

EL PRECIO POLÍTICO DE LA VENTA DE CARGOS PÚBLICOS REFLEXIONES SOBRE LA REGALÍA REAL

ANTONIO GARCÍA GARCÍA

Universitat Pompeu Fabra

EL ESTADO CASTELLANO LOGRÓ UN HITO sin precedentes en la organización imperial: exportar a sus distantes posesiones ultramarinas un sistema institucional regido por los principios del Estado moderno, pero con el suficiente tacto político como para acomodar la Administración castellana a la especificidad americana. Prueba del éxito del proyecto imperial fue su longevidad, aunque los contratiempos se presentaron bien pronto como consecuencia de la naturaleza de la conquista. El Imperio español se gestó más como iniciativa privada de hombres dispuestos a lanzarse a la conquista del Nuevo Mundo, con la esperanza de que el botín de guerra les permitiera mejorar su posición económica y social, que como una empresa estatal. Esta consideración explica el por qué, una vez superada la fase inicial de conquista, los Reyes Católicos tuvieron que afrontar las amplias concesiones otorgadas a familias como la de Colón para extender las instituciones que en la Península les habían resultado útiles para extender los tentáculos del poder real. No obstante, pocos años después se demostraría que el aparato institucional no garantizaba por sí mismo el control de las distantes posesiones porque los funcionarios estatales entraron en connivencia con los herederos de los conquistadores. Esta coalición hacía peligrar el éxito de la explotación económica de los dominios ultramarinos, por lo que se intentó legislar para proteger a los indígenas. Las Leyes Nuevas (1542) intentaron poner coto a las ansias de los encomenderos, pero fue tal la oposición colonial que, tres años después, el monarca se veía obligado a revocarlas. En el siglo XVII, cuando el poder de los encomenderos parecía desvanecerse y cuando las instituciones castellanas estaban plenamente instaladas en las Indias, los mismos argumentos volvían a oírse en el Consejo de Indias. La razón de que los indígenas fuesen explotados y de que el poder real fuese seriamente discutido en esta ocasión era responsabilidad de los hombres que habían comprado los cargos públicos. Las investigaciones que se han dedicado, con mayor o menor profundidad, al tema de la venalidad han venido a plantear las nefastas consecuencias que en términos de poder, medido como si se tratase de algo cuantificable, había significado la venta de los oficios.¹ La soberanía

¹ Esta valoración había sido la tradicionalmente expresada en las obras generales al referirse a la venta de los oficios indianos hasta la aparición de dos trabajos que exploraron el desarrollo legal y aportaron una reflexión en torno al significado de la venta de cargos públicos ajustada a las necesidades financieras y a su sentido político contemporáneo. Estos dos trabajos excelentes son J. H. PARRY, *The Sale of Public Office...* y Francisco TOMÁS Y VALIENTE, *La venta de cargos en Indias...* Son muchos los ejemplos de las obras generales, pero bastará señalar el clásico trabajo sobre el Consejo de Indias de Ernesto SCHÄFER, *El Consejo Real y Supremo de las Indias*.

real, según esta interpretación que sigue a pies juntillas el planteamiento expresado repetidamente por los consejeros, se dejaba en manos de hombres más preocupados en enriquecerse con el cargo que en dedicarse a las tareas propias del empleo.² Esta tesis parte de la razón por la cual la Corona pone a la venta los oficios públicos. Las crecientes necesidades fiscales a las que Castilla estará sometida para mantener tan vasto imperio conformado por el Viejo y el Nuevo Mundo, además de las deficiencias propias de la fiscalidad de la monarquía, conducirán, según esta explicación, a adoptar una decisión contraproducente desde el punto de vista político.

La Corona, así, se ve obligada, a fin de aliviar la presión económica, a aceptar una burocracia desprofesionalizada y sin el menor interés por respetar y hacer cumplir la legislación. Entonces, ¿de qué poder gozaba la Corona en sus posesiones ultramarinas? Desde un punto de vista teórico, es decir, legal, la autoridad real no se encontraba limitada por respeto alguno a constitución o fuero territorial. Para diferenciar los territorios que conservaban sus propias leyes en la monarquía hispánica de aquellos otros que adoptaron las leyes castellanas al integrarse al dominio castellano, la literatura jurídica había estipulado dos regímenes diferenciados: los territorios adquiridos por *aeque principaliter* frente a los territorios adquiridos por “unión accesoria”. El Nuevo Mundo era el caso paradigmático de esta última definición jurídica.³ El eminente legalista indiano Pereyra Solórzano, al diferenciar ambos regímenes jurídicos, defendía que “los reinos han de ser gobernados como si el rey que está por encima de todos fuera el único rey de cada uno de ellos”.⁴

Sin embargo, la venta de los oficios supuso una sacudida a estos planteamientos, pues la autoridad de la Corona quedaba mediatizada por los intereses personales de los compradores que en el mismo instante de la compra se conectan con los mercados coloniales, que en muchas ocasiones les adelantan el dinero de la compra, y la Administración castellana, como es parte beneficiada, se desentiende de las responsabilidades de estos compradores. Otra manera de interpretar la venta de cargos no entiende la negociación como una claudicación de la Administración castellana, sino como una estrategia de consenso para mantener el Imperio español.⁵ En este artículo pretendemos aportar algunas reflexiones acerca de la debilidad que para el gobierno colonial reportó la venta de cargos a partir de un estudio de la evolución legal y un testimonio, el del fiscal de la Real Audiencia de México. El objetivo no puede ser más modesto que el apuntar algunas ideas sobre cuál era el punto sensi-

² El mejor ejemplo de esta visión es la clásica obra, dedicada a la venta de los nombramientos para las audiencias coloniales, de Mark A. BURKHOLDER y Dewitt S. CHANDLER, *De la impotencia a la autoridad*. Argumentos semejantes, aplicados a otras ramas de la Administración, en Kenneth J. ANDRIEN, “The Sale of Fiscal Offices ...”.

³ “Siendo de una Corona los Reinos de Castilla y de las Indias las leyes y orden de gobierno de los unos y de los otros deben ser lo más semejantes y conformes que ser pueda, los de nuestro Consejo en las leyes y establecimientos que para aquellos estados ordenaren procuren reducir la forma y manera del gobierno dellos al estilo y orden con que son regidos y gobernados los Reinos de Castilla y León, en cuanto hubiere lugar, y permitiere la diversidad y diferencia de las tierras y naciones.” *Recopilación de las Leyes de Indias*, Lib. II, Título II, Ley XIII.

⁴ Juan de SOLÓRZANO Y PEREYRA, *Política Indiana*, Lib. IV, cap. 19, sección 37. Para una mejor comprensión de la diferencia, véase J. H. ELLIOTT, “A Europe of Composite Monarchies”.

⁵ John LYNCH, “The Institucional Framework...”. John Leddy PHELAN, “Authority and Flexibility...”.

ble en el que la autoridad real quedaba minada más allá de planteamientos generales, vagos, imprecisos y sin base documental que los avalen.

LA EVOLUCIÓN LEGAL DE LA VENTA DE CARGOS Y LA CONCEPCIÓN DEL OFICIO

En 1690 la Real Audiencia de México dirigía una carta al Consejo de Indias en la cual mostraba su disconformidad con que fuese cierto un rumor, ampliamente extendido en la capital del virreinato, según el cual se había nombrado como oidor del tribunal a un hombre porque había comprado el oficio. Estas dudas ofendieron a la corte, que multó a la Audiencia con 6.000 ducados.⁶ Las razones que se pueden esgrimir para tal castigo son variadas, pero, sin lugar a dudas, lo inadmisibles a los ojos de los consejeros es que desde el tribunal americano se pretendiese mediatizar la elección real. Si se consentía que la gracia real fuera objeto de debate en la Audiencia, cuyas atribuciones superaban las meramente judiciales, se corría el riesgo de que los lazos coloniales se destensasen.⁷ El Consejo no defendió la conveniencia de tal política de nombramientos porque las razones de fondo de la protesta eran compartidas por consejeros indios y magistrados novohispanos. Ambos eran jueces con una larga trayectoria académica y muchos años de práctica judicial a sus espaldas. El estatus de la audiencia virreinal requería una buena preparación de quienes aspiraran a ser nombrados para una de sus plazas.⁸ No en vano, los pleitos fallados por los oidores limeños y mexicanos solo podían ser apelados al Real y Supremo Consejo de las Indias, aunque la práctica elevaba aún más la posición de las audiencias indianas dado que los litigantes difícilmente se podían permitir alargar un juicio y exportarlo a la Península por los elevados costes que esto suponía. Desde la atalaya de la ética jurídica, los letrados detestaban que un cargo de oidor o alcalde del crimen, juez civil y criminal de una audiencia colonial respectivamente, pudiera disponerse a subasta. En último término, defenderán que el gran perjudicado sería el gobierno real.

A lo largo de los siglos XVII y XVIII el Real y Supremo Consejo de las Indias expresó los inconvenientes de la venta de los oficios públicos. No se trataba de discutir la legitimidad de la Corona para poner a la venta oficios públicos. La titularidad de la Administración americana era indiscutible. Por el contrario, se criticaba la conveniencia política. Así lo hacía saber el Consejo de Indias en 1737 como respuesta a dos memoriales de don Francisco de la Villalta y Torre en los que solicitaba cargos de hacienda (la futura de oficial real de Lima y contador del Presidio de Callao).⁹ Los consejeros se oponían a la venta de los nombramientos de justicia y hacienda porque “los empleos en que interviene administración de Justicia, y Real Ha-

⁶ Este episodio es descrito en Mark A. BURKHOLDER y Dewitt S. CHANDLER, *De la impotencia a la autoridad...*, p.38-39. Los autores apuntan la posible identidad del oidor comprador, Miguel Calderón de la Barca.

⁷ Para las atribuciones extrajudiciales véase Henry CUNNINGHAM, *The Audiencia of Manila...*

⁸ Para la clasificación de las audiencias entre virreinales, pretoriales y subordinadas véase E. RUIZ GUIÑAZÚ, *La magistratura indiana*.

⁹ Consejo de Indias, 21 de agosto de 1737. Archivo General de Indias (en adelante, AGI), México, 1970.

cienda, como con las plazas de Ministros de la Audiencia, y las de oficiales reales Gobernadores, Corregidores y Alcaldes mayores es directamente no solo contra el servicio de VM y de su Real Hacienda sino también contra la buena administración de Justicia, y el Común de los vasallos".¹⁰ El Estado moderno requería de una burocracia legal preparada para hacer respetar las normas jurídicas por las que se regía la aplicación del poder.¹¹ La obligación de los consejeros, como representantes de esa burocracia, era denunciar la contravención de un sistema de reclutamiento tan alejado de los criterios administrativos como la venta de cargos públicos. En ese documento los consejeros hacían valer las implicaciones teológicas del término "justicia" para apelar a la controversia entre santo Tomás y la duquesa de Bravante, representantes del gobierno espiritual y terrenal respectivamente, acerca del derecho de los príncipes a vender los oficios públicos. El filósofo defendía que la venta "era lícita, por ser señora de los oficios, y temporal y apreciable jurisdicción, que ejercían los compradores", aunque proponía que "debía venderlos a sujetos idóneos y por moderado precio".¹²

El Consejo, haciéndose eco del pensamiento del filósofo, sostenía que si los nombramientos por ventas de cargos quedaban supeditados a la "idoneidad del sujeto, moderado precio, y por causa de pública necesidad", la Administración americana no se resentiría.¹³ Pero estas condiciones eran contradictorias entre sí, pues si se justificaba por "pública necesidad" y, por lo tanto, para obtener recursos económicos, no se podían vender con "moderado precio". Respecto a la relación entre la preparación del candidato y el desembolso económico Mark A. Burkholder y Dewitt S. Chandler concluyeron que primó el criterio económico sobre el administrativo en la concesión de los nombramientos.¹⁴ En la lógica financiera con la que se justificaba la venta de cargos, era comprensible que el candidato que conseguía el cargo público fuera quien más dinero ofrecía a la Administración. Pero una lectura atenta de los documentos demuestra que la tesis de los consejeros iba más allá: la venalidad era contradictoria con la preparación y honestidad indispensables en la burocracia. En opinión de los consejeros, los compradores tenían una concepción mercantilista del cargo, pues deberían resarcirse de la inversión. Este razonamiento contaba con una larga tradición en las obras jurídicas castellanas, caso de Castilla Bobadilla:¹⁵

Pregunto yo, ¿en qué se funda el que vende toda su hacienda para comprar un regimiento?, ¿y el que no tiene nada que vender, si toma el dinero a censo para ello,

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ Castilla fue pionera en la erección de una Administración moderna. Véase el trabajo clásico de Richard L. KAGAN, *Students and Society...*

¹² Consejo de Indias, 21 de agosto de 1737. AGI, México, 1970.

¹³ *Ibid.*

¹⁴ Trabajos paradigmáticos de esta consideración son los de Mark A. Burkholder y Dewitt Chandler, para el caso de las audiencias coloniales, y el de Kenneth J. Andrien sobre los oficios fiscales. Un juicio más matizado en Michel BERTRAND, "En torno a una problemática..." y *Grandeur et misère de l'office...*

¹⁵ Véase un estudio biográfico y apuntes sobre su obra jurídica en Francisco TOMÁS Y VALIENTE, *Gobierno e instituciones...*, p.179-251.

no siendo el salario del oficio a lo más de dos o tres mil maravedíes? ¿Para qué tanto empeño por tan poco provecho? Fácil es de responder, que lo hace para traer sus ganados por los costos, para cortar los montes, caçar y pescar libremente, para hacer apensionados y por indios a los bastecedores y a los oficiales de la república, para ser regatones de los mantenimientos y otras cosas en que ellos ponen los precios, para vender su vino malo por bueno y más caro y primero, para usurpar los propios y pósitos y ocupar los baldíos, para pedir prestado a nunca pagar, para no guardar tasa ni postura común, para en los actos públicos usurpar indignamente los ajenos honores.¹⁶

La venta de cargos públicos no iba a incidir de la misma forma en todas las ramas burocráticas, dependía de la autoridad que confería el oficio y del potencial económico del lugar de ejercicio. Por este motivo, la implantación de la política de la venalidad fue progresiva: desde los oficios con menor repercusión en el gobierno colonial hasta llegar a los cargos considerados estratégicos para la perduración del Imperio. En el siglo XVI se empezaron a vender oficios considerados menores, tales como las escribanías o las regidurías, ya en el siglo XVII se extendió la venalidad a cargos clave, como los oficios fiscales en 1633 y los corregimientos en 1678, para finalizar en 1687 con el cargo de juez de las audiencias.¹⁷ Esta gradación también se percibe en la forma en que se gestó esta política. La génesis de la venalidad partió de la iniciativa del Consejo de Indias. Felipe II, acuciado por la penuria fiscal, recogió las propuestas de la consulta que el Consejo de Indias le elevó el 12 de marzo de 1558, en la que, entre los arbitrios propuestos para aumentar el real erario, se encontraba la posibilidad de la venta de las escribanías con las que “se sacará de ellas una buena cantidad”.¹⁸ No solo se trataba de poner a la venta estos oficios de pluma sino también de aumentarlos. Por su parte, los tribunales americanos contribuyeron al éxito de esta medida. Las audiencias indianas elaboraron un informe en el que se reseñaba la posibilidad del número de las escribanías que podían aumentarse, así como el valor por el que se podrían vender.¹⁹ El primer paso dado en el siglo XVII para extender la venalidad, en 1633 con los oficios fiscales, contó con el apoyo del Consejo, que se parapetaba en santo Tomás: “Los teólogos y juristas de mayor y más aprobado sentir, teniendo para ello a su caudillo santo Tomás (dicen), se puede disponer de los oficios que son a provisión del Príncipe Soberano, admitiendo servicio que por ello le hagan, aunque sea de administración de justicia, porque son cosa temporal y no espiritual, y en ello solamente concede la potestad temporal”.²⁰

¹⁶ Juan Luis CASTELLANO, “El rey, la Corona y los ministros”, en Juan Luis CASTELLANO *et al.*, p.40.

¹⁷ Para los oficios fiscales véase Kenneth J. ANDRIEN, “The Sale of Fiscal Offices...”; para los corregimientos, Yalí ROMÁN, “Sobre alcaldías mayores...”, y Alfredo MORENO CEBRIÁN, *El corregidor de indios...*; y para las magistraturas indianas, M. A. BURKHOLDER y D. S. CHANDLER, *op. cit.*

¹⁸ AGI, Indiferente General, 738. El material ha sido estudiado por John H. PARRY, *The Sale of Public Office...*, p.12 y Francisco TOMÁS Y VALIENTE, *La venta de oficios...*, p.53.

¹⁹ John H. PARRY, *The Sale of Public Office...*, p.12.

²⁰ Consulta del 27 de abril de 1633. AGI, Indiferente General, 757 y AGI, México, 4, citado en Fernando MUÑOZ ROMERO, “El beneficio de oficios...”, p.22.

Efectivamente, los mismos protagonistas, con las mismas bases jurídicas y teológico-filosóficas, sirvieron para defender una política contradictoria. Es cierto que los cargos judiciales con mayor importancia en las reales audiencias (oidor, alcalde del crimen y fiscal) y los tribunales de cuentas (factor, veedor, contador y tesorero) solo empezaron a ser vendidos cuando la rentabilidad de la venta de cargos decayó sensiblemente. Las crecientes exigencias financieras obligaron al Estado castellano a transigir un principio que en la Península se había mantenido hasta entonces: la prohibición de vender los oficios jurisdiccionales.²¹ No les faltaban razones legales a los consejeros indianos y a los magistrados de la Real Audiencia de México para poner el grito en el cielo en 1690, tal como hemos visto. Pero la misma existencia de la duda en 1690 —la extensión de un rumor que los investigadores tenemos problemas para detectar— es buena muestra de que la dicotomía de la Administración entre la preferencia económica o personal del candidato es un tanto ficticia, pues todos los jueces nombrados para una audiencia eran letrados. Por otra parte, es iluso pensar que la actuación de los magistrados era determinante en la imparcialidad judicial. Así, erróneamente, lo consideraba el derecho indiano, que en la búsqueda del juez impoluto le prohíbe cualquier tipo de actividad económica. Los escalones inferiores de la Administración judicial tenían mucho que decir para que el lado de la balanza judicial se decantase a su interés. Un buen ejemplo es la actuación del escribano a quien se le encargaba la redacción de los documentos con los que los magistrados dictarían sentencia. En muy pocas ocasiones el juicio tenía lugar, pues la sentencia se dictaba después del estudio de la documentación. Una manipulación en las declaraciones o en los testimonios viciaba todo el proceso. En conclusión, la ética letrada argüida por consejeros y magistrados a la hora de criticar la venta de altos oficios de justicia no se correspondía con las facultades judiciales de oficios considerados menores, caso también de los relatores, los traductores o los alcaldes mayores.

John H. Parry señaló ya cuál era la causa política que había llevado a la venta de oficios públicos. Según el autor, la legalización de la venta fue un intento de Felipe II por hacerse con las riendas de la burocracia colonial, que había quedado desvinculada de la Corona por la política llevada a cabo por su padre, el emperador. Carlos V gratificó los servicios de su círculo de confianza con empleos indianos de vital importancia porque tenían la facultad de nombrar a miembros de la burocracia colonial. Guillermo de Croy fue uno de los más favorecidos. Por real provisión emitida en Bruselas el 20 de abril de 1516 se le concedía potestad para nombrar a todos los oficiales de Indias. Otros beneficiados por esta política fueron el canciller Gattinara, Lorenzo Galíndez de Carvajal y Juan de Sámano. Este último tenía poder para nombrar a todos los escribanos indianos y, posteriormente, le cedió el cargo a Antonio de Turcios. La regalía de la Corona quedó así seriamente comprometida, porque era evidente que la concesión de estos oficios buscaba un aprovechamiento económico de los mismos. Se entendía que ninguno iba a trasladarse a América pa-

²¹ *Recopilación de las Leyes de Indias* (en adelante, *R. I.*), Lib. VIII, Título XX, Ley I.

ra ejercerlos, además de que la facultad de nombramiento permitía un gran margen de maniobra con el que rentabilizar con la venta de los oficios esta facultad. No es aventurado aseverar que el emperador potenció la venta de cargos, con sus conocidos efectos negativos sobre los habitantes americanos, sin que la monarquía obtuviera ventaja alguna. Por el contrario, el Estado quedaba incapacitado para administrar la gracia real, es decir, gestionar el poder.

La independencia en los nombramientos llegó hasta el punto de convertirse en práctica habitual que los cargos comprados en las Indias se vendieran entre particulares. En estos casos era imposible que la Corona conociera a los titulares. La legalización no significó multiplicar las ventas sino administrarlas por parte del Estado y, por lo tanto, especificando las condiciones que los compradores deberían respetar al tiempo que se ingresaba dinero en la hacienda estatal por una práctica nada novedosa para los súbditos americanos. Con anterioridad la transmisión de los oficios, que bien escondían una venta o una herencia, se presentaba por norma general como la “renuncia” del titular en favor de otro hombre. Estas “renuncias” debían ser aprobadas por el monarca como una concesión particular, aunque la generalizada aceptación se entendió como un protocolo innecesario. Por real cédula del 13 de noviembre de 1581 los oficios notariales que desde 1559 se habían vendido con carácter vitalicio se podían renunciar una vez y, por lo tanto, pasaban a ser “por una vida más”.²² Se abrió así la vía de la “renuncia” de forma estrictamente reglamentada. La posibilidad de renunciar quedaba condicionada a requerimientos económicos y políticos. En la transmisión se debía pagar un tercio del valor del oficio y a los tres años el nuevo titular debía contar con la confirmación real del título expedida desde la corte. Durante esos tres años el cargo se podía ejercer con los despachos de las autoridades indianas. En 1587 se añadía la “cláusula de supervivencia”, por la cual, para que una renuncia tuviese efecto, el renunciante debía vivir treinta días después de haber renunciado al oficio. Las razones de esta ley habían sido expuestas ya en las Cortes de Toledo de 1480: “Cuando algún hombre que tiene un oficio público se ve cercano a la muerte, y que no lo puede tener por sí entonces, le renuncia; y otros procuran que el tal, que haga la renunciación; y esto tiende en perjuicio de nuestra real preeminencia”.²³ Si la posesión del oficio se prolongaba hasta que la muerte estuviese próxima, se postergaba la titularidad privada del cargo público y, por lo tanto, también se retrasaba el momento de volver a poner a la venta el oficio por su valor íntegro. La cédula del 14 de diciembre de 1606 restringió este tiempo a los veinte días que estipulaba el derecho castellano, pero los oficios desde hacía tres días, por real cédula del 11 de diciembre, ya eran “por juro de heredad”, es decir, renunciables perpetuamente.

La real cédula de 1606 alteró el concepto de soberanía real sobre la Administración indiana. Esta nueva situación requirió organizar las nuevas renunciaciones. Los pagos en las cajas reales en los sucesivos trasposos serían “la primera vez la mitad del

²² John H. PARRY, *The Sale of Public Office...*, p.16; Francisco TOMÁS Y VALIENTE, *La venta de oficios*, p.77.

²³ Citado en Francisco TOMÁS Y VALIENTE, *La venta de oficios*, p.95.

valor que tuvieran a la renunciación de ellos, y de allí en adelante cada vez que se renunciaren y pasaren por renunciación de una cabeza a otra la tercia parte del dicho valor”.²⁴ La recuperación del oficio para la titularidad estatal quedaba limitada a la demostración del incumplimiento de alguna ley. La monarquía, por lo tanto, tenía las manos atadas con los compradores que esgrimirían las condiciones legales que afectaban a la compra del oficio para mantenerlo en propiedad familiar o bien negociar con él. La preocupación en la corte madrileña acerca de la venalidad de oficios públicos giraba en torno a la obligación del monarca para con los compradores. ¿Cómo podía afectar el nombramiento de sucesores al cargo al poder del rey sobre la Administración colonial? La “gracia” real, es decir, la concesión de los oficios por merced del rey, no se aplicaba porque la renuncia era “vinculante”. La monarquía debía aceptar al designado por el propietario del cargo. Si bien existía el recurso a la falta de preparación del designado para rechazar la renuncia, en pocas ocasiones se podía aplicar porque quien transmitía el empleo presentaba una terna para asegurarse de que la misma razón pudiera impedir la titularidad del oficio para los tres. El Consejo de Indias solía ser comprensivo con quienes dejaban el oficio a un hijo, por lo común menor de edad, por considerar que los años de ejercicio al lado de un tutor le capacitarían para el desempeño del cargo. Esto no quiere decir que la tensión bajase de intensidad. En 1705, cuando durante los años de la guerra de Sucesión la venta de los oficios públicos alcance un pico de crecimiento, Felipe V recordaba al virrey de Nueva España, el duque de Alburquerque, las consecuencias de que quienes recibían los oficios por merced después los vendieran: “Se han seguido y pueden seguirse graves inconvenientes por convertirse la gracia en pública mercancía”.²⁵ Era difícil demostrar que la “renuncia” respondía a razones económicas, razón legal para privarles del oficio.

LA VERDADERA NATURALEZA DEL CONTRATO

La obligación del monarca respecto a los compradores fue objeto de arduas disputas. Al Consejo de Indias llegaban muchos informes del fiscal de la Real Audiencia de México relatando episodios en los que su buen hacer como legisladores había permitido recuperar un oficio vendido por juro de heredad por interpretaciones muy ajustadas de las leyes. Pero en 1728 les llegó un informe del fiscal de la sala civil que no pudo más que sorprenderles por la contrariedad entre el cargo del autor y sus atrevidos argumentos, que daban un serio correctivo a la política de la venta de cargos.

El 8 de agosto de 1605 se subastaba el cargo de alguacil mayor de la ciudad de México. La Real Almoneda era la encargada de la licitación. Estaba formada por el fiscal y un oidor de la Real Audiencia y los miembros de la caja real de México (el tesorero, el factor y el veedor).²⁶ Baltasar de los Ríos y Guevara se hizo con el al-

²⁴ *R. I.*, Lib. VIII, Título XXI, Ley I.

²⁵ Citado en Luis NAVARRO GARCÍA, “Los oficios vendibles”, p.138.

²⁶ *R. I.*, Lib. VIII, Título XXIV, Ley II.

guacilazgo. Lo compró para uno de sus hijos. Poco tiempo antes había hecho lo propio con la alcaldía mayor de Puebla de los Ángeles para otro de sus hijos. Baltasar vio en la compra de los oficios una puerta abierta para el futuro de sus hijos. Por la alcaldía pagó 400.000 pesos y por el alguacilazgo, que pasaría a manos de su hijo Marcos, ingresó 122.790 pesos en la caja central del virreinato y contrajo el compromiso de contribuir con 300.000 maravedíes anuales para pagar el salario del corregidor de México. El cargo de alguacil era extremadamente respetado en la sociedad colonial, porque su cometido era garantizar el orden en la ciudad así como arrestar a los culpables de cualquier delito en los que entendían los jueces.²⁷ La posición social —estrechamente asociada a la administración de justicia— y la rentabilidad del empleo justificaban un desembolso tan importante. No tenía asignado un salario fijo de la Real Hacienda. Las ganancias legales se obtenían con el ejercicio del empleo a través del cobro de honorarios a las cortes de justicia. Pero la mayor rentabilidad se obtenía a través de la venta de nombramientos de los “tenientes”, ayudantes del alguacil. En una obra pionera aunque con plena vigencia, John H. Parry señalaba la contrariedad en la que se debatía el principal legislador indiano, Pereyra Solórzano, autor de la magna obra *Política Indiana* (1647), a propósito de la prohibición legal para vender estos nombramientos menores teniendo en cuenta el elevado precio de compra.²⁸ Lejos de ser un obstáculo para la venalidad, formaba parte del sistema de la venta de cargos públicos en el que sobreentendía la facultad de nombramiento de tenientes y, por lo tanto, de flagrante incumplimiento del derecho indiano, pero el marco legal no debía cambiarse. No en vano la política de ventas se justificaba como medida transitoria y sus efectos no deberían hipotecar el futuro del Imperio.

El precio pagado por al alguacilazgo fue desorbitado. Llegada la renuncia de Marcos a su hijo Francisco, las autoridades coloniales, conscientes de la magnitud de la compra, permitieron que el pago fuera fraccionado. Pero Marcos prefirió pagar la renuncia, que se tasó en 57.500 pesos, íntegramente. Este fue el inicio del final de esta estirpe burocrática fundada por Baltasar porque no se pudo pagar ninguna cesión más. El cargo volvió a la titularidad del Estado, que lo subastó de nuevo. El descalabro de los compradores no fue inusual, aunque el coste de una única transmisión es suficientemente revelador del fracaso estrepitoso de la inversión familiar, puesto que, sin contar las aportaciones al salario de corregidor, la cuantía superó los 180.000 pesos. De hecho, el sistema estaba concebido para que el empleo después de algunas ventas, las suficientes como para no desalentar compras futuras, retornara a la propiedad del Estado y así, por una parte, obtener beneficios económicos superiores por el empleo y, por otra, impedir que se formara una *noblesse de robe* semejante a la francesa.

²⁷ Sobre las posibilidades: “The office of alguacil mayor in a big city of population was thus a very lucrative as well as a responsible post, and one which the Crown might well be tempted to sell if it could get the appointment into its own hands”. John H. PARRY, *The Sale of Public Office...*, p.25.

²⁸ *Ibid.*

Ciento veintitrés años después de que Baltasar acudiera a la Real Almoneda, el fiscal civil de la Real Audiencia de México, el licenciado Ambrosio Tomás de Santaella Melgarejo, encargado de velar por el patrimonio real en las Indias, enviaba una súplica que superaba la treintena de folios para que el empleo no se considerara extinguido en la familia Guevara.²⁹ La motivación no podía ser mayor: conseguir el cargo para un hijo suyo, descendiente por vía materna de la familia Guevara. La tarea no se presentaba sencilla porque legalmente, como él mismo reconocía, era indiscutible la pérdida del oficio: “De suerte señor, que el renunciatario de don Marcos no se presentó con su renuncia por falta de caudal para hacer el entrego de la tercia parte que entonces pertenecía a VM y así no subsistió en él, y sus herederos perdieron el interese, de las otras dos tercias partes, porque se declaró por esta causa vaco, en beneficio del fisco, y perdido uno y otro derecho, en fuerza de las leyes 4. 6. y 9ª del Lib. 8, tít. 21 de las leyes municipales de aquellos reinos”.³⁰

Los argumentos del fiscal, por lo tanto, no podían iniciarse con una lectura literal de la ley, sino que trató de interpretarla a través de las contradicciones propias de la política de venta de cargos públicos. Las razones aducidas, así como el tono utilizado, distaban mucho de las tradicionales súplicas leídas en el Consejo de Indias. El razonamiento se expresaba en los mismos términos que el discurso del gobierno colonial. A Baltasar de los Ríos se le presenta como un constructor del Imperio español que poco se diferencia de los primeros conquistadores con los cuales el monarca mantiene el compromiso político de preferirles en sus empleos. En este caso no se trataba de una elección por “merced” real, pero el antecesor de su hijo había comprado el cargo “en el tiempo en que [...] se trataba de poner en política aquel basto mundo recién conquistado”.³¹ El fiscal discutía la igualdad de los compradores de acuerdo con las razones esgrimidas por la monarquía para recurrir a la política de venta de cargos. Puesto que la justificación era la necesidad financiera, se debía diferenciar entre los compradores por los recursos que reportaba al Real Erario. En primer lugar, los desembolsos se hacían “en distintos tiempos”, por lo que no era “verosímil que en todos concurriese la misma urgencia”.³² De tal manera, que se hacía necesaria una gradación de los desembolsos por la compra en atención a las urgencias de la Corona para “que lo ponderase”. El resultado, según el fiscal, era “que se había de considerar más necesitado el erario” en los pagos “más próximos a la conquista”.³³ En segundo lugar, era cierto que Baltasar de los Ríos sufrió las consecuencias de todo pionero, es decir, la inexperiencia previa para negociar convenientemente con la Corona. La falta de información fiable sobre las posibilidades de ganancia del empleo cotizó al alza el precio. La consecuencia para el comprador no pudo ser más nefasta: la pérdida del oficio, lo que significó que el

²⁹ AGI, México, 651.

³⁰ *Ibid.*

³¹ AGI, México, 651.

³² *Ibid.*

³³ *Ibid.*

“servicio” a la Corona no había obtenido la recompensa esperada. Con la experiencia de la bancarrota familiar, como señalaba el fiscal, “fueron ilustrados estos otros contrayentes y por eso pudieron tener a menos costo más extensión en pedir y más gracia en ser remunerado”.³⁴ De tal manera, Melgarejo vinculaba el descalabro familiar con la decadencia real. El comprador intentaba obtener al menor coste posible el mejor cargo público atendiendo a variables de distinta consideración (poder político, potencial económico o prestigio social) y las mejores condiciones en su ejercicio. Tanto quienes accedían al cargo a cambio de un desembolso económico como quienes eran nombrados atendiendo exclusivamente a criterios administrativos, disponían de la posibilidad de incorporar en su título de nombramiento exenciones a la legislación colonial. El fiscal encontró una feliz expresión para referirse a estas facultades particulares: la “máquina de exenciones”.

El informe del fiscal Melgarejo se adentra en esta lógica con el fin de demostrar que las posteriores compras habían obtenido mejores condiciones a cambio de menos dinero. Los “inútiles aprovechamientos del empleo” provocaron “la caducidad del empleo”.³⁵ La sobrevaloración del cargo imposibilitó que los descendientes pudiesen pagar la parte correspondiente de la renuncia y no se presentó ninguna oferta por el empleo. El fisco no tuvo más remedio que aceptar, según el fiscal, “el inconveniente de congruencia, de mantener esta clase de oficios vendibles vacos muchísimo tiempo sin haber quien quisiese comprarlos decayendo uno de los principales ramos de Real Hacienda, que ha consistido en estas renunciaciones por sola la rigurosa disposición de dicha ley, a cuya estrechez no querían, los que pudieran exponer sus caudales”.³⁶ Es decir, la bancarrota familiar aleccionó a los posteriores candidatos de que el pago de un precio excesivo podía significar la pérdida del oficio.

La depreciación del empleo era evidente. Quien en el momento del escrito de Melgarejo ocupaba el empleo licitado, Luis Inocencio Soria Villaroel, había desembolsado 12.000 pesos, cantidad nada despreciable pero muy inferior al originario y, lo que a los ojos del fiscal era aún peor, “mucho más ventajosos que antes los emolumentos, cuanto ha crecido la población de la Ciudad de México”.³⁷ El fiscal se servía de una vieja objeción planteada por el Consejo de Indias: la discrepancia entre el precio de compra de un cargo y los beneficios legales que de él se obtenían.³⁸ Y, en consecuencia, incidía en la injusticia padecida por su familia política. La perspectiva estatal la adoptaba más decididamente al comparar la compra de otro cargo

³⁴ *Ibid.*

³⁵ AGI, México, 651.

³⁶ *Ibid.*

³⁷ *Ibid.*

³⁸ Era un viejo argumento del Consejo de Indias con el que había argüido su oposición al “beneficio” de los cargos durante el siglo XVII. Los consejeros denunciaban que, si el fin de la venta de cargos se justificaba por razones financieras, era inconcebible que la Corona vendiera un cargo remunerado por la Real Hacienda. No creían conveniente un estudio detallado entre los beneficios económicos que podría obtener del cargo y los gastos que le supondrían en concepto de salario, por bien que no lo retrasaban más allá del año o los dos años, pues el déficit real era indudable en un empleo que la Real Hacienda debía sufragar durante toda la vida del comprador. Véase Fernando MUÑOZ ROMERO, “El beneficio de oficios públicos”, p. 24.

de alguacil, el de la Santa Cruzada de la Ciudad de México. El empleo se vendió en 1665 por 1.000 pesos y la “máquina de exenciones” concedidas fue desmesurada. La relación económica entre el precio de compra y los emolumentos legales arrojaba un saldo positivo para el alguacil de un 500%, solo contando con los 4.954 pesos anuales que recibían en concepto de salario. Pero no fue menor la concesión política. El fiscal denunciaba que la Corona había perdido la propiedad del cargo para siempre pues en este caso eran

aun mayores las ventajas y útiles y honoríficas de su goce, y la que aun parece exorbitante el habersele concedido prematuramente por juro de heredad con voz y voto en el tribunal, facultad de nombrar teniente y a sus sucesores interinos por minoría o sexo con las mismas prerrogativas, sin necesidad de nuevo título, comprendiendo esta facultad, no solo a los sucesores extensamente, sino también que fuesen abintestato, sin el peligro de que pudiese ser confiscado el empleo, por delito aún de lesa Majestad, Divina o humana, o demás atroces y exceptos; y asimismo con todas las preeminencias de los Alguaciles Mayores de Chancillerías, y otras muchas, que se expresan, en cuya conformidad hasta oy lo gozan libremente los sucesores de dicho Espinosa, con las propias ventajas de perpetuidad por juro de heredad, salario, extensiva su paga de la misma suerte hasta en Real hacienda voz y voto, preeminencias y privilegios, y aun mas expresas facultades, de poder nombrar hasta eclesiásticos seculares; aunque fuesen prebendados, y declaraciones de no impedirse a los poseedores el trato y contrato ni opción a otros empleos.³⁹

La Corona abandonaba en esta venta toda posibilidad de intervención en las renuncias del oficio puesto que los sucesores no necesitaban título real y, por lo tanto, tampoco confirmación del título. La obligación de que los funcionarios designados en América contaran con la confirmación del título era indispensable para mantener la dependencia administrativa de las colonias españolas. La confirmación permitía controlar la designación de los oficios menores que no eran nombrados desde España, es decir, todos los cargos rematados en la Real Almoneda. Así, se podían constatar las cualidades de los nuevos funcionarios, impedir que se comercializara con los empleos y que los cargos se eternizaran en manos particulares. La confirmación, por lo tanto, formaba parte de la piedra angular sobre la que descansaba la autoridad real sobre la Administración, pues si se les permitía únicamente la licencia de las autoridades coloniales el peligro de que se formasen facciones adictas a un determinado virrey o a magistrados de la audiencia. En este sentido, en 1713 se le ordenaba al virrey duque de Linares que no siguiera el ejemplo de su antecesor, el duque de Alburquerque, en conceder prórroga de años para adquirir la confirmación real.⁴⁰

³⁹ AGI, México, 651.

⁴⁰ La prolongación para conseguir la confirmación real significaba alargar el tiempo de mandato. Esta es la razón por la cual desde la Corte se veía con gran recelo las concesiones virreinales. Al Consejo de Indias había llegado la noticia de que en título despachado por el virrey a don Miguel Victoria Figueroa para que pudiera ejercer el oficio de fiel ejecutor y regidor de la Villa de Santa Fe se le concedía la facultad de pedir la confirmación tres años después de los cinco que permitía la ley. El Consejo advertía al virrey de que “aunque esta [confirmación] se le ha confirmado por el citado título”, en caso de que se le ofreciera un caso similar “os abstengáis de conceder

A diferencia de la retahíla de decadencia del poder real sobre sus oficios indianos que Melgarejo describe desde que la familia había perdido el oficio, la concesión del cargo a su hijo no suponría menoscabo alguno a la soberanía real. Esta tesis la argumentaba con razonamientos desiguales: por una parte, la Corona mantendría todos los controles pertinentes para la sucesión del empleo y, por lo tanto, la propiedad del oficio no quedaba completamente desvinculada de la regalía; y, por otra parte, se acudía a una interpretación de cuál había sido la voluntad del monarca para vender oficios públicos. En cuanto a la propiedad del empleo sostenía que “en nada se disminuye el directo dominio y Real poder soberano, porque aún así queda ilesa la dependencia en la provisión del oficio, su colación y posesión”.⁴¹ El fiscal tenía en mente las excepcionales condiciones concedidas al alguacil de la Santa Cruzada que no se regían por las leyes indianas referidas a la venta y sucesión de los cargos públicos americanos. Por este motivo, era un argumento poco convincente a los ojos de la Corte. Más interesante resultó la interpretación que el fiscal –no olvidemos, miembro de la elite judicial– hacía de la política de venta de cargos públicos. Después de haber demostrado la escasa rentabilidad tanto administrativa –al quedar el oficio vacante por la falta de pujas– como económica –depreciación del valor del oficio– de la sucesiva venta del alguacilazgo, el paso siguiente fue discutir abiertamente el origen financiero de la venalidad de los oficios públicos.

La cédula de 1581 permitió la renuncia de los oficios vendibles “por una vida más”.⁴² La disposición afectaba a “los oficios que estuviesen vacos y adelante vacasen pero no a los que estuviesen ya vendidos y poseyéndose por la razón de que éstos los habían adquirido y comprado, sin aquella condición”.⁴³ Sin embargo, el fiscal recordaba que su aplicación no se sujetó estrictamente a la “estrechez de la ley”, pues el rey entendió “el Contrato con equidad y Justicia, de suerte que se salvase el perjuicio del vasallo contrayente” y, en consecuencia, ordenó para superar el “notorio [...] agravio de los oficiales [...] que si los que entonces gozaban oficios vendibles y renunciables comprados antes [es decir, con anterioridad a la cédula de 1581] quisieren usar de su beneficio, se les admitiese a indulto dándose para ello facultad a Virreyes, Audiencias y Presidentes, para que, haciendo las justas evaluaciones de relevarse de este nuevo gravamen (así lo llama la misma Real Persona con lo que excluye de ser insito al contrato), lo indultasen”.⁴⁴ La intención del monarca, según el fiscal, había sido mejorar las condiciones de los funcionarios coloniales. El mismo argumento podía utilizarse para recuperar el oficio de alguacil, porque “si antes del año de 81 se hubiera conocido, que el mismo que antes se había arbitrado beneficio

prorrogaciones de tiempo, pues se os está prohibido por ley”. La resolución mostraba la tendencia política de la Administración, que no quería contradecir la actuación del anterior virrey, aunque para ello debiera admitir la inobservancia de la ley, pero que la Administración virreinal cambiara la tendencia de estas decisiones contrarias a los intereses reales. Madrid, 21 de febrero de 1713. AGI, México, 407.

⁴¹ AGI, México, 651.

⁴² Para un análisis jurídico de la cédula del 13 de noviembre de 1581, véase Francisco TOMÁS Y VALIENTE, *La venta de oficios en Indias*, p.78-88.

⁴³ AGI, México, 651.

⁴⁴ *Ibid.*

de la Real hacienda, con que la estrechez de las fatalidades, inductivas no solo de la caducidad, sino del comiso, después había de resultar, como resultó agravio de los interesados, y perjuicio del haber real, como en la nueva resolución se pondera, se hubiera ampliado a la más verdadera naturaleza del contrato, la disposición, en los términos, que hoy se observa, conforme a lo resuelto; y este es el mismo derecho de Justicia y equidad, que repiten estos interesados”.⁴⁵

Ahora bien, la equidad y justicia que se debían dar en los contratos obligaba al monarca, pues la gratificación, a diferencia de los oficios concedidos por merced, no quedaba al arbitrio del rey, sino que era una obligación. La obligación se contraía por el contrato oneroso, es decir, por el pago a la Corona que se concretaba en un contrato escrito. Así lo especificaba el fiscal:

Y el que el motivo sea de justicia y equidad, y no de mera gracia, esta por la Real Voluntad bastante especificado, en cuanto expresamente se funda la nueva declaración en Real deseo de mantener a los vasallos de las Indias en Justicia, que tanto vale como reconocer, y aun declarar supremamente serlo el que no se prive a los herederos del derecho a el interese en el caso propuesto, pues no puede de otra suerte contraerse la manutención en Justicia en el caso, que se previene que declarándose ser justo, el que se observe lo prevenido, y como esta justicia proviene del derecho adquirido en virtud del contrato oneroso, es lo mismo que reconocer la Real Persona la obligación, quando menos natural, que no sin fundamento se extiende a la civil, por la ley del contrato, en que quedó el Real Fisco de pasar por la repetición del interese y así se salva el que no es ni puede llamarse concesión mera graciosa, sino compensativa de la obligación contraída en que la distancia del soberano del vasallo, es la que afianza mejor el beneficio de este, por aire de la misma soberanía.⁴⁶

En los argumentos esgrimidos por Melgarejo se puede constatar cuál era realmente la decadencia de la Corona en relación con la venta de oficios: la obligación del monarca de respetar los “contratos”. El monarca se sentía obligado a respetar las condiciones acordadas con los compradores indistintamente del régimen político del que pudiera disfrutar el territorio. En este sentido, el fuero territorial quedaba relegado frente a las necesidades financieras de la monarquía, que era consciente de que el éxito de las ventas venideras venía determinado por dos cuestiones en principio antagónicas. Por una parte, la conveniencia de recuperar oficios vendidos a perpetuidad para poder ingresar el valor total por el que fuera tasado el cargo. Por otra, la necesidad de ampliar los derechos de los compradores para aumentar el valor de los oficios. Normalmente el encargado de velar para que estas dos situaciones se revirtieran en favor del monarca era el fiscal civil de las reales audiencias que blandía cualquier trasgresión a los requisitos legales indispensables para validar la transmisión. Sin embargo, la regalía del monarca quedaba seriamente dañada cuan-

⁴⁵ *Ibid.*

⁴⁶ *Ibid.*

do los argumentos legales se ponían al lado del demandante, pues la Corona, como hemos visto, acordaba condiciones particulares con los compradores en cuya defensa se jugaban su negocio.

Alexis de Tocqueville describió la *noblesse de robe* francesa en unos términos que nos ayudan a entender en qué consistía la debilidad real en la política de venta de cargos:

La centralización tenía ya la misma naturaleza, los mismos procedimientos, las mismas miras de hoy, mas no todavía el mismo poder. El gobierno, en su deseo de hacer dinero de todo, al poner en venta la mayoría de los empleos públicos se había privado por ende a sí mismo de la facultad de concederlos y de retirarlos a su arbitrio. En tal modo, una de sus pasiones había perjudicado grandemente el éxito de la otra: su avidez había hecho de contrapeso a su ambición; se veía pues reducido de continuo a actuar con instrumentos no modelados por él mismo y que no estaba en grado de destruir, razón por la cual a menudo había de observar cómo se enervaban sus voluntades más absolutas al ponerse en práctica. Esa constitución anómala y viciosa de las funciones públicas hacía las veces de una suerte de garantía política contra lo omnipotencia del poder central. Era como una especie de dique irregular y mal construido que dividía su fuerza y amortiguaba su golpe.⁴⁷

A pesar de que la burocracia colonial no llegó a constituir una *noblesse de robe* al estilo francés, las palabras de Tocqueville son pertinentes, puesto que no debemos olvidar la coincidencia cronológica entre el “edicto de Paulet”, génesis de la *noblesse de robe*, y la cédula castellana (y americana) de 1606.⁴⁸ Ambos se basaron en el mismo principio: la patrimonialidad de los cargos. Estos pasaban de padres a hijos; de tal manera se había confundido la merced con el derecho. No era este hecho, sin embargo, el más inquietante en términos de regalía real, porque existía la posibilidad de que volvieran a la propiedad plena de la Administración. El verdadero temor era el apuntado por Tocqueville, a saber, la necesaria negociación con los poseedores de los empleos para gobernar el territorio. La omnipotencia del poder real había quedado, por lo tanto, relegada a las necesidades gubernamentales, aunque, legalmente, los dominios ultramarinos fueran gobernados de acuerdo con los intereses reales. Ni siquiera la única facultad indiscutible de la monarquía absoluta, la de designar a su propia burocracia para que cumpliera la ley, había quedado a salvo en ultramar.

⁴⁷ Alexis de TOCQUEVILLE, *El Antiguo Régimen y la revolución*. p.164.

⁴⁸ FRANCISCO TOMÁS Y VALENTE, “Ventas de oficios públicos en Castilla durante los siglos XVII y XVIII”, en *Gobierno e instituciones...*

BIBLIOGRAFÍA

- 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, 1 (1982), p.49-72.
- BERTRAND, Michel. "En torno a una problemática de la administración colonial: La Real Hacienda de Nueva España". *Anuario de Estudios Americanos*, XLVI (1989), p.195-217.
- *Grandeur et misère de l'office: les officiers de finances de Nouvelle-Espagne (XVII-XVIII siècle)*. París: Publications de la Sorbonne, 1999.
- BORAH, Woodrow Wilson. *El gobierno provincial en la Nueva España, 1570-1787*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, 1985.
- BURKHOLDER, Mark A. y Dewitt S. CHANDLER. "Creole Appointments and the Sale of Audiencia Positions in the Spanish Empire under the Early Bourbons, 1701-1750". *Journal of Latin American Studies*, 4 (1972), p.187-206.
- *Biographical dictionary of audiencia ministers in the Americas: 1687-1821*. Westport: Greenwood Press, 1982.
- *De la impotencia a la autoridad: la Corona española y las audiencias en América 1687-1808*. México: Fondo de Cultura Económica, 1984.
- CASTELLANO, Juan Luis, Jean-Pierre DEDIEU y M. Victoria LÓPEZ-CORDÓN (eds.). *La pluma, la mitra y la espada. Estudios de historia institucional*. Madrid-Barcelona: Marcial Pons, 2000.
- CUNNINGHAM, Charles Henry. *The Audiencia in the Spanish colonies: As illustrated by the Audiencia of Manila (1583-1800)*. Berkeley: University of California Publications, 1919.
- ELLIOTT, J. H. "A Europe of Composite Monarchies". *Past and Present*, 137 (1982), p.48-71.
- KAGAN, Richard L. *Students and Society in Early Modern Spain*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1974.
- LYNCH, John. "The Institucional Framework of Colonial Spanish America". *Journal of Latin American Studies*, XXIV, 15 (1992).
- MORENO CEBRIÁN, Alfredo. *El corregidor de indios y la economía peruana del siglo XVIII: los repartos forzosos de mercancías*. Madrid: Instituto G. Fernández de Oviedo, 1977.
- MURO ROMERO, Fernando. "El beneficio de oficios públicos con jurisdicción en Indias: notas sobre sus orígenes". *Anuario de Estudios Americanos*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispanoamericanos, 1978, t. XXXV.
- NAVARRO GARCÍA, Luis. "Los oficios vendibles en Nueva España durante la Guerra de Sucesión". *Anuario de Estudios Americanos*, XXXII (1975), p.133-154.
- OTS CAPDEQUÍ, Josep Maria. *El Estado español en las Indias*. México: Fondo de Cultura Económica, 1965.
- PARRY, J. H. *The Sale of Public Office in the Spanish Indies under the Hapsburg*. Berkeley (Los Ángeles): University of California Press, 1953.

- PHELAN, John Leddy. "Authority and Flexibility in the Spanish Imperial Bureaucracy". *Administrative Science Quarterly*, 5 (1960).
- *El Pueblo y el rey. La revolución comunera en Colombia, 1781*. Bogotá: Carlos Valencia, 1980.
- RUIZ GUIÑAZÚ, E. *La magistratura indiana*. Buenos Aires, 1916.
- SCHÄFER, Ernesto. *El Consejo Real y Supremo de las Indias. Su historia, organización y labor administrativa hasta la terminación de la Casa de Austria*. Nendeln: Krauss Reprint, 1975, vol. I.
- SOLÓRZANO Y PEREYRA Juan de. *Política Indiana*. Madrid, 1647.
- TOCQUEVILLE, Alexis de. *El Antiguo Régimen y la revolución* (ed. Antonio Hermosa Andujar). Madrid: Istmo, 2004.
- TOMÁS Y VALIENTE, Francisco. *La venta de oficios en Indias*. Madrid: Instituto Nacional de Administración Pública, 1982.
- *Gobierno e instituciones en la España del Antiguo Régimen*. Madrid: Alianza, 1999.
- YALÍ ROMÁN, Alberto. "Sobre alcaldías mayores y corregimientos en Indias. Un ensayo de interpretación". *Jahrbuch für Geschichte von Staat Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*. Colonia, 1972, vol. IX.