

# PATRIMONIALIZACIÓN Y VENALIDAD DE OFICIOS MILITARES EN EL ANTIGUO RÉGIMEN

Inés Sánchez Díaz  
*Graduada en Historia*

## INTRODUCCIÓN

En el presente artículo nos disponemos a analizar el papel del fenómeno de la patrimonialización y venalidad de oficios militares en el Antiguo Régimen. Tal y como indica Antonio Rodríguez Hernández la venalidad consistía, de acuerdo con su definición clásica, en “poner precio o recompensa al cumplimiento de las funciones que constituyen el deber profesional” (RODRÍGUEZ (2007: 38). En el ámbito militar, esta práctica consistió, a grandes rasgos, en la compra-venta de cargos y oficios militares. Francisco Andújar define estas prácticas venales como una suerte de “tercera vía”<sup>1</sup> de promoción en el ejército que la Monarquía Hispánica puso en marcha ante determinadas circunstancias como, por ejemplo, el estallido de conflictos bélicos. Ante esta coyuntura, la Corona debía hacer frente tanto al reclutamiento de un gran número de hombres en un corto periodo de tiempo como a la financiación de los elevados costes del levantamiento de nuevos regimientos, para lo cual recurrió a menudo a los compradores de cargos y oficios (ANDÚJAR, 2004: 408).

Las prácticas venales en el ámbito militar fueron un fenómeno puntual y aislado en la Monarquía Hispánica durante buena parte del siglo XVI, si bien irían derivando hacia algo cada vez más habitual a lo largo de los siglos XVII –periodo de transición hacia las nuevas formas de reclutamiento– y XVIII –cuando se convirtieron en un fenómeno consolidado debido, en parte, a la necesidad de acreditar servicios castrenses a la hora acceder a los hábitos de las órdenes militares–. A continuación, analizaremos con más detenimiento cómo fueron el surgimiento y la evolución de las prácticas venales en el ejército a lo largo de los siglos XVI, XVII y XVIII.

## De la meritocracia institucionalizada a la compra-venta de cargos y honores.

Como hemos visto, durante el siglo XVI las prácticas venales en el ejército fueron un fenómeno aislado que tuvo lugar en momentos puntuales. Ello se debió a dos factores fundamentales. En primer lugar, la existencia de un sistema de nombramiento de la oficialidad descentralizado –que perduraría hasta el siglo XVII–, en el cual el rey carecía de competencias directas para otorgar cargos de oficialidad. Dicha atribución recaía en los capitanes y los maestros de campo para el nombramiento de los alféreces y los capitanes, respectivamente<sup>2</sup>. Esta forma de promoción limitaba, por tanto, la capacidad del rey para administrar y vender cargos de oficialidad.

En segundo lugar, el hecho de que a lo largo de este siglo el ascenso en el escalafón estuviese estrechamente ligado a la meritocracia. Debemos tener en cuenta que a lo largo de esta centuria se invirtieron notables esfuerzos por parte de la Monarquía de los Austrias para constituir un ejército profesional, estatalizado y burocratizado. Se hizo de la milicia una institución estrechamente ligada a la Corona, quedando la carrera de armas revestida de un aura de prestigio que la hizo tremendamente atractiva para todos aquellos hombres que aspiraban al honor, el prestigio social e, incluso, la nobleza (JIMÉNEZ ESTRELLA, 2016: 91-92). Esa voluntad de los Austrias de profesionalizar el ejército así como el prestigio adquirido por el mismo, fomentaron el establecimiento de un sistema de concesión de ascensos basado casi exclusivamente en los méritos, la experiencia y los logros en el campo de batalla. Esto tuvo su correlato, a mediados de siglo, en la elaboración de un cuerpo normativo en el que se fijaron unos procedi-

<sup>1</sup> Se habla de tercera vía porque las dos formas oficiales de promoción (una para los regimientos regulares y otra para el cuerpo de Guardias Reales) se hallaban cuidadosamente fijadas en una serie de procedimientos recogidos en las ordenanzas. Según estos procedimientos, para ascender en el escalafón era fundamental desempeñar los empleos precedentes. La antigüedad y el mérito en el campo de batalla eran, pues, dos aspectos esenciales a tener en cuenta a la hora de otorgar los ascensos (ANDÚJAR, 2004: 407).

<sup>2</sup> Esta forma de nombramiento de los oficiales sería modificada en el siglo XVIII debido a una serie de problemas derivados de la misma, como por ejemplo el nombramiento de personas consideradas “indignas” o no merecedoras de los puestos. De este modo, Felipe V prohibió en 1702 que los virreyes y los gobernadores otorgasen cargos de oficialidad a familiares, allegados o personas de su entorno en detrimento de a soldados y oficiales (ANDÚJAR, 2004: 412)

mientos de promoción en el escalafón basados exclusivamente en la meritocracia. De este modo, se aseguraba que los cargos de oficialidad recayeran sobre personas formadas y experimentadas, contribuyendo así a la deseada profesionalización de la milicia. Todo este proceso se vio reforzado en 1584, cuando Felipe II decretó que todos aquellos que desearan ascender al rango de capitán deberían justificar haber servido previamente seis años como soldados y otros cuatro como alféreces (*Ibid.*).



El sistema de ascensos establecido durante el periodo de los Austrias contribuyó a que, en teoría, el reclutamiento y levantamiento de nuevas unidades estuviesen a cargo de los capitanes con más años de servicio y mayores méritos (JIMÉNEZ ESTRELLA, 2011: 171). Así, durante gran parte del siglo XVI la forma de reclutamiento más generalizada fue la denominada “por comisión”, por la cual solo se otorgaba la patente que habilitaba para el reclutamiento de hombres a aquellos capitanes que hubiesen demostrado previamente los méritos necesarios para acceder al cargo (JIMÉNEZ ESTRELLA, 2016: 97).



A finales del siglo XVI, tanto el estancamiento demográfico en Castilla como la pérdida de atractivo de la carrera de armas debido a las expectativas de las duras campañas en Flandes provocaron que el sistema de reclutamiento por comisión se tornara insuficiente para abastecer a la Corona de la cantidad de hombres necesaria. Por este motivo, se procedió a la introducción de una serie de cambios en los procesos de enrolamiento de tropas. Así, Felipe III dirigió su atención hacia la nobleza y las oligarquías quienes, debido tanto a su capacidad económica como a sus contactos y redes clientelares, resultaban idóneas para aportar a la monarquía la cantidad de soldados que necesitaba. Fue entonces cuando comenzaron a ponerse en marcha una serie de procedimientos venales que posibilitaron la simbiosis entre dos realidades complementarias: por un lado, una Corona con dificultades económicas y sin la capacidad suficiente para reclutar soldados por los medios tradicionales, pero con la potestad de otorgar cargos y honores; y, por otro lado, una nobleza ávida de títulos y con los contactos y los medios económicos necesarios para aportar hombres a la Monarquía.

Las prácticas venales iniciadas a finales del siglo XVI fueron más frecuentes a medida que avanzó el siglo XVII. Uno de los procedimientos más comunes durante las primeras décadas de este periodo fue el reclutamiento a costa que consistía, grosso modo, en la oferta realizada por un particular a la Corona para reclutar, armar, vestir y trasladar al lugar convenido a un determinado número de hombres a cambio de la concesión de la patente de capitán y su correspondiente suplimiento, que era una licencia especial que permitía al que la adquiría acceder al rango de capitán sin necesidad de certificar los años de servicio estipulados en las ordenanzas militares (JIMÉNEZ ESTRELLA, 2011).

Los procedimientos venales adquirieron nuevos bríos a partir de los años treinta del siglo XVII, debido a la apertura de nuevos frentes bélicos y a las acuciantes necesidades económicas de la Corona. Ante esta situación el conde-duque de Olivares, entonces valido del rey Felipe IV, impulsó en 1632 la creación de las Coronelías nobiliarias, mediante las cuales estableció que los titulares de las principales casas nobiliarias de Castilla debían contribuir a las necesidades bélicas de la Corona mediante la creación de regimientos compuestos por un número de hombres en consonancia con su nivel de renta (JIMÉNEZ ESTRELLA, 2016: 95-96). A cambio, se les otorgaría el mando de dichos regimientos.

La iniciativa de Olivares supuso un atajo para aquellos miembros de la nobleza que deseaban prospe-





rar en el escalafón militar, de manera que el origen social se erigió como aval para el acceso a determinados cargos, por encima de factores considerados hasta entonces fundamentales, como la antigüedad o los méritos militares. De este modo, se produjo el resquebrajamiento del sistema meritocrático que se había consolidado durante el siglo anterior (Ibid.).

A partir del año 1635, debido al inicio de las hostilidades con Francia, se abrió una fase de notable actividad venal que se extendería hasta 1645. Así, las necesidades bélicas de la Monarquía Hispánica a lo largo de este periodo y el fuerte endeudamiento financiero derivado de las mismas favorecieron la compra-venta de cargos y honores a gran escala. Tal fue el incremento de estas prácticas que, en 1635, se creó una institución a instancias de Olivares para canalizar y administrar las ofertas de particulares para reclutar hombres a cambio de títulos: la Junta de Hábitos (JIMÉNEZ ESTRELLA, 2011: 174). A través de



este organismo, tal y como indica Agustín Jiménez Moreno, Olivares pretendía favorecer una confluencia entre lo social y lo militar. Para ello, a través de la junta dispuso una serie de condecoraciones –todas ellas sin costes para la Real Hacienda– que servirían para recompensar los servicios prestados en el Ejército y la Armada. Así, entre otras retribuciones, la Junta de Hábitos aprobó la concesión de hábitos de órdenes militares a todos aquellos capitanes que cumplieran dos requisitos: primero, haber servido cuatro años en la Armada o en destinos extranjeros; segundo, aportar quince soldados veteranos para servir en Cataluña (JIMÉNEZ MORENO, 2009: 157).



Si bien la Junta de Hábitos se creó para hacer frente a una coyuntura concreta tras la cual parecía destinada a disolverse, lo cierto es que Felipe IV decidió mantenerla para posibles futuras necesidades de la Monarquía. No obstante, la institución vio muy mermada su actividad debido al descenso de ofertas por parte de los particulares, que prefirieron obtener los hábitos por medio de otras vías a través de la compra directa (Ibid., pp. 155-156).

Durante el siglo XVIII las prácticas venales alcanzarían su punto álgido. A ello contribuiría el proceso de centralización del ejército llevado a cabo por Felipe V, quien decretó que fuera el rey el encargado de conceder las patentes. Para este periodo, Andújar distingue tres etapas durante las cuales estos procedimientos fueron especialmente notorios: la primera abarcaría hasta 1712 cuando, como consecuencia de la Guerra de Sucesión, la monarquía acusó una fuerte necesidad de soldados; la segunda comprendería el periodo 1730-1750, en el que confluyeron las

guerras de Italia y la crisis de la Hacienda Real; y la tercera, coincidente con el reinado de Carlos III, etapa durante la cual los patrones de venta se diversificaron enormemente, lo que ha llevado a muchos autores a referirse a este periodo como la “edad de la almoneda” (ANDÚJAR, 2004: 31).

Para este siglo, el autor distingue dos formas básicas de prácticas venales: las privadas (o consuetudinarias) y las públicas (o legales). La primera fórmula consistía en la firma de contratos entre la Monarquía y los reclutadores a través de los cuales el rey entregaba a éstos los despachos de oficiales en blanco a cambio de la entrega de un regimiento de hombres vestidos y armados (Ibid., p. 26); la segunda fórmula, menos común, implicaba aquellas operaciones de venta en las que los intermediarios eran funcionarios reales. Es decir, la compra-venta se negociaba directamente entre los interesados y los funcionarios del rey, sin necesidad de recurrir a terceras personas.

### **Los asientos: características y tipología.**

Las prácticas venales se fundamentaban en el llamado sistema de asientos, que consistía, básicamente, “en la delegación de la autoridad real sobre el reclutamiento a un particular” (RODRÍGUEZ, 2007). Así pues, la función del asentista consistía en reclutar a un número de hombres previamente estipulado en un contrato firmado entre éste y la Corona, todo ello en un plazo determinado y ajustándose a unas condiciones previamente acordadas. A cambio, el asentista recibía una determinada suma de dinero por hombre reclutado. No obstante, como ya hemos visto, también se otorgaban otras contraprestaciones, como títulos o cargos.

El proceso por el cual se llevaba a cabo este sistema era sencillo. Comenzaba con la presentación de ofertas de reclutamiento ante el Consejo de Guerra. Muchas de ellas eran desestimadas en un primer momento, generalmente debido a las peticiones de sumas de dinero por soldado excesivamente elevadas. Una vez estudiadas las proposiciones, el Consejo procedía a realizar las contraofertas, ante las cuales los asentistas podían optar por acatarlas o bien retirar su petición (ANDÚJAR, 2006: 382).

Los asientos podían diferir en función de la cantidad de soldados contratados y los lugares en los que se llevaban a cabo las levas. Así, Andújar distingue, en primer lugar, entre reclutas de pequeñas unidades (entre cuarenta y sesenta hombres) y reclutas de grandes compañías (varios miles de soldados) realizadas, por lo general, en el extranjero. Junto a ambas tipologías, cabe citar también el reclutamiento

a costa, al que nos hemos referido más arriba (ANDÚJAR, 2006).

Con el fin de asegurar el cumplimiento de los contratos, los asentistas solían apelar al rey para obtener la concesión de una circunscripción exclusiva para llevar a cabo el reclutamiento sin tener que hacer frente a la competencia de otros levantadores y, al mismo tiempo, garantizarse los favores de las autoridades locales o los embajadores (en el caso de las levas llevadas a cabo en el extranjero). Por su parte, el Consejo de Guerra tenía la potestad de, en el caso de que los asentistas no cumplieren con las condiciones pactadas, modificar el acuerdo para pagar menos dinero u otorgar menos patentes (Ibid., p. 383).

### **Los protagonistas de las prácticas venales: Monarquía, compradores, reclutadores y reclutados.**

Uno de los aspectos más interesantes y a la vez más enigmáticos a la hora de abordar el estudio de la venalidad en el ejército es el de la identidad de los protagonistas de los procedimientos llevados a cabo. Es evidente que la Monarquía era la cara más visible de las prácticas venales, pero resulta mucho más complicado, debido a la escasez de información, rastrear la identidad de las personas que llevaban a cabo las compras de oficios, de los reclutadores y de los hombres enrolados en la milicia.

Según se desprende de la lectura de los artículos y los capítulos de libros empleados para el presente artículo, el abanico de reclutadores y compradores de oficios pudo ser muy amplio. Así, Jiménez Estrella cita como ejemplos casos de alféreces que deseaban obtener un ascenso en el escalafón; hombres ávidos de aventuras que ansiaban acceder a la carrera de armas; o sujetos que, aprovechando sus extensas redes de contactos, llevaban a cabo levas de soldados con el objetivo de erigirse como capitanes de compañía. A estos casos había que sumar, por supuesto, los de los capitanes reclutadores “a costa” y los grandes asentistas, así como miembros de la burguesía y personal administrativo del Estado.

Otro colectivo que desempeñó un papel fundamental en los procedimientos venales fue la nobleza, que a menudo ejerció de intermediaria entre la Corona y los particulares interesados en la compra de cargos y honores. Ya mencionamos anteriormente el establecimiento de las Coronelías nobiliarias durante el reinado de Felipe IV con el objetivo de obtener un número determinado de hombres por cada casa nobiliaria de Castilla. Sin embargo, los resultados no fue-

ron los esperados debido al bajo nivel de respuesta de la nobleza ante las exigencias de la Corona (Ibid.)

Otra figura interesante dentro del espectro de los reclutadores es la que Andújar denomina “empresario de guerra”. Se trataba de asentistas extranjeros que contrataban ingentes cantidades de hombres, normalmente en su país de origen –aprovechando sus redes de contactos en el mismo—. Eran, en palabras del autor, “una suerte de mercader que negocia hombres, que a veces trabaja para distintas naciones y que a menudo no pertenece a la profesión militar” (ANDÚJAR, 2008: 385).

En cuanto a la interesante cuestión de los reclutados, pocos son los datos que se manejan. A través de las fuentes consultadas para la elaboración del presente artículo sabemos, por ejemplo, que se les exigía una talla mínima y una edad máxima y mínima para poder servir en el ejército, y que fuesen necesariamente católicos (ANDÚJAR, 2006: 382). Pero la principal cuestión que debemos plantearnos es en qué medida los hombres se enrolaban de manera voluntaria, sobre todo en aquellos casos en los que la guerra urgía a reclutar ingentes cantidades de hombres en lapsos de tiempo reducidos. Así, Andújar pone de relieve cómo los empresarios de guerra concebían a los potenciales soldados como mercancía y moneda de cambio, y cómo para atraerlos a filas empleaban toda suerte de artimañas y engaños, en incluso métodos coercitivos. De ahí las elevadas tasas de desertión registradas en los ejércitos del siglo XVII (Ibid., p. 383).

#### **La dimensión social de las prácticas venales.**

Uno de los aspectos más interesantes del objeto de estudio del presente trabajo es la dimensión social de las prácticas venales. Así, cuestiones como las de por qué se compraban los cargos o cómo variaban las aspiraciones sociales en función del origen de los compradores pueden resultar muy útiles a la hora de abordar la relación entre ejército y sociedad durante los siglos que nos atañen.

A la hora de esclarecer las motivaciones para la compra de cargos y honores, Andújar alude a la confluencia de factores como la perspectiva de un salario; la posibilidad de acceder a puestos de oficialidad; el honor que implicaba la carrera de armas o la aspiración nobiliaria, entre otros (ANDÚJAR, 2004: 421). Del mismo modo, el autor advierte que no es posible

hablar de forma generalizada sobre dichas motivaciones, ya que estas debían fluctuar en función del origen social de la persona que compraba el cargo y la naturaleza del mismo. Así pues, los salarios, los honores y las perspectivas de futuro podían oscilar enormemente en función del oficio (Ibid.).

Lo que es innegable es que la compra de oficios constituía en muchos casos una plataforma de ascenso social que la hacía tremendamente atractiva. Así, por ejemplo, la compra de una capitánía no solo otorgaba a su comprador un salario vitalicio, sino también el honor de entrar a formar parte de una carrera muy bien valorada socialmente

#### **Críticas y problemas derivados de las prácticas venales.**

Es evidente que la compra-venta de cargos de oficialidad debió suscitar suspicacias entre los veteranos del ejército, que veían cómo personas sin experiencia y sin méritos en la milicia accedían a puestos para los que no estaban preparados. Esta práctica frustró, pues, las aspiraciones de ascenso en el escalafón de muchos soldados y alféreces experimentados<sup>3</sup>, que veían a los “otros” como unos oportunistas que restaban prestigio al ejército (JIMÉNEZ ESTRELLA, 2016: 113). Así pues, muchos tratadistas de la época denunciaron la generalización de una práctica que chocaba frontalmente contra lo estipulado en las ordenanzas de 1632, en las cuales se establecía la antigüedad en el servicio como criterio para la concesión de ascensos. Asimismo, reprobaron la concesión de hábitos como recompensa a servicios no religiosos, si bien estos hábitos no se compraban por su dimensión religiosa, sino por el prestigio social que otorgaban a su poseedor (JIMÉNEZ MORENO, 2009: 170).

A las críticas suscitadas por la práctica de la venalidad en el ejército deben sumarse también los problemas prácticos derivados de la misma. El primero y más evidente es el relacionado con la calidad y capacidad del ejército. Indudablemente, el hecho de conceder rangos de oficialidad a cambio de dinero, dejando de lado aspectos tan relevantes en el ámbito militar como la experiencia previa o la capacitación, contribuyó a restar eficacia a la milicia. En referencia a este aspecto, Andújar argumenta que la inexperiencia de los oficiales no tenía por qué afectar necesariamente al desempeño de la milicia, ya que

<sup>3</sup> Hubo algunas iniciativas durante el gobierno de Olivares para favorecer a los militares veteranos, por ejemplo a través de la Junta de Hábitos, desde la cual se intentó establecer un sistema para la concesión de premios vinculados al reclutamiento de unidades militares por veteranos. Del mismo modo, se crearon organismos como la Junta del Despacho de Soldados para la gestión de la concesión de ayudas y mercedes a soldados y oficiales veteranos que certificasen una serie de servicios. No obstante, todas estas iniciativas fueron aisladas y sin continuidad en el tiempo (JIMÉNEZ ESTRELLA, 2016: 111-112).



la formación se adquiría con la práctica, en el propio campo de batalla. Así, en opinión del autor, la única diferencia existente entre el que ascendía por antigüedad y el que compraba el cargo eran los años de servicio (ANDÚJAR, 2004: 419). No obstante, este argumento resulta algo cuestionable, ya que parece inverosímil que una persona con experiencia acreditada en el servicio militar, aunque no haya pisado el campo de batalla, esté al mismo nivel que otra que llega a un cargo de oficial sin haber desempeñado antes ningún oficio relacionado con la milicia.

Otros problemas derivados de estas prácticas fueron los derivados del incumplimiento de los asientos de los reclutadores, los retrasos en la entrega de los soldados, la mala calidad de los mismos y las deserciones (JIMÉNEZ ESTRELLA, 2011: 187). A ello hay que sumar el empleo deshonesto de estas prácticas para fines que nada tenían que ver con la guerra o el saneamiento de la Hacienda Real. Así, en ocasio-

nes, se llevaron a cabo ventas desde la Corona con el único fin de obtener unos recursos extraordinarios que nunca se fiscalizaban. Incluso se destinaron fondos procedentes de esas prácticas para sufragar gastos, los gastos de la Corte o financiar obras palaciegas (ANDÚJAR, 2004: 29).

A pesar de las críticas y problemas derivados de las prácticas venales, es preciso analizarlas y tratar de comprenderlas en su contexto. Es innegable que la concesión de cargos, títulos y oficios sin tener en cuenta la capacitación y los años de servicio era injusta y contraproducente. Pero no es menos cierto que todas esas regalías formaban parte del patrimonio del rey, quien tenía la potestad para hacer con ellas su voluntad. Todos estos procedimientos entraban, por tanto, en la lógica del Antiguo Régimen, y estaban relacionados, en palabras de Andújar, con el ejercicio de poder del Monarca (ANDÚJAR, 2004: 32).

### BIBLIOGRAFÍA

ANDÚJAR, F. (2004): *El sonido del dinero. Monarquía, ejército y venalidad en la España del siglo XVIII*. Madrid: Marcial Pons.

ANDÚJAR, F. (2008): "Empresarios de guerra y asentistas de soldados en el siglo XVII". En GARCÍA, E. y MAFFI, D. (Eds.): *Guerra y sociedad en la Monarquía Hispánica. Política, estrategia y cultura en la Europa Moderna (1500-1700)* (pp. 375-394).

JIMÉNEZ ESTRELLA, A. (2011): "El reclutamiento en la primera mitad del siglo XVII y sus posibilidades venales". En ANDÚJAR, F. y FELICES DE LA FUENTE, M. M. (Eds.): *El poder del dinero. Ventas de cargos y honores en el Antiguo Régimen* (pp. 169-190). Madrid: Biblioteca Nueva.

JIMÉNEZ ESTRELLA, A. (2016): "Servicio y mérito en el ejército de Felipe II: la quiebra de la meritocracia en época de Olivares". En PONCE, P. y ANDÚJAR, F. (Eds.): *Méritos, venalidad y corrupción en España y América. Siglos XVII y XVIII* (pp. 91-113).

JIMÉNEZ MORENO, A. (2009): "Honores a cambio de soldados: la concesión de hábitos de las órdenes militares en una coyuntura crítica: la Junta de Hábitos (1635-1642)". En SORIA, E. y DELGADO, J.M. (Eds.): *Las élites en la Época Moderna: la Monarquía Española* (pp. 155-172).

RODRÍGUEZ, A. J. (2007): "Patentes por soldados. Reclutamiento y venalidad en el ejército durante la segunda mitad del siglo XVII". *Chronica Nova*, (3), 37-56.