

PROYECTOS Y LÍMITES DE LA GESTIÓN DEL DUQUE DE LERMA: EL INTENTO DE VENTA DEL OFICIO DE FACTOR DEL POTOSÍ

Amorina Villarreal Brasca
Universidad Complutense de Madrid

Resumen: El presente artículo presenta y analiza el proyecto del duque de Lerma para vender el oficio de factor de la Caja Real de Potosí en 1612, un oficio que se encontraba cerrado a la venalidad tanto por las órdenes reales así como por las corrientes mayoritarias del pensamiento político y jurídico. Para ello, se atiende a los contextos, también a las relaciones del valido con los miembros del Consejo de Indias y finalmente a los argumentos que esgrimieron los consejeros para oponerse al proyecto de Lerma. Así, este estudio muestra e interpreta las nuevas vías exploradas por el valido de Felipe III para acrecentar la venalidad americana y la bolsa del rey.

Palabras clave: duque de Lerma, Felipe III, Consejo de Indias, Caja Real de Potosí, Real Hacienda, Potosí, Perú, América, siglo XVII, validos, venalidad.

PROJECTS AND LIMITS OF THE DUKE OF LERMA'S MANAGEMENT: THE ATTEMPTED SALE OF THE OFFICE OF FACTOR DEL POTOSÍ

Abstract: The aim of this paper is to present and analyse de 1612 Duke of Lerma's project of selling the position of official within the Caja Real of Potosí, this important position was venal to royal orders and mass political and judicial line of thoughts. Therefore, the context, as well as the valido's relationships with the Council of the Indies, and the arguments against Lerma's project put forward by the ministers were taken under consideration. Thus, this research shows and interprets the new paths explored by Philip III's valido to increase the Americas' venality and the king's money.

Keywords: Duke of Lerma, Philip III, the Council of the Indies, Caja Real of Potosí, Royal Treasury, Potosí, Peru, the Americas, XVII century, validos, venality.

PROYECTOS Y LÍMITES DE LA GESTIÓN DEL DUQUE DE LERMA: EL INTENTO DE VENTA DEL OFICIO DE FACTOR DEL POTOSÍ¹

Amorina Villarreal Brasca
Universidad Complutense de Madrid

INTRODUCCIÓN

La venalidad de los oficios indianos constituye un tema trabajado por la historiografía desde múltiples perspectivas al igual que para distintas cronologías y territorios². Pese a ello, sigue constituyendo un campo abierto a la investigación, dadas las muchas facetas de este recurso extraordinario de financiación utilizado por la Monarquía Hispánica y con especial incidencia en los reinos de Indias³.

Correo electrónico de contacto: gavbrasca@ucm.es

Enviado: 01/10/2021. Aceptado: 22/12/2021.

¹ El presente estudio se ha realizado en el marco del Proyecto de Investigación del Plan Nacional de I+D *Dinámicas de corrupción en España y América en los siglos XVII y XVIII: prácticas y mecanismos de control* (HAR 2017-86463-P), con la financiación del Ministerio de Economía y Competitividad de España. También es resultado de investigaciones en el ámbito del Proyecto de *Investigación Reloj de Indias: la proyección europea en el Atlántico, 1665-1700* (SI1-PJI-2019-00270), financiado por la Comunidad de Madrid, y del proyecto de investigación *AmerMad. América en Madrid. Patrimonios interconectados e impacto turístico en la Comunidad de Madrid*. H2019/HUM-5694. Consejería de Educación e Investigación de la Comunidad de Madrid y Fondo Social Europeo.

² Sigue siendo de obligada consulta la obra de TOMÁS Y VALIENTE, F., *La venta de oficios en Indias (1492-1606)*. Madrid, Instituto Nacional de Administración Pública, 1972, al igual que el balance de MARCOS MARTÍN, A., “Enajenaciones por precio del patrimonio regio en los siglos XVI y XVII. Balance historiográfico y perspectiva de análisis”, en LÓPEZ, R. J. y GONZÁLEZ LOPO, D. L. (eds.), *Balance de la historiografía modernista, 1973-2001. Actas del VI Coloquio de Metodología Histórica Aplicada (Homenaje al Profesor Antonio Eiras Roel)*, Santiago de Compostela, Xunta de Galicia, 2003, pp. 419-443. Del mismo modo, resultan imprescindibles las obras de FRANCISCO ANDÚJAR CASTILLO; entre ellas: *Necesidad y venalidad: España e Indias, 1704-1711*, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 2008; “Tiempo de venalidad. Tomás Marín de Poveda y la venta de cargos de Indias”, en ANDÚJAR CASTILLO, F. y GIMÉNEZ CARRILLO, D. M., (eds.), *Riqueza, poder y nobleza: los Marín de Poveda, una historia familiar del siglo XVII vista desde España y Chile*, Almería, Universidad de Almería, pp. 79–92; “Los generales y almirantes de la Carrera de Indias en el último tercio de siglo XVII. Préstamos y venalidad”, en IGLESIAS RODRÍGUEZ, J. J. y GARCÍA BERNAL, J. J. (eds.), *Andalucía en el mundo Atlántico moderno: agentes y escenarios*, Madrid, Sílex, 2016, pp. 265-286; “Cuando el rey delegaba la gracia. Las comisiones de ventas de oficios en la Castilla del siglo XVII”, en PONCE LEIVA, P. y ANDÚJAR CASTILLO, F., (eds.), *Mérito, venalidad y corrupción en España y América: siglos XVII y XVIII*, Valencia, Albatros, 2016, pp. 135-156; “Gobernar por decreto y sin Consejos en el reinado de Carlos II. Patronazgo, venalidad y corrupción”, en BERTRAND, M., ANDÚJAR CASTILLO, F. y GLESENER, T., (eds.), *Gobernar y reformar la monarquía: los agentes políticos y administrativos en España y América, siglos XVI - XIX*, Valencia, Albatros, 2017, pp. 171-186; “Marinos o mercaderes. Sobre los mandos de las armadas de la Carrera de Indias en el reinado de Carlos II”, en IGLESIAS RODRÍGUEZ, J. J., GARCÍA BERNAL, J. J. y DÍAZ BLANCO, J. M., (eds.), *Andalucía en el mundo atlántico moderno. Ciudades y Redes*, Madrid, Sílex, 2018, pp. 239-261; “El mercado de venta de cargos de Indias durante el último cuarto del siglo XVII. Una nueva interpretación”, *Magallánica, Revista de Historia Moderna*, 5/9, 2018, pp. 80-110; “Redes de amistad, paisanaje y venalidad de limeños en torno a los hábitos de las Órdenes Militares a finales del siglo XVII”, *Revista de Indias*, vol. 78, n. 272, 2018, pp. 79-112, <https://doi.org/10.3989/revindias.2018.003>.

³ Acerca de la venalidad indiana en distintos ámbitos y temas, véase, entre otros, RUIZ RIVERA, J. y SANZ TAPIA, A. (eds.), *La venta de cargos y el ejercicio del poder en Indias*, León, Universidad de León, 2007; SANZ TAPIA, Á.,

Respecto de la venta de oficios americanos y la política de la corona en estas materias a lo largo del tiempo, los estudios generalmente sostienen que el reinado de Felipe II (1556-1598) introdujo las posibilidades de enajenación de mayor calado, mientras que no sucedería lo mismo durante el reinado de su hijo Felipe III (1598-1621)⁴; por su parte, a partir de Felipe IV (1621-1665) se abriría una escalada de la venalidad —cada vez más hacia distintos tipos de oficios y sofisticadas formas de enajenación— que alcanzó su cénit en el reinado de Carlos II (1665-1700) y persistirá durante parte del XVIII.

La aseveración de que con Felipe II se produjo un cambio sustancial se apoya, entre otros, en el hecho de que en el año 1591 tuvo lugar la regulación de la venta de los llamados *oficios menores* en América⁵. Se trataba de oficios locales, también de pluma y honoríficos, muchos de ellos propios de la vida y desarrollo de las ciudades americanas, que a partir de esta real orden consolidaron la tendencia iniciada con Carlos I de una venalidad americana creciente y que representaba para la corona una cada vez más importante fuente de ingresos⁶. Para el reinado de Felipe III, la historiografía mantiene que la innovación más importante fue la regulación del año 1606, en la que se introdujo la posibilidad de renunciar entre particulares este tipo de oficios, por lo que se pudieron traspasar sin necesidad de autorización previa y bajo el compromiso de que se pediría una confirmación con posterioridad a la renunciación.

La consecuencia de este cambio del año 1606 fue relevante. Al otorgar a los interesados la flexibilidad suficiente como para gestionar por su cuenta la transmisibilidad, se crearon las condiciones necesarias para el surgimiento de un verdadero y pujante mercado de enajenaciones de oficios indianos⁷. Para la corona, el cambio supuso asegurarse el cobro de una parte de esas transacciones cada vez que se ejercían las renunciaciones. Aunque existieron particularidades en

¿Corrupción o necesidad? La venta de cargos de gobierno americanos bajo Carlos II (1674-1700), Madrid, CSIC, 2009 y “Provisión, beneficio y venta de oficios americanos de Hacienda (1632-1700)”, *Revista Complutense de Historia de América*, vol. 37, 2011, pp. 145-172; VALLE PAVÓN, G. del, “Bases del poder de los mercaderes de plata de la ciudad de México. Redes, venalidad, Consulado y Casa de Moneda a fines del siglo XVII”, *Anuario de Estudios Americanos*, vol. 68, 2, 2011, pp. 586-590, <https://doi.org/10.3989/aeamer.2011.v68.i2.550>, al igual que *Donativos, préstamos y privilegios. Los mercaderes y mineros de la ciudad de México durante la guerra anglo-española de 1779-1783*, México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, 2016; STUMPF, R. y CHATURVEDULA, N., (eds.), *Cargos e oficios nas monarquias ibéricas: provimento, controlo e venalidade (séculos XVII e XVIII)*, Lisboa, Centro de História de Além-mar, 2012; PONCE LEIVA, P., “El valor de los méritos. Teoría y práctica política en la provisión de oficios (Quito, 1675-1700)”, *Revista de Indias*, vol. 73, n. 258 (2013), pp. 341-364, <https://doi.org/10.3989/revindias.2013.011>; BURGOS LEJONAGOITIA, G., *Gobernar las Indias. Venalidad y mérito en la provisión de cargos americanos, 1701-1746*, Almería, Editorial Universidad de Almería, 2015; DÍAZ BLANCO, J. M., “Sobre las armadas de indias: la práctica del “beneficio” y la crisis de la avería (1660- 1700)”, *Gladius: estudios sobre armas antiguas, armamento, arte militar y vida cultural en Oriente y Occidente*, 35, 2015, pp. 117-138, <https://doi.org/10.3989/gladius.2015.0007>; SANZ TAPIA, Á., “Venalidad y presencia criolla en cargos americanos de gobierno, 1701-1720”, *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas*, vol. 53, 2016, pp. 87-115; GIL MARTÍNEZ, F., *La Junta de Vestir la Casa (1636-1643). Juntas, financiación de la Corte y venalidad*, Madrid, Polifemo, 2017; GARCÍA GARCÍA, A., “Venalidad y corrupción en la Real Audiencia de México durante el siglo XVIII”, en COELLO DE LA ROSA, A. y RODRIGO Y ALHARILLA, M., (eds.) *La justicia robada. Corrupción, codicia y bien publico en el mundo hispano (siglos XVII-XX)*, Icaria Astrazyt, 2017, pp. 93-128, VILLARREAL BRASCA, A., “Consejero de Felipe III en su Real Consejo de Indias: venalidad y corrupción en el servicio a la Monarquía”, *Colonial Latin American Review*, vol. 26, n. 4, 2017, pp. 465-482, <https://doi.org/10.1080/10609164.2017.1402232>; GIMENEZ CARRILLO, D. M., “Mercedes de hábito otorgadas a los miembros del Consejo de Órdenes (1686-1718): de recompensa al consejero a beneficio en América”, *Memoria y civilización*, vol. 21, 2018, pp. 191-211, <https://doi.org/10.15581/001.21.017>.

⁴ TOMÁS Y VALIENTE, F., *La venta de oficios...*, op. cit., pp. 173-177.

⁵ Acerca de esta disposición y sus efectos en los territorios, véase MARILUZ URQUIJO, J. M., *El agente de la administración...*, op. cit., pp. 80-100; y BARRIERA, D. G., *Historia y justicia. Cultura, política y sociedad en el río de la Plata (siglos XVI-XIX)*. Buenos Aires, Prometeo, 2019, pp. 271-312.

⁶ TOMÁS Y VALIENTE, F., *La venta de oficios...*, op. cit., pp. 89-93; PONCE LEIVA, P., *Certezas ante la incertidumbre. Élite y Cabildo de Quito en el siglo XVII*, Quito, Abya Yala, 1998, p. 164; PÉREZ HERRERO, P., *La América colonial (1492-1763)*, Madrid, Síntesis, 2002, p. 301.

⁷ TOMÁS Y VALIENTE, F., *La venta de oficios ...*, op. cit., pp. 89-93; MARILUZ URQUIJO, J. M., *El agente de la administración pública en Indias*, Buenos Aires, Instituto de Investigaciones de Historia del Derecho, 1998, pp. 89; PÉREZ HERRERO, P., *La América colonial (1492-1763)*, Madrid, Síntesis, 2002, pp. 301-302.

función de los oficios, por lo general fue obligatorio pagar al rey la mitad del valor del oficio por la primera renunciación y un 30% por las renunciaciones posteriores. De este modo, la Hacienda real se aseguraba unos ingresos limpios de un mercado de intereses particulares y sin renunciar a su control, gracias al mecanismo de las confirmaciones posteriores.

Tomás y Valiente fue de los primeros en subrayar la importancia de este cambio en el devenir de la venta de oficios de Indias. Pese ello, queda por saber cómo se gestó la decisión de Felipe III y qué papel ocupó en el cambio el duque de Lerma, su valido, al igual que otros hombres del entorno del rey. En este sentido y por la investigación realizada, se puede sostener que el duque de Lerma fue determinante para que la reforma saliera adelante. De hecho, por un billete suyo del mes de junio de 1606 se conoce que fue él quien dio comienzo al proceso de estudio de las renunciaciones de oficios indianos y sus posibilidades para aumentar los ingresos reales⁸. En dicho billete, dirigido al entonces presidente del Consejo de Indias —su yerno y sobrino el VII conde de Lemos—, Lerma mandaba que se formase una junta particular con los consejeros de Indias Tomás Jiménez Ortiz y Juan de Ibarra, y sus hombres de confianza para las finanzas, Pedro Franqueza y Alonso Ramírez de Prado, conservando la presidencia para el conde de Lemos⁹. En poco más de un mes, la junta ya tenía elaborados una serie de borradores y minutas en los que se observan los comentarios de los miembros de la junta. Entre ellos sobresalen los del conde de Lemos, que se mostró proclive a la mayor libertad de las actividades económicas particulares y evitar intervenciones que podían obstruir la fluidez de los negocios, proponiendo que la corona se reservase el papel de la fiscalidad¹⁰. Ésta fue finalmente la postura tomada por la junta, que abrió el mercado de oficios en Indias a través de las compras a la corona y las renunciaciones entre particulares.

Cabe recordar que la norma sólo afectó a los oficios vendibles hasta ese momento, porque la junta no cambió la regulación acerca de los tipos de oficios que vendía la corona. A este respecto, hay que señalar que no hubo disposiciones modificando los tipos durante todo el reinado de Felipe III, por lo que, como sostiene la historiografía, durante este período la venalidad quedaría alejada teóricamente de los cargos de hacienda, gobierno o justicia¹¹. Ahora bien, ello no significa que no haya existido la provisión de este tipo de oficios a cambio de dinero en algunos casos puntuales, a través de medios más o menos informales y generalmente contra los marcos legales¹².

Del mismo modo, el silencio regulatorio no implica la ausencia de exploraciones e intentos de ampliar la venalidad para incluir a esos otros oficios que estaban vedados bien por las órdenes reales o por las corrientes mayoritarias del pensamiento político y jurídico¹³. En este sentido, el presente artículo analiza el proyecto del duque de Lerma para vender un cargo de hacienda: el oficio de factor de la Caja Real de Potosí. Para comprender la iniciativa y su desenlace, se atenderá

⁸ Billeto del duque de Lerma al conde de Lemos para que se forme una junta particular por la renunciación de oficios de Indias. Madrid, 21-VI-1606. Archivo General de Indias (en adelante AGI), Indiferente General, 749, s. fol.

⁹ VILLARREAL BRASCA, A., “La provisión de la presidencia del Consejo de Indias en el VII conde de Lemos: vínculos y méritos durante el valimiento del duque de Lerma”, en PONCE LEIVA, P. y ANDÚJAR CASTILLO, F. (eds.), *Mérito, venalidad y corrupción en España y América: siglos XVII y XVIII*, Valencia, Albatros, 2016, pp. 57-73.

¹⁰ Consulta de la Junta Particular sobre la renunciación de oficios vendidos en Indias. Madrid, 31-VIII-1606. AGI, Indiferente General 749, s. fol.

¹¹ SANZ TAPIA, Á., “Provisión, beneficio y venta de oficios americanos de Hacienda (1632-1700)”, *Revista Complutense de Historia de América*, vol. 37, 2011, pp. 145-172; ANDÚJAR CASTILLO, F., “El mercado de venta de cargos de Indias durante el último cuarto del siglo XVII. Una nueva interpretación”, *Magallánica, Revista de Historia Moderna*, 5/9, 2018, pp. 80-110; para la América portuguesa véase Santos Pérez, José Manuel, “La práctica venal en el ‘Estado do Brasil’ durante el reinado de Felipe III (1598-1621)” en ANDÚJAR CASTILLO, F. y PONCE LEIVA, P., (coords.) *Debates sobre la corrupción en el mundo ibérico, siglos XVI-XVIII*, Alicante, Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, 2018, pp. 193-207.

¹² VILLARREAL BRASCA, A., “Consejero de Felipe III...”, op. cit., pp. 465-482.

¹³ TOMÁS Y VALIENTE, F., “Opiniones de algunos juristas clásicos españoles sobre la venta de oficios públicos” en *Filosofía y Derecho. Estudios en torno al profesor José Corts Grau*, Valencia, Universidad de Valencia, 1977, Tomo II, pp. 627-649.

a los contextos, a las razones del válido para proponerlo al Consejo de Indias y también a los argumentos dados por los consejeros en sus respuestas contrarias al proyecto de Lerma.

LA MEJOR HACIENDA DE LAS INDIAS: LA VENTA DEL OFICIO DE FACTOR DE LA CAJA REAL DE POTOSÍ

El contexto del reinado de Felipe III fue favorable a la ampliación de los tipos venales. En primer lugar, hay que señalar que fueron los propios ministros del rey, como por ejemplo los miembros del Consejo de Indias, quienes alentaron esta tendencia. Así, en diversos testimonios se encuentra que fueron muchos sujetos, y en reiteradas oportunidades, los que señalaron que la mejor, más saneada y menos gravosa de todas las haciendas que provenían de las Indias se hallaba en las remesas de los oficios vendidos. En el año 1611, por ejemplo, doña Ana de Austria y Mendoza solicitaba al rey que se le hiciese merced con una ayuda de costa para reparar el monasterio de Madrigal de las Altas Torres, en su calidad de priora y tras un incendio devastador¹⁴. La hija natural de don Juan de Austria pidió específicamente que la ayuda fuese parte de las remesas que llegaban por los oficios vendidos en Indias, un dato que prueba que en los círculos cortesanos se tuvo por una de las fuentes más seguras para recibir una merced de forma efectiva.

Más explícitas son las consideraciones que el Consejo de Indias elevó al rey en la consulta donde se recogía la petición de Ana de Austria y Mendoza. En ella, los miembros de Consejo de Indias suplicaron a Felipe III que al monasterio de Madrigal “les haga merced en la cantidad que fuere servido en lo procedido de oficios vendidos en Indias, y visto en el Consejo, ha parecido representar a V. M. (como en otras ocasiones se ha hecho) *ser esta Hacienda la más segura y saneada que V. M. tiene*”¹⁵. En este sentido, se puede sostener que existió una opinión favorable en el Consejo de Indias acerca de los frutos de la venalidad que se practicaba en América en esos momentos.

En segundo término, cabe destacar que el ambiente proclive a la venalidad también estuvo impulsado por la creciente demanda de oficios. Existió un flujo creciente de solicitudes por parte, sobre todo, de los nacidos y residentes en América, que estaban dispuestos a obtener a través del dinero aquello que no estaban recibiendo por merced real y que les habría correspondido por los principios de la justicia distributiva que el monarca debía administrar. La demanda llegó a tener tal entidad que el Consejo de Indias consultaba al rey sobre qué hacer con la cantidad de personas que pedían oficios y también con la multitud de peticiones que manejaban los procuradores y los agentes de negocios en la corte.

De hecho, en algunas consultas del Consejo de Indias se encuentran testimonios de lo que sucedía con ocasión de la llegada de cada nueva flota, en la que desembarcaban cada vez más peticionantes, intermediarios o agentes, todos ellos cargados con joyas, plata, oro o miles de ducados, y preparados para conseguir oficios u honores. En el año 1607, por ejemplo, el Consejo de Indias consultaba a Felipe III sobre estas cuestiones y señalaba que venían consignados en los registros alrededor de 160.000 ducados de particulares, declarados como dinero que se destinaría a la compra de honores y oficios muy variados, tanto del orden temporal como espiritual. La cifra fue considerada elevada, pero puede que incluso fuese más por no estar toda ella declarada, con lo que cabe hablar de cantidades verdaderamente significativas. Frente a esta situación, el Consejo de Indias solicitaba al rey la averiguación y vigilancia de algunos de los agentes y mercaderes recién llegados —en especial sobre Mateo de Aysa y Gaspar Rodríguez¹⁶, ambos con representación de

¹⁴ Consulta del Consejo de Indias en la pretensión de doña Ana de Austria y Mendoza para el monasterio real de Madrigal. Madrid, 7-V-1611. AGI, Indiferente General, 751, s. fol.

¹⁵ *Ibidem*.

¹⁶ Gaspar Rodríguez Cortes fue mercader de seda y tuvo un papel relevante en la adquisición del oficio de consejero de Indias, a través de la entrega de dinero a Pedro Franqueza, por parte del Lic. Alonso de Villagrà. Véase VILLARREAL BRASCA, A., “Pedro Franqueza y la corrupción en la promoción de la justicia para los reinos de Indias” en GIL

personas pertenecientes a las élites novohispanas— por los indicios de que sus planes no sólo incluían la compra sino también el soborno de quien hiciera falta para conseguir sus encargos¹⁷. En este sentido, la presión de la demanda tuvo un papel relevante en la actitud favorable de la corona hacia la venalidad.

En último lugar (o tal vez el primero de ellos), cabe sumar a este panorama las constantes y acuciantes necesidades financieras de la monarquía al igual que la obligación de los hombres cercanos a Felipe III, y por lo tanto al duque de Lerma, de sondear todo tipo de posibilidades para generar mejores ingresos. Uno de los ministros lermistas que posiblemente llegó más lejos en esas exploraciones fue Pedro Franqueza, tanto dentro como fuera de la conocida como Junta de Desempeño, en la que gestionó junto a Alonso Ramírez de Prado y otras personas afines al valido¹⁸. Los documentos que ha dejado esta Junta, entre otros, ponen de manifiesto que la actividad para conseguir más recursos fue frenética y de pocos miramientos, porque “el extremo aprieto en que las cosas de la Real Hacienda se hallaban, y que no había con que poder sustentarse ni hacerse las provisiones necesarias para dentro y fuera del reino se tomó por remedio...que algunos ministros de VM tratasen particularmente de desempeñarla *de todo punto*”¹⁹. En esta línea, no es de extrañar que estos servidores actuaran bajo sesgos más financieros que políticos o jurídicos, y con gran flexibilidad frente a los criterios habituales de la venalidad de los oficios.

En este contexto favorable a la expansión de los tipos de oficios indianos que se ponían a la venta, en el año 1612 el duque de Lerma intentó que el oficio de factor de la Caja Real de Potosí fuese enajenado por la corona. El factor de un distrito de Hacienda o Caja Real fue uno de los tres oficiales reales de Hacienda en Indias, junto al tesorero y el veedor²⁰. A los tres les correspondía genéricamente servir con toda diligencia y examinar las escrituras y papeles relativos a las cuentas que estaban a su cargo, mirando siempre por el aumento de la Hacienda y los tres fueron, como todos los oficiales reales del ramo, nombrados con carácter vitalicio²¹. Al factor, que en muchos casos fue también veedor, le tocaba específicamente la administración de los depósitos donde se almacenaban los productos pertenecientes al rey y gestionaba también las subastas, ventas o repartos de los mismos. En los territorios mineros como el Potosí, o Zacatecas²², su papel fue de relevancia porque el factor se encargaba de la distribución del azogue, esto es, del mercurio imprescindible para la producción de la plata. Además, el factor intervenía en las fundiciones para comprobar el cumplimiento de las normas sobre la calidad y producción de los metales. Estas dos

MARTÍNEZ, F. y VILLARREAL BRASCA, A. (eds.), *Estudios sobre la corrupción en España y América (siglos XVII-XVIII)*. Almería, Universidad de Almería, 2017, pp. 145-169.

¹⁷ Consulta del Consejo de Indias sobre la hacienda que traen de las Indias para negociar oficios y beneficios. Madrid, 29-I-1607. AGI, Indiferente General, 749, s. fol.

¹⁸ PELORSON, J. M., “Para una reinterpretación de la Junta de Desempeño General (1603-1606) a la luz de la visita de Alonso Ramírez de Prado y de Don Pedro Franqueza, conde de Villalonga” en *Actas del IV Symposium de Historia de la Administración*. Alcalá de Henares, INAP, 1983, pp. 613-628. FEROS, A., *El duque de Lerma. Realeza y privanza en la España de Felipe III*. Madrid, Marcial Pons, 2002, pp. 316-335.

¹⁹ Consulta del Consejo de Hacienda sobre la Junta de Desempeño. Burgos, 16-VIII-1605. AGS, Cámara de Castilla, 2793, L. 4º, f. 26. Se puede conocer más distintas Juntas sobre Hacienda en la que participaron Franqueza y Ramírez de Prado, y donde se habla de la multiplicidad de vías que se exploraron para buscar más recursos para sanear las cuentas de la Monarquía, en los papeles del secretario Andrés de Prada que se encuentran depositados en el Archivo Histórico de Loyola. Véase, principalmente: Junta celebrada entre el Duque de Lerma, el conde de Miranda, el comendador Mayor de León, el padre confesor y el conde de Villalonga, sobre la reforma de tribunales de Hacienda. s. l., 6-IX-1606. AHL, legajo 12, fols. 98 a 105; Relación de todos los negocios que se trataron y resolvieron en las Juntas que se celebraron en el Monasterio de San Lorenzo el Real, 11-IX-1606. AHL, legajo 11, documento 109, fols. 203-229 r.

²⁰ CÉSPEDES DEL CASTILLO, G., “Reorganización de la Hacienda virreinal peruana en el siglo XVIII”, *Anuario de Historia del Derecho Español*, 23 (1953), pp. 342-343. BARRIENTOS GRANDON, J., *El gobierno de las Indias*. Madrid, Barcelona, Fundación Rafael del Pino, Marcial Pons, 2004, pp. 183-186. BERTRAND, M., *Grandeza y miseria del oficio. Los oficiales de la Real Hacienda de la Nueva España, siglos XVII y XVIII*, México, FCE, 2011 [1999], pp. 88-98. ANDRIEN, K. J., *Crisis y decadencia: el virreinato del Perú en el Siglo XVII*, Lima, IEP Ediciones, 2014 [1985], pp. 119-123.

²¹ SÁNCHEZ BELLA, I., *La organización financiera en las Indias*. Sevilla, EEHA, 1968, p. 191.

²² BERTRAND, M., *Grandeza y miseria del oficio...*, op. cit., pp. 94-95.

últimas prerrogativas —directamente relacionadas con el mercado de la plata— podrían haber sido las razones de un posible interés político preciso por parte del duque de Lerma en este oficio, quien buscaría posicionar a alguien en concreto para un mayor control del proceso y los circuitos productivos de la plata potosina.

Junto a las competencias mencionadas, el factor también intervenía en los juicios ordinarios para defender los intereses hacendísticos del rey frente a sus deudores o acreedores, representando a la Hacienda del monarca en los procedimientos judiciales. En virtud de todas estas funciones, el oficio de factor conllevaba jurisdicción real, en tanto que este oficial real de Hacienda se encargaba de tareas propias de la real persona; por lo que no cabe duda de que el factor fue estimado como un oficio que no podía someterse a las dinámicas de la venalidad de otros cargos sin jurisdicción real²³.

A pesar de las consideraciones jurídicas y políticas, las particularidades de este contexto impulsarían la propuesta de la venta de este oficio al igual que la presentación de nuevos argumentos para justificarla. El proceso formal comenzó, como en tantas otras ocasiones, con un billete del duque de Lerma. En dicho documento el valido anunciaba que, frente a la necesidad de nombrar al nuevo factor del Potosí, el rey había decidido armonizar dos cuestiones que se presentaron como compatibles. Siguiendo los criterios habituales, se había de elegir persona de calidad y suficiencia, mientras que, a la vez, se le solicitaría que “sirva la cantidad que fuere justo”²⁴. Las palabras que delicadamente se eligieron para redactar este billete ponen en evidencia que tanto Lerma como el rey fueron conscientes de que se trataba de una venta no permitida y polémica, por la naturaleza del oficio. Así, se habla de la venta como un hecho puntual, en el que se buscaba una persona meritoria, un especialista muy cualificado, que también estuviese dispuesto a servir aún con más con un donativo. Otra muestra del conocimiento de que el tema fue espinoso y se estaba rompiendo una barrera que hasta ahora no se había traspasado institucionalmente, el billete de Lerma no solicitaba parecer al Consejo de Indias sobre si correspondía o no hacer la venta, sino que se pedía exclusivamente asesoramiento para establecer la cantidad de dinero que se podía pedir. Se trataba, en definitiva, de un intento para contar con el consenso de la institución a través de la cantidad, y formalizar así la venta, pero sin darle lugar a que pudiese entrar en la cuestión de fondo.

El Consejo de Indias que recibió el billete de Lerma en el año 1612 ya no contaba con la Cámara de Indias que desde 1600 y hasta 1609 había tramitado los asuntos de gracia. De ahí que la cuestión fuese debatida en el seno de la institución al completo y en su Sala de Gobierno. En ese momento el presidente del Consejo de Indias fue don Luis de Velasco —I marqués de Salinas del Río Pisuerga— un hombre de gran reputación, autoridad, y larguísima experiencia en Indias²⁵. Respecto de la experiencia efectiva en América, para estas fechas la institución contaba con consejeros que habían servido como oidores o presidente de Audiencias indianas, y que mayormente por el proyecto llevado a cabo por el presidente anterior de la institución, el VII conde de Lemos, habían sido promocionados para ingresar al Consejo de Indias. Entre ellos, cabe destacar a juristas de nivel y trayectoria como el licenciado Rodrigo de Aguiar y Acuña o el doctor Alonso Maldonado de Torres, entre otros.

A este respecto, cabe señalar que tanto don Luis de Velasco como los consejeros promocionados desde América para venir a servir a la corte -un ascenso esperado según la teoría pero tremendamente excepcional en la práctica- debían en gran parte sus promociones a la intervención del duque de Lerma. Bien de forma directa o a través del apoyo que el duque daba al VII conde de Lemos y a sus proyectos de reforma del Consejo de Indias, lo cierto es que la mayoría de los miembros de la institución que recibió el billete en 1612 estaban vinculados al patrocinio del

²³ BARRIENTOS GRANDON, J., *El gobierno de las Indias...*, op. cit., pp. 57-59.

²⁴ Billeto del duque de Lerma al presidente del Consejo de Indias sobre la venta de la factoría del Potosí. San Lorenzo, 6-X-1612. AGI, Charcas, 1, s. fol.

²⁵ Don Luis de Velasco y Castilla (hijo de don Luis de Velasco y Ruiz de Alarcón) fue virrey de la Nueva España en dos ocasiones (1590-1595 y 1606-1610), virrey del Perú (1596-1604) y finalmente presidente del Consejo de Indias (1610-1617).

valido. Es por ello que cabe suponer que el duque esperaba un comportamiento de reciprocidad y apoyo por parte de los consejeros a los que había favorecido para ingresar en la institución, bien desde Castilla pero aún más los que regresaron de América, porque sin la intercesión del valido hubiese sido prácticamente imposible.

Además de la correspondencia debida al duque de Lerma, los consejeros con experiencia americana fueron conocedores de primera mano del enorme caudal que representaron los oficios vendidos en Indias. De hecho, el licenciado Alonso Maldonado de Torres ejerció como visitador de la Audiencia de Charcas, en cuya jurisdicción se encontraba el Potosí, y posteriormente fue presidente de esta Real Audiencia. Maldonado de Torres daba buena cuenta, en numerosas ocasiones, de ser un conocedor al detalle de las dinámicas de la mina del Potosí y del entramado de actividades y asuntos relacionados con ella, desde la administración del azogue o la organización del trabajo indígena hasta sus consecuencias en las remesas de plata²⁶.

A pesar de las expectativas que pudo tener el valido por los vínculos de favor con los consejeros o por la experiencia americana de algunos de ellos, no hubo lugar para la gratitud o la potencialidad de los recursos que generaban las ventas de oficios, y la respuesta al billete del duque de Lerma fue abrumadoramente negativa.

LOS ARGUMENTOS DEL CONSEJO DE INDIAS: LOS DAÑOS DE LA VENALIDAD

La respuesta del Consejo de Indias se materializó en un consulta elevada el rey tan solo tres días después de la emisión del billete, un hecho que sugiere contundencia por parte de la institución y voluntad para frenar el proyecto lo antes posible²⁷. En ese documento, no se ofreció ningún precio de venta y se aprovechó la comunicación para desaconsejar enfáticamente que se proveyese de esa manera el oficio de factor del Potosí. Los argumentos que esgrime el Consejo de Indias fueron rotundos, y se ordenaron principalmente en torno a tres ideas.

La primera de ellas apuntaba a la incompatibilidad de esta forma de proveer con el principio por el que los oficios con jurisdicción real fueron invendibles. Así, se recordaba en la consulta que el oficio de factor conllevaba el conocimiento e intervención en todos los pleitos y causas tocantes a la cobranza de la Hacienda del rey o de sus acreedores, por lo que debía ser tratado como un oficio de justicia. También se agregaba que la venta de éstos era considerada “cosa tan prohibida en derecho como es notorio”²⁸, y se apuntaba que incluso algunos virreyes -que vendieron oficios similares- fueron obligados a devolver el dinero, para que la provisión fuese hecha sólo por méritos.

Parece claro que el Consejo de Indias recurrió al argumento mayor del rechazo frontal al dinero en los nombramientos que implicaban justicia. En esta postura de repulsa, la tratadística y las regulaciones fueron contundentes; en especial para los oficios de justicia y para los que se impusieron castigos severos. En las instrucciones de Felipe II para la Cámara de Castilla, por ejemplo, se establecía que “si se probare que alguno ha alcanzado haber oficio de justicia...con pagar dineros, o dado alguna joya, o presea; quiero y es mi voluntad que luego sea declarado por incapaz de tenerle, y si lo hubiera alcanzado que sea excluido de él”²⁹. Ahora bien, esta consideración de oposición no sólo afectó a los oficios del ramo de justicia, sino que se hizo extensible para con aquellos oficios reales mayores de otros ramos, como el de hacienda, por tratarse de depositarios de una cierta jurisdicción real. Así, sobre la base del principio de la real jurisdicción y dentro de la concepción judicial del gobierno que también regía para las Indias,

²⁶ Un ejemplo de ello es la carta del licenciado Maldonado de Torres, presidente de la Audiencia de Charcas. Potosí, 1-IV-1604. AGI, Charcas, 18, R. 1, N. 2, donde informa de la visita a la Real Audiencia de Charcas y a la Caja Real de Potosí.

²⁷ Consulta del Consejo de Indias por la provisión del oficio de factor de Potosí. Madrid, 9-X-1612. AGI, Charcas, 1, f. 280.

²⁸ *Ibidem*.

²⁹ Copia de la Instrucción de Felipe II para el Consejo de Cámara. Madrid, 6-I-1588. Archivo Histórico Nacional, Estado, 3028, s. fol.

resultaba incompatible e inadmisibles que los méritos y servicios no fuesen los únicos criterios para el nombramiento de un factor.

La segunda idea que se recordaba al rey pasaba por la centralidad de Potosí, no sólo para las Indias o sus asuntos sino también para el conjunto de la Monarquía, por lo que se entendió muy perjudicial dejar sus nombramientos en manos del poder del dinero. Aquí el Consejo subrayó que resultaba fundamental actuar con sumo cuidado en las decisiones para Potosí, “por la grandeza de aquella *máquina*, siendo más de cinco millones los que entran cada año en aquella caja en plata y azogue”³⁰. Como es de sobra conocido, esas enormes riquezas resultaban vitales para las empresas del rey, pero el Consejo además señalaba que fueron un “aparejo grandísimo para muchos daños muy perjudiciales”³¹, porque lo que sucedía allí podía tener efectos de muy largo alcance. En esa línea, también se apuntó que Potosí fue una plaza esencial en la que se probaba la calidad de los hombres, por lo que resultaba conveniente “buscar personas de muy grande inteligencia y suficiencia en papeles y materias de Hacienda y mucho mayor y mas conocida confianza”³².

Los detalles que apunta el Consejo de Indias acerca de la importancia de que se nombrasen oficiales de extrema confianza para el Potosí estaban directamente relacionados con la calidad de la plaza a la que se iba a servir. Como escribió el licenciado Villalobos, el territorio del Perú “es lo más Rico de las Indias”, y sin duda podía calificarse así porque allí se hallaba “el Cerro Potosí, que ha henchido de plata a todo el mundo”³³. En esa línea, la institución indiana recordaba al rey que estaba en juego el mayor recurso metalífero con el que se contaba en América y del que pendía una complicadísima red de negocios con múltiples consecuencias. Aquí cabe recordar que, como subraya Suárez, el Potosí representaba el 70% de la producción de plata del Perú a finales del XVI y hasta 1660 proporcionó dos tercios de las importaciones españolas americanas oficiales³⁴.

En tercer y último lugar, la consulta declaraba la convicción de que toda persona compradora de un oficio buscaba seguidamente recuperar ese desembolso. De acuerdo a ello, el Consejo de Indias recordaba al rey todo el daño que pudo causar la posibilidad de que un sujeto quisiera resarcirse en la caja del Potosí porque lo más verosímil fue que los compradores tratarían de “procurar medios con que recuperar el precio de las compras y esto no puede ser sin daño de la Real hacienda, procurando sacar plata de la caja y tener otros aprovechamientos y inteligencias”³⁵. Es por ello que el consejo dado por la institución fue que no se introdujera el dinero bajo ningún concepto, tampoco el de un supuesto donativo, porque seguramente daría pie a malas prácticas y además serviría de argumento a los defraudadores; mientras que lo provechoso para acrecentar la Hacienda que sacaba el rey del Potosí pasaba, según el sínodo, por “proveer buenos y fieles ministros, y a quien se pueda castigar cualquiera descuido sin que les valga que dieron sus Haciendas por los oficios”³⁶.

Tras esta enumeración de los daños que acarrearía la venalidad de un oficio real de carácter vitalicio con jurisdicción real en el ramo de Hacienda, parecía claro que la venta de la justicia, el riesgo para el Potosí, o la posibilidad de alentar malversaciones, se presentaron como escenarios que debían evitarse y que no revestían ninguna conveniencia para el rey, ni para el reino. Así, el

³⁰ *Ibidem*. La referencia al Potosí como una *máquina* debe ser puesta en relación con las consideraciones al respecto de Xavier Gil Pujol, y las respuestas de Luis Miguel Enciso Recio, sobre el significado del término en el contexto de la Monarquía Hispánica. Véase GIL PUJOL, X., *La fábrica de la Monarquía. Traza y conservación de la Monarquía de España de los Reyes Católicos y los Austrias*, Madrid, Real Academia de la Historia, 2016.

³¹ Consulta del Consejo de Indias por la provisión del oficio de factor de Potosí. Madrid, 9-X-1612. AGI, Charcas, 1, f. 280.

³² *Ibidem*.

³³ Compendio de Geografía compuesto por el licenciado Antonio de Villalobos. s. l., ca. 1620. BL, Egerton, Mss. 590, f. 36. También se conserva un manuscrito en la Biblioteca Nacional de España: Compendio de geografía compuesto por el Licenciado Antonio de Villalobos, natural de Valladolid. s. l., s. f. BNE, Mss. 6493, fols. 53-96.

³⁴ SUÁREZ, M., “El Perú en el mundo atlántico (1520-1739)” en CONTRERAS, C., (ed.). *Compendio de historia económica del Perú II: Economía del período colonial temprano*, Lima, Banco Central de Reserva del Perú, Instituto de Estudios Peruanos, 2009, pp. 229-312, especialmente p. 233.

³⁵ *Ibidem*.

³⁶ *Ibidem*.

monarca respondió a la consulta dándose por advertido de todo lo dicho y pidiendo que se le propusiesen “personas convenientes para este oficio”³⁷, con lo que finalmente se plegaba al método tradicional de los nombramientos. De este modo, Felipe III cerraba la puerta del Consejo de Indias a la idea de expandir los tipos venales hacia oficios americanos mayores.

Para el duque de Lerma, la postura de los miembros del Consejo de Indias mostraría el límite de su capacidad de influencia e intervención en la institución. A pesar de los múltiples vínculos de patronazgo que mantuvo con cada uno de los consejeros, el proyecto de abrir vías de ingresos por venta de nuevos oficios a través del Consejo de Indias quedaba paralizado en el frente común manifestado por el sínodo. En este sentido, se comprueba la propuesta analítica de Hespánha³⁸ a propósito de que las relaciones personales terminan viéndose mediatizadas por el territorio donde se circunscriben. Aplicada esta interpretación al espacio del Consejo de Indias —y como Amadori demostró en las relaciones del Consejo de Indias con el conde duque de Olivares³⁹—, en este caso puede observarse que la fuerza de los vínculos con Lerma acabó desplazada por las normas y dinámicas que defendía la institución y habían incorporado sus miembros.

CONCLUSIONES

La falta de regulación de nuevos tipos penales durante el reinado de Felipe III no impidió que su valido, el duque de Lerma, intentase ampliar los oficios americanos de los que se podía sacar una importante cantidad de dinero. El proyecto de venta del oficio de factor del Potosí no se pudo materializar, y la iniciativa de Lerma para que los oficios de Hacienda acabasen siendo considerados oficios vendibles y renunciables tendrá que esperar el correr del siglo XVII, cuando otros contextos favorecerán su realización⁴⁰. En este sentido, el reinado de Felipe III y la gestión del duque de Lerma muestran una vez más su carácter experimental y renovador, más allá de los resultados conseguidos.

Del mismo modo que este caso refuerza la interpretación de un reinado especialmente marcado por las fórmulas alternativas para enfrentar las dificultades económicas o políticas, también cabe resaltar el signo necesariamente pragmático de la figura del duque de Lerma —frente a los principios constitucionales y las posturas institucionales—, al igual que del hacer de sus patrocinados, hechuras y aliados. Decididos a explorar todas las vías posibles para alcanzar el objetivo prioritario de la financiación de la Monarquía, contribuyeron a la finalidad última que guiaba principalmente la acción política del tiempo de Felipe III y que no fue otra que la conservación del conjunto. Para ambos propósitos, el caso aquí analizado demuestra que la venalidad, así como las riquezas de los reinos de Indias, representaron y tuvieron un papel de primer orden.

³⁷ *Ibidem*.

³⁸ HESPANHA, A. M. *La gracia del derecho. Economía de la cultura en la Edad Moderna*. Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1993, pp. 102-103.

³⁹ AMADORI, A., *Negociando la obediencia. Gestión y reforma de los virreinos americanos en tiempos del conde-duque de Olivares (1621-1643)*, Madrid, CSIC, Universidad de Sevilla, Diputación de Sevilla, 2013, capítulo 3.

⁴⁰ ANDRIEN, K. J., *Crisis y decadencia...*, pp. 146-149.