

LA PRIVATIZACIÓN DEL RECLUTAMIENTO EN EL SIGLO XVIII: EL SISTEMA DE ASIENTOS

The privatization of recruitment in the XVIII century: the contracts system

Francisco ANDÚJAR CASTILLO

Universidad de Almería

RESUMEN: Aunque siempre se ha entendido que el reclutamiento militar era una función del Estado también éste podía privatizar el suministro de soldados mediante la firma de asientos.

En determinadas coyunturas del siglo XVIII este reclutamiento privado por asientos llegó a proporcionar al Ejército más soldados que los que se alistaban por los tradicionales sistemas de levas, quintas y reclutas de voluntarios. En España se desarrolló bajo dos fórmulas claramente diferenciadas: de una parte los asientos para la formación de nuevos regimientos, mediante los cuales los asentistas reclutaban, armaban y vestían un regimiento, a cambio del grado de coronel para ellos y de las patentes de oficiales en blanco para su venta privada; de otra parte, los asientos firmados por la monarquía con «empresarios de soldados» para la recluta de hombres en el extranjero —cada soldado tenía un precio de mercado— con destino a las unidades extranjeras que se encontraban al servicio de España.

Palabras clave: ejército, reclutamiento, siglo XVIII, asentistas, venalidad.

ABSTRACT: Although we have always understood that the military recruitment was a State duty, we can also say that the State could privatize the supply of soldiers signing a contract.

In some moments during the XVIII century, this private conscription got more soldiers to the Army than the ones who enlisted by the traditional system of levy, drafts and volunteers recruitments. In Spain they were

carried out in two different ways: the contracts to create new regiments, where the contractors recruited, armed and dressed a regiment, got the grade of colonel for them and some white officials patents for private sale; on the other hand, the contracts signed by the monarchy with «businessman soldiers» to recruit men abroad — each soldier had a price in the market — to send to the foreign units in the Spain service.

Key words: Army, Recruitment, XVIII century, Contractors, Venality.

Hasta ahora la historiografía, antigua y reciente, ha mantenido que los tres sistemas básicos de reclutamiento que hubo en la España del siglo XVIII fueron las reclutas de voluntarios, las levas de forzados y las quintas. Sin embargo esa trilogía no responde por completo a lo que fue la realidad del reclutamiento. Los tres sistemas definen al método de enganche, la forma de incorporación de los soldados, el grado de coerción en su vinculación con la milicia, pero simplifican una problemática que fue mucho más compleja, más plural y, sobre todo, diferente.

Igualmente siempre se ha entendido que la tarea del reclutamiento era función del Estado y que tan sólo por medio de sus instrumentos de poder se acometían las reclutas de soldados, ora fueran voluntarias, ora obligatorias bajo la forma de levas de «vagabundos y ociosos». Sin embargo, la realidad distó mucho de tal formulación porque con demasiada frecuencia el suministro de hombres a la monarquía fue cuestión de empresarios privados que, del mismo modo que contrataban la provisión de víveres, municiones o armamento, acordaban con el rey el suministro de hombres. Si el pan, la bayoneta o la pólvora tenían un precio en el mercado también los soldados tenían su correspondiente cotización. El Estado podía reclutar por sus propios medios o privatizar el suministro de hombres mediante la firma de los correspondientes asientos, de la misma manera que formalizaba contratos para proveerse de otros bienes necesarios para el sostenimiento del Ejército y de la monarquía.

En determinadas coyunturas del siglo XVIII el reclutamiento privado llegó a proporcionar más soldados al Ejército que los que aportaban los métodos tradicionales descritos. Basta señalar un dato clarificador. En 1733 se decretó una leva para completar los soldados necesarios en los regimientos de Infantería. Una ordenanza fijó de modo preciso la cuantía de la leva en 7.153 hombres¹. Para los años

1. AGS, *Guerra Moderna*, Leg. 4999.

siguientes de 1734-1735 —según un estudio que hemos realizado sobre la venalidad en el Ejército borbónico²— calculamos que unos 6.500 soldados ingresaron en el Ejército de la mano de oficiales y empresarios que se aventuraron a formar nuevos regimientos mediante la firma de contratos privados con el rey. Las cifras apenas difieren, y sin embargo esta segunda vía de reclutamiento ha permanecido prácticamente ignorada hasta ahora³.

El *sistema de asientos*, fórmula de larga tradición en el Ejército de los Austrias⁴ —en fase de estudio⁵— no sólo perduró en el siglo XVIII sino que probablemente alcanzó mayores dimensiones que en la centuria precedente. El asiento comportaba una clara privatización del reclutamiento, pues básicamente consistía en la formalización de contratos entre la monarquía y un particular que proporcionaba soldados al rey a cambio de dinero y de otras contraprestaciones.

Con gran acierto I.A.A. Thompson describió el reclutamiento por asientos para la etapa que transcurre entre 1570-1620⁶. Corresponden a su pluma las interpretaciones más acertadas de lo que supuso este sistema de «levas privadas», «asientos» o «reclutas de particulares»⁷. En su opinión, se trató de un «feudalismo administrativo» que antepone al asentista como vasallo entre el príncipe y su pueblo, y que transformaba la relación de subordinación y obediencia entre el asentista y el rey en una relación de reciprocidad moral y legal. Las supuestas ventajas económicas y administrativas del sistema de asientos tuvieron su lado

2. ANDÚJAR CASTILLO, Francisco: *El sonido del dinero*. Monarquía, ejército y venalidad en la España del siglo XVIII. (En prensa, aparecerá en Madrid, 2004).

3. Vid. BORREGUERO BELTRÁN, Cristina: *El reclutamiento militar por quintas en la España del siglo XVIII. Orígenes del servicio militar obligatorio*, Valladolid, 1989, pp. 35-36.

4. Según José Contreras Gay los soldados mercenarios reclutados por asiento eran, junto con los reclutados por comisión, los que se enviaban a combatir a Europa. Cif. en «El siglo XVII y su importancia en el cambio de los sistemas de reclutamiento», en *Studia Historica. Historia Moderna*, 14, 1996, p. 149.

5. A la espera de que pronto vea la luz la importante tesis doctoral que, bajo la dirección del profesor Luis Ribot, realiza José Antonio Rodríguez sobre el reclutamiento militar en el siglo XVII.

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

7. Para el caso de Murcia en la primera mitad del siglo XVII vid. RUIZ IBÁÑEZ, José Javier: *Las dos caras de Jano. Monarquía, ciudad e individuo. Murcia, 1588-1648*, Murcia, 1995, pp. 317-320. Ninguna referencia más a este sistema se encuentra en la producción historiográfica más reciente, según se constata en los excelentes estados de la cuestión publicados recientemente. Vid. ESPINO LÓPEZ, Antonio: «La historiografía hispana sobre la guerra en la época de los Austrias. Un balance, 1991-2000», en *Manuscrits*, 21, 2003, pp. 161-191; MARTÍNEZ RUIZ, Enrique y PI CORRALES, Magdalena de Pazzis: «La investigación en la Historia Militar Moderna: realidades y perspectivas», en *Revista de Historia Militar. Número Extraordinario*, Madrid, 2002, pp. 123-169; GARCÍA HERNÁN, David: «Historiografía y fuentes para el estudio de la guerra y el ejército en la España del Antiguo Régimen», en *Revista de Historia Militar. Número Extraordinario*, Madrid, 2002, pp. 183-292.

negativo en la merma de la libertad de los monarcas para designar a los mandos de las tropas —que serían los acaudalados dispuestos a formalizar asientos— y en los perjuicios para un escalafón que premiaba el dinero antes que el mérito o la antigüedad en el servicio. La adopción de este método supuso un cambio trascendental en el reclutamiento: los oficiales dejaron de ser funcionarios nombrados por la corona para ser empresarios aceptados por ella⁸.

El periodo borbónico prolongó las mismas prácticas existentes tanto en la España de los Austrias como en otras monarquías europeas⁹. El permanente déficit de soldados de los regimientos se trató de paliar con una diversificación e intensificación de los sistemas de reclutamiento pero sobre todo mediante el recurso a contratos con empresarios o particulares que suministraban soldados a cambio de dinero. La Guerra de Sucesión que abrió el siglo, y más tarde las Guerras de Italia, acentuaron la necesidad de soldados y forzaron a Felipe V al recurso a dos fuentes de provisión de soldados que, aún con un contenido común, deben diferenciarse: por un lado, la firma de asientos para la formación de nuevos regimientos, de nuevos cuerpos de ejército; de otra parte, el recurso a «asentistas privados» que reclutaran en Europa soldados para los regimientos extranjeros del Ejército permanente.

Fuese la finalidad la entrega de soldados para formar una nueva unidad o completar su falta en los regimientos extranjeros, la esencia del contrato era un acuerdo entre el monarca y un particular —militar o civil— mediante el cual el rey procuraba abastecerse de hombres con mayores garantías que las que proporcionaban las levas, quintas y reclutas. Durante todo el siglo XVIII, las reclutas voluntarias que realizaban los propios oficiales de los regimientos —a pesar de que de ellas dependía en buena parte el sueldo de los capitanes por la gratificación que percibían por tener sus compañías completas— nunca fueron suficientes para mantener al completo regimientos, mermados más por la sangría de la desertión que por las bajas de los combates y de la edad.

La privatización de la tarea del reclutamiento por parte del Estado sería una prueba de su incapacidad para hacerse con los soldados necesarios para mantener su ejército, prueba de los problemas de los métodos tradicionales de reclutamiento, pero también sería manifestación de cómo en las coyunturas más críticas —las provocadas por las urgencias bélicas— los empresarios privados se convertían en elementos imprescindibles de generación de recursos, no sólo monetarios, sino en este caso, recursos humanos con los que subvenir a las necesidades

8. THOMPSON, Irving A. A.: *ob. cit.*, Madrid, 1981, p. 151.

9. ANDÚJAR CASTILLO, Francisco: *Ejércitos y militares en la Europa Moderna*, Madrid, 1999, pp. 92-93.

de la monarquía. La privatización del reclutamiento será durante todo el siglo XVIII el recurso más eficaz para incrementar los cuerpos de Ejército y aportar en momentos críticos un mayor número de soldados al Estado. Frente a la lentitud, corruptelas, fraudes y demás problemas de las quintas y reclutas generales, el empresario privado aportará la solución más rápida para los intereses reales. El problema sería la contraprestación exigida: la creación de oficiales neófitos como consecuencia de la auténtica cascada de venalidad que generó este sistema «empresarial» de reclutamiento.

1. ASIENTOS PARA LA CREACIÓN DE NUEVOS REGIMIENTOS

La necesidad de incrementar tropas se planteó desde el momento mismo en que se inició la contienda dinástica. Se precisaban más regimientos, más soldados, con sus correspondientes oficiales, y en el menor tiempo posible. Se requerían además fuertes inversiones económicas para afrontar los gastos de reclutamiento de las nuevas unidades y dotarlas de uniformes y armamento. Para ello se disponía del recurso a la contribución de municipios y reinos, pero sus aportes no iban a ser suficientes para las urgencias bélicas del momento. Rapidez, nulo coste inicial, y seguridad en la consecución del objetivo, eran tres elementos fundamentales que tan sólo el *sistema de asientos* podía proporcionar.

Su práctica no difirió demasiado de la utilizada para conseguir que ciudades y reinos se decidieran a ofertar la formación de nuevos cuerpos par el Ejército. La única diferencia estribaba en que el levantador de la unidad podía ser, bien un particular, bien una ciudad, bien instituciones como las Juntas del Reino de Galicia o las Cortes del Reino de Navarra.

La esencia del sistema, con escasas variantes, siempre era la misma. El rey adelantaba una mercancía de enorme valor, las patentes de la oficialidad del futuro regimiento firmadas en blanco, para que con su venta, el asentista, la ciudad o el reino, pudieran enjugar los costes de reclutar, vestir y armar la nueva unidad. Una vez completado el número de soldados, es decir, finalizada la «empresa del levantamiento», se entregaba el regimiento al rey para que desde ese momento pasaran a depender del sueldo real, tanto los nuevos reclutas como los nuevos oficiales. Previamente, los despachos de oficiales habían sido adquiridos por quienes hubiesen aportado una cantidad de dinero o hubiesen contribuido a la formación de la unidad con un determinado número de soldados. En el caso de ciudades y reinos era posible que en ocasiones no mediase una venalidad de los puestos de la oficialidad, que oligarcas y poderosos repartiesen a familiares, amigos y clientes los valiosos despachos de oficiales que obraban en su poder. Es probable que los

menores costes en la tarea de reclutamiento pudiesen permitir los «regalos» y «mercedes» de los despachos de la oficialidad del Ejército.

Por lo que hace a los «particulares», a los ocasionales «empresarios», a los conocidos como «levantadores», el principal objetivo perseguido en sus asientos para la formación de un nuevo regimiento era conseguir la patente de coronel de la unidad que levantaban y, a ser posible, obtener de la venta de las patentes ingresos superiores a lo invertido en la formación del regimiento. No era preciso acreditar trayectoria militar alguna. Bastaba con presentar ante el rey un nuevo regimiento uniformado y con su correspondiente armamento. A partir de ese momento, el «levantador» o asentista se convertía en el coronel de su unidad.

Los numerosos asientos aprobados por Felipe V para la formación de nuevos regimientos constituyen prueba palmaria de que la privatización del reclutamiento, el acuerdo con un particular para el suministro de soldados, fue el método más eficiente de aporte de tropas en una coyuntura en la que los habituales métodos de captación de soldados —levas, quintas y reclutas— apenas podían sostener el abastecimiento de hombres para los regimientos antiguos. La gran contradicción de este método de asientos estuvo en que se desarrolló justo en un momento en que, en el marco de centralización de todo el poder en la persona del rey, Felipe V había ordenado que la única potestad de nombrar todos los empleos de la oficialidad del Ejército residía en su persona¹⁰. Por tanto, estas «levas privadas» suponían la «delegación» en unos particulares, de la facultad del rey para nombrar a sus servidores, y de ahí que la disposición real de 1704, según la cual Felipe V ordenaba «dar por su propia mano en adelante las patentes de todos los coroneles, maestros de campo, tenientes coroneles, capitanes, tenientes y alféreces»¹¹, tuviera su principal limitación en la propia incapacidad financiera del Estado para sostener el gasto militar.

Los asentistas que lograban la aprobación de un contrato para formar un nuevo regimiento tenían dos posibilidades de cumplir con su obligación. La primera consistía en que el futuro «coronel-asentista» subcontractaba la formación de compañías con otros particulares, quienes a su vez podían valerse de otros aspirantes a oficiales que le ayudasen en la tarea reclutadora. Así, un pretendiente a ser nombrado capitán podía subcontractar con un aspirante a teniente la entrega de su patente, a cambio de un determinado número de hombres y, a su vez, el teniente, podía subcontractar con un pretendiente a subteniente la entrega de una suma menor de soldados. La segunda fórmula consistía en la venta directa por

10. ANDÚJAR CASTILLO, Francisco: «Mandar. Los centros de poder militar en la España del siglo XVIII», en *Ius Commune*, 101, 1997, pp. 541-562.

11. AHN, *Estado*, Leg. 1605.

parte del «coronel-asentista» de las patentes de oficiales —capitanes, tenientes y subtenientes, e incluso a menudo los empleos de la plana mayor— que previamente le había adelantado el rey al firmarlas en blanco. Con el dinero obtenido se pagaba el vestuario y armamento del nuevo regimiento, se abonaban las primas de enganche a los soldados, los gastos ocasionados por la recluta, y se pagaba a los colaboradores en la tarea, aunque muchas veces el pago se hizo con las propias patentes en blanco. Cada soldado tenía un «precio de mercado» y cada patente de oficial, en razón al grado, tenía igualmente su cotización. Para ser oficial del Ejército se podía pagar en dinero o en especie, es decir, con monedas o con su equivalente en hombres reclutados.

En numerosas obras de historia militar se encuentra una expresión, tan reiterada como poco interpretada, relativa a «levantar a su costa» un regimiento. Su significación ofrece pocos espacios a la duda: se trata de la formación de un nuevo regimiento financiado por un particular —militar o no— por un procedimiento que casi siempre comporta la venalidad de los empleos de la oficialidad. Del mismo modo, «levantar a su costa una compañía» significa que alguien ha invertido una suma de dinero en reclutar los soldados, vestirlos y armarlos, por cuyo servicio obtiene una contraprestación en forma de despacho de «capitán de los reales ejércitos». El análisis de la gran mayoría de los asientos que se formalizaron durante el siglo XVIII para la formación de nuevos cuerpos nos permite afirmar con rotundidad que «reclutamiento privado» y «venalidad de los empleos de la oficialidad» fueron dos procesos inseparables. De hecho, todas las contratas establecían que las patentes de oficiales fuesen «beneficiadas» —sinónimo de «vendidas»— a hombres que fuesen «sujetos de calidad y circunstancias».

Desde la perspectiva de los soldados y del método de captación, este sistema de asientos se definiría mucho mejor por medio del concepto de «leva privada». Su aplicación comportaría la adopción de formas de captación de soldados bastante coercitivas pues de que se lograsen los efectivos requeridos dependía que un individuo pudiese lograr un puesto de oficial del Ejército para toda su vida, pudiese promocionar en su carrera profesional, y en algo más importante aún, en la «carrera social» por los honores inherentes al ejercicio de una profesión cuyo ejercicio confería nobleza cuando se alcanzaban grados superiores al de capitán. La calidad de los soldados obtenidos por este sistema, supuestamente de «reclutas voluntarias», fue muy escasa¹², pues amén de la coerción ejercida sobre toda suerte de desheredados, muchos de los asientos insertaron cláusulas por las cuales los reclutadores podían incluir a desertores de otros cuerpos. Penados por la justicia,

12. En nada difiere pues de la observada para las centurias precedentes. Cif. THOMPSON, Irving A. A.: «El soldado del Imperio: una aproximación al perfil del recluta español en el Siglo de Oro», en *Manuscripts*, 21, 2003, p. 33.

vagabundos, desertores, y pobres hombres engañados por los «ganchos» que empleaban los reclutadores, conformaron la base humana de estos nuevos regimientos. Otros problemas, como soldados sin las tallas mínimas para servir o con edades poco aptas para el servicio militar, completarían un sombrío panorama, que por otro lado, no distaría demasiado del obtenido por los clásicos sistemas de quintas, levás y reclutas dirigidas por el Estado.

Un ejemplo de asiento de este tipo fue el aprobado en abril de 1704 a José Maltés Negrón para levantar y vestir a su costa un regimiento de 500 hombres en el plazo de tres meses. Maltés, capitán de Infantería, se proporcionó por este servicio un ascenso a coronel y al mismo tiempo obtuvo todas las patentes de oficiales para que fuesen todos «de su elección». La recluta, calificada por él mismo como «leva», la haría en las ciudades de Sevilla, Utrera, Jerez, Lucena, Málaga y Cádiz. Un mes después de la aprobación del contrato le fueron entregados diez suplimientos¹³ de capitán y doce de alférez para que con su producto pudiese financiar su empresa¹⁴. Los ejemplos se pueden multiplicar, pero sin duda el arquetipo del modelo empresarial se documenta en la formación del regimiento de Artillería contratado por asiento en 1704 por el marqués de Villarocho en sociedad con el financiero Huberto Hubrecht¹⁵.

Este sistema de asientos se utilizó tanto para la creación de nuevas unidades como para transformar en regimientos los antiguos Tercios. Un asiento de este tipo remitió con su aprobación en noviembre de 1704 el marqués de Villadarias, capitán general de Andalucía, al marqués de Rivas, según el cual, en cumplimiento de la orden real para que buscase «personas que quisiesen entrar en los segundos batallones reclutándolos, vistiéndolos y armándolos de espada, fusil y bayoneta» había encontrado un sujeto interesado en completar el Tercio de Huidobro para que pasase de las siete compañías que tenía a la estructura de un batallón de doce compañías. A cambio, el «levantador», Juan de Charriel Vidarte, a la sazón teniente coronel, pedía las patentes y suplimientos en blanco para todos los oficiales de las nuevas compañías como asimismo los «títulos de coronel, teniente coronel, sargento mayor y ayudantes, quedando de su obligación lo referido y poner completas las compañías»¹⁶.

La cronología de la formación de regimientos por este procedimiento de asientos privados la hemos analizado en profundidad recientemente¹⁷. Hemos

13. Los «suplimientos» eran los títulos que eximían a sus poseedores de haber prestado determinado número de años en el Ejército para poder ocupar un puesto de oficial.

14. AHN, *Estado*, Leg. 261.

15. *Ibidem*.

16. *Ibidem*.

17. ANDÚJAR CASTILLO, Francisco: *El sonido del dinero...*

mostrado su pervivencia durante toda la centuria, llegando incluso hasta 1793-1795, cuando se formaron nuevos cuerpos para la guerra contra la Convención. Sin embargo su fase de apogeo tuvo lugar en el reinado de Felipe V cuando las sucesivas contiendas bélicas obligaron a crear nuevos cuerpos.

Resulta harto complejo establecer cálculos precisos acerca del número de hombres enrolados en el Ejército por este sistema de asientos privados. El periodo de mayor confusión corresponde a los años de la Guerra de Sucesión por la convergencia de asientos privados para la formación de regimientos permanentes, de reclutas por cuenta de ciudades y reinos para la creación también de nuevas unidades con destino al Ejército regular, y por la formación igualmente de un sinfín de cuerpos de milicias durante esos mismos años. Discernir entre los levantados por uno u otro sistema tiene la complejidad adicional de cuantificar el número de «segundos batallones» que se levantaron para poner los antiguos Tercios sobre el pie de regimientos de dos batallones establecido en las ordenanzas. Tan sólo entre 1709 y 1710 se crearon un total de 22 nuevos segundos batallones. Por ende, diferenciar entre los formados por cuenta del rey de los financiados «por cuenta de particulares», es decir, por asiento, precisaría de una investigación monográfica cuya mayor limitación se encuentra en las abundantes lagunas documentales del periodo que transcurre entre 1701 y 1714. Por el momento podemos avanzar que finalizada la contienda dinástica, un 67,5% de los regimientos existentes en 1714 se habían creado a partir de 1701, y que gran parte de ellos se habían puesto en pie por el sistema de «asiento» o «leva privada». Si damos crédito a las cifras reflejadas en una memoria elaborada por Jean Orry en 1703¹⁸, que calculaba las fuerzas de Infantería en 13.268 hombres, a la altura de 1714, el mismo arma presentaba, como mínimo, unos efectivos de 63.000 hombres, estimación realizada sobre el computo de regimientos de un solo batallón de 500 hombres, y que sin duda debió ser superior pues muchas unidades se formaron sobre el pie de dos batallones. La clave de tan excepcional aumento se encuentra en la formación de nuevos cuerpos por el sistema de levas privadas.

Las cifras relativas a las empresas de formación de nuevos regimientos en los años siguientes son mucho más precisas. En 1718-1719, tanto en España como en los territorios italianos, para combatir en Sicilia y Cerdeña, se levantaron un total de 40 nuevos batallones de Infantería —de 13 compañías cada uno—, seis escuadrones de Caballería —de cuatro compañías cada uno— y 10 regimientos de dragones. En total pues se reclutaron 33.200 soldados, merced a los asientos privados formalizados con levantadores dispuestos a invertir una empresa que, en todos los casos, les reportó un grado de coronel de los reales ejércitos.

18. KAMEN, Henry: *La Guerra de Sucesión en España, 1700-1715*, Barcelona, 1974, p. 73.

En compensación el rey tuvo prestas nuevas tropas con las que afrontar la nueva contienda.

Entre 1734 y 1735 la guerra en Italia obligó a formar nuevas unidades, fundamentalmente de Infantería y Dragones. Nuestras estimaciones, elaboradas a partir de la obra de Samaniego¹⁹ y de documentación del Archivo General de Simancas, son que en total, por el sistema de asiento, se crearon 9 regimientos de Dragones, 2 de Caballería y 6 de Infantería, lo cual supuso la puesta en pie de algo más 10.000 soldados. Posteriormente en el año 1742, con la finalidad de incrementar un «tercer batallón» a diez regimientos de Infantería, se firmaron nuevos asientos para ampliar a esa estructura a un total de diez batallones. La operación supuso que los asentistas entregaron al rey unos 6.500 soldados, cuyo coste financiaron con los despachos en blanco que habían recibido para su venta privada²⁰.

Tras el paréntesis del reinado de Fernando VI en que no se registró asiento alguno, merced sobre todo al horizonte de paz iniciado en Aquisgrán, el reinado de Carlos III inauguró una nueva etapa en el sistema de asientos —sobre todo en cuanto a diversificación de los métodos— durante la cual se pueden distinguir dos subperiodos. El primero corresponde a los años que van entre 1762 y 1766, cuando se incrementaron los cuerpos de Caballería y Dragones para tratar de devolverlos al orden anterior a 1749, pues la «reforma» militar del marqués de la Ensenada había suprimido un 39% de los efectivos del cuerpo de Caballería y un 54,5% los de Dragones²¹. Igualmente a esa fase que comienza en 1762 corresponde la creación de cuerpos de Infantería y Caballería ligera, más adaptados a las técnicas de guerra que estaban triunfando en Europa. Es el momento de la creación del regimiento de «Voluntarios a caballo de España», de los dos regimientos de «Infantería Ligera de Cataluña» y de los «Voluntarios Aragoneses de Infantería».

El segundo periodo se desarrolló en 1766 —con un breve apéndice en 1771— y tuvo como finalidad crear nuevos cuerpos para suplir el vacío dejado por las unidades que pasaron a servir en América. Son los años en que se crean los regimientos del Príncipe y de la Princesa, el de Extremadura y el de Voluntarios Extranjeros, y en 1771 se levanta un segundo batallón del regimiento de Infantería Ligera de Cataluña con la finalidad de sustituir un cuerpo que marchó a América. En total, calculamos que todas estas nuevas tropas, levantadas por el

19. SAMANIEGO, Juan Antonio: *Disertación sobre la antigüedad de los regimientos de Infantería, Caballería y Dragones de España*, Madrid, 1738 (Edición del Ministerio de Defensa. Madrid, 1992).

20. AGS, *Guerra Moderna, Suplemento*, Leg. 527.

21. ANDÚJAR CASTILLO, Francisco: «La 'reforma' militar del marqués de la Ensenada» (En prensa).

sistema de asientos, y por la nueva modalidad implantada en Caballería de «capitanes proponentes»²², supuso la incorporación al Ejército de unos 9.500 soldados.

La gran novedad del reinado de Carlos III iba a ser que por vez primera se planificaron las condiciones que debían cumplir quienes trataran de ofertar al rey la realización de una «leva privada». El marqués de Esquilache ordenó redactar en la Secretaría del Despacho de Guerra un «pliego de condiciones» al cual debían ajustarse quienes pretendiesen hacerse con el asiento para la formación de los nuevos regimientos de Infantería. Aún con el criterio opuesto de los inspectores Carlos de la Riva Agüero y Antonio Manso, el marqués de Esquilache — aunque en nombre de la «voluntad del rey» — optó claramente por el método venal, de tal modo que, a excepción de los empleos de teniente coronel, sargento mayor y ayudantes, que se los reservaría el rey, se entregaran a los proponentes o asentistas las demás «patentes en blanco para llenarlas a su beneficio en sujetos de circunstancias correspondientes, a condición de que uno de los tres empleos en cada compañía (alternativamente en todas) ha de recaer precisamente en persona que esté sirviendo en el ejército»²³. En cuanto a los soldados a reclutar, Esquilache preservó para el Estado su propio espacio de reclutamiento: las condiciones para los asentistas prohibían que reclutaran vagos y perseguidos de la justicia, competencia reservada a las «levas públicas» organizadas desde la Secretaría de Guerra²⁴.

Por último, el reinado de Carlos IV conoció una nueva etapa de aumento de cuerpos mediante asientos a partir del año 1790, fecha en la que se aprobó el contrato con el marqués del Vado del Maestre para la formación del regimiento Fijo de Málaga, y que tendría su continuidad con la creación de una serie de unidades a partir de 1793 con motivo de la guerra contra Francia. Un plan trazado por el secretario del Despacho de la Guerra, el conde de Campo Alange, quien había sido asentista de un regimiento antes que ministro, dibujó las pautas de esta etapa final del sistema de asientos. Se articuló un método de carácter híbrido a medio camino entre la venta directa por parte de los «comisionados» del rey y las ventas particulares que algunos levantadores hacían de los empleos que le habían correspondido en la negociación de su contrata. En esta ocasión el rey no

22. Se trataba de un método por el cual el rey ofertaba un despacho de capitán a quien estuviese dispuesto a vestir, armar y «montar» entre 40 y 50 hombres. A cambio, el «proponente» recibía un despacho de capitán de Caballería o Dragones para su persona, además de dos patentes para que con su venta financiase el servicio, una de teniente y otra de subteniente. De la recluta de los soldados se encargaban luego los oficiales de los regimientos valiéndose del dinero aportado por los «proponentes».

23. AGS, *Guerra Moderna, Suplemento*, Leg. 540. *Del marqués de Esquilache a los Inspectores de Infantería*. San Ildefonso, 13 de septiembre de 1765.

24. AGS, *Guerra Moderna*, Leg. 2.821.

iba a delegar por completo toda su autoridad en el «asentista» que se comprometía a la formación de un regimiento y, por tanto, tampoco entregaría de manera anticipada los despachos firmados en blanco. La formación de un regimiento de «nueva leva» fue la excusa que justificó plenamente que desde las instancias reales se vendiesen los empleos militares para nutrir un particular «fondo de beneficios» que se había creado en las oficinas de la Secretaría de Guerra. Por otro lado, resulta complejo aventurar la cifra de soldados reclutados durante estos años, pues mientras que algunos de los nuevos regimientos se formaron por entero con soldados procedentes de los «asientos», otros fueron aportados por las ciudades y pueblos más próximos al escenario del conflicto bélico con Francia. Una cifra aproximativa podría situar en torno a 8.000 el número de soldados procedentes de estos regimientos de «nueva leva».

Al margen de los asientos para la formación de regimientos completos hubo determinados periodos en que la recluta privada de un determinado número de hombres proporcionaba, bien el ingreso en el Ejército, bien un ascenso. El «servicio» de reclutar por cuenta propia siempre tenía su cotización en grados del escalafón militar que podrían percibir los ocasionales asentistas para sí, para familiares y allegados, o para su venta privada. Por ejemplo, un capitán de Infantería, Domingo de Asprer, no formó ningún regimiento en 1734, pero sí que reclutó, en virtud de un asiento, la suma de 250 hombres vestidos y armados, por cuyo servicio consiguió el grado y sueldo de coronel y seis patentes en blanco — tres de capitán y tres de teniente— para con su venta financiar los gastos de la inversión realizada²⁵. Otro ejemplo finisecular muestra la persistencia del sistema. En 1795, Bernardo Álvarez Campana, presbítero del Puerto de Santa María, reclutó 150 soldados para que su hermano José Ignacio, a la sazón teniente coronel de Infantería, fuese promovido al grado de coronel²⁶. Desde los primeros años del siglo XVIII hasta su ocaso, el reclutamiento privado y la consecuente venalidad de los empleos fueron dos procesos paralelos, ora se tratase de cuerpos completos, ora de un puñado de reclutas.

2. LOS ASIENTOS PARA RECLUTAR EN EL EXTRANJERO. EMPRESAS Y EMPRESARIOS

A diferencia del sistema descrito, una serie de asientos especiales se firmaron durante el siglo XVIII para obtener soldados en el extranjero con destino a los numerosos regimientos extranjeros al servicio de la monarquía española.

25. AGS, *Guerra Moderna*, Leg. 2692.

26. *Idem*, Leg. 6173. José Ignacio Álvarez Campana iba a ser años más tarde capitán general de la costa de Granada (1823) y capitán general de Andalucía (1824).

Inexplicablemente, cuando se ha analizado el reclutamiento, se ha ignorado que el Ejército español tuvo un importante número de tropas foráneas a su servicio y que el abastecimiento de soldados debía hacerse con mercenarios extranjeros. Basta un dato solamente para ejemplificar el problema. En 1746 la Infantería española tenía un total de 41 regimientos, de los cuales 13 eran extranjeros²⁷. A ellos se sumaba el importante regimiento de Guardias Walonas de Infantería, de mayor dimensión que los regimientos ordinarios pues estaba integrado por un total de 4.200 hombres. Así pues, en aquel año mucho más de un tercio de las tropas de Infantería al servicio de la monarquía borbónica eran extranjeras. Por tanto, para los regimientos irlandeses, flamencos, italianos y suizos, así como para las Guardias Walonas, era preciso realizar las reclutas en sus países de origen, o al menos, fuera del territorio de la Península Ibérica.

En Europa las posibilidades de la monarquía se limitaban exclusivamente a la recluta de voluntarios, y para ello sólo había dos fórmulas. La primera, la que se emplearía de forma excepcional, era reclutar directamente, «con cargo» al rey, por medio de oficiales del Ejército que, con el apoyo de cónsules y embajadores, desarrollarían su labor en los territorios de origen de los regimientos, aunque a la postre, los principales espacios de reclutamiento acabarían siendo Flandes, Italia y el Imperio Germánico²⁸. La segunda fórmula, la más extendida, fue el recurso a asentistas privados, a «empresarios» que capitulaban la entrega de un determinado número de soldados a cambio de una suma de dinero y otros pagos en especie, fundamentalmente patentes de oficiales en blanco para su venta privada.

En el sistema de asientos privados para reclutar mercenarios extranjeros la principal moneda de cambio fue el dinero en efectivo. Los asentistas no eran sino empresarios que arriesgaban trabajo, tiempo y capitales que rembolsarían con las pertinentes plusvalías en el menor tiempo posible. No obstante, muchos de ellos incluyeron en sus contratos cláusulas que contemplaban la entrega de uno o varios despachos en blanco para sí o para su venta a terceros.

Paradójicamente el mejor ejemplo de este sistema de asientos se halla en uno de los episodios mejor conocidos de la historia del siglo XVIII: la repoblación de

27. GÓMEZ RUIZ, Manuel y ALONSO JUANOLA, Vicente: *El Ejército de los Borbones. Reinado de Fernando VI y Carlos III (1746-1788)*, Madrid, 1990, p. 3.

28. Sobre este último vid. los importantes estudios dedicados al reclutamiento y al «comercio de soldados» de WILSON, Peter H.: «The politics of military recruitment in Eighteenth-Century Germany», en *English Historical Review*, 117, 2002, pp. 536-568; «The German 'soldier trade' of the seventeenth and eighteenth centuries: a reassessment», en *International History Review*, XIX, 1996, pp. 757-792.

Sierra Morena con seis mil colonos alemanes traídos a España por un «empresario», Juan Gaspar de Thurriegel, quien, entre otras cosas, percibió por su trabajo de reclutar «potenciales campesinos» un total de ocho patentes de capitanes de Infantería para su venta privada²⁹. Su asiento no suponía novedad alguna en la tradición privatizadora del reclutamiento, pues en las oficinas reales existía ya desde muchos años antes, incluso desde el siglo XVII, una larga tradición de recurrir a los campos de Europa para conseguir esos soldados que tanto demandaban las unidades del Ejército español. No en vano, el contrato que se aprobó a Thurriegel para traer colonos formaba parte de un proyecto más amplio que incluía el reclutamiento de soldados. En 1765, por mediación del conde de Mahoni, embajador español en la corte de Austria, comisionado para la búsqueda de asentistas que suministrasen entre 8.000 y 10.000 hombres, llegó hasta Madrid la oferta de Thurriegel —por entonces teniente coronel de Caballería al servicio de Prusia— y de su socio Pedro José Reynard, vecino de Bruselas. Ambos presentaron el singular contrato de traer a España 10.000 soldados y 4.000 «colonistas», hombres, mujeres y niños de más de seis años «para poblar el Reyno de España»³⁰. Años después de cumplir su asiento para Sierra Morena, Thurriegel volvió a ofertar en 1773, esta vez en compañía de otro socio, el polaco Alberto Raczymsky, el suministro de 2.500 soldados para los regimientos extranjeros³¹. Su tenacidad fue tal —al fin y al cabo era su negocio— que en diciembre de 1775 tornó a realizar una nueva oferta para seguir trabajando en el reclutamiento de soldados para el Ejército español³². Aunque sus ofertas no fueron aceptadas —pues debieron pesar en su contra los problemas surgidos en el asiento para Sierra Morena— pretendía continuar así con su habitual negocio de «empresario de hombres».

La historia de Thurriegel no es un caso aislado. Los soldados extranjeros presentaban numerosas ventajas, tal vez tantas como propensión a la desertión luego demostrarían. Eran necesarios para los regimientos extranjeros al servicio de la monarquía española pero también aliviaban a una población exhausta por la permanente contribución de hombres por las vías ordinarias de las levas y reclutas.

Aunque hubo múltiples variantes entre los distintos asientos que se formalizaron, las condiciones básicas respondían al modelo general ya experimentado en la centuria anterior. En esencia, consistía en que un «empresario» proponía un

29. AGS, *Guerra Moderna*, Leg. 2875.

30. *Idem*, Leg. 5223.

31. *Idem*, Leg. 5233.

32. *Idem*, Leg. 5234.

contrato con el rey por el cual se comprometía a reclutar en determinados territorios y en un tiempo preciso un cierto número de soldados, de una talla mínima, edad —máxima y mínima— y, por supuesto, de religión «católica, apostólica y romana». La confesionalidad del soldado era tan importante como las edades y alturas requeridas para servir en el Ejército, aunque difícilmente un soldado se iba a declarar protestante cuando la pena establecida en tales casos era la condena a realizar trabajos públicos durante toda la vida³³.

Las cláusulas de los asientos apenas dejaban cabos sueltos para el adecuado cumplimiento del acuerdo entre las partes. Todo estaba perfectamente regulado: el tiempo de enganche de los soldados, la posibilidad de incorporar desertores, las formas, plazos y lugares de pago, los posibles anticipos de dinero por parte del rey, la colaboración de embajadores y cónsules, los permisos para el libre tránsito por los territorios foráneos, los puertos de embarque y destino de los soldados, incluso los posibles problemas que pudiesen surgir en la travesía desde los lugares de origen.

Por lo general, el costoso precio del transporte desde el lugar de recluta hasta las costas españolas solía correr de cuenta del asentista. El principal puerto de destino de las reclutas procedentes de asientos fue durante todo el siglo XVIII el de Barcelona, lugar que, además de sus condiciones geográficas por su proximidad a los puertos italianos, reunía las infraestructuras mínimas —cuarteles, tesorería, intendencia— para acoger a los soldados hasta su destino a los regimientos. A mucha distancia de Barcelona, otros puertos como los de Mallorca, Alicante, Cádiz, Bilbao y San Sebastián fueron también ocasionales puntos de llegada de estos soldados procedentes de asientos.

La contraprestación que percibiría el asentista sería un precio fijo por cada soldado reclutado, y a menudo, una serie de despachos de oficiales firmados en blanco por el rey, bien para su venta privada, bien para con ellos «nombrar» a los «oficiales» que le deberían ayudar en su tarea reclutadora. A veces esta contraprestación de los «despachos en blanco» se solía adelantar porque conllevaba menos riesgos que los préstamos de dinero en efectivo. Si un asentista incumplía lo pactado se podrían anular las patentes entregadas «en señal», pero difícilmente el empresario devolvería el dinero adelantado. Del mismo modo, por parte de la corona se producían incumplimientos cuando no se abonaban las cantidades convenidas en los plazos señalados, pero en este caso al asentista no le quedaba otra alternativa que la espera.

33. AGS, *Guerra Moderna*, Leg. 5224.

Como hemos señalado, la práctica de este sistema se documenta durante todo el siglo XVIII. La necesidad de soldados extranjeros fue en aumento en lógica correlación con el aumento de nuevos regimientos extranjeros, como los irlandeses que capitularon con Felipe V en 1709, a los cuales se sumarían luego las contratas para el servicio de los suizos y, de forma temporal, los numerosos regimientos extranjeros formados en 1718.

Puesto que el objetivo de esta aportación es mostrar el funcionamiento de un modelo de reclutamiento, hemos optado por analizarlo en el reinado de Fernando VI y primeros años de Carlos III, etapa en la adquirió su mayor apogeo. En los asientos formalizados entre 1747 y 1764, el precio de cada soldado reclutado puesto en España fue de 240 reales, aunque hubo unos pocos contratados en cuantías inferiores, e incluso alguno excepcional de mayor cantidad, caso del barón de Castelli que firmó en 1749 un asiento para reclutar a 225 reales pero logró que se le subiera poco después hasta los 255. Los beneficios que percibían los asentistas por su empresa, los gastos del transporte hasta las costas españolas, y probablemente unos costes de reclutamiento mayores —pago de intermediarios, de colaboradores, de sustento desde el momento del enganche hasta el del traslado a España— comportaron unos precios finales muy superiores a los de las reclutas en España. El cálculo realizado sobre el coste por soldado reclutado y uniformado en una recluta de voluntarios realizada en España entre 1744 y 1746 nos proporciona una cifra de 166 reales³⁴, frente a los 240 de promedio —más el importe del uniforme— que costaban los soldados reclutados en el extranjero.

Desde el momento en que uno de estos empresarios presentaba su oferta al rey se abría un proceso de negociación en el que, por lo general, las autoridades reales —inspectores y el propio secretario del Despacho de Guerra— solían recortar en favor de los intereses de la Hacienda Real las condiciones ofertadas. Los asentistas podían «allanarse» a cumplir la oferta real de forma parcial o total. De nuevo, la contraoferta tornaba hasta la Secretaría del Despacho de Guerra y se procedía a la anulación de la contrata o a su firma final por ambas partes. Pero no todas las ofertas que se presentaron ante las instancias reales llegaron a buen puerto³⁵. Algunas condiciones onerosas para los intereses reales o la carencia de un buen valedor que apoyara los intereses del asentista, fueron los factores principales que impidieron que fructificaran numerosas propuestas para reclutar soldados.

34. AGS, *Guerra Moderna*, Leg. 5055.

35. Una muestra de las numerosas rechazadas a mediados de siglo puede verse en AGS, *Guerra Moderna*, Legs. 5211 y 5214.

El asiento concluía cuando los hombres reclutados llegaban a un puerto español y un oficial comisionado por el rey se ocupaba de inspeccionar la «mercancía». Con extraordinario celo vigilaban que los asentistas cumplieran lo capitulado en cuanto a edad y talla de los futuros soldados y en cuanto a que fuesen de religión «católica». Precisamente uno de los principales elementos de conflicto con los asentistas fue que no siempre se ajustaron a reclutar hombres de las «pulgadas» convenidas. Si eran desechados por los inspectores nombrados por el rey no se abonaba al asentista cantidad alguna por el soldado presentado, incrementando así el debe de su particular cuenta. El control sobre la «confesionalidad» siempre sería más difícil de determinar, sobre todo porque los recién llegados formaban una auténtica babel de idiomas de difícil entendimiento para el comisionado real. No obstante, aun siendo excepcional, alguno fue rechazado por «protestante».

Una vez que los soldados eran aprobados por los oficiales comisionados para su recepción se remitían a los regimientos extranjeros, los cuales, a su vez abonaban a la Hacienda Real — con cargo a sus propios fondos para reclutamiento — el importe de cada soldado a precios ligeramente inferiores a los de los asientos. A excepción del regimiento de Guardias Walonas de Infantería que se quedaba con los «soldados de mejor calidad» y que los pagaba a un importe superior, los demás regimientos extranjeros pagaban por cada soldado el mismo precio que se abonaba a los asentistas por sus asientos³⁶.

Este sistema de «asientos», en teoría, comportaba el reclutamiento de soldados voluntarios, es decir, hombres dispuestos a enrolarse a cambio de la prima de enganche y de las posteriores soldadas que percibirían una vez incorporados a los regimientos permanentes. Sin embargo, en la práctica, tal «voluntariedad» quedó limitada por los continuos engaños a que eran sometidos, por las corruptelas utilizadas para engancharlos, por las promesas falsas. Es preciso recordar que la «captura» de un hombre y su posibilidad de transformarlo en soldado tenía un precio para el asentista. Por todo ello la conceptualización de estos asientos como «levas privadas» define con mayor precisión una realidad que, si en verdad no suponía la incorporación de forzosos y de vagos, en la práctica venía a ser una «leva» condicionada por el valor económico de cada hombre reclutado. Todos los indicios permiten avanzar que los soldados extranjeros presentaron unas tasas de desertión superiores a las de los soldados reclutados en los territorios de la península ibérica³⁷. Buena parte de ellos fueron tan profesionales de la milicia como de la desertión.

36. AGS, *Guerra Moderna*, Leg. 5223.

37. BORREGUERO BELTRÁN, Cristina: «Del Tercio al Regimiento», en *Estudis*, 27, 2001, p. 83.

Cuadro 1. Asientos y asentistas (1747-1764)

Asentista	Fecha	Tiempo	Soldados a reclutar	Soldados entregados ³⁸
Pedro Pilón	11-11-1747	9 meses	400	46
Luis Mevoillón	09-01-1748	8 meses	650	525
Cesar Gatti	10-01-1748	3 años	3.000	147
Berengario Trigona	30-04-1748	6 meses	600	546
Nicolás Quijano	06-05-1748	6 meses	600	297
Barón de Castelli	03-01-1749	6 años	14.000	4.288
Luis Martínez Beltrán	08-03-1756	2 años	2.000	2.043
Barón de Castelli	11-02-1757	4 años	4.600	694
Conde de Lanna	04-03-1758	— —	50	50
Juan Betti	29-09-1760	8 años	12.000	2.880
Marcos Antonio Beltrán	30-05-1764	4 años	4.000	1.347
TOTAL			41.900	12.863

Fuente: AGS, *Guerra Moderna*, Leg. 5223.

El *Cuadro 1* muestra el fracaso de las «grandes empresas», algo que se contradice con la persistencia de su práctica durante toda la centuria. Aunque, previo a la firma de cualquier acuerdo, en la Secretaría del Despacho de Guerra se estudiaban con minuciosidad todas las propuestas, sobre todo las que finalmente iban a ser aprobadas por el rey, buena parte de los asientos acabaron en un rotundo fracaso. Como se comprueba, tan sólo se llegó a reclutar a una tercera parte de los soldados comprometidos en los asientos. Tuvieron relativo éxito solamente aquellas empresas que pretendían conseguir pequeñas cantidades de soldados.

38. Las cifras recogen los soldados que entraron por el puerto de Barcelona. Aunque algunos de estos asientos aportarían más hombres hacia otros puertos, el grueso de sus remesas tuvo como destino Barcelona.

Por otro lado, los problemas del sistema de asientos se constatan también en las contrata que, tras ser aprobadas por el rey, fueron anuladas por total incumplimiento de los asentistas. No se trata ya de las que se muestran en el *Cuadro 1* — en su mayor parte cortadas por incumplimiento de los asentistas — sino de otras que tras su aprobación no tuvieron efecto por incapacidad de los asentistas para hacer frente a sus compromisos. Es el caso de la firmada por un gran conocedor de los entresijos de los asientos, Antonio Leopoldo Trevani, quien en 1742 por el «servicio» de reclutar el tercer batallón para el regimiento de Infantería de León se hizo con el grado de comandante de Infantería sin que antes nunca hubiese servido en la milicia³⁹. En 1747 volvió a la carga al ofertar un nuevo asiento que le reportara un ascenso al grado de coronel con su correspondiente sueldo. Para ello propuso reclutar 1.000 soldados, y a pesar de que en enero de 1748 Fernando VI aprobó su asiento, en octubre fue anulado ante la imposibilidad de cumplir con lo pactado⁴⁰. Según el asentista su labor se veía dificultada por la enorme competencia existente en los lugares donde debía reclutar, entre otros, por parte del regimiento español de Guardias de Infantería Walonas. Sin embargo, parece ser que la causa más directa de su renuncia fue la carencia de un avalista que le prestara el dinero suficiente para la inversión inicial. Trevani debía contar por entonces con un importante apoyo en la Secretaría del Despacho de Guerra pues en 1747 se había borrado por completo de la memoria del propio marqués de la Ensenada que había incumplido por completo su asiento de 1742 para reclutar los soldados del tercer batallón del regimiento de Infantería de León.

Sin embargo las necesidades de la Corona para completar sus regimientos extranjeros fueron tan perentorias como para reincidir en este sistema de reclutamiento privado como único medio de aprovisionamiento de soldados. El caso del Barón de Castelli, un capitán del regimiento suizo de Sury al servicio de España, resulta esclarecedor acerca de cómo sucesivos fracasos no impedían reincidir en los asientos. En junio de 1745 hizo una primera contrata para suministrar 300 reclutas, pero finalmente no pudo cumplirla. De nuevo, en marzo del año siguiente volvió a presentar, y le fue aprobado un asiento para la entrega de 1.000 soldados⁴¹. Sus aspiraciones fueron creciendo y a pesar de que tampoco lo llegó a cumplir, de nuevo en 1749 vio aprobado otro asiento, esta vez para reclutar nada menos que 14.000 soldados en el plazo de seis años. Como no consiguiera aprontar nada más que un tercio de su ambiciosa empresa, transcurrido el periodo de este asiento presentó un nuevo contrato para suministrar 4.000 hombres, una cifra más acorde con la realidad y con sus posibilidades.

39. AGS, *Guerra Moderna*, Leg. 5026.

40. *Idem*, Leg. 5214.

41. *Idem*, Leg. 5217.

Del mismo *Cuadro 1* se deduce la presencia de dos tipologías bien definidas de asentistas: la del oficial del Ejército metido a empresario ocasional que pretende reclutar unos cuantos cientos de soldados con el fin de proporcionarse un ascenso en el Ejército, y la del «gran empresario» que pretende fundamentalmente el beneficio económico de su negocio de recluta de miles de soldados y que, de paso, busca verse adornado con los galones de coronel de los reales ejércitos por su servicio. Para la inversión inicial en sus empresas ambos tipos de asentistas necesitaron de una condición esencial: disponibilidad de numerario suficiente, avalistas que se lo afianzasen, o socios puramente financieros.

A la primera tipología de asientos corresponde el firmado por Berengario Trigona, un auténtico especialista en la materia, pues se había iniciado en la carrera militar en 1718 al reclutar a su costa una compañía para el regimiento de Infantería de Palermo que levantaba por entonces Juan Bautista Gravina⁴². En mayo de 1748 volvió a reclutar 600 hombres al precio de 240 reales cada uno. Aunque tardó más del tiempo previsto en su contrata, obtuvo también sus «otros fines», es decir, su ascenso a coronel y una patente en blanco de capitán del regimiento de Infantería de Parma para su hijo menor de edad⁴³. Con el «ascenso profesional» le llegó también el «ascenso social» y a finales de 1749 consiguió el título pamesano de conde de Trigona⁴⁴.

Al mismo tipo de pequeños asientos que tenían como objetivo principal el ascenso en la carrera profesional corresponde el firmado en 1745 por Sebastián María Felingueri para reclutar 150 hombres extranjeros y «por este mérito obtener el grado de coronel». Con un importante apoyo en el Príncipe de Masserano, capitán de la compañía italiana de la Guardia de Corps, y con la recomendación del inspector de Infantería José Antonio Tineo, Felingueri consiguió que se aprobara su contrata con el fin de ascender a coronel «y vivir con más satisfacción por la distinción de su casa»⁴⁵. El dinero fue decisivo en su carrera, primero, para ascender directamente desde cadete a capitán en 1735 al aprovechar las ventas de empleos que se realizaron en ese año con motivo de la formación de nuevos regimientos, y después, para proporcionarse un nuevo ascenso, esta vez a coronel, por el mismo procedimiento de la inversión monetaria en sufragar los costes de una recluta de soldados. Dinero e influencias en la Corte empujaron sensiblemente su carrera militar.

42. AGS, *Guerra Moderna*, Leg. 2636, C. X.

43. *Idem*, Leg. 5215.

44. *Idem*, Leg. 1928.

45. *Idem*, Leg. 5214.

La segunda tipología, la de los grandes empresarios profesionalizados en la recluta de hombres, tiene en el caso de Juan Betti un buen exponente. De subteniente del regimiento de Infantería de Flandes se granjeó un ascenso a capitán en 1745 por el servicio de reclutar 100 hombres⁴⁶. En 1760, estando gravemente enfermo el barón de Castelli, asentista de España para las reclutas extranjeras en Italia, presentó su oferta para alistar 12.000 hombres en el plazo de ocho años. Por entonces Juan Betti era coronel de las tropas del infante de Parma y ocupaba el puesto de sargento mayor de esa misma plaza. Gran conocedor de su «empresa», ofreció reclutar, en régimen de monopolio en todos los estados y repúblicas italianas, hombres de todas las naciones, inclusive los desertores de naciones extranjeras que hubieran servido en los regimientos al servicio de España, todo ello al precio de 225 reales y dos maravedís, cantidad que rebajaría hasta los 195 reales en caso de que se le permitiese reclutar en la república de Génova. No pedía para sí ningún grado en el Ejército pero en cambio su asiento incluía la concesión de cuatro patentes en blanco —dos de tenientes y dos de subtenientes— para entregarlas a las personas que le ayudaran en su tarea, es decir, para pagar a sus colaboradores con los nombramientos y correspondientes sueldos de oficiales del Ejército de Carlos III⁴⁷. Sin duda, Betti pujaba a la baja con la finalidad de asegurarse la concesión del asiento, pero no contaba con que se le iba a prohibir reclutar en el territorio que mejor conocía, en el ducado de Parma, ni con que por esos mismos territorios en las mismas fechas se hallaran reclutando oficiales del regimiento de Guardias Walonas de Infantería⁴⁸. Betti tuvo que renunciar a su asiento —por competencia de su propio secretario de Estado— no sin antes haber suministrado la considerable cantidad de 2.880 soldados. A pesar de todo en 1771 trató de reasumir de nuevo su asiento una vez que finalizó el «especial contrato» que mantuvo durante algunos años Du Tillot, ministro de Estado del duque de Parma.

En casi todos los casos, tanto oficiales como empresarios, coinciden en un mismo perfil de procedencia geográfica: son extranjeros que conocen el territorio de reclutamiento, que disponen de colaboradores —los conocidos «ganchos»—, profesionales de la persuasión y de la fábula, imprescindibles para convencer a los soldados y alistarlos. La única excepción es una familia española asentada en Italia, los Martínez Beltrán, quienes desde su privilegiada atalaya de la oficina española del Giro en Génova, optarán por el «negocio de las reclutas» como un medio para ir escalando en la carrera burocrática y en la militar. Tan sólo el asiento de 1756 reportó a Luis Martínez Beltrán, además del cobro de sus reclutas, un

46. AGS, *Guerra Moderna*, Leg. 5214.

47. *Idem*, Leg. 5221.

48. *Idem*, Leg. 5233.

despacho de teniente coronel para su hijo Marcos y otro de capitán para su otro hijo Teodoro⁴⁹. Luego, por el mismo procedimiento, Marcos volvió ascender a coronel merced a su asiento de 1764 para la provisión de soldados⁵⁰.

En el reinado de Carlos III se incrementaron los asientos para abastecer de soldados a los regimientos extranjeros y de forma transitoria se registró en 1766 un intento de «administración directa» cuando un ministro de la corte de Parma, el secretario de Estado y del Despacho del infante, Guillermo Du Tillot, nominado luego como marqués de Felino, ofertó reclutar por su cuenta para el monarca español. Decimos «intento» porque en muy pocos aspectos se diferenció de los asientos que por las mismas fechas ofertaban otros empresarios reclutadores. Aunque, en apariencia, no se trataba de un asentista ni pretendía que se le nombrase como tal, Du Tillot se limitó a ofertar soldados a Carlos III a precios más bajos que los asentistas. Con suma habilidad se comprometió a suministrar reclutas «sin más interés, que el de complacer a su amo»⁵¹ pero cambiando las condiciones contractuales de los asientos. Como teóricamente reclutaría «por cuenta del rey» logró que su acuerdo fuese sin número concreto de soldados a reclutar, por tiempo indefinido, con los gastos de transporte de cuenta del monarca y, sobre todo, lo más importante, que las reclutas que enviase hacia Barcelona no fuesen examinadas por los comisarios reales, asegurando que no recibiría protestantes sin que antes hubiesen «abjurado de su error»⁵². Del mismo modo, el reconocimiento del estado físico de los futuros soldados se haría en Italia sin que luego pudiesen ser inspeccionados en España. De esta forma, la rebaja en el precio del reclutamiento podría ser compensada por una sustancial disminución del control de la «calidad» de los soldados, a los cuales no se les pidió ni edad ni talla mínima. En principio este reclutamiento «por comisión» sería más económico que el realizado por la vía de «asiento» pero no siempre hubo intermediarios como Du Tillot dispuestos a rebajar las ganancias de sus empresas reclutadoras. De hecho, el ministro parmesano, contaba en su haber para «facilitar las reclutas» y obtenerlas por debajo de los precios de mercado, con su preeminente posición como secretario de Estado del infante de Parma.

El interés que despertó la oferta de Du Tillot fue tal que, con el apoyo del marqués de Grimaldi, obtuvo el monopolio del reclutamiento de soldados en Italia para los regimientos españoles. Para dejar paso libre a su empresa, la contrata firmada en mayo de 1764 por Marcos Antonio Martínez Beltrán fue suspendida sin llegar a su término, a pesar de que este asentista estaba cumpliendo con lo

49. AGS, *Guerra Moderna*, Leg. 5220.

50. *Idem*, Leg. 5223.

51. En este caso «su amo» era el duque de Parma.

52. AGS, *Guerra Moderna*, Leg. 5223.

capitulado para la entrega de 4.000 soldados en cuatro años. Pero las consecuencias de este particular «reclutamiento» de Du Tillot muy pronto se dejaron sentir. El oficial comisionado en Barcelona para la admisión de las reclutas extranjeras informó en noviembre de 1766 de la realidad de la comisión del ministro francés en la corte de Parma: la mayor parte de las reclutas que remitía Du Tillot eran de muy baja talla, aunque «de esperanza de medrar» —es decir jóvenes— y que «otros son criminales, y sentenciados por las justicias, llenos de vicios, vaqueterados, y otros viejos de mala figura con achaques de heridas que les impiden la más leve fatiga»⁵³. Aunque Du Tillot se defendió de inmediato de estos cargos ante el secretario del Despacho de Guerra, Juan Gregorio Muniain reconocía que, en efecto, los reclutas eran gente llena de vicios y de malas costumbres, «pues poco se puede contar de gente de tal suerte»⁵⁴. Reconocía lo que fue la realidad del reclutamiento «voluntario» en este periodo: hombres dispuestos a enrolarse por unas pocas monedas, desheredados de la sociedad, vagos, perseguidos de la justicia, profesionales de la desertión y, en fin, gentes de «baja ralea».

El especial «asiento» de Du Tillot puso de manifiesto lo que fue la gran realidad de la época: el reclutamiento como actividad empresarial. El ministro parmesano continuó en los años siguientes remitiendo hacia España reclutas de muy baja calidad que se incorporaron a filas de inmediato, porque desde el ministerio de la Guerra se dio orden a los comisionados para su recepción en Barcelona de que no fuesen estrictos en el control de la «mercancía». La diferencia era muy clara, como señalaba el propio Du Tillot: las reclutas que se hacían en Parma «no era por empresa, sino por economía, y por cuenta del Rey»⁵⁵. Claro que, en este caso, el empresario era el propio ministro Du Tillot, quien aprovechando su posición y la posibilidad de reclutar los hombres que otros desechaban, obtendría sus correspondientes beneficios.

A pesar de todo, el aumento de las reclutas en el extranjero permitió la formación de nuevas unidades del Ejército. En concreto, en Barcelona se formaron 12 Compañías Francas integradas por 100 soldados cada una, e incluso pudieron reemplazarse los piquetes de algunos regimientos extranjeros que pasaron a reforzar la defensa en los territorios americanos. En 1766 se aprobó la creación por asiento de un nuevo regimiento, el de Voluntarios Extranjeros, contratado con Juan de Escafin, quien no pudo cumplirlo tras rocambolescos lances, propios

53. AGS, *Guerra Moderna*, Leg. 5230. De Alejo García a Juan Gregorio Muniain, Barcelona, 12 de noviembre de 1746.

54. AGS, *Guerra Moderna*, Leg. 5230. De Du Tillot a Juan Gregorio Muniain, Parma, 14 de diciembre de 1746.

55. AGS, *Guerra Moderna*, Leg. 5231, De Guillermo Du Tillot a Juan Gregorio Muniain, Parma, 14 de octubre de 1770.

de aventuras y de aventureros profesionales de más que dudosa competencia⁵⁶. Finalmente el marqués de Torremanzanal, futuro conde de Campo Alange y futuro ministro de la guerra de Carlos IV, que acabaría completando el regimiento por el mismo método de asiento que iniciara Escafin, pudo iniciarse en la carrera militar desde el grado de coronel merced a estos procedimientos venales inherentes al sistema de asientos⁵⁷.

La creación de un regimiento extranjero en 1766 fue el último episodio en el siglo XVIII de formación de nuevas unidades foráneas⁵⁸. El problema no era poner en pie un nuevo regimiento sino mantenerlo con hombres en los años sucesivos. Las numerosas propuestas para crear cuerpos extranjeros que en los años siguientes llegaron hasta la Secretaría del Despacho de Guerra fueron sistemáticamente rechazadas por el eterno problema que suponía el consecuente abastecimiento de soldados. El conde de Ricla, en septiembre de 1779, se lo expresaba con meridiana claridad a Floridablanca en relación a un proyecto remitido desde Liorna para levantar un cuerpo de cazadores corsos. Escribía Ricla que «el Rey tiene declarada repetidamente su real voluntad de no levantar nuevos cuerpos extranjeros, respecto del embarazo en que nos hallamos para adquirir las reclutas necesarias a su conservación, de tal forma que no podemos sostener en su regular fuerza los actuales regimientos extranjeros, no obstante de haberse tomado el partido de aplicar a ellos todos los vagos que producen las cajas con destino al Ejército, sin cuyo recurso estarían ya en estado de no poder hacer servicio alguno los citados cuerpos extranjeros»⁵⁹.

Conforme avanzó el reinado de Carlos III aumentó el número de ofertantes dispuestos a reclutar, justo en una coyuntura en la que, sobre todo a partir de la década de los años setenta, crecieron las dificultades para encontrar soldados por la competencia entre los múltiples empresarios que reclutaban para los diferentes Estados, lo cual supuso un importante crecimiento del valor de las reclutas. Más significativo aún fue el cambio de escenario de reclutamiento, al perder peso Italia en favor de un imperio germánico que estuvo en el punto de mira de todos los reclutadores. No obstante, como escribía el conde de Aranda en 1777 desde su Embajada de París, los obstáculos del emperador eran cada día mayores,

56. AGS, *Guerra Moderna*, Leg. 5225. Tras ser apresado en Lieja y escapar de la cárcel «disfrazado de labrador» dejó en embarazosa situación a los «oficiales» a quienes había vendido las patentes con las que financiaba la formación de su regimiento.

57. Sobre el proceso de formación de este regimiento vid. ANDÚJAR CASTILLO, Francisco: *El sonido del dinero...*

58. La única excepción sería a finales de siglo la formación del regimiento de la Legión Real de los Pirineos, integrado por oficiales exiliados de Francia.

59. AGS, *Guerra Moderna*, Leg. 5235, *Del conde de Ricla al conde de Floridablanca*, Madrid, 4 de septiembre de 1779.

«Inglaterra y otras potencias reclutaban sin cesar», los precios se habían disparado como consecuencia del crecimiento de la demanda y de la disminución de la oferta de soldados que, para colmo de males, eran «en su mayoría protestantes»⁶⁰. Hasta Madrid llegaron propuestas de reclutadores de centroeuropa, como las referidas del oficial bávaro Thurriegel, o como la aprobada en febrero de 1764 al polaco Miguel Dzierzanowski⁶¹, un oficial al servicio de Francia que conocía ya el negocio pues dos años antes había competido con Enrique Lamberto Cherín para obtener un asiento⁶². El número de ofertas alcanzó tal magnitud que incluso en la década de los años setenta, en la Secretaría del Despacho de Guerra se fijaron unas condiciones generales mínimas que debían cumplir quienes pretendiesen elevar su propuesta ante el rey⁶³. El principal secreto para ser admitido en un asiento era disponer de un buen aval y haber cumplido contratos anteriores. Al mencionado Cherín le fueron aprobados sendos asientos en 1762 y 1769 para suministrar 1.200 reclutas alemanes y flamencos en cada uno de ellos⁶⁴.

Fueron muchas las propuestas de contratas desestimadas durante estos años y, algunas de las aprobadas acabaron en situaciones de claros tintes novelescos, argumentos preciosos del género de la mejor picaresca del Siglo de Oro. Estafadores, aventureros y falsos militares pulularon por la corte ofreciendo servicios reclutadores de dudosas posibilidades de cumplimiento.

El fuerte crecimiento de todos los ejércitos europeos durante el siglo XVIII se hizo merced al aporte de sus tropas nacionales pero también contratando los servicios de cuerpos extranjeros. La conservación de estos cuerpos obligó a todos los Estados a proveerse continuamente de soldados, al tiempo que la competencia «empresarial» por la captura de soldados provocó cada vez mayores problemas para el reclutamiento. La debilidad de las monarquías creció en la misma medida en que estuvieron en manos de asentistas, de empresarios que suministraban soldados por dinero. Italia, Suiza, Flandes y el imperio germánico fueron los principales escenarios en donde confluyeron hasta diversos empresarios en busca de una misma mercancía. «Ganchos» o «comisionados» enviados por unos y otros empresarios se disputaron los territorios de la captura del soldado, y en la misma medida que se encarecieron los productos —los soldados— y en que se incrementaron las dificultades para su provisión, los ejércitos se fueron «nacionalizando».

60. AGS, *Guerra Moderna*, Leg. 5234.

61. *Idem*, Leg. 5223.

62. *Idem*, Leg. 5224.

63. *Idem*, Leg. 5234.

64. *Idem*, Leg. 5224.