

## **SOCIOLOGÍA DE LAS TRANSMISIONES DE PROPIEDAD EN LA HUERTA DE ALICANTE. SIGLO XVIII \***

Por Juan Antonio BARRIO BARRIO

Universidad de Alicante

En el estado actual de nuestros conocimientos la historiografía valenciana que ha estudiado el Setecientos ha realizado un sólido avance, especialmente en el tema de la historia rural <sup>(1)</sup>. Partimos, pues, de un importante conocimiento del mundo agrario valenciano, especialmente en cinco aspectos:

- Las estructuras agrarias de la propiedad.
- La producción agrícola.
- Los cultivos.
- Las técnicas de cultivo y el utillaje empleado.
- Las formas jurídicas de tenencia de la tierra.

En esta línea de investigación hemos planteado nuestra memoria de licenciatura, que constituye un estudio de las transmisiones de propiedad, sobre un total de 1.072 contratos notariales, referentes a cesión de tierra: compraventa, venta condicional, retroventa, venta del derecho de redimir, adición de precio, arrendamiento, etc. El presente artículo es un resumen del estudio sociológico de los contratos de compraventa, venta condicional y arrendamiento.

La fuente utilizada se ha formado, a partir del despojo integral de los protocolos del notario de la Villa de Muchamiel Bautista Alberola Ramón.

En cuanto al tipo de transmisión de la propiedad distinguir entre la cesión directa o indirecta. El tipo de cesión directa viene constituido básicamente por el contrato de compraventa, y la indirecta por la venta a carta de gracia y el arrendamiento.

---

\* Este artículo resume parte de la memoria de licenciatura que con el título: Las transmisiones de propiedad rústica en la Huerta de Alicante. 1734-1778, presente en la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Alicante, bajo la dirección del Dr. D.º Enrique Giménez López, en septiembre de 1987.

# I. SOCIOLOGÍA DE LAS TRANSMISIONES DE PROPIEDAD DIRECTA

## *El contrato de compraventa de tierra*

A través del contrato de compraventa de tierra, hemos estudiado la sociología de la transmisión directa de propiedad en la Huerta de Alicante.

Respecto al tipo de propiedad cedida, se transmite el dominio pleno de la misma, y sólo en 6 de las 208 compraventas realizadas en el secano, y en 6 de las 290 realizadas en el regadío se cede el dominio útil <sup>(2)</sup>.

### *Vendedores y compradores en el secano*

Para el total del período contamos con 208 compraventas realizadas en el secano. La distribución de vendedores y compradores es el siguiente:

CUADRO I  
VENEDORES Y COMPRADORES EN EL SECANO

#### Vendedores secano

GRUPOS	ACTAS	%	JORNALES	TAHÚLLAS	HA.	%	PRECIO	%
Nobleza no titulada	4	1,9	23,5	1	11,4	3,2	797-10	5,6
Religiosos .....	1	0,5	1,5	—	0,7	0,2	32-10	0,23
Prof. Liberales .....	4	1,9	18,5	22	11,5	3,2	610-10	4,33
Labradores .....	152	73,1	533,75	68	264,6	73,8	10335	73,3
Jornaleros .....	15	7,2	25,75	3	12,7	3,5	537-06	3,81
Menestrales .....	5	2,4	14,5	4	7,45	2,1	298-07	2,1
Arrieros .....	1	0,5	8	—	3,85	1,1	44-03	0,3
Viudas .....	18	8,6	63,5	5	31,1	8,7	894-07	6,33
Varios .....	6	2,9	19,75	—	9,5	2,6	292-13	2,1
S/N Especificar .....	2	1	12	—	5,8	1,6	260	1,9
TOTAL .....	208	100	720,75	103	358,6	100	14102-06	100

## Compradores secano

GRUPOS	ACTAS	%	JORNALES	TAHÜLLAS	HA.	%	PRECIO	%
Nobleza no titulada	2	1	11,5	—	5,5	1,53	235	1,7
Inst. Eclesiásticas....	1	0,5	11	0,2	5,3	1,5	336-15	2,4
Religiosos .....	3	1,4	20	—	9,6	2,7	386	2,7
Prof. Liberales .....	3	1,4	20	—	9,6	2,7	328-10	2,3
Negociantes.....	1	0,5	1,5	—	0,7	0,2	25-10	0,2
Labradores.....	169	81,25	578	88	288,2	80,4	10754-14	76,3
Jornaleros .....	8	3,85	11,25	0,5	5,46	1,52	315-06	2,2
Menestrales .....	12	5,8	34	14,3	18,05	5,03	888-06	6,3
Viudas .....	5	2,4	19,5	—	9,4	2,62	320-10	2,3
Varios.....	4	1,9	14	—	6,72	1,8	516-15	3,6
TOTAL .....	208	100	720,75	103	358,6	100	14102-06	100

FUENTE: A. H. P. A. P/11 al P/38 inclusives. Elaboración propia.

Del cuadro podemos obtener las siguientes conclusiones:

a) La presencia mayoritaria de los labradores en la transmisión de tierra secano de forma directa, refleja la principal forma de acceso a la propiedad de la tierra del campesinado en el siglo XVIII. El modelo básico de adquisición de propiedad del labrador alicantino en el Setecientos, es a través de pequeñas parcelas<sup>(3)</sup>, muy fragmentadas y dispersas<sup>(4)</sup> de tierra secano, adquiriendo cada labrador una media de 1,7 has. de tierra por contrato de compraventa.

En el grupo de labradores las diferencias internas vienen marcadas a través de la necesidad de vender, que tienen determinados labradores por deudas, y la compra de tierras que realizan otros labradores con el deseo de aumentar los límites de su propiedad. No tenemos datos para afirmar que esta diferencia, sea la que marque los límites entre labradores ricos y pobres.

Ruiz Torres hace mención al hecho de que, a causa de la presión del capital urbano, a lo largo del siglo XVIII la comunidad campesina se descompuso en tres estratos, uno de pequeños campesinos semiproletarizados y sin apenas tierra, pequeños campesinos que tienen poca tierra, y campesinos acomodados<sup>(5)</sup>. Aplicando esta diferencia a la Huerta de Alicante, y utilizando los datos disponibles pensamos que el grupo de jornaleros corresponde el primer estrato. Los otros dos estratos están ocupados por labradores. El segundo lo ocuparían aquellos labradores, que poseen tierras, pero que tienen que trabajarla ellos mismos, y que ocasionalmente tienen que vender su fuerza de trabajo:

*...sin poder ganar un jornal ni trabajar en mis tierras...*<sup>(6)</sup>

La dependencia del labrador de este estrato al trabajo propio, queda confirmada en la venta realizada el 23 de marzo de 1758 entre Pedro Alberola y Salvador Alberola, ambos labradores, padre e hijo respectivamente, vecinos de Muchamiel. El motivo de la venta:

*...que el dicho Salvador Alberola mi hijo se ha casado, ha cuidado siempre del cultivo de mis tierras, y recolección de frutos sin haberle podido yo ayudar en nada por mi adelantada edad y accidentes, y con especialidad en cinco años a esta parte, en los cuales en buena conciencia debo abonar a dicho mi hijo 20 libras en cada uno, que me hubiera costado la soldada de un hombre, que precisamente había de haber tenido cuidando, y cultivando de mi hacienda...* (7)

Y finalmente, en el tercer sector aparecen labradores como Cresencio Sala, y José Antón del Olmed, que destacan por sus actividades acaparadoras, al hacer compras continuas a lo largo de uno o dos años, o ir acumulando propiedades a lo largo del período. Cresencio Sala labrador, vecino de Muchamiel, acabará recibiendo el título de Familiar del Santo Oficio. José Antón del Olmed en el año 1760 participó en 6 compraventas de tierra como comprador, adquiriendo 7,5 has. de tierra secoano y 0,6 has. de tierra regadío, por un monto total de 493 libras 16 sueldos y 4 dineros (8).

También, hay contratos en que el labrador endeudado y el labrador que aumenta los límites de su propiedad coinciden como vendedor y comprador respectivamente (9).

b) Las Viudas son el segundo grupo de vendedores. Venden más tierras que compran, y es el sector que vende la tierra a más bajo precio. La única diferencia que se puede observar entre las vendedoras y las compradoras, es que las vendedoras son todo el ámbito semi-urbano y rural, mientras que entre las compradoras aparecen algunas de la Ciudad de Alicante.

El motivo principal por el que venden es por deudas, o debido a que el comprador aumenta los límites de su propiedad. Este endeudamiento de las viudas característico del Antiguo Régimen viene ocasionado por la muerte del cónyuge o algún familiar. Lo que ha supuesto una serie de gastos propios de la época, entierro, misas, funeral, obra pía, o los gastos médicos.

Junto a la muerte de algún familiar que precipita a la viuda al endeudamiento, la única salida ha sido la venta de tierra. Pero junto a la muerte surge un nuevo motivo de deuda, al querer contraer de nuevo matrimonio. En la Huerta de Alicane a lo largo del siglo XVIII, se dan casos de matrimonios endogámicos (10), con lo que las nupcias suponen un motivo de deuda ante el pago de la dispensa pertinente.

c) Los menestrales compran más que venden. Aparecen como quinto grupo vendedor, y como segundo grupo de compradores. Los menestrales en el mercado de las compraventas de tierra, canalizan sus inversiones en la compra de tierra secoano.

### *Vendedores y compradores en el regadío*

Para el total del período contamos con 290 compraventas de tierra realizadas en el regadío. La distribución de vendedores y compradores es la siguiente:

**CUADRO II**  
**VENEDORES Y COMPRADORES EN EL REGAGIO**

**Vendedores regadío**

GRUPOS	ACTAS	%	JORNALES	TAHÚLLAS	HA.	%	PRECIO	%
Nobleza no titulada	5	1,72	—	41	4,95	4	1760	4,57
Religiosos .....	8	2,75	—	27	3,24	2,6	889	2,3
Negociantes .....	1	0,35	—	13	1,56	1,26	850	2,2
Comerc. Minoristas	1	0,34	—	1,5	0,18	0,1	54-10	0,14
Prof. Liberales .....	5	1,72	—	9,5	1,14	0,9	334	0,86
Labradores .....	189	65,2	2	677,5	82,32	66,6	23829	61,9
Jornaleros .....	10	3,45	—	29	3,48	2,8	1073	2,8
Menstrales .....	16	5,52	—	46,5	5,58	4,5	1649-15	4,3
Arrieros .....	2	0,69	—	2,5	0,3	0,24	173	0,45
Viudas .....	37	12,75	—	115	13,81	11,2	5420	14,1
Varios .....	12	4,13	—	51	6,1	5	1906	5
S/N Especificar .....	2	0,69	—	4	0,48	0,4	285	0,74
Otros .....	2	0,69	—	3	0,36	0,4	247	0,64
<b>TOTAL .....</b>	<b>290</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>1020,5</b>	<b>123,5</b>	<b>100</b>	<b>38470-05</b>	<b>100</b>

**Compradores regadío**

GRUPOS	ACTAS	%	JORNALES	TAHÚLLAS	HA.	%	PRECIO	%
Nobleza no titulada	26	9	—	166,5	20	16,2	4419-14	11,48
Inst. Eclesiásticas....	9	3,1	—	33	3,96	3,2	1570-11	4,1
Religiosos .....	13	4,48	—	55	6,60	5,34	1906-02	5
Negociantes .....	3	1,03	—	10,50	1,26	1,02	471-15	1,22
Comerc. Minoristas	4	1,38	—	5	0,6	0,5	539-14	1,4
Prof. Liberales .....	14	4,85	—	58	7	5,66	3456-15	9
Labradores .....	188	64,83	2	596,5	72,6	58,78	22178-04	57,65
Jornaleros .....	4	1,38	—	3,5	0,4	0,32	155-12	0,4
Menstrales .....	9	3,1	—	26	3,12	2,52	1354-02	3,5
Arrieros .....	4	1,38	—	7,75	1	0,8	461-19	1,2
Viudas .....	3	1,03	—	6,25	0,7	0,56	314-15	0,8
Varios .....	12	4,1	—	47,5	5,7	4,6	1541-02	4
S/N Especificar .....	1	0,34	—	5	0,6	0,5	100	0,25
<b>TOTAL .....</b>	<b>290</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>1020,5</b>	<b>123,5</b>	<b>100</b>	<b>38470-05</b>	<b>100</b>

FUENTE: A. H. P. A. P/11 al P/38 inclusive. Elaboración propia.

Del cuadro podemos obtener las siguientes conclusiones:

a) En primer lugar que respecto a las compraventas del secano, se observa una menor participación del campesinado y una mayor participación de las clases privilegiadas y burguesas, como la nobleza, el clero, los comerciantes, y los miembros de las profesiones liberales, sobre todo como compradores, con un porcentaje global de compras del 23,8% que abarca un total de 39,43 has. de tierra regadío, por un precio total de 12.264 libras 11 sueldos, que representan dentro del total de las 123,5 has. de tierra regadío compradas el 32 por ciento de la superficie, y dentro de las 38.470 libras 5 sueldos precio total, el 32.33 por ciento. Podemos considerar a este grupo, como los auténticos inversores en el regadío.

b) Los labradores siguen siendo el grupo con mayor presencia, pero los niveles de participación han disminuido, y se da un equilibrio entre las compras y las ventas, aunque venden más tierra que la que compran. Dentro de los labradores aparecen compradores acaparadores, como José Antón del Olmet, labrador vecino de Muchamiel, que aparece vinculado a D.<sup>a</sup> Francisca Dupin<sup>(11)</sup>, viuda de D.<sup>o</sup> Domingo Picó<sup>(12)</sup>, uno de los importantes negociantes de la Ciudad de Alicante. En la Ciudad de Alicante, los negociantes controlaban la comercialización al exterior de los vinos producidos en la huerta, y uno de sus intereses era el de aumentar su presencia como recolectores<sup>(13)</sup>.

En cuanto a los labradores que venden por deudas, los principales motivos son por la compra de productos de primera necesidad, por créditos adeudados a rentistas y burgueses de Alicante, o por pensiones de censales atrasadas sin pagar.

c) Las viudas vuelven a ser el segundo grupo de vendedores, aumentando aún más las diferencias entre las ventas y las compras, ya que mientras que participan como vendedores en 1/8 parte de las compraventas, lo hacen en 1/90 parte de las mismas como compradoras.

## II. SOCIOLOGÍA DE LAS TRANSMISIONES DE PROPIEDAD INDIRECTA

### *El contrato de venta condicional de tierra*

La venta a carta de gracia es una escritura que bajo la apariencia de venta, esconde un préstamo en el que la propiedad que aparece como vendida, es a la vez garantía para su devolución, e interés mientras no se produce la misma. En el contrato de venta condicional, se establece la condición de que una vez devuelta la cantidad adeudada se formalizará escritura de Retroventa.

Pero entre la acta de venta y la de retroventa, existían dos actas intermedias. La venta del derecho de redimir la tierra, y la venta condicional del derecho de redimir la tierra, que a su vez constaba de una retroventa del derecho de redimir la tierra; pero no hemos encontrado ningún caso en el que se de esta última posibilidad. En el contrato de venta del derecho de redimir la tierra, se vende el derecho de retroventa del predio vendido condicionalmente, para obtener de esta forma la propiedad absoluta de dicho bien.

Entre esta serie de contratos existían dos tipos poco frecuentes, que modificaban la situación jurídica de la venta condicional. Uno de estos contratos, es el contrato de Prolongación del Derecho de redimir la tierra, mediante el cual el comprador concedía una prórroga de tiempo al vendedor, en el caso de que la venta condicional hubiese sido hecha a tiempo limitado.

El otro contrato es el de Adición de precio. Mediante el cual el vendedor, o aquella persona que estaba en posesión de los derechos de recuperar la tierra vendida a carta de gracia, podía elevar el precio de la tierra. Esto, se hacía cuando el vendedor ante una deuda necesitaba capital, con lo que le solicitaba al comprador la entrega de esa cantidad, formalizando contrato de Adición de precio.

En el secano todas las ventas son del dominio pleno de la propiedad. En el regadío, en dos casos se da una cesión del dominio útil. El dominio directo pertenece en un caso a Don Ignacio Pérez de Sarrió <sup>(14)</sup>, y en otro pertenece a la Compañía de Jesús <sup>(15)</sup>.

### *Vendedores y compradores en el secano*

Para el total del período contamos con 105 ventas a carta de gracia realizadas en el secano. La distribución de vendedores y compradores es la siguiente:

CUADRO III  
VENEDORES Y COMPRADORES EN EL SECANO

#### Vendedores secano

GRUPOS	ACTAS	%	JORNALES	TAHÜLLAS	HA.	%	PRECIO	%
Nobleza no titulada	2	1,9	8	7	4,68	2,3	87	1,11
Religiosos .....	2	1,9	5	—	2,4	1,2	76	1
Prof. Liberales .....	1	0,95	3	—	1,44	0,7	50	0,64
Comerc. Minoristas	1	0,95	2	—	0,96	0,46	24	0,3
Menestrales .....	3	2,86	6	21,5	2,88	1,4	155	2
Labradores .....	83	79,05	337,5	—	164,7	80,45	6169.01.05	79,24
Jornaleros .....	1	0,95	1,5	—	0,7	0,34	40	0,5
Viudas .....	8	7,62	34	6,5	17,1	8,35	763.10	9,8
S/N Especificar .....	4	3,81	20,5	—	9,84	4,8	420	5,4
TOTAL .....	105	100	417,5	35	204,7	100	7784.11.05	100

## Compradores secano

GRUPOS	ACTAS	%	JORNALES	TAHÚLLAS	HA.	%	PRECIO	%
Nobleza no titulada	3	2,86	35,5	—	17,05	8,33	740	9,5
Inst. Eclesiásticas....	10	9,52	29,5	7	15,01	7,33	855	11
Prof. Liberales .....	2	1,9	9	—	4,32	2,11	315	4,04
Menestrales .....	2	1,9	3	5	2	0,97	97.10	1,25
Labradores .....	74	70,5	282	—	135,47	66,17	4431.15.11	56,93
Viudas .....	6	5,7	34,5	—	16,57	8,09	668.18	8,59
Arrieros .....	3	2,86	4,5	21,5	4,74	2,31	253.07.06	3,25
S/N Especificar .....	2	1,9	3,5	—	1,68	0,82	89	1,14
Otros .....	3	2,86	16	1,5	7,86	3,83	334	4,3
<b>TOTAL .....</b>	<b>105</b>	<b>100</b>	<b>417,5</b>	<b>35</b>	<b>204,7</b>		<b>7784.11.05</b>	<b>100</b>

FUENTE: A. H. P. A. P/11 al P/38 ambos inclusives. Elaboración propia.

Del cuadro podemos extraer las siguientes conclusiones:

a) Como vendedores absolutamente mayoritarios aparece el grupo de labradores, con un porcentaje de ventas, hectáreas vendidas y precio de las mismas que supera las 3/4 partes del total. Mientras que como compradores, los labradores disminuyen su porcentaje de participación especialmente en cuanto a la cantidad porcentual de tierra comprada y el precio pagado por las mismas. Los labradores venden 164,7 has. por 6.169 libras, mientras que compran 135,47 has. por 4.431 libras.

b) Los beneficiarios del endeudamiento del campesinado son, sobre todo, las clases privilegiadas, el clero y la nobleza, que compran las tierras de mejor calidad. La nobleza es el grupo que en términos porcentuales adquiere mayor cantidad de tierra. La cantidad media de has. de tierra comprada por acta en el grupo de la nobleza no titulada es de 5,68 has., mientras que entre los labradores es de 1,83 has.

### *Vendedores y compradores en el regadío*

Para el total del período contamos con 162 Ventas a carta de gracia realizadas en el regadío. La distribución de vendedores y compradores es la siguiente:

**CUADRO IV**  
**VENDEDORES Y COMPRADORES EN EL REGADÍO**

**Vendedores regadío**

GRUPOS	ACTAS	%	JORNALES	TABÚLLAS	HA.	%	PRECIO	%
Nobleza no titulada	8	4,93	—	26,2	3,15	5,61	1175	6,39
Religiosos .....	5	3,08	—	18,7	2,25	4,01	523	2,84
Prof. Liberales .....	6	3,7	—	22,2	2,67	4,75	837	4,55
Comerc. Minoristas	2	1,23	—	3	0,36	0,64	74	0,4
Menstrales .....	5	3,08	—	18,7	2,25	4	808.07.05	4,4
Labradores .....	120	74,07	—	332	39,87	71	13417.07.09	73,07
Jornaleros .....	2	1,23	—	2,5	0,3	0,53	52	0,28
Pescadores.....	3	1,85	—	9,5	1,14	2,03	765	4,16
Viudas .....	8	4,93	—	26,2	3,15	5,61	369.05.09	2
Otros .....	1	0,61	—	3,5	0,42	0,74	100	0,54
S/N Especificar .....	2	1,23	—	4,5	0,54	0,96	240	1,3
<b>TOTAL .....</b>	<b>162</b>			<b>467,2</b>	<b>56,1</b>		<b>18361.00.11</b>	

**Compradores regadío**

GRUPOS	ACTAS	%	JORNALES	TABÚLLAS	HA.	%	PRECIO	%
Nobleza no titulada	10	6,17	—	41,25	4,95	8,8	1402.10	7,63
Inst. Eclesiásticas....	38	23,45	—	124,25	14,92	26,59	5016.15.06	27,32
Religiosos .....	7	4,32	—	23	2,76	4,91	896	6,46
Negociantes .....	1	0,61	—	5	0,6	1,06	259.11	1,41
Comerc. Minoristas	2	1,23	—	6,75	0,81	1,44	265	1,44
Prof. Liberales .....	2	1,23	—	3	0,36	0,64	200	1,08
Menstrales .....	5	3,08	—	10,5	1,26	2,24	464.09.04	2,52
Pescador.....	1	0,61	—	4	0,48	0,85	100	0,54
Labradores .....	86	53,08	—	232,5	27,92	49,76	8766.05.01	47,74
Jornaleros .....	1	0,61	—	2	0,24	0,42	38	0,2
Arrieros .....	1	0,61	—	2,75	0,33	0,58	70	0,38
Viudas .....	5	3,08	—	7,75	0,93	1,65	621.10	3,38
S/N Especificar .....	1	0,61	—	2	0,24	0,42	81	0,44
Otros .....	2	1,23	—	2,5	0,3	0,53	180	0,98
<b>TOTAL .....</b>	<b>162</b>			<b>467,25</b>	<b>56,1</b>		<b>18361.00.11</b>	

FUENTE: A. H. P. A. P/11 al P/38 ambos inclusives. Elaboración propia.

Del cuadro podemos sacar las siguientes conclusiones:

a) En el regadío los labradores no sólo son el grupo con una mayoría absoluta en las ventas, participando en 3/4 partes de las mismas, sino que el contraste con las compras realizadas por este mismo grupo, nos muestra un campesinado endeudado que vende 40 has. y compra 28, mientras que a cambio de esta transacción recibe en crédito 13.417 libras y entrega 8.766, con lo que aparece un saldo negativo de 4.651 libras. Esto nos indica que nos encontramos con un endeudamiento del Campesinado, del que obviamente se beneficia otra parte del mismo sector que se encuentra en condiciones más óptimas, pero que en última instancia revertirá este endeudamiento en una carga crediticia que beneficiará a otros grupos sociales.

b) Las viudas aparecen como grupo destacado, dentro de los vendedores en el regadío. Como en el caso de las compraventas, las viudas son un grupo que debido a su propia situación tendió al endeudamiento. En caso de nueva boda el derecho de dispensa, suponía una nueva necesidad de capital que acababa en Roma<sup>(16)</sup>. En la huerta de Alicante, el grupo socioprofesional donde se da mayor número de matrimonios endogámicos, es el campesinado, sobre todo en el ámbito rural<sup>(17)</sup>.

*..para satisfacer semejante importe, que ha tenido la dispensa de Felisa Sala, viuda de Cristóbal Ivorra, nuestra respectiva hija y hermana para casarse con el Doctor Luis Cantó su primo hermano, y le han entregado a Don Gaspar Berned Consul de Holanda establecido en el comercio de la Ciudad de Alicante, en cuyo poder pasaba dicha dispensa por su correspondiente de Roma<sup>(17)</sup>.*

c) La importancia que adquiere el Clero a través de las Ventas Condicionales, que controlará 1/3 de la tierra comprada, con el mismo porcentaje correspondiente al dinero pagado por la misma. Lo que a través del estudio de las ventas condicionales, convierte al Clero en el principal grupo de Prestamistas, beneficiándose del endeudamiento del campesinado, y controlando de esta forma, parte de los excedentes generados por la producción agraria.

### *El contrato de arrendamiento de tierra*

Mediante el contrato de arrendamiento de tierra, se produce la cesión temporal de un predio rústico, a cambio de un canon anual.

En todos los casos estudiados, el arrendador que posee la plena propiedad del predio, la cede en usufructo al arrendatario durante una cantidad determinada de tiempo.

### *Arrendadores y arrendatarios en el secano*

Para el total del período contamos con 14 contratos de Arrendamiento realizados en el secano. La distribución de arrendadores y arrendatarios es la siguiente:

CUADRO V

ARRENDADORES Y ARRENDATARIOS EN EL SECANO

Arrendadores secano

GRUPOS	ACTAS	%	JORNALES	TAHÚLLAS	HA.	%	PRECIO	%
Nobleza no titulada	5	35,71	50	—	24	30,86	662	76,09
Prof. Liberales .....	1	7,14	26	—	12,48	16,04	26	2,98
Labradores .....	5	35,71	48	—	23,04	29,62	78.10	9,02
Viudas .....	3	21,42	38	—	18,24	23,45	103.14	11,89
TOTAL .....	14		162		77,76		870.04	

Arrendatarios secano

GRUPOS	ACTAS	%	JORNALES	TAHÚLLAS	HA.	%	PRECIO	%
Molinero .....	2	14,28	15	—	7,2	9,25	253	29,08
Labradores .....	11	78,57	132	—	63,36	81,48	353.04	40,57
S/N Especificar .....	1	7,14	15	—	7,2	9,25	264	30,34
TOTAL .....	14		162	—	77,76		870.04	

FUENTE: A. H. P. A. P/11 al P/38 ambos inclusives. Elaboración propia.

Como se observa a través del cuadro, los arrendadores más importantes son la nobleza no titulada y los labradores. Pero hay una diferencia importante entre la nobleza no titulada y los labradores, ya que los primeros obtienen por el arrendamiento del 30,86% del total de has. cedidas al 76,09% del precio total de los arrendamientos. Frente a los labradores que arriendan el 29,6% de la superficie total, a cambio del 9,02% del precio total.

En cuanto a los arrendatarios, los más importantes son los labradores.

*Arrendadores y arrendatarios en el regadío*

Para el total del período contamos con 69 Arrendamientos realizados en el regadío. La distribución de arrendadores y arrendatarios es la siguiente:

**CUADRO VI**  
**ARRENDADORES Y ARRENDATARIOS EN EL REGADÍO**

**Arrendadores regadío**

GRUPOS	ACTAS	%	JORNALES	TAHÚLLAS	HA.	%	PRECIO	%
Nobleza no titulada	24	34,88	—	1093,5	131,32	62,56	2917	59,36
Inst. Eclesiásticas....	13	18,84	—	184,5	22,15	10,55	708.02	14,4
Religiosos .....	5	7,24	—	167	20,05	9,55	397	8,07
Prof. Liberales .....	4	5,89	—	43	5,16	2,45	159	3,23
Negociantes .....	1	1,44	—	43	5,16	2,45	100	2,03
Menestrales .....	1	1,44	—	?	?		48	0,97
Labradores .....	10	14,59	—	101,75	12,22	5,82	242	4,92
Viudas .....	8	11,59	—	43,5	5,22	2,48	98,14	2
S/N Especificar .....	3	4,34	—	71,5	8,58	4,08	245.10	4,99
<b>TOTAL .....</b>	<b>69</b>	<b>100</b>	<b>—</b>	<b>1747,75</b>	<b>209,90</b>		<b>4914.06</b>	

**Arrendatarios regadío**

GRUPOS	ACTAS	%	JORNALES	TAHÚLLAS	HA.	%	PRECIO	%
Nobleza no titulada	2	2,89	—	79,5	9,54	2,24	215	4,37
Prof. Liberales .....	3	4,34	—	38,5	4,62	2,2	128.10	2,61
Menestrales .....	2	2,89	—	5,5	0,66	0,31	20	0,4
Molinero .....	1	1,44	—	5	0,6	0,28	115	2,34
Labradores .....	55	79,71	—	1476,75	177,35	84,49	4009.06	81,58
Viudas .....	2	2,89	—	13,5	1,62	0,77	58	1,18
S/N Especificar .....	4	5,79	—	129	15,49	7,37	368.10	7,49
<b>TOTAL .....</b>	<b>69</b>		<b>—</b>	<b>1747,75</b>	<b>209,90</b>		<b>4914.06</b>	

FUENTE: A. H. P. A. P/11 al P/38 ambos inclusive. Elaboración propia

En el regadío, los arrendadores más importantes son la nobleza no titulada en primer lugar, y en segundo las Instituciones Eclesiásticas.

Los arrendatarios más importantes siguen siendo los labradores.

Una de las características más importantes, en el estudio de los arrendadores y arrendatarios en el regadío, es observar la cantidad de tierra cedida. Nobleza no titulada y clero arriendan el 82,6% de la superficie cedida, con una participación (n.º de actas) del 60,8%. Mientras que los labradores con una participación (n.º de actas) del 14,19% sólo arriendan el 5,8% de la superficie. En esta diferenciación el grupo que más destaca es la nobleza no titulada, que con una participa-

ción (n.º de actas) del 34,78% arrienda el 62,56% de la superficie. Como dato a tener en cuenta decir que a través de 24 actas la nobleza no titulada arrienda 131,32 has. de tierra regadío, que superan a las 123,5 has. de tierra regadía cedidas a través de 290 actas de compraventa. Creo que con este dato podemos afirmar que, aunque a nivel de número de escrituras, el contrato de arrendamiento es el menos representado, superado cuantitativamente por el de compraventa y el de venta condicional, creemos sin embargo que a nivel cualitativo el tipo de cesión indirecta a través del arrendamiento, es el que cobra mayor importancia en la Huerta de Alicante, por su predominio en las tierras de regadío de mayor productividad, y con cultivos comercializables.

### III. CONCLUSIONES

Como hemos explicado a través del estudio de los diversos contratos de transmisiones, se dan distintas formas de cesión de la tierra. Un tipo de transmisión directa, que viene representado por las compraventas, en la que el comprador accede a la plena propiedad del bien transmitido. La propiedad indirecta representada por el contrato de venta condicional y de arrendamiento, en los que el comprador o arrendatario no acceden a la plena propiedad del bien cedido. Según Mora Cañada, en el arrendamiento se transmite el goce o uso de la cosa, no el dominio <sup>(19)</sup>.

Las diferencias más importantes entre estos dos tipos de propiedad cedida, afectan a la cantidad y el valor de tierra que se transmite y a los agentes sociales que intervienen en la transmisión.

En cuanto a la cantidad de propiedad cedida, se transmite mayor número de has. de tierra seco de forma directa, y mayor número de has. de tierra regadío de forma indirecta. Los agentes sociales también participan de forma distinta. Así, en el tipo de transmisión de propiedad directa, la presencia de labradores es mayoritaria. Mientras que en el tipo de cesión indirecta de tierra regadío, es más importante la presencia de la nobleza no titulada y las instituciones eclesiásticas. El factor calidad de la tierra, y el de los agentes sociales, queda perfectamente relacionado.

Sobre las claras diferencias que se dan entre las transmisiones de propiedad en el seco y en el regadío, junto a lo dicho hay que insistir en otros factores. El número total de has. cedidas en el seco es mayor que en el regadío, ya que en todos los tipos de transmisión directa o indirecta, el número de has. que se transmite por cada contrato, es netamente superior en el seco que en el regadío. Es evidente que la mayor productividad en el regadío, motiva que en el seco se precise mayor número de has. para obtener un rendimiento aceptable.

La diferente intervención de los grupos sociales en la transmisión de tierra, viene motivada según el tipo de que se trate, y la propiedad cedida. Como hemos dicho, el campesinado participará mayoritariamente en el tipo de transmisión di-

recta y los grupos privilegiados como la nobleza y el clero, en el tipo de transmisión indirecta. En cuanto a la calidad de la tierra, mientras que en el secano la actuación mayoritaria es la del campesinado. Los grupos privilegiados, nobleza y clero, participan activamente en la transmisión directa y sobre todo indirecta, pero de tierra regadío. Pero, junto a la calidad de la tierra es importante la cantidad. Se trata de saber no sólo cada grupo social cuantas veces acude al notario para efectuar una transmisión, sino de saber cada grupo social cuando acude al notario cuanta tierra compra. Para ello, hemos comparado el número de veces que los labradores van al notario para comprar tierra regadío, a través de los contratos de compraventa, con el número de veces que acude la nobleza no titulada al notario a ceder sus tierras en arrendamiento y cuanta tierra cede en el regadío. Con los datos obtenidos hemos elaborado un gráfico de barras que clarifica la situación perfectamente. Así, los labradores acuden 188 veces (n.º de actas) al notario, y compran 58,78 has. de tierra regadío. Mientras que la nobleza no titulada acude 24 veces al notario (n.º de actas), y cede en arrendamiento 131,32 has. de tierra regadío (Vid. gráfico 1). Establecida esta misma comparación para el secano arrojaría los siguientes datos, los labradores acuden 169 veces (n.º de actas) al notario para comprar 288,2 has. de tierra secano. Mientras que la nobleza no titulada acude 5 veces (n.º de actas) al notario, para ceder en arrendamiento 24 has. de tierra secano (Vid. gráfico 2).

La nobleza no titulada concentraba en su poder las mayores y mejores superficies de tierra en el regadío, tierras más productivas, dedicadas a cultivos comercializables al exterior como la vid.<sup>(20)</sup> Mientras que los labradores recurrirán a la adquisición de pequeñas parcelas en el secano, muy fragmentadas.

Hemos observado que hay una apropiación del excedente agrario. Éste se realizaba básicamente a través de cuatro mecanismos:

1.º) Mediante las rentas obtenidas sobre las tierras cedidas en arrendamiento, que eran trabajadas por el campesinado. Estas rentas iban a parar principalmente a manos de la nobleza no titulada, vecindada en Alicante, y en menor medida a las instituciones eclesiásticas locales.

2.º) Por razón de los préstamos que realizaba el clero local. En el siglo XVII, a través de los censales, y en el siglo XVIII mediante la adquisición de tierras<sup>(21)</sup>. En la Huerta de Alicante, este proceso lo realizaban principalmente las instituciones eclesiásticas locales que adquirirían tierra a carga de gracia, que podían cederla en arrendamiento.

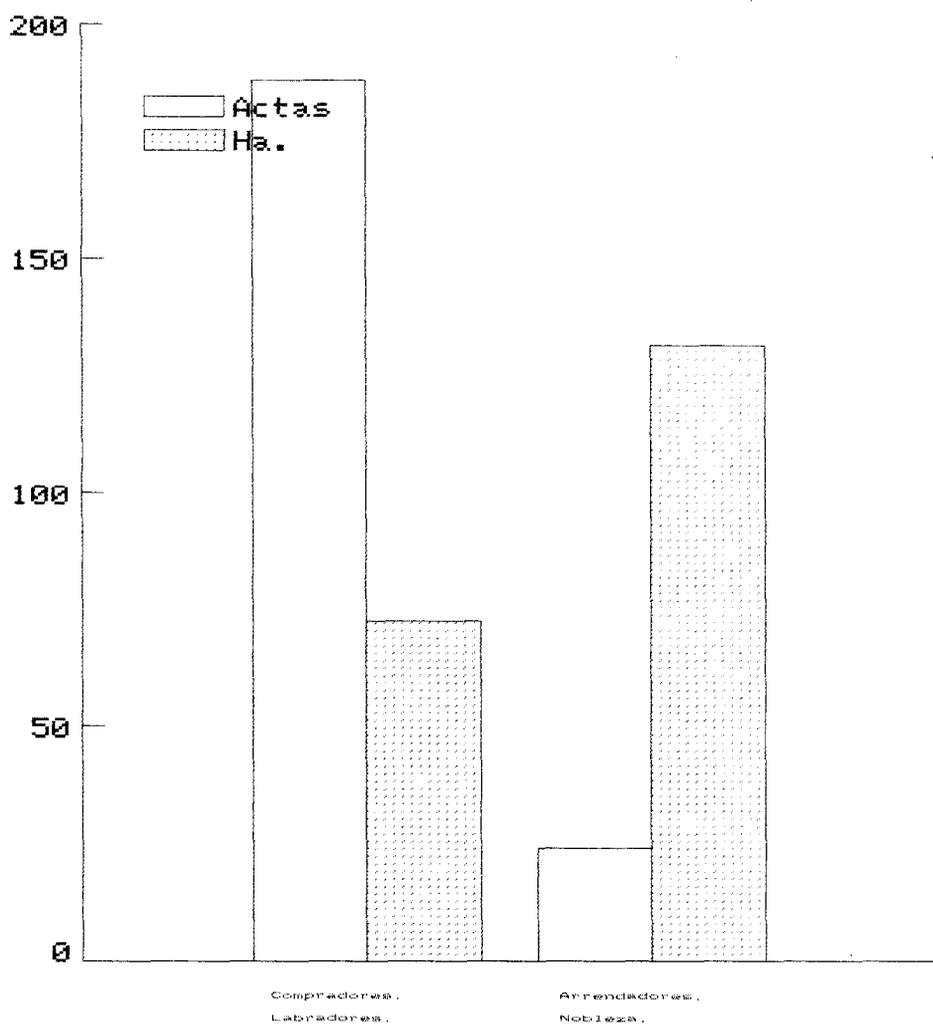
3.º) Sobre los préstamos que realizan los negociantes de Alicante. Estos préstamos los realizan en la Villa de Muchamiel, a través de contratos de obligación, prestando dinero en efectivo, o bien vendiendo mercancías al fiado a los labradores de la Villa<sup>(22)</sup>.

4.º) A través de las dispensas, necesarias en una zona donde era frecuente el matrimonio endogámico entre el campesinado. Junto a ello el pago por ej. en caso de óbito, de las misas, funeral, entierro, era también motivo de extracción de excedentes.

En cuanto al destino de estos excedentes agrarios, en los casos 1.º, 3.º y 4.º iban a un núcleo urbano. En los dos primeros casos a la Ciudad de Alicante, y en el tercero a Roma (dispensas). En el caso 2.º era capitalizado por instituciones eclesiásticas locales.

Respecto a la apropiación de excedentes agrarios, a través de la tenencia de la propiedad, la nobleza no titulada vecina de Alicante poseía, en pocas manos, las superficies más concentradas y cuyo valor catastral <sup>(23)</sup> era muy superior a las tierras del secano, menos concentradas y en manos de un amplio grupo de propietarios campesinos. Esta concentración de la superficie del regadío, en manos de la nobleza no titulada se debió realizar como apunta Millán en el siglo XVII <sup>(24)</sup>. Dado que para el período estudiado, la nobleza no titulada realiza pocas nuevas adquisiciones de tierra, se puede pensar que el mismo proceso se dio en la Huerta de Alicante en el Seiscientos.

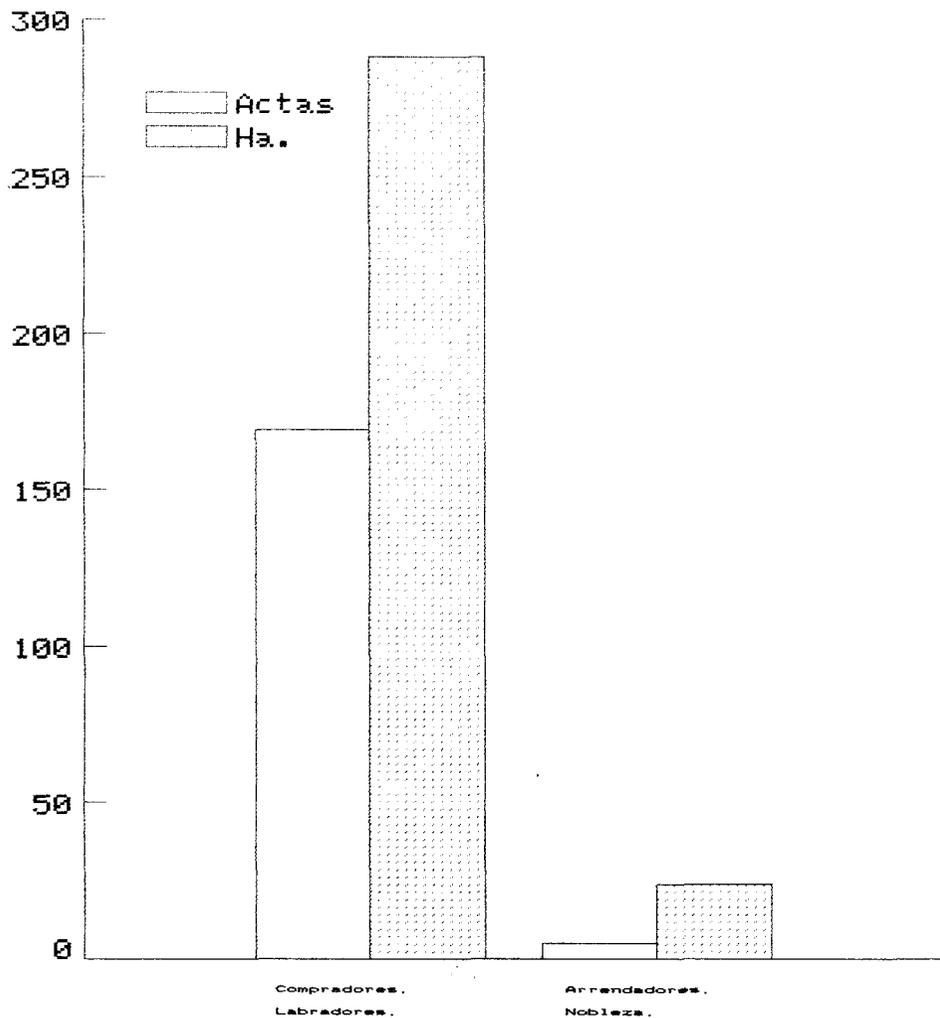
# Transmisiones Tierra. Regadio. 1.734-1.778.



FUENTE: A.H.P.A. P/11 al P/38 ambos inclusive. Elaboración propia.

GRAFICO 1.

# Transmisiones Tierra. Secano. 1.734-1.778.



FUENTE: A.H.P.A. P/11 al P/38 ambos inclusive. Elaboración propia.

GRAFICO 2.



## NOTAS

(1) RUIZ TORRES, P.: «El País Valenciano en el siglo XVIII: la transformación de una sociedad agraria en la época del absolutismo», en Roberto Fernández Ed. *España en el siglo XVIII. Homenaje a Pierre Vilar*. Barcelona, 1985, pp. 132-248.

(2) A. H. P. A. P/15. ff. 109-112. P/16. ff. 11-14. P/24. ff. 69v-73. P/29. ff. 354-358v. P/35. ff. 30v-34v. P/38. ff. 16-18v. P/23. ff. 143v-146. P/29. ff. 171v-180. P/33. ff. 152-155v. P/1754. ff. 310v-314v. P/1754. ff. 185-187v. P/37. ff. 291v-294v.

(3) BARRIO BARRIO, J. A.: «Las compraventas de tierra en la Huerta de Alicante. (1734-1778)». Comunicación presentada al II Col.loqui d'Història Agrària, Tercera Sessió: Desigualtat i diferenciació pagesa, el 11 de diciembre de 1986 en Barcelona. (En prensa).

(4) ALBEROLA ROMA, A.: *Jurisdicción y Propiedad de la tierra en Alicante (ss. XVII y XVIII)*. Alicante, 1984.

(5) RUIZ TORRES, P.: «Desarrollo y crisis de la agricultura en el País Valenciano a finales del Antiguo Régimen», en García Sanz, A. y Garrabou, R., eds., *Historia Agraria de la España contemporánea. I. Cambio social y nuevas formas de propiedad (1800-1850)*. Barcelona, 1985, pp. 347-379.

(6) A. H. P. A. P/20. ff. 15v-18.

(7) A. H. P. A. P/23. ff. 70v-73v.

(8) A. H. P. A. P/25. ff. 108-111. 170-173. 203v-206. 243v-246. 261-262v. 273-275v.

(9) A. H. P. A. P/38. ff. 281v-283v.

(10) Vid. CASTAÑO DÍAZ, J. A.: *Los contratos matrimoniales en el Antiguo Régimen. Alicante 1750-1775*. Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Alicante, 1983, Tesis de licenciatura inédita, 254 ff.

(11) A. H. P. A. P/38. ff. 10v-12v.

(12) A. H. P. A. P/806. Protocolo de Antonio García, ff. 12-12v.

(13) GIMÉNEZ LÓPEZ, E.: «La Burguesía mercantil y la propiedad en el siglo XVIII. El caso de Alicante», en *La Ilustración Española*. Alicante, 1986, pp. 477-496.

(14) A. H. P. A. P/23. ff. 175v-178v.

(15) A. H. P. A. P/26. ff. 32-35v.

(16) Las dispensas en la segunda mitad del siglo XVIII eran muy abundantes, y suponían una extracción de dinero considerable, Olaechea, R., *Relaciones hispanorromanas en la segunda mitad del siglo XVIII*. I, p. 76, cit. en DOMÍNGUEZ ORTIZ, A., *Sociedad y Estado en el XVIII español*, Barcelona, 1984 (2), pp. 290-291.

(17) CASTAÑO DÍAZ, J. A.: «El campesinado alicantino del Antiguo Régimen. A través de los contratos matrimoniales». Comunicación presentada al II Col.loqui d'Història Agrària, Tercera Sessió: Desigualtat y diferenciació pagesa, el 11 de diciembre de 1986 en Barcelona. (En prensa). Cortesía del autor.

(18) A. H. P. A. P/18. ff. 174-176v.

(19) MORA CAÑADA, A.: *Monjes y campesinos. El señorío de la Vall digna en los siglos XVII y XVIII*. Alicante, 1986, p. 169.

(20) GIMÉNEZ LÓPEZ, E.: *Alicante en el siglo XVIII. Economía de una ciudad portuaria en el antiguo régimen*. Valencia, 1981.

(21) PESET, M.: «Unes hipòtesis sobre el crèdit agrari en L'antic Règim» en V. V. A. A. *Terra, Treball, Propietat*. Barcelona, 1986, pp. 107-138. PESET, M.; GRAULLERA, V.: «Els censals i la propietat de la terra al segle XVIII. Valencia». *Recerques.*, 18, 1986, pp. 107-138.

(22) BARRIO BARRIO, J. A.: «Obligaciones y censales: el crédito rural en una Villa realenga del Setecientos. Muchamiel. 1734-1759». Artículo presentado al Homenaje al Dr. Sebastián García Martínez. (En prensa).

(23) PALOP, J. M.: «Propiedad, explotación...», pp. 91-134. Donde recomienda el estudio de la propiedad de la tierra, no sólo en función de la superficie sino también en cuanto al valor catastral de la misma. p. 98.

(24) MILLÁN, J.: «Endarreriment econòmic i crisi de la vella societat al sud del País Valencià». *Recerques.*, n. ° 9, 1979, pp. 103-116. p. 106.