

ANDÚJAR CASTILLO, Francisco y FELICES DE LA FUENTE, María del Mar, (eds.), *El poder del dinero. Ventas de cargos y honores en el Antiguo Régimen*. Madrid, Ed. Biblioteca Nueva, 2011, 360 págs.

Desde que don Antonio Domínguez Ortiz y Francisco Tomás y Valiente iniciaran sus investigaciones sobre la venalidad de los cargos en la España Moderna, el interés por el tema ha ido en aumento, especialmente en los últimos años. Los trabajos reunidos en esta publicación constituyen la prueba más palmaria del resurgir de estos estudios en ámbitos más amplios de los que trataron en su día ambos autores, con el análisis de problemáticas más complejas y, sobre todo, desde una perspectiva más global que abarca tanto los cargos como los honores en su triple dimensión, social, económica y política.

En la primera parte de la obra se plantean los problemas conceptuales de la investigación en los trabajos que firman Jean Pierre Dedieu, Andoni Artola Renedo, Michel Bertrand y Francisco Andújar Castillo. El primero de ellos incide en las dificultades para definir la venalidad, haciendo especial hincapié en el contexto, tanto político como cultural que rodea al acto, ya que de ambos depende que una transacción económica por un oficio u honor sea conceptualizada como venalidad. En el siguiente estudio el mismo Jean Pierre Dedieu, junto con Andoni Artola, tratan de contextualizar, de una manera más práctica lo anteriormente expuesto, para mostrar cómo incluso la forma de emplear el dinero hacía que fluctuara la calificación que recibía cualquier operación “venal”. Por su parte Michel Bertrand traza la fina línea que separa la venalidad y la corrupción en el Antiguo Régimen. Cierra el tema Francisco Andújar Castillo precisando las cuestiones más directamente relacionadas con las condiciones estipuladas en los contratos de ventas de cargos que se formalizaban entre vendedor —rey— y compradores.

La enajenación de los empleos perpetuos suponía una merma en el patrimonio regio únicamente justificada por las constantes e inmediatas necesidades de la Hacienda. Del mismo modo, el ascenso de individuos en la escala social impulsados por el dinero era visto como una amenaza por quienes ya resultaban privilegiados por el sistema. La condena moral a estas prácticas produjo que se generase en torno a estas operaciones todo un entramado conceptual destinado a ocultarlas. Se plantea, por este motivo, la difícil tarea de aclarar lo que son “ventas”, “beneficios” o incluso los “méritos”, entre los que se encuentran los de tipo pecuniario. Sin embargo lo que subyace en este tipo de operaciones es la provisión de un cargo o la obtención de un honor a cambio de un pago, bien en metálico o bien en especie. Al margen de la terminología generada en la época, la mayor dificultad radica en la ocultación que presenta la documentación relativa a estas operaciones. A pesar de que siempre hay negociaciones previas para la compra de estos cargos y honores, en todas ellas existe un interés generalizado, por parte de los compradores, de omitir y esconder los pagos, lo que supone una de las limitaciones principales de su estudio. Como se puede observar, la gran variedad de factores que influyen en este fenómeno así como la diversidad de manifestaciones que adquirió, hacen imprescindible un análisis en profundidad de estas cuestiones conceptuales.

La segunda parte está dedicada a las ventas de oficios municipales. En ella Alberto Marcos Martín, desarrolla en un minucioso artículo la política regia de acrecentamientos de oficios para su venta y la oposición de las Cortes de Castilla. Más específica es la aportación de María López Díaz sobre la problemática de las ventas de oficios en los lugares de señorío. Para el ámbito americano, Pilar Ponce Leiva explora la situación de la venta de cargos municipales en Quito, análisis que permite ver las diferencias entre las dinámicas sociales peninsulares y las indianas en los ámbitos oligárquicos de las ciudades.

De dichos trabajos se infiere que la venta de oficios municipales a lo largo del Antiguo Régimen, y con especial intensidad durante los siglos XVI y XVII, fue uno de los medios más habituales utilizados por la monarquía para conseguir recursos financieros extraordinarios. De hecho, muchos de los oficios enajenados fueron creados expresamente para ser vendidos. Los beneficios, tanto económicos como de prestigio y poder, que estos empleos otorgaban, hacían que fuesen codiciados por quienes ansiaban ascender socialmente, a pesar de que las oligarquías locales pretendieron en todo momento controlar los órganos de poder municipal tratando de vetar la entrada de nuevos individuos en los mismos. Uno de los mecanismos que emplearon fue presionar a los procuradores en Cortes a la hora de votar impuestos para la monarquía para que no se creasen nuevos oficios que pudiesen dar paso a otros grupos sociales en ascenso. Sin embargo, la política regia de creación y enajenación de cargos no se detuvo. En muchos casos estas oligarquías simplemente se limitaron a comprar los nuevos oficios para así mantener el poder dentro del grupo, aunque evidentemente no lograron impedir que entraran nuevos miembros en las instituciones locales.

El siguiente bloque del libro aborda la venta de cargos y oficios fuera de los municipios. En concreto, en el ámbito militar Antonio Jiménez Estrella desarrolla, para el siglo XVII, la venalidad inherente a los procesos de reclutamiento de nuevas unidades militares en una cronología muy anterior a la que se había conocido hasta ahora. Por su parte, Thomas Glesener plantea cómo los meteóricos ascensos de militares flamencos tras la llegada al poder de Felipe V estuvieron motivados por la inversión que hicieron en la recluta de unidades, demostrando así fidelidad a la nueva dinastía. Inés Gómez González aborda la venta de oficios subalternos de la Chancillería de Granada, y muestra que su estudio es un buen campo para el análisis tanto del ascenso como del descenso social. La Corte, especialmente la Casa de la Reina, es el objeto de estudio de María Victoria López-Cordón Cortezo en una aportación que muestra cómo el espacio áulico era fundamental para adquirir influencia sobre los monarcas, pues al fin y al cabo eran quienes distribuían la gracia real a sus servidores.

Este tema toca de lleno aquellos ámbitos del servicio a la Corona en los que se prohibía de manera expresa la venalidad. Estas actuaciones no sólo están limitadas por las ordenanzas sino que además son vistas como especialmente dañinas para el funcionamiento de la monarquía, pero aún así, como demuestran estos artículos, tanto oficios militares como de justicia fueron objeto de venalidad y un eficaz instrumento de promoción social. Abunda también en la literatura las opiniones contrarias a la

venta de cargos de justicia y militares, pero no por ello dejaron de venderse, especialmente en determinadas coyunturas difíciles para la monarquía.

El cuarto gran bloque en que se estructura este libro trata de las ventas de honores y de naturalizaciones para ejercer en la Carrera de Indias. Abre el tema el artículo de María del Mar Felices de la Fuente en el que analiza los mecanismos de control sobre el origen social de quienes obtenían títulos nobiliarios de Castilla. El estudio de Antonio José Rodríguez Hernández nos muestra cómo los asientos para el reclutamiento y financiación de unidades militares fueron evolucionando y pasando por distintas fases, más o menos venales, hasta llegar a proporcionar a los reclutadores títulos nobiliarios. El escalafón intermedio en la jerarquía nobiliaria, los hábitos de las Órdenes Militares, es objeto de estudio por parte de Domingo Marcos Giménez Carrillo. Por último, José Manuel Díaz Blanco trata la venta de naturalezas de la Carrera de Indias en el siglo XVII.

A través de estas aportaciones se demuestra que el ascenso social hasta las más altas esferas de la sociedad del Antiguo Régimen fue posible gracias al dinero. Sin embargo, las prácticas venales, lejos de poner en cuestión el orden social lo reforzaron aún más, incorporando a la nobleza a quienes contaban con los medios necesarios o permitiéndoles obtener mayores honores una vez formaban parte de la misma. Los mecanismos que en teoría certificaban la calidad de los aspirantes, en la práctica fueron más un trámite que un impedimento para adquirir el nuevo estatus. Un caso particular fue el de los hábitos de las Órdenes Militares pues su componente religiosa hacía que su venta plantease el problema del delito de simonía. Esto hizo que el secreto y la ocultación en torno a estas operaciones fuesen aún mayores. Las cartas de naturaleza fueron especialmente necesarias para el comercio con Indias y, por módicos precios, permitieron la incorporación de numerosos extranjeros al mundo del comercio americano.

La obra se cierra con dos estudios sobre la venalidad en Portugal, obra de Roberta Stumpf y Fernanda Olival. A pesar de que allí las ventas no alcanzaron las mismas dimensiones que en España, las investigaciones de ambas autoras vienen a mostrar su existencia, si bien resulta más difícil de rastrear al producirse las transacciones en el ámbito de lo privado, pues no se produjeron campañas masivas de ventas, y los cargos que se vendieron, además de que no fueron muchos, se negociaron con el mayor secreto.

La multitud de autores y temas tratados en la obra hacen de ella un referente esencial para acercarse en el futuro al estudio de la venalidad, tanto a nivel conceptual como en los casos concretos de ventas, pues quedan planteadas casi todas las aristas de este campo de investigación. Resta, pues, profundizar en el tema a partir del sustancial avance que representan los estudios recogidos en este libro.

*Francisco Gil Martínez*