

D-9858

GALONES POR TORRES. LA FINANCIACIÓN DEL SISTEMA DEFENSIVO DE LA COSTA DEL REINO DE GRANADA: UNA OPERACIÓN VENAL DEL REINADO DE CARLOS III

Changing braids for towers. The financing of the defensive system in
the Granada Kingdom coast: a venality operation in the reign of
Carlos III

F. ANDÚJAR CASTILLO *

Aceptado: 7-9-02.

BIBLID [0210-9611(2002); 29; 7-25]



RESUMEN

Durante el reinado de Carlos III, y en especial en los años que transcurren entre 1762 y 1774, desde la Secretaría del Despacho de Guerra se impulsaron varias operaciones de ventas de empleos militares, utilizando para ello diversas modalidades venales. Una de las más singulares tuvo como escenario el Reino de Granada con el objetivo de reforzar su sistema defensivo costero sin gasto alguno para la hacienda real. El método consistió en evaluar los costes de las fortificaciones —baterías de costa, torres y atalayas— y buscar personas interesadas en correr con esos gastos, a cambio de los cuales el rey les entregaría sus correspondientes despachos de oficiales del ejército. Se trataba de cambiar dinero por obras defensivas por grados en el ejército: una operación financiera en la que el aspirante a un empleo en el ejército realizaba una fuerte inversión inicial que sería devuelta por el rey doblemente: en lo material, en forma de sueldos mensuales, y en lo social, en el prestigio de la carrera militar y los honores pertinentes, asimilados a la hidalguía, que correspondían a quienes desempeñasen empleos iguales o superiores al de capitán.

En este trabajo se analiza el desarrollo de la operación venal, sus características, y la sociología de los compradores de los empleos militares.

Palabras clave: Venalidad. Ejército. Reino de Granada. Siglo XVIII. Movilidad social. Defensas costeras.

ABSTRACT

In the reign of Carlos III, specially between 1762 and 1774, some operations to sell army employment were promoted by the Secretaria del Despacho de Guerra, using different modalities of venality to do that. One of the most exceptional was developed

* Dpto. de Historia, Geografía e Historia del Arte. Universidad de Almería.

in the Granada Reign. The aim was reinforce their coast defensive system without any cost to the Real Treasure. They evaluated the fortification prices —towers, watchtowers, coast batteries— and they looked for some people who were interested in paying them. In exchange for that, the king would give them commissions in the Army. So, it was changing money to defensive fortifications for army employments. In this business, the candidate did a great investment but the king would return to them in two ways: in a material aspect, with a salary; and in the social aspect, with the prestige and honour of army career.

Key words: Venality. Army. Granada Kingdom 18th century. Social neocility. Coast defenses.

1. INTRODUCCIÓN. NOTAS SOBRE LOS MÉTODOS VENALES EN EL EJÉRCITO BORBÓNICO

Los recientes estados de la cuestión publicados por Alberto Marcos sobre las enajenaciones del patrimonio real durante los Austrias,¹ y por Inés Gómez en su estudio sobre la venta de oficios de justicia en la Chancillería de Granada,² muestran el total vacío existente en la historiografía española sobre la venalidad en la institución militar. Semejante conclusión se obtiene si nos asomamos a los detallados estados de la cuestión sobre historiografía militar publicados recientemente.³ Hasta ahora tan solo en las páginas de la obra de I.A.A. Thompson se podían encontrar referencias a la venalidad en el ejército de los Austrias, tanto en lo relativo a las ventas privadas como a los asientos formalizados por el rey con particulares para la formación de nuevas unidades.⁴

1. 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*, Santiago de Compostela, 2003, pp. 419-443.

2. GÓMEZ, I., *La justicia en almoneda. La venta de oficios en la Chancillería de Granada (1505-1834)*, Granada, 2000.

3. MARTÍNEZ RUIZ, E. y PI CORRALES, M. de P., “La investigación en la Historia Militar Moderna: realidades y perspectivas”, en *Revista de Historia Militar. Número Extraordinario*, Madrid, 2002, pp. 123-169. GARCÍA HERNÁN, D., “Historiografía y fuentes para el estudio de la guerra y el ejército en la España del Antiguo Régimen”, en *Revista de Historia Militar. Número Extraordinario*, Madrid, 2002, pp. 183-292.

4. THOMPSON, I.A.A., *Guerra y decadencia. Gobierno y administración en la España de los Austrias, 1560-1620*, Barcelona, 1981, pp. 71 y 151. Del sistema de reclutamiento por asientos en los siglos XVI y XVII se ha ocupado también PARKER, G., *El ejército de Flandes y el Camino Español, 1567-1659*, Madrid, 1976, pp. 75-76.

Como ha puesto de manifiesto Inés Gómez, es necesario superar la tradicional concepción que suponía que la venalidad afectó tan solo a los oficios municipales, a las regidurías y a los cargos de la administración en la América colonial, y que el dinero tocó a la “sangre” con la compra de títulos, hidalguías y mercedes de hábito de las ordenes militares, con especial intensidad en la segunda mitad del siglo XVII.⁵ La dimensión del fenómeno venal fue muy superior a ese reducido círculo, y en este sentido se inscribe esta aportación, que no es sino una pequeña parte de una amplia investigación que desarrollamos sobre el problema de la venalidad en el ejército borbónico.⁶ Como mostraremos en estudios posteriores, la venalidad de todo tipo de cargos, empleos y honores se prolongaría hasta bien entrado el siglo XVIII, y en el ejército iba a perdurar incluso durante toda la centuria.

Durante el reinado de Carlos III, y en particular en los años que transcurren entre 1762 y 1774, desde la Secretaría del Despacho de Guerra se impulsaron varias operaciones de ventas de empleos militares. Bien de forma directa —desde las propias oficinas de Guerra— bien por medio de intermediarios o “asentistas” cuando se trataba de crear nuevos regimientos, se pusieron en el mercado un gran número de grados del ejército, fundamentalmente en las armas de caballería e infantería. Los distintos procesos los hemos descrito de forma más amplia y para todo el siglo XVIII. De forma sumaria, pueden resumirse en tres modalidades venales básicas.

La primera, consistía en la venta directa de un empleo a quien estuviese dispuesto a ingresar los precios estipulados por parte de los encargados de las operaciones venales. Entregado el dinero, un individuo que jamás hubiese servido en el ejército podía colgarse los galones de capitán —incluso los de coronel— o de cualquier otro de los rangos del escalafón de un regimiento. Aunque prohibido por las ordenanzas militares, a veces las necesidades de la hacienda estatal, y en otras la corrupción de algunos servidores reales, posibilitaban que se pudiesen adquirir ascensos, o simplemente, acceder a la milicia desde puestos de mando sin haber pasado antes por los empleos antecedentes en dicho escalafón. Los compradores depositaban su dinero en unas “cajas particulares” que, al margen de la hacienda real, se gestionaban en la

5. Sobre estas últimas, *vid.* POSTIGO CASTELLANOS, E., *Honor y privilegio en la Corona de Castilla. El Consejo de las Órdenes y los Caballeros de Hábito en el siglo XVII*, Soria, 1987, pp. 122-125.

6. ANDÚJAR CASTILLO, F., *El sonido del dinero. Monarquía, ejército y venalidad en la España del siglo XVIII* (En prensa).

propia Secretaría del Despacho de Guerra y con su producto se hacían gastos de muy diverso carácter.

Una segunda modalidad venal se articuló en torno a la formalización de una contrata o “asiento” con el rey, según la cual un asentista se comprometía a reclutar un determinado número de soldados, a cambio de que el soberano le entregase firmados en blanco un determinado número de despachos de oficiales del ejército. El asentista vendía esos nombramientos y con su producto financiaba su empresa reclutadora. El caso más conocido de estas operaciones corresponde, no a una “contrata militar” sino a un “asiento civil”, el formalizado el 2 de abril de 1767 por Gaspar Thurriegel para traer desde Alemania seis mil colonos para la población de Sierra Morena. Carlos III pagó el servicio pactado con Thurriegel con ocho patentes —cuatro de capitán, más otras cuatro de teniente— firmadas en blanco para que con su venta financiara el gasto de su “empresa reclutadora de colonos” alemanes.⁷ El mal endémico de la falta de soldados, los problemas de las odiosas quintas y las dificultades de las levadas de “vagabundos”, tuvieron una respuesta paliativa en las contratas o “asientos” para la recluta de hombres, preferentemente en el extranjero, en tanto en cuanto que aminoraban la pesada carga que soportaba la población española a causa de las continuas levadas, reclutas y quintas. El rey pagaba a los asentistas de soldados con nombramientos en blanco de oficiales del ejército para que financiaran sus gastos con el producto de sus ventas. Se trataba de un claro sistema de delegación de la “gracia real”, de la potestad del soberano de nombrar a sus servidores.

Junto a las grandes contratas también se admitieron pequeños “servicios” o “asientos” para la entrega de soldados al ejército a cambio de grados en el mismo. Aunque algunos de estos asientos encubrían pagos en de dinero en efectivo, otros acabaron entregando el número de hombres convenido en sus contratas. Así, por ejemplo, el marqués de Puente fuerte, embajador de España en La Haya, adquirió en junio de 1769 para su hijo segundogénito, Pablo Barrenechea, un despacho de capitán de infantería por una contrata firmada con el rey, por la cual se comprometía a reclutar, vestir y armar setenta hombres.⁸ Un año antes aprobó el rey otra contrata a un “labrador” catalán, Diego Pascual

7. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 2875.

8. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 2846. El marqués de Puente fuerte no solo obtuvo el despacho de capitán para su hijo sino además una licencia real para que no tuviese que presentarse en el regimiento por espacio de dos años.

Ballester, por la cual se comprometió a reclutar ochenta y cinco soldados catalanes a cambio de una patente de teniente para sí y un despacho de subteniente para venderlo.⁹

La tercera modalidad venal, respondía a un método muy extendido durante todo el siglo XVIII aunque heredado del período de los Austrias. Se trataba de la formación de nuevas unidades, en este caso regimientos, por el sistema igualmente de “asiento” o contrata con la finalidad específica de “levantar” —como se decía en lenguaje de la época— un regimiento de “nueva leva”, es decir, una nueva unidad para incrementar los efectivos del ejército. En este caso, un particular —fuese oficial del ejército o no— firmaba un “asiento” con el rey según el cual se hacía cargo de todos los costes de formación del nuevo regimiento, es decir, de su recluta, armamento y vestuario, y a cambio obtenía del rey recompensas en forma de nombramientos de los nuevos oficiales firmados en blanco para su particular venta, amén de la patente de coronel para el asentista, que, casi siempre, era el principal objetivo del “levantador” o “asentista”. Por este método se formaron numerosas unidades durante el siglo XVIII, desde los primeros años para afrontar las necesidades derivadas de la Guerra de Sucesión hasta finales de la centuria cuando la guerra contra la Convención francesa obligó a un esfuerzo adicional y se pusieron en pie nuevos regimientos. Un ejemplo, entre muchos, es el del regimiento de Voluntarios Extranjeros, levantado inicialmente por Juan de Escafin, y que acabó formando en 1768 Manuel Negrete Torre, futuro conde de Campo Alange,¹⁰ quien iba a ser ministro de la Guerra de Carlos IV y responsable de las últimas empresas venales de la centuria, las que tuvieron lugar en 1793-1795. Igualmente, al mismo modelo responde el regimiento de caballería de la Costa de Granada, levantado a su costa en 1735 por Francisco Rodríguez Chacón,¹¹ quien antes de hacerse con el nombramiento de coronel por este “servicio” había comprado también el título de marqués de Iniza al convento de San Isidoro de León por la nada despreciable suma de 22.000 ducados.¹²

Los tres sistemas descritos se reiteran en diferentes coyunturas del siglo, a veces forzados por las “urgencias” de una guerra, a veces insertos en operaciones muy distantes de esos objetivos, pero siempre con el telón de fondo de que las maltrechas arcas de la hacienda real no

9. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 2980.

10. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 2853.

11. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 1039.

12. A.H.N., *Consejos*, Leg. 8977.

soportasen las cargas extraordinarias que representaban las reclutas de soldados o la creación de nuevos cuerpos. A pesar de ese telón de fondo, en algunos momentos las operaciones venales se enmarcaron en ámbitos más cercanos a la corrupción político-administrativa.

Al margen de las modalidades descritas, en el reinado de Carlos III tuvo lugar un excepcional sistema venal que se desarrolló de forma casi exclusiva en el reino de Granada. Fuera de este espacio geográfico tan solo hemos podido documentar unas pocas excepciones en el reino de Galicia y unos casos aislados en Cádiz. Sencillamente, se trataba de reforzar el sistema defensivo costero del reino de Granada sin coste alguno para la hacienda real. Puesto que en el momento en que se abordó este proyecto estaban “abiertas” otras operaciones venales en la Secretaría del Despacho de Guerra, tan solo se trataría de ampliar el número de empleos en venta. El método consistía en evaluar los costes de las fortificaciones costeras, baterías de costa y atalayas, y buscar quienes estuviesen dispuestos a correr con los gastos de tales obras. A cambio el rey les entregaría sus correspondientes despachos de oficiales del ejército, preferentemente en el arma de caballería, de mayor nivel salarial que la de infantería, y con mayor prestigio social para sus hombres, pues no en vano era el “arma nobiliaria” por excelencia. En suma, se trataba de cambiar dinero para obras defensivas por grados en el ejército: una operación financiera en la que el aspirante a un empleo en el ejército realizaba una fuerte inversión inicial que sería devuelta por el rey, en lo material, en cómodos plazos en forma de sueldos mensuales, y en lo social, en el prestigio de la carrera militar y los honores pertinentes, asimilados a la hidalguía, que correspondían a quienes desempeñasen empleos iguales o superiores al de capitán.¹³

Los primeros datos sobre este especial sistema de fortificación del reino de Granada los avanzó hace años Gil Albarracín en su copiosa publicística sobre las distintas fortalezas y baterías de costa de la actual provincia de Almería.¹⁴ A partir de documentación del Archivo General de Simancas, Gil Albarracín, interesado sobre todo por los avatares constructivos —ingenieros, costes, proyectos, etcétera—, reseñó en sus estudios los nombres de los distintos personajes que financiaron con su

13. Vid. ANDÚJAR CASTILLO, F., *Los militares en la España del siglo XVIII. Un estudio social*, Granada, 1991, p. 127.

14. Destacamos, entre su abundante nómina de publicaciones la obra que recoge la nómina de compradores: GIL ALBARRACÍN, A., *La batería de San Felipe de los Escullos en el Parque Natural de Cabo de Gata-Níjar (Arquitectura e historia)*, Granada, 1994.

dinero la construcción de las defensas levantadas en aquellos años. Al mismo tiempo, el citado autor, como fiel transcriptor de fuentes documentales, incorporó a sus publicaciones algunos documentos procedentes de las actas notariales del Archivo Histórico Provincial de Almería que completaban la documentación de Simancas. Son pues dignas de gratitud esas páginas que hoy nos permiten abordar, y sobre todo interpretar, en un ámbito más general, una temática que, para nosotros, ocupa un lugar especial —por lo singular del método— en el análisis de la venalidad en el ejército español del siglo XVIII.

2. EL DISEÑO DE LA OPERACIÓN VENAL

El marqués de Villadarias, inspector general de caballería, remitió en 1765 un extenso informe al marqués de Squilache, Secretario del Despacho de Guerra, en el que denunciaba el estancamiento que por entonces sufría el escalafón de caballería, al tiempo que ponía en conocimiento del ministro una información que había llegado a su noticia que, de confirmarse, agravaría aún más los problemas del arma. Hasta la inspección habían llegado voces que informaban acerca de las proposiciones que se estaban haciendo “para construir diferentes torres y atalayas en la costa del Reino de Granada” a cambio de las cuales “se conceden a algunos grados de capitanes con sueldos de vivos con destino a la caballería”.

El atraso en el escalafón al que se refería el marqués de Villadarias tenía una justificación. De confirmarse que las defensas granadinas se iban a financiar con la venta de empleos en caballería, se trataría de la tercera empresa venal en muy pocos años. La primera se había iniciado a finales de 1761 y la justificación se halló en la guerra de Portugal que tuvo lugar meses después. En aquella ocasión se buscaron una serie de “capitanes proponentes” que por el “servicio” de financiar el coste de 40 hombres montados, vestidos y armados, obtenían patentes de capitán y además dos despachos en blanco —de teniente y subteniente— para “beneficiarlos”, es decir, venderlos, y ayudar así a los costes de su empresa.¹⁵ El segundo aumento de la caballería —proyectado en mayo de 1763 y concretado de forma efectiva en 1764— se realizó con motivo de la reducción a doce de los diecinueve regimientos existentes hasta entonces, que con una nueva estructura de cuatro escuadrones de

15. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 1137.

tres compañías cada uno suponía un incremento del número de efectivos.¹⁶ De nuevo tuvo al marqués de Villadarias como protagonista y su alcance quedó limitado a la obtención de un millón y medio de reales, que sirvieron para financiar el coste de un aumento de 440 hombres y 513 caballos.¹⁷ Por tanto, se vendieron tan solo los empleos necesarios para aprontar esa cuantía. El marqués de Villadarias trazó de forma minuciosa la operación cuyo monto total debía cubrir los gastos del aumento: cinco empleos de capitán a razón de 150.000 reales —entre los cuales se encontraba el literato e ilustrado José Cadalso—; un ascenso de alférez a capitán tasado en 122.500 reales; un grado y sueldo de coronel con compañía que abonó Francisco Osorno por 240.000 reales; un ascenso de capitán a coronel para José de las Peñas tasado en 180.000 reales¹⁸; y, finalmente, un ascenso de capitán a coronel para Miguel Arizcun por 210.000 reales. En suma, con estas elevadas cuantías, el marqués de Villadarias, con tan solo la venta de nueve empleos logró reunir el coste del aumento de hombres y caballos calculado inicialmente. Un nuevo aumento del cuerpo de dragones —caballería mixta— decretado en 1766¹⁹ se financió por el mismo procedimiento, y, junto a este, por las mismas fechas, se abriría una última operación venal que iba a permitir fortificar la costa del reino de Granada sin más coste para la hacienda real que la futura devolución —en forma de soldadas mensuales— a los “proponentes” del dinero invertido en aquellas obras.

El origen de la empresa venal en la costa granadina estuvo en una visita de inspección realizada por el mariscal de campo Antonio María Bucarelli, cuyo resultado fue la presentación a Carlos III de un ambicioso plan para ampliar el sistema defensivo y hacer frente con mayores garantías al eterno problema del corso en este territorio. El plan se concretó en el “Reglamento” de 18 de agosto de 1764, que suponía un amplio programa de construcción de atalayas, torres y baterías, de cuyo diseño y construcción se iban a ocupar los ingenieros militares. Pero

16. A.G.S., *Guerra Moderna, Suplemento*, Leg. 65. *Reglamento del nuevo pie y fuerza de los regimientos de Caballería*, Aranjuez, 24 mayo de 1763.

17. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 1133.

18. Experto en el negocio, José de las Peñas, un “caballero notorio” de la ciudad de Granada participaba en el mercado de empleos por segunda vez. Primero adquirió una compañía en 1746 (A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 5032) y ahora volvía a promocionar en el escalafón al comprar un grado de coronel (A.G.S., *Guerra Moderna, Suplemento*, Leg. 65).

19. A.G.S., *Guerra Moderna*, Legs. 1144 y 1145.

faltaba la financiación, y dado que la finalidad última era una dotación de infraestructuras defensivas, el mejor medio de asegurarlas era vender empleos en la cotizada arma de caballería —aunque se vendieron también unos pocos en infantería— para con su producto invertirlo en las nuevas fortificaciones. No en vano Bucarelli había sido comisionado junto con el inspector de caballería, el marqués de Villdadarias, para el aumento de la caballería decretado en 1763, el cual se había financiado por el procedimiento descrito de venta de empleos.²⁰

Puesto que la cotización de cada uno de los empleos estaba claramente regulada por las ventas realizadas en los años precedentes en el arma de caballería, cada tipo de nueva defensa a construir tuvo su estimación equivalente en empleos a vender. Las atalayas, torres de dos cañones de 24 libras, y baterías para cuatro cañones de 24 libras, se valoraron en una cuantía equiparable a la venta de uno o varios grados en el ejército.²¹ Así, el coste de construcción de una simple atalaya permitía obtener, a cualquier individuo que estuviese dispuesto a sufragarlo, un despacho de capitán de infantería o teniente de caballería; la mayor envergadura y coste de una torre a batería para dos cañones de 24 libras proporcionaba un grado y su correspondiente sueldo de capitán de caballería; por último financiar cada una de las baterías para cuatro cañones tenía un coste estimado de dos grados de capitán de caballería, aunque para la construcción de cuatro de ellas surgió un hábil intermediario —José Arias—, quien firmó un asiento con el rey y luego procedió a la venta privada de los ocho despachos que obtuvo por tal “servicio”.²² Por estos procedimientos, entre 1767 y 1769, para financiar la construcción de las nuevas defensas de la costa del reino de Granada el rey concedió un total de 26 despachos de oficiales del ejército, la mayor parte de ellos de capitanes de caballería. Posteriormente se venderían unos nueve empleos más de capitán para financiar las torres que en los años anteriores no habían encontrado “proponen-

20. A.G.S., *Guerra Moderna, Suplemento*, Leg. 65.

21. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 3419. GIL ALBARRACÍN, A., *Ob. cit.*, p. 41. El asentista José Arias procedió, o bien a contratar directamente la construcción de torres como la batería de Rodalquilar, o bien a traspasar la construcción a los compradores de empleos, como hizo en el caso de la batería de Escobetas, cuya obra traspasó a Antonio Rafael de Mora Saavedra, quien compraba así dos despachos de capitán, uno para sí mismo y otro para su hijo Juan María. *Ibidem*, pg. 39.

22. José Arias era un natural del reino de Granada, vecino de Laujar de Andarax, en la Alpujarra, que a la sazón era capitán de la compañía de la milicia urbana de Roquetas de Mar.

tes” dispuestos a costear su construcción. Al menos hasta 1774 se pueden documentar compras de empleos por el servicio de financiar la construcción de torres.²³

Los precios por los que se compraban estos empleos no tenían un valor fijo, pues dependían de varios factores: de que la compra se hiciese directamente a la Secretaría de Guerra o algún asentista como el mencionado José Arias; del contrato de obra firmado con los maestros de obras encargados de la construcción; y del estado general del “mercado” de empleos, que fluctuaba en razón a la demanda. Así, en la costa de Almería, los precios oscilaron entre los 70.000 reales pagados en 1767 por cada una de las patentes de capitán para la construcción de la batería de Rodalquilar por José Requejo y Luis de la Cerda, y los 100.500 abonados en 1770 por cada uno de los hermanos Gómez Corbalán para la construcción de la batería de San Felipe de los Escullos.²⁴

El nombramiento de Juan Gregorio Muniain como Secretario del Despacho de Guerra en la primavera de 1766 dio salida a las aspiraciones de quienes estaban dispuestos a comprar su ingreso en el ejército en calidad de capitanes a cambio de afrontar los gastos necesarios para la construcción y reparación de las torres y atalayas que jalonaban el litoral del Reino de Granada. Todas las compras que conocemos por este procedimiento corresponden al período en que Muniain estuvo al frente de la Secretaría de Guerra. El asunto no debió ser demasiado diáfano pues ni el propio Inspector General del arma, el marqués de Villadarias, tenía conocimiento exacto en mayo de 1769 de la totalidad de los nombres de los que habían logrado sus grados “por el servicio de hacer a sus expensas torres y atalayas en la costa de Granada”. En aquella fecha conocía los nombres de los compradores de empleos por este procedimiento, pero también señalaba que se le había asegurado “han obtenido igual gracia otros dos sujetos, cuyos nombres y destinos no constan todavía en esta Inspección”.²⁵ Pero su misiva iba a servir de poco, pues Muniain tenía plenamente decidido que la ampliación del sistema defensivo de la costa de Granada se debía financiar con la venta de empleos en el arma de caballería.

23. En junio de 1774, José Fernando Acisclo, obtuvo un despacho de capitán de caballería “por haber construido a sus expensas una torre para Artillería en la costa de Granada”. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 2462, C. XII.

24. GIL ALBARRACÍN, A., *Ob. cit.*, pp. 40 y 47.

25. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 1148. *Del marqués de Villadarias a Juan Gregorio Muniain*, Aranjuez, 22 de mayo 1769.

La operación de financiar la construcción de torres a cambio de grados en el ejército no fue algo pensado exclusivamente para el reino de Granada. También la costa de Galicia vio reforzado su sistema defensivo por el mismo sistema aunque allí el menor peligro corsario se reflejó en un menor número de nuevas construcciones y de menor envergadura. A diferencia de Granada, en la costa de Galicia los empleos que se vendieron para construir defensas de artillería fueron del arma de infantería. Los precios estaban fijados de antemano, pues un grado de capitán cotizaba a 75.000 reales, en tanto que una tenencia del mismo arma lo hacía a 33.000. Así lo solicitaba en junio de 1769 el capitán de navío Francisco Cotilla, quien “habiendo sabido que para hacer varias baterías o torres en la costa de este reino quería V.M. gratificar a los que se obligasen a ejecutarlas con el grado y sueldo de capitán de infantería, depositando en la tesorería de este ejército los 75.000 reales que se calculaba costarían dichas baterías o torres”, adquirió una compañía para su hijo José, que por entonces tenía unos cuantos meses de servicio en el regimiento de infantería de Zamora.²⁶

3. *LOS COMPRADORES. DE ANDALUCÍA AL SERVICIO REAL*

A diferencia de otras operaciones venales, la construcción de torres y baterías para defender la costa del reino de Granada supuso una gran oportunidad para la movilidad social y profesional de los naturales de este territorio. La oportunidad era doble pues a la obtención de un empleo de capitán se sumaba el ascenso social que posibilitaba una compra que, al menos sobre el papel, no precisaba de ninguna “calidad social” para el desembolso del dinero. Para los aspirantes a certificar una hidalguía, el grado de capitán —que en el ejército suponía haber superado unas pruebas de nobleza— era un aval irrefutable de su pertenencia al estamento nobiliario. Por otro lado, para los hidalgos y las pequeñas oligarquías locales comprar un empleo suponía la posibilidad de avanzar, de promocionar en la escala social al adquirir un rango que les situaba a las puertas de un hábito de las ordenes militares, pues la presentación de una prueba de nobleza tan concluyente como un despacho de capitán de caballería permitía un acceso más directo a ese grado nobiliario. Para unos y otros, la financiación de la obra defensiva suponía la inversión en un “bien móvil” que le facilitaría para siempre

26. A.G.S., *Guerra Moderna, Suplemento*, Leg. 332.

un sueldo del rey y la posibilidad de promocionar en el escalafón militar sin tener que pasar por los grados inferiores de la oficialidad.

Este conjunto de aspiraciones hizo que algunas familias hidalgas que residían en los alrededores de los lugares donde se habían de construir las torres y baterías no desaprovecharan la oportunidad que se les presentaba para situarse en un buen grado del ejército. Así, el regidor perpetuo de Almería, Felipe Gómez Corbalán se hizo cargo de la construcción del fuerte de Los Escullos, en la costa de Níjar —Almería— para recibir a cambio dos despachos de capitán, uno para él mismo, que vendría a ser su primer empleo en la milicia, y otro para su hermano Bernabé que por entonces servía como ayudante mayor del regimiento de infantería de Vitoria.²⁷ El territorio le resultaba muy familiar, no solo por su residencia en Almería sino porque su madre era natural de Níjar. La compra reforzó su posición en la ciudad, pues sumó a su poder civil el uniforme de capitán de caballería al integrarse en el regimiento de caballería de la Costa de Granada que tenía como destino permanente la seguridad de este territorio. Es más que probable que la fuerte suma pagada de 210.000 reales por los dos despachos de capitán incluyese la “compra” también del destino en un regimiento que le permitiese servir en el mismo territorio en el que tenía sus intereses económicos y políticos. Los honores le vendrían más tarde, cuando en 1783 obtuvo una merced real de caballero de la Orden de Carlos III.²⁸

Si los Gómez Corbalán son “nuevos” en la compra de empleos, la familia de los Rodríguez Chacón que patrimonializaban el regimiento de la Costa de Granada, continuó con su larga tradición de invertir pequeñas partes de su inmenso patrimonio en la compra de empleos. Francisco Antonio Chacón Zabala que compró un empleo de capitán de capitán de caballería por financiar la torre a batería de dos cañones de Huarea, en Adra, pertenecía a la tercera generación familiar que había prosperado en el ejército desde que el abuelo, el marqués de Iniza, levantara en 1735 el regimiento de Caballería de la Costa de Granada para seguridad de dicha costa, pero también para seguridad de su patrimonio, y sobre todo, para colocar en el servicio real a sus familiares más directos mediante la compra de compañías. Francisco Antonio Chacón “contaba con experiencia militar” pues desde los ocho años de edad su padre le había hecho sentar plaza de cadete en el regimiento

27. A.G.S., *Guerra Moderna.*, Leg. 2478, C. IV y C. X.

28. CADENAS Y VICENT, V. de, *Extracto de los expedientes de la Orden de Carlos III (1771-1847)*, Madrid, 1983, T. V, p. 169.

que mandaba. Ahora, con tan solo doce años —y por tanto aún menor de edad— ya estaría preparado para mandar un compañía, la que su padre le compró en febrero de 1768,²⁹ a cambio de correr con los gastos de construcción de una defensa que iba a proteger la Baja Alpujarra, feudo principal de las posesiones de la familia de los marqueses de Iniza. Al igual que su padre y su abuelo, Francisco Antonio Chacón sería adornado con un hábito de caballero de Santiago en 1778, cuando ya acreditaba diez años de servicios en el ejército, aunque buena parte de ellos habían sido como “menor de edad”.³⁰ Se completaba así una hábil estrategia familiar sustentada en la venalidad, pero que en esta ocasión le servía no solo para hacerse con un empleo sino al tiempo para reforzar la seguridad de las mismas tierras en las que la familia “que las defendía” tenía sus intereses económicos.

Un trayectoria paralela a los Chacón de Almería se aprecia en los Rengel de Málaga. Pedro Rengel, regidor malagueño y miembro de la hermandad de cosecheros de viñas de aquella ciudad,³¹ destinó a sus tres hijos a la carrera militar, si bien para el primogénito, de nombre Pedro José, que luego iba a heredar la regiduría perpetua, compró en 1766 un grado de teniente en el regimiento de caballería de la Costa de Granada, de modo que le permitiera compaginar ambos cargos. El precio fue abonar los gastos de construcción de una de las torres del programa edilicio diseñado por Bucareli.³² Sus otros dos hermanos siguieron la carrera de las armas aunque el que más fortuna iba a tener sería José Antonio quien pasó a servir a México y allí casó con María Josefa Fagoaga, hija del marqués del Apartado, considerado el minero más acaudalado de todo México.³³ La fortuna del suegro estaría en la base de la obtención del título de Conde de Alcaraz en 1797,³⁴ aunque previamente los tres hermanos Rengel se habían procurado un hábito de caballeros de Santiago en 1779.

Otro Rengel participó también en la promoción profesional que proporcionaba la financiación del sistema defensivo costero. Manuel Rengel —probablemente tío de los anteriores— había comenzado a

29. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 1148.

30. CÁRDENAS PIERA, E., *Caballeros de la Orden de Santiago. Siglo XVIII*, Madrid, 1994, p. 11.

31. PONCE RAMOS, J.M., *El cabildo malagueño durante el reinado de Fernando VI*, Málaga, 1998, p. 86.

32. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 3215.

33. LADD, D. M., *La nobleza mexicana en la época de la Independencia, 1780-1826*, México, 1984, p. 273.

34. A.H.N., *Consejos*, Leg. 8978.

servir en el ejército al comprarle en 1735 una tenencia al marqués de Iniza en el regimiento de caballería de la Costa de Granada que levantaba en aquel año. Ascendido a capitán en 1746, se procuró un nuevo salto en el escalafón al adquirir en 1766 el grado de teniente coronel con sueldo de “vivo”, con destino en dicho regimiento, por el mismo servicio de construir a sus expensas una torre para artillería en la costa del reino de Granada.³⁵

La inversión en la construcción de torres para conseguir varios empleos en una misma familia se reitera en otros casos, como los de los hermanos Álvarez Sotomayor, Gaspar y José, hidalgos de Lucena, que financiaron la construcción de la batería para cuatro cañones denominadas “El Marqués” en la costa del levante almeriense. Fruto de la compra fueron sendos despachos de capitanes de caballería. Y no es una mera casualidad que la compra coincidiese con el ascenso en el mismo año de 1766 de su tío, Martín Álvarez Sotomayor a Inspector General de Milicias,³⁶ un puesto clave en la cúpula de poder militar. Resulta más que probable que el conocimiento de la operación venal llegara hasta la familia de Lucena por medio del tío que se acababa de introducir en la compleja trama de la Corte de Carlos III. De los dos hermanos, Gaspar promocionaría en su nueva profesión pero también en la sociedad, al alcanzar el grado de brigadier en 1794 y al recibir el hábito de caballero de Santiago en 1789.

La conexión con Lucena en esta operación de construir defensas por empleos en caballería, se reitera en el caso de la familia de los Mora. El padre, Antonio Rafael Mora Saavedra, era un noble y rico hacendado de Lucena afincado en Granada —ciudad de la que era caballero veinticuatro y Contador Mayor Perpetuo de la Renta de Población del Reino de Granada— que compró dos empleos de capitán de caballería en 1769.³⁷ Supuestamente uno fue para su propia persona —aunque dudamos de que llegara a ejercerlo, y resulta más que probable que lo revendiera— y otro para su hijo Juan María, el cual con tan solo ocho años de edad se encontró con una patente de capitán de caballería que le iba a garantizar su futuro.³⁸

35. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 3215.

36. CONTRERAS GAY, J., *Las milicias provinciales en el siglo XVIII. Estudio sobre los regimientos de Andalucía*, Almería, 1993, p. 104.

37. GIL ALBARRACÍN, A., *Ob. cit.*, p. 39.

38. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 2478, C. X.

La información acerca del peculiar sistema de venta de empleos debió circular por toda Andalucía y, desde luego, por la todopoderosa Corte.

Desde la primera, como siempre, la burguesía enriquecida por el comercio con Indias invirtió en la colocación de sus hijos. Los beneficios que proporcionaba el mercado con América tenían uno de sus espacios privilegiados de inversión en la adquisición de nobleza. La estrategia de ennoblecimiento mediante la compra de empleos —en este caso mediante la financiación de una obra militar— encuentra un modelo arquetípico en la familia de los Paulín, una de las principales de la burguesía sevillana del siglo XVIII. Manuel Paulín era un activo mercader que en los años cuarenta desarrolló una intensa actividad mercantil como “cargador” —fue Diputado del Consulado de Cargadores de Sevilla en 1748 y 1749— y participó directamente en el movimiento asociativo de Sevilla frente a Cádiz en 1744.³⁹ Su actividad en las asociaciones mercantiles se documenta hasta 1775, fecha en la que aparece ya su hijo Manuel Paulín de la Barrera. Tuvo una extensa prole de once hijos, dos de los cuales tenían por nombre Francisco Javier y José Paulín de la Barrera. En ambos invirtió dinero entre 1768 y 1771 para colocarlos en el ejército, y a fe que la operación le daría resultado pues años más tarde lograron el anhelado ennoblecimiento al ser investidos con un hábito de Santiago en 1784⁴⁰. Como pruebas de nobleza irrefutables para el ingreso en la Orden, figuran la de teniente coronel del regimiento de caballería de la Reina, para el primero, y la de capitán del regimiento de caballería de Alcántara para el segundo. Ambos habían conseguido sus grados, sin haber servido antes en el ejército, mediante sendas compras: Francisco Javier Paulín al invertir su padre en 1768 en la construcción de la batería para cuatro cañones que se construía en Manilva —Málaga— desembolso que le proporcionó el grado de capitán del arma de caballería;⁴¹ su hermano José Paulín, obtuvo en 1771 por el mismo procedimiento de compra el grado de capitán de caballería y fue agregado al regimiento de Alcántara.⁴² La estrategia familiar culminaría años después cuando Manuel Paulín de la Barrera, el hijo

39. HEREDIA HERRERA, A., *Sevilla y los hombres del comercio (1700-1800)*, Sevilla, 1989, pp. 151 y 165; “Los comerciantes en la sociedad andaluza de la Ilustración”, en *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*, Cádiz, 1991, T. I, p. 302.

40. CÁRDENAS PIERA, E., *Ob. cit.*, pp. 115-116.

41. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 1148.

42. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 2461, C. XIII.

que había continuado con el negocio mercantil de la familia, consiguió un hábito de caballero de la orden de Carlos III en 1796. Para justificar su nobleza tenía unas pruebas concluyentes: sus hermanos José y Francisco Javier eran caballeros de Santiago por real cédula de 24 de diciembre de 1783. Ambos habían obtenido dichas mercedes acreditando sus nobles empleos al servicio del rey. Aquellos nobles empleos que su padre les comprara años atrás habían tenido la doble utilidad de colocarlos en el servicio del rey y promocionar socialmente la familia. Ahora, con el ascenso social de Manuel Paulín de la Barrera a la nueva orden militar de Carlos III, el círculo se completaba al elevar el status social del mercader hasta la nobleza por mor de la investidura de un hábito. Como prueba de su origen nobiliario presentaba la inversión del patrimonio familiar en la adquisición de empleos militares, salvo que no figuraba sino bajo el disfraz de la nobleza que otorgaba el ejercicio de la función militar comprada.

Otra familia sevillana de cargadores a Indias que desarrolló una estrategia similar fue la de los Raquejo. El padre, Manuel Clemente Raquejo, fue cónsul del Consulado de Cargadores en 1741 y 1742 y prior del mismo en 1743,⁴³ y muy pronto consiguió hacerse con los “honorés” de ministro de la Contaduría Mayor de Cuentas.⁴⁴ De la hidalguía que acreditaba poseer en la localidad sevillana de Tomares pasaba ahora al rango de miembro honorífico de tan alto tribunal. Ese temprano ascenso le permitió conseguir para cada uno de sus tres hijos, Domingo, Joaquín y Juan, un hábito de Santiago en 1751. El primogénito, Domingo, siguió con el negocio familiar, en tanto que Joaquín comenzó su carrera militar como guardiamarina aunque muy pronto pasó a caballería. En 1764, cuando se abrió la segunda operación venal en caballería su padre le dio un sólido empujón a su carrera profesional al promocionarlo desde alférez del regimiento de Extremadura a capitán de caballería mediante la compra de este empleo.⁴⁵ Para el benjamín de la familia, José, nacido en torno a 1750, Manuel Clemente Raquejo, esperó que llegara a la mayoría de edad para comprarle un grado de capitán de caballería del regimiento de Alcántara que le permitiera ingresar en el ejército sin pasar por los escalones inferiores de las compañías, y en 1768 le compró a José Arias uno de los despachos de

43. HEREDIA HERRERA, A., *Ob. cit.*, p. 156.

44. A.G.S., *Dirección General del Tesoro*, Inv. 2, Leg. 35.

45. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 2469, C. VIII.

capitán que vendía para financiar la construcción de la batería para cuatro cañones de Rodalquilar, en Almería.⁴⁶

Las posibilidades de movilidad social que la “construcción de torres” proporcionaba eran infinitas. Un hidalgo granadino de Maracena, Lorenzo Cerviño, realizó una fabulosa y rentable inversión al comprar en 1767 un despacho de capitán de caballería para Domingo, su hijo primogénito. Con su dinero se construyó en el partido de Motril una batería para dos cañones en la “estancia de Baños”.⁴⁷ Muy pronto sacó rentabilidad a la inversión pues cinco años después Domingo Cerviño, junto con su hermano José María —que había ingresado en el cuerpo de artillería y que debió morir muy joven— lograron sendos hábitos de caballeros de la orden de Santiago.⁴⁸ La prueba de nobleza que Domingo presentó en 1772 para ser recibido como caballero de Santiago fue la hidalguía en Maracena pero también el ser capitán del regimiento de caballería de Santiago. Un tercer hermano, Antonio, que había decidido seguir la carrera eclesiástica obtuvo merced de caballero de la orden de Carlos III en 1791 y presentó como prueba de nobleza su cargo de racionero de la catedral de Granada pero también estar en posesión de la misma sangre que Domingo Cerviño, por entonces ya brigadier de caballería.

Domingo Cerviño ascendió en algo más que honores. Su carrera militar acabaría en el máximo rango de teniente general —logrado en diciembre de 1807— y en tal promoción sería decisivo su paso a la Corte en donde desempeñó el cargo de agente fiscal del Consejo de Guerra. Este cargo, pero sobre todo un adecuado casamiento con María Teresa Pontejos Sesma —hija del marqués de Casa Pontejos, arrendador de rentas y financiero en tiempos de Felipe V—⁴⁹ le proporcionaron una extraordinaria riqueza. Al crearse el Banco de San Carlos aparecerá como uno de los grandes accionistas, invirtiendo la respetable suma 400.000 reales,⁵⁰ y aun le sobrará dinero para invertirlo en una nueva operación venal. En febrero de 1792 Carlos IV le aprobó una contrata

46. GIL ALBARRACÍN, A., *Ob. cit.*, p. 41; A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 2461, C. X.

47. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 1148.

48. CADENAS Y VICENT, V. de, *Caballeros de la Orden de Santiago. Siglo XVIII*, T. V, Madrid, 1980, pp. 205-206.

49. AQUERRETA, S., *Negocios y finanzas en el siglo XVIII: la familia Goyeneche*, Pamplona, 2001, pp. 72 y 120.

50. TORTELLA CASARES, T., *Índice de los primitivos accionistas del Banco Nacional de San Carlos*, Madrid, 1986, p. 48.

por la cual se obligaba a reclutar un total de 1.000 hombres para los terceros batallones —a razón de 500 soldados para cada uno— que se levantaban por aquellas fechas.⁵¹ Tal servicio no era gratuito sino que formaba parte de su amplia experiencia venal. A cambio de la entrega de los primeros 500 hombres obtuvo un despacho de comandante del tercer batallón del regimiento de infantería de Granada, con el grado de coronel para su primo, Manuel Trevijano, a la sazón un simple cadete del regimiento de Guardias de Infantería Españolas; por la entrega de los 500 hombres restantes para el cumplimiento de su obligación recibió otra patente de “comandante de tercer batallón” para un supuesto “pariente suyo”. La experiencia venal y la disponibilidad de recursos financieros para invertirlos en las labores de recluta constituían los avales más sólidos para garantizar el cumplimiento de lo pactado con el rey.

La nómina de los que compraron grados de capitanes de caballería mediante la financiación de construcciones en la costa granadina sería muy extensa, hasta completar la veintena de casos. Las procedencias restantes son muy variadas. Así, por ejemplo, un caballero veinticuatro de la ciudad de Córdoba, Francisco Mesía de la Cerda, falto de hijos legítimos en su matrimonio con María Josefa de Soto, tuvo un hijo natural, Luis de la Cerda, al cual le compró en octubre de 1768 una compañía de caballería al pagar conjuntamente con la familia Raquejo de Sevilla —por la compra de otro grado— la construcción de la batería de cuatro cañones de Guardias Viejas, en Almería. La “mancha” familiar quedaba así lavada con la adquisición de un empleo que daba lustre al poseedor. No en vano esa será la prueba de nobleza presentada tan solo meses después, en 1769, para hacerse con un hábito de caballero de Santiago.⁵² Otro comprador Joaquín Luna Zapata, debía rentarle poco su señorío de Almodóvar del Pinar, en Cuenca, pues invirtió también en la compra de un empleo de capitán. Finalmente, la Corte, en donde la operación era ampliamente conocida, aportó otros compradores de compañías, tales como el baztanés Pedro de Iriarte, o Miguel Gamboa, probablemente hijo de un contador del cargo de la ordenación de cuentas de la contaduría de la Tesorería General.

Un caso especial se documenta en Ramón Ayanz Ureta, quien financió la construcción de la batería de costa de Manilva junto con Francisco Paulín, a cambio de sendos despachos de capitán. Su interés radica no tanto en el hecho en sí de la compra como en la forma de pago

51. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 6166.

52. CADENAS Y VICENT, V. de, *Ob. cit.*, T. V, p. 158.

utilizada y la intervención en la misma de un interesante intermediario. Para el pago que le permitiría lograr la patente de capitán, la madre de Ramón, Javiera Fernández de Bobadilla, se hizo con los servicios de un personaje clave en toda la operación de ventas de empleos de este período, Manuel de Iruegas, quien le prestaría la suma de necesaria para pagar la construcción de la batería hasta que llegase desde Veracruz el dinero que enviaba su padre,⁵³ José Antonio Ayanz Ureta, quien servía allí como teniente de rey.⁵⁴ Su nombre era conocido en la sociedad madrileña de la época, como comerciante y prestamista, pero Manuel de Iruegas⁵⁵ en esta época fue algo más: el depositario de todos los caudales que proporcionaba el denominado “beneficio de empleos”, es decir, el depositario del producto de la operación venal montada desde la Secretaría del Despacho de Guerra.⁵⁶ Ignoramos si se trata de un caso aislado pero resulta significativo el sistema de circulación de los capitales invertidos para el “beneficio” de empleos, pues lo que ingresaban algunos era utilizado por el depositario para facilitar préstamos que permitieran nuevas compras.

53. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 44.

54. A.G.S., *Dirección General del Tesoro*, Inv. 2, Leg. 54.

55. Sobre la familia Iruegas, vid. CRUZ, J., *Los notables de Madrid. Las bases sociales de la revolución liberal española*, Madrid, 2000, p. 242.

56. A.G.S., *Guerra Moderna*, Leg. 2871.