

VENALIDAD DE OFICIOS Y HONORES. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN*

FRANCISCO ANDÚJAR CASTILLO
Universidad de Almería

Señalar que no se entiende la investigación histórica sin una metodología que la sustente es una obviedad que no debería ni ser referida. A pesar de todo, cierto aires “neopositivistas” que recorren los caminos de la historiografía reciente, al calor de la fragmentación de la Historia, y alentados por los requerimientos administrativos que en la profesión valoran cada día más la cantidad que la calidad, están conduciendo en los últimos años a una sorprendente pérdida de interés por el método en la investigación. Semejante afirmación supone, como es lógico, una más que notable deriva hacia una historia que se aleja de postulados científicos, del rigor en la construcción de nuevo conocimiento, para aproximarse más el empirismo de la mera descripción o reproducción de documentos desempolvados de los archivos.

Si el método es imprescindible en la historia más aún lo es cuando el objeto de la investigación histórica es la venta de los cargos y honores, en particular en aquellas monarquías, como la hispánica, en la que no todos los oficios que integraban su aparato de gobierno podían ser provistos por dinero. Es el caso de la justicia en España que, como las leyes establecían, y como la historiografía ha interpretado durante largo tiempo, nunca podía el rey venderla, al contrario de lo que sucedía en Francia, en donde la venta de plazas a perpetuidad se produjo hasta en los Parlamentos, esto es, en los tribunales de justicia.¹ Si determinados empleos no se podían vender,

* El presente estudio se ha realizado en el marco del Proyecto de Investigación de I+D *Venalidad de cargos y honores en la España del siglo XVIII* (HAR2008-03180) financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación.

¹ Amén del trabajo clásico de Roland Mousnier, véase William DOYLE, *Venality. The sale of offices in Eighteenth-Century France*, Oxford, Clarendon Press, 1996; Jean NAGLE, *Un orgueil français. La venalité des offices sous l'Ancien Régime*, París, Odile Jacob, 2008. Por otra parte el

había que eliminar de los títulos de nombramiento el servicio pecuniario, para ocultarlo a los iguales, a quienes iban a servir por otros méritos en las mismas instituciones que los compradores. Ese necesario silencio del dinero no sería exclusivo de las plazas de justicia sino que existió siempre que hubo interés por alguna de las dos partes –vendedor y comprador– en que no se supiese que unas monedas habían colocado a un individuo en un determinado empleo. Y si ese interés existió para los cargos, mayores magnitudes alcanzó cuando lo que se adquiría era un honor, un título nobiliario, un hábito de las órdenes militares, e incluso, en el escalón inferior, una simple hidalguía.

Como hemos mostrado en otro estudio, silenciar la presencia del dinero como principal mérito fue, en numerosas ocasiones, objeto de pacto explícito cuando se negociaban operaciones de cargos públicos.² Algunos compradores lograban establecer como condición esencial para que efectuaran el ingreso de dinero –que casi siempre con tantas urgencias demandaba la monarquía– que en ningún documento administrativo, y menos aún en el título de nombramiento, constase que habían desembolsado unos ducados o reales a cambio de un determinado cargo u honor. Como hemos podido comprobar, hubo, además de la eliminación efectiva de ese embarazoso “ruido”, múltiples formas de depositar el dinero en una tesorería de la hacienda para ocultar el mérito pecuniario. Desde el “beneficio secreto” hasta el “donativo gracioso”, pasando por otras muchas fórmulas, tales como “gracia reservada” o “donativo voluntario gracioso”, se utilizarían diversos métodos de encubrimiento de algo que, en demasiadas ocasiones, trató de ser ocultado. Un ejemplo, muy significativo y gráfico, es suficiente para sintetizar esta idea de la ocultación: en el Archivo General de Simancas se conservan varios miles de hojas de servicios de oficiales del ejército español del siglo XVIII, en las cuales se muestra la carrera profesional desde que un individuo ingresaba en la milicia hasta el primer grado del generalato, el de brigadier. Pues bien, buena parte de dichas hojas son de individuos que accedieron al ejército comprando sus cargos, ya fuere con ocasión de la formación de nuevos regimientos, ya fuese adquiriéndolos directamente en la Secretaría del Despacho de Guerra. Los porcentajes no son insignificantes, pues según mis cálculos, a mediados de la centuria, como mínimo el 47% de los capitanes del ejército habían comprado a lo largo de su carrera al menos un empleo, el de alférez, el de teniente o el mismo de capitán.³ Esas miles de hojas de

estudio de los magistrados ha sido objeto de una extensa producción historiográfica. Entre los más recientes estudios véase Martine BENNINI, *Les Conseillers à la Cour des aides (1604-1697). Étude sociale*, París, Champion, 2010.

² FRANCISCO ANDÚJAR CASTILLO, *Necesidad y venalidad. España e Indias, 1704-1711*, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 2008.

³ FRANCISCO ANDÚJAR CASTILLO, *El sonido del dinero. Monarquía, ejército y venalidad en la España del siglo XVIII*, Madrid, Marcial Pons, 2004, p. 415.

servicios reflejan el *cursus honorum* de esos oficiales sin indicar casi nunca –la excepción puede ser de cinco hojas de servicio por cada mil– la razón existente para que un individuo ingresase directamente en el ejército como capitán en tanto que otro precisaba para llegar a ese grado más de veinte años de dura vida militar.

Por tanto, la primera dificultad para el historiador que pretende indagar en el mundo de la venta de cargos y honores reside en las propias fuentes de información. Si de por sí cualquier documento está provisto de una serie de cargas, de todo orden, que el historiador debe tratar de eliminar o depurar, mayores aún son los problemas cuando se enfrenta con documentación relativa a ventas, si es que existe ésta de forma explícita, porque con demasiada frecuencia el problema principal radica en los vacíos de la información, en la pérdida documental, en alteración de los registros disponibles o en la referida ocultación sistemática de cualquier huella del dinero como principal mérito en la obtención de un cargo o un honor.

La complejidad en la investigación de la venalidad es mayor aún por las dificultades que plantea el propio objeto de estudio. Jean Pierre Dedieu, al hilo de las reflexiones planteadas en un reciente seminario, ha dejado muy claro que estamos ante un concepto que, en sí mismo, entraña múltiples problemas de definición. La nómina que enumera es exhaustiva.⁴ A modo de ejemplo, basta con señalar, el propio concepto de “venta”, en qué momento tenía lugar una transacción, y cuándo el intercambio de una merced por dinero respondía a otros criterios. Pero se puede añadir, además, la diferenciación entre venta y beneficio, que se dio en la monarquía hispánica a lo largo de toda la Edad Moderna;⁵ las distintas formas de pago; el régimen de disfrute de los cargos adquiridos; los distintos tipos de cargos susceptibles de ser enajenados, desde los inferiores de los municipios hasta los empleos de la alta administración de la monarquía; y, sobre todo, como fundamental, ha de situarse el problema del tiempo de disfrute de los cargos que, de manera indefectible, siempre estuvo condicionado a diversas cláusulas contractuales que apenas han sido objeto de atención en la historiografía.⁶ En relación a ese tiempo que podía durar el ejercicio de un cargo, a la forma de compra, me parece fundamental distinguir las tipologías siguientes: cargos enajenados para ejercer de forma temporal, vitalicios –o por varias vidas–, y perpetuos transmisibles por juro de heredad. Como fácilmente se colegirá, cierta parte de la historiografía española sólo ha considerado ventas

⁴ Jean Pierre DEDIEU, “Acercarse a la ‘venalidad’”, en FRANCISCO ANDUJAR CASTILLO y María del Mar FELICES DE LA FUENTE (eds.), *El poder del dinero. Ventas de cargos y honores en el Antiguo Régimen*, Madrid, Biblioteca Nueva, 2011, pp. 19-28.

⁵ Véase la aportación de María del Mar Felices de la Fuente en esta misma publicación.

⁶ FRANCISCO ANDUJAR CASTILLO, “Los contratos de ventas de empleos en la España del Antiguo Régimen”, en FRANCISCO ANDUJAR CASTILLO y María del Mar FELICES DE LA FUENTE (eds.), *El poder del dinero...*, cit., pp. 63-82.

estos últimos, por cuanto suponían una venta del patrimonio regio –cual se vendían señoríos o rentas– para diferenciarlos de los demás en los que el rey conservaba la propiedad de los cargos, ya que volvían a manos de la Corona cuando finalizaba un mandato de alguien nombrado de forma temporal o cuando moría o ascendía quien que lo había disfrutado de forma vitalicia.

Las dificultades en investigación sobre venalidad son mayores aún si ponderamos otras cuestiones relativas al propio concepto. Admitiendo por tal que la enajenación de un cargo u honor se producía cuando el rey intercambiaba una merced por una cantidad de dinero como principal mérito, hemos de distinguir, además, diferentes tipos de transacciones. Una primera división nos llevaría a distinguir entre venalidad pública (cuando vende el rey) y otra privada (cuando la operación de venta se realiza entre dos particulares). Pero más decisivo aún resulta significar que hubo múltiples formas de desarrollo de la venalidad. La más importante de todas, desde luego, sería la que podríamos denominar como “institucionalizada” o “legal”, es decir, aquella se ponía en marcha cada vez que la monarquía precisaba de recursos extraordinarios, casi siempre para financiar guerras, aunque hubo también otros elementos de legitimación ajenos a lo bélico. Por lo general eran encargos hechos a comisionados regios que procedían a la venta de despachos de nombramiento que previamente había firmado en blanco el rey, o que, en ocasiones, firmaba después tras el correspondiente depósito del dinero en una tesorería por parte del comprador. Conviene reseñar que el ingreso de las monedas en las cuentas de la hacienda real convertía a la operación en algo plenamente reglado, normalizado. A veces, incluso, esas ventas se habían pactado previamente entre rey y reino, como sucedió en las Cortes de Castilla en diversas ocasiones durante los siglos XVI y XVII.⁷ Era, por tanto, público y notorio que los cargos se vendían y que se podían adquirir en cualquiera de los diversos espacios de venta que llegaron a coincidir de forma simultánea en algunas coyunturas. Si además, la venta era a perpetuidad, mayor notoriedad aún tenía, por cuanto suponía la privatización en manos de una familia como un bien patrimonial.

Una segunda forma de venalidad, también plenamente institucionalizada, tenía lugar cuando la monarquía vendía igualmente empleos pero lo hacía de forma “reservada”, en razón a la importancia de los cargos o de las atribuciones de los mismos. Se trata de concesiones de cargos por precio que no se debían conocer públicamente, bien para que los iguales –los que serían compañeros en una institución de los nombrados por dinero– no conocieran el origen del nombramiento, bien porque fuesen cargos que “formalmente” la monarquía no debía enajenar. Parte de los nombramientos mediante “cédulas secretas” que se hicieron durante el siglo XVII respondían a un desembolso previo de una importante cantidad de dinero para hacerse con

⁷ Alberto MARCOS MARTÍN, “Las ventas de oficios en Castilla en tiempos de suspensión de ventas (1600-1621), en *Chronica Nova*, n° 33, 2007, pp. 13-35.

una plaza en un Consejo o en cualquier otro espacio relevante del gobierno de la monarquía. Del mismo modo, con el carácter de “beneficios secretos” se concedieron por dinero magistraturas de justicia durante los primeros años del siglo XVIII, porque, en teoría, la justicia nunca debía ser enajenada por el rey.⁸ En suma, esta segunda forma de venalidad, se aproximaría bastante a la primera al constituir una variante de la misma, pues como en aquella, el dinero de las operaciones venales se ingresaba también en una tesorería pública o en la de un financiero privado al servicio del rey.

Las ventas privadas, entre particulares, constituían una tercera forma de venalidad que, aun estando muy extendidas, son desconocidas en la historiografía española, excepción hecha de las renunciaciones de regidurías de los municipios castellanos, de las cuales tenemos abundantes noticias desde hace tiempo.⁹ Se trata de un tema de complejo estudio porque buena parte de la documentación legada sobre esas operaciones suele ser la notarial, fuente muy poco utilizada para estudios de historia que excedan del marco de lo local, amén de las dificultades intrínsecas que comporta su explotación sistemática. Esta desatención hacia las ventas privadas resulta paradójica, porque ha ignorado por completo las transacciones monetarias de mayor volumen que se producían cada vez que pasaban de unas manos a otras algunos de los principales empleos de la monarquía, entre otros, las tesorerías y contadurías de los Consejos, así como los alguacilazgos mayores de los mismos.

Otro mercado privado, más ignorado aún, fue el del alquiler de los cargos que habían sido enajenados a perpetuidad. Como hemos mostrado en un estudio reciente, cuando se adquirían empleos perpetuos, una de las facultades que incrementaba el valor de un oficio era la de que se pudiese “servir por teniente”, es decir, por una persona que lo ejerciese en nombre del propietario. A veces, valerse de un teniente –tenedor del oficio– era una necesidad cuando enfermaba el dueño, moría sin sucesión masculina, o los hijos no tenían la edad suficiente para desempeñarlo en el momento de recibir la herencia. Sin embargo, más frecuente aún era el caso de un contrato privado entre propietario y teniente, por el cual este último le alquilaba el cargo por un tiempo y en determinadas condiciones de disfrute. Es obvio que no era una venta propiamente dicha, pero en la práctica, tras la privatización del puesto en manos de un particular, lo que se producía realmente era una nueva concesión por precio de un cargo, en este caso en régimen de alquiler del mismo.

Llegamos por último a las ventas de cargos y honores más complejas de investigar: aquellas que formalmente no existieron porque nunca se ingresó

⁸ FRANCISCO ANDÚJAR CASTILLO, *Necesidad...*, cit., pp. 145-178.

⁹ Entre los trabajos más recientes vid. MAURO HERNÁNDEZ BENÍTEZ, “Venalidad de oficios municipales en la Castilla del siglo XVIII: un ensayo de cuantificación”, en *Chronica Nova*, n° 33, 2007, pp. 95-129.

en tesorería pública dinero alguno. En mi opinión, hablaríamos no de venalidad sino de corrupción, es decir, dinero que merced a la medición de un intermediario, de alguien próximo a la gracia del rey, tenía como destino el bolsillo particular de quien había proporcionado dicho cargo u honor. Coincidió con la venalidad “legal” en que el mecanismo utilizado era igualmente el dinero, pero no se puede calificar tampoco de “venalidad ilegal” sino de un fenómeno que se inscribiría claramente dentro de los parámetros de la corrupción.¹⁰ Para el historiador, la investigación en este campo resulta más complicada aún, pero puede valerse de algunos elementos indirectos de análisis como los que se detallan más adelante. De hecho, este problema se plantea cada vez que carecemos de fuentes documentales precisas para estudiar la venalidad, y todo lo más que puede hacerse es explicar esos excepcionales nombramientos en clave de meras relaciones clientelares, familiares o de paisanaje.¹¹

Dejando al margen esta última variante, es evidente que el estudio de la venalidad precisa de una metodología de investigación específica que permita poner de relieve no sólo su realidad sino todo aquello que, con demasiada frecuencia, las fuentes silencian. Y a tal efecto no es posible la utilización de un método único sino de varios a la vez, en aras a construir una historia lo más rigurosa posible y lo más próxima a lo que fueron las dinámicas venales en las sociedades del Antiguo Régimen, en particular aquellas en las que la venta de la gracia regia no formaba parte de su práctica política institucionalizada o aquellas en las que determinados espacios del entramado de gobierno de la monarquía o de remuneración con mercedes honoríficas debían quedar preservados de cualquier veleidad enajenatoria.

Desde luego, lo más fácil y directo es disponer de evidencias documentales claras que permitan constatar que el dinero había sido el factor decisivo que había movido al rey hacia la concesión de un empleo o de un honor a cualquier súbdito. Es decir, el primer problema capital sería el de la identificación del servicio pecuniario como elemento principal de mérito para la obtención de un cargo u honor. Al respecto, disponer de las cuentas de la hacienda estatal resulta clave, al menos para los empleos y honores que fueron enajenados en el ámbito de lo público. Sin embargo, por lo que hace a la monarquía hispánica, esas cuentas, cuando están disponibles, no siempre reflejan la totalidad de las transacciones, máxime porque a menudo eran intermediarios o financieros privados los encargados de negociar las ventas, de tal modo que el dinero no se ingresaba en la hacienda pública sino

¹⁰ Sobre la corrupción las aportaciones más recientes se encuentran en Michel BERTRAND, “Viejas preguntas, nuevos enfoques: la corrupción en la administración colonial española”, en Francisco ANDUJAR CASTILLO y María del Mar FELICES DE LA FUENTE, (eds.), *El poder del dinero...*, cit., pp. 46-62.

¹¹ Francisco ANDÚJAR CASTILLO “Nepotismo, clientelismo y fidelidad. De Floridablanca a Godoy (1789-1798)”, en *Cuadernos de Historia Moderna*, Anejos, VII, 2007, pp. 165-197.

en tesorerías particulares pertenecientes a hombres que, a menudo, habían adelantado a la monarquía previamente los caudales que luego iban a percibir procedentes de la venta de cargos y honores. Por otro lado, en función de la urgencia que tuviese el rey en vender determinados cargos, se daba también la circunstancia de que el dinero no se ingresaba en tesorería alguna sino que iba directamente a manos de los pagadores de ejército para su aplicación inmediata y directa al sustento de las tropas.¹²

En consecuencia, la identificación de una operación venal a través de las cuentas de la hacienda estatal presenta demasiadas dificultades como para dar validez a la totalidad de las cifras que hoy suelen registrar. Como problema añadido, determinados cargos, como los de justicia, que no podían –ni convenía que se supiese– ser enajenados, solían registrarse de forma secreta sin que se pueda identificar a los depositarios del dinero. Como hemos mostrado para los primeros años de la Guerra de Sucesión, la existencia de “donativos secretos” y “beneficios secretos”, cuyo importe se depositaba de forma anónima en una tesorería por un agente de negocios, por un intermediario, impide cualquier aproximación a la identificación de una transacción para conseguir un puesto o una merced honorífica. Con todo, reconstruir, si no la totalidad de las operaciones sí al menos los períodos, las tipologías de cargos y los nombres de algunos compradores es posible, siempre y cuando dispongamos de esas preciadas fuentes hacendísticas.

El escenario más complejo, que es el que casi siempre se suele dar cuando indagamos sobre esta materia, es aquel en el que no se han conservado cuentas, se han ocultado las ventas, o bien resulta de todo punto imposible identificarlas por otras muchas circunstancias que concurrían en estos procesos. En ese caso, el recurso a una metodología de investigación específica se torna en eje esencial del análisis. Una metodología que, a mi juicio, debe tener seis pilares esenciales: primero, cruzar de forma sistemática múltiples fuentes sobre un mismo individuo, sobre un mismo caso a analizar; segundo, recurrir a mecanismos de análisis indirectos que, constituidos, en elementos indiciarios nos aporten pistas esenciales; tercero, aplicar una metodología comparativa de casos para diferenciar méritos y circunstancias de agentes de la monarquía e individuos retribuidos con grandes honores en razón a los méritos alegados por unos y por otros; cuarto, proceder a un análisis simultáneo que combine al mismo tiempo el enfoque “macro” con lo “micro”, el conjunto de individuos de una institución con el estudio de casos individuales; quinto, abordar de forma específica la venalidad privada a partir de la documentación notarial; y sexto, una vez sorteados los problemas que podríamos denominar de “identificación” de la venalidad, restaría por aplicar una metodología de investigación que tuviera en

¹² Francisco ANDÚJAR CASTILLO, “Venalidad y gasto militar: sobre la financiación de la guerra de los Nueve Años”, en Agustín GONZÁLEZ ENCISO (Ed.), *Un Estudio Militar: Españã, 1650-1820*, Madrid, 2012, pp. 395-422.

cuenta las dimensiones del fenómeno en su totalidad, es decir, los aspectos sociales, económicos y políticos, pero no como elementos segmentados sino como partes integrantes de un proceso único, común. En aras a una mayor claridad expositiva, los presentaremos en las páginas siguientes de forma separada.

I. Cruzar múltiples fuentes documentales

Teniendo en cuenta las precisiones expuestas más arriba, parece obvio que el punto de partida de la investigación ha de ser necesariamente indagar sobre múltiples fuentes documentales en torno a cada caso de estudio. Si esto es necesario e imprescindible en la investigación histórica en general, mucho más aún lo es en relación a los trabajos sobre venalidad. La complejidad de los problemas enunciados, la propia identificación del dinero como resorte que ha movido la voluntad del rey, la eliminación del rastro del dinero en muchos casos, son cuestiones que obligan a una labor de paciente reconstrucción en la que cualquier dato puede resultar decisivo en la indagación. Lo que puede permanecer oculto en una fuente puede aflorar en otras, a veces en la más inesperada, en la que incluso podríamos despreciar inicialmente por poco relevante. De este modo, nuestra experiencia nos indica que cruzar hasta cinco y seis fuentes documentales en torno a los casos de estudio, aún siendo aparentemente repetitivos los datos, nos puede arrojar bastante luz en la investigación. En función de quien sea el destinatario de un papel relativo al nombramiento de un individuo puede cambiar su contenido. En un documento se pueden incluir las condiciones de un acuerdo –mediante contrato– para la venta de un empleo, en tanto que en otro se pueden anotar tan sólo los aspectos de ese contrato que interesan a las partes, de tal modo que, por interés mutuo, o de una de las dos partes, de ese segundo documento se ha hecho desaparecer cualquier huella del rastro del dinero.

Pongamos un ejemplo muy elemental sobre una fuente: la Gaceta de Madrid, un periódico que comienza a publicarse en el último tercio del siglo XVII y que fue el germen del actual Boletín Oficial del Estado. A través de sus páginas se podría hacer una historia de los agentes de gobierno de la monarquía y de los títulos nobiliarios que concedieron los sucesivos monarcas de la Casa de Borbón. Pero sucede que no publicitó a todos los que obtuvieron algún cargo o título al servicio de la monarquía durante cualquier período que consideremos. Con ser ese un problema, no menor lo es el hecho de que toda la sociedad que tenía posibilidad de leer ese período encontrara noticias que distaban mucho de la realidad, que previamente habían sido alteradas. Desde las oficinas reales se daba traslado a la Gaceta de las noticias que debían salir, pero en las condiciones que allí se habían establecido previamente. Todo partía hacia las prensas de la Gaceta convenientemente

“maquillado”. Así, por ejemplo, cuando Juan Pío Montúfar consigue el puesto de Capitán General de Quito con la Presidencia de su Audiencia en junio de 1747, la *Gaceta de Madrid* publica lo siguiente:

S.M. ha conferido a D. Juan Pío de Montúfar, Caballero del Orden de Santiago, en atención a sus servicios, la Presidencia de la Real Audiencia de Quito, nombrándole Gobernador y Capitán General de aquella Provincia; y en consideración a sus méritos, y los de sus Padres, y Abuelos, le ha hecho merced de Título de Castilla, con la nominación de Marqués de Selva Alegre, para sí y sus sucesores.¹³

Siguiendo literalmente lo que consta en el título de marqués, una publicación reciente señala que el título se le concedió por su brillante defensa de Camaná contra el almirante inglés Anson y por haber dificultado el contrabando desde su puesto de gobernador de aquella población sita en la actual Venezuela.¹⁴ Sin embargo, si recurrimos a la información de la hacienda estatal, encontramos que una nota de la Secretaría de la Cámara de Castilla a la de Hacienda indicaba que ese título nobiliario lo había comprado a la iglesia metropolitana de Granada a quien se le había concedido para costear las obras de construcción de la capilla del Sagrario.¹⁵ Y más aún, si buscamos entre la documentación del Archivo General de Indias, podemos precisar que, en efecto fue Capitán General de Quito, pero que ese puesto lo consiguió no por sus méritos en Camaná sino por un “servicio” de 32.000 pesos fuertes –640.000 reales–, de los cuales abonó 26.000 pesos en España y el resto en aquellas tierras.¹⁶ Lo que pagó por el título –unos 22.000 ducados– más lo que abonó por el cargo arroja unas cifras que nos inducen a considerar que más que dificultar el contrabando tal vez pudo tener alguna participación en el mismo.

El cruce de diferentes fuentes documentales sobre un mismo individuo permite no sólo indagar sobre la posible venalidad tras un nombramiento o un título nobiliario sino también proceder a un análisis más riguroso acerca de la información que aporta cada uno de los registros documentales disponibles. Así, conviene recordar que, por ejemplo, se suele escribir demasiada historia biográfica a partir de los memoriales elaborados por los propios interesados en las conocidas “relaciones de méritos y servicios”. Aunque

¹³ *Gaceta de Madrid*, 1 de agosto de 1747.

¹⁴ Margarita ZABALA MENÉNDEZ, *Coronas de Indias. Genealogía de los títulos nobiliarios concedidos en Indias*, Sevilla, 2007, T. IV, p. 515. Otros autores se limitan a hacer referencia a la concesión del título sin especificar méritos algunos. Vid. Eric BEERMAN, “II marqués de Selva Alegre: héroe de la Independencia Ecuatoriana”, en *Hidalguía*, nº 200, 1987, pp. 113-122.

¹⁵ Archivo General de Simancas (AGS), Secretaría y Superintendencia de Hacienda, Leg. 150.

¹⁶ Ángel SANZ TAPIA, “El acceso a los cargos de gobierno de la audiencia de Quito (1701-1750)”, en *Anuario de Estudios Americanos*, nº 63, 2, 2006, p. 60; Archivo General de Indias (AGI), Indiferente General (IG), Leg. 544, Lib. 3).

éstas eran certificadas por la Secretaría de un Consejo, contenían tan sólo la información que el interesado aportaba, se elaboraban a partir de la documentación que éste había considerado oportuna presentar y, por tanto, prescindiendo de todo aquello que pudiera ser perjudicial para su futuro profesional y social. En consecuencia, era una información a veces parcial –interesadamente sesgada– con silencios y ocultaciones.¹⁷

II. Análisis indirecto e interpretación de los registros documentales

Como hemos señalado, por ese interés mutuo –mayor por parte de los compradores de cargos y honores– cuando se obtenía una merced regia por dinero, la ocultación del ruido de las monedas se acordaba entre las partes. El rey, sus comisionados, y quienes adquirirían cargos, se comprometían a que en ningún registro documental público que pudiese ser conocido por los demás quedase huella alguna del mérito del servicio pecuniario como elemento decisivo en la obtención de la merced. En este caso, la investigación se torna más complicada aún, pero se pueden –y se deben– buscar alternativas para tratar de desvelar lo que las fuentes ocultan. Es preciso recurrir pues a métodos de análisis indirectos que nos permitan acercarnos a elementos indiciarios de esa venalidad.

Por lo que hace a la monarquía hispánica, varios elementos indirectos de análisis son susceptibles de ser ponderados. En lo que se refiere a cargos públicos durante los siglos XVII y XVIII, tres factores indiciarios podemos considerar, en tanto en cuanto hemos comprobado, a partir de análisis comparativos, que siempre se observan en los casos en los que se ha producido la compra de un cargo u honor. En primer término, la forma en que se produce un nombramiento, la vía administrativa por la que se resuelve la merced regia. Al respecto, hemos detallado en otros trabajos las diferencias que separaban a los “decretos decisivos o ejecutivos del rey” frente a la denominada “vía consultiva”. En los primeros, el rey ordenaba directamente a las Cámaras de Castilla o de Indias que procediesen a expedir el título nombramiento de un juez, un corregidor o de un consejero, o que otorgasen un título nobiliario, sin que los camaristas de ambas instituciones pudiesen pedir explicación alguna sobre el nombrado ni sobre el origen de esa merced. Instituciones creadas, entre otras funciones, para elevar consultas al rey proponiendo agentes de gobierno en razón a sus méritos y servicios, quedaban marginadas del proceso de selección. Pues bien, esa marginación de las dos Cámaras para imponer sin más la voluntad absoluta del rey se documenta casi siempre coincidiendo con etapas de repuntes de la venalidad.¹⁸ Los estu-

¹⁷ María del Mar FELICES DE LA FUENTE, “Silencio y ocultaciones en los despachos de los títulos nobiliarios: análisis crítico de su contenido”, en *Chronica Nova*, n° 36, 2010, pp. 229-252.

¹⁸ FRANCISCO ANDÚJAR CASTILLO, “The venality of offices and honors in Spain and America in the XVIII century” (en prensa).

dios de Antonio Álvarez-Ossorio para Italia¹⁹ y de María del Mar Felices²⁰ sobre la nueva nobleza titulada del siglo XVIII, corroboran nuestra tesis, aunque en el campo de los honores se acabó imponiendo progresivamente la vía ejecutiva como procedimiento fundamental de dispensa de títulos nobiliarios.

El segundo elemento indiciario tiene que ver con las condiciones de actividad de quienes adquirirían los cargos. Hemos constatado el predominio de nombramientos “supernumerarios” y “futurarios” en períodos de elevada venalidad. Cuando todas las plazas de un Consejo o de una Audiencia estaban ocupadas y alguien pretendía adquirir un puesto, se solía proceder a un nombramiento en calidad de “supernumerario”, es decir por encima del número o planta de ese Consejo o Audiencia, a la espera de que se produjese una “vacante del número” que permitiese desempeñar el cargo de forma efectiva. Aunque a veces esos nombramientos como “supernumerarios” respondían a la necesidad de cubrir las ausencias o enfermedades de algunos titulares, la mayoría de esos títulos respondían a compras de cargos que no se podían pasar a ejercer de inmediato por estar cubiertas todas las plazas. Este sistema, utilizado para las instituciones que tenían un número fijo de miembros, permitía a la monarquía vender un número ilimitado de plazas “supernumerarias”, siendo por tanto la única cortapisa la larga espera que debían soportar los compradores hasta que fuesen entrando quienes habían comprado con anterioridad.²¹ Un sistema similar se solía utilizar para los puestos que se concedían por dinero para empleos temporales, y que recibían el nombre de “futuras”, es decir plazas que se otorgaban a un individuo para ser ejercidas “en el futuro”, cuando finalizase el tiempo de mandato de un corregidor, un gobernador o un alcalde mayor.²² El recurso a estas plazas futurarias se constata igualmente en períodos de venalidad, pues permitía vender en un mismo año varias futuras de un mismo puesto, de tal modo que, por ejemplo, quien adquiría un corregimiento en América para desempeñarlo por cinco años y se hacía con una “tercera futura” –y por ende tenía dos nombrados con anterioridad– debía esperar hasta cerca de quince años para pasar a ejercerlo.

¹⁹ Antonio ÁLVAREZ-OSSORIO ALVARIÑO, “La venalidad de las magistraturas en el Estado de Milán durante el reinado de Carlos II”, en *Archivo Stórico Lombardo*, n° CXXVI, 2000, pp. 111-261; “La venta de magistraturas en el reino de Nápoles durante los reinados de Carlos II y Felipe V”, en *Chronica Nova*, n° 33, 2007, pp. 57-94.

²⁰ María del Mar FELICES DE LA FUENTE, “La Cámara de Castilla, el rey y la creación de títulos nobiliarios en la primera mitad del siglo XVIII”, en *Hispania. Revista española de historia*, vol. LXX, n° 236, 2010, pp. 661-686.

²¹ Francisco ANDÚJAR CASTILLO, *Necesidad...*, cit., p. 12.

²² Teresa NAVA RODRÍGUEZ y Gloria FRANCO RUBIO, “Vénalité et futuras dans l’administration espagnole au XVIII^e siècle”, en Robert DESCIMON, Jean Frédéric SCHAUB y Bernard VINCENT (eds.), *Les figures de l’administrateur. Institutions, réseaux, pouvoirs en Espagne, en France et au Portugal 16^e-19^e siècle*, Paris, Éditions de l’École des Hautes Études en Sciences Sociales, Paris, 1997, pp. 85-105.

Por tanto, que se produjesen nombramientos supernumerarios o futurarios cuando los puestos estaban ocupados solía tener su origen en las necesidades de dinero de una monarquía que se veía obligada a proveer cargos por dinero sin límite alguno. Sin embargo, tanto en períodos venales como fuera de los mismos se registraron a veces también nombramientos en esas mismas condiciones, en los que no constaba el dinero pero sí que eran futuras o plazas supernumerarias que, además, se otorgaban mediante decretos ejecutivos del rey. De este modo, la convergencia de elementos característicos de puestos concedidos por dinero se puede observar en títulos de nombramiento de cargos de los cuales se eliminó en su día cualquier rastro de esas monedas como principal mérito para su obtención.

En ocasiones, un cuarto elemento nos ayuda a perfilar el círculo completo de las características diferenciadoras de los empleos conseguidos por dinero. Aludo a las condiciones y características de desempeño de los cargos que figuran en algunos títulos, en los que igualmente ha desaparecido el rastro del dinero pero que, del mismo modo, la inclusión de una serie de condiciones de disfrute ponen de manifiesto que el servicio pecuniario había sido el factor determinante para que el rey hubiese inclinado la balanza en favor de unos u otros servidores. Los indicios que muestren la existencia de un contrato constituyen una de las pruebas fundamentales de las ventas, por cuanto revelan que a cambio de la entrega de una suma de dinero el comprador había obtenido el disfrute del cargo con una serie de condiciones. El tema lo hemos tratado recientemente por extenso. De forma sintética podemos anotar que esos contratos solían incluir tres elementos básicos: dispensas, seguridades y facultades, conocidas en conjunto como “calidades”, o lo que es lo mismo, como condiciones contractuales que, como es lógico, tenían su precio tasado y cuya inclusión siempre incrementaba el valor de los cargos adquiridos. Un individuo podía hacer desaparecer de su título de nombramiento el dinero pagado por un cargo pero si en el mismo título constaba que dicho cargo no podía verse afectado por una “reforma” –equivalente a una supresión del cargo en la institución en la que lo adquiría– significaba que había negociado una condición, y que había pagado por ella para que en caso de que el rey decretase una reducción del número de miembros de la institución o la supresión directa de ese puesto no se viese afectado por semejante medida. Del mismo modo, las múltiples “facultades” incluidas en los contratos de venta de cargos, amén de incrementar el precio, denotaban la negociación de condiciones siempre favorables a los intereses de quienes habían pagado una cantidad por un cargo y por el goce de esas facultades. Entre las más notorias, la facultad de que un empleo se pudiese “servir por teniente”, lo que en la práctica significaba la posibilidad de arrendarlo, era una de las más preciadas.²³ Y lo propio puede decirse de otra facultad más

²³ Francisco ANDÚJAR CASTILLO, “Los contratos de venta...”, cit., p. 73.

claramente indiciaria de venalidad, como era aquella que confería al titular de un puesto la posibilidad de transmitirlo a otra persona, tanto en el ámbito familiar como fuera del mismo. De hecho, esa facultad, permitió que durante la enorme almoneda que tuvo lugar en el último tercio del siglo XVII de cargos de gobierno político, hacienda y justicia para ejercer en América, muchos individuos pudieran comprar en un mismo día varios corregimientos con facultad de “transferirlos”, o lo que es lo mismo, de revenderlos.

III. Estudio comparado de *cursus honorum*

Para determinar los indicios de venalidad cuando la documentación no la evidencia de forma expresa, es necesario recurrir a la comparación entre *cursus honorum* de individuos que forman parte de una misma institución. Nuevamente, hay que entender tal método ponderando la necesidad de conjugarlo con los descritos más arriba, e incluso con los que detallaremos más adelante.

Tomemos en consideración, a modo de ejemplo, los individuos que forman parte de un tribunal de justicia, de una audiencia territorial. El análisis de un período determinado nos puede dar la edad media de acceso al cargo de todos los miembros de ese tribunal, y se puede comprobar si algunos de ellos ingresaron en el mismo a edades anormalmente tempranas o si todos lograron una plaza de oidor tras largos años de servicio en la administración de justicia. Observar que existen individuos que acceden a la edad de veinticuatro años a un puesto de oidor frente a una mayoría que lo hace a la edad de cuarenta y cuatro puede ser interpretado en dos claves bien distintas. Una primera hipótesis podría girar en torno a que quien accedía a tan joven edad pertenecía a una red de poder con fuertes influencias en los aledaños del soberano y en la Corte. Una segunda hipótesis se articularía alrededor de una posible compra del puesto, que habría facilitado ese acceso tan directo y a edad tan joven. Abiertas las dos posibilidades, si además, el nuevo juez había conseguido la plaza con dispensa de ejercerla –a pesar de las prohibiciones– en la misma jurisdicción en la que había nacido, cobraría desde luego más fuerza la segunda hipótesis porque semejante dispensa tan sólo se podía conseguir por dinero. Por último, si ese juez neófito había conseguido el puesto mediante un decreto ejecutivo, frente a los veteranos que habían accedido por la vía de los años de servicio y previa consulta de alguna de las dos Cámaras –la de Castilla o la de Indias– los elementos indiciarios se acumularían para determinar un más que posible origen venal de dicho cargo. Puede tomarse como referencia el caso de Felipe Ignacio Molina, quien tras una carrera de más de diecinueve años, ejerciendo en las chancillerías de Granada y Valladolid, así como en la audiencia de Cataluña, llegó a una plaza de la Sala de Alcaldes de Casa y Corte en 1735

a la edad de cincuenta y cuatro años.²⁴ Un año más tarde, en 1736, Antonio Díaz Román llegó al mismo tribunal merced a una extraña promoción directa desde alcalde del crimen de la chancillería de Granada, a la edad de treinta y cuatro años y con poco más de tres de servicios en la carrera judicial.²⁵ El nombramiento lo consiguió en calidad de “supernumerario” y merced a un decreto ejecutivo del rey –por tanto sin consulta de la Cámara de Castilla–, signos inequívocos ambos de una más que probable mediación del dinero como principal mérito para la obtención de aquel cargo.

El caso relatado nos lleva a plantear, al mismo tiempo, la necesidad de comparar los méritos previos a la obtención de los cargos –y también de los honores– de los miembros que integraban cualquier institución. El análisis comparado de *cursus honorum*, más allá del claro indicador de la edad, nos aporta un enorme caudal de datos para establecer cuándo estamos ante individuos que acreditan una larga trayectoria de servicio a la monarquía, y por ende pueden ser merecedores de ser consultados para un ascenso, y quiénes con apenas unos pocos años de servicio –algunos ni eso– logran encaramarse hasta puestos que para otros requieren hasta décadas de servicio al rey. Las diferencias entre unos y otros aparecen claramente reflejadas en una documentación tan elocuente como son las hojas de servicio de militares del ejército borbónico.

Y lo propio puede decirse de los títulos nobiliarios. Como han mostrado los estudios de María del Mar Felices, en la primera mitad del siglo XVIII Felipe V concedió numerosos títulos nobiliarios a individuos sin mérito alguno para ser agraciados con tan alta distinción, en tanto que otros los recibieron tras haber demostrado que habían sido fieles servidores de la monarquía en el ejército, el gobierno político, la diplomacia o el mundo de la justicia. Por lo general, en los primeros, en los “sin méritos”, en sus títulos apenas quedaron huellas de servicios pecuniarios pero se diferenciaban claramente de los segundos porque carecían de cualquier mérito que les hubiera hecho acreedores a esa magnanimidad regia. Cualquier análisis comparativo entre unos y otros revela las enormes diferencias que existían siempre entre el mérito y el “servicio pecuniario”.²⁶

IV. Los cambios de escala: de lo “macro” a lo “micro”

El análisis comparado de casos exige la construcción de numerosas biografías de los individuos agraciados con cargos o gratificados con mercedes honoríficas. Se impone la aplicación, en primer término, de un método pro-

²⁴ Archivo Histórico Nacional (AHN), Consejos (CON), Lib. 736, f. 144v.

²⁵ AHN, CON, Lib. 736, f. 161r.

²⁶ María del Mar FELICES DE LA FUENTE, *La nueva nobleza titulada de España y América en el siglo XVIII (1701-1740). Entre el mérito y la venalidad*, Almería, 2012.

sopográfico que permita reconstruir la totalidad de las carreras del grupo de individuos que forman parte de una institución en un momento dado, o en el caso de los honores, que fueron agraciados en determinadas coyunturas con mercedes de hábito de las órdenes militares o títulos nobiliarios.

El método prosopográfico es sobradamente conocido y diversos autores han realizado numerosas aportaciones en los últimos años sobre sus aplicaciones prácticas, sus características y, al mismo tiempo sus límites.²⁷ Lo que permite ese método en primera instancia es, fundamentalmente, establecer las características comunes que identifican a los miembros de cualquier institución, entre las cuales interesan aspectos esenciales en relación a la venalidad, tales como la referida edad de acceso a los cargos, el escalafón reglado de dicha institución, los criterios para ascender, las instancias administrativas por las que circulaban los memoriales de solicitud, los actores sociales intervinientes en los procesos de nombramiento, y un largo etcétera de elementos definitorios del perfil social y burocrático de los miembros que conformaban una institución, fuese esta un Consejo, un regimiento o un tribunal de justicia, por citar algunos. Como es obvio, huelga señalar que esa reconstrucción de biografías requiere desarrollar bases de datos relacionales que permitan establecer las comparaciones pertinentes tan imprescindibles en los análisis sobre operaciones venales.²⁸

Pero, como es bien sabido, el enfoque “macro” impide ver la complejidad de la realidad histórica, de las relaciones sociales, de las redes de poder, de los procesos de cambio. Modificar la escala de análisis hacia el enfoque “micro” nos muestra no ya una variedad de matices en los procesos históricos sino la verdadera realidad de los problemas, aunque, por su propia esencia, nos estemos refiriendo al caso individual que, por supuesto, no siempre tiene que ser representativo de la totalidad del grupo. Las posibilidades en este campo son extraordinarias porque, entre otras cosas, ese cambio de escala requiere un cambio de fuentes, o si se prefiere, una ampliación del número de fuentes, lo cual, a la postre, constituye uno de los fundamentos de la metodología que proponemos. Numerosos ejemplos podríamos aportar aquí sobre las virtudes de la escala “micro” en el análisis de las ventas de cargos y honores, pero basta significar que, en relación a la venalidad, amplían tanto la dimensión de análisis como que arrojan perspectivas

²⁷ Entre las reflexiones más recientes véase Michel BERTRAND, “Un vieil outil et l’ordinateur. De la prosopographie à l’histoire des relations sociales”, en Jean-Pierre DEDIEU y B. VICENT, *L’Espagne, l’État, les Lumières. Mélanges en l’honneur de Didier Ozanam*, Madrid, 2004, pp. 123-140; Michel BERTRAND y Jean Pierre DEDIEU, “¿Vino joven en odres viejas?: prosopografía y relaciones sociales en la monarquía hispánica”, en *Historia y perspectivas de investigación: estudios en memoria del profesor Ángel Rodríguez Sánchez*, Editora Regional de Extremadura, Mérida, 2002, pp. 31-38.

²⁸ Un buen modelo se encuentra en la base de datos Fichoz/Actoz. Vid. Jean Pierre DEDIEU, “Les grandes bases de dones: una nouvelle approche de l’histoire sociale”, en *Revista de Faculdade de Letras. Historia*, nº 5, 2004, pp. 101-114.

de estudio totalmente nuevas y clarificadoras. María del Mar Felices, que ha estudiado todos los nuevos títulos otorgados por Felipe V, con un enfoque “macro”, observa las características del conjunto de individuos –algo más de 300– que fueron agraciados con esas mercedes, de los cuales como mínimo un tercio de ellos compraron el título nobiliario.²⁹ De estos últimos, como se ha señalado, en sus títulos de nombramiento desapareció en la mayoría de ellos cualquier referencia al dinero. Sin embargo, un análisis micro de un caso entre esos 300, el del marqués de Dos Fuentes, diversificando la información documental, recurriendo a los protocolos notariales, entre otras fuentes, revela no sólo la ocultación del servicio pecuniario del título –pagó 22.000 ducados al convento de Nuestra Señora del Carmen de Sádava– sino también su verdadera ocupación profesional de comerciante y prestamista a escala local y comarcal.³⁰ Igualmente un cambio de escala a ese enfoque “micro” permite comprobar, en el mismo ámbito de los honores, que un título nobiliario que se concedió en 1702 a Tomás Marín de Poveda, el de marqués de Cañada Hermosa, en realidad no fue por los méritos de éste –Capitán General de Chile entre 1692 y 1700 por compra del puesto– sino por las relaciones de un hermano suyo que servía como capellán de honor del rey, que supo moverse en la cercanía del monarca y de su confesor, el padre Daubenton, y probablemente hacer algún sustancioso regalo o soborno a este último.³¹

En nuestra opinión, es básico combinar ambas perspectivas de análisis, la del grupo y la del individuo, la “macro” y la “micro”, máxime en estudios sobre ventas de cargos y honores, pues el dinero no debía “manchar” nunca el honor de los compradores, para que el resto de la sociedad no tuviera noticia de que ese había sido el mérito que les había proporcionado un cargo, un título nobiliario o un hábito de las órdenes militares. La conjugación de ambas escalas aporta siempre excelentes resultados y perspectivas de análisis complementarias entre sí. Sin embargo, como se deducirá fácilmente, el problema que plantea este método es la absoluta necesidad del trabajo de investigación en equipo, porque difícilmente un historiador solo, aislado, puede afrontar empresa de tal envergadura.

²⁹ María del Mar FELICES DE LA FUENTE, *La nueva nobleza titulada...*, cit.

³⁰ María del Mar FELICES DE LA FUENTE, “Del comercio a la nobleza titulada: la compra del título nobiliario de marqués de Dos Fuentes”, en O. REY CASTELAO y R. J. LÓPEZ (eds.), *El mundo urbano en el siglo de la Ilustración*, vol. II, Santiago de Compostela, 2009, pp. 515-527.

³¹ Francisco ANDÚJAR CASTILLO y Domingo Marcos GIMÉNEZ CARRILLO, “Iglesia, negocios y poder entre América, Madrid y el Reino de Granada en el siglo XVII: Bartolomé Marín de Poveda”, en Francisco ANDÚJAR CASTILLO y Domingo Marcos GIMÉNEZ CARRILLO (eds.), *Riqueza, poder y nobleza: los Marín de Poveda, una historia familiar vista desde España y América*, Almería, 2011, pp. 179-212.

V. La venalidad privada y la documentación notarial

Todo lo expuesto hasta aquí hace mención a las ventas de cargos y honores en el espacio de lo público, o lo que es lo mismo, las que tenían lugar entre el rey y los aspirantes a empleos de la monarquía o a sus preciados títulos honoríficos. Sin embargo, como apuntamos, también hubo un notable mercado privado cuyo origen estuvo en las ventas a perpetuidad, fundamentalmente de empleos que, como cualquier otro elemento patrimonial, se podían transmitir en el propio seno familiar o ser vendidos a un tercero en las mismas condiciones que en la primera adquisición a la monarquía. Como señalamos más arriba, hubo cuantiosas transmisiones privadas de regidurías de los municipios de Castilla, pero apenas conocemos las transacciones que tuvieron lugar en torno a algunos de los principales empleos de la monarquía.

Por otro lado, la monarquía, a excepción de algunas coyunturas, como la que tuvo lugar durante el valimiento del conde duque de Olivares,³² en que sí sabemos que se enajenaron hábitos, no parece que los vendiera directamente, porque entre otras razones temía caer en el delito de simonía.³³ Sin embargo tenemos más que fundados indicios de que hubo un considerable mercado privado de hábitos de las órdenes militares. No a otra cuestión, sino a transferencias privadas, respondieron buena parte de los conocidos “pasos de hábito” – más bien “traspasos” cuando éstos tenían lugar fuera de los círculos familiares – o las licencias regias que permitían a un individuo poner una merced “en cabeza” de otro, casi siempre un ficticio “pariente” que en realidad no era sino quien compraba dicha merced. Tal mercado privado tan sólo es posible rastrearlo mediante una atenta lectura e interpretación de la documentación del Consejo de Órdenes – en especial las cédulas y las licencias “de paso” – y, sobre todo, descendiendo hasta la documentación notarial, así como a las escasas correspondencias privadas que se conservan de los intermediarios especializados en la tramitación de asuntos y “negocios” – los conocidos “agentes de negocios” – en la Corte.

Se trata pues, de analizar la documentación de manera minuciosa, buscando explicaciones, por ejemplo, a los siguientes casos: a que un individuo fuera agraciado con varias mercedes de hábito y todas ellas acabasen

³² Agustín JIMÉNEZ MORENO, “Honores a cambio de soldados, la concesión de hábitos de las Órdenes Militares en una coyuntura crítica: la Junta de Hábitos (1635-1642)”, en Enrique SORIA MESA y Raúl MOLINA RECIO (eds.), *Las élites en la época moderna: la Monarquía española*, vol. II, *Familia y redes sociales*, Universidad de Córdoba, Córdoba, 2009, pp. 155-172; L. P. WRIGHT, “Las Órdenes Militares en la sociedad española de los siglos XVI y XVII. La encarnación institucional de una tradición histórica”, en John H. ELLIOTT (ed.), *Poder y sociedad en la España de los Austrias*, Crítica, Barcelona, 1982, pp. 15-56.

³³ Domingo Marcos GIMÉNEZ CARRILLO, “La venta de hábitos de las Órdenes Militares en el siglo XVII. Entre la ocultación y el delito de simonía”, en Francisco ANDÚJAR CASTILLO y María del Mar FELICES DE LA FUENTE, *El poder del dinero...*, cit., pp. 297-309.

convirtiendo en caballeros de las órdenes de Santiago, Calatrava o Alcántara a una persona ajena a su propia familia; al significado de que, por ejemplo, Tomás González Galeano, viajara a España en 1692 para comprar el empleo de Pagador General de la gente de mar y guerra del presidio de El Callao por la considerable fortuna de 17.000 escudos,³⁴ y que ese mismo año “encontrara” en Madrid a un supuesto “primo segundo”, el capitán Sebastián Velarde, que gozaba de una merced de hábito y que logró de inmediato licencia del rey para “ponerla en cabeza” de su “pariente”,³⁵ consiguiendo de este modo vestir el hábito de caballero de Santiago, y poco después, mediante un nuevo servicio pecuniario de 100.000 reales, titular como marqués de Sotoflorido;³⁶ a determinar qué fue lo que intercambiaron el duque de Veragua y Alonso Dávalos Bracamonte –conde de Miravalle desde 1690 por compra del título³⁷– cuando el primero “señaló” al segundo para una de las dos mercedes de hábito que obraban en su poder desde el año 1688 en que Carlos II se la diera con ocasión “del sitio que pusieron los moros a la plaza de Orán”;³⁸ al significado de que Francisco Rocamora Riquelme “nombrase” en 1694 para una merced de hábito de caballero de Santiago –que supuestamente tenía desde 1643 en que se le concedió por haber servido en el Batallón de Caballería de las Órdenes– a José Antonio Lejarzar Monroy.³⁹

“Poner en cabeza de”, “señalar a”, “nombrar a”, en todos los casos a terceras personas, ajenas por completo al titular de la merced de hábito, sin relación familiar alguna, son términos que no tienen otra interpretación que transacciones privadas entre dos particulares, pues no olvidemos que un hábito de las órdenes militares era uno de los más preciados honores que se podían exhibir en la sociedad del Antiguo Régimen y que tenía un precio tasado en una considerable cantidad que, de promedio, pudo oscilar en torno a los 5.000 ducados aunque hubo algunas mercedes que alcanzaron precios exorbitantes.⁴⁰ Si de esas negociaciones se formalizaron escrituras notariales, los siempre dificultosos y áridos protocolos notariales aguardan al historiador que quiera aventurarse a una investigación que, como vemos, pasa por un nuevo cruce de fuentes documentales, en este caso prácticamente inédito en la historiografía española. Tan sólo en esos registros es posible hallar evidencias de transmisiones privadas, aunque, en el caso de los hábitos de las órdenes militares, tratándose de un bien que podríamos denominar como “no intercambiable” o no “vendible” resulta más complicada

³⁴ AGI, Contaduría (CONT), Leg. 158.

³⁵ Archivo Histórico Nacional (AHN), Órdenes Militares (OOMM), Expedientillo 11406.

³⁶ AGI, CONT, Leg. 163.

³⁷ AGI, México, Leg. 601; AGI, CONT, Leg. 157.

³⁸ AHN, OOMM, Expedientillo 6071.

³⁹ *Ibid.*, Expedientillo 5795.

⁴⁰ Elena POSTIGO CASTELLANOS, *Honor y privilegio en la Corona de Castilla. El Consejo de las Órdenes y los Caballeros de Hábito en el siglo XVII*, Soria, 1988, p. 176.

su investigación. Por el contrario, de las transmisiones privadas de cargos han quedado ininidad de testimonios, porque cada vez que se producía una transferencia, como cualquier otro bien patrimonial, debía quedar escriturada ante el correspondiente escribano.

VI. Dimensiones de la venalidad: hacia una visión integral

Dejando a un lado la problemática de la propia detección de la existencia de operaciones venales en la obtención de un cargo u honor, concluimos con unas reflexiones finales que trascienden el mero ámbito del “mérito pecuniario” y su indagación para centrarnos en las perspectivas de análisis de la venalidad como proceso histórico. De partida, señalemos, que este punto postrero precisaría de por sí un extenso trabajo que, desde luego, excedería los límites de esta aportación. El abanico de posibilidades que abre la investigación sobre la venta de cargos y honores es tan amplio que resulta de todo punto imposible acotarlo en unas cuantas páginas. Sin embargo, creemos oportuno anotar algunas pinceladas, porque en razón a la formulación metodológica que se expone en adelante habrá que construir el propio proceso de investigación, la búsqueda de fuentes documentales, el tratamiento de las mismas y la elaboración del discurso histórico.

Entre los autores que, desde diferentes ópticas, han planteado interesantes reflexiones globales sobre el tema, destacan las de Robert Descimon⁴¹ y Jean Pierre Dedieu.⁴² En mi opinión, cualquier investigación sobre la venta de cargos y honores, amén de los problemas “identificativos” sobre los propios procesos venales expuestos, debería tener en cuenta todas las dimensiones de estudio, es decir, los aspectos sociales, económicos y políticos, entendiéndolos como partes de un proceso global, no como elementos aislados. Y en ese sentido habría que calibrar el problema de las “consecuencias de la venalidad”, entre otras el impacto de un proceso de selección de los agentes de gobierno de la monarquía sustentado en el dinero en comparación con los métodos “no venales”, acerca de los cuales sabemos que, a menudo, se articularon más que en derredor de criterios modernos de capacidad, mérito o experiencia, en razón a la pertenencia de los actores sociales a determinadas redes de poder. En ese sentido, conviene no prejuzgar que el seleccio-

⁴¹ Robert DESCIMON, “La vénalité des offices et la construction de l’État dans la France moderne. Des problèmes de la représentation symbolique aux problèmes du coût social du pouvoir”, en Robert DESCIMON, Jean Frédéric SCHAUB y Bernard VINCENT (eds.), *Les figures de l’administrateur...*, cit., pp. 77-93; “La vénalité des offices comme dette publique sous l’ancien régime français. Le bien commun au pays des intérêts privés”, en Jean ANDREAU, Gérard BÉUR y Jean-Yves GRENIER, *La dette publique dans l’histoire*, París, Comité pour l’histoire économique et financière de la France, 2006, pp. 177-242.

⁴² Jean Pierre DEDIEU y A. ARTOLA RENEDO, “Venalidad en contexto. Venalidad y convenciones políticas en la España moderna”, en Francisco ANDÚJAR CASTILLO y María del Mar FELICES DE LA FUENTE (eds.), *El poder del dinero...*, cit., pp. 25-41.

nado por el “mérito pecuniario” fuese necesariamente peor servidor que el seleccionado por otros mecanismos, ora fuesen estos meritocráticos, ora por la simple pertenencia a una red de poder bien consolidada en los espacios áulicos de decisión.

Nuestra propuesta, enunciada de forma muy sumaria, apresurada, y en forma de interrogantes se estructura a partir de los tres grandes ámbitos enunciados. Los presentamos de forma breve porque no constituyen sino un guión de problemas de investigación, todos ellos condicionados por la disponibilidad de fuentes directas –claramente identificativas de procesos venales– y por la posibilidad de aplicar los mecanismos de análisis indirectos enunciados más arriba.

Comencemos por el plano político-burocrático. Las interrogantes son múltiples pero deben de partir en primera instancia de las razones que legitimaban que la monarquía pusiese en venta cargos u honores. Por lo general, siempre subyacieron las necesidades generadas por una contienda bélica, pero se debe indagar acerca del destino final del dinero, es decir, si se aplicó finalmente a esa guerra o a otros gastos de la monarquía. Por lo que hemos podido comprobar para la monarquía hispánica, las urgentes demandas de numerario cada vez que se abría una guerra hacían que el dinero obtenido de las ventas de empleos se aplicase de inmediato a esos gastos. Pero no siempre fue así sino que en otras ocasiones se aplicó a la financiación de las Casas Reales o al “Bolsillo secreto” del rey, e incluso para nutrir los conocidos “Gastos Secretos” del soberano.⁴³

Por otro lado, resulta capital el análisis del cómo y quiénes enajenaban los cargos y honores. Anotamos como esencial esta cuestión por las implicaciones de todo orden que tiene, sobre todo desde el plano político, por cuanto interesa conocer los agentes que mediaban en las ventas, el poder que la monarquía había delegado en ellos, y su capacidad de negociación, tanto en el precio como en el control sobre la “calidad” social y profesional de los compradores. En el fondo, lo que estaba en juego en estas cuestiones era poder determinar hasta qué punto el rey cuando emprendía una operación venal, fuese del calado que fuese, delegaba su poder soberano –o una parte del mismo– en intermediarios que iban a ser, a la postre, los que finalmente acabarían nombrando a un individuo para un determinado puesto o elevándole hasta la cúspide de la pirámide social al concederle un título nobiliario. Se trata pues de analizar si las ventas, a pesar de ser una manifestación más del absolutismo, no suponían en paralelo una fisura del mismo, o una expresión más de lo que se ha dado en denominar como “absolutismo imperfecto”.⁴⁴

⁴³ David SEIZ RODRIGO, *La disimulación honesta: los gastos secretos en el reinado de Felipe IV: entre la razón de Estado y la merced cortesana*, Ediciones Endymión, Madrid, 2010.

⁴⁴ Francisco ANDÚJAR CASTILLO, “The venality...”, cit.

El proceso de venta tenía muchas aristas más. Responder a la pregunta de cómo se vendía tiene tantas implicaciones como tratar de determinar cómo funcionaban las redes de información sobre las “mercancías en venta”, o lo que es lo mismo cómo individuos tan alejados de la Corte como los que residían en Cuzco o en Sinaloa tenían conocimiento de todos los resortes necesarios para llegar hasta los “puntos de venta” de empleos u honores. A tal efecto, es fundamental el estudio de la “dirección” de las empresas venales y del poder decisorio último para aceptar o rechazar la oferta de un potencial comprador, pues en los procesos de negociación de los precios y condiciones de disfrute de los cargos casi siempre se llegaba a una etapa final de “allanamiento” que venía a ser la aceptación de una de las partes de las condiciones pactadas tras varias ofertas y contraofertas.

Por otro lado, el conjunto del procedimiento de tramitación burocrática de la compra de un cargo u honor es esencial para determinar el complejo recorrido de una operación venal hasta que fructificaba. Los agentes intervinientes, burócratas, mediadores, financieros privados en su caso, tesoreros, etcétera, resultaban fundamentales, por cuanto no sólo debían estar al tanto de todos los asuntos sino porque, además, algunos de ellos eran los encargados de ocultar, cuando así se había pactado, el sonido del dinero en la obtención de un cargo u honor.

Cuestiones no menos relevantes tenían que ver con la propia “economía” de las operaciones venales. Con ser importante –y al tiempo complejo– el tema de los precios, porque fluctuaban no sólo en función de la demanda sino de las condiciones negociadas para el ejercicio de los cargos, más trascendente es el análisis del período de amortización del dinero invertido por parte de los compradores, aspecto esencial, sobre todo para los cargos temporales en los que resulta más fácil medir las diferencias entre el salario a obtener y el capital invertido en un empleo. Aunque sabemos muy bien que quien adquiría un cargo no compraba sólo un salario sino el prestigio y honor inherente a su desempeño –y ese capital inmaterial es prácticamente imposible cuantificarlo–, un estudio de las diferencias permitiría determinar las ganancias del bien adquirido, y en particular si se hacía un uso corrupto del mismo, cual sucedió en América con los cargos políticos que se beneficiaron –vendieron por un tiempo– entre 1674 y 1750, e incluso antes de esa primera fecha cuando fueron enajenados directamente por los virreyes para su beneficio personal.

En ese mismo apartado económico de las ventas, las formas de pago –en metálico o en especie, al contado o a plazos– o el análisis del volumen de dinero que aportaron a la hacienda regia en relación a otros medios extraordinarios de financiación o al conjunto de ingresos de la monarquía, son algunas cuestiones más de una larga nómina que tiene que ver con la dimensión cuantitativa y material de las ventas de cargos y honores.

El objeto a enajenar, ya fuese un cargo o un honor, debería constituir otro eje capital de estudio, teniendo siempre en cuenta dos cuestiones

fundamentales: el tiempo durante el cual se iba a desempeñar un empleo adquirido y las condiciones de disfrute del mismo. Más arriba señalamos las tipologías de empleos enajenados de forma temporal, vitalicia, plurivitalicia o a perpetuidad, así como las enormes diferencias que existían entre que fueran de gobierno municipal o de la alta administración de la monarquía. Su impacto sobre los precios no requiere más comentario que señalar que, mientras los primeros cotizaban a unos pocos miles de reales, los segundos, enajenados a perpetuidad, solían cotizar a decenas de miles de ducados. Por lo que hace a las condiciones de ejercicio, en el caso de los oficios vendidos a perpetuidad, el interés de su estudio deviene no sólo de su incidencia sobre los precios finales sino, sobre todo, del grado de pérdida de potestad del monarca sobre la titularidad de los oficios enajenados y las futuras sucesiones de los mismos.

Queda por analizar la venalidad desde el otro lado, desde la perspectiva de los compradores. La historia de los grupos sociales con poder económico para comprar cargos es, en cierto modo, la historia de gentes ávidas de servir al rey en puestos que proporcionaran, además del salario, los honores vinculados al ejercicio de determinados cargos. Por supuesto, la compra directa de mercedes honoríficas –hidalgúas, hábitos, títulos nobiliarios, honores de empleos cortesanos, honores de empleos de la administración– era la vía más directa para lograr esa movilidad social que casi siempre estaba en el fondo de las inversiones monetarias en cargos. Identificar los grupos sociales que compraban, sus orígenes, sus objetivos, es sin duda una de las tareas más interesantes con las que se enfrenta el historiador de estos procesos. Al respecto, merecería una investigación monográfica delimitar hasta qué punto determinadas inversiones en cargos proporcionaron a muchos individuos más rentabilidad social que económica.⁴⁵

Resta finalmente hacer referencia al problema de las consecuencias de las ventas de cargos y honores. Por lo que hace a estos últimos es sobradamente conocido en España el problema suscitado por la “inflación de honores” que, como consecuencia de su venta masiva y de su adquisición por parte de individuos de grupos en ascenso, alejados de la aristocracia tradicional, provocó una más que notable depreciación de su valor social. Más complejo es, desde luego, el problema de las consecuencias de las ventas de cargos de la administración de la monarquía en comparación con otros métodos de selección de los agentes de gobierno. De nuevo, una metodología comparada se impone para tratar de observar si un procedimiento venal fue más negativo o no que la aplicación por parte de la monarquía de criterios basados en la antigüedad o en el favor dispensado a un individuo por las redes de relaciones de patronazgo y clientelismo. El impacto sobre las insti-

⁴⁵ El ejemplo más elocuente se registra en el ejército español del siglo XVIII, donde muchos compradores de empleos militares al poco tiempo de realizar su inversión se hacían con un hábito de las órdenes militares. Vid. FRANCISCO ANDÚJAR CASTILLO, *El sonido del dinero...*, cit.

tuciones –paralización del escalafón, por ejemplo– y sobre la eficacia de las mismas en tiempos de fuerte peso de la venalidad, es otra materia digna de estudio, aunque no exenta de dificultades.

Esta apresurada nómina de cuestiones no es sino una mínima relación de posibles enfoques de una investigación, marcados por la complejidad derivada de la propia identificación de los procesos venales y de lo que conceptuamos como “venta”, tanto en un plano jurídico como económico. Si a ello añadimos una dimensión social, en la que el dinero actúa como una dinámica palanca de movilidad social ascendente, más un plano político, sobre lo que interpretamos como un poder absoluto del soberano que nombra a anónimos servidores, o que privatiza algunas parcelas de su entramado de gobierno, podemos asegurar que estamos ante uno de los ámbitos historiográficos más apasionantes de investigación.