996). *Las organizaciones de propietarios agrarios en la provincia de Zaragoza. Redes de poder, estructura comercial y control social, 1890-1923*, Departamento de Historia Moderna y Contemporánea, Universidad de Zaragoza.
- SHELLING, T. C. (1989). *Micromotivos y macroconducta*, México, Fondo de Cultura Económica.
- SCHUMPETER, J. (1967). *Teoría del desenvolvimiento económico. Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*, México, Fondo de Cultura Económica.

- SCOTT, J. (1981). *I contadini tra sopravvivenza e rivolta*, Napoli, Ligouri Editore.
- (1985). *Weapons of the Weak. Everyday Forms of Pesant Resistance*, Wesford, Yale University Press.
- SERRANO SANZ, J. M. (1987). *El viraje proteccionista en la Restauración. La política comercial española, 1875-1895*, Madrid, Siglo XXI.
- SEVILLA GUZMÁN, E. (1983). «El campesinado: Elementos para su reconstrucción teórica en el pensamiento social», en *Agricultura y Sociedad*, nº 27, pp. 33-79.
- (1990). «Redescubriendo a Chayanov: hacia un neopopulismo ecológico», en *Agricultura y Sociedad*, nº 55, abril-junio, pp. 201-239.
- SHANIN, T. (1976). *Naturaleza y lógica de la economía campesina*, Barcelona.
- (1979). *Campesinos y sociedades campesinas*, México, Fondo de Cultura Económica.
- (1980). «El advenimiento de los campesinos: Emigrantes que trabajan, campesinos que viajan y marxistas que escriben», en *Agricultura y Sociedad*, nº 16, pp. 9-26.
- (1983). *Late Marx and the Russian Road*, Londres, Routledge & Kegan Paul.
- (1988). «El mensaje de Chayanov: aclaraciones, falta de comprensión y la "teoría del desarrollo" contemporánea», en *Agricultura y Sociedad*, nº 48, pp. 141-172.
- SIMÓN SEGURA, F. (1976). «Aspectos del nivel de vida del campesinado español en la segunda mitad del siglo XIX. El problema de la usura en el campo», en *Hacienda Pública Española*, nº 38, pp. 231-242.
- SIMPSON, J. (1989). «La producción agraria y el consumo español en el siglo XIX», en *Revista de Historia Económica*, VII, 2, pp. 355-388.
- (1992). «Los límites del crecimiento agrario: España, 1860-1936», en Prados de la Escosura, L. y Zamagni, V. (eds.), *El desarrollo económico de la Europa del Sur. España e Italia en perspectiva histórica*, Madrid, Alianza.
- SOBOUL, A. (1980). *Problemas campesinos de la Revolución, 1789-1948*, Madrid, Siglo XXI.
- SOULET, J. F. (1978). «Usure et usuriers dans les Pyrenées au XIXe siècle», en *Annales du Midi*, julio-diciembre, pp. 435-447.
- SPAVENTA, L. (1971) [1990]. *Apuntes de Economía Política*, Barcelona, Ariel Economía.
- STEEDMAN, I. (1985). *Marx, Sraffa y el problema de la transformación*, México, Fondo de Cultura Económica.
- STINCHCOMBE, A. (1962). «Agricultural Enterprise and Rural Class Relations», en *American Journal of Sociology*, nº 67, pp. 165-176.
- SUAU, J. (1991). *El món rural mallorquí. Segles XVIII-XIX*, Barcelona, Curial.
- SUMPSI VIÑAS, J. M. (1986). «El mercado de la tierra y su relación con la evolución de las estructuras agrarias», en *Agricultura y Sociedad*.
- TEDDE LORCA, P. (1984a). «Banca privada y crecimiento económico en España (1874-1913)», en *Papeles de Economía Española*, nº 20, Madrid, Confederación Española de Cajas de Ahorros, pp. 169-184.
- (1984b). «Aproximación al cuadro tributario de la Restauración», en *Hacienda Pública Española*, nº 87, pp. 323-338.
- TEDDE LORCA, P. y MARICHAL, C. (1994). *La formación de los bancos centrales en España y América Latina (siglos XIX y XX)*, Madrid, Banco de España, Estudios de Historia Económica.

- TELLO I ARAGAY, E. (1986a). «Propietat agrària i percepció de rendes. El paper de l'endeutament en la distribució social de les terres (Cervera, 1744-45)», en *Estudis d'Història Agrària*, n° 6, pp. 57-99.
- (1986b). «La utilització del censal a la Segarra del set-cents: crèdit rural i explotació usurària», en *Reçerques*, pp. 47-71.
- (1994). «El papel del crédito rural en la agricultura del Antiguo Régimen: desarrollo y crisis de las modalidades crediticias (1600-1850)», en *Noticario de Historia Agraria*, n° 7, pp. 9-37.
- THOMPSON, E. P. (1984). *Tradición, revuelta y consciencia de clase. Estudios sobre la crisis de la sociedad preindustrial*, Barcelona, Crítica.
- (1963) [1989]. *La formación de la clase obrera en Inglaterra*, Barcelona, Crítica.
- (1995). *Costumbres en común*, Barcelona, Crítica.
- TOHARIA, L. (1983). *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Madrid, Alianza Universidad.
- TOMÁS y VALIENTE, F. (1972). *El marco político de la Desamortización en España*, Barcelona, Ariel.
- TORRAS, J. (1976). *Liberalismo y rebeldía campesina, 1820-1823*, Barcelona, Ariel.
- (1982). «La economía aragonesa en la transición al capitalismo. Un ensayo», en J. Torras, C. Forcadell y E. Fernández, *Tres estudios de Historia Económica de Aragón*, Zaragoza, Universidad de Zaragoza, pp. 4-32.
- TORRE, J. DE LA (1990). «Crisis de una economía agraria y respuestas campesinas en la quiebra del Antiguo Régimen: Navarra, 1808-1820», en *Revista de Historia Económica*, año VIII, pp. 11-35.
- (1994). «Coyuntura económica, crédito agrícola y cambio social en Navarra, 1750-1850», en *Noticario de Historia Agraria*, n° 7, pp. 109-130.
- TOURAINÉ, A. (1978). *La voix et le regard*, París, Seuil.
- VAQUINHAS, I. M. y TAVEIRA DA FONSECA, F. (1983). «Formas de investimento de capital: crédito privado y crédito público em Coimbra no terceiro quartel do século XIX», en *Revista Portuguesa de História*, XX, pp. 99-139.
- (1984). «As relações cidade-campo vistas a partir do crédito privado hipotecario: Coimbra e sua região no tercio quarto do século XIX», en *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada. La documentación notarial y la historia*, Santiago, pp. 427-440.
- VARELA ORTEGA, C. (1986). «Una revisión de los modelos sobre el mercado y los precios de la tierra en la literatura económica», en *Agricultura y Sociedad*, n° 41, octubre-diciembre.
- (coord.) (1988). *El mercado y los precios de la tierra: funcionamiento y mecanismos de intervención*, Madrid, MAPA.
- VERGARA, J. M^a (1981). «Trabajo y fuerza de trabajo», en *Monthly Review*, vol. 4, n° 5.
- VILLARES, R. (1982). *La propiedad de la tierra en Galicia, 1500-1936*, Madrid.
- (1988). *Donos de seu. Estudios de Historia Agraria de Galicia*, Barcelona.
- VILLARES, R. y FERNÁNDEZ PRIETO, L. (1992). «La crisis agraria del final del siglo XIX i l'adaptació de l'explotació pagesa gallega», en *Reçerques*, n° 26, pp. 89-106.
- VRIES, J. DE (1982). «Poverty and Capitalism: Review Essay», en *Theory and Society*, n° 12, pp. 245-255.

- WALRAS, L. (1987). *Elementos de economía política pura*, Madrid, Alianza.
- WEBER, M. (1906) [1985]. «Capitalismo y sociedad rural en Alemania», en *Ensayos de sociología contemporánea*, Barcelona, vol. 2, pp. 133-162.
- (1983). *Economía y Sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica.
- WOLF, E. (1966) [1972]. *Los campesinos*, Barcelona, Ariel.
- (1980). «Relaciones de parentesco, de amistad y de patronazgo en las sociedades complejas», en Michael Barton (ed.), *Antropología social de las sociedades complejas*, Madrid, Alianza.
- YUN, B. (1987). *Sobre la transición al capitalismo en Castilla. Economía y Sociedad en Tierra de Campos (1500-1830)*, Salamanca.



