

“El reclutamiento en la primera mitad del XVII y sus posibilidades venales”, en Francisco Andújar 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, págs. 169-190.

EL RECLUTAMIENTO EN LA PRIMERA MITAD DEL XVII Y SUS POSIBILIDADES VENALES¹

Antonio Jiménez Estrella
Universidad de Granada

No hace muchos años Francisco Andújar sorprendía con un libro de sugerente título, *El sonido del dinero*, en el que el autor realizaba un documentado análisis de la venalidad de oficios militares en época Borbónica², describiendo cómo a partir de la Guerra de Sucesión la nueva dinastía, ante las urgencias del conflicto, tuvo que echar mano de reclutadores privados para levantar regimientos a cambio de la concesión de patentes de coroneles y de que éstos pudiesen negociar en el mercado privado el reparto de los demás puestos de la oficialidad, con el fin de llenar las unidades militares en el menor tiempo posible y sin coste para la Real Hacienda. La red venal creada en tiempos de los Borbones permitía a aquellos que gozaban de “caudal” suficiente acceder a rangos de la oficialidad sin necesidad de acreditar servicios militares, adquiriendo así un instrumento de promoción, prestigio y ascenso social reconocido por todos. La obra ponía de manifiesto que la venalidad de oficios militares, muy en contra de lo generalmente aceptado por los tratadistas de la época y apenas abordado por la historiografía militar hispana, constituyó una realidad generalizada durante el siglo XVIII, en el que se registraron distintos “períodos venales”. Y no sólo mediante la utilización de intermediarios y del reclutamiento como vía indirecta de adquisición de oficios militares, sino también con la compraventa directa de rangos por parte de la administración borbónica en una almoneda dirigida desde la misma Secretaría de Estado y del Despacho de Guerra.

Hacer referencia a un estudio que versa sobre la venalidad de oficios y su dimensión social en el siglo XVIII quizá sea “empezar la casa por el tejado”. Sin embargo, la elección no obedece al capricho. Salvo algún trabajo sobre patrimonialización de oficios militares en ámbitos muy reducidos como el reino de Granada en el siglo XVI³ y la compraventa de alcaldías de fortalezas regias en época de

¹ Este trabajo se ha realizado en el marco de los siguientes proyectos de investigación: *El Estado confesional y la conflictividad social en el Universo Barroco* (HUM2007-63416/HIST), financiado por el Ministerio de Educación y Ciencia; *Realidades conflictivas: Sociedad, política, economía e ideología en Andalucía y América en el contexto de la España del Barroco* (P07-HUM-02835), financiado por la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía.

² Andújar Castillo, F., *El sonido del dinero. Monarquía, ejército y venalidad en la España del siglo XVIII*, Madrid, 2004. El mismo autor ha escrito recientemente una monografía en la que amplía su campo de estudio a la venalidad de toda suerte de oficios y honores en España e Indias durante los primeros años del XVIII, en *Necesidad y venalidad. España e Indias, 1704-1711*, Madrid, 2008.

³ Jiménez Estrella, A., *Poder, ejército y gobierno en el siglo XVI. La Capitanía General del Reino de Granada y sus agentes*, Granada, 2004; Jiménez Estrella, A., “Militares y oficiales de la administración

los Austrias⁴, el libro del profesor Andújar suponía un verdadero oasis en el erial de estudios sobre la venalidad de oficios del ejército que, sin embargo, contrastaba con un panorama historiográfico que en Europa venía dando frutos en esa misma temática desde tiempo atrás⁵ y en España era especialmente fructífero a través de numerosas monografías y artículos que, utilizando como punto de partida los trabajos pioneros de Domínguez Ortiz y Tomás y Valiente, señalaban la evolución, las características, las cifras y especificidades de los procesos venales hispanos en otros ámbitos de la administración regia que nada tenían que ver con el ejército. La completa puesta al día que en su momento hizo Alberto Marcos nos excusará de una cita especialmente prolija de trabajos sobre la materia, tantas veces reiterada⁶, y que acaso precisa de una actualización con base en los estudios que sobre venalidad llevan realizándose en los últimos siete años. Lo realmente interesante, para lo que tratamos de exponer en estas páginas, es que los trabajos de Andújar Castillo para el siglo XVIII llamaban la atención sobre la idea de que la venalidad de oficios militares y honores vinculados a la milicia, especialmente a través del reclutamiento de nuevas unidades del ejército, no fue un fenómeno totalmente nuevo ni una práctica completamente extraña para los Austrias.

Siguiendo nuestra particular cuenta atrás, los estudios de Antonio José Rodríguez Hernández sobre el reclutamiento en la segunda mitad del siglo XVII⁷ han ayudado a vislumbrar las posibilidades que desde la perspectiva venal ofrecía el levantamiento de nuevas unidades militares para la Monarquía. Entre ellos, cabe citar un artículo que vio la luz en un interesante monográfico dedicado precisamente a la venalidad de cargos y honores en la España del Antiguo Régimen, publicado en la revista *Chronica Nova*, en el que describía los distintos procedimientos venales que a partir de las campañas de 1648 y hasta finales del reinado de Carlos II se siguieron, apareciendo en todos ellos como común denominador el reclutamiento de soldados para

militar: estrategias de ascenso social e integración en las elites del reino de Granada durante el siglo XVI”, en Gómez González, I. - López-Guadalupe Muñoz, M. L. (eds.), *La movilidad social en la España del Antiguo Régimen*, Granada, 2007, pp. 193-221.

⁴ Jiménez Estrella, A., “El precio de las almenas. Ventas de alcaidías de fortalezas reales en época de los Austrias”, en *Revista de Historia Moderna. Anales de la Universidad de Alicante*, 22, 2004, pp. 143-172; “Linajes y alcaldes en el Reino de Granada bajo los Austrias. ¿Servicio militar o fuentes de enriquecimiento y honores?”, en Jiménez Estrella, A. - Andújar Castillo, F. (eds.), *Los nervios de la guerra. Estudios sociales sobre el Ejército de la Monarquía Hispánica (siglos XVI-XVIII): nuevas perspectivas*, Granada, 2007, pp. 89-120.

⁵ Para el caso francés, vid.: Gorau, F., *La venalité des charges militaires en France au XVII^e et XVIII^e siècles*, Villeneuve d’Asq, 2002; Rowlands, G., *The Dynastic State and the Army under Louis XIV: Royal Service and Private Interest, 1661-1701*, Cambridge, 2002. Mucho más interesantes resultan las páginas que Guy Rowlands dedica al sistema de reclutamiento con asentistas que obtenían la facultad de otorgar puestos de la oficialidad: Rowlands, G., *The Dynastic State and the Army under Louis XIV. Royal Service and Private Interest, 1661-1701*, Cambridge, 2002.

⁶ Marcos Martín, A., “Enajenaciones por precio del patrimonio regio en los siglos XVI y XVII. Balance historiográfico y perspectivas de análisis” en *Balance de la historiografía modernista, 1973-2001. Actas del VI Coloquio de Metodología Histórica Aplicada* (Homenaje al Profesor Dr. D. Antonio Eiras Roel), Santiago de Compostela, 2003, p. 432 y ss.

⁷ “El reclutamiento de españoles para el ejército de Flandes durante la segunda mitad del siglo XVII”, en García Hernán, E. - Maffi, D. (eds.), *Guerra y sociedad en la Monarquía Hispánica. Política, estrategia y cultura en la Europa Moderna (1500-1700)*, Madrid, 2006, t. II, pp. 395-434; “De Galicia a Flandes: reclutamiento y servicio de soldados gallegos en el ejército de Flandes (1648-1700)”, en *Obradoiro de Historia Moderna*, 16, 2007, pp. 213-251; “Factores para un reclutamiento a larga distancia: las levas canarias a Flandes y otros destinos a lo largo de la segunda mitad del siglo XVII”, en *Revista de Historia Canaria*, 189, mayo 2007, pp. 103-132; *Los tambores de Marte. El reclutamiento en Castilla durante la segunda mitad del siglo XVII (1648-1700)*, Valladolid, 2008 (tesis doctoral inédita).

la guerra⁸. Fórmulas como los asientos mixtos con despachos en blanco, la consecución de patentes de capitán de compañía mediante el ofrecimiento de particulares para reclutar “a costa”, así como otras modalidades que tenían un fin claramente venal, fueron vías que, en opinión del autor, se explotaron especialmente a partir de la década de 1680, debido a las urgentes necesidades militares de Carlos II, registrándose procesos venales que tenían cierta similitud con los desarrollados en época borbónica.

Sin embargo, un análisis exhaustivo de las fuentes primarias revela que la venalidad de rangos y honores del ejército, en la que se utilizó como medio de pago fundamental el aporte de hombres a los ejércitos reales, no fue sólo un fenómeno de entidad durante la segunda mitad del siglo XVII. Constituyó una realidad que de modo aislado comenzaría a fraguarse desde finales del siglo XVI y tornaría en generalizada durante los años treinta del siglo XVII, muy especialmente desde 1635, cuando se produce la ruptura de hostilidades con Francia. Se abre a partir de entonces un amplio abanico de posibilidades que no sólo incluían puestos de capitán y suboficiales como moneda de cambio, sino también, como tendremos ocasión de ver, hábitos de las órdenes militares, rangos de maestre de campo y, en operaciones de mayor fuste, títulos de nobleza.

Desde el reinado de Carlos V, el reclutamiento se había regido, de forma generalizada, por criterios meritocráticos. Para alcanzar el cargo de capitán de compañía y acceder a una conducta de reclutamiento –salvo en el caso especial de la nobleza–, era requisito indispensable haber pasado por todos los rangos del escalafón –soldado, cabo, alférez– tras 10 ó 12 años de servicios en la milicia, que debían ser convenientemente certificados ante el Consejo de Guerra. Muchos eran los militares que, con una hoja de servicios dilatados en los distintos escenarios bélicos abiertos por la Monarquía en Europa, se presentaban con sus memoriales ante el Consejo buscando un ansiado ascenso en el escalafón y, si era posible, mercedes y honores con los que acrecentar el prestigio de su linaje. Como hemos abordado por extenso en otros trabajos⁹, la creación de un sistema meritocrático de ascensos en la oficialidad del ejército de los Austrias fue la columna vertebral de un procedimiento que permitía que el reclutamiento y dirección de las nuevas unidades levantadas estuviese, sobre el papel, en manos de aquellos capitanes que reunían más servicios y experiencia en el campo de batalla. Sobre este último aspecto pusieron el acento la mayoría de los tratadistas militares de la época, muchos de ellos también veteranos de guerra, para quienes el desempeño de la carrera de armas sólo cabía a oficiales experimentados y con los años de servicio necesarios. No obstante, el hecho de que ya desde finales del XVI y principios del XVII algunos de estos teóricos militares llamasen la atención sobre la presencia de otros sujetos que, merced a su caudal, hacienda y linaje, no reunían los servicios y la experiencia necesarias para poder desempeñar tales oficios, nos pone sobre la pista de un fenómeno cada vez más presente entre los contemporáneos y que merece la pena analizar¹⁰.

⁸ “Patentes por soldados. Reclutamiento y venalidad en el ejército durante la segunda mitad del siglo XVII”, en *Chronica Nova*, 33, 2007, pp. 37-56, pp. 46-47.

⁹ “Mérito, calidad y experiencia: criterios volubles en la provisión de cargos militares bajo los Austrias”, en *Oficiales reales. Los servidores del rey en la Monarquía Hispánica, siglos XVI-XVII* (en prensa). Asimismo, tratamos la cuestión desde una perspectiva más general y centrada en la idea de servicio militar a la Corona, en: Jiménez Estrella, A., “Los nuevos *bellatores* de Su Majestad: reflexiones en torno al servicio militar al rey en los siglos XVI y XVII”; en Esteban Estríngana, A. – Pulido Serrano, I., *Élites de servicio - servicio de élites. Medios, fines y logros del servicio al soberano en la Monarquía de los Austrias* (en prensa).

¹⁰ Entre otros, para el siglo XVI: Valdés, F. de, *Espejo y disciplina militar*, Madrid, 1578; Londoño, S., *Discurso sobre la forma de reducir la disciplina a mejor y antiguo estado*, Bruselas, 1589; Isaba, M. de, *Cuerpo enfermo de la milicia española*, Madrid, 1594; Mendoza, B. de, *Teórica y práctica de guerra*,

Esa etapa de transición desde el reclutamiento administrativo y directo, a la aparición y generalización de fórmulas de reclutamiento mixto y con agentes intermediarios resulta, en nuestra opinión, fundamental. El hecho de que el reclutamiento directo, centralizado y por comisión pasase por apuros cada vez mayores en las décadas finales del siglo XVI, determinó la introducción de una serie de cambios importantes en los procedimientos de levas. A pesar de la existencia de un importante contingente de oficiales y soldados veteranos con méritos y servicios contrastados en el ejército pululando por la Corte en busca de mercedes, puestos, recompensas y dignas recolocaciones¹¹, la Corona no pudo dar respuesta a sus necesidades de hombres en la milicia mediante los procedimientos y fórmulas tradicionales de reclutamiento, algo que empezaría a ser patente durante el reinado de Felipe III. Thompson ha señalado con acierto que desde 1580 el estancamiento demográfico en Castilla provocó un descenso muy importante en el número de hombres que cada capitán podía reclutar por compañía, pasando de los aproximadamente 250 soldados que podían integrar una compañía de infantería reclutada en cualquier localidad castellana durante la década de los setenta, a poco más de 80 y en el mejor de los casos no más de 100 durante la década de 1590¹². Al estancamiento poblacional se unieron otros factores como la falta de atractivo que empezó a despertar la profesión militar en un contexto que tenía muy presente el horizonte de las duras campañas de Flandes. Fue entonces cuando tuvo que echarse mano de la nobleza, las ciudades y determinadas oligarquías con la capacidad económica y la red de clientes y contactos suficientes en el marco local para poder facilitar el suministro de hombres para los ejércitos del rey. Y fue, precisamente, a partir de entonces cuando se abrió la veda para la introducción de una serie de procesos venales, en principio con carácter aislado, pero más frecuentes conforme avancen las primeras décadas del XVII.

Un procedimiento muy utilizado fue el del “reclutamiento a costa”, consistente en la oferta que un determinado individuo realizaba a la Corona para reclutar, vestir, armar y colocar en embarcadero un número de hombres determinado en un lugar establecido por la Monarquía –que también se negociaba en función de la cercanía y facilidades del ofertante-, a cambio de una patente de capitán que muchas veces iba acompañada del correspondiente suplimiento. Como su nombre indica, éste último era una licencia especial otorgada por el rey que permitía a sus poseedores acceder a la oficialidad sin necesidad de certificar la antigüedad exigida por las ordenanzas militares, que en el caso de capitán de compañía se situaban en torno a los 10 años.

Es cierto, como ha puesto de manifiesto Antonio J. Rodríguez, que el período en el que el reclutamiento a costa con suplimientos floreció especialmente fue la década de 1680, período “de almoneda” en el que tuvo especial incidencia la venalidad y el en que el autor registra una media de 10 patentes de capitán anuales concedidas por esta vía,

Madrid, 1595. Para el XVII, conviene destacar: Gallo, A., *Destierro de ignorancias de todo género de soldados de infantería*, Madrid, 1639; Marqués de Aytona, *Discurso militar: proponense algunos inconvenientes de la milicia de estos tiempos...*, Madrid, 1647; Enríquez de Villegas, D., *Levas de gente de guerra. Su empleo en todas facciones militares. Sirve de introducción a los elementos militares...*, Madrid, 1647.

¹¹ Encontramos un interesante análisis sobre la circulación y adscripción geográfica, la difícil salida y los procesos de integración en el medio local de los militares veteranos de guerra que durante las últimas décadas del siglo XVI y los primeros años del XVII retornaron a la Península, en Centenero de Arce, D., *¿Una monarquía de lazos débiles? Veteranos, militares y administradores 1580-1621*, tesis de doctorado europeo leída el 29 de junio de 2009 (inérita). Agradezco al autor que me facilitase un borrador de la obra, así como la autorización para su cita.

¹² Thompson, I.A.A. , “El soldado del Imperio: una aproximación al perfil del recluta español en el Siglo de Oro”, en *Manuscrits*, 21, 2003, pp. 17-38.

con la particularidad de que en la mayoría de los casos hablamos de alféreces reformados que en muchos casos no necesitaban la cédula de suplimiento correspondiente¹³. No obstante, este fenómeno ya se está produciendo desde el último cuarto del siglo XVI, aunque de modo aislado, en determinados marcos geográficos como Guipúzcoa, la cornisa Cantábrica o Navarra, así como durante la campaña de rebelión morisca entre 1569 y 1571, en la que al menos hemos registrado 6 casos de reclutamiento de particulares a su propia costa¹⁴. Desde los primeros años del siglo XVII se incrementan tanto las ofertas realizadas como las reclutas efectuadas por este medio, en las que intervenía la concesión de suplimientos como mecanismo necesario para que los aspirantes con hacienda suficiente soslayasen el escalafón, con casi una treintena de casos documentados –sospechamos que probablemente hubo más-. No obstante, será a partir de 1630 cuando se experimente un aumento considerable en el número de capitanes reclutadores a costa, coincidiendo con la multiplicación de frentes abiertos por la Monarquía y el inicio de la guerra con Francia en 1635, dándose durante la década de los años treinta, bajo el gobierno de Olivares, una verdadera escalada en el reclutamiento con reclutadores privados con patentes en blanco y suplimientos¹⁵. Ésta venía a cubrir la creciente demanda de hombres de la Monarquía en un período en que el reclutamiento tradicional por comisión, aquel en el que se entregaban las patentes desde el Consejo de Guerra a los aspirantes “filtrados” –la mayoría con grado de alférez-, no estaba pasando por sus mejores momentos.

El reclutamiento a costa fue protagonizado por un amplio elenco de proponentes que presentaban situaciones muy diferentes. Desde alféreces con antigüedad que no precisaban de suplimientos, consiguiendo de esta guisa acelerar su deseado ascenso en el escalafón, pasando por miembros de la pequeña y media nobleza, aventureros que querían entrar en la carrera de armas con cargo de capitán o que pretendían iniciar a sus hijos en la carrera de armas, hasta llegar a sujetos, generalmente miembros de la oligarquías ciudadanas, con suficientes contactos para echar mano de sus redes locales a fin de agilizar la leva, sin servicios acreditados ni antigüedad alguna y que utilizaban la oferta de reclutamiento como la forma más rápida de obtener el rango y los honores que llevaba aparejado el cargo de capitán de compañía. En este último caso es cuando se presentaban problemas relacionados con la meritocracia, por el ascenso de individuos sin la experiencia suficiente, cuyo único mérito era la hacienda. Éstos podían suponer un tapón para las aspiraciones de numerosos alféreces experimentados que esperaban su

¹³ Rodríguez Hernández, A.J., “Patentes por soldados...”.

¹⁴ Todos ellos son casos protagonizados por militares y oligarcas locales con capacidad económica y contactos suficientes para facilitar las levas para el conflicto: don Alonso de Porcel y Carvajal, natural de Jaén, reclutó a su costa 400 hombres para servir en la guerra de rebelión (AGS, GA, Servicios Militares, leg. 55, fol. 35); Hernando Quesada y Ulloa, alférez experimentado, obtuvo patente para reclutar 300 hombres en Úbeda y Baeza (AGS, Cámara de Castilla, leg. 504, fol. 35); Fernando Álvarez de Bohórquez reclutó 300 infantes a su costa y su hermano Juan 60 jinetes para la guerra (AGS, GA, Servicios Militares, leg. 18, fol. 10); Luis Pacheco levantó una compañía de 150 hombres a su costa (AGS, GA, leg. 84, fol. 56); don Jorge Morejón se ofreció a levantar nada menos que 500 infantes y 50 jinetes para acudir a la campaña (AGS, GA, Servicios Militares, leg. 90, fol. 142), obteniendo en 1578, en pago a sus dilatados servicios al rey, la alcaidía de la fortaleza de Ronda, que sus sucesores en el linaje lograrían a mediados del XVII perpetuar por precio -1.800 ducados-, junto con una regiduría en el concejo de la ciudad y varios privilegios protocolarios (AGS, Contaduría del Sueldo, 2ª Serie, leg. 378, sf.).

¹⁵ Los ritmos y coyunturas venales no están, en absoluto, aislados. No es casualidad el hecho de que sea precisamente durante ese período cuando se registra un incremento sustancial en la concesión de cartas de naturaleza “por donativo”, es decir, venales -unos 400 á 500 ducados- a comerciantes extranjeros, como tiene ocasión de demostrar José Díaz Blanco: “En torno a la ocultación de la venalidad: las naturalezas en la Carrera de Indias (1621-1643)” (versión provisional e inédita, facilitada por el autor e incluida en este volumen)

conducta de capitán y no la lograban, de lo cual hicieron eco muchos veteranos y tratadistas militares que lanzaron denuncias contra la generalización de un sistema que proporcionaba capitanes poco o nada curtidos en la milicia. Es cierto que esta práctica chocaba de frente con lo estipulado en las ordenanzas militares de 1632, en las que se establecía que en la provisión de capitanes se utilizase como único criterio la antigüedad -6 años de soldados más 3 de alférez, ó 10 años de soldado efectivo- “sin que en manera alguna se pueda dispensar en menos tiempo de servicio, porque desde luego es mi voluntad excluir, como excluyo, en los unos y en los otros, todo género de suplemento...”¹⁶. Sin embargo el propio Felipe IV acertaba al advertir a los miembros del Consejo de Guerra en abril de 1635, ante el ofrecimiento de Gonzalo Bravo de Zayas de levantar una compañía de 250 hombres a su costa sin acreditar servicio alguno en la milicia, que la coyuntura obligaba a “no dejar de abrir la mano”¹⁷, lo cual evidenciaba que las urgencias y necesidades de la guerra imperaban sobre los filtros habilitados por el Consejo para la provisión de compañías.

Las mismas urgencias de la guerra fueron las que posibilitaron, como ha expuesto recientemente Agustín Jiménez Moreno¹⁸, que a partir de 1635 se iniciase una verdadera almoneda de hábitos militares dirigida desde de la Junta de Hábitos, organismo creado en junio de ese año, precisamente para canalizar las numerosas ofertas de particulares que se iban a registrar a fin de reclutar un número determinado de hombres a cambio, esta vez, no de rangos de la oficialidad, sino de hábitos de órdenes militares que irían destinados, en más de un 50% de los casos, a capitanes experimentados. La Junta de Defensa estableció que dichos capitanes, con servicios acreditados, tuviesen que reclutar, armar, vestir y colocar en Cataluña 10 oficiales reformados ó 25 soldados veteranos en Barcelona. De este modo, el reclutamiento ampliaba las posibilidades del mercado de honores a los hábitos militares, uno de los pasaportes directos a la obtención de nobleza, aunque no sin dificultades, ya que, a pesar de las primeras reticencias, la Junta tuvo que convencer al rey de la necesidad de aceptar la sustitución de los servicios de reclutamiento por ofertas en dinero, canalizándolo para el pago de tropas de Coronelías que se estaban pertrechando en ese momento y que sí eran efectivas frente a la incapacidad reclutadora de los aspirantes a hábitos¹⁹.

Las dificultades que entrañaba el reclutamiento se dejaron traslucir en la Junta de Defensa ese mismo año de 1635, a propósito de una consulta en la que se discutían los medios para lograr reclutar soldados viejos. La cuestión giraba en torno a la idea de no aumentar el número de soldados veteranos y oficiales reformados reclutados en que se había tasado la entrega de hábitos, sino la obligación de sostenerlos durante un tiempo tras su llegada a Barcelona, ya fuesen 3 ó 4 pagas mensuales, ya durante un año, siempre que no se les apremiase a aumentar el número de hombres a alistar, pues como advertía el duque de Villahermosa, pudiendo gozar de “la honrra del hábito por dos o tres que le falten, vendrían a quedar frustadas las esperanzas del premio y el cuydado que hubiesen puesto”²⁰. Se trataba por todos los medios de asegurar una inyección de dinero que permitiese lograr el número de hombres necesarios para la campaña. Nadie

¹⁶ Portugués, J.A., *Colección general de las ordenanzas militares, sus innovaciones y aditamentos, dispuesta en diez tomos, con separación de clases*, t. I, Madrid, 1764, pp. 74-75.

¹⁷ Archivo General de Simancas [AGS], Guerra Antigua [GA], leg. 1122, sf.

¹⁸ Jiménez Moreno, A., “Honores a cambio de soldados, la concesión de hábitos de las órdenes miliatres en una coyuntura crítica: la Junta de Hábitos (1635-1642)”, en Soria Mesa, E. - Delgado Barrado, J.M. (eds.), *Las élites en la Época Moderna: La Monarquía Española*, vol. 3, *Economía y Poder*, Córdoba, 2009, pp. 155-172.

¹⁹ Jiménez Moreno, “Honores a cambio de...”, pp. 156 y 162.

²⁰ Consulta de la Junta de Defensa del 20-02-1635, AGS, GA, leg. 1120, sf.

mejor que el presidente de la Chancillería de Valladolid para expresar las enormes posibilidades que proporcionaba este mercado de oficios y honores, al asegurar al rey que si quería que la ciudad levantara con prontitud y al menor coste posible los 200 años que se pretendía colocasen en La Coruña a fines de 1635, ordenase “que por cuenta de la persona o personas que yo le dixere junte estos soldados y los entregue a las tales personas por cuenta de las cuales ha de correr todo el gasto que se hiziere en los dichos soldados desde que se comenzaren a juntar hasta que se pusieren en La Coruña, sin que por cuenta de V.M. ni de la ciudad se gaste un real” para añadir que diese licencia a Valladolid “para que pueda tomar si quisiere por su cuenta y riesgo todo lo dicho por la cantidad de dinero que ofrecieren y dieren la persona o personas que tomaren por su cuenta este gasto, con calidad que la hacienda de la ciudad no ha de quedar obligada a nada, con lo qual no se haze más que dexar por cuenta de los regidores la industria y trabajo y el util de nombrar oficiales y personas que cuyden de juntar esta gente y guardarla y sustentarla y ponerla en La Coruña. Y el hazer este costo y dar dinero para él quedará por cuenta de la persona o personas que se ofrecieren a ello en remuneración de ábitos o de títulos de capitán”²¹. En caso de fallar este expediente, siempre quedaba la posibilidad de vender una escribanía que había quedado vacante por muerte del propietario, valorada en 4.000 ducados, dinero que estimaba suficiente para la leva.

Este tipo de ofertas continuaron realizándose, aunque posiblemente con menor frecuencia, como lo atestiguan, entre otras, la realizada en enero de 1639 por don Juan Martínez de Gondra, de reclutar 200 soldados con vestidos de munición para ponerlos en Málaga a cambio de 2 patentes de capitán con sus correspondientes suplimientos y nada menos que 4 hábitos de la orden de Santiago para repartirlos entre aquellos que considerase oportuno, merced que no fuese efectiva hasta la entrega de los soldados en los plazos estipulados²². Se trataba de una verdadera transacción de honores en la que jugaba un papel esencial la capacidad de mercadear con los hábitos obtenidos tras la recluta a favor de terceros que, a buen seguro, podían facilitar con su dinero al solicitante los costes de la misma. Un buen ejemplo es el de don Lorenzo Garelo, quien en 1639 ajustó la leva de 50 hombres vestidos para su embarque en Cartagena a cambio de un hábito de Alcántara para don Agustín de Arellano, con patentes de capitán y alférez en blanco. Parece ser que Alcántara no cubría las expectativas del posible beneficiario, sin cuyo concurso, es decir, la compra privada del honor, era imposible efectuar la leva. De manera que poco después Garelo proponía aumentarla a 100 hombres, a cambio de dos hábitos de Santiago, uno para Arellano y otro para quien él mismo eligiese. Huelga advertir que no constituyó obstáculo alguno que Agustín de Arellano se echase atrás en el concierto asentado con Garelo, ya que a éste le bastó con solicitar licencia para “colocar” el hábito en el genovés Francisco Sanguineto²³. Sólo 2 años después y ante las apremiantes necesidades de soldados para Italia y Flandes, la Junta de Ejecución volvía advertir al rey que, como la experiencia demostraba, “se considera podría adelantar mucho el efecto desta leva que V.M. se sirviese conceder havitos a las personas que se encargaren de levantar alguna gente y ponerla donde se les señalare, para que por este medio se facilite más lo que se pretende y se consiga con mayor brevedad, pues según la dificultad con que se levanta infantería, bien será menester aplicar quantos fueren a propósito”²⁴.

²¹ AGS, GA, leg. 1123, sf.

²² AGS, GA, leg. 1258, sf.

²³ AGS, GA, leg. 1379, sf.

²⁴ AGS, GA, leg. 1378, sf.

Las posibilidades en el ámbito del mercado de rangos y honores del ejército se ampliaron enormemente con las empresas protagonizadas por grandes “empresarios de la guerra”²⁵, asentistas y reclutadores profesionales que, más allá del beneficio económico propio de los asientos ordinarios que se firmaban con la Corona para montar unidades militares, buscaban armar un tercio y obtener como principal contraprestación el mando del mismo con la correspondiente plaza de maestro de campo, así como la posibilidad de negociar la concesión de las patentes en blanco de capitanes, los despachos de alféreces y sargentos y los correspondientes suplimientos. Desde el último cuarto del siglo XVI esta actividad está documentada, que sepamos, en familias como los Múxica y Butrón en las provincias vascas o los Bermúdez de Castro en territorio gallego, personajes que contaban con una red de contactos suficientemente tupida a nivel local, y que lograron agilizar el reclutamiento de hombres para el rey mediante la obtención de patentes en blanco. Ambos casos, ya señalados hace años por I.A.A. Thompson²⁶, representan el ejemplo de una práctica aislada que comenzaría a ser explotada especialmente a partir de los años treinta del siglo XVII. Aparecen entonces en escena tanto maestros de campo experimentados, potentados locales y miembros de la nobleza con suficiente capacidad, clientes, deudos y dinero para montar todo un tercio, a los que se les estaba dando la posibilidad de repartir, negociar e incluso vender patentes, despachos y suplimientos entre aspirantes a cargos militares que podían llenar con mayor rapidez las compañías. Como se afirmaba en una consulta del Consejo de Guerra a propósito de la leva llevada a cabo en 1634 por el marqués de los Vélez en el Reino de Valencia, convenía conceder todo género de suplimientos a los naturales que aspirasen a la oficialidad “para que desta manera y con el ayuda de sus deudos y amigos, se pueda conseguir la leva que V.M. ha mandado hacer en aquel reyno...”²⁷.

No es este el lugar para hacer un estudio de los reclutadores y asentistas que utilizaron el reclutamiento con patentes en blanco y suplimientos durante el período aquí analizado, ni un análisis exhaustivo de los mecanismos de oferta, concesión y todo el proceso de leva y reparto de rangos, despachos y honores. Baste advertir que entre los protagonistas del reclutamiento hay una serie de nombres que se repiten, en su mayor parte miembros de la nobleza que contaban con los contactos y la “autoridad” suficiente para dirigir las levas, como el conde de Sástago, el conde de Aguilar, y el marqués de los Vélez, que se encargaron de reclutar tercios enteros para Aragón, Flandes y el Reino de Valencia en 1634, usando para ellos decenas de patentes en blanco de capitanes con los correspondientes suplimientos, el duque de Arcos y el marqués de Hinojosa, que protagonizó muchas de las levas ordinarias y de coronelías realizadas en la década de los treinta y principios de los cuarenta, maestros de campo como Hernando del Pulgar y Diego Suárez, o asentistas reconocidos por su intensa actividad reclutadora como don Alonso de Obando, Francisco Zenzano y don Pedro de la Barreda, Martín Alfonso de Ataide, Francisco Torres Castejón o el judeoconverso Manuel de Cortizos, y que en la firma de sus asientos iban más allá de meras empresas militares en las que obtenían, junto con el pago de determinadas sumas pactadas para el reclutamiento, patentes en blanco de oficiales –con y sin suplimientos-, hábitos, hidalguías, encomiendas y otras mercedes con las que poder mercadear a fin de obtener recursos para la leva. En la

²⁵ Algunos datos sobre la actividad de estos asentistas en la segunda mitad del siglo XVII y una interesante clasificación de los mismos, en: Andújar Castillo, F., “Empresarios de la guerra y asentistas de soldados en el siglo XVII”, en García Hernán, E. - Maffi, D. (eds.), *Guerra y sociedad en la Monarquía Hispánica. Política, estrategia y cultura en la Europa Moderna (1500-1700)*, Madrid, 2006, t. II, pp. 375-394.

²⁶ Thompson, I.A.A., *Guerra y decadencia. Gobierno y administración en la España de los Austrias, 1560-1620*, Barcelona, 1981, pp. 146-149.

²⁷ AGS, GA, leg. 1095, sf.

capacidad de comerciar con la concesión de estas mercedes y rangos se encontraba la clave del sistema, muy especialmente en la negociación y “re-negociación” de las patentes en blanco y los suplimientos, ya que si con las primeras los asentistas podían premiar los servicios de militares veteranos que entrarían a partir de entonces en su red clientelar y de fidelidades, con las segundas se les daba la potestad de nombrar y crear nuevos oficiales sin que éstos pasasen por las listas del Consejo de Guerra ni tuviesen por qué cumplir con lo estipulado en las ordenanzas, siempre y cuando asumiesen con sus contactos locales y su propia hacienda el reclutamiento y financiación de las compañías.

Las necesidades militares de la Monarquía implicaron la proliferación de este procedimiento venal de reclutamiento, en el que abundaron las patentes y los suplimientos, no necesariamente llenadas en militares experimentados, sino en aquellos con suficiente capacidad y “caudal” para completar las unidades. El Consejo de Guerra trató en muchas ocasiones de llamar la atención sobre el modo en que este tipo de puestos se estaban proveyendo en oficiales que jamás habían servido en el ejército, capitanes y alféreces inexpertos, que se estaban contraviniendo las ordenanzas militares, pues no eran suplimientos “de falta de algún tiempo de servicio, sino habilitación total de los que jamás han hecho”²⁸. No obstante, y a pesar de los problemas que podía acarrear “crear” tantos capitanes que luego pasaban a ser reformados y a engrosar las listas de aspirantes a ayudas de costa y sueldos, la provisión de tercios y compañías mediante estos sistemas venales se regularizó y funcionó al socaire de las necesidades militares de la Monarquía, con ofertas de reclutamiento realizadas por asentistas y oficiales reclutadores que no solo obtenían patentes y despachos de capitanes, alféreces y sargentos con suplimientos, sino también cargos de maestros de campo que les colocaban al mando de los tercios levantados y con la posibilidad de llenar las patentes y despachos a su antojo, siempre que contasen con los suplimientos necesarios. Estas ofertas y operaciones venales se canalizaban a través de los agentes, intermediarios y miembros del Consejo de Guerra, cuyas redes y contactos todavía desconocemos y es preciso desentrañar, pues su papel resultó, sin duda, crucial en la creación de un circuito más o menos fluido de oferta y demanda, en el que se elevaban toda suerte de proposiciones de reclutamiento a cambio de rangos y honores que, en función de las necesidades militares, de la calidad y garantías de las ofertas y el historial del proponente, eran o no aceptadas.

Como ponía de manifiesto el duque de Arcos en octubre de 1635, a propósito de la leva de 500 hombres que debía embarcar en Cádiz para la armada, necesitaba 5 ó 6 patentes en blanco, pues “la escasez de la gente voluntaria no permite regularse por los números de otros tiempos, pues no hará poco el capitán que en este levantase cincuenta hombres, que yo aprovechase solamente las muy forzosas, y volveré las que sobrasen a V.M.”. Los mismos fundamentos se esgrimirán 5 años después cuando el duque de Medinasidonia tenga que “rehinchir” el tercio de don Gaspar de Carvajal hasta 1.500 efectivos, para lo cual se le concedieron 6 hábitos de órdenes militares, 10 patentes en blanco “y porque necesita valerse de sujetos que no tengan los servicios militares que disponen las ordenanzas porque se consiga más numerosa y con mayor brevedad”²⁹.

Un ejemplo bastante ilustrativo es la leva que a fines de 1638 ofreció realizar don Luis de Quiroga para llevar entre 500 y 600 hombres a Italia. Don Luis pretendía la firma de un asiento mixto en el que no sólo se obtenía el beneficio económico que implicaba allegar hombres a la Monarquía, sino también el despacho de patentes y

²⁸ AGS, GA, leg. 1095, sf. Como no podía ser de otro modo, la respuesta del rey, como en otros muchos casos, era “Por esta vez se dispense en esto”.

²⁹ AGS, GA, leg. 1260, sf.

honores. Tras más de 20 años de servicios en el ejército, 5 de ellos como capitán de caballos en Italia, Alemania y Flandes, proponía la firma de un asiento en el que pretendía obtener 28 ducados por cada hombre reclutado, la correspondiente patente de maestro de campo para él, sueldo de maestro de campo en Nápoles en caso de ser reformado, las patentes de los oficiales libres de media annata y 3 hábitos de Santiago, uno de ellos para su hermano, con la condición de realizar las pruebas en Madrid, petición que se solía realizar por parte de los “compradores” de hábitos a fin de evitar problemas con las testificaciones que se recababan en los expedientes de concesión. La Junta de Ejecución dio luz verde al asiento, estipulando el reclutamiento de 550 hombres para el mes de abril, a cambio de 26 ducados por soldados, las patentes y despachos correspondientes y accediendo a la petición del hábito para su hermano con las pruebas en la Corte, pero redujo la concesión a 2. En marzo de 1639 don Luis, consciente de las posibilidades venales que ofrecía el reclutamiento, solicitó ampliar su responsabilidad en los costes de reclutamiento, ofertando vestir a su costa a los 550 hombres de su leva, con lo cual ahorraba a la hacienda real, según sus estimaciones, 8.000 ducados. Todo ello a cambio de la futura sucesión del castillo de San Telmo en Nápoles y una escribanía del Consejo de Nápoles, proposición que finalmente no se llevó a efecto, debido a que fue desaconsejada por la propia Junta de Ejecución³⁰. En mayo de 1639 don Luis todavía pasaba por graves problemas para llevar a cabo el reclutamiento y embarque en Cartagena de los 550 soldados comprometidos para abril, por no haber gente y estar el partido “ocupado” con otras levas, de modo que “por esta razón le es preciso recorrer los lugares cortos y aldeas y valerse de la gente principal y poderosa y que esto no puede ser si no es dando patentes de capitanes a las personas que más partes y mano tuvieren para ayudarle a cumplir su obligación con la puntualidad que desea, en servicio de V.M. Y suplica a V.M. sea servido mandarle dos patentes de capitanes en blanco con los suplimientos y demás despachos necesarios para oficiales como se le dieron las demás para su leva , y ofrece servir a V.M. con veinticuatro soldados más de los quinientos y cincuenta de su obligación”³¹.

Las campañas de reclutamiento mediante la concesión de patentes en blanco con suplimientos para puestos de la oficialidad y la utilización de hábitos de órdenes militares como contraprestación para facilitar las levas no fue un procedimiento exclusivo de los reclutadores privados, de los capitanes reclutadores “a costa” y de los grandes asentistas encargados del reclutamiento de hombres para la Corona. Resulta interesante constatar que este recurso fue ampliamente utilizado por la nobleza para arrostrar sus “deberes” militares frente a la Monarquía, lo cual evidencia la participación de dicho estamento en la venalidad de oficios militares como intermediarios entre la Corona y los particulares interesados en la adquisición de rangos y honores castrenses. A partir de 1632 Felipe IV instaura las coronelías nobiliarias, una institución que no ha sido hasta la fecha estudiada en profundidad. Olivares, en su extenso memorial de 1634 sobre la defensa de los reinos, insta a su establecimiento, esperando obtener entre 100 y 3.000 hombres por aristócrata, dependiendo del nivel de rentas de cada casa³². Las Coronelías, divididas en regimientos, respondían al principio de *auxilium* regio que la aristocracia castellana debía al rey por su propia condición de

³⁰ AGS, GA, leg. 1258, sf.

³¹ AGS, GA, leg. 1258, sf.

³² En 1632 se concede a 11 grandes el mando sobre un regimiento propio, que serán: el conde-duque, el Almirante de Castilla, los condestables de Castilla y Navarra, los duques de Medinaceli, Infantado, Nájera, osuna, Escalona y Medina de las Torres y el conde de Niebla. A ellos en 1634 se les unen los duques de Alburquerque, Sesa, Pastrana y los condes de Lemos y Oropesa. Al respecto, *vid.*: Mackay, R., *Los límites de la autoridad real. Resistencia y obediencia en la Castilla del siglo XVII*, Salamanca, 2007, p. 121.

bellatores de la Monarquía en épocas de especial necesidad. El modelo no acabó de cuajar del todo por varias razones. Primero, porque el nivel de respuesta de la nobleza ante las urgencias militares del rey no pareció ser el esperado³³. Segundo porque, como ha estudiado Ruth Mackay, la presión del reclutamiento en la década de los treinta y primeros años cuarenta sobre la población castellana llegó a niveles extraordinarios³⁴.

Sabemos que la nobleza, siempre que pudo, trató de soslayar sus obligaciones militares aduciendo al estado crónico de endeudamiento en el que se encontraban sus casas. Y obtuvo de la Corona toda suerte de expedientes que permitían facilitar el reclutamiento de sus coronelías mediante la imposición de nuevos censos sobre sus mayorazgos, prórrogas para la liquidación de deudas con sus acreedores y, sobre todo, licencias para apropiarse de tierras del común y baldíos utilizando como excusa la falta de dinero y las exigencias impuestas por las urgencias de la guerra. No obstante, un aspecto sobre el que apenas se ha profundizado es el modo en que los titulares de las casas nobiliarias, impelidos a montar coronelías para Felipe IV, pudieron aprovechar una práctica que estaba plenamente institucionalizada en otros ámbitos del ejército y, del mismo modo que ocurrió con los reclutadores y asentistas de compañías de infantería, llegaron a usar y abusar del recurso a las patentes en blanco con suplimientos para facilitar el reclutamiento de sus unidades.

Sobre el papel, los puestos de capitán de las coronelías eran propuestos por los mismos nobles, a través de la Junta de Coroneles, que durante muchos años – posteriormente sustituida por la Junta de Ejecución en esta función- se encargó de canalizar las negociaciones de los expedientes y las consultas sobre la administración de este medio militar. Desde la Junta se daba o no finalmente el visto bueno, preferentemente, entre alféreces y capitanes reformados con larga experiencia en el ejército y acreditada convenientemente con certificaciones. No obstante, el análisis de las consultas elevadas por la Junta al rey pone sobre la mesa la utilización de las patentes en blanco y de los suplimientos de capitanes, alféreces y sargentos en estas unidades como un procedimiento cada vez más generalizado. No cabe duda de que los grandes, muchas veces incapaces de cubrir la demanda de brazos armados impuesta por el rey con los expedientes y arbitrios que se les había concedido desde la Corte, a fin de facilitar las levas, conocían la necesidad de hombres de la monarquía y precisamente por ello aprovecharon la coyuntura para agilizar el reclutamiento de lanzas de coronelías mediante el establecimiento de un verdadero mercado privado de patentes en blanco con suplimientos que concedían sin que existiese un verdadero control desde la Corte.

Ya desde 1632, el marqués de Priego y los duques de Medinasidonia, Cardona, Béjar, Osuna y Arcos deben aportar un total de 4.000 infantes por regimiento para “hacer su pasaje a Flandes con el mayor número de gente que conviene y con la fuerza que pide el Estado de los aprietos presentes”, y el rey ordena que se les despachen “patentes en blanco para los capitanes y demás oficiales de cada compañía, para que ellos las llenen en las personas que les parecieren y se disponga todo en la forma que se a tenido por más conveniente... dispensando en los nombramientos que hizieren con lo dispuesto en las ordenanzas militares, pero encargándoles –como siempre- que procuren todo lo más que pudieren la observancia de ellas”, recordando que a cada uno de los titulados “se han de despachar tantas patentes quantas son necesarias, para diez y seis

³³ En torno al fracaso de la nobleza como recurso militar al servicio de la monarquía se mueve el interesante artículo de Thompson, I.A.A., “Consideraciones sobre el papel de la nobleza como recurso militar en la España Moderna”, en Jiménez Estrella, A. - Andújar Castillo, F. (eds.), *Los nervios de la guerra. Estudios sociales sobre el Ejército de la Monarquía Hispánica (siglos XVI-XVIII): nuevas perspectivas*, Granada, 2007, pp. 15-35.

³⁴ Mackay, R., *Los límites...*, *op. cit.*

compañías de a doscientos y cincuenta hombres cada una... y todas estas patentes despachadas en toda forma por el Consejo de Guerra se han de remitir a la Junta para que por su mano se distribuyan a los señores en la cantidad que les huvieren menester, conforme las compañías que levantaren”³⁵. A pesar de los medios facilitados, en la primavera de 1635 el estado que presentaban las coronelías no era el más halagüeño, sobre todo porque el nivel de respuesta de la nobleza no era el esperado. A principios de ese mismo año, la Junta de Coroneles había remitido un papel a los nobles en el que se refleja la posible costa del servicio y una orden para que los aristócratas propusiesen de qué medios podían valerse para llevar a cabo el levantamiento de sus unidades, que debían estar integradas por 1 sargento mayor y 10 capitanes propuestos por los propios nobles, junto con los correspondientes alféreces, sargentos, pífanos, tambores y cabos de escuadra que debían ser elegidos por cada capitán de compañía. La mayoría de las casas respondieron “representando grandes imposibilidades en materia de hazienda y cargas de sus estados. Algunos propusieron medios, los más de calidad que no se podían admitir, por ser en daño de la Real Hazienda, y contra terceros y personas interesadas”³⁶.

No nos interesa aquí realizar un seguimiento pormenorizado de las negociaciones con la nobleza, entre otras razones, porque la cuestión supera el espacio de este artículo. Pero sí poner de manifiesto cómo el recurso a las patentes en blanco con suplimientos fue usado por los nobles, con el fin de concederlas “al mejor postor”, es decir, a aquellos que estuviesen en disposición de acarrear con buena parte de los costes de reclutamiento, a cambio del nombramiento y el honor que los puestos de la oficialidad llevaban aparejados, como recordaba en agosto de 1635 al rey don Juan de Castor desde Cádiz, al advertir, a propósito de la llegada de una compañía de infantería de 100 hombres enviada por la ciudad de Écija, que “los capitanes que han llegado traen patentes de Vuestra Majestad y éstas entiendo son abiéndolas Vuestra Majestad enviado el nombre en blanco a los que hazen las levas. Algunos capitanes no tienen los servicios que piden las ordenanzas y lo mismo sucede con los alféreces y sargentos. Y aun ay quien dellos no ha servido un día. Vuestra Majestad dispensó con los grandes a quienes encargó las levas numerosas que nombrasen capitanes aunque no tuviesen servicios y suplió el tiempo que faltase a sus alféreces y sargentos con tal que pagasen media annata. Suplico a Vuestra Majestad mande declarar si se ha de observar esta orden o lo que se huviese de hazer...”³⁷. Testimonios como éste evidencian la generalización en la concesión de patentes en blanco y suplimientos a la nobleza con el fin de facilitar el reclutamiento de sus regimientos de coronelías. Es cierto que, en muchos casos, las condiciones del servicio pactado con la Corona por parte de los nobles establecía sólo la concesión de patentes en blanco sin suplimientos para los puestos de la oficialidad. Sin embargo, las urgencias de la guerra determinaron la introducción de aquéllos sobre la marcha, una vez comprobadas las dificultades de las levas. La dinámica venal, de ese modo, se introducía de lleno en el deber militar de la nobleza. Los coroneles tenían margen de maniobra para proveer en puestos de la oficialidad a deudos, parientes y miembros de la casa sin servicios militares pero que, sin duda, podían facilitar enormemente el reclutamiento de las compañías. Según el duque de Veragua en carta a Fernando Ruiz de Contreras en julio de 1634, era conveniente otorgar patente de capitán a Fernando Francisco de Vallejo, por ser “cavallero de aquí que tiene muchos amigos y le seguirán de buena gana y por esta razón le e nombrado por capitán si bien no tiene los

³⁵ AGS, GA, leg. 1052, sf.

³⁶ AGS, GA, leg. 1121, sf.

³⁷ AGS, GA, leg. 1124, sf.

años de servicio que mandan las hordenanças, suplico a VM se sirva de disponer el suplimiento”³⁸.

Las levas de coronelías ajustadas a fines de 1637 con el marqués de Priego para el reclutamiento de 1000 hombres vestidos dispuestos Cartagena³⁹ y con el duque de Arcos para el reclutamiento de otros 1000 hombres efectivos a embarcar en Málaga y Cartagena para principios de 1638⁴⁰, además de los numerosos expedientes económicos que se negociaron con ambos aristócratas -sobre los que no nos detendremos-, presentaban como común denominador la concesión de patentes en blanco para llenarlas en gente de su confianza -8 por cada coronelía- y la entrega de hábitos de órdenes militares con el fin de disponer de ellos a su antojo y facilitar de ese modo la leva. En el caso del marqués de Priego eran 3 los hábitos concedidos, mientras que en el del duque de Arcos se amplió la contraprestación a 4 porque, como aclaraba don Luis de Haro, en los estados del duque había más dificultades para la leva “y por eso más obligación a las personas que le han de asistir”⁴¹. Ambos notables conocían perfectamente los entresijos del mercado de honores creado en torno al reclutamiento y debían explotarlo con el fin de aligerar lo más posible el coste de las reclutas y, como recordaba el de Priego en febrero de 1638 a la Junta de Coroneles, cabía esperar más patentes de capitanes porque su leva “se facilitarí más”⁴².

Si reparamos en que a los regimientos de coronelías se unían también las tropas reclutadas para la milicia general, compañías para su envío conflicto con Francia, las numerosas levas de de asentistas y reclutadores privados en las que se cometían toda suerte de abusos sobre la población civil, así como las fuerzas levantadas para servir en los presidios peninsulares y que correspondía alistar a las ciudades, podremos hacernos una idea de la enorme complicación que suponía el reclutamiento en zonas donde prácticamente se habían agotado las posibilidades de alistar más hombres. Como ponía de manifiesto la Junta de Coroneles en consulta de 10 de junio de 1639, las dificultades para el reclutamiento eran tales que “no se halla un hombre si no es sacándolos para fuerza de sus casas y quitándolos a la precisa necesidad de la cultura de la tierra. Sobre esto las levas que se hazen son tantas que se estorvan unas a otras y se puede temer que inútilmente se empleará el trabajo y más haviendo de hacerlo con la brevedad que se presupone es menester y hazerse esto más difícil, por ser el tiempo de la siega en que todos están ocupados y la ganancia de sus jornales no les dexa inclinar a la poca de ser soldado...”⁴³.

Testimonios como este ponen de manifiesto los enormes obstáculos con los que se toparon los capitanes y agentes reclutadores en estos años a la hora de componer, armar y vestir sus unidades. El hecho de que la propia Junta en esa misma consulta tuviese por expediente más conveniente, “corriente y platicable encargar las levas a quien por intereses de mercedes o de dinero o de entrambas cosas las haga”⁴⁴, no hace sino confirmar que la concesión de rangos y honores por la vía del reclutamiento representó por entonces una práctica generalizada. No debe extrañar, por tanto, que las posibilidades del reclutamiento como procedimiento venal para la adquisición de honores fuesen más allá de los hábitos de órdenes militares que, a fin de cuentas, constituían el escalafón más bajo de la nobleza. Aquéllas se ampliaron, como no podía

³⁸ AGS, GA, leg. 1124, sf.

³⁹ AGS, GA, leg. 1181, sf.

⁴⁰ AGS, GA, leg. 1186, sf.

⁴¹ AGS, GA, leg. 1186, sf.

⁴² AGS, GA, leg. 1181, sf. El rey le concedió dos patentes más.

⁴³ AGS, GA, leg. 1335, sf.

⁴⁴ AGS, GA, leg. 1335, sf.

ser de otro modo, a la consecución de títulos nobiliarios para todos aquellos que estuviesen dispuestos a suministrar al rey un contingente considerable de hombres armados y vestidos. De esta guisa, el ámbito del mercado venal mediante reclutamiento se ampliaba nada menos que a la compraventa de la misma nobleza y no sólo a los rangos del ejército propiamente dicho. Se trataba de un arbitrio que, a tenor de una consulta elevada por la Junta de Coroneles en septiembre de 1637⁴⁵, debía utilizarse como un expediente necesario ante las dificultades de las nuevas campañas de reclutamiento. La nueva leva de 6.000 infantes presentaba serias dificultades para su ejecución, de modo que la Junta proponía, entre otras medidas, “poner en consideración a Vuestra Majestad si es servido de que se trate con el marqués de la Hinojosa si dándole la cédula de Grandeza que al conde de Fuensalida, qué golpe de gente pondrá en la Coruña o Perpiñán, y porque de todas maneras se procure acrecentar quanto se pueda con medios que ayuden a la disposición, si algún cavallero de los más principales de Castilla que no tuviere título, se podría tratar con él con qué gente servirá, dándole y en la misma conformidad, con los que desearan título de vizconde o ábitos, que es todo lo que por aora se ofrezce a la Junta”⁴⁶. La propuesta de la Junta de Coroneles no era en absoluto descabellada y respondía a la existencia de una demanda clara y canalizada a través de las secretarías del Consejo de Guerra, ya que poco después don Fernando de Meneses Pacheco y Silva concertaba el reclutamiento de 300 hombres vestidos y colocados en Perpiñán, con 2 patentes de capitanes en blanco, a cambio de que se le confirmase y despachase el título de marqués de Alconchel “y sea en consideración de los servicios de su casa y calidad. Y con la antigüedad desde que se le hizo la merced, sin hazer mención que se haze por este servicio”⁴⁷.

Este último punto es sumamente revelador, pues nos remite de nuevo a la necesidad de ocultar todo rastro del dinero en este tipo de operaciones. La ocultación fue la clave de la mayor parte de las empresas reclutadoras en que la adquisición de un título nobiliario medió como fórmula de pago por parte de la Corona. Silenciar “el sonido del dinero”, parafraseando a Francisco Andújar, constituyó una premisa esencial en la negociación de las concesiones de títulos nobiliarios por esta vía, lo cual nos ha llevado a pensar que buena parte de los militares de alta graduación que obtuvieron condados y marquesados en este período lo lograron como pago por sus dilatados servicios militares a la Monarquía, cuando la investigación de las fuentes primarias evidencia algo bien distinto: que existieron acuerdos previos para la consecución de los títulos a cambio de concertar el reclutamiento de tercios de entre 400 y 600 hombres, en la mayoría de los casos. Así lo demuestra en este mismo libro Antonio José Rodríguez Hernández, quien analiza pormenorizadamente la casuística de las concesiones de títulos nobiliarios mediante la formación de unidades militares durante el siglo XVII, reducida a algunos ejemplos aislados que el autor señala para el período que nos ocupa, pero que llegará a sus máximas cotas a partir de los años 80, durante el reinado de Carlos II⁴⁸. Es cierto que, como apunta el mismo autor, la concesión de títulos a través del reclutamiento no constituyó una vía especialmente significativa si se compara con otros expedientes venales usados en el mismo período⁴⁹. Entre otras razones, porque el

⁴⁵ Consulta de 25 de septiembre de 1637, AGS, GA, leg. 1185, sf.

⁴⁶ AGS, GA, leg. 1185, sf.

⁴⁷ AGS, GA, leg. 1185, sf.

⁴⁸ Rodríguez Hernández, A.J., “La venta de títulos nobiliarios a través de la financiación de nuevas unidades militares durante el siglo XVII” (versión provisional e inédita, facilitada por el autor e incluida en este volumen).

⁴⁹ Una visión general y cuantificación del proceso de creación de títulos nobiliarios castellanos en el período aquí analizado, en: Rodríguez Hernández, A.J., “La creación de títulos de Castilla durante los reinados de Felipe IV y Carlos II: concesiones y ritmos”, en Díaz López, J.P. - Andújar Castillo, F. -

procedimiento no gustó especialmente en el Consejo de Guerra. Sin embargo, la utilización de este recurso ya desde los años treinta del siglo XVII ejemplifica el modo en que se habían amplificado las posibilidades del reclutamiento de hombres para la Monarquía como un medio directo para la obtención de títulos.

La Junta de Coroneles, consciente de la posibilidad que la Corona tenía para responder a las “ansias de honores”, advertía en enero de 1639 al rey que “con ocasión de lo que vulgarmente se dice que Vuestra Majestad ha de servido de mandar cubrir a los señores a quienes tiene hecha merced de Grandeza con cédulas reales suyas, ha considerado la Junta que si esto fuese así, se podría sacar algún útil considerable para el servicio de Vuestra Majestad, pidiéndose adelantadamente a los señores que tienen estas cédulas que hagan algún relevante servicio de gente, con promesa del cumplimiento efectivo de las mercedes que tienen de Grandeza...”⁵⁰. La consulta de la Junta ponía otra vez el acento sobre la capacidad de maniobra de que gozaba el monarca para otorgar y confirmar títulos y grandezas a todos aquellos miembros del estamento nobiliario que estuviesen dispuestos a ayudar “con algún golpe de gente” –expresión ésta última más que recurrente y elocuente en las consultas del Consejo-. Ese mismo año de 1639 el propio marqués de Hinojosa recordaba sus dilatados servicios como agente reclutador del rey y ofrecía levantar 500 hombres armados y vestidos a su costa en el ejército de Vizcaya, a cambio de que se le concediese y confirmase la Grandeza. Don Juan Ramírez de Mendoza y Arellano era uno de los agentes reclutadores más activos al servicio del rey ya que, como hacía constar en su memorial, desde 1634 había levantado casi un centenar de compañías, muchas de ellas a su costa⁵¹. El “precio” fijado, amén de la Grandeza solicitada, era de dos hábitos de órdenes militares para deudos y amigos que le ayudarían a realizar la leva, dos patentes de mestre de campo, así como las demás facultades necesarias para poder proveer “los demás oficios mayores y menores” del ejército a reclutar, aunque desde la Junta se bajaron las pretensiones del marqués a la Grandeza y una patente en blanco de mestre de campo⁵². Hay otros ejemplos bastante esclarecedores. Don José de Saavedra, militar veterano y reclutador experimentado, en 1637 había obtenido el cargo de mestre de campo a cambio de levantar 400 hombres para Flandes, donde prestó servicios continuados. Concedor de las posibilidades de ascenso social que proporcionaba el servicio de hombres al rey, a mediados de 1639 propuso levantar en Flandes 1.000 valones a cambio de 10 patentes en blanco y, lo más importante, un título de marqués que se haría efectivo una vez que se certificase la realización del servicio⁵³, despacho que no se haría efectivo hasta 2 años después, con título de marqués de Ribas⁵⁴. El vizconde de Valencina ofreció en julio de 1639 reclutar 150 hombres a cambio de título de marqués y un hábito de Santiago para su hijo mayor. La oferta no fue bien recibida en la Corte y tuvo que “estirla” aún más, elevándola finalmente a 360 hombres, servicio que le iba a

Galán Sánchez, A. (eds.), *Casas, Familias y Rentas. La nobleza del Reino de Granada entre los siglos XV-XVIII*, Granada, 2010, pp. 167-190. Muy ilustrativas son las gráficas elaboradas por el autor, en las que se observan los cambios registrados en las distintas coyunturas, con especial incidencia en los años 1624-25 y 1627 y, ya en con unos ritmos de creación muy superiores, durante el reinado de Carlos II, sobre todo al inicio de la Guerra de los Nueve Años -el año 1689-, o en 1693, cuando se registra un pico más que significativo de 38 títulos de nueva creación, pp. 181, 189 y 190.

⁵⁰ AGS, GA, leg. 1261, sf.

⁵¹ Una relación de sus servicios como asentista y reclutador del rey para diversos frentes como Fuenterrabía, Perpiñán, la Coruña y Cataluña, en AGS, GA, leg. 1255, sf.

⁵² AGS, GA, leg. 1255, sf.

⁵³ AGS, GA, leg. 1260, sf.

⁵⁴ Parece ser que don Joseph estaba pasando por importantes apuros económicos ya que, si hacemos caso a sus solicitudes, tenía problemas para poder pagar la media annata del título concedido, AGS, GA, leg. 1381, sf.

permitir en 1640 la consecución del marquesado de Valencina y disponer del hábito solicitado a favor de la persona que desease, debido a la muerte de su hijo, con calidad de no gozar la merced del título hasta haber cumplido el servicio⁵⁵.

La venalidad en torno al reclutamiento durante la primera mitad del siglo XVII evidencia una realidad que todos conocían: el rey necesitaba hombres para sus ejércitos en una coyuntura cada vez más complicada, con múltiples frentes abiertos y graves problemas para lograr alistar soldados, lo cual abría la posibilidad de solicitar cargos y honores militares a cambio, no de dinero, sino de la capacidad de ofrecer hombres armados, pagados y pertrechados. De este modo la Monarquía trataba de solventar los problemas logísticos y económicos por los que pasaba el alistamiento de hombres en un período marcado por la apertura de múltiples frentes que hacían cada vez más difícil encontrar brazos para el ejército, pero a costa de delegar buena parte del control sobre los oficios intermedios de la milicia, en manos de oligarcas, nobles y demás intermediarios con capacidad y contactos para llevar a cabo el reclutamiento. Este proceso, denominado hace tiempo por Thompson como “desprofesionalización” del ejército, acabó por imponer un modelo distinto al que se había dominado durante buena parte del siglo XVI⁵⁶. En nuestra opinión, el período aquí analizado fue clave. Las transformaciones que se fueron produciendo desde fines del XVI en los criterios de provisión meritocráticos de puestos de la oficialidad militar, para llegar al período iniciado por la década de los años treinta, en que el sistema venal verdaderamente comienza a explotar todas sus posibilidades, nos permiten observar una etapa que constituyó, sin duda, un verdadero laboratorio, un campo de pruebas en el que numerosos particulares participaron y explotaron nuevos procedimientos de reclutamiento mediante intermediarios y en los que, aparte del lógico y esperado beneficio económico que los asentistas esperaban, se buscaba el acceso a rangos de capitán, maestre de campo, hábitos de órdenes militares y hasta títulos de nobleza.

La clave residía en la constante necesidad que la Monarquía tenía de hombres para los distintos frentes abiertos. Y si había particulares dispuestos a afrontar los 3.000 á 5.000 ducados de coste que suponía el reclutamiento y mantenimiento de una compañía hasta su colocación en embarcadero, aun sin la experiencia y servicios exigidos en las ordenanzas, se aceptaban las ofertas siempre que se ahorrasen los costes a la Corona. Ahora bien, siempre que se cumpliesen una serie de requisitos mínimos, ya que en este sistema de negociación de patentes y honores hubo ofertas que no pasaron el filtro de las Juntas de guerra. Unas -la mayoría- por poco rentables para la Corona. Otras por inadecuadas, como la presentada por don Diego Carrillo de Mendoza, quien en abril de 1637 estaba dispuesto a reclutar 100 hombres a cambio de una patente de capitán para su hermano y nada menos que el cargo de corregidor de Alcalá la Real, topándose de bruces con el dictamen negativo de la Junta de Coroneles, que ante la demanda del rey de saber “las razones porque no os parece sugeto a propósito para corregidor”⁵⁷, respondía, no precisamente aduciendo a la tradicional condena que rodeaba la enajenación de este tipo de oficios, considerados no venales, sino al hecho de estar informada “de ministros de V.M. que conocen mucho a don Diego Carrillo la mala cuenta que ha dado de su hazienda, que sólo ha tratado y trata de sus gustos y

⁵⁵ Sabemos que se encontró con graves problemas para el reclutamiento y la entrega total de la gente efectiva, razón por la cual decidió pagar directamente por todas las plazas no cubiertas en el acuerdo, AGS, GA, leg. 1373, sf.

⁵⁶ Thompson, I.A.A., “La movilización de los recursos nacionales y las tesis de Downing. La guerra y el Estado en España a mediados del siglo XVII”, en Martínez Ruiz, E. - Pazzis Pi Corrales, M., (dirs.), *España y Suecia en la Época del Barroco (1600-1660)*, Madrid, 1998, pp. 279-306.

⁵⁷ AGS, GA, leg. 1185, sf.

entretenimientos, alargándose en estos, a usar mucho de la poesía, con que más tiene opinión de hombre divertido que apto para gobernar quien no lo sabe hacer en su hacienda, y quien abandona su crédito en lo que va dicho. Para ministerio de justicia Su Majestad con su santo zelo es servido que se eche mano de personas de ejemplo y aun mandó con sus reales decretos generales a sus gobernadores y a los prelados que generalmente vivan sus vasallos con ajustamiento de vida y en el caso presente de corregidores... No se puede considerar poco en encomendar el gobierno de vasallos de Su Majestad y que tanto se desentrañan por servirle, a personas que no sean cuerdas y que hayan dado quanta más satisfacción sea posible de sus acciones, con que tengan crédito para las públicas que han de correr por su dirección y mano”⁵⁸.

Otras ofertas se rechazaron por descabelladas, como la presentada en 1639 por el gitano Sebastián Maldonado de montar una compañía de 200 “hombres de su nación”, quien, a juicio de su representante en la Corte, don Gaspar de Bracamonte, si bien reconocía “que puede tener inconvenientes además de la indecencia el admitir en los ejércitos de Su Majestad gente tan desacreditada como esta, pero también considero que las ocurrencias de aprieto grande suelen dispensar mayores impedimentos que este. Los romanos armaron alguna vez esclavos y ya hemos visto indultados y hechos capitanes bandoleros de muchos años, y yo estoy pensando que de esta gente se podrían formar dos o tres compañías de dragones que sirviesen en este manejo muy útilmente, por ser todos de natural duro, acostumbrados a sufrir los tiempos, ágiles para manejar los caballos y más ejercitados que otros en el uso de los arcabuces. Considero también que por este camino podría librarse el reyno deste género de gente con mejor efecto del que an obrado tantas leies y premáticas echas con este intento, que solo an servido de hacellos más perversos con la desconfianza, obligándolos con la persecución que padecen en los pueblos a que se retiren a los montes con mayor prejuicio de la republica”⁵⁹.

Es cierto que no hubo cifras sobre la mesa, ni contratos o asientos de venta, como en el caso de otros muchos cargos de la administración real cuya almoneda estaba perfectamente normalizada en la época. Sin embargo, ello no es óbice para afirmar el carácter venal que revistieron este tipo de operaciones, ya que la venalidad no debe ser considerada simplemente como una transacción monetaria, basada en el pago de un precio determinado y tasado previamente para la obtención de un oficio o un cargo público con carácter vitalicio, plurivitalicio o por juro perpetuo de heredad. Pocos son los casos que se amoldarían a semejante definición, al menos en época de los Austrias, para hablar de los oficios venales estrictamente militares y no circunscritos a la administración del ejército –contadurías, veedurías, tesorerías militares, etc.-. Sólo contamos con algunos ejemplos documentados entre los alferrezagos mayores y alcaidías de fortalezas y poco más podemos encontrar⁶⁰. Es pues, necesario, adquirir una visión mucho más amplia. Cuando hablamos del ofrecimiento de hombres vestidos, armados y pagados durante un período determinado de tiempo hasta su embarque, no estamos refiriéndonos exactamente a solicitudes de mercedes con certificación de servicios prestados, sino de la obtención de patentes de capitán, hábitos de órdenes militares e incluso títulos de nobleza, fijadas con antelación en las condiciones de un acuerdo, contrato o asiento que se negociaba previamente con la Corona. En la obtención de estos rangos del ejército, ya fuese de capitán o maestre de campo, intervenía como mérito más importante, no la experiencia o la antigüedad en la milicia, sino la prestación de un servicio pecuniario.

⁵⁸ AGS, Ga, leg. 1186, sf.

⁵⁹ AGS, GA, leg. 1256, sf.

⁶⁰ Jiménez Estrella, A., “El precio de las almenas...”.

En su artículo sobre la concesión de hábitos militares a cambio de hombres para el ejército, Agustín Jiménez Moreno afirma que la Junta de Hábitos rechazó al principio las ofertas de numerosos particulares que pretendían hábitos militares, de sustituir el servicio ofertado directamente por el pago de una cantidad en dinero, a tenor de las enormes dificultades que por entonces estaban arrojando a la hora reclutar. La Junta aducía que no se podía ni convenía “reducir la gente a dinero, y que las razones comunes tienen mucha más ponderación con los hábitos, que de su naturaleza son eclesiásticos”⁶¹, lo cual era una clara alusión a la “simonía”. Testimonios como este nos ponen sobre la pista de una máxima que presidió la concesión de rangos y honores a través del alistamiento de soldados para el ejército real: esconder toda traza dejada por el dinero o cualquier rastro de transacción monetaria. No debe extrañarnos tal obsesión, también extendida a los rangos del ejército, por cuanto la venalidad de los cargos militares estaba condenada por la mayoría de los tratadistas de la época y aquéllos se consideraban tradicionalmente excluidos de la gran almoneda pergeñada en época de los Austrias. Sin embargo, en 1635 el secretario de la Junta de Hábitos, Francisco de Calatayud, ponía el dedo en la llaga, al afirmar que, si bien era cierto que se habían rechazado las ofertas de componer el servicio de reclutamiento por dinero para la concesión de la merced de hábito, haciendo “escrúpulo de que suene en ella precio de dinero”, era enormemente difícil separar toda huella del dinero de este tipo de operaciones, pues ponía en consideración que “habiendo V.M. mandado que los soldados con que se sirviere, sean pagados por término de un año, no se excusa ni es posible la intervención del dinero”⁶². Como bien sabemos, la Junta cambió de actitud, obligada por las dificultades del reclutamiento y las necesidades económicas de la Monarquía, a lo cual también se plegó el rey, no sin generar un agrio debate sobre la cuestión.

Las palabras de Calatayud nos permiten certificar una realidad cada vez más palpable, conforme se intensifican las necesidades bélicas de la Monarquía: que este tipo de servicios podían asimilarse perfectamente al pago de un precio por el rango o el honor obtenido en el ejército. La concesión de una merced por servicios prestados previamente constituía un procedimiento lógico y consustancial al sistema antidoral de la Monarquía Hispánica. Pero cuando con anterioridad a la concesión de dicha merced se estipulan las condiciones previas para su consecución, por medio de un servicio específico, como en este caso era el “suministro” de hombres para las unidades militares del rey, no cabe duda de que estamos hablando de operaciones venales en las que no cuesta asimilar el servicio prestado –reclutamiento– y sus costes, con una cantidad de dinero. Ofrecer cifras aproximadas tampoco es descabellado, si nos hacemos a la idea de que en esta época reclutar, vestir, armar y mantener una compañía de 100 hombres podía rondar los 3.000 ó 3.500 ducados de plata, guarismo que podía elevarse algo más cuando se trataba de contingentes de mayor importancia, en torno a los 5.000 ducados. Y, por otro lado, debe recordarse que las posibilidades que ofrecía este tipo de reclutamiento no se quedaban en la obtención de una o más patentes de capitán, sino que se ampliaban a la capacidad de negociar la entrega de todos los despachos de suboficiales de las compañías con los preceptivos suplimientos de servicios, muy posiblemente a aquellos que presentaban las mejores condiciones para allegar hombres a la compañía.

El sistema del reclutamiento con patentes en blanco y suplimientos necesariamente generó críticas por lo que suponía la posibilidad de proveer oficios de guerra en individuos sin méritos ni experiencia y, al mismo tiempo, cercenar las

⁶¹ Jiménez Moreno, A., “Honores a cambio de...”, p. 158, n. 19.

⁶² *Ibid.*, p. 160.

aspiraciones de muchos veteranos que pretendían capitanías. Para muchos las urgencias de la guerra no fueron suficiente justificación para vulnerar las ordenanzas militares ni el sistema de ascensos meritocrático que se había consolidado en el XVI. Hubo críticas al sistema, sobre todo contra las levas de asientos, especialmente duras en 1643, cuando la Junta de Guerra sentenció que “no sirven sino de consumir hacienda y deshacer los ejércitos y presidios”⁶³ –lo cual no será óbice para que se sigan registrando posteriormente cuando la necesidad apriete-. En muchas ocasiones el ahorro en los costes que suponía montar y sostener compañías y tercios durante un período determinado solía quedar comprometido a largo plazo por problemas como el incumplimiento de los asientos por parte de los reclutadores, las excesivas dilaciones, la falta de hombres en las unidades y la “mala calidad” de los soldados levantados, que solían huir llegados a sus puestos de embarque. Muchos de estos capitanes no cumplieron su parte del trato y cargaron buena parte de los gastos de reclutamiento sobre las espaldas de las poblaciones donde se les permitía hospedarse, problema del que se hizo eco el Consejo de Guerra al advertir al rey no poder “dejar de representar a V.M. que estas levas a costa de los que las ofrecen no son a propósito, porque no gastan nada en ellas, salen a costa de los lugares con gran daño suyo y a este Consejo an venido diversas quejas y se an hecho condenaciones de gruesas cantidades contra capitanes que han hecho muchos daños con ocasión de levantarlas a su costa”⁶⁴.

Buena parte de estos capitanes reclutadores estaban meramente especializados en dicha actividad. Una vez habían cumplido la función para la cual se les había otorgado la patente, esto era, enganchar, pertrechar, armar, mantener y embarcar en la Coruña, Cádiz, Cartagena o Málaga a 100 ó 200 hombres, solían quedar reformados, de modo que muchas de estas compañías se colocaban bajo el mando de capitanes veteranos y experimentados. Lo cual podía paliar en parte la cuestión del mérito y la adecuación de los hombres a los oficios una vez puestos en campaña. Sin embargo, la inflación de oficiales reformados generada por esta práctica provocó problemas a posteriori, como era la obligación contraída por la Monarquía de pagarles sueldos y pensiones de reformados, que, en opinión del conde de Monterrey “es de gravísimo inconveniente y acarrea otros muchos daños irreparables que se dexan considerar, demás de costearlo en suma considerable la Hacienda de Vuestra Majestad. Y así convendrá cerrar la puerta de todo punto a este abuso, sirviéndose Vuestra Majestad de mandar que por ningún caso se pueda dar en lo de adelante la reforma a ningún oficial (ya sea de la infantería o ya de la caballería) si no fuere habiendo servido el puesto por que la pretendiere, tres años”⁶⁵.

A pesar de las críticas y el rechazo que el sistema pudo despertar, éste continuó prevaleciendo, aunque con ciertos altibajos, durante la segunda mitad del siglo XVII y alcanzó su culminación en la verdadera “edad de la almoneda” representada por el período borbónico. La existencia de un mercado de cargos, rangos y honores del ejército fraguado en torno al reclutamiento con intermediarios se sustentaba sobre la base de una oferta y una demanda que funcionó porque había individuos dispuestos a adquirir tales oficios, más que por los sueldos que llevaban aparejados, por las posibilidades de promoción social y ennoblecimiento que podían representar. Esta idea estaba en el horizonte de muchos aspirantes a puestos de la oficialidad que conocían las necesidades económicas de la Monarquía y que jugaron sus bazas por esta vía. Algo aún más claro en aquellos casos en los que la contraprestación se realizó directamente con hábitos y títulos. Nada mejor ejemplifica esta idea que los argumentos esgrimidos por la ciudad

⁶³ AGS, GA, leg. 1472, sf.

⁶⁴ AGS, GA, leg. 1125, sf.

⁶⁵ AGS, GA, leg. 1464, sf.

de Sevilla en agosto de 1619, a propósito de las reticencias iniciales del Consejo de Guerra de permitir el reclutamiento de 500 hombres que debía enviar la ciudad, a manos de representantes de la oligarquía local sin experiencia en la milicia y rodeados de “oficiales moços sin servicio”. Entonces la ciudad solicita al rey que se aprueben las patentes repartidas “para que en las ocasiones que pudieren ofrecer ocupen el lugar que les tocare estando calificados con esta honrra pues se ha hecho en semejantes ocasiones con otros. Y considerando el Consejo que estos capitanes son personas de qualidad y que por servir a V.M. se dispusieron a hazer este viaje con el lucimiento y gasto de su hacienda... es justo despachárseles las patentes que piden, pues no se les da hazienda sino honra, que es en lo que fundan su pretensión”⁶⁶.

⁶⁶ AGS, GA, leg. 840, sf.