

**PATENTES POR SOLDADOS. RECLUTAMIENTO Y  
VENALIDAD EN EL EJÉRCITO DURANTE LA SEGUNDA  
MITAD DEL SIGLO XVII**

*Patentes por Soldados. Recruitment and Sale of Military Offices  
in the Spanish Army During the Second half Of 17<sup>th</sup> Century*

ANTONIO JOSÉ RODRÍGUEZ HERNÁNDEZ\*

**RESUMEN**

La venalidad de carácter militar en tiempo de los Austrias aún hoy ha sido una materia poco estudiada. En este artículo desentrañamos distintas facetas de la venalidad militar, especialmente durante el siglo XVII, centrándonos en aspectos concretos como el municipio, el reclutamiento o los ejércitos de campaña. La gran transición hacia los métodos venales del siglo XVIII la encontraremos en la etapa final del reinado de Carlos II, cuando a raíz del reclutamiento se produzcan distintos procesos venales que tienen como objetivo la formación de nuevas compañías y nuevos tercios, haciendo del reclutamiento la raíz de la mayor parte de la venalidad de carácter puramente militar, además de que el reclutamiento se convierta en una fórmula más para poder comprar títulos nobiliarios y hábitos de las órdenes militares.

**Palabras Clave:** Venalidad, Ejército, Reclutamiento, Municipio, Fortalezas, Asientos, Títulos Nobiliarios, Hábitos de Órdenes Militares.

**ABSTRACT**

The sale of military offices under the Spanish Habsburgs is a topic that has hitherto received little scholarly attention. In this article, we approached the issue of the sale of commissions, especially during the 17<sup>th</sup> century, though various aspects, including municipality, recruitment and field armies. We found an important transition to 18<sup>th</sup> century methods of sale toward the end of the reign of Carlos II, when recruitment efforts began to produce new military units (companies and *tercios*) though new methods of sale, both in recruitment of a purely military nature, as well as a method of purchasing patents of nobility and habits of military orders.

**Key Words:** Sale Of Military Offices, Spanish Army, Recruitment, Municipality, Fortress, *Asientos*, Patents Of Nobility, Habits Of Military Orders.

Aún hoy la venalidad de carácter militar en los siglos XVI-XVII sigue siendo una gran incógnita en contraposición con el siglo XVIII, que recientemente ha sido brillantemente estudiada<sup>1</sup>. Aunque en general la venalidad durante la época de los Austrias ha sido estudiada en conjunto, los estudios se han centrado sobre distintas facetas, dejando de lado la militar<sup>2</sup>. Pero la falta

\* Instituto Universitario de Historia Simancas-Universidad de Valladolid-CSIC.

1. ANDÚJAR CASTILLO, F., *El sonido del dinero. Monarquía, ejército y venalidad en la España del siglo XVIII*, Madrid, 2004.

2. Citar en un monográfico sobre venalidad toda una serie de estudios clásicos sobre el tema sería un error ante la continua repetición, por lo que simplemente como puesta al día de la bibliografía sobre el tema destacaré: MARCOS MARTÍN, A., "Enajenaciones por precio del patrimonio

de estudios sobre la venalidad en el ejército es algo consustancial al sistema, ya que aún hoy faltan estudios de todo tipo para el ejército de los Austrias, habiendo facetas en las que apenas los historiadores hemos profundizado, especialmente durante el siglo XVII, cuando se fragua la decadencia de las armas españolas.

La venalidad –que según su definición clásica consistía en poner precio o recompensa al cumplimiento de las funciones que constituyen el deber profesional– durante buena parte de los siglos XVI y XVII fue bastante ajena al mundo militar. Incluso algunos historiadores plantean el hecho de que en la monarquía española los oficios de naturaleza militar no eran legalmente vendibles, aunque sí otros oficios militares que no tenían que ver con el combate y estaban relacionados con la administración, logística o los abastecimientos, como tenedores de bastimentos, pagadores, escribanos de ración, etc<sup>3</sup>. Pero generalmente lo que realmente cotizaba dentro de la venta de cargos, y lo que a la postre desnivelaba la balanza hacia la venalidad, era el hecho de los honores y el privilegio militar que todos los posibles compradores buscaban, ya fuera para quedar lejos de la jurisdicción civil como para poder contar con ciertos privilegios y honores formales con los que imponerse y hacerse diferentes a las elites locales y al resto de la población.

Durante el siglo XVI la venalidad militar se circunscribía a ciertas facetas que fundamentalmente conllevaban puestos de honor y privilegio, siendo especialmente importantes en este conjunto las alcaldías de fortalezas y otros puestos que en muchos casos tenían que ver con los municipios. Pero en torno a la década de 1630, con las nuevas necesidades de la guerra, la venalidad dio un importante giro extendiéndose por facetas antes nunca vistas, llegándose a crear nuevos cargos con cierto carácter militar que parece que lo único que pretendían era la misma venalidad, como en cierta manera denunciaba un contemporáneo. En 1646 en el reino de Nápoles estaban en venta cargos militares como el de capitán a guerra o los oficios de las torres marítimas, todos ellos con ciertas connotaciones militares, pero que más bien eran cargos de control del orden público y que significaban un notable honor a nivel local. Incluso en el reino estaban en venta los puestos de soldados de la compañía de 100 lanceros del Virrey. La compañía tenía entre 50 y 60 puestos supernumerarios sin sueldo, pero que llevaban aneja la inmunidad fiscal, por lo que su venta fue común entre muchos italianos. La venalidad hará que la compañía pase de estar compuesta en

---

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 Antonio Eiras Roel), Santiago de Compostela, 2003, pp. 419-443.

3. MANTELLI, R., *Il pubblico impiego nell'economia del Regno di Napoli: Retribuzioni, reclutamento e ricambio sociale nell'epoca spagnuola (secc. XVI-XVII)*, Nápoles, 1986, p. 247.

sus orígenes por españoles de extracción noble a casi exclusivamente italianos que buscaban el honor, la inmunidad fiscal y el fuero militar<sup>4</sup>.

Pero el reclutamiento se convertirá a lo largo de la segunda mitad del siglo XVII en la faceta venal más importante, en la que cargos puramente militares puedan ser comprados a través del reclutamiento de hombres, siendo ésta una época fundamental hacia la transición entre una venalidad puntual, como la del siglo XVI, y una venalidad más extendida en el escalafón como la propia del siglo XVIII, debido en gran medida a la necesidad de atestiguar servicios en el ejército de todos aquellos que quisieran optar por un hábito de una orden militar. La segunda mitad del siglo XVII actúa como período de enlace entre estas dos realidades, de ahí la importancia de centrar este estudio en esa época concreta.

El verdadero problema de la venalidad durante el siglos XVI y XVII estaba en que el rey no ejercía un control total sobre el nombramiento de los oficiales, ante las atribuciones sobre nombramientos de los diversos gobernadores y virreyes, y de la propia capacidad de los capitanes de elegir al resto de los oficiales de su compañía. En el ejército de los Austrias eran los propios capitanes los que se encargaban de nombrar al resto de los oficiales de su compañía, alférez y sargento. Esto hizo que desde el siglo XVI se extendiera la venalidad privada en los cargos inferiores, ya que muchos capitanes “*vendían por dineros*” los puestos de oficiales de sus compañías, lo que hizo que en las instrucciones que se daban a los reclutadores se condenara y prohibiera la práctica<sup>5</sup>. La Corona, para matizar esta práctica e intentar que los mandos intermedios tuvieran experiencia, ordenaba que los nuevos oficiales tuvieran un determinado número de años de servicio en el ejército para alcanzar el puesto<sup>6</sup>. Pero con el tiempo se crearán los suplimentos, con los que el rey aprobaba para el mando a una persona que no cumplía los requisitos, haciendo legal el desempeño de un puesto pese al incumplimiento de las ordenanzas militares.

Aunque a lo largo del siglo XVI conocemos algún caso concreto en el que cargos de capitanes fueron vendidos de forma privada por dinero, y el mando de una compañía terminó patrimonializado en manos de una familia<sup>7</sup>, lo cierto es que estas referencias aún son algo aisladas. El hecho de que los únicos casos conocidos –aunque no fueron seguramente los únicos– pertenezcan a la guarnición militar fija presente en las costas del reino de Granada, puede indicarnos

4. Relación de Sebastián de Morales sobre el reino de Nápoles, 4 de febrero 1646. Biblioteca Nacional de Madrid, Manuscrito 1.827 (en adelante B.N. Ms. 1.827).

5. Instrucción del Rey a don Antonio de Fonseca para reclutar 250 hombres en Plasencia 1617. Archivo General de Simancas, Guerra Antigua, (en adelante A.G.S. G.A.) Servicios Militares Leg. 5 f. 157.

6. Ordenanzas Militares impresas de 1632. A.G.S. *Secretarías Provinciales* Leg. 1.431.

7. JIMÉNEZ ESTRELLA, A., *Poder, ejército y gobierno en el siglo XVI. La capitánía general del reino de Granada y sus agentes*, Granada, 2004, p. 425.

que seguramente el proceso no fue del todo generalizado. Los nombramientos de nuevos capitanes eran generalmente formalizados por el rey, o por el virrey o gobernador de turno, al tener potestad sobre la provisión de compañías. Pero en el caso de las compañías de las Guardas de Castilla y en algunos destinos fronterizos concretos advertimos que debió existir una cierta patrimonialización de cargos, que incluso eran heredados, pero en general el procedimiento no parece que se extendiera a los ejércitos de campaña, ya que en ellos no concurrían las mismas características. El cómodo servicio en un punto fijo lejos del frente, en donde se cobraba más puntualmente gracias a consignaciones directas, es lo que hacía que distintos puestos de oficiales del reino de Granada tuvieran interés venal y llegaran a patrimonializarse, algo que difícilmente podía ocurrir en otros lugares.

### *Cargos militares, municipio y venalidad*

Dentro de esta faceta venal que buscaba fundamentalmente los honores se encaja la venta de alcaldías de fortalezas reales realizada por la Corona desde el siglo XVI, magníficamente estudiada por Antonio Jiménez Estrella<sup>8</sup>, y la aparición y posterior venta del oficio de Alférez Mayor. Este último cargo, a medio camino entre un puesto municipal y militar, ejemplifica muy bien lo que buscaban los compradores. Lo cierto es que la aparición de la propia figura del Alférez Mayor parece relacionada incluso desde sus orígenes con la venalidad. El nuevo cargo, creado en la segunda mitad del siglo XVI, tenía como competencia encargarse de portar el pendón del rey y ser alférez de las tropas municipales en caso de que la gente de la ciudad fuera reclamada por el rey para participar en la guerra, una función de carácter medieval que caerá en desuso en muy pocos años, pero que será resucitada por la Corona en pro de otros beneficios. Pero lo importante del cargo no era este honor y el de encargarse de custodiar el pendón y la bandera de la ciudad y sus tambores, sino tener voz y voto en el cabildo de la ciudad, convirtiéndose en un regidor más con su sueldo, cobrando lo mismo que los regidores e incluso algo más –2.000 maravedíes anuales extra en el caso de Burgos– y tener primacía sobre el resto de los regidores, al sentarse dentro de los puestos de honor y votar primero, además de participar en las procesiones y otros actos públicos en los primeros lugares. Pero la aparición del cargo de Alférez Mayor irá parejo a su propia venta, como ocurrió en Burgos en 1558,

8. JIMÉNEZ ESTRELLA, A., “El precio de las almenas: venta de alcaldías de fortalezas reales en época de los Austrias, en *Revista de Historia Moderna. Anales de la Universidad de Alicante*, 22, 2004, pp. 143-172. Además para el siglo XVIII tenemos el estudio de ANDÚJAR CASTILLO, F., “Galones por torres. La financiación del sistema defensivo de la costa del Reino de Granada: Una operación venal del reinado de Carlos III” en *Chronica Nova*, 29, 2002, pp. 7-25.

pasando el cargo a Pedro de Melgosa por 4.000 ducados<sup>9</sup>, algo que también debió ocurrir en Zamora en 1570, teniendo como consecuencia las profundas críticas de la ciudad, que veía como una persona ajena al cabildo tenía prerrogativas, preeminencias, voto y además podía entrar con espada en el ayuntamiento y ser procurador en Cortes<sup>10</sup>.

El Alférezazgo Mayor era sin duda un cargo fundamentalmente municipal, aunque con claras funciones militares, algo que hará que la venalidad no sea puesta en tela de juicio ante su difuminado carácter castrense. Pero otros puestos militares relacionados con las ciudades y presentes en ellas –aunque mucho menos representativos– serán los Sargentos Mayores de milicias, que en general no serán cargos venales. El puesto, cuya función principal era la instrucción y dirección de las milicias, generalmente solía recaer en sujetos con experiencia militar. La venalidad del cargo en general no se producía, ante su moderado sueldo y su escasa representatividad en el cabildo, siendo más un premio a los oficiales veteranos del ejército al retirarse, como si fuera una pensión<sup>11</sup>.

La venta de alcaldías practicada por la Corona era un objeto venal tremendamente codiciado, no tanto por sus sueldos –que generalmente se llegaban a cobrar de forma más íntegra que en el caso de los ejércitos de campaña, al estar a menudo consignados en rentas locales– sino por el notable honor que suponían para el comprador. Dentro de este tema el caso del Castillo de la ciudad de Burgos es un gran ejemplo. Aunque la fortaleza de la ciudad era enteramente medieval y no contaba con modificaciones o adaptaciones arquitectónicas modernas o baluartes, durante la edad moderna tenía un cierto interés estratégico que justificará su mantenimiento, pese a su lamentable estado. Pero ser alcalde de la fortaleza burgalesa suponía un notable honor dentro de la ciudad, tener voz y voto en el cabildo, justicia privativa, poder disponer de una guardia personal de 24 alabarderos y de las llaves de varias de las puertas de la ciudad. Ya en 1558 la Corona vende la alcaldía de la fortaleza en un proyecto venal que incluye a otros tantos castillos<sup>12</sup>, aunque la venta lleva aneja solamente el cargo y no la sucesión, por lo que la alcaldía cambia de manos en varias ocasiones durante el reinado de Felipe II, llegando a parar incluso en Don Juan Alonso de Mújica y Butrón en 1599<sup>13</sup>. Pero con la muerte de éste se abre una nueva época, pasando

9. Archivo Municipal de Burgos (en adelante A.M. Burgos), Libro de Actas de 1558. Acuerdos del 27 de agosto 1558.

10. FERNÁNDEZ DURÓ, C., *Memorias Históricas de la Ciudad de Zamora, su provincia y obispado*, Tomo IV, Madrid, 1882, pp. 99-105.

11. Instrucciones y nombramiento de Sargento Mayor del Partido de Valladolid a don Pedro Tello de Villaragut, 8 de marzo 1656. A.M.Valladolid, Libro de Actas N° 57 f. 67-70.

12. JIMÉNEZ ESTRELLA, A., “El precio de las almenas: venta de alcaldías de fortalezas reales en época de los Austrias, en *Revista de Historia Moderna. Anales de la Universidad de Alicante*, 22, Alicante, 2004, pp. 143-172.

13. A.M. Burgos, *Libros de Actas* de 1558, 1569 y 1601.



el cargo a manos del primado, el Duque de Lerma, ocasionándose tensiones entre la propia ciudad y Lerma ante la intromisión en diversas facetas de gobierno. De hecho en sustitución del alcaide, su teniente ejercía ciertas prerrogativas de su mando y unos honores parecidos, cobrando sueldo de regidor, por lo que la tenientía se convertía igualmente también en objeto venal a nivel particular, con una alta cotización<sup>14</sup>.

Mientras que la venta de alcaldías en la península fue un hecho bastante extendido desde la segunda mitad del siglo XVI, algo que también se produjo en Nápoles, estas ventas solamente se realizaban en zonas donde se gozaba de relativa paz, pese a que pudieran ser zonas fronterizas o lugares costeros siempre expuestos a las razzias costeras. En el caso de los grandes frentes militares de la monarquía, como los Países Bajos, la venalidad no debió existir, ya que la consecución de una castellanía o la gobernación de una plaza fuerte en Flandes solamente estaba en manos de verdaderos veteranos del ejército, siendo estos puestos un lugar de retiro de muchos o un ascenso desde importantes puestos como Maestres de Campo u otros<sup>15</sup>.

### *La venalidad como instrumento de recluta*

Aunque la compra privada de la sucesión de una compañía o la del puesto de alférez existió durante la Edad Moderna, realmente el camino más fácil para hacerse de manera venal con un puesto de oficial era la obtención de una patente en blanco de capitán de una compañía, o incluso la patente de un puesto superior de una unidad que se estaba reclutando. La faceta más importante dentro la venalidad en el ejército durante el siglo XVII, y su gran evolución hacia “la era de la almoneda” del siglo XVIII, era sin duda el intercambio de cargos militares a cambio de nuevos reclutas para los ejércitos. Esta será a la postre la venalidad más importante, además de la punta de lanza de la entrada de la venalidad en los puestos de mando puramente militar, antaño fundamentalmente reservados a personas de atestiguados méritos militares, o de sangre, que por la tradición familiar y su condición noble son recompensados con ascensos rápidos en el escalafón. Pero especialmente a partir de finales del siglo XVII la crisis de la monarquía y la falta de reclutas y dinero harán que el reclutamiento particular cobre fuerza en contraposición del reclutamiento centralizado. A partir de estas fechas muchos capitanes u oficiales superiores del ejército no siempre necesitarán atestiguar unos importantes méritos militares y años de servicio para hacerse con

14. A.M. Burgos, *Libros de Actas* de 1601 y 1602. Acuerdos del cabildo, 8 y 26 de febrero, 5, 8 y 12 de marzo, 1, 21, 23 y 26 de mayo, 22 de junio, 29 de noviembre y 24 de diciembre 1601, 30 de marzo 1602.

15. A.G.S. Estado Leg. 2.100. Carta del Contador García Osorio, Bruselas 18 de octubre 1662. A.G.S. Estado, Leg. 2.100.

los puestos que deseaban, ya fuera un ascenso dentro de un escalafón tremendamente estático o el comienzo en el servicio al rey desde un puesto de oficial sin tener ninguna experiencia previa.

Ya desde el siglo XVI había existido a pequeña escala el reclutamiento intermediario realizado por particulares, que convivió con el realizado por vía administrativa por el rey y sus funcionarios. Pero dentro del reclutamiento intermediario realizado por particulares había distintos niveles, según el número de hombres que se aportarían. De esta manera podemos diferenciar entre empresas reclutadoras a gran escala, que pretendían el alistamiento de cientos o incluso miles de hombres –los asientos–, a acuerdos a pequeña escala que sólo pretendían el reclutamiento y formación de una compañía que sería capitaneada por su propio reclutador y costeada a sus expensas.

Los primeros, los asientos, son de sobra bien conocidos, no sólo para el reclutamiento, sino también para otras muchas facetas de la administración, ya que el estado moderno los utilizaba asiduamente para proveerse de víveres, armamento, municiones o dinero. Este sistema se fundamentaba en la delegación de la autoridad real sobre el reclutamiento a un particular. El asentista se encargaba de reclutar una cantidad de hombres, estipulada de antemano entre ambas partes, en un plazo determinado, ajustándose todo a unos parámetros fijados en el contrato firmado entre el particular y la Corona. A cambio del reclutamiento el particular recibía una cierta cantidad de dinero por hombre reclutado. Si bien esta es la definición clásica de un asiento, método que ha sido estudiado para el periodo 1570-1620 por I.A.A. Thompson<sup>16</sup>, durante el siglo XVII también en el sistema se establecieron otras contraprestaciones a cambio del reclutamiento.

La monarquía española potenció enormemente el uso de los asientos para la provisión de soldados para sus ejércitos fundamentalmente durante la “guerra total” mantenida en Europa y España entre 1635-1659, ante la crisis del voluntariado. Durante esta época no sólo fueron importantes los asientos de hombres que se encargaban de encontrar mercenarios extranjeros en toda Europa, sino que también el sistema se implantó en la península, aunque a una escala menor, intentándose así abaratar costes e impulsar rapidez al reclutamiento. Durante esta época los asientos se convirtieron en una floreciente empresa mercantil, en la que el dinero era lo que los asentistas buscaban. El mejor ejemplo lo tenemos en los miles de irlandeses que recalaron a las costas españolas y flamencas entre 1648-1652<sup>17</sup>. Durante esta época verdaderos empresarios, como Ricardo White, colaboraron en traer a la península hasta 7.759 hombres en apenas un

16. THOMPSON, I. A. A., *Guerra y decadencia. Gobierno y administración en la España de los Austrias, 1560-1620*, Barcelona, 1981.

17. STRADLING, R. A., *The Spanish Monarchy and Irish Mercenaries. The Wild Geese in Spain, 1618-68*, Dublín, 1994.

año, estando simplemente interesados en el cobro de cierta cantidad de dinero por hombre desembarcado. No sólo se encargaban de reclutar importantes cantidades de hombres, sino también de encontrar barcos para su transporte hasta España o Flandes<sup>18</sup>.

Pero a todos estos empresarios se les daban también, en muchas ocasiones, todas las patentes necesarias para la formación de nuevos tercios y compañías, aunque en sí la empresa no tenía un carácter venal, ante la poca importancia de las patentes en conjunto, que como mucho eran intercambiadas con nobles irlandeses por su colaboración en el reclutamiento y persuadir a sus compatriotas a embarcarse en los barcos de un asentista u otro<sup>19</sup>. Incluso en muchas ocasiones las capitulaciones de los asentistas que reclutaban en España contemplaban una mínima entrega de patentes en blanco para formar nuevas compañías, y aunque los asentistas podían nombrar a los oficiales que quisieran, la mayoría de estos debían cumplir con los requisitos para ser nombrados, ya que en ese momento eran pocos los suplimentos entregados<sup>20</sup>.

Las motivaciones de los asientos a lo largo del siglo XVII van a ir cambiando, algo que nos da una pauta básica para catalogarlos entre la empresa puramente mercantil y la venal, pasando por la mixta, en la que se entremezclan claramente factores de las dos anteriores. La diferencia entre unas y otras vías da como claro resultado un contraste evidente entre los diferentes asientos. Pero dentro de esta diferenciación entre asientos observamos también una evolución temporal, en la que los asientos se van transformando conforme avanza la centuria. Si en los inicios lo que importaba a los asentistas y a la Corona era la provisión de hombres a un precio concertado, con el paso del tiempo la práctica será enormemente criticada, pasándose primero a fórmulas mixtas de reclutamiento, en las que se aportan hombres a cambio de dinero o alguna contraprestación, hasta llegar a la Guerra de los Nueve Años (1689-1697) en la que observamos asientos que tienen como única intención la venalidad. En estos últimos asientos lo que realmente se pretende es la formación de un nuevo tercio y la utilización de las patentes en blanco y sus suplimentos como objeto de compraventa por

18. Diversas cuentas y peticiones de don Ricardo White, 1653-1654. A.G.S. G.A. Leg. 1.857.

19. Patentes dadas para la formación de nuevos tercios irlandeses, 1648-1652. A.G.S. G.A., Libro Reg. del Consejo de Guerra 225.

20. Junta de Guerra de España, 30 de octubre y 24 de noviembre 1647. Condiciones de la leva propuesta por don Salvador González Ballesteros, 29 de septiembre 1647. Carta al Presidente de la Hacienda, 4 de noviembre 1647. Carta a don Francisco de Segura, Corregidor de Toledo, 16 de octubre 1647. Capitulaciones de la leva de don Juan de Miranda, 14 de octubre 1647. Condiciones de la leva de don Juan de Mendoza, 26 de noviembre y 1 de diciembre 1647. A.G.S. G.A. Leg. 1.644. Relación del dinero que se ha librado por órdenes de la Junta de Guerra de España a diferentes personas para gastos de levas en conformidad de los asientos..., Madrid 29 de octubre 1649. A.G.S. G.A. Leg. 1.742.



los asentistas para conseguir los hombres necesarios para completar el número contratado con la Corona. De esta manera pasamos de verdaderos empresarios reclutadores a militares y particulares interesados en “comprar” un ascenso en el escalafón y el honor de convertirse en capitanes de los reales ejércitos.

Entre 1647-1649 el panorama reclutador por asiento en la península estuvo protagonizado por un pequeño grupo de 17 sujetos, que en solitario o en conjunto se encargaron de gestionar el reclutamiento de miles de hombres en Castilla<sup>21</sup>. Estos eran personajes como Juan de Miranda, Diego Jaraba, Alonso Ovando, Francisco de Torres Castrejón o Juan de Mendoza, conocidos militares que en repetidas ocasiones durante el reinado de Felipe IV –y en algunos casos también durante principios del reinado de Carlos II– se encargaron de realizar asientos de hombres para la Corona. Algunos como el capitán don Juan de Miranda llegaron a tener a su cargo un verdadero monopolio reclutador en Madrid, ya que durante años corrió por su mano el reclutamiento voluntario en la Corte y sus cercanías, llegando a reclutar entre 1650 y 1655 en dos de sus asientos 4.000 hombres en esa zona, aunque llegó a protagonizar distintos asientos, siendo el último de ellos en 1672, poco antes de su muerte<sup>22</sup>.

Aunque en algunos casos se le entregaran patentes en blanco para formar compañías de parte de las tropas que enviaba al frente, lo cierto es que no eran muchas las que se le facilitaron. El mejor ejemplo de ello lo tenemos en el último de los asientos que ajustó don Juan de Miranda con la Corona, en el que el conocido asentista se comprometía a reclutar 1.500 hombres para Flandes. Aunque con los hombres se formarían compañías por parte de distintos capitanes, la elección de los mismos corrió a cargo de la Corona, encargándose el asentista solamente de reclutar los hombres. La aceptación del asiento tenía como principal baza el hecho de que Miranda ofrecía poner en San Sebastián cada hombre reclutado voluntariamente en distintas ciudades de la meseta a 19 escudos por cabeza, un precio módico si lo comparamos con los costes de levas anteriores<sup>23</sup>. De hecho será la rapidez y la puntualidad del reclutamiento, además de su precio, lo que la Corona valorará en este tipo de reclutamiento, pese a las contradicciones y coacciones de los reclutadores. A cambio del dinero los

21. Relación del dinero que se ha librado por órdenes de la Junta de Guerra de España a diferentes personas para gastos de levas en conformidad de los asientos..., Madrid 29 de octubre 1649. A.G.S. G.A. Leg. 1.742.

22. Instrucciones para la leva del capitán don Juan de Miranda, 15 de noviembre 1655. A.G.S. G.A., Libro Reg. del Consejo de Guerra 243. Capitulaciones de la leva de don Juan de Miranda, 14 de octubre 1647. A.G.S. G.A. Leg. 1.644. Capitulaciones del asiento de don Juan de Miranda, 6 de junio 1656. A.G.S. G.A. Leg. 1.877. Cuentas de las levas de don Juan de Miranda. A.G.S. C.M.C. 3ª época Leg. 1.453 y 1.934.

23. Consejo de Guerra, 22 de diciembre 1670. A.G.S. G.A. Leg. 2.220. Consejo de Estado, 26 de agosto 1671. Carta sobre las levas a Flandes, Madrid 8 de agosto 1671. Consulta del Presidente de la Hacienda, 21 de junio 1671. A.G.S. G.A. Leg. 2.220.

asentistas ponían sus dotes reclutadoras y organizativas a disposición del rey para captar hombres, a cambio de un precio inferior al coste real que tendría la recluta por la vía administrativa. Las patentes en blanco, aunque existían, aún eran muy pocas y apenas se valoraban, al ir acompañadas por muy pocos suplimentos. La venalidad existía, pero no era precisamente lo que los asentistas buscaban, sino la rentabilidad económica directa a través de la ejecución de actividades de reclutamiento, algo que compartían tanto los asentistas que reclutaban españoles como soldados de otras nacionalidades, ya que nunca se encargaban de mandar en combate a sus propios hombres, sino que eran meros empresarios.

El asiento como empresa puramente mercantil se definía por la entrega de hombres a cambio de dinero. La transacción era sencilla y los métodos muchas veces dudosos, ya que al empresario sólo le interesaba el resultado final y no la calidad. Este modelo siempre fue el más criticado por los tratadistas de la época, ya que deshumanizaba la figura del soldado, vista como una mera mercancía a un precio. En la década de 1640 el sistema de asientos fue criticado también por amplios sectores del Consejo de Guerra y la nobleza, que no veían con buenos ojos las acciones de los asentistas, que coartaban la libertad de los hombres al realizar sus reclutas. Pero también una de las grandes críticas hacia el sistema estaba en la venalidad privada, ya que una parte de los asentistas efectuaba la venta de las patentes como un medio más para reclutar y encontrar hombres, o como medio económico para encontrar dinero para sufragar la empresa<sup>24</sup>. De estos asentistas se decía que *“formanse por su mano compañías y rrezibiendo las patenes en blanco, las benden a hombres façinerosos y malos de manera que no ay distancia entre el peor de la rrepublica, y el capitan della”*<sup>25</sup>.

Todo este conjunto de críticas, y especialmente la mala calidad de los reclutados, terminaron influyendo en la progresiva disminución de los asientos durante la década de 1650 y 1660, hasta el punto de que apenas se lleguen a formalizar asientos de españoles. Solamente en coyunturas concretas en las que se necesitaban hombres urgentemente, y en el caso de ofertas muy beneficiosas para la Corona, el Consejo de Guerra dará luz verde a las proposiciones particulares. Pero las nuevas guerras imponen nuevas necesidades, por lo que muy pronto la tendencia terminará, ante las urgencias de la Corona y la falta de dinero. A partir de 1680 advertimos la época dorada de los asientos mixtos, por los que un particular se ofrecía a reclutar cientos de hombres a cambio de

24. SALA Y ABARCA, F. V. de la, *Después de Dios la Primera obligación y glosa de ordenes militares*, 1681, Nápoles, pp. 91-93.

25. *Inconvenientes manifestos que se reconocen de que se haga gente por asientos para la formación y recluta de los ejércitos*. Sin fecha, aunque posiblemente sea un papel escrito o recogido por el Duque de Pastrana, el cual organizó varias reclutas en el año 1647. A.G.S. G.A. Leg. 1.681.

otras contraprestaciones, entre las que destacaban hábitos de órdenes militares, la adquisición de un nuevo cargo y especialmente títulos de nobleza, dándose un paso más dentro de la venalidad.

Desde el mes de diciembre de 1683, tras el inicio de la Guerra de Luxemburgo, se recibieron distintas proposiciones de particulares que se comprometían a reclutar en Andalucía cierta cantidad de hombres a su costa para Flandes, a cambio de lo que obtendrían un título nobiliario de Castilla. Durante ese mes se recibieron diez proposiciones diferentes, de las que sólo se aprobaron dos, las realizadas por don Juan de la Cerda Ponce de León de un tercio de 400 hombres y la de don Cristóbal del Castillo Fajardo de otro tercio compuesto por 600 hombres, aunque posteriormente se redujo su aportación<sup>26</sup>. Aunque estas peticiones no eran una gran novedad hasta ese momento, ya que distintos particulares y ciudades intentaron lo mismo sin éxito, lo verdaderamente novedoso era la aprobación de la Corona, que abría una nueva vía. Durante la Guerra de los Nueve años (1689-1697) nuevos asientos particulares intentarán lo mismo, la obtención de un título nobiliario a cambio del reclutamiento de una cierta cantidad de hombres, unos 500 a 800, y la formación de una nueva unidad militar. De esta manera personajes como don Fernando de Argote y Córdoba y don Domingo Coghen Montefrío, intentarán hacerse sin demasiado éxito con un título de nobleza, aunque la familia mallorquina de los Villalonga conseguirá finalmente un título de nobleza tras dos asientos consecutivos<sup>27</sup>.

Pero a partir de la década de 1680 lo que más interesará a los asentistas será la formación de nuevas unidades militares, tercios para la infantería y los dragones y trozos para la caballería. A partir de esa década las proposiciones de asientos vendrán formuladas como un sistema de recluta “*a costa*” de un particular a cambio de los despachos de los oficiales, y en algunos casos dinero u otras contraprestaciones menores. Esto significaba sin duda un sistema venal de reclutamiento. Mientras que el nuevo mando de la unidad era el que capitulaba el contrato general, consiguiendo el máximo honor, al obtener generalmente el grado de Maestre de Campo de infantería, otros particulares podía hacerse con parte de las patentes en blanco, pagando su precio generalmente en hombres –o en dinero– y en colaboración al hacerse cargo de la recluta. En ningún caso

26. Consejo de Guerra, 20 de diciembre 1683 y 29 de marzo 1684. A.G.S. G.A. Leg. 2.580 y 2.612.

27. Consejo de Guerra, 4 de junio y 15 de septiembre 1688. A.G.S. G.A. Leg. 2.762 y 2.761. Resumen de lo ofrecido por diversos particulares, 12 de octubre 1690. A.G.S. G.A. Leg. 2.824. Títulos de Maestre de Campo y Sargento Mayor, a don Francisco de Villalonga y a Ginés Durán Velázquez, 6 de noviembre 1688. A.G.S. Libro Reg. del Consejo de Guerra 405. Consejo de Guerra, 6 de marzo 1690. A.G.S. G.A. Leg. 2.826. ESPINO LÓPEZ, A., “El esfuerzo de guerra de la Corona de Aragón durante el reinado de Carlos II, 1665-1700. Los servicios de tropas”, en *Revista de Historia Moderna. Anales de la Universidad de Alicante*, 22, 2004, p. 246.

hemos visto en la documentación informaciones que atestigüen claramente procedimientos de compra en dinero de patentes y sus respectivos suplimentos, pero lo cierto es que en algunos casos es posible que existieran. El dinero también era necesario para el reclutamiento, mantenimiento y vestuario de los hombres, por lo que no es descabellado pensar que en muchos casos estas patentes tuvieran un precio de compra, algo habitual para el siglo XVIII.

En general, estos particulares que reclutan una unidad militar para servir con ella en algún ejército no pueden ser tildados de meros empresarios, como muchos de los asentistas que surgen en España entre las décadas de 1620-40. A pesar de que estemos hablando de un reclutamiento a una escala mayor, reclutándose varias compañías y formándose generalmente un tercio, a estos sujetos, muchos de ellos militares de carrera, lo que les interesa generalmente es la consecución de un ascenso en el escalafón, casi imposible ante la escasa creación de nuevos tercios, aunque este ascenso pronto se vea empañado por la consecuente reforma de su unidad en un plazo bastante breve. De hecho solamente durante la Guerra de los Nueve Años se crearon 17 nuevos tercios reclutados por asiento y un nuevo trozo de caballería, aunque la existencia de estas unidades fue en muchos casos efímera, ya que alguna no permaneció activa más que unos meses, ante el escaso éxito del reclutamiento. El sistema de asientos de carácter venal permitió a la Corona encontrar hombres en una coyuntura complicada como la de la Guerra de los Nueve años, llegándose a reclutar miles de españoles por éste método en poco tiempo.

Además de los asientos también existía el reclutamiento a una escala menor, el de una compañía. De hecho la expresión clásica de "*levantar a costa*", extendida profusamente en la literatura y la jerga militar de la época, definía el hecho de que un particular alistara cierta cantidad de soldados, generalmente una compañía de entre 50 a 100 hombres, sufragando todos los gastos a su cargo. A cambio de ello el particular podía recibir ciertas contraprestaciones, pero generalmente lo hacía para beneficiarse así de su nombramiento como oficial del ejército gracias a la patente en blanco y al suplimento si era necesario.

Este modelo de reclutamiento lo vemos por primera vez en el ejército de los Austrias en las décadas finales del siglo XVI, especialmente en los ámbitos geográficos donde el reclutamiento administrativo realizado por la Corona directamente estaba mucho menos difundido, como en Navarra, los reinos aragoneses, Galicia y la cornisa cantábrica. En muchos casos estos intermediarios que se encargaban del reclutamiento –tanto de una simple compañía o una unidad entera– formaban parte de la nobleza local o de prominentes familias de la zona, algo que facilitaba sin duda su labor reclutadora. Aunque este método no estaba demasiado extendido durante el siglo XVI, desde principios del siglo XVII creció el número de ofertas privadas para reclutar compañías a expensas del reclutador, creciendo igualmente la aceptación de este sistema ante la escasez de reclutas y dinero. El sistema no sólo ayudaba a la Hacienda Real –al reclutar sin coste

para la monarquía entre 100 a 250 hombres cada capitán— sino que también en muchos casos era un premio a los aliados políticos de la monarquía. El problema era que la mayoría de los capitanes reclutadores que se encargaban de reclutar bajo este modelo no tenían la experiencia necesaria, ni por norma general cumplían con las ordenanzas militares promulgadas para regular el ascenso a los grados superiores del ejército. Según el profesor Thompson, el número de compañías privadas aumentó, pero siguieron siendo una minoría dentro del total del reclutamiento<sup>28</sup>.

El sistema de reclutamiento de compañías a costa de sus capitanes tendrá su máximo esplendor a finales del siglo XVII. Será especialmente a partir de la década 1680 cuando se extenderá con mayor fuerza, algo que coincide curiosamente con otros periodos venales estudiados para América<sup>29</sup>. A partir de este periodo el Consejo de Guerra recibirá continuas peticiones de particulares —muchas veces alféreces reformados— que se comprometían a reclutar una compañía entera —o al menos una parte de los hombres— a su costa, a cambio de la obtención de la patente de capitán y todos los despachos necesarios para la oficialidad. Esta fórmula encontró su auge en esta época debido en parte al ahorro que suponía a la Hacienda Real, debilitada y en crisis, y a la efectividad del reclutamiento que generalmente cumplía los objetivos, aunque siempre fue muy criticado. Esta nueva vía de ascenso en el escalafón hizo que todos los grados intermedios del ejército o simples particulares —sin servicios anteriores y con cierto poder económico— invirtieran su dinero en este tipo de recluta, ante el claro beneficio económico y la posibilidad de promoción rápida.

Aunque lo ocurrido en el siglo XVII sea un antecedente de la importante venalidad surgida en el siglos XVIII<sup>30</sup>, fundamentalmente a partir de la Guerra de Sucesión, los conceptos venales eran algo distintos. El reclutamiento de compañías a expensas de su reclutador es un fenómeno que ya había aparecido, de manera puntual, durante el reinado de Felipe II, pero que no llegó a desarrollarse masivamente hasta la década de 1680, cuando se reclutaban por lo menos más de una decena de compañías de este tipo al año. Pero aunque el sistema avanzó notablemente durante el reinado de Carlos II, el “comercio de patentes” no se desarrolló tanto como en tiempo de los Borbones.

28. I.A.A. THOMPSON, *Guerra y decadencia. Gobierno y administración en la España de los Austrias, 1560-1620*, Madrid, 1981, pp. 146-151.

29. BURKHOLDER, M. A. y CHANDLER, D. S., *De la impotencia a la autoridad. La Corona española y las Audiencias en América, 1687-1808*, México, 1984, p. 33 y ss; SANZ TAPIA, A., “Provisión y beneficio de cargos políticos en Hispanoamérica (1682-1698), en *Estudios de Historia Social y Económica de América*, Nº 15, 1997, pp. 107-121.

30. ANDÚJAR CASTILLO, F., *El sonido del dinero. Monarquía, ejército y venalidad en la España del siglo XVIII*, Madrid, 2004.



La gran diferencia entre el modelo empleado durante Carlos II y el de los Borbones se basaba en las notables diferencias entre ambos ejércitos, fundamentalmente en cuanto a la profesionalidad, el escalafón y los ascensos. La mayoría de los que optaban a un ascenso gracias al reclutamiento a su costa de una compañía solían ser militares reformados, denominación que en el ejército de los Austrias suponía que se disponía de un grado, pero que no se ejercía efectivamente ni se cobraba el mismo sueldo. Las continuas reformas de unidades y compañías creaban gran número de reformados, pero sin duda lo que más repercutía en la notable existencia de reformados eran las Ordenanzas Militares, que en uno de sus artículos imponían que un alférez sólo pudiera ejercer su cargo en una compañía durante tres años, algo a lo que se sumaba que los nombramientos se solían hacer a cargo del mismo capitán, lo que a la postre significaba que muchos alféreces se quedaban sin grado efectivo en las compañías, siendo el nombramiento de capitán un verdadero embudo<sup>31</sup>. Esta situación hacía que en todos los ejércitos hubiera alféreces, que aún teniendo los servicios adecuados para conseguir un ascenso, les era virtualmente imposible obtenerlo, por lo que este sistema de reclutamiento privado les solucionaba las cosas.

Además, mientras que en el siglo XVIII la mayoría de los reclutadores sólo recibían las patentes a cambio de reclutar, durante el siglo anterior los reclutadores privados solían recibir ayudas de costa para costear parte de los gastos, además de otras tantas compensaciones que hacían que los reclutadores solamente hicieran frente a una parte de los gastos y no todos, llegando a tener unas recompensas mucho mayores que en tiempo de los Borbones. De todo ello se infiere que durante el siglo XVII la monarquía no estuvo interesada en vender, sino en obtener más hombres a cambio de perder su capacidad de nombramiento, incluso aunque en algunos casos el método pudiera reputar más gastos a la Real Hacienda, ya que al tener que pagar la Corona los gastos de manutención de los hombres y las costes de las embarcaciones, los gastos totales de reclutamiento fueran para algunas compañías mayores que los realizados a cargo de la administración real. Lo interesante era la capacidad de captación de los nuevos oficiales, que por unos leves desembolsos obtenían las patentes de las nuevas compañías que se iban a formar, por lo que la Corona en algunos casos se ahorra encontrar a los sujetos necesarios como mandos de estas compañías<sup>32</sup>.

Este método de reclutamiento intermediario llegó a ser muy importante en ciertas coyunturas. De hecho solamente entre los años 1684-86 conocemos más de 50 casos de particulares que reclutaron sus compañías a través de este sistema. De este grupo sabemos no sólo el número de soldados a los que se

31. Ordenanzas Militares impresas de 1632. A.G.S. Secretarías Provinciales Leg. 1.431.

32. Consejo de Guerra, 24 de julio 1686. A.G.S. G.A. Leg. 2.686.

comprometió a reclutar, sino también sus destinos, los lugares de reclutamiento y sus servicios en la milicia anteriores, además de quién de ellos tuvo que gozar de un suplimiento para ser nombrado capitán, lo que claramente nos indica si el sujeto estaba en condiciones o no de obtener el título de capitán y si cumplía con los requisitos necesarios para ello. A través de los 50 casos que conocemos mejor y de una forma seriada, sabemos que a 33 de ellos no les hizo falta conseguir un suplimento para ser capitán, debido a que todos eran militares y cumplían los requisitos necesarios para ser capitanes según las ordenanzas militares, siendo por tanto pocos los que empezaron su carrera militar gracias a estas patentes en blanco. En este último grupo encontramos incluso nobles y caballeros distinguidos que no podían atestiguar servicio militar alguno. Entre estos estaba don José Felingeri, hijo segundo del Conde de San Marcos, que se comprometía a reclutar una compañía de 100 infantes para Sicilia en 1684, o don Vicente Ferrer Laso de la Vega, del que el Consejo de Guerra decía que era de “*calidad*”, pero que no contaba con los servicios necesarios para ser oficial<sup>33</sup>.

La importancia de esta fórmula de reclutamiento fue notable, especialmente para algunos destinos. Es bastante difícil llegar a saber el número de patentes que el gobierno de Madrid y del resto de los reinos de la monarquía entregó a diferentes particulares para reclutar sus compañías a su propia costa. Hasta el momento sólo conocemos muy por encima esta práctica, ante la enorme complejidad y los pocos datos que deja el reclutamiento particular de pequeños contingentes de hombres. Por ello a veces nos tenemos que conformar con el estudio pormenorizado del reclutamiento particular realizado en algunas épocas. De esta manera un buen ejemplo de lo que pudo ser esta clase de reclutamiento lo encontramos en el reino de Sicilia, a donde llegaron multitud de hombres reclutados mediante esta fórmula a lo largo de la década de 1680.

Entre 1681-87 diversas fuentes nos hablan de la formación de 26 nuevas compañías de infantería española en la isla de Sicilia, todas ellas reclutadas por sus propios capitanes a cambio de las patentes y algunas ayudas de costa. En 21 de los casos las patentes habían sido concedidas por el propio Virrey, como casi única fórmula de intentar reclutar los tercios españoles que habían quedado tras la Guerra de Mesina, mientras que solamente 5 de las patentes habían sido otorgadas a distintos particulares por el Consejo de Guerra en Madrid. En total gracias a esta práctica habían llegado a la isla algo más de 2.700 nuevos reclutas durante este periodo, solucionando los problemas de reemplazo y desgaste de las unidades españolas presentes en la isla<sup>34</sup>.

33. Patentes de diferentes levas, 1684. A.G.S. G.A., Libro Reg. del Consejo de Guerra 365 f. 77v y ss.

34. A.G.S. *Estado Leg.* 3.502 y 3.504. A.G.S. G.A., Libro Reg. del Consejo de Guerra 365 y 373. A.G.S. G.A. *Leg.* 2.640 y 2.717. Archivio di Stato di Palermo, Reale Segreteria, *Dispacci Guerra Patenti* 26.

Esta vía atrajo a muchos soldados y reformados de situación económica desahogada a invertir su capital en este tipo de empresas, una inversión inicial que pronto podrían rentabilizar a base de sus sueldos y la promoción social que conseguirían a raíz de su nombramiento como capitanes. Este reclutamiento en pocas ocasiones se realizaba para participar en una campaña militar o para una guerra de gran dureza, sino que los capitanes siempre pretendían que su compañía fuese destinada a Nápoles, Sicilia o cualquier “*industria interior*”, destinos que les permitían un cómodo servicio lejos de acciones bélicas y peligros, siendo el servicio en Italia lo que la mayor parte de los capitanes buscaban ante las mejores condiciones de vida y servicio. En general muchos de los que reclutaban estas compañías no habían servido anteriormente en el ejército, lo que suponía que se llevaban un ascenso en detrimento de los soldados de fortuna –personas que dedicaban su vida al servicio en la milicia–, que no tenían dinero ni medios para reclutar una compañía. Estos ascensos provocaban un cambio dentro del escalafón, imposibilitando el ascenso de muchos sujetos que lo merecían. Según muchos, este reclutamiento no solía reportar demasiados soldados, por lo que con estas compañías difícilmente se podían llegar a reclutar las unidades, creándose el problema de que no se hacía más que aumentar el número de oficiales del ejército y los gastos, a los que se unían los de las viudas e hijos de estos nuevos oficiales. Además estos particulares solían permanecer poco tiempo en sus puestos siendo reformados generalmente al poco de reclutar su compañía, lo que suponía igualmente el pago de sus salarios y la posibilidad de que fueran a la Corte a pretender nuevos puestos<sup>35</sup>.

Para Francisco Ventura de la Sala, un tratadista militar de la época, estas compañías podían llegar a reclutarse a cambio de unos 3.000 ducados, rentando para el futuro de los reclutadores mucho más. La inversión reputaría mucho más que una renta común, que como mucho al año podría sacar 150 ducados. Los nuevos capitanes mantendrían un buen sueldo, posibilidades de ayudas de costa, pensiones, mercedes varias y también el máximo honor de ser considerados hidalgos de sangre, pese a que sus orígenes fueran villanos. Para la literatura más crítica de la época el reclutamiento de estas compañías suponía una inversión muy beneficiosa para quien la emprendía en detrimento de los intereses de la Corona<sup>36</sup>.

Pero junto con los beneficios del desempeño del cargo que otorgaban las patentes, y los suplementos que posibilitaban el nombramiento a los sujetos que carecían del historial militar necesario para desempeñar los cargos de oficiales, también las propias patentes de los subalternos de la compañía tenían un precio. Las Ordenanzas militares de 1632, y las promulgadas anteriormente, prohibían

35. Consejo de Guerra, 24 de julio 1686. A.G.S. G.A. Leg. 2.686.

36. Todas las críticas las podemos ver en la obra de SALA y ABARCA, F. V. de la, *ob. cit.*, pp., pp. 89-93.

expresamente la venta, por parte del capitán, de los puestos de oficiales de su compañía —los de alférez y sargento— ya que estos puestos debían ser siempre desempeñados por personas capaces. El problema era que el nombramiento de estos oficiales era generalmente competencia de los capitanes, lo que suponía casi siempre notables excesos. Es muy difícil desentrañar este tipo de venalidad particular, ante la falta de documentos, al ser la mayoría de los pactos de palabra entre particulares y al ser información privada que generalmente no se ha conservado. Sólo en un caso directo advertimos la compra de la patente y el suplimento de alférez por un sujeto en la compañía reclutada a costa de un particular. Este era el caso de la compañía reclutada en Segovia por don Lorenzo Romero en 1692, que nunca se llegó a formar al no cumplir el capitán con lo estipulado con la Corona y darse a la fuga, lo que propició distintas indagaciones. En una de éstas se descubrió que el alférez nombrado para la compañía —del que desconocemos su nombre— recibió la patente y su suplimento a cambio de pagar al capitán 30 doblones. Esta cantidad no era demasiado elevada, pues basándonos en el precio que más o menos se daba en otros lugares como prima de enganche para los voluntarios se podrían haber reclutado unos 10 hombres de los 55 que debía entregar el capitán. Es lógico y está claro que este sistema sería empleado seguramente por otros muchos capitanes reclutadores, ya que de esta manera con el dinero obtenido gracias a la venta de las patentes y suplimentos conseguían pagar parte de los gastos de la recluta, aunque la venta nunca podía llegar a reportar el coste total de los desembolsos efectuados. Estas infracciones debían ser muy comunes, hasta el punto que pese a la investigación de este hecho, el alférez que compró su puesto fue exonerado de cualquier culpa, pidiendo el Comisario General de la Infantería que se le acomodara en otro puesto sin perder su suplimento debido a que era un “*buen mozo*”<sup>37</sup>.

Como lo que buscaba la monarquía con este tipo de reclutamiento era la capacidad de captación de voluntarios de los nuevos oficiales, el mismo Consejo de Guerra no sólo se encargará de recibir proposiciones de particulares para reclutar sino que en ocasiones será el promotor del reclutamiento de compañías a costa de particulares, fomentando este tipo de recluta dando patentes en blanco. En 1676 el Consejo de Guerra estimaba que para todas las reclutas que se realizarían en ese año a cargo de la Corona sería necesaria la formación de 86 nuevas compañías para reclutar los tercios de dentro y fuera de España. Además de la llegada a Madrid de distintos oficiales de otros ejércitos para reclutar sus compañías, se pensaba que sería necesario proveer de nuevos capitanes a las 53 compañías restantes. Para ello se había pensando la proposición de sujetos en el Consejo de Guerra, a poder ser reformados de los ejércitos que se comprometieran

37. Carta del Marqués de la Granja, Comisario General de la Infantería, 6 de abril 1692. A.G.S. G.A. Leg. 2.911.

a reclutar a su costa al menos entre 15 y 20 soldados de sus compañías. Aunque la proposición fue analizada detenidamente, al entrañar numerosos problemas ante la magnitud de la petición, lo cierto es que no todos los nuevos capitanes creados ese año llegaron a reclutar algunos hombres a su propia costa, pero gracias a la nueva medida muchos reformados y potentados locales pudieron obtener el grado de capitán de infantería<sup>38</sup>.

Aunque los resultados generados por el reclutamiento fueron algo dispares, lo cierto es que el método demostró que podía ser efectivo, a la vez que permitía cierto ahorro a la Hacienda Real. Los sujetos elegidos para ser capitanes ya habían servido en el ejército, lo que no significaba a grandes rasgos que tuviesen los méritos necesarios para desempeñar los puestos solicitados, algo que generalmente no solían cumplir nunca los que ofertaban reclutar compañías enteras a su costa, especialmente si se trataba de caballeros y notables locales. Estos oficiales debían entregar al menos 15 soldados, algo no demasiado costoso económicamente, no generando excesivos problemas el reclutamiento de este número de hombres. De hecho se pedía a los capitanes un número de soldados voluntarios y que seguramente formarían parte de su camarilla, generándose entre ellos ciertos lazos mutuos de fidelidad, siempre compensados con lo que podía ofrecer todo oficial superior, un mejor trato y las ventajas económicas que todas las compañías tenían. En general este compromiso económico y de captación realizado por los reclutadores era lógico, pero no siempre fue bien visto en aras a la tradición. El logro más importante de esta proposición realizada a nivel general en 1676, era que abría una nueva vía que con el tiempo llegará a ser importante para el reclutamiento en España<sup>39</sup>.

El hecho de que este sistema de reclutamiento se efectuase a expensas del reclutador que formaba su compañía, no siempre significaba que fuera éste mismo el que realmente desembolsara todos los costes del reclutamiento, manutención, transporte y vestuario de sus hombres. En muchos casos la entrega de las patentes de los oficiales y los suplimentos, si eran necesarios, no parece que fuera suficiente acicate para conllevar al reclutamiento de una compañía entera. En la mayoría de las ocasiones las ofertas particulares de reclutar una compañía también estipulaban la concesión de distintas ayudas de costa o el pago de distintas cantidades económicas una vez entregados los hombres, mercedes que se añadían a la concesión de las patentes y los suplimentos de oficiales. Este dinero

38. Consulta de su Majestad, Madrid 17 de enero 1676. A.G.S. G.A. Leg. 2.365. Diversas cartas del Marqués de Cerralvo sobre la elección de los capitanes para la realización de la recluta, Barcelona diciembre 1675. A.G.S. G.A. Leg. 2.369.

39. Relación de los gastos ocasionados en la leva a cargo de don Antonio Ponce de León, 27 de octubre 1676. Relación de los maravedíes que han entrado en poder de Don Luis Carlos de San Martín, Tesorero de los efectos de guerra de esta ciudad..., Sevilla 3 de agosto 1676. A.G.S. G.A. Leg. 2.372 y 2.371.



solía estar estipulado como una ayuda para que los soldados entregados estuvieran bien vestidos y armados con espadas, aunque con la cantidad entregada por cada soldado difícilmente se podrían conseguir uniformes de calidad al por menor. Incluso en algunos casos los gastos que debían desembolsar los reclutadores no compensaban las ayudas recibidas por la Corona y la patente entregada, ya que en el caso de muchos capitanes comisionados por los virreyes italianos debían encargarse también del transporte de sus hombres hasta Italia, algo al alcance de pocos bolsillos. Por todo ello está claro que lo principal del sistema era el grado de capitán y lo que representaba: honores y privilegios sociales.

La entrega de patentes en blanco y otras contraprestaciones como hábitos de órdenes militares ayudó a fomentar el reclutamiento y la colaboración local en zonas alejadas del centro de gravedad de la monarquía y en lugares donde el reclutamiento voluntario tenía una escasa tradición y resultados generalmente mediocres. Este fue el caso de buena parte de los reclutamientos realizados en las islas Canarias o el reino de Mallorca, donde la colaboración local fue básica y necesaria para el reclutamiento de cualquier contingente de tropas. En 1663 para lograr el reclutamiento de un tercio de infantería en las islas Canarias para el ejército de Extremadura fue necesario que la Corona se comprometiera a recompensar a los que se encargaran del reclutamiento. De esta manera en la leva participó gran parte de la nobleza y las personas más importantes de las islas, reclutando hombres a su propia costa. Esto hizo que el reclutamiento fuera todo un éxito, tanto por su rapidez como por su escaso coste para la Real Hacienda, ya que todos los hombres se levantaron por cuenta de diversos particulares, recibiendo éstos a cambio ciertas mercedes y hábitos de las órdenes militares peninsulares, para lo cual se habían enviado anteriormente patentes de capitanes en blanco para premiar a los que aportaran soldados. Por tanto los que se comprometieran a reclutar al menos 80 hombres recibirían un hábito de las órdenes militares, a la par que las patentes en blanco con suplementos para formar una compañía en el tercio, que en algunos casos incluso pudieron llegar a vender de forma particular. En este reclutamiento participaron reclutando compañías, entre otros, el hijo del Capitán General de las islas, Pedro Ponte y dos de sus hermanos, varios Salazar, un regidor de Tenerife y un caballero de Calatrava que pusieron cada uno 80 hombres vestidos y socorridos en la costa de las islas, aunque el último incluso los costeó hasta Extremadura<sup>40</sup>.

Este medio fue tan beneficioso y efectivo que la Corona intentará continuamente utilizar nuevamente la fórmula en las islas Canarias para obtener nuevos reclutas, ante la dificultad de obtener voluntarios mediante el sistema

40. Carta al Conde de Puertollano, Gobernador de las Islas Canarias, 19 de diciembre 1667. A.G.S. Libro Reg. del Consejo de Guerra 307 f. 105. Nota de las levas de gente que su majestad ha resuelto se hagan en diferentes partes para el ejército de Extremadura y del dinero mandado proveer

tradicional de reclutamiento, consiguiéndose así costear la mayor parte de los gastos del reclutamiento. Para la recluta realizada en Canarias en 1681 se intentó obtener medios económicos gracias a la venalidad. De esta manera se enviaron al archipiélago varias mercedes para ofrecérselas a diversos particulares para que colaboraran económicamente en la leva. Así se pidieron dos títulos de nobleza de Castilla que se podrían vender por 20.000 pesos cada uno, además de 14 hábitos de órdenes militares que tendrían cada uno el valor de 1.000 pesos. También desde las islas se ofrecía un particular a levantar 60 hombres a su costa, vestirlos y socorrerlos por 50 días a cambio del título de la Tenencia General de la Caballería de las islas, por la que no se recibía sueldo alguno por parte de la Corona<sup>41</sup>. Al final para los gastos del reclutamiento se utilizaron fundamentalmente los 26.000 pesos de a ocho reales que ofreció don Cristóbal Lázaro de Salazar y Frías por nombrarle Conde del Valle de Salazar<sup>42</sup>.

Este mismo sistema de vender un título nobiliario de Castilla a cambio del dinero para sufragar el reclutamiento en las islas Canarias fue utilizado también en 1668, cuando don Juan de Mesa y Ayala, vecino y regidor de la isla de Tenerife, se comprometió a sufragar el reclutamiento de 500 hombres, vestirlos, armarlos con espadas y dagas, y socorrerlos por 50 días en los puertos de embarque, además de fletar y abastecer los navíos en los que pasarían a Flandes, a cambio de que se le concediera la merced de un título de Castilla<sup>43</sup>. En total don Juan de Mesa debió aportar 223.793 reales de plata, que le permitieron obtener el título de Marqués de Torrehermosa para su hijo, el Maestre de Campo de milicias don José de Mesa<sup>44</sup>.

---

para ellas, Madrid, 12 de noviembre 1662. Consejo de Guerra, 19 de febrero 1663. A.G.S. G.A. Leg. 2.005 y 2.025. VIERA Y CLAVIJO, J., *Noticias de la Historia de Canarias*. Tomo II, Madrid, 1978, p. 122 (original del siglo XVIII).

41. Carta del Consejo de Guerra a don Jerónimo de Velasco, Gobernador de las Islas Canarias, 7 de septiembre 1680. A.G.S. Libro Reg. del Consejo de Guerra 360 f. 30. Consejo de Guerra, 3 de marzo y 27 de septiembre 1681. A.G.S. G.A. Leg. 2.511 y 2.479.

42. Carta del Consejo de Guerra a don Félix Nieto de Silva, Gobernador de las Islas Canarias, para la aprobación de levas a Indias, 6 de diciembre 1685. A.G.S. Libro Reg. del Consejo de Guerra 365 f. 130. Carta de don Félix Nieto de Silva, 14 de septiembre 1683. A.G.S. G.A. Leg. 2.600.

43. Carta del Consejo de Guerra al licenciado don Lorenzo Santos de San Pedro, 23 de julio 1668. A.G.S. Libro Reg. del Consejo de Guerra 304 f. 9v. Carta del licenciado don Lorenzo de Santos de San Pedro, Tenerife 1 de abril 1668. Consejo de Guerra, 28 de septiembre 1668. A.G.S. G.A. Leg. 2.166. Consejo de Guerra, 28 de septiembre 1668. A.G.S. G.A. Leg. 2.192.

44. Carta del Consejo de Guerra al Conde de Puertollano, Gobernador de las Islas Canarias, 19 de diciembre 1667. A.G.S. Libro Reg. del Consejo de Guerra 307 f. 105. Certificación del Vedor y Contador de Tenerife, 30 de abril 1680. Relación del costo que se ha hecho por cuenta de su majestad en el tercio de leva voluntaria para Flandes, Tenerife 5 de noviembre 1668. A.G.S. G.A. Leg. 2.479 y 2.258. Este proceso de ennoblecimiento ha sido observado también por DOMÍNGUEZ ORTIZ, A., *La Sociedad Española en el siglo XVII, tomo I*, Madrid, 1693, p. 213.