

El valor de los méritos. Teoría y práctica política en la provisión de oficios (Quito, 1675-1700)¹

por

Pilar Ponce-Leiva

Universidad Complutense de Madrid

El presente artículo tiene como objetivo central insertar la venta de cargos y oficios dentro del complejo sistema de reclutamiento vigente en la Monarquía Hispánica, para así ponderar los efectos que pudo tener como mecanismo de acceso al poder. A partir de una serie de consideraciones teóricas expuestas por autores de los siglos XVI y XVII en esta materia, entre las que se observan claras diferencias tanto en su argumentación como en su finalidad, se presenta un estudio de un caso a través del cual se pone de manifiesto las diversas variables que, en la práctica, se solapaban e interactuaban en el nombramiento y promoción de los agentes de la administración.

PALABRAS CLAVE: *venta de cargos; administración; patronazgo; teoría política; Quito; siglo XVII.*

INTRODUCCIÓN

Entre los diferentes sistemas de reclutamiento de los cargos políticos y administrativos utilizados en la Monarquía Hispánica, el análisis de la venalidad en todas sus manifestaciones ha ido adquiriendo mayor complejidad a medida que se han ido consolidando una serie de cambios teóricos, metodológicos y conceptuales. Dichos cambios han permitido poner de manifiesto tanto la

¹ El presente trabajo forma parte del proyecto de investigación *Compra de cargos públicos, ejercicio del poder y redes sociales en el espacio de la Audiencia de Quito (1655-1797)*. Programa I+D. HAR2009-10094/HIST. Ministerio de Ciencia e Innovación (España).

relevancia que la venta de cargos y honores tenía en los sistemas políticos del Antiguo Régimen, como la sorprendente heterogeneidad que ofrece su aplicación práctica.

Más que analizar aisladamente la venta o el beneficio de cargos, el presente artículo tiene como objetivo central insertar tales prácticas dentro del complejo sistema de reclutamiento vigente en la Monarquía Hispánica para así ponderar los efectos que pudo tener como mecanismo de acceso al poder. Tras presentar un estado de la cuestión que sintetice el importante cambio cualitativo que en los últimos años se está produciendo en los estudios relativos a la provisión de cargos y honores en la Monarquía Hispánica, se tomará como punto de partida una serie de consideraciones hechas por diferentes autores de los siglos XVI y XVII en torno a la enajenación de cargos y oficios públicos. En este punto, se prestará especial atención a las diferencias observadas entre aquellos autores que escribieron en la península y aquellos que lo hicieron en América. Una vez planteada la cuestión desde la teoría política, se analizará el caso concreto de Mateo Mata Ponce de León, oidor en Santa Fe (1674), presidente de la Audiencia de Quito (1689) y, finalmente, oidor en Lima (1703). Su trayectoria evidencia las diferentes variables que, en la práctica, se solapaban e interactuaban a la hora de nombrar o promocionar a los agentes en los diferentes niveles de la administración.

ESTADO DE LA CUESTIÓN

Como es sabido, la venta de cargos y oficios públicos de diferente condición fue una medida a la que recurrieron varias monarquías europeas, entre ellas la hispana, desde mediados del siglo XVI hasta comienzos del siglo XIX², formando parte de un monumental proceso de enajenación del patrimonio regio que, en el caso español, se tradujo en la venta de jurisdicciones, rentas reales, tierras de realengo, hidalguías, títulos, promesas de no vender y, por supuesto, oficios y cargos públicos³. La vigencia que mantuvo esta práctica a lo largo del tiempo, y su extraordinaria capacidad de supervivencia frente a las críticas que sobre ella arreciaron, sólo se comprende en función de los también extraordinarios beneficios que generó a las reales haciendas.

La consideración de la Monarquía Hispánica como un conjunto heterogéneo pero articulado de reinos, está favoreciendo las miradas compartidas

² Domínguez Ortiz, 3 (Madrid, 1970): 105-137. Tomás y Valiente, 1972; 1976. Descimon, 1997: 77-93.

³ Marcos Martín, 2003: 432-435.

y los trasvases de información entre investigadores de los distintos ámbitos que la integraban. Recientes estudios han puesto de manifiesto que la venta o beneficio de cargos, incluyendo aquellos con competencias de gobierno, hacienda, justicia y milicia, no fue un fenómeno esencialmente americano, como se pensaba, sino un recurso utilizado intensamente en la España peninsular, en Italia y en Portugal⁴. Partiendo de ese trasfondo común, recientes investigaciones sobre la teoría y la práctica política en la Monarquía Hispánica —tema en el se encuadra la venta de cargos—, permiten reconsiderar las pioneras reflexiones de Burkholder y Chandler en torno a la «impotencia» a la que parecía avocar las enajenaciones de cargos públicos⁵, al considerar la negociación (no la imposición) como la base sobre la cual se desarrollaba la gestión política en los territorios hispánicos.

Una línea esencial en la que se está trabajando en los últimos años es la de precisar cuestiones tales como qué se entiende por venta en un ámbito y otro, cuál era el procedimiento seguido, o qué posibilidades tenían los naturales de un reino u otro en el proceso de selección de los candidatos⁶. Los trabajos desde esta perspectiva están permitiendo llegar a consensos, tanto conceptuales como en relación a los procedimientos seguidos, pero ponen de manifiesto, también, que las prácticas siempre fueron más complejas de lo esperado, lo cual dificulta establecer definiciones precisas y pautas de comportamiento regulares.

En los últimos años se han producido importantes avances metodológicos y conceptuales en relación a la venta de cargos y honores en los siglos XVII y XVIII. Dado que buena parte de ellas tenían carácter secreto, llevándose a cabo por la vía reservada, se ha insistido en la necesidad de seguir un método de investigación que permita aprovechar sistemáticamente las fuentes disponibles y, sobre todo, suplir sus silencios⁷.

La mirada revisionista está propiciando, asimismo, nuevas interpretaciones sobre el significado preciso del término «venta», dadas las diferencias observadas entre unos espacios y otros⁸, y las variadas modalidades que tales enajenaciones podían adoptar —venta, beneficio, servicio pecuniario, dona-

⁴ Bibliografías amplias y actualizadas del tema pueden consultarse en Marcos Martín, 2003. Andújar Castillo, 2007; 2008. Andújar Castillo y Felices de la Fuente, 2011. Sanz Tapia, 2009.

⁵ Burkholder y Chandler, 1977.

⁶ Véase al respecto Álvarez Osorio, 33 (Granada 2007): 57-94. Andújar Castillo y Felices de la Fuente, 2011. Stumpf, 2011. Ponce Leiva, 2011. Stumpf y Chaturvedula, 2012. Sanz Tapia, 2009.

⁷ Véase Andújar Castillo, 2008: 13-15; 2012.

⁸ En Portugal, por ejemplo, el concepto tendría un carácter mucho más restrictivo que en España. Stumpf, 2011: 338. Felices de la Fuente, 2012: 200.

tivo⁹—. El hecho de que nos encontremos ante un concepto complejo y dinámico, no implica necesariamente que los protagonistas no tuvieran clara la diferencia entre méritos personales y recursos económicos, o que existiera una continuidad lineal desde la merced a la venta; mas bien parece que los contemporáneos tenían bastante claro cuál era la naturaleza del acto —de ahí que fuera descrito como «un contrato perfecto»¹⁰— aunque no estuvieran de acuerdo en su legitimidad, valoración o implicaciones. Por otro lado, el hecho de que las ventas fueran sustituyendo cada vez con más frecuencia a las mercedes no implica, necesariamente, que la concesión entre una y otra fuera lineal: lo que se observa es la complementariedad de diferentes sistemas de provisión de cargos, que coexisten, se solapan y operan simultáneamente. Una visión más ajustada de cómo se accedía a las instancias de poder pasa, inevitablemente, por una comprensión global tanto de los recursos utilizados por los candidatos, como de la variedad de sistemas empleados en la provisión de cargos. En este sentido, cobra especial relevancia la observación realizada por Andújar en relación a que «apenas si sabemos algo acerca de cómo se producían las negociaciones de las ventas de los cargos o las condiciones de disfrute y ejercicio de los mismos»¹¹; en esa línea se inserta la presente investigación.

En un panorama general del tema que nos ocupa, dos serían los aspectos sobre los que cabría incidir: en primer lugar la magnitud del fenómeno y, en segundo lugar, su implicación en ámbitos muy diversos de la vida pública. A la creciente lista de cargos y honores vendidos¹² —hasta el punto de poder concluir que «no hubo ningún cargo de la administración y gobierno de la monarquía que quedase preservado de la venalidad»¹³— habría que añadir su larga pervivencia a lo largo del tiempo, constatándose que el cambio de dinastía no supuso el final de la práctica; su prolongación durante el siglo XVIII evidencia que la venta o beneficio de cargos no fue una medida coyuntural, producto de puntuales crisis financieras de la Monarquía, sino un elemento estructural en la gestión política tanto en la

⁹ Muro Romero, 35 (Sevilla 1978): 1-67. Marcos Martín, 2003: 419. Andújar Castillo, 2011: 63-68; 2012: 180. Dedieu, 2011: 19-23. Dedieu y Artola, 2011: 33-34. Felices de la Fuente, 2012: 200-208. Stumpf, 2011: 336-338, Sanz Tapia, 2009: 51-59.

¹⁰ *Consulta de la Cámara sobre prórroga a Alberto Fernández Montenegro de su oficio de corregidor*, Madrid, 5 de junio de 1694, Archivo General de Indias, Sevilla (AGI), Quito, legajo 4, fol. 427.

¹¹ Andújar Castillo, 2013: 1.

¹² Para el caso concreto de la Audiencia de Quito véanse los siempre útiles trabajos de Sanz Tapia, 1998 y 2003.

¹³ Andújar Castillo, 2008: 13.

metrópoli como en América. Por último, cabe enfatizar el hecho de que la venta de cargos públicos no fue una cuestión que afectara exclusivamente a la historia política, o a la historia de la administración, ni siquiera a la historia del poder. Las ventas tuvieron profundas repercusiones en la historia social, en las dinámicas sociales y en la historia de las mentalidades. De ahí su valoración como fenómeno transversal susceptible de ser analizado desde diferentes perspectivas.

LA VENTA DE OFICIOS EN LA TEORÍA POLÍTICA

En el intenso debate suscitado desde el siglo XVI en torno a la licitud y conveniencia de vender los oficios públicos, juristas y teólogos expertos en teoría política centraron sus críticas en el más que probable perjuicio que causarían al bien público quienes habían recibido el oficio no por sus méritos, sino por sus dineros. Por sentido común y por el conocimiento adquirido sobre la condición humana, se da por sentado que la venta acarrearía notables abusos, generando «una administración ineficaz (...) difícil de controlar y abiertamente corrompida»¹⁴.

Como ya puso de manifiesto Tomás y Valiente hace más de 30 años, fue a mediados del siglo XVI cuando Francisco de Vitoria, Bartolomé de las Casas, Domingo de Soto y Fernando Vázquez de Menchaca, sentaron las bases de lo que sería la doctrina dominante en Castilla en materia de venta de oficios¹⁵. Pese a la escasa difusión que tuvieron en su época los escritos de Vitoria y Las Casas, ambos claramente opuestos a la venalidad, sus planteamientos y su argumentación constituyen el referente esencial para todos aquellos que —citándolos explícitamente o no— rechazaron la legitimidad y conveniencia de la venta de cargos públicos a lo largo del siglo XVII. Formulados muy sucintamente, podría decirse que tanto Vitoria como Las Casas interpretan la venta de cargos como un acto de tiranía —porque sólo el tirano antepone su propio beneficio al de la república—, como una fuente de perjuicios para el bien público —dado el previsible incremento de la corrupción que acarrearía— y como una privación al rey de un eficaz instrumento de buen gobierno —cual es la posibilidad de premiar a los buenos vasallos—. Mientras la tesis de Vitoria podría sintetizarse en un rotundo «ni licitud, ni conveniencia, ni

¹⁴ Hernández, 1997: 83. Ponce Leiva, 2011: 147. Para una visión de conjunto de sus consecuencias en América véase Burkholder – Chandler, 1977. Para el virreinato peruano Andrien, 62 (Durham, 1982): 49-72.

¹⁵ Tomás y Valiente, 1977: 629.

excepciones», Las Casas zanja la cuestión por la base al recordar que el rey no puede vender la jurisdicción simplemente porque no le pertenece, ya que «la fuente y el origen de toda potestad y jurisdicción es el pueblo»¹⁶.

Las tesis defendidas por Soto y Vázquez de Menchaca suponen un giro radical tanto en relación a la licitud de las ventas como en cuanto a su argumentación. Frente a los principios jurídicos, políticos y morales esgrimidos por Vitoria y Las Casas para negar la licitud, se levanta en el centro del debate el obelisco sobre el que girará a partir de entonces buena parte de la acción de gobierno: las necesidades financieras de la Corona. Si hay necesidad, hay licitud —siempre y cuando haya control sobre la idoneidad del comprador—, máxime teniendo en cuenta que «el rey no es un mero administrador de la república, sino que debe ser considerado como la misma república (...) ya que el pueblo le entregó todo su poder, toda su potestad»¹⁷. La «tiranía» de Vitoria se ha convertido en Soto, en algo mucho más cercano al concepto de «absolutismo», cuestión sobre la cual inciden algunas interpretaciones recientes en materia de venalidad¹⁸.

Nos encontramos, por lo tanto, ante dos corrientes en materia de teoría política, ante dos formas de entender la soberanía, la naturaleza del poder y la forma de ejercerlo. Encontramos, una vez más, un intrincado cruce de caminos entre teorías y prácticas políticas que desembocan en las habituales paradojas que ofrece el ejercicio del poder: siendo mucho más abundantes los textos que condenan la venalidad desde todo punto de vista —algunos de ellos escritos por personas muy cercanas a los centros de decisión—, la venalidad a todos los niveles acabó imponiéndose por la vía de las prácticas. Con esa realidad habría que contar, y a partir de tal certeza se tendría que actuar.

Siguiendo la estela de Vitoria, aunque sin citarlo explícitamente, Cristóbal Moscoso y Córdoba (1590-1660), bien como Consejero de Indias o de Castilla durante el valimiento de Olivares¹⁹, hacia 1640 presentó un memorial sobre tan debatida cuestión, en un momento en el que la venta de cargos había alcanzado ya el ámbito de la Real Hacienda y estaba comenzando a aplicarse en los niveles con competencias de gobierno.

Además de negar cualquier legitimidad a la práctica y denunciar los peligros que acarreará la venta de cargos con jurisdicción, Moscoso incluye en su informe dos observaciones que resultan muy significativas. En primer

¹⁶ El entrecomillado corresponde a citas textuales de Tomás y Valiente (1977: 625, 636) no de los autores mencionados.

¹⁷ Tomás y Valiente, 1977: 640, 643.

¹⁸ Andújar Castillo, 2008: 11. Felices de la Fuente, 2012: 204.

¹⁹ Barrientos Grandón, 2000: 986.

lugar, aboga porque todos los nombramientos procedieran directamente de una resolución de los consejeros, y no de persona allegada al rey:

Pero preguntará alguno si está obligado el príncipe a seguir las consultas de la cámara, o si podrá proveer él oficios en el que no viniere consultado para el, a que responderé que no está obligado el príncipe a seguirlas; pero que sería muy peligroso no las seguir (...) porque debe tener por mejor y más sano comúnmente el (consejo) de todo un tribunal, que el de uno u otro ministro, porque el que tiene por oficio consultar las plazas vacantes de necesidad ha de hacer mas diligencias para informarse de los pretendientes que el que da su parecer una u otra vez en el caso en que se lo preguntaran. Y la razón es manifiesta, porque el que consulta por obligación ordinaria debe dar satisfacción al pueblo de sus informaciones, a que el otro no está sujeto; porque siendo extraordinarias sus consultas no consta de ellas como de las otras, y el pueblo no culpa o agradece a este segundo el bueno o el mal suceso de las provisiones²⁰.

Moscoso defiende, en definitiva, el papel de la Cámara frente a la propuesta del valido como única referencia en la provisión de oficios, alegando que el consejo de varios tendrá mayor fundamento que el de uno sólo, y que los Consejos son responsables ante el pueblo del recto asesoramiento al monarca.

El memorial se inserta así en la pugna mantenida entre los Consejos y el válido en materia de concesión de cargos y mercedes. Era evidente que las ventas de cargos escapaban al control del Consejo, al no ser proveídos por vía de consulta, especialmente los de justicia y gobierno, sino tramitados por la vía reservada. La crítica a la venalidad de magistraturas constituye, por lo tanto, no sólo un objeto de debate jurídico y moral, sino también «un instrumento de oposición política utilizada para combatir y apartar a algunos grupos de la dirección del gobierno»²¹, en este caso al conde duque de Olivares, valido real.

La segunda observación de Moscoso y Córdoba que interesa resaltar, es su valoración de la venta de cargos de justicia y gobierno como el sistema de reclutamiento opuesto a los méritos de los candidatos:

Según múltiples expertos, los reyes no pueden vender los oficios de justicia, porque se deben dar por méritos para el mejor gobierno de la república [...]. Vendíéndose los oficios no se pueden atender a los méritos, porque se desvanece el examen que se debe hacer de la idoneidad, el cuidado de satisfacerse del ajustado proceder, la inquisición de las costumbres, calidad, letras y suficiencia, partes que gradúan los pretendientes para preferir al que tiene más²².

²⁰ *Discurso de Cristóbal de Moscoso y Córdoba sobre si es lícito a los reyes vender los oficios de la administración de justicia*, Madrid, c.1640 [Copia del s. XVIII], Biblioteca del Palacio Real, Madrid, msc. II/2843, fols. 32-53. Cita en fol. 48.

²¹ Álvarez Osorio, 33 (Granada, 2007): 58.

²² *Discurso de Cristóbal de Moscoso y Córdoba*, fol. 44.

Esta oposición entre mérito y venta, como polos opuestos y excluyentes en el sistema de provisión de cargos, acabó consolidándose como una verdad evidente, siendo reiterada una y otra vez tanto en las fuentes del XVII como en la bibliografía de nuestros días. De los textos consultados se desprende claramente, que por «mérito» se entendía las calidades profesionales y personales de los candidatos a valorar, no su patrimonio: la eventual consideración del dinero como un mérito más²³ es un fenómeno tardío, que procede de la práctica política, estando ausente en el debate teórico.

Trasladándonos al escenario americano, encontramos una obra publicada en 1609, situada cronológicamente, por lo tanto, entre las de Vitoria y Moscoso, escrita por Juan Zapata Sandoval y titulada *De la justicia distributiva y la acepción de personas a ella opuesta*²⁴, obra que presenta sustanciales diferencias con las mencionadas anteriormente.

El agustino mexicano Juan Zapata Sandoval (muerto en 1630) pasa por ser una de las figuras más destacadas de la América Hispana en el estudio de temas indianos, tanto por la solidez de su formación como por la originalidad de sus tratados y argumentaciones. Junto a Alonso de Veracruz (1507-1584) y José de Acosta (1540-1600), Zapata Sandoval dedicó buena parte de su obra a adecuar los principios de Francisco de Vitoria a la realidad indiana, desde su propia experiencia, afrontando la tensión constante entre teoría y práctica o, dicho de otro modo, «el desajuste entre lo deseable y lo posible»²⁵. En su condición de criollo y estudioso de temas indianos, imprime a sus escritos un marcado acento americano, sin quedar por ello alterada la solidez jurídica de su línea argumental.

Como norma general en materia de provisión de cargos y oficios Zapata defiende ante todo lo que podría llamarse el «principio de americanidad»: en igualdad de circunstancias han de ser preferidos los ciudadanos de un reino a otros venidos de fuera²⁶. Como criterio más personal, en sintonía con los tratadistas en materia de teoría política, como Pedro de Ribadeneira, Jerónimo de Cevallos y Juan Márquez (XVII)²⁷, Zapata y Sandoval defiende la conve-

²³ Dedieu y Artola, 2011: 33.

²⁴ Zapata y Sandoval, [1609] 2004.

²⁵ García Añoveros, 2004: 20.

²⁶ «Cuatro son los ejes doctrinales en los que fundamenta Zapata sus opiniones y argumentos: para los cargos públicos deben ser elegidos los más dignos; en igualdad de condiciones deben ser preferidos los nacidos en las Indias a los que vienen de afuera; dentro de los nativos, en igualdad de condiciones, los indios deben anteponerse a los criollos; en el Nuevo Mundo es legítimo elegir a un digno frente a otro más digno venido del exterior, en razón de las circunstancias especiales que allí se dan». García Añoveros, 2004: 26.

²⁷ Véase Cañeque, 2009: 43-82.

nencia de que los nombramientos se hicieran en función de los méritos del candidato —es decir, prevaleciendo la «justicia distributiva»— pero insiste en que debe hacerse en oposición a los realizados por el favor o el afecto personal, entiéndase la «acepción de personas, a ella opuesta», como consta en la segunda parte del título de su obra:

Se utiliza acepción de personas para indicar la preferencia humana y desordenada con que se distribuye un bien común, no por razón de los méritos y dignidad de las personas, sino por razón de favor y afecto, cuando tendría que hacerse de acuerdo con la igualdad de la justicia²⁸.

Así pues, queda claro que lo opuesto a la justicia distributiva no es la venta de cargos sino la acepción de personas, pilar sobre el que se asienta el patronazgo cuya legitimidad procede de una concepción estamental de la sociedad, no del acto de impartir justicia. Esta afirmación en boca de un americano, cobra otro sentido. Tal giro en la argumentación sólo puede entenderse desde la perspectiva de la ya secular reivindicación de los súbditos americanos relativa a su participación en la administración y, en última instancia, en la gestión de su propio territorio. Vista la cuestión desde esta perspectiva, la obra de Juan Zapata Sandoval adquiere otra dimensión, añadiendo a su innegable valor jurídico una notable relevancia política.

LOS MÉRITOS EN LA PRÁCTICA POLÍTICA

Dejando a un lado el ámbito de la teoría política, a través de un caso concreto —que creemos ilustrativo— pretendemos demostrar que la dicotomía no fue en la práctica entre ventas y méritos, sino entre ventas y una combinación de formación académica (no necesariamente experiencia), patronazgo y dinero, todo ello en proporciones variables.

Mateo Cuenca y Mata Ponce de León nació en 1640 en la ciudad de Requena (Valencia)²⁹, y murió en Lima en 1720. Se licenció en cánones en la Universidad de Osuna (1666), llegando a ser catedrático en la Universidad

²⁸ Zapata y Sandoval, [1609] 2004: 101.

²⁹ La fecha que consta en su partida de bautismo es el 16 de octubre de 1640, aunque los testigos que declaran a su favor en el expediente de concesión de hábito de Calatrava digan que fue en 1645 (dato reproducido por Barrientos Grandón, 2000: 436). Sus padres fueron Matheo de Cuenca Mata e Isabel de Diranzu, ambos vecinos y naturales de Requena. Los testigos declaran tanto en Requena como en Utriel. *Petición de Hábito Orden de Calatrava, Mateo [Cuenca] Mata Ponce de León*, 1687, Archivo Histórico Nacional, Madrid (AHN) OM-CABALLEROS- Calatrava, exp. 689.

de Alcalá³⁰. Desde el punto de vista académico, por lo tanto, reunía méritos suficientes para optar a una plaza en la judicatura de la Monarquía Hispánica, aunque no hay ninguna constancia de que tuviera experiencia previa en tribunales peninsulares. Su primer contacto conocido con la administración de justicia llegó en 1674, cuando fue nombrado oidor en Santa Fe, en el Nuevo Reino de Granada³¹.

En el ejercicio de su cargo, escribió en 1678 un extenso memorial sobre los problemas más acuciantes que debía conocer y resolver el Consejo de Indias, entre ellos, la venta de cargos públicos³². Su argumentación en contra de tal práctica se fundamenta en cinco puntos básicos:

1. Por faltar la justicia distributiva, parte esencial del buen gobierno.
2. Por quedar pervertido el orden monárquico, ya que nadie cumple con su obligación.
3. Por el perjuicio que causa a la Real Hacienda, por los salarios que deberán pagarse.
4. Porque no se dan a sujetos que los hayan merecido por virtud o nacimiento.
5. Porque en tales personas los mayores honores bastardean y pierden lo que son en los sujetos que justamente las ocupan.

Tras presentar estos puntos iniciales, cierra un primer bloque en su argumentación afirmando: «Esto es tan manifiesto a todos, que no necesita de más averiguación, más porque no le quieran paliar con algún velo político, lo pondré con más claridad». A partir de ahí la exposición de las negativas consecuencias de las ventas de cargos se hace más pormenorizadamente.

Junto a los inconvenientes de carácter económico, ya que a su juicio la enajenación de cargos públicos no era rentable a medio plazo y además generaba pérdidas a la Real Hacienda, Mata enfatiza las distorsiones que en el orden social provocaban tales ventas.

³⁰ Barrientos Grandón, 2000: 436-437.

³¹ Nombrado oidor, a consulta de la Cámara de Indias, el 4 de julio de 1674. Constancia de los nombramientos hechos a Mateo Mata, Madrid, 12 de junio de 1687, en *Petición de Hábito Orden de Calatrava, Mateo [Cuenca] Mata Ponce de León*, 1687, AHN, OM-CABALLEROS- Calatrava, exp. 689.

³² *Descaecimiento universal de las provincias del Nuevo Reino de Granada de las Indias católica de nuestro poderoso rey y señor Carlos II, rey de las Españas, en la entrada de su gobierno por el licenciado don Mateo Mata Ponce de León, oidor de la real audiencia de Santa Fe en el Nuevo Reino de Granada, Santa Fe*, 15 de diciembre de 1678, AGI, Santa Fe, legajo 59, n.º 11, fols. 1-16.

Partiendo de la convicción —muy común en la península— de que sólo compraban cargos públicos aquellos que no podían obtenerlos por méritos legítimos, el oidor considera que al adquirirse por dinero las plazas, «se aseguran los puestos mayores de la monarquía en sus riquezas, ganadas las más veces con depravados e indecentes medios [...] con no pequeño desconsuelo para los que llegaron a tales puestos por sus méritos, viéndose iguales con personas tan indecentes»³³.

A continuación presenta como verídico un caso ocurrido hacía 5 años en la misma ciudad de Santa Fe: «como los contadores mayores tienen asiento en la audiencia», expone Mata, se produce la indecencia de que «al que conocieron en una pulpería pocos años antes, le vean sentado en ella... qué sentimientos no causaría a todos los ministros y vasallos ver tan irregular representación, aquellos por verse igualar de hombre tan indecente, [y] éstos, de verse inferiores a quien nunca pudieron soñar superior»³⁴.

Esta línea es lo que podríamos considerar una argumentación estamental en contra de la venta de cargos y se fundamenta en la convicción de que el nacimiento, la cuna, la sangre deben influir en la selección del candidato. Al justificar la selección en tales requisitos, se está reforzado directamente el patronazgo y la acepción de personas, es decir, exactamente lo que criticaba Zapata Sandoval en la línea más cercana a las reivindicaciones criollas en materia de provisión de cargos.

Frente a los argumentos de la justicia distributiva y la eficacia, va ganado terreno la argumentación estamental (por nacimiento, por status social...) lo cual podría ser un indicador de los cambios sociales que se estaban operando, que atentaban contra un orden jerárquico basado en el origen y el patronazgo, por entonces claramente resquebrajado. Tanto en Zapata como en Mata está presente este debate de carácter social y que no se detecta tan claramente en las obras escritas en la península. Las críticas a las ventas, entonces, parecen tener en América un origen diferente y adquieren, por lo tanto, un significado distinto.

En el memorial encontramos otros dos temas pertinentes a la materia que nos ocupa: uno relativo al perjuicio que causaban las visitas generales, medida que desaconsejaba por ser inútil y conflictiva, y otro relativo a los ascensos de los magistrados destinados en América. Por ironías del destino, a lo largo de su vida Mata se vio en la obligación de contradecir con sus actos los principios enunciados en sus propios escritos.

³³ *Idem*, fol. 9v.

³⁴ *Idem*, fol. 11r.

La inclinación de Mata Ponce de León por el argumento de carácter estamental en la provisión de cargos se entiende mejor si tenemos en cuenta que, adjunto al memorial, envió una carta personal al presidente del Consejo de Indias (marqués de Medellín), la cual constituye un claro reconocimiento del principio de patronazgo. En ella, Mata declara haber sido «hechura» y cliente del cardenal, Juan de Arguinao, arzobispo de Santa Fe, y que gracias a él recibió el nombramiento de oidor. El arzobispo había intercedido ante el presidente del Consejo para que le nombraran y una vez muerto el arzobispo, Mata se ve en la necesidad de buscar un nuevo patrón.

[...] y pues vuestra excelencia por intercesión de su eminencia —el cardenal Pascual de Aragón—, atendiendo a lo que le estimó en vida me honró con esta plaza [...] hoy en su muerte habiéndome faltado tanto padrino es forzoso que vuestra excelencia le suceda en el todo siéndolo mío, admitiéndome como criado suyo para que yo restaure tanta perdida [...] que yo en atención, procurare en mi obrar dar a entender soy en el todo hechura de la grandeza y justificación de vuestra excelencia³⁵.

Los méritos personales habían sido, en teoría, el aval para el nombramiento de Mata como oidor; en la práctica, sin embargo, cabe constatar cómo él mismo reconoce haberlo obtenido gracias a la mediación del difunto obispo, estando dispuesto a ofrecer su lealtad a quien considera su nuevo patrón. Tal intercambio de favores y lealtades se enmarca en la llamada «cultura del don» y en la «economía de la gracia», propias de la sociedad monárquica regulada por principios no escritos, aunque ampliamente conocidos³⁶, pero también pueden identificarse cabalmente con lo que Zapata Sandoval describió como la condenable «acepción de personas».

Al parecer, la petición de apoyo y protección a su nuevo patrón fue escuchada, ya que Mata fue ascendido en 1680 a alcalde del crimen en Lima, donde se casó con Luisa de Céspedes y Toledo, natural de Lima e hija de Juan Antonio de Céspedes y Toledo, natural de Sevilla, caballero de Santiago. En 1687, el mismo año que consiguió el hábito de la orden de Calatrava³⁷,

³⁵ *Carta de Don Mateo de la Mata Ponce de León al conde de Medellín sobre diversos asuntos tocantes al gobierno del Nuevo Reino de Granada*, Santa Fe, 15 de diciembre de 1678, AGI, Santa Fe, legajo 59, n.º 11.

³⁶ Cañeque, 2009: 51.

³⁷ En 1685, siendo alcalde del crimen en Lima, se le hizo merced de un hábito de las tres órdenes en atención a sus servicios (merced vista en el Consejo de Órdenes el 29 de octubre de 1685); el 15 de abril de 1687 se le concedió un hábito de Calatrava; el 22 de abril de 1687 presenta en Madrid su genealogía; entre el 19 de mayo y el 2 de junio de 1687 se toma declaración a los testigos en Requena y Utriel; tras el informe favorable de los encargados del expediente, el 14 de junio de 1687 el Consejo da por buenas las pruebas. *Petición de Hábito*

fue nombrado oidor en la capital del virreinato y, finalmente, en 1689 alcanzó la presidencia de la Audiencia de Quito, donde llegó además, como juez visitador³⁸. Su gestión al frente de la Audiencia se prolongó durante 10 años, hasta que en 1699, sin previo aviso, se vio privado de su cargo al haber sido vendida su plaza en Madrid.

La venta de la presidencia de la Audiencia de Quito a favor de Domingo de Ezeiza constituye un buen contrapunto a la trayectoria seguida por Mateo Mata Ponce de León, permitiéndonos observar las diferentes modalidades que adquirió la enajenación de cargos públicos, las trayectorias cruzadas (no paralelas) que tuvieron algunos de los candidatos, así como el alcance político que pudieron llegar a tener las concesiones de oficios a cambio de dinero³⁹.

El 1 de noviembre de 1695 Domingo de Ezeiza⁴⁰, a través de Miguel Díez de Recalde que actuaba como agente o intermediario en la operación, presentó al rey un memorial ofreciendo beneficiar la presidencia de Quito bajo determinadas condiciones. Ese mismo día, el rey comunicó la petición a Juan de La Rea, consejero de Indias quien, a su vez, la trasladó al conde de Montellano (presidente del Consejo), «para que pase a ajustar con la parte este beneficio, previniéndome al mismo tiempo de orden de V.Mag. tenga entendido han de correr por mi mano el ajuste de estos beneficios»⁴¹.

En cumplimiento de la orden recibida, Montellano se reunió con la parte. La oferta inicial era de 26.000 escudos de plata en oro, de contado y a entregar en Sevilla o Cádiz, a cambio de ejercer la presidencia por ocho años, con el grado de Capitán General de la Provincia y con las calidades, condiciones y autoridad que han tenido los presidentes de Santa Fe, pudiendo ocupar inmediatamente la presidencia de Quito y, finalmente, recibir un 8% de interés en caso de que no pudiera tomar posesión.

Orden de Calatrava, Mateo [Cuenca] Mata Ponce de León, 1687, AHN, OM-CABALLEROS-Calatrava, expediente 689.

³⁸ Promovido a alcalde del crimen en Lima por consulta del Consejo de Cámara el 9 de octubre de 1680, y a oidor de Lima el 8 de enero de 1687, también por consulta. Constancia de los nombramientos hechos a Mateo Mata, Madrid, 12 de junio de 1687, en *Petición de Hábito Orden de Calatrava, Mateo [Cuenca] Mata Ponce de León, 1687, AHN, OM-CABALLEROS-Calatrava, expediente 689*; RC ordenando la visita de la Audiencia de Quito por Matheo Mata Ponce de León, Madrid, 30 de noviembre de 1689, AGI, Quito, legajo 72, cuaderno 1, fols. 2-4.

³⁹ Sobre la complejidad que ofrecen los diferentes procedimientos de ventas véase Andújar Castillo, 2008: 10 y ss.

⁴⁰ También figura como Ezeyza, Ezaiza, Leyza o López de Ezeiza.

⁴¹ *Consulta del Presidente del Consejo sobre el memorial presentado por Domingo de Ezeyza, pretendiente a la presidencia de Quito*, Madrid, 10 de noviembre de 1695, AGI, Quito, legajo 4, fols. 470-477.

El conde de Montellano inicialmente no admitió las condiciones propuestas, especialmente en relación a la cantidad ofrecida y al 8% de interés que eventualmente recibiría, pero en pocos días llegaron a un acuerdo. El 10 de noviembre de 1695 el presidente del Consejo informó a La Rea cómo se habían llevado a cabo las negociaciones; lo primero que hizo constar fue el resultado de las pesquisas sobre los méritos del candidato, habiendo llegado a la conclusión de que no tenía ninguno (salvo haber sido prior del Consulado de Lima), aunque sí los tenía su hermano Lorenzo, quien había servido eficazmente al rey en Andalucía⁴². Tras un rápido y eficaz regateo, Montellano consiguió elevar el precio inicial a 28.000 pesos escudos en oro, transigiendo a cambio con la petición del comprador sobre poder ocupar la plaza inmediatamente: «...respecto de no tener término señalado D. Mateo de Mata que al presente le ocupa, me parecía podrá VM servirse de mandar señalar por término para que pueda tomar la posesión, 8 o 10 meses después de arribar a Portobelo la Armada de los primeros galeones que se despacharen para Tierra Firme; en los cuales podría venir D. Mateo de Mata a España a ocupar el puesto con que VM le honrare, o antes, si antes vacare la dicha presidencia por muerte o promoción de D. Mateo de Mata o por otro accidente»⁴³.

El 15 de noviembre de 1695 Montellano recibió una nota escrita por La Rea desde palacio, comunicándole que «enterado el rey de lo que Vuestra Señoría dijo anoche a D. José de Grimaldo⁴⁴, se conforma SM con el dictamen de VS», ordenando que se informara a Lorenzo de Ezeiza (hermano del comprador) y a su agente de cuanto se había decidido. La única objeción

⁴² «y aunque he hallado que no tiene servicios propios por no haber militado, ni tenido otro manejo político, he sabido concurren en él muy cabales prendas, y que se hallaba noticioso de todas las dependencias de aquel reino por haber algunos años que pasó a él, y que en la ciudad de Lima ha sido Prior del consulado y es hermano de Lorenzo de Ezeiza, de quien se hallará VM vastamente informado, por lo que yo en las ocasiones que se han ofrecido he puesto en noticia de VM., pudiendo decir, con la verdad de que debo que los más donativos y prestamos que se han conseguido en Andalucía, y el último apresto de galeones y flotas, se ha debido al especialísimo celo, actividad y finezas de D. Lorenzo». *Consulta del Presidente del Consejo sobre el memorial presentado por Domingo de Ezeiza, pretendiente a la presidencia de Quito*, Madrid, 10 de noviembre de 1695, AGI, Quito, legajo 4, fol. 471.

⁴³ *Idem*, fol. 475.

⁴⁴ José de Grimaldo y Gutiérrez de Solórzano, Marqués de Grimaldo (1664-1733), Secretario de Guerra y Hacienda en 1705 y de Despacho de Estado en 1714, fue una figura clave durante el reinado de Felipe V. Tanto su abuelo como su padre (José Martínez de Grimaldo) habían sido oficiales en la Secretaría del Consejo de Indias y en ella empezó a trabajar también él mismo desde muy joven, llegando a ser oficial en propiedad en 1683. (Agradezco a M.^a Victoria López Córdón esta información). En la documentación sobre la venta de la presidencia a Ezeiza es mencionado con frecuencia, pero no queda claro en calidad de qué intervenía en ella.

que el rey hacía en toda esta operación era que el beneficiado tomara posesión inmediatamente, porque debía esperar que la plaza estuviera vacante ya que, de no hacerlo, habría problemas, como de hecho los hubo por parte de Mata Ponce de León. Para compensar esa espera, el rey tranquilizó a Ezeiza «asegurándole a VS y empeñándole su palabra que la merced correrá sin dificultad ni embarazo en la forma que primero se capituló», pero que si el agente no acepta las condiciones lo diga inmediatamente⁴⁵. Al día siguiente, Montellano comunicó a La Rea que el agente había aceptado el trato y que se despacharía correo (de ida y vuelta) a Sevilla, donde se encontraban los hermanos Ezeiza, para que llevara la notificación y trajera el dinero pactado; ese mismo día, por la tarde, Montellano recibió respuesta de palacio en la que consta que el rey había sido informado y estaba de acuerdo con todo. Finalmente, el 8 de diciembre de 1695 se promulga un Decreto por el que se nombra presidente (supernumerario) a Domingo de Ezeiza⁴⁶, «en atención a sus servicios, a los de su hermano y a los 28.000 pesos escudos de plata en oro que pagó de contado». Tras resolverse el espinoso asunto del relevo de Mateo Mata Ponce de León, como veremos a continuación, el 3 de mayo de 1699 se expidió el título a nombre de Ezeiza; en él consta que, «presidía la Audiencia e intervenía en las cosas necesarias y convenientes al servicio de Dios y mío en todos los negocios y causas que en la dicha mi Audiencia ocurrieren al dicho cargo de Presidente», como lo habían hecho sus antecesores, pero no tenía voto «en los pleitos de justicia» por no ser letrado⁴⁷.

Del proceso descrito se desprende que fue ésta una operación muy rápida —decidida en dos días y despachada en quince—, llevada a cabo por la vía reservada, en la que intervienen apenas seis personas, realizada básicamente a través de comunicaciones verbales entre el rey y sus agentes de confianza en el Consejo —La Rea, Grimaldo y el conde de Montellano—, sin seguir la cadena de mando, en la que ni el Consejo ni la Cámara desempeñan función alguna, por la cual se vende una presidencia —con competencias de capitán general— a un individuo que carece por completo de méritos personales, salvo el tener un hermano que sí tenía alguno. En cuanto a las consecuencias políticas que podría haber tenido la operación —de no haber

⁴⁵ *Nota de Larrea a Montellano, Madrid*, 15 de noviembre de 1695, AGI, Quito, legajo 4.

⁴⁶ *Relación de las presidencias, gobiernos y corregimientos de la provisión de S.M. que se han beneficiado desde 1688 en Perú y Nuevo Reino y futuras que están dadas hasta 13 de enero de 1696*, Archivo General de Simancas, Simancas (AGS), Dirección General del Tesoro, Títulos, inventario 13, legajo 10, carpeta 2.

⁴⁷ *Título de Presidente de Quito de Domingo de Ezeiza*, Madrid, 3 de mayo de 1699, AGS, Contaduría General de Valores, inventario 24, legajo 173, fol. 59.

muerto Ezeiza antes de tomar posesión—, el hecho de que obtuviera su plaza con competencias de capitán general hasta entonces reservadas al virrey, implica que con la venta de cargos no cambia únicamente el sistema de reclutamiento —ampliando la puerta de entrada y dando acceso a sectores sociales nuevos— sino que a petición del interesado pudo conllevar cambios en las competencias otorgadas y, por ende, en la estructura administrativa y en el ejercicio del poder.

Mientras todo eso ocurría en la Corte de Madrid, Mata Ponce de León desplegó una intensa campaña ante el Consejo de Indias en defensa de sus intereses. En noviembre de 1696 —posiblemente sabiendo ya que su plaza había sido vendida— escribió al rey solicitando un nombramiento como consejero de Indias, adjuntando la consabida relación de méritos que avalara la solicitud⁴⁸. Entre 1696 y 1699 se produjo una negociación a tres bandas entre el rey, el Consejo y Mata, buscando una solución al asunto. Inicialmente se propuso a Mata su traslado como oidor a la Chancillería de Valladolid, «que esta afecta a los ministros de la Audiencia de Lima» (3 de septiembre de 1698), pero lo rechazó, según la Cámara «por no tenerla por ascenso»⁴⁹, insistiendo en que sus méritos le permitían acceder al Consejo. En varios de los memoriales que envió tanto en relación a su ingreso al Consejo como en su protesta por haber sido remplazado sin previo aviso, Mata hizo constar una y otra vez los méritos que tenía a su favor —haber servido en Perú a lo largo de 24 años— y, a continuación de ellos, figura siempre que le nombraron presidente en Quito por sus servicios y «el que a mayor abundamiento ejecutó su padre Mateo de Mata, entregando en Madrid 20.000 pesos escudos, que sirvieron para ayuda de gastos del segundo Real casamiento de VM»⁵⁰. Finalmente, el 27 de octubre de 1699, el Consejo elevó una consulta al rey por la cual reconocía el agravio a Mata y aceptaba su nombramiento como consejero de Indias. Dos años después, en 1701, cuando Mata aún se encontraba negociando su efectiva incorporación al Consejo, la Cámara hizo constar que no se le había vendido su plaza, pues se le dio por sus méritos y como desagravio por haberle sustituido por Domingo López de Ezeiza en

⁴⁸ *Carta de Mata Ponce de León al rey*, Quito, 20 de noviembre de 1696, glosada en Consulta sobre nombramiento del Pres. Mateo Mata Ponce de León, como oidor en Valladolid, Madrid, 15 de septiembre de 1698, AGI, Quito, legajo 102, fols. 11-12.

⁴⁹ *Consulta al rey sobre nombramiento de Mata Ponce de León como consejero de Indias*, Madrid, 27 de octubre de 1699, AGI, Quito, legajo 102, fols. 15-18.

⁵⁰ *Carta de Mata Ponce de León al rey*, Quito, 5 de octubre de 1698, glosada en Consulta al rey sobre nombramiento de Mata Ponce de León como consejero de Indias, Madrid, 27 de octubre de 1699, AGI, Quito, legajo 102, fol. 15.

1695 —quien sí había pagado 28.000 pesos—, sin haberle promovido antes. Se hace explícito, entonces, que no le afectaban «las ordenes de reforma»⁵¹.

De todo este asunto lo que interesa rescatar es el hecho de que Mata accediera a la presidencia previo pago de 20.000 escudos. Técnicamente, esta obtención del cargo previa entrega de dinero no se consideraba venta, sino donativo gracioso, según la Cámara dado por el padre de Mata «por ver más condecorado a su hijo»⁵². Esa era una opción que el mismo Mata había considerado como alternativa válida y legítima a la venta de cargos en su memorial de 1678, cuando afirmaba:

Sí se podrá [...] hacer la merced a la consulta, con calidad de que sirva con alguna cantidad, no tal como la común en que se beneficiaban antes, sino en la mitad o en lo que pareciese según los méritos del electo. Y con esto estarán los oficios en sujetos beneméritos e inteligentes, y tendrá Vuestra Majestad algún socorro para alivio a tantas necesidades como padece la monarquía, y la Real Hacienda mayores aumentos, [y] administrada por sujetos inteligentes y celosos del real servicio⁵³.

Del proceso descrito se desprende que tanto Mata Ponce de León como Ezeiza obtuvieron sus plazas por sus relaciones y previa entrega de una cantidad, muy similar en ambos casos. La diferencia entre uno y otro fue que el primero tenía además méritos personales, de los que carecía por completo el segundo. Por eso, el Consejo no consideró esa entrega como enajenación, al reconocer en 1703, durante la negociación de su nombramiento como Consejero de Indias, que no le afectaba la resolución del 6 de marzo de 1701 por la que se anulaban las ventas realizadas sobre oficios de justicia y gobierno. Una vez más, la teoría y la práctica en la provisión de cargos, parecen no coincidir; en teoría la presidencia no se vendió a Mata, en la práctica se entregó por dinero, y por méritos, claro está.

El desenlace final del caso tardó en llegar: Mata Ponce de León siguió siendo presidente en funciones hasta 1703, cuando fue sustituido por López Dicastillo que había sido nombrado en 1701, ya que Domingo de Ezeiza murió antes de tomar posesión del cargo que había comprado⁵⁴.

⁵¹ *Consulta sobre petición de Mata Ponce de León en relación a su futura plaza en el Consejo de Indias*, Madrid, 18 de julio de 1701, AGI, Quito, legajo 102, fols. 47-49.

⁵² *Resolución de la Cámara a la Consulta al rey sobre nombramiento de Mata Ponce de León como consejero de Indias*, Madrid, 27 de octubre de 1699, AGI, Quito, legajo 102, fol. 18.

⁵³ *Descaecimiento universal de las provincias del Nuevo Reino de Granada ...*, Santá Fé, 15 de diciembre de 1678, AGI, Sta. Fe, legajo 59, n.º 11, fol. 12.

⁵⁴ *Consulta del Consejo proponiendo candidatos para cubrir la plaza de presidente de la Audiencia de Quito por promoción de Mata Ponce de León al Consejo de Indias*, Madrid, 9 de agosto de 1701, AGI, Quito, legajo 102, fols. 51-54.

La carrera de Mateo Mata Ponce de León acabó finalmente en Lima, como él mismo había pronosticado. En el memorial que escribió en Santa Fé en 1678, Mata no sólo denunciaba la escasa posibilidad de promoción que tenían los magistrados destinados en América, cuya carrera solía agotarse en Lima o en México sin llegar a ocupar un puesto en el Consejo de Indias, sino que establecía una relación directa entre tal limitación y el recto desempeño de los oficios en Indias⁵⁵. En su caso, sin embargo, sí llegó el anhelado ascenso, siendo propuesto para un futuro como Consejero de Indias en 1699, pero prefirió quedarse como oidor en la capital de virreinato antes que trasladarse a la Corte para ocupar una plaza sin duda de gran relevancia, pero en una fecha muy incierta, ya que la Cámara seguiría cubriendo las plazas vacantes en el Consejo hasta que llegara a Madrid⁵⁶. Una vez más, en teoría las reglas de promoción se habían cumplido, al haber sido ascendido al máximo órgano de gobierno de América, en la práctica, sin embargo, a Mata le resultó mucho más rentable y pragmático quedarse en Lima, donde tenía la certeza de cobrar un salario, vivir rodeado de su familia política y gozar del debido prestigio social.

CONCLUSIONES

No cabe duda de que la venta de cargos fue uno de los factores de mayor relevancia en la historia política de la Edad Moderna, pero no hay aún consenso sobre su cabal valoración. Frente a su consideración como claro indicador de una era de «impotencia» política por parte de la monarquía —consecuencia de su debilidad financiera—, cabe recordar que el rey mantuvo intacta su capacidad para imponer las ventas como vía —casi— exclusiva de acceso a la administración, demostrando así el peso de su voluntad; por el contrario, el absolutismo que, teóricamente, podría implicar semejante arbitrariedad —pues «nada hay más arbitrario que la concesión por parte del rey de un cargo por dinero»⁵⁷—, queda también en entredicho ante la evidente pérdida por parte

⁵⁵ «...como los ministros que sirven en estos reinos tienen tan limitados los ascensos en los puestos de la monarquía, pues el mayor se reduce a una plaza de Lima o México, y en el que fue a ella desde España no le hay, es forzoso echar por el camino de adquirir riquezas, y como éste siempre es tan gravoso a los vasallos y conservación de naturales, porque el ministro que va por él, no atiende a lo que es justicia, sino a lo que le ha de valer lo que obra, sin atender al crédito ni reputación que se pierde, pues como ve que no hay ascensos, cierra los ojos a todo, y sólo los abre al interés...». *Descaecimiento universal de las provincias del Nuevo Reino de Granada* ..., Santa Fé, 15 de diciembre de 1678, AGI, Santa Fe, legajo 59, n.º 11, fol. 12.

⁵⁶ *Consulta del Consejo al rey sobre promoción de Mateo Mata Ponce de León*, Madrid, 25 de agosto de 1703, AGI, Quito, legajo 102, fols. 111-115.

⁵⁷ Andújar Castillo, 2008: 11.

del rey de su potestad de elegir libremente a sus servidores y mantenerse como principal fuente de honores y mercedes. Ante perspectivas tan polarizadas, las ventas de cargos y oficios pueden ser interpretadas como prácticas insertas en lo que fue la dinámica habitual en el ejercicio del poder, es decir, la negociación. El seguimiento detallado de los procesos venales pone de manifiesto cómo se negocia el cargo en cuestión, su precio, su duración, si se trataba de sólo un donativo o un donativo-préstamo, si el préstamo era con o sin interés, las competencias que tendría el beneficiario, la forma en la que se haría pública la decisión real, el tiempo que tendría que esperar el nuevo agente hasta tomar posesión... Todo, absolutamente todo era negociable.

Al formar parte de un amplio fenómeno de enajenación de honores y mercedes en la Monarquía Hispánica, las consecuencias de esos negocios trascendieron el ámbito estrictamente político, para convertirse en una cuestión de gran envergadura económica, que impactó tanto en las dinámicas sociales —por las que fue asimismo influida— como en los sistemas de valores, y por lo tanto en las mentalidades.

En los tratados de teoría política, la venta de cargos fue un tópico recurrente desde mediados del siglo XVI, siendo valorada en la mayoría de los casos de forma claramente negativa. En buena parte de los textos analizados, sin embargo, la cuestión aparece imbricada con otros temas de similar o mayor relevancia que la venta en sí misma, lo cual indica la utilización de un tópico conocido para defender, al mismo tiempo, diferentes intereses; bien podía ser el peso decisivo del válido en la provisión de cargos o, la injustificada y arbitraria preferencia por unos candidatos en detrimento de otros, lo cual adquiere especial relevancia frente a las reivindicaciones de los súbditos americanos en materia de provisión de cargos.

La alternativa a la venta de cargos no fue, necesariamente, la elección basada en los méritos de los candidatos. El caso de Mateo Mata Ponce de León ha permitido demostrar que su carrera profesional, como seguramente la de muchos otros, se basó en una combinación de diferentes mecanismos que operaban simultáneamente, como son la formación académica, el apoyo de personajes influyentes tanto en la corte como en América y, finalmente, la utilización del patrimonio familiar.

Esta multiplicidad de sistemas de reclutamiento es la que afrontaron las elites americanas en su lento pero inexorable proceso de acceso al poder: dado que ni los méritos ni el patronazgo les favorecían —según ellos por no ser tenidos en cuenta—, apostaron por las compras, terreno en el que a pesar de la fuerte competencia por parte de los peninsulares, consiguieron mayores éxitos.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez Osorio, Antonio, “La venta de magistraturas en el reino de Nápoles durante los reinados de Carlos II y Felipe V”, *Crónica Nova*, 33 (Granada, 2007): 57-94.
- Andújar Castillo, Francisco, *Necesidad y venalidad: España e Indias, 1704-1711*, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 2008.
- Andújar Castillo, Francisco, “Los contratos de venta de empleos en la España del Antiguo Régimen”, Francisco Andújar Castillo y María del Mar Felices de la Fuente (eds.), *El poder del dinero. Ventas de cargos y honores en el Antiguo Régimen*, Madrid, Biblioteca Nueva, 2011: 63-84.“
- Andújar Castillo, Francisco, “Venalidad de oficios y honores. Metodología de investigación”, Roberta Stumpf y Nandini Chaturvedula (orgs.), *Cargos e oficios nas monarquias ibéricas: provimento, controlo e venalidade (séculos XVII-XVIII)*, Col. Estudos y Documentos n.º 14, Lisboa, CHAM, 2012: 175-198.
- Andújar Castillo, Francisco, “La litigiosidad en torno a las ventas de oficios perpetuos en la Castilla del siglo xvii”, *Les Cahiers de Framespa*, 12/2013 [En línea 1-II-2013].
- Andújar Castillo, Francisco (coord.), Dossier “Venalidad de cargos y honores en la España Moderna”, *Chronica Nova*, 33 (Granada, 2007).
- Andrien, Kenneth J., “The Sale of Fiscal Offices and the Decline of Royal Authority in the Viceroyalty of Peru, 1633-1700”, *Hispanic American Historical Review*, 62 (Durham, 1982): 49-72.
- Barrientos Grandón, Javier, *Guía prosopográfica de la judicatura letrada indiana (1503-1898)*, Madrid, Fundación Histórica Tavera, 2000.
- Burkholder, Mark - Chandler, Dewitt Samuel, *From Impotence to Authority: The Spanish Crown and the American Audiencias, 1687-1808*, Columbia - Londres, University of Missouri Press, 1977.
- Cano, José, “La institucionalización de la venta de los oficios públicos. Notas para su estudio”, M. D. M. Sánchez González (coord.), *Corte y Monarquía en España*, Madrid, UNED, Centro Estudios Ramón Areces, 2003: 301-323.
- Cañeque, Alejandro, “De parientes, criados y gracias. Cultura del don y poder en el México colonial (siglos XVI-XVII)”, Magali Carrillo e Isidro Vanegas (eds.), *La sociedad monárquica en la América hispánica*, Colombia, Ediciones Plural, 2009: 43-82.
- Casas, Bartolomé de las; *De regia potestate o derecho de autodeterminación*, II parte, Luciano Pereña, José Manuel Pérez Prendes, Vidal Abril y Joaquín Azcárraga (eds.), *Corpus Hispanorum de Pace*, vol.8, Madrid, CSIC, 1984.

- Dedieu, Jean Pierre, “Acercarse a la ‘venalidad’”, Francisco Andújar Castillo y María del Mar Felices de la Fuente (eds.), *El poder del dinero. Ventas de cargos y honores en el Antiguo Régimen*, Madrid, Biblioteca Nueva, 2011: 9-28.
- Dedieu, Jean Pierre y Artola Renedo, Andoni, “Venalidad en contexto. Venalidad y convenciones políticas en la España Moderna”, Francisco Andújar Castillo y María del Mar Felices de la Fuente (eds.), *El poder del dinero. Ventas de cargos y honores en el Antiguo Régimen*, Madrid, Biblioteca Nueva, 2011: 29-45.
- Descimon, Robert, “La vénalité des offices et la construction de l’État dans la France moderne. Des problèmes de la représentation symbolique aux problèmes du coût social du pouvoir”, Robert Descimon, Jean-Frédéric Schaub y Bernard Vincent (eds.), *Les figures de l’administrateur. Institutions, réseaux, pouvoirs en Espagne, en France et au Portugal XVI-XIX siècles*, Paris, École des Hautes Études en Sciences Sociales, 1997: 77-93.
- Domínguez Ortiz, Antonio; “La venta de cargos y oficios públicos en Castilla y sus consecuencias económicas y sociales. Instituciones y sociedad en la España de los Austrias”, *Anuario de Historia Económica y Social*, 3 (Madrid, 1970): 105-137.
- Felices de la Fuente, María del Mar, “Venta y beneficio de cargos en la España Moderna: consideraciones en torno al concepto de venalidad”, Roberta Stumpf y Nandini Chaturvedula (orgs.), *Cargos e ofícios nas monarquias ibéricas: provimento, controlo e venalidade (séculos XVII-XVIII)*, Col. Estudos y Documentos n.º 14, Lisboa, CHAM, 2012: 199-213.
- García Añoberos, Jesús, “Los derechos de los nacidos en el Nuevo Mundo a los cargos y oficios eclesiásticos y civiles”, Juan Zapata y Sandoval, *De iustitia distributiva et acceptione personarum ei opposita disceptatio*. (De la justicia distributiva y la acepción de personas a ella opuesta [1609]), Carlos Baciero, Ana María Barrero, Jesús García Añoberos y José María Soto (eds.), *Corpus Hispanorum de Pace*, segunda serie, 12, Madrid, CSIC, 2004: 19-31.
- García García, Antonio, “La reforma de la plantilla de los tribunales americanos de 1701: el primer intento reformista del siglo XVIII”, Julián Ruiz Rivera y Ángel Sanz Tapia (eds.), *La venta de cargos y el ejercicio del poder en Indias*, León, Universidad de León, 2007: 59-70.
- Hernández, Mauro, “Cuando el poder se vende: venta de oficios y poder local en Castilla. Siglos XV-XVIII”, Javier Alvarado (coord.), *Poder, economía, clientelismo*, Madrid, Marcial Pons, 1997: 71-95.
- Marcos Martín, Alberto, “Enajenaciones por precio del patrimonio regio en el siglo XVI y XVII. Balance historiográfico y perspectivas de análisis”, Roberto J. López y Domingo L. González Lopo (eds.), *Balance de la historiografía modernista, 1973-2001*, Santiago de Compostela, Xunta de Galicia, 2003: 419-443.

- Muro Romero, Fernando, “El beneficio de oficios públicos con jurisdicción en Indias. Notas sobre sus orígenes”, *Anuario de Estudios Americanos*, 35 (Sevilla, 1978): 1-67.
- Ponce Leiva, Pilar, “La venta de cargos municipales en Quito en el siglo XVII: consecuencias políticas y dinámicas sociales”, Francisco Andújar Castillo y María del Mar Felices de la Fuente (eds.), *El poder del dinero. Ventas de cargos y honores en el Antiguo Régimen*, Madrid, Biblioteca Nueva, 2011: 145-165.
- Ruiz Rivera, Julián, Sanz Tapia, Ángel (eds.), *La venta de cargos y el ejercicio del poder en Indias*, León, Universidad de León, 2007.
- Sanz Tapia, Ángel, “Provisión y beneficio de cargos políticos en la Audiencia de Quito (1682-1698)”, *Actas del XI Congreso de AHILA* (Asociación de Historiadores Latinoamericanistas Europeos), Liverpool, Instituto de Estudios Latinoamericanos, 1998: 17-22.
- Sanz Tapia, Ángel, “La venta de oficios de Hacienda en la Audiencia de Quito. 1650-1700”. *Revista de Indias*, 63/229 (Madrid, 2003): 633-648.
- Sanz Tapia, Ángel, *¿Corrupción o necesidad?: la venta de cargos de gobierno americanos bajo Carlos II (1674-1700)*, Madrid, CSIC, 2009.
- Soto, Domingo de, *De iustitia et iure*. Tomo tercero, Lib. V et VI, [1556], Venancio Diego Carro, Marcelino González Ordóñez (eds.), Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1968, t. II.
- Stumpf, Roberta, “Venalidad de oficios en la Monarquía portuguesa: un balance preliminar”, Francisco Andújar Castillo y María del Mar Felices de la Fuente (eds.), *El poder del dinero. Ventas de cargos y honores en el Antiguo Régimen*, Madrid, Biblioteca Nueva, 2011: 331-344.
- Stumpf, Roberta y Chaturvedula, Nandini (orgs.) *Cargos e ofícios nas monarquias ibéricas: provimento, controlo e venalidade (séculos XVII-XVIII)*, Col. Estudos y Documentos n.º 14, Lisboa, CHAM, 2012.
- Thompson, Irving, “Do ut Des: la economía política del ‘servicio’ en la Castilla Moderna”, Alicia Esteban Estringana (ed.), *Servir al rey en la Monarquía de los Austrias*, Madrid, Silex Universidad, 2012: 283-296.
- Tomás y Valiente, Francisco, *La venta de oficios en Indias (1492-1606)*, Madrid, Instituto de Estudios de la Administración, 1972.
- Tomás y Valiente, Francisco, “Ventas y renunciaciones de oficios públicos a mediados del siglo XVII”, *Memorias del IV Congreso Internacional de Historia del Derecho Indiano*, México, UNAM, 1976: 725-753.
- Tomás y Valiente, Francisco, “Opiniones de algunos juristas clásicos españoles sobre la venta de oficios públicos”, *Filosofía y derecho: estudios en honor del profesor José Corts Grau*, Valencia, Universidad de Valencia, 1977: 627-649.

Vázquez de Menchaca, Fernando, *Controversiarum illustrium: aliarumque usu frequentium: libri tres*. [1563], Fidel Rodríguez Alcalde (ed), Valladolid, Cuesta, 1931.

Vitoria, Francisco de, “Parecer que dio el padre maestro fray Francisco de Vitoria sobre si los señores pueden vender o arrendar los oficios, como escribanías y alguacilazgos, etc...” [a. 1546], Francisco Tomás y Valiente (ed.), *Filosofía y derecho: estudios en honor del profesor José Corts Grau*, Valencia, Universidad de Valencia, 1977: 645-649.

Zapata y Sandoval, Juan; *De iustitia distributiva et acceptione personarum ei opposita disceptatio*. (De la justicia distributiva y la acepción de personas a ella opuesta” [1609], Carlos Baciero, Ana María Barrero, Jesús García Añoveros, José María Soto (eds.), *Corpus Hispanorum de Pace*, segunda serie, 12, Madrid, CSIC, 2004.

Fecha de recepción: 15/02/2012

Fecha de aprobación: 30/04/2012

The Value of Merits. Theory and Political Practice in the Provision of Offices (Quito, 1675-1700)

The principal objective of this article is to contextualize the sale of positions and offices within the complex recruiting system of the Hispanic Monarchy, in order to consider the effects it could have had as a mechanism for access to power. A series of theoretical considerations exposed by various authors of the 16th and 17th centuries —among which clear differences of argument and purpose can be observed— serves as a point of departure for a case study that reveals the diverse variables that, in practice, were overlapped and interacted in the appointment and promotion of agents in different levels of the administration.

KEY WORDS: *Sale of Offices; Patronage; Political Theory; Administration; Quito; 17th Century.*
