

¿VENALIDAD O VENALIDADES? ANÁLISIS ECONÓMICO DE LAS VENTAS DE OFICIOS EN LA CASTILLA MODERNA (1543-1714)

Víctor Manuel Gómez Blanco
Universidad Carlos III de Madrid

Resumen: Este artículo analiza los distintos canales de venta de oficios locales en Castilla durante los siglos XVI y XVII. Para ello, empleamos una base de datos propia que contiene 1.910 ventas y 4.157 renunciaciones de regidores, veinticuatro, procuradores número y diversos escribanos (del número, cámara, crimen, provincia, etc.) en varias ciudades castellanas entre 1543 y 1714. A través del análisis exhaustivo de estos datos, clasificamos los canales en directos e indirectos, y probamos que la elección de cada tipo de canal por parte de la Corona tuvo una razón económica basada en los costes de transacción crecientes y los rendimientos de ventas decrecientes. Además, demostramos que la Corona logró ser en sus ventas al menos tan eficiente como los particulares y que los precios de las ventas negociadas no difirieron estadísticamente de los de las subastas públicas, lo que representa un indicio de la ausencia de problemas de información privada y mercados competitivos.

Palabras clave: Venalidad, historia económica, canales de venta, subastas, mercados eficientes.

VENALITY OR VENALITIES? ECONOMIC ANALYSIS OF THE OFFICE SALES IN MODERN CASTILE (1543-1714)

Abstract: This article analyzes the different sales channels of local offices in Castile during the 16th and 17th centuries. To do so, we use a newly created database that includes 1,910 sales and 4,157 resignations of *regidores* and *veinticuatro* (aldermen), *procuradores del número* (solicitors of the number), *escribanos del número* (notaries of the number), and other *escribanos* (notaries or clerks) from several Castilian cities between 1543 and 1714. By analyzing this dataset, we classify the sales channels into two groups (direct and indirect), and demonstrate that the choice of each channel by the Crown depended upon an economic reason, which was based on increasing transaction costs and decreasing returns of office sales. Moreover, we show that the Crown was at least as efficient as individual proprietors selling offices, and negotiated sales prices were not statistically different from public auctions prices. This suggests that office markets did not suffer from private information problems and were competitive.

Keywords: Venality, economic history, sales channels, public auctions, efficient markets.

¿VENALIDAD O VENALIDADES? ANÁLISIS ECONÓMICO DE LAS VENTAS DE OFICIOS EN LA CASTILLA MODERNA (1543-1714)¹

Víctor Manuel Gómez Blanco
Universidad Carlos III de Madrid

Introducción

La venalidad en Castilla ha sido un fenómeno ampliamente estudiado dentro de la historiografía moderna desde que en los años setenta aparecieron los primeros trabajos de referencia de los profesores Tomás y Valiente y Domínguez Ortiz². Con el paso de los años, el conocimiento en la materia ha aumentado considerablemente, especialmente en temas vinculados al ascenso social, política municipal, corrupción y fiscalidad regia³.

No obstante, la venalidad afectó a muchas otras esferas de la sociedad castellana. Una de ellas fue la económica. Los oficios se convirtieron en activos de inversión de gran relevancia durante el siglo XVI, llegando a ser su valor de capitalización comparable con el de los mercados de juros de alcabalas⁴. Esta perspectiva, sin embargo, apenas ha sido explorada hasta la actualidad.

Correo electrónico de contacto: vigomezb@clio.uc3m.es

Enviado: 24/09/2021. Aceptado: 26/12/2021.

¹ El proyecto que ha generado estos resultados ha contado con el apoyo de una beca de la Fundación Bancaria “la Caixa” (ID 100010434), cuyo código es LCF/BQ/ES16/11570007. Además, quiero agradecer la inestimable ayuda ofrecida por Mauro Hernández, Stefano Battilossi, Alberto Marcos, Paco Comín, Carlos Álvarez y dos revisores anónimos.

² TOMÁS Y VALIENTE, F., “Origen bajomedieval de la patrimonialización y la enajenación de los oficios públicos en Castilla”, en *Actas del I Symposium de Historia de la Administración*. Madrid, Instituto Nacional de Administración Pública (INAP), 1970, pp. 125-159 y DOMÍNGUEZ ORTIZ, A., “La venta de cargos y oficios públicos en Castilla y sus consecuencias económicas y sociales”, *Anuario de Historia Económica y Social*, 3, 1970, pp. 105-137.

³ Véase ANDÚJAR CASTILLO, F., *El sonido del dinero: monarquía, ejército y venalidad en la España del siglo XVIII*, Marcial Pons, 2004; ARANDA F.J., *Poder municipal y cabildo de jurados en Toledo en la edad moderna (siglos XV-XVIII)*, Toledo, Concejalía del Área de Cultura, D.L., 1992.; FAYA DÍAZ, M. A., “Gobierno municipal y venta de oficios en la Asturias de los siglos XVI y XVII”, *Hispania: Revista española de historia*, 63, 213, 2003, pp. 75-136; HERNÁNDEZ BENÍTEZ, M., “Ayuntamientos urbanos, trampolines sociales. Reflexiones sobre las oligarquías locales en la Castilla moderna”, *Chronica nova: Revista de historia moderna de la Universidad de Granada*, 33, 2007, pp. 13-35; JIMÉNEZ ESTRELLA, A., “Poder, dinero y ventas de oficios y honores en la España del Antiguo Régimen: un estado de la cuestión”. *Cuadernos de historia moderna*, 37, 2012, pp. 259-271; MARCOS MARTÍN, A., “Acrecentamientos, “criaciones” y consumos de oficios en la Castilla del siglo XVI”, en ANDÚJAR CASTILLO, F., y FELICES DE LA PUENTE, M. del M. (Eds.), *El poder del dinero: ventas de cargos y honores en el Antiguo Régimen*, Madrid, Biblioteca Nueva, 2011.

⁴ GÓMEZ-BLANCO, V.M., *When Safety Becomes Risky. Essays on Venality, Safe Assets, and the Bubble for Offices in Early Modern Spain*. e-Archivo, 2021, pp. 69-73.

Por ello, en este artículo proponemos modestamente mitigar parte de esas deficiencias a través de un análisis general de los tipos de ventas de oficios en Castilla. En particular, intentamos explicar primero qué tipo de canales se utilizaban para vender oficios locales, por qué y en qué casos se empleaba cada canal y las consecuencias que esta decisión tuvo; segundo, si los canales seleccionados por la Corona eran tan eficientes como los de las ventas entre particulares; y, por último, si las ventas negociadas eran igual de competitivas a las realizadas a través de subastas públicas.

Para llevar a cabo este estudio hemos recopilado los datos disponibles sobre ventas de regidores, veinticuatro, procuradores del número y distintos tipos de escribanos (número, cámara, crimen, provincia, etc.) en algunas de las principales ciudades del reino (Burgos, Córdoba, Granada, Madrid, Málaga, Sevilla, Valladolid y Zamora) entre 1543 y 1714. La base de datos definitiva está compuesta por 1.910 ventas y 4.157 renunciaciones, lo que posiblemente la convierte en el conjunto de ventas de oficios locales en Castilla más extenso hasta la fecha.

A través del análisis de toda la información recogida, formulamos un modelo teórico que daría respuesta al uso del canal directo o indirecto por parte de la Corona en función de los costes de transacción crecientes y rendimientos decrecientes de las ventas. Concretamente, la Corona empleaba intermediarios, es decir, el canal indirecto, cuando vendía en villas pequeñas o cuando comercializaba múltiples oficios en una misma ciudad grande. Seguidamente, estudiamos la eficiencia alcanzada por la Corona comparándola con las ventas entre particulares. Para ello, evitamos llevar a cabo una comparación directa, ya que dicho análisis estaría sesgado debido a las desviaciones en los precios a causa de las características del oficio, lugar y momento en que se vende, y nos centramos únicamente en aquellos casos plenamente comparables, esto es, pares de ventas idénticas realizadas en el mercado primario y secundario en un mismo momento. Estos pares nos permiten llevar a cabo un análisis gráfico e inferencia estadística que demuestran que la Corona fue al menos tan eficiente como los particulares realizando ventas de oficios. Finalmente, la misma metodología es utilizada para comparar las ventas negociadas con aquellas que se producían en subastas públicas. De nuevo, no encontramos diferencias estadísticamente significativas entre las primeras y las segundas, este hecho puede ser indicativo de la ausencia de problemas de información y mercados altamente competitivos.

Siguiendo esta introducción, analizaremos primero las instituciones que estuvieron a cargo de la venalidad y las fuentes utilizadas. En segundo lugar, veremos la evolución de las ventas en la base de datos. Pasaremos entonces al núcleo principal del estudio, esto es, exploraremos los distintos canales de venta y su utilización, la eficiencia de la Corona en sus enajenaciones y compararemos las ventas negociadas y subastas. Para acabar, llevaremos a cabo una breve conclusión.

Instituciones al cargo de la venalidad y fuentes del estudio

El Quinientos fue un siglo de innumerables transformaciones sociales, económicas y políticas en Castilla. Unido al elevado crecimiento económico⁵, el reino debió emprender

⁵ Castilla creció económicamente más que el resto de reinos europeos situándose tercero en términos de PIB per cápita en 1600, solo por detrás de Italia y Países Bajos [ÁLVAREZ-NOGAL, C. y PRADOS DE LA

una serie de innovaciones que convirtieron a la Corona castellana en el pilar central de la Monarquía Hispánica. Dos de las transformaciones más relevantes fueron la reconfiguración del Gobierno a través de consejos junto a una burocracia aumentada y, en segundo lugar, los cambios en el sistema fiscal en busca de mayores recursos financieros⁶.

Estas dos innovaciones estuvieron estrechamente ligadas al objeto de investigación analizado en este artículo, la venalidad. Como Mauro Hernández destacó, la mayor centralización y burocratización del Estado moderno coincidió en el tiempo con una burguesía con amplios recursos económicos y ansiosa por ascender socialmente⁷. Ambos factores encontraron una respuesta idónea en la venta de oficios locales, oportunidad que no desaprovecharía la Corona para obtener la liquidez que tanto precisaba.

Aunque la venalidad castellana tiene sus raíces en la introducción de la ley canónica *resignatio in favorem* durante el reinado de Juan II (1405-1455), la cual permitió a los oficiales designar a sus sucesores y de esta manera patrimonializar los oficios⁸, no fue hasta la primera mitad del siglo XVI que la monarquía comenzó a definir más claramente los derechos de propiedad y a participar activamente en el mercado con ventas generalizadas. Este proceso, que he denominado previamente como institucionalización, fue paulatinamente eliminando restricciones a las transacciones de oficios a la par que aumentaba la protección de los derechos de propiedad. La Corona redujo de esta manera los costes de transacción y favoreció la seguridad de las inversiones en estos activos⁹.

El punto de partida de la institucionalización se encuentra en el periodo 1543-1545 tras la salida de Castilla de Carlos V y la llegada al poder del príncipe Felipe. En 1543, la Corona realizó por primera vez ventas masivas de oficios en diversas ciudades castellanas y, en 1545, negoció y transfirió las facultades de renunciación que permitían a los oficiales renunciar sus oficios sin la mayoría de las restricciones legales que hasta ese momento limitaban dichas operaciones¹⁰. Este proceso, que alcanzó su forma definitiva con la venta de perpetuaciones a partir del siglo XVII, estuvo estrechamente ligado a dos consejos que habían sido creados solo unos años antes, el Consejo de Hacienda (CdH) y la Cámara de Castilla (CCA).

El Consejo de Hacienda nació entre 1523 y 1525 como órgano de consulta y asesoramiento al monarca en asuntos económicos. Entre sus principales funciones se encontraban la contratación de asientos y la gestión de ciertas rentas como la Cruzada y los ingresos extraordinarios¹¹. Es precisamente dentro de los ingresos extraordinarios donde reside su relación directa con las ventas de oficios.

ESCOSURA, L., “The decline of Spain (1500–1850): conjectural estimates”, *European Review of Economic History*, 11, 2007, pp. 319–366.

⁶ ELLIOTT, J. H., *Imperial Spain, 1469-1716*, Londres, Arnold, 1963.

⁷ HERNÁNDEZ BENÍTEZ, M., “Ayuntamientos urbanos...”, op. cit.

⁸ TOMÁS Y VALIENTE, F., *La venta de oficios en Indias (1492-1606)*, Madrid, Instituto Nacional de Administración Pública, 1982, p. 37.

⁹ GÓMEZ-BLANCO, V.M., “When Safety...”, op. cit., pp. 57-63.

¹⁰ Para profundizar sobre el proceso de institucionalización y sus consecuencias véase GÓMEZ-BLANCO, V.M., “When Safety...”, op. cit., pp.57-63.

¹¹ DE CARLOS, C.J., “El gobierno de la hacienda real de Castilla en tiempos de Carlos V”, en SÁNCHEZ-MONTES, F., CASTELLANO CASTELLANO, J. L., (Eds.), *Carlos V europeísmo y universalidad*, Granada, 2, 2000, pp. 95-112.

Durante la década de 1540, la Corona experimentó situaciones financieras adversas. Por ejemplo, en 1543, los asientos contratados aumentaron un 407% en un solo año, mayormente debido a los gastos militares. Frente a este escenario, Carlos V sugirió a su hijo embargar las importaciones privadas de oro y plata que llegarían de América. Sin embargo, el joven príncipe rechazó la propuesta por el gran daño que causaría a los banqueros y hombres de negocios una medida que estimaba solo podría levantar unos 200.000 ducados¹². Por el contrario, Felipe no dudó en iniciar la venalidad en las principales ciudades castellanas para dar respuesta a sus problemas fiscales. Teniendo en cuenta simplemente las dieciocho ciudades con voto en Cortes, las ventas de oficios generaron unos ingresos adicionales de 122.304 ducados para la Corona¹³. Una cantidad que equivalía al 35,66% de los ingresos anuales por tercias y alcabalas –los impuestos reales más relevantes de la época- en los mencionados territorios, es decir, la venalidad demostró ser desde el primer momento un negocio altamente rentable para la Corona en términos recaudatorios.

Nuevamente, en 1549, podemos encontrar un ejemplo perfecto de la influencia del Consejo en las ventas de oficios y la preferencia de la Corona por dicho expediente. En una consulta elevada por un miembro del Consejo de Hacienda el 19 de febrero se explicaba al monarca que el tesoro solo disponía de 132.000 ducados para hacer frente a los gastos de la casa real y el ejército que alcanzaban un millón en la misma moneda. Por ello, el consejero recomendaba la venta de oficios al ser menos gravosa que otras alternativas y “porque no ay juros que vender y lo de las ordenes ay pocos que lo compren”¹⁴.

A pesar del papel central del Consejo de Hacienda en las decisiones sobre los oficios locales, éste obviamente dependía de la Contaduría Mayor de Hacienda (CMH) para poder llevar a cabo las operaciones y su contabilización, ya que la Contaduría era la institución que verdaderamente contaba con los recursos económicos y humanos necesarios para desarrollar dichas actividades¹⁵. En concreto, la Contaduría de la Razón, creada en 1554, fue responsable dentro de la CMH de “tomar razón de cargo y data”, esto es, contabilizar los ingresos procedentes de ventas de oficios, junto con otros ingresos extraordinarios¹⁶. Pese a no fundarse la Contaduría de la Razón hasta pasada una década del comienzo del proceso de institucionalización, el teniente del Contador Mayor de Hacienda, Francisco de Almaguer, creó y guardó desde 1543, no sabemos si por su propia iniciativa o la del Consejo, los que serían conocidos en adelante como libros de Oficios, donde quedaban registrados todos los asientos contables pertenecientes a las ventas de dichos

¹² CARANDE, R., *Carlos V y sus banqueros*, Crítica (4 ed.), 1990.

¹³ GÓMEZ-BLANCO, V.M., “*When Safety...*”, op. cit., pp.58-59.

¹⁴ Archivo General de Simancas (AGS), Cámara de Castilla (CCA), Diversos (DIV), 47.5-38R. Este documento también ha sido citado por ULLOA, M., *La hacienda real de Castilla en el reinado de Felipe II*, Madrid, Fundación Universitaria Española, 1977 y DOMÍNGUEZ ORTIZ, A., *Instituciones y sociedad en la España de los Austrias*, Barcelona, Ariel, 1985.

¹⁵ Hasta 1602, la Contaduría Mayor de Hacienda mantuvo su independencia frente al Consejo de Hacienda, aunque desde el principio la relación entre ambas instituciones fue fuerte, ya que los Contadores Mayores de Hacienda eran siempre miembros del Consejo de Hacienda (DE CARLOS, C.J., “*El gobierno...*”, op. cit.).

¹⁶ HERNÁNDEZ ESTEVE, A., “Las Contadurías de Libros de la Contaduría Mayor de Hacienda a mediados del siglo XVI”, *Revista de contabilidad: Spanish accounting review*, 1, 1, 1998, pp. 103-136.

activos¹⁷. Este hecho refuerza la idea antes mencionada de que el año 1543 representa un punto de inflexión dentro de la venalidad castellana desde un punto de vista institucional.

El otro consejo vinculado administrativamente al sistema venal fue el de la Cámara de Castilla. La Cámara, fundada entre 1518 y 1523, tenía como principal responsabilidad la gestión de las gracias reales, el nombramiento de oficiales y el Patronato Real¹⁸. Por tanto, se trataba del órgano verdaderamente competente en la emisión de títulos y facultades, al igual que en la designación de los oficiales locales que hubiesen adquirido los cargos.

El grado de implicación del Consejo de Hacienda y la Cámara fue diferente en función del tipo de operación al que nos refiramos. Este hecho deriva de las responsabilidades de cada institución y también de los diferentes objetivos que las mismas tenían. La principal meta del Consejo era la obtención de los recursos financieros necesarios para poder emprender con éxito las políticas de la Corona. Por ello, sus actuaciones estuvieron principalmente relacionadas con aquellas operaciones que suponían mayores ingresos a la casa real. En particular, las ventas de oficios y determinados tipos de facultades, como las de renunciación o perpetuación, fueron los principales expedientes a tratar por el Consejo al ser las fuentes de ingresos más relevantes en lo que a venalidad se refiere. Podemos considerar estas operaciones parte del mercado primario de oficios, ya que se trataba de elementos de nueva creación.

En el lado contrario, las operaciones pertenecientes al mercado secundario, es decir, las ventas posteriores o alquileres entre particulares, no recibieron la misma atención por parte de Hacienda, al menos hasta la década de 1630, momento en el cual, con la introducción de la *media annata de mercedes*, las renunciaciones de oficios comenzaron a ser objeto de tributación¹⁹. En este caso, fue la Cámara quien asumió la responsabilidad realizando tareas tales como el control de las cualidades de los oficiales designados o la emisión de títulos y facultades.

La diferencia en el grado de implicación y objetivos de cada consejo produjo también unas necesidades documentales distintas, lo que actualmente genera un conocimiento dispar de cada tipo de venta en función de la época y el mercado estudiado.

Mientras que los registros procedentes de la Contaduría de la Razón, formados principalmente por los libros de Oficios, los legajos de la Contaduría y los libros de Información de Oficios, poseen una rica documentación sobre capitales recaudados a través de las ventas primarias o la situación de los mercados venales a nivel regional, los documentos de la Cámara se caracterizan por centrarse en aspectos como la emisión de títulos y facultades, la legislación a través de órdenes y pragmáticas reales o la conservación y clasificación de expedientes de renunciaciones y títulos rasgados. De esta manera, un estudio general y concluyente de la venalidad desde un punto de vista histórico-económico requiere el análisis de todo este amplio abanico de fuentes.

¹⁷ Los ingresos por ventas de oficios, al igual que cualquier otro ingreso extraordinario, también quedaban registrados en los libros de los tesoreros generales. Aunque, desafortunadamente, a partir de 1584 en estos libros solo registraban los cobros –en vez de los precios finales–.

¹⁸ ELLIOTT, J. H., “*Imperial...*”, op. cit., pp. 144-145.

¹⁹ SANZ AYÁN, C., “El canon a la nobleza en la Monarquía hispánica: la media anata de mercedes”, en A. Marcos Martín (Eds.), *Hacer historia desde Simancas homenaje a José Luis Rodríguez de Diego*, Valladolid, Junta de Castilla y León, 2011, p. 705.

En particular, el presente artículo se ha basado en la revisión de los libros de Oficios²⁰ y los legajos de la Contaduría de la Razón para cubrir el mercado primario²¹. Los primeros incluyen anotaciones contables ordenadas cronológicamente de los acrecentamientos de la Corona en el periodo 1543-1640, y también las ventas de oficios vacos entre 1595 y 1609. Mientras que los segundos recogen una variedad mayor de información, desde informes de los corregidores sobre el panorama del mercado de oficios hasta registros de las ventas o títulos de los cargos.

Los documentos de la contaduría han sido complementados con los libros de los tesoreros generales desde 1543 hasta 1584²² y con los libros de Información de Oficios del Consejo de Hacienda²³. La Tesorería General, como responsable de los ingresos extraordinarios de la Corona²⁴, también contabilizaba los capitales recaudados por venalidad. Estos documentos pueden usarse para cruzar la información ofrecida por los contadores de la Razón. Sin embargo, como señaló previamente Margarita Cuartas, a partir del año 1584 se produjo un cambio de relevancia en el sistema de contabilización. En concreto, comenzaron a señalarse los cobros en lugar del precio final de las ventas, lo que hace aparecer la misma transacción en múltiples ocasiones, perdiendo esta fuente utilidad como complemento de las anteriores. En lo relativo a los libros del Consejo de Hacienda, que en realidad eran escritos por los propios contadores de la Razón, incluyen una amplia gama de documentación concerniente a la venalidad y al Consejo como las pragmáticas y órdenes reales, títulos de oficios y facultades, o desembolsos por las ventas de dichos conceptos. Estos libros cubren el periodo entre 1560 y 1690, aunque los volúmenes correspondientes a los años 1617-21, 1626-38 y 1680-85 no están disponibles.

En tercer lugar, se han utilizado los libros de Información de Oficios²⁵ y los legajos de la Cámara de Castilla²⁶. Los primeros son la contrapartida directa de los libros de Información de Oficios del Consejo de Hacienda. Incluían prácticamente los mismos registros ordenados cronológicamente, aunque en ocasiones pueden apreciarse ciertas divergencias que posiblemente surgían de los diferentes objetivos de cada institución. Por ejemplo, era común que el precio pagado por el comprador de un oficio no figurara en los libros de la Cámara, mientras que en los relativos al Consejo solía aparecer siempre detallada dicha información. Por otro lado, los legajos de la Cámara de Castilla incluían documentación variada entre la que destaca la legislación acerca del sistema venal y emisión de títulos. Estos últimos estaban organizados regionalmente (jurisdicción y lugar), al igual que los legajos del Consejo de Hacienda, sin embargo, no pueden considerarse su contrapartida directa.

²⁰ Libros de Relaciones 7, 20 y 27 de Cámara de Castilla en el Archivo General de Simancas (AGS) y libro 545 de Consejos en el Archivo Histórico Nacional (AHN).

²¹ Legajos del 316 al 332 de la Dirección General del Tesoro, Inventario 24 (AGS).

²² Libros del 490 al 499 y 815, 1299, 1432 y, finalmente, 1458, todos pertenecientes a la Dirección General del Tesoro, Inventario 24.

²³ Libros del 351 al 384 del Consejo y Juntas de Hacienda.

²⁴ DE CARLOS, C.J., “*El gobierno...*”, op. cit., pp. 105-106.

²⁵ Cámara de Castilla, libros del 323 al 359 en AGS, y Consejos, libros del 434 al 447 en AHN.

²⁶ Diversos de Castilla, legajos del 1 al 47, y Consumos y Perpetuaciones, legajos 5, 13, 20, 30, 34 y 40 ambos en AGS.

También perteneciente a la Cámara de Castilla, se han analizado todos los legajos correspondientes a los expedientes de renunciaciones que abarcan los siglos XVI y XVII²⁷. Esta documentación representa la principal fuente documental en manos de la Corona relativa al mercado secundario. Se trataba de un conjunto de documentos enviados a la Cámara para que la misma autorizase y reconociese la renuncia de un oficio necesaria para su transmisión. Los expedientes siempre incluían la escritura de renuncia, documento que, cumpliendo con una serie de formalidades como renunciar el oficio “en manos de su Majestad”, solicitaba el cambio de oficial a la Cámara señalando al sucesor. Con el paso de los años y el aumento de los requerimientos por parte del Consejo de la Cámara, los expedientes comenzaron a incluir un mayor número de documentos accesorios como testimonios de la muerte del anterior propietario o fe de vida del mismo, facultades incorporadas al oficio, testimonios de no estar embargado el cargo, calidades de los sucesores designados y contratos de compraventa. Estos últimos son de vital importancia para el cometido de nuestro estudio y comenzaron a ser frecuentes en los expedientes de renunciaciones a partir de 1630.

Por último, han sido revisadas otras fuentes, aunque poseen una importancia menor en nuestro análisis. Podemos destacar la serie de títulos rasgados de la Cámara de Castilla en el Archivo General de Simancas, los legajos de la Junta de Incorporación²⁸ en el Archivo Histórico Nacional y varios libros de protocolos notariales de escribanos ubicados en los archivos provinciales de Valladolid, Granada, Málaga y Madrid.

En conjunto, han sido revisados exhaustivamente 98 libros (sin incluir los libros de protocolos de escribanos) y 412 legajos, entre los que destacan los 320 correspondientes al mercado secundario. Dicha documentación ha permitido crear la base de datos más completa hasta la fecha sobre mercados venales castellanos durante la Edad Moderna.

Desafortunadamente, una base documental tan extensa es inabarcable en su totalidad, al menos por un único investigador, es por dicha razón que la búsqueda se ha delimitado a determinados oficios y ciudades. Los oficios analizados son los regimientos y veinticuatrias, procuradores del número, escribanos del número y otros escribanos (provincia, ayuntamiento, cámara y crimen, etc.). Mientras que las localizaciones son Burgos, Córdoba, Granada, Madrid, Málaga, Sevilla, Valladolid y Zamora²⁹. Esta selección posee una serie de ventajas a tener en cuenta. La primera es que permite trazar las ventas de oficios en mercados primarios y secundarios desde el inicio del proceso de institucionalización. Regimientos, veinticuatrias y escribanías del número fueron, juntos con los jurados, los primeros oficios en ponerse masivamente a la venta por parte de la Corona en 1543. A los pocos años se unirían los escribanos del ayuntamiento. Más adelante, durante las décadas de los sesenta y setenta del siglo XVI, las procuraciones del

²⁷ En particular, se han analizado todos los legajos entre el 2295 y el 2552 de la serie Renunciaciones de la sección Cámara de Castilla en AGS que cubren el periodo 1500-1700 y los legajos del 13.745 al 13.806 de la sección Consejos del AHN que abarca los años de 1700 a 1716.

²⁸ Han sido analizados 32 legajos de la Junta de Incorporación que se encuentran entre el número 36 y el 11.656. En concreto, los legajos revisados son los concernientes a los oficios de regidurías, procuraciones del número y escribanías del número de las ciudades de Burgos, Córdoba, Granada, Madrid, Málaga, Sevilla, Valladolid y Zamora.

²⁹ Dichos oficios y ciudades comprenden el núcleo fundamental de la investigación. Sin embargo, a lo largo de la misma también se han recopilado datos referentes a otros oficios (alférez mayor, alcaide de cárcel, corredores, fieles ejecutores, etc.) de las ciudades comentadas y del resto de ciudades con voto en Cortes e incluso algunos de pueblos menores.

número comenzaron también a venderse, al igual que las alcaldías de cárcel, alféreces mayores, depositarios y fieles ejecutores³⁰.

Por otro lado, es importante destacar que estos oficios ofrecen una muestra representativa de la venalidad castellana. Se trata de cargos vendidos tanto en ciudades como en pueblos pequeños (en especial, los regimientos y escribanos del número), lo que puede facilitar la comparación entre ámbitos rurales y urbanos a lo largo de toda Castilla. Además, pertenecen a distintos grupos dentro de las posibles clasificaciones de oficios locales, ya sea desde la clasificación tradicional de Tomás y Valiente bajo la cual se encuadrarían en los grupos de poder (regimientos y veinticuatrías) y pluma (escribanías y procuraciones) o la clasificación ofrecida por este autor en la cual se situarían dentro de los grupos político-policial y administrativo, respectivamente³¹.

La elección de las ciudades mencionadas, al igual que ocurría con los oficios, se debe en gran medida a la búsqueda de trazabilidad desde la década de 1540, ya que los primeros acrecentamientos generalizados se produjeron únicamente en algunas ciudades de Castilla. Esas localizaciones, además, ofrecen una imagen representativa de los mercados castellanos al poseer características muy variadas: tamaño (desde los 6.780 habitantes de Zamora a los 92.664 de Sevilla en 1591³²), políticas (Málaga no era ciudad con voto en Cortes, pero el resto sí lo eran), geográficas (cuatro ciudades pertenecían a Andalucía, tres a Castilla la Vieja y Madrid a Castilla la Nueva), estructura productiva, etc.

La evolución de las ventas

A través del análisis de todas las fuentes disponibles³³ y basándonos en la comentada selección de oficios y ciudades, la base de datos definitiva incluye un total de

³⁰ La evolución de estas ventas primarias puede ser observada a través de los Libros de Relaciones (libro 7) o usando fuentes secundarias como: MARCOS MARTÍN, A. “Acrecentamientos...”, op. cit. que realiza un excelente trabajo explicando los distintos periodos en las ventas de oficios producidos a mediados del siglo XVI en Castilla o CUARTAS RIVERO, M., “La venta de oficios públicos en Castilla-León en el siglo XVI”, *Hispania: Revista española de historia*, 44, 158, 1984, pp. 495-516 que también es una fuente obligatoria para conocer el ritmo y los tipos de oficios de esas ventas iniciales.

³¹ Estas clasificaciones aparecen en los trabajos TOMÁS Y VALIENTE, F, *Gobierno e Instituciones en la España del Antiguo Régimen*, Madrid, Alianza Editorial, 1999 y GÓMEZ-BLANCO, V.M., “When Safety...”, op. cit.

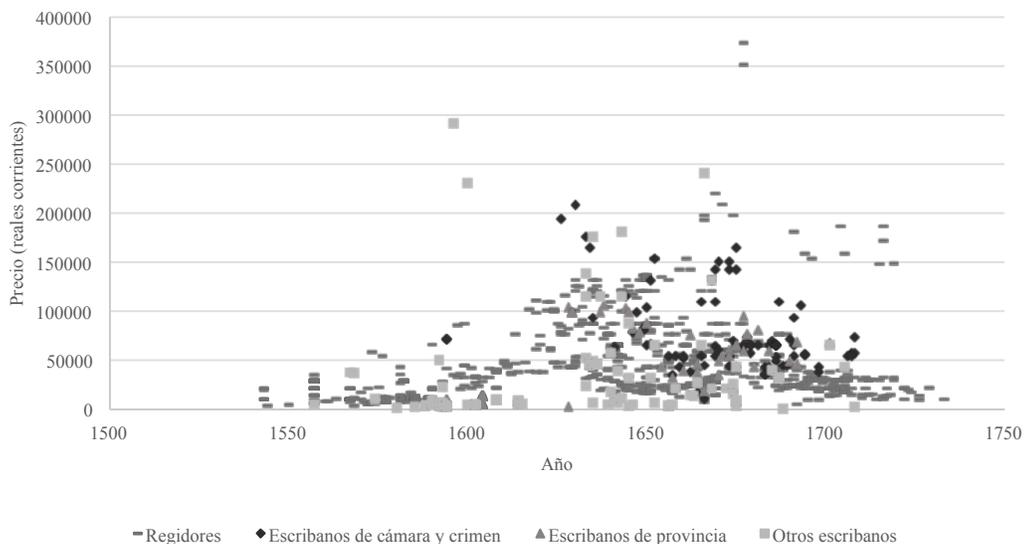
³² FORTEA J. I., “Las ciudades de la Corona de Castilla en el Antiguo Régimen: una revisión historiográfica”, *Boletín de la Asociación de Demografía Histórica*, 13, 3, 1995, pp. 19-59.

³³ Además de la documentación mencionada anteriormente, la base de datos incluye las ventas publicadas en fuentes secundarias que ofrecen información suficiente para poder ser incorporada (comprador, vendedor, precio, fecha exacta, etc.). Las fuentes secundarias utilizadas han sido: GUERRERO MAYLLO, A., *El gobierno municipal de Madrid (1560-1606)*, Madrid, Instituto de Estudios Madrileños, 1993; FERNÁNDEZ MARTÍN, J., “Venalidad de oficios y honores en el concejo granadino durante el primer tercio del siglo XVII: poder, conflicto y ascenso social”, *Chronica nova: Revista de historia moderna de la Universidad de Granada*, 45, 2019, pp. 259-295; CASEY, J., *Familia, poder y comunidad en la España moderna: los ciudadanos de Granada (1570-1739)*, Valencia, Universitat de València, 2008; HERNÁNDEZ BENÍTEZ, M., “Venalidad de oficios municipales en la Castilla del siglo XVIII. Un ensayo de cuantificación”, *Chronica nova: Revista de historia moderna de la Universidad de Granada*, 2007, pp. 95-129; CUESTA MARTÍNEZ, M., *Oficios públicos y sociedad. Administración urbana y relaciones de poder en la Córdoba de finales del Antiguo Régimen*, Córdoba, Universidad de Córdoba, 1997 y CABAÑAS GARCÍA, J., “Los regidores de la ciudad de Burgos (1600-1750): acceso al poder municipal y perfil social”, *Boletín de la Institución Fernán González*, 225, 2002, pp. 401-434.

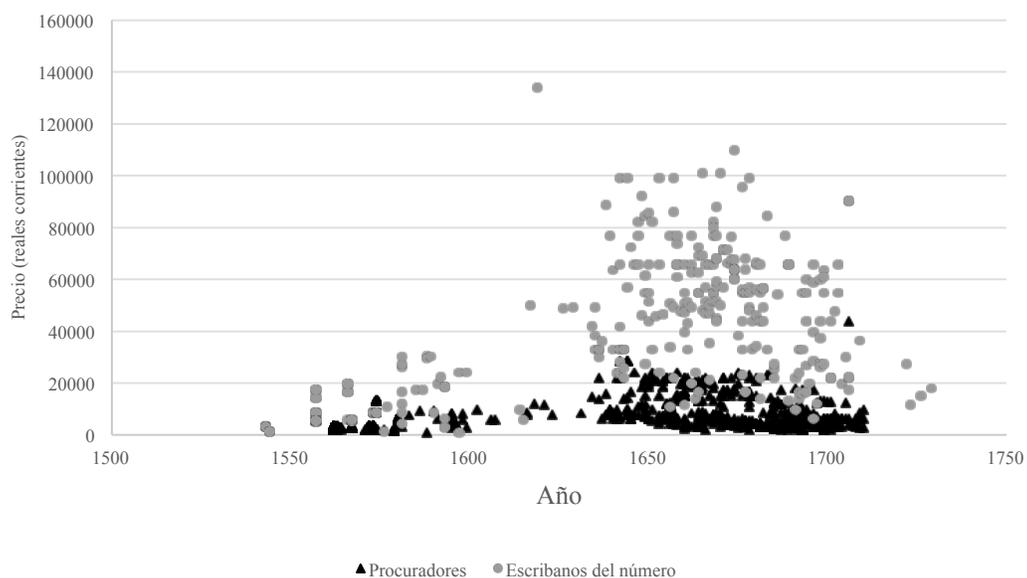
1.910 ventas y 4.157 renunciaciones. La Figura 1 presenta todos los precios en función del año y tipo de oficio (esta figura ha sido dividida en dos paneles para facilitar su interpretación).

Figura 1. Precios de las ventas de oficios en Castilla (1543-1714).

Panel A. Regidores, escribanos de cámara, de provincia y otros escribanos.



Panel B. Procuradores del número y escribanos del número.



Fuente: AGS, AHN, AHPV, AHPM y APM y las fuentes secundarias citadas en la nota 33.

Como puede apreciarse, la base de datos recoge un amplio y constante número de ventas desde los instantes iniciales del proceso de institucionalización hasta 1714³⁴. Solo durante el periodo de 1608-1629 parece que el ritmo de transacciones se redujo de forma significativa. Esos años se corresponden con la suspensión de ventas a causa de las condiciones del servicio de los 17,5 millones de ducados de 1608³⁵. Otro aspecto a señalar es que apenas contamos con transacciones de escribanías distintas a las del número hasta el siglo XVII a causa, por un lado, del menor número existente de este tipo de oficios³⁶ y, por otro lado, de la composición de las ventas registradas por la Corona en función de cada época³⁷.

A nivel de precios, el gráfico muestra que los oficios de escribano de cámara y crimen y los de provincia eran los más cotizados. Estos cargos poseían las características más deseadas por los potenciales demandantes ya que aportaban gran prestigio a sus servidores, debido a que tenían funciones de gran responsabilidad en instituciones relevantes del reino, y ofrecían altas rentabilidades económicas³⁸. Tras estas escribanías, encontramos a los regidores y veinticuatro que, en determinadas ubicaciones como Sevilla a finales del siglo XVI o Málaga y Madrid durante el XVII, alcanzaron incluso precios superiores a los de los escribanos de cámara y crimen. Seguida de cerca está la valoración de los escribanos del número, mientras que los procuradores son los oficios con precios más bajos, raramente superando los 1.000 ducados.

Antes de profundizar en el análisis de las ventas es básico responder a una pregunta que posiblemente surja al lector: ¿recoge la base de datos todas las ventas que efectivamente se produjeron en el periodo estudiado?

Desafortunadamente, la respuesta es negativa. Diversos trabajos han destacado previamente los impedimentos para rastrear las transmisiones venales. Así, por ejemplo, Cabañas García mostraba explícitamente su aflicción debido a la dificultad que suponía la realización de un estudio exhaustivo de las ventas de oficios, ya que éste requeriría

³⁴ Hay algunas ventas aisladas posteriores a 1714 que estaban erróneamente en documentos que debían ser anteriores o que han sido publicadas en fuentes secundarias. Aunque el proceso de recolección de datos terminó de forma general en el año comentado.

³⁵ Este periodo ha sido analizado en MARCOS MARTÍN, A., “Las ventas de oficios en Castilla en tiempos de suspensión de las ventas (1600-1621)”, *Chronica nova: Revista de historia moderna de la Universidad de Granada*, 33, 2007, pp. 13-35. Tras un estudio en profundidad, Alberto Marcos demuestra que el ritmo de acrecentamientos se redujo drásticamente a partir de 1601, pese a que aún se siguieron produciendo ventas de oficios. En nuestro proceso de recolección encontramos una gran cantidad de ventas de corredores entre 1608 y 1614. No obstante, estas ventas no figuran en el gráfico al tratarse de oficios no incorporados.

³⁶ Las escribanías de cámara y crimen solo se encontraban en las ciudades con chancillerías (Valladolid y Granada) o audiencias (Sevilla en la base de datos), y en cada una de estos lugares solía haber menos de diez oficios de cada tipo, a diferencia de los oficios de veinticuatro o regidores que existían en torno a 70 solo en Sevilla a finales del siglo XVI.

³⁷ La mayoría de esta clase de oficios empezaron a ser vendidos por la Corona a partir del año 1600.

³⁸ ARROYAL ESPIGARES, J., “Nómina de notarios, escribanos y oficiales de pluma en Andalucía a mediados del siglo XVIII según el catastro de Ensenada”, *RIUMA*, 2011 publica los salarios de las escribanías presentes en algunas de las ciudades más relevantes de Andalucía a través de los registros del Catastro de Ensenada. En este artículo puede apreciarse como, por ejemplo, los salarios que recibían los escribanos de cámara de la Chancillería de Granada de primera creación eran 800 ducados (aproximadamente 8.800 reales), mientras que los del crimen o la cámara de hijosdalgo de la misma ciudad se situaban en 400 ducados. Estas cantidades eran muy superiores a los salarios de Castilla en esa época, incluso a muchos salarios de cargos de la alta administración o el sector financiero-comercial.

sumergirse entre los millares de protocolos notariales de cada ciudad, tarea que, además de ardua, ofrece una baja probabilidad de éxito³⁹.

A pesar de estos obstáculos, la propia base de datos nos brinda algunas alternativas que, si bien no descubren las ventas ocultas, al menos permiten tener una idea del alcance potencial que puede generar dicha limitación. Nos estamos refiriendo concretamente a las renunciaciones.

A diferencia de las escrituras de compraventa, que nunca fueron requeridas por la Cámara de Castilla⁴⁰, las renunciaciones eran documentos obligatorios e indispensables para llevar a cabo transmisiones de oficios. Por ello, podría considerarse que éstas ofrecen indicios sobre las posibles ventas implícitas. De las 4.157 renunciaciones recogidas en la base de datos, contamos con escrituras de compra y venta (o testimonios de las mismas) en 1.363 casos, es decir, existen 2.794 renunciaciones que a simple vista fueron no lucrativas. Siendo factible que algunas de las mismas fuesen efectivamente gratuitas, ya sea porque se llevaron a cabo entre familiares, se buscaba una motivación no económica o se tratara de nombramientos temporales, resulta altamente improbable que una proporción relevante no fuesen en realidad ventas, especialmente si se tiene en cuenta los elevados precios que alcanzaron los cargos.

En busca de esclarecer parcialmente este asunto, hemos recopilado la información de las relaciones familiares entre las partes en esas 2.794 transmisiones. En particular, un total de 922 renunciaciones fueron llevadas a cabo por personas que tenían algún vínculo familiar. Asumiendo que estos casos no tuvieron una justificación económica, aún contamos con 1.872 observaciones con una alta probabilidad de ser ventas implícitas⁴¹. Si suponemos, como caso más extremo, que todas esas renunciaciones fueron ventas ocultas, la base de datos estaría captando como mínimo el 50,5% de todas las ventas (implícitas y explícitas) del periodo. Este porcentaje, sin lugar a dudas, es suficientemente elevado para asegurar la representatividad de la muestra.

La Tabla 1 muestra la distribución de las enajenaciones de oficios, diferenciadas entre el mercado primario y secundario, las renunciaciones (sin incluir aquellas de las que tenemos un contrato de compraventa) y el número máximo de cargos⁴² divididos en tres periodos (1543-1599, 1600-1650 y 1650-1714).

³⁹ CABAÑAS GARCÍA, J., “Los regidores de la ciudad de Burgos (1600-1750): acceso al poder municipal y perfil social”, *Boletín de la Institución Fernán González*, 225 (2002), pp. 401-434.

⁴⁰ Al contrario, este tipo de documentos deberían en principio haber sido ocultados por las partes de una transacción hasta que el proceso de institucionalización se asentó, ya que la Nueva Recopilación prohibía expresamente las ventas de oficios.

⁴¹ A través de la indagación en los protocolos notariales o cruzando la base de datos con las publicaciones de otros autores pudimos dilucidar que 284 de las 1.872 renunciaciones entre no familiares fueron efectivamente ventas (15,2%), mientras que escasamente 15 de las 922 entre familiares tuvieron una contraprestación económica directa (1,6%).

⁴² Hacemos únicamente referencia a las renunciaciones, ventas y número de oficios de las ciudades y tipos de oficios señalados anteriormente.

Tabla 1. Distribución de las ventas por tipo de Mercado y renunciaciones (1543-1714)

	Distribución			Total
	1543-1599	1600-1650	1650-1714	1643-1714
Ventas	24%	20%	56%	1910
Primarias	76%	21%	2%	547
Secundarias	3%	19%	78%	1363
Renunciaciones	6%	30%	63%	2794
Número de oficios máximo	743	846	856	

Fuente: AGS, AHN, AHPV, AHPM y APM y las fuentes secundarias citadas en la nota 33.

Esta tabla refleja que pese a existir una distribución bastante equitativa de las ventas a lo largo del periodo, existe una sobrerrepresentación de las ventas primarias durante el siglo XVI, al mismo tiempo que las transmisiones secundarias (ventas y renunciaciones) estaban infrarrepresentadas.

La caída del ritmo de ventas primarias con el paso del tiempo es un hecho contrastado por la literatura modernista, especialmente en relación a los oficios incluidos en la base de datos. A pesar de reiniciarse los acrecentamientos a partir de 1630 tras la suspensión parcial ocasionada por las condiciones de Millones, los oficios nuevamente creados no eran generalmente aquellos que habían sido más vendidos en el pasado (excepto entre 1630 y 1640 que se pusieron a la venta numerosos regimientos en cuatro acrecentamientos sucesivos realizados por el factor Bartolomé de Espínola). Por el contrario, el Consejo de Hacienda optó por enajenar cargos distintos de manera que no se saturasen los mercados. Así, en la década de 1630 destacaron las ventas de los oficios de Millones (escribanos, tesoreros y contadores) y varios tipos de contadores (de resultas, entretenido, mercedes o libros) predominaron en la década de 1640.

En paralelo a esta estrategia, el Consejo y la Cámara comenzaron a mirar hacia los mercados venales de las Indias en la segunda mitad del siglo XVII. En una época en la que la crisis económica se acentuaba en Castilla que sufría de una inflación galopante⁴³, el panorama económico en América era mucho más alentador, lo que sin duda estimulaba la demanda de oficios como bien han probado los estudios de Francisco Andújar y Ángel Sanz⁴⁴. Estos hechos, junto con otros más específicos como la absorción del sistema de Millones en 1658 por parte del Consejo de Hacienda⁴⁵, que posiblemente redujo el interés

⁴³ ÁLVAREZ-NOGAL, C. y PRADOS DE LA ESCOSURA, L., “The decline...”, op. cit. HAMILTON, E., *War and prices in Spain: 1651-1800*, Cambridge, *Harvard University Press*, 1947 y FONT DE VILLANUEVA C., “La estabilización monetaria de 1680-1686. Pensamiento y política económica”, *Estudios de historia económica/Banco de España*, 52, 2008.

⁴⁴ ANDÚJAR CASTILLO, F., “El mercado de venta de cargos de Indias durante el último cuarto del siglo XVII. Una nueva interpretación”, *Magallánica: revista de historia moderna*, 5, 9, 2018, pp. 80-110 y SANZ TAPIA, A., “¿Corrupción o necesidad? La venta de cargos de Gobierno americanos bajo Carlos II (1674-1700)”, Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 2009.

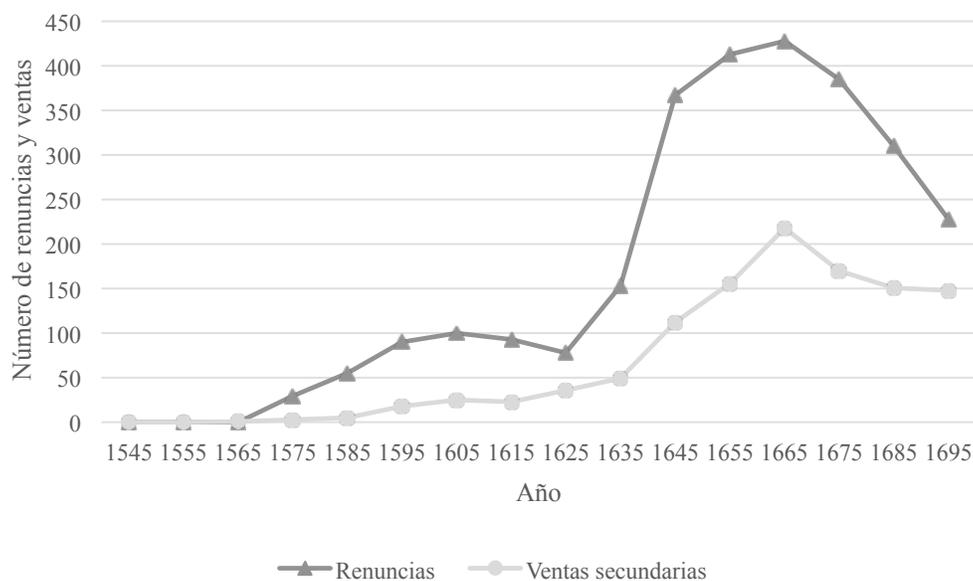
⁴⁵ GELABERT, J.E., *La bolsa del Rey. Rey, reino y fisco en Castilla (1598-1648)*, Barcelona, Crítica, 1997.

en los regimientos, pueden explicar la gran caída de las ventas primarias en el último periodo en nuestra base de datos, llegando a suponer escasamente un 2% del total a partir de 1650.

No obstante, la infrarrepresentación de las ventas secundarias y renunciaciones durante el siglo XVI no parece estar fundamentada por una actividad reducida en los mercados. Pese a que el número total de oficios era menor, debido a los continuos acrecentamientos que se produjeron, su incremento supuso apenas un 14% entre 1543 y 1600. Asimismo, tanto testimonios contemporáneos como investigaciones posteriores han coincidido en destacar la viveza de los mercados venales durante la segunda mitad del siglo XVI⁴⁶.

La explicación del menor peso de las operaciones secundarias en nuestra base de datos durante ese periodo parece en realidad encontrarse en factores institucionales, no en una menor actividad venal. La Figura 2 muestra la evolución de las renunciaciones y las ventas secundarias por décadas. Al igual que en la tabla anterior, se ha procedido a excluir de la serie de renunciaciones aquellas que incluían un contrato de compraventa a modo de evitar dobles contabilizaciones. Por ello, esta serie debe entenderse como las transmisiones de oficios que no pueden ser consideradas con seguridad enajenaciones.

Figura 2. Evolución de renunciaciones y ventas secundarias (1543-1700).



Fuente: AGS, AHN, AHPV, AHPM y APM

⁴⁶ Numerosos testimonios contemporáneos destacaron el ansia por la adquisición de oficios durante la segunda mitad del siglo XVI. Por ejemplo, podemos destacar los informes realizados por los corregidores de las ciudades con voto en Cortes en 1581 donde explicaban al CdH que en la mayoría de ciudades existían numerosos potenciales compradores de oficios, o el letrado Castillo de Bobadilla que respondía a su propia pregunta de “para qué tanto precio” y “por qué tanto empeño” en comprar los oficios de regidores en la década de 1590 [CASTILLO DE BOBADILLA, J., *Política para corregidores, y señores de vasallos, en tiempo de paz, y de guerra, y para jueces eclesiásticos y seculares*, Madrid, Imprenta Real de la Gazeta, 1597 (1775)].

A través del gráfico podemos apreciar claramente una relación positiva entre ventas secundarias y renunciaciones, pudiendo distinguirse cuatro etapas bien diferenciadas: una primera etapa, hasta la década de 1570, sin apenas transmisiones secundarias; la segunda etapa que comprende una fase de crecimiento moderado entre mediados de 1570 y 1630, más pronunciado en las renunciaciones; en tercer lugar, una fase de crecimiento exponencial entre 1630 y 1665; y, por último, una fase de decadencia.

La última fase coincide con los hechos antes mencionados que ocasionaron una caída en la demanda de cargos a partir de 1665-1675, estos son, la crisis económica en Castilla, la caída del sistema de Millones y el auge de los mercados venales indianos. Por el contrario, los dos puntos de inflexión anteriores no parece que estén particularmente causados por un aumento de la demanda, sino por los mayores controles por parte de la Corona sobre las transmisiones secundarias.

A finales de la década de 1570, Felipe II comenzó a endurecer las sanciones a la par que aumentó la vigilancia sobre las renunciaciones de oficios. Si desde 1543 a 1575 la Corona inició el proceso de institucionalización a través de la definición de los derechos de propiedad y las ventas masivas, que se volvieron anuales a partir de 1566-1567, el siguiente paso fue establecer controles más férreos sobre las transmisiones secundarias, posiblemente buscando incrementar el conocimiento sobre los mercados y así aprovechar oportunidades de ingresos por medio de la venta de oficios vacos o *criaciones*.

La primera noticia que tenemos del incremento de controles y sanciones procede de finales de 1579, concretamente el 9 de agosto. El rey envió al menos dos órdenes reales a los procuradores del número de Valladolid y Granada, a los cuales les recordaba que debían solicitar la transmisión de sus cargos a la Cámara de Castilla a través de renunciaciones, pudiendo perder sus oficios en caso de que no lo hiciesen⁴⁷. Estas medidas fueron completadas con análisis minuciosos por parte de la Corona. El más relevante se produjo solo dos años después de las citadas órdenes. En 1581, el Consejo de Hacienda solicitó a los corregidores de las ciudades con voto en Cortes un informe sobre la situación de los oficios que habían sido previamente enajenados tanto en su ciudad como en los pueblos de su jurisdicción⁴⁸. Dichos documentos recogían información sobre los precios de los cargos, su número y las oportunidades de venta, ya fuese porque hubiese oficios vacos o por existir una elevada demanda en la ciudad⁴⁹.

Tras unos años sin grandes cambios en la materia, el segundo punto de inflexión se originó a partir de 1630. Al comienzo de esta década, entre 1631 y 1632, se creó el impuesto conocido como *media annata de mercedes* con el que las renunciaciones pasaron a estar gravadas por primera vez en el reino. El impuesto imponía una obligación de pago sobre toda renuncia del 2,5% del valor estimado del oficio. Ese porcentaje pretendía apropiarse de la mitad de los ingresos medios que se suponía que generaba un cargo. Lógicamente, el hecho de que las renunciaciones comenzasen a ser gravadas debió ser un incentivo para aumentar el control sobre las transmisiones secundarias. En algunas ciudades como Sevilla llegaron a crearse oficios particulares vinculados al control de las renunciaciones, ese fue el caso por ejemplo de la escribanía de los oficios que se sirven sin real título. La

⁴⁷ AGS, CCA, CON, legajo 13-2 (Granada) y AGS, CCA, CON, legajo 34 (Valladolid).

⁴⁸ Estos informes apenas incluían información sobre otros oficios locales que no hubiesen sido aún vendidos por la Corona, pese a que estuviesen siendo renunciados y vendidos privadamente por sus titulares.

⁴⁹ Estos documentos han sido analizados en otros trabajos como MARCOS MARTÍN, A. "Acrecentamientos...", op. cit. Su signatura es AGS, DGT, Inventario 24, legajos del 321 al 323.

efectividad de estos controles es incuestionable según la evolución de la serie mostrada en la Figura 2.

Finalmente, una innovación legislativa que había surgido un par de décadas antes de la introducción de la *media annata* también pudo tener cierto impacto sobre el aumento en las notificaciones de renunciaciones y ventas secundarias. Esta innovación fue la facultad de perpetuación. Como es ampliamente conocido, estas facultades otorgaban poderes casi plenos y perpetuos sobre la propiedad de los cargos, por ello, puede entenderse que culminaron de manera definitiva con el proceso de institucionalización. Las primeras perpetuaciones las hemos encontrado en la década de 1610, estando ampliamente extendidas entre los regidores y veinticuatro tras 1630, y entre los escribanos y procuradores del número a partir del periodo de 1640-1650. Estas facultades otorgaron mayor seguridad a los propietarios de oficios, lo que pudo incentivar que los mismos tuviesen menos reparos en enviar junto a las renunciaciones los contratos de compraventa.

En definitiva, la base de datos presentada en ese artículo tiene ciertas limitaciones, principalmente relacionadas con la infra-notificación de las operaciones del mercado secundario antes de 1580, sin embargo, este hecho no debe ser óbice para emprender un estudio con carácter general de las ventas de oficios en Castilla. Este conjunto de datos es, hasta la fecha, el más completo en términos de transacciones venales, incluyendo como mínimo la mitad de las ventas totales (ocultas y explícitas) de los oficios de regimiento, procuración del número y diferentes tipos de escribanías que se produjeron en las ciudades mencionadas durante los siglos XVI y XVII. Una muestra que garantiza una elevada representatividad a distintos niveles de los mercados de oficios castellanos en la Edad Moderna.

¿Cómo se vendía? Los canales de ventas primarios en Castilla

Varios autores han tratado aspectos relativos a los procesos de venta de oficios en Castilla gracias a lo cual actualmente conocemos cómo se realizaban los procedimientos de solicitud y provisión de cargos⁵⁰, los distintos tipos contractuales⁵¹, la cronología de los acrecentamientos⁵² y la evolución de las ventas en determinadas ciudades y periodos, especialmente de regimientos⁵³. Sin embargo, la mayoría de los análisis sobre los canales de venta de oficios apenas se han sustentado en una amplia evidencia empírica, ni tampoco han profundizado en las causas y resultados económicos que pudieron tener los mismos. Ésta será, por tanto, la meta prioritaria de nuestro artículo.

⁵⁰ FAYA DÍAZ, M.A., “Gobierno municipal...”, op. cit. y ANDÚJAR CASTILLO, F., “Cuando el rey delegaba la gracia. Las comisiones de ventas de oficios en la Castilla del siglo XVII”, en P. PONCE LEIVA y F. ANDÚJAR CASTILLO (Eds.), *Mérito, venalidad y corrupción en España y América: siglos XVII y XVIII*, Valencia. Albatros, 2016, pp. 135-156.

⁵¹ ANDÚJAR CASTILLO F., “Los contratos de venta de empleos en la España del Antiguo Régimen”, en F. Andújar y M.M. Felices de la Fuente. (Eds.), *El poder del dinero: ventas de cargos y honores en el Antiguo Régimen*, Madrid: Biblioteca Nueva, 2011, pp. 63-82.

⁵² MARCOS MARTÍN A., “Acrecentamientos...”, op. cit., CUARTAS RIVERO, M., “La venta...”, op. cit., y HERNÁNDEZ BENÍTEZ, M. “Venalidad de oficios...”, op. cit.

⁵³ Por ejemplo, ARANDA PÉREZ, F.J., “Poder municipal...”, op. cit., CABAÑAS GARCÍA, J., “Los regidores...”, op. cit., FERNÁNDEZ MARTÍNEZ, J. “Venalidad de oficios...”, op. cit.

Las ventas primarias de oficios en Castilla habitualmente comenzaban con la fijación de un objetivo de recaudación por parte del Consejo de Hacienda, aunque en determinados casos la iniciativa podía ser tomada de manera independiente por la Cámara de Castilla. A partir de dicho objetivo, el Consejo establecía contactos con los corregidores de las ciudades y los contadores de la Razón para descubrir las mejores oportunidades de venta en búsqueda de alcanzar la recaudación marcada. Una vez decidido qué oficios iban a ser enajenados, llegaba la hora de determinar el canal de venta. A través de la información acumulada podemos clasificar dichos canales en dos grupos: directo (formado por: i. ventas del corregidor, ii. ventas del Consejo o la Cámara y iii. subastas) e indirecto (basado en los intermediarios).

El canal directo consistía en la venta por parte del propio Consejo, la Cámara o un agente de la Corona subordinado a estas instituciones. Asiduamente, la Cámara solía recibir peticiones de compra de oficios, por lo tanto, existía un grupo *ex ante* de posibles compradores en caso de que se decidiese enajenar alguno de los oficios demandados. Cuando no se habían producido peticiones expresas, el Consejo dependía de los corregidores u otros agentes reales en las ciudades y pueblos. En este último caso, los corregidores eran requeridos a encontrar potenciales compradores o directamente emprender una subasta pública en una de las plazas principales de la ciudad. En aquellos lugares donde la demanda era elevada, el procedimiento de subasta podía ser eficiente y rápido, sin embargo, en aquellas ubicaciones donde pocos pujadores pudiesen participar, una búsqueda exhaustiva sería más aconsejable.

En el lado contrario tenemos el canal indirecto. Este procedimiento no se apoyaba en agentes reales para vender los oficios, sino en intermediarios. La participación de intermediarios en los mercados venales fue un hecho también común en otros reinos, posiblemente el caso más conocido es el de los *traitants* en Francia⁵⁴. Los intermediarios en Castilla eran personas físicas que compraban paquetes de oficios para revenderlos y obtener así un beneficio. Estos asumían los costes y riesgos de las operaciones y, a cambio, conseguían descuentos entre el 30% y 50% respecto al precio medio de los mismos oficios vendidos a través del canal directo. Los riesgos asumidos llegaron a materializarse en diversas ocasiones generando fracasos empresariales e incluso bancarrotas (concursos o pleitos de acreedores) de los propios intermediarios. Así ocurrió con Joan Gómez de Bedolla, un empresario que había realizado diversas operaciones de compra y venta de oficios con anterioridad, pero que fue incapaz de vender diez escribanías del número de pueblos pequeños en 1585. Joan suplicó al rey la recompra (consumo) de las escribanías, alegando que debido a una enfermedad no había podido finalizar con éxito las operaciones. Pese a que no tenemos constancia de que efectivamente Felipe II aceptase consumir las escribanías, Joan Gómez continuó tratando con oficios al menos durante cinco años más⁵⁵.

Aunque en la mayoría de las situaciones los intermediarios eran personas poco conocidas, algunos banqueros del rey estuvieron vinculados también a este tipo de actividades. Este fue el caso del genovés Nicolás de Grimaldo que, como parte de la contraprestación de una serie de asientos prestados entre 1562 y 1566 por valor de 247.163 ducados, obtuvo 630 procuraciones del número pertenecientes a 90 municipios que vendió antes de 1564.

⁵⁴ El sistema de intermediación francés ha sido minuciosamente estudiado por diversos autores, véase DOYLE, W., *Venality: The Sale of Offices in Eighteenth-Century France*, Oxford, Clarendon Press, 1996.

⁵⁵ DGT, I24, libro 323.

A diferencia del sistema de intermediación francés, no tenemos constancia de que existiesen consorcios de intermediarios en Castilla⁵⁶. Aun así, los contratos diseñados entre la Corona y estos empresarios fueron en ocasiones altamente sofisticados llegando incluso a incluir cláusulas especiales como precios máximos, opciones de recompra o tasas de rentabilidad mínimas. Así sucedió en el acuerdo firmado por doña María de Torres Hinestrosa a través del cual la susodicha adquirió las varas de alguacil mayor de Arévalo y todos los lugares pertenecientes a su jurisdicción por 8.000 ducados⁵⁷. En el contrato figuraban los precios máximos a los cuales doña María podría vender cada uno de los alguacilazgos y, a su vez, establecía que, en caso de que la Corona recomprase alguna de las varas, la compradora recibiría el precio máximo fijado para el oficio en esa villa más un 5% de ganancia. Esta fórmula, que no podemos asegurar fuese generalizada, guardaba gran similitud con el procedimiento tradicional en Francia, bajo el cual los *traitants* acordaban un retorno pagado en dos partes: una basada en una comisión del capital entregado a la Corona y otra en un interés sobre el dinero prestado.

Una vez definidos los canales de venta, lo más relevante es entender en qué situaciones se empleaba cada uno. A través del análisis de los 543 acrecentamientos recogidos en la base de datos, solamente encontramos dos intermediarios, aunque estos ejecutaron una gran cantidad de ventas (107 en total) referidas todas a procuraciones del número. Uno de los intermediarios fue el recientemente citado Nicolás de Grimaldo que vendió en las ciudades incluidas en la base de datos 99 de las 630 procuraciones acordadas con el Consejo. El otro era conocido como Rodrigo de Ávila y comerció con 8 procuraciones del número de Sevilla en 1580⁵⁸. Tras estos ejemplos, ¿podemos suponer que el resto de oficios analizados (regimientos, escribanías del número, de cámara, etc.) solo eran vendidos a través del canal directo?

La respuesta es negativa. En realidad, en los registros del Consejo pueden encontrarse con facilidad cientos de intermediaciones con todo tipo de oficios (alguacilazgos, corredurías, fieles ejecutorías, regimientos, escribanías del número, etc.), pero en la mayoría de los casos éstas se producían en pueblos pequeños o en ciudades grandes cuando el oficio no era de gran valor. Concretamente, una amplia mayoría de intermediarios trataron con las escribanías del número de pueblos pequeños (como Joan Gómez de Bedolla). Sin embargo, los oficios incluidos en la base de datos no cumplían con esas características ya que tenían precios elevados y pertenecían a las ciudades principales del reino.

¿Qué razón pudo conducir a esa toma de decisiones por parte de la monarquía? Desde este artículo consideramos que la principal causa fue económica y estaba basada en los rendimientos decrecientes de las ventas y los costes de transacción⁵⁹. La Figura 3 ofrece un modelo sencillo que puede justificar y ayudar a entender dicha explicación. En este modelo hemos asumido que los costes de transacción son lineales y aumentan en función del número de oficios vendidos, y que los ingresos también son crecientes y cóncavos, es decir, que su incremento con respecto a los oficios vendidos es cada vez menor (los datos

⁵⁶ Los consorcios de empresarios para adquirir oficios que actuaban como agencias de intermediación fueron habituales en Francia (DOYLE, W., “*Venality...*”, op. cit. p. 28).

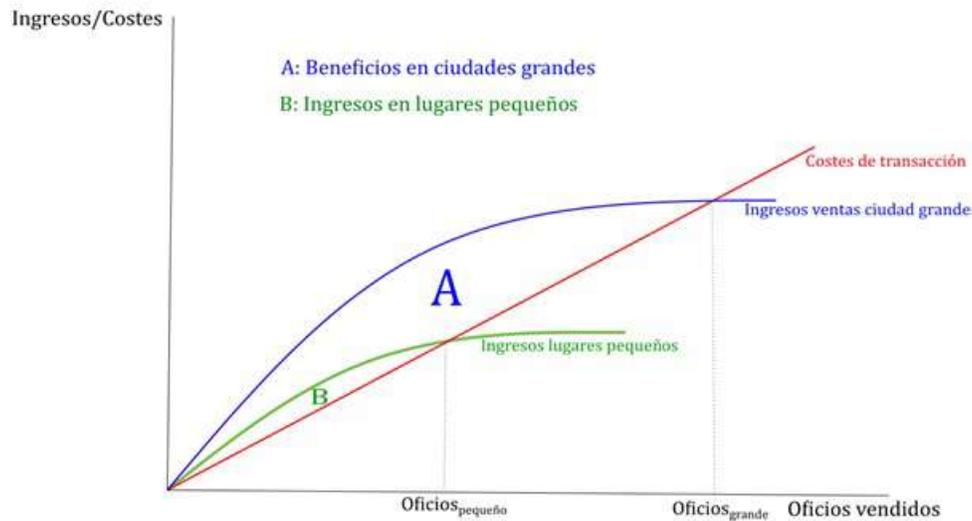
⁵⁷ AHN, CON, libro 545.

⁵⁸ AGS, CCA, CON, legajo 30.

⁵⁹ Los costes de transacción son todos los costes en los que se incurre para conseguir que una venta se materialice.

muestran que las ventas tenían efectivamente rendimientos decrecientes)⁶⁰. Al ser los precios de los oficios superiores en las ciudades grandes, los beneficios también son mayores (diferencia entre el área de A y B) al igual que el punto muerto teórico (valor a partir del cual se podría incurrir en pérdidas si aumentasen las ventas y que es representado por la intersección entre costes e ingresos) para cualquier nivel de venta de oficios.

Figura 3. Modelo de intermediación (rendimientos decrecientes de las ventas y costes de transacción).



Fuente: Elaboración propia.

Teniendo en cuenta que el uso del canal indirecto traspasaba los costes de transacción a los intermediarios y a la vez reducía fuertemente los ingresos debido a los grandes descuentos aplicados, la intermediación solo podía ser rentable para la Corona en aquellas ventas donde los ingresos fuesen más cercanos a los costes de transacción, es decir, cuando los beneficios por oficio vendido eran relativamente bajos. Esta situación se producía básicamente en las ventas de oficios en los pueblos o villas pequeñas, aunque, en determinadas circunstancias, también podría darse en las ciudades, como cuando se vendían muchos oficios de valor menor en la misma ciudad.

La explicación basada en rendimientos decrecientes y costes de transacción encaja perfectamente con la evidencia observada a través de la documentación. En la base de datos, donde las ventas se producían en ciudades grandes, solo se encuentra el uso del canal indirecto en el tipo de oficio más barato (procuradores del número) y únicamente cuando se vendieron una gran cantidad de los mismos durante un periodo corto de tiempo. Otro

⁶⁰ Estos dos supuestos son bastante realistas y poco restrictivos. Los costes de transacción podrían ser lineales en caso de que en media la probabilidad de encontrar compradores no cambie y no existan rendimientos de escala. Así, los principales costes (administrativos, salarios de oficiales, transporte, etc.) podrían depender solo de los oficios vendidos y la distancia recorrida por los vendedores. Además, las conclusiones no cambiarían si se asumiesen costes de transacción crecientes. Por otro lado, el supuesto de ingresos cóncavos es bastante realista también debido a que a mayor número de oficios vendidos en una ciudad o región el precio medio caería, lo que implica un incremento cada vez menor de los ingresos.

ejemplo donde hemos encontrado el uso de este canal en ciudades es en la venta de corredurías de joyas, ventas y reventas de la Corte (Madrid). En 1599, fueron vendidos a Juan de Arias doce de estos oficios con un importante descuento⁶¹. Por el contrario, las ventas de oficios en pueblos, en especial de escribanías del número, fueron realizadas sistemáticamente a través de intermediarios.

Al igual que la Corona, los individuos también contaban con canales directos e indirectos para realizar sus ventas en el mercado secundario. Los canales directos estaban comprendidos por ventas negociadas por ellos mismos o subastas públicas de los oficios⁶². Mientras que el canal indirecto estaba basado en el uso de intermediarios, aunque en el caso de los particulares estos intermediarios actuaban simplemente como comisionados o agentes de los propietarios. La utilización de un canal u otro dependía de la decisión individual de cada vendedor, por lo que en este caso difícilmente puede establecerse un modelo general de decisión.

Eficiencia de las ventas primarias

Una vez esclarecidos los distintos canales de venta, una pregunta que surge de forma natural es si los resultados de cada uno eran realmente eficientes. El uso del término eficiencia puede ser controvertido, especialmente en el caso que estamos tratando, por ello, delimitaremos dicho concepto y simplemente nos referiremos a si la Corona fue capaz de vender al menos tan eficientemente (es decir, extrayendo el máximo rendimiento) como los particulares.

La mejor forma de analizar este hecho es a través de los precios, ya que estos representan la principal fuente de información desde un punto de vista microeconómico. Lógicamente, una comparación directa entre los precios de ventas primarias y secundarias sería una aproximación incorrecta debido a que los precios de los oficios muestran una gran variabilidad en función de la ciudad, el tipo de oficio y las facultades que tuviesen. Al contrario, un método más robusto sería basarse solo en la comparación de los precios de aquellas ventas que se produjeron en un mismo periodo y que afectaron a oficios equivalentes, esto es, mismo tipo de oficio, en la misma ciudad y con idénticas facultades.

Apenas existen en la base de datos pares de ventas (primaria y secundaria) de oficios equivalentes en el mismo día, por lo tanto, hemos decidido comparar las operaciones en las que la distancia temporal fuera menor a 10 meses. Teniendo en cuenta las condiciones mencionadas, contamos con 39 pares de ventas primaria-secundaria (aproximadamente 78 ventas en total) que cumplían con dichas características⁶³.

Si analizamos individualmente cada uno de los pares nos encontramos con situaciones muy diferentes. Por ejemplo, existen emparejamientos donde el precio de la venta secundaria fue ampliamente superior al precio cobrado por la Corona. Así ocurrió en 1652 en Málaga, cuando el consejero Alonso de Contreras compró dos regimientos de la ciudad por valor de 6.000 ducados (66.000 reales)⁶⁴ al mismo momento que Martín

⁶¹ AHN, CON, libro 545.

⁶² Las subastas públicas serán tratadas en detalle más adelante en este artículo.

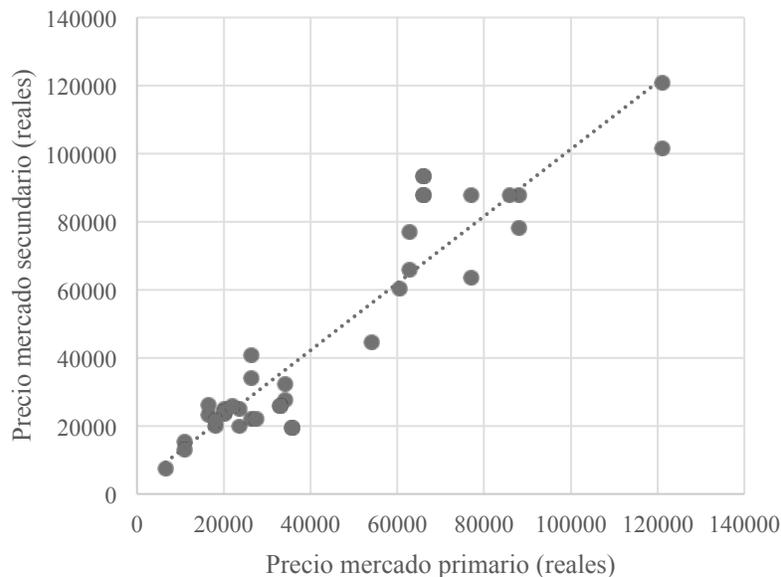
⁶³ Entre los 39 pares: 25 eran ventas de regimientos, 9 veinticuatrías, 4 escribanías del número y 1 procuración del número.

⁶⁴ AGS, DGT, Inventario 24, legajo 322.

Delgado y Solís compraba su segundo regimiento a María de Mújica y Matías de Lazcano (en concurso de acreedores) por 8.500 ducados⁶⁵. En otras situaciones puede observarse justamente lo contrario. En 1643, Alfonso Rodríguez Borges, asentista del rey, vendió tres oficios al jurado Alonso Gómez de Montoro⁶⁶, entre ellos una escribanía del número de Córdoba por 25.929 reales. Justo unos meses antes, la Corona había realizado un mejor trato con el propio Alfonso Rodríguez quien había comprado dos escribanías de la misma ciudad cada una a 33.000 reales⁶⁷. Por último, también existieron diversas situaciones donde el precio fue prácticamente igual en ambos mercados. Estos ejemplos demuestran la dificultad de alcanzar una conclusión general a través de casos particulares, por ello, es necesario analizar todos los casos en su conjunto, aunque sea a expensas de la riqueza que aporta el detalle individual de cada proceso, y emplear técnicas estadísticas apropiadas.

La Figura 4 muestra los 39 pares de ventas que cumplían las condiciones mencionadas y su línea de tendencia. Como puede apreciarse, la línea de tendencia es prácticamente equivalente a la recta de 90 grados que representa la igualdad total en ambos mercados, es decir, los pares tienen en media prácticamente los mismos precios en el mercado primario y secundario (el precio medio de las ventas en el mercado primario es 44.118 reales y en el secundario 46.269). Además, existe un número similar de enajenaciones en las que los precios primarios fueron superiores a los secundarios (los puntos por debajo de la línea) y viceversa (los puntos por encima de la línea).

Figura 4. Pares de ventas equivalentes en el mercado primario y secundario.



Fuente: AGS, AHN, AHPV, AHPM y APM.

Aunque todo parece indicar que en términos generales no existieron diferencias significativas entre los retornos extraídos por la Corona a través de sus ventas y los

⁶⁵ AGS, CCA, legajo 2366.

⁶⁶ AHN, CON, legajo 11560.

⁶⁷ Op. cit.

obtenidos por particulares, confirmaremos dicho análisis con una prueba t para muestras pareadas. Esta prueba es idónea para la comprobación que pretendemos realizar, ya que permite detectar estadísticamente si existen diferencias entre las medias de dos grupos relacionados por parejas⁶⁸. Los resultados de la prueba pueden observarse en la Tabla 2.

Tabla 2. Prueba t para muestras pareadas (grupos: ventas equivalentes en mercado primario y secundario).

	Observa.	Media Primario	Media Secundario	Diferencia	Error Estándar	t_valor	p_valor
primarias - secundarias	39	44117,95	46269,24	-2151,293	1770,19	-1,2153	0,2318

La prueba t es concluyente y confirma nuestra idea inicial. El p-valor es igual a 0.2318 (claramente superior a 0.05), por lo que no se puede considerar que las medias de los precios en el mercado primario fuesen diferentes a los del mercado secundario cuando se trataba de ventas de oficios equivalentes. De esta manera podemos afirmar que la Corona fue tan eficiente en términos de fijación de precios como los particulares en los mercados venales castellanos.

Ventas negociadas y subastas

Una gran cantidad de oficios fueron vendidos a través de subastas públicas durante los siglos XVI y XVII en Castilla. Estas subastas se produjeron en la mayoría de ocasiones por concursos de acreedores o por decisión de los herederos tras la partición de una herencia que incluía un oficio, aunque en determinados momentos simplemente se trataba del canal de venta seleccionado al ser considerado el más conveniente por los vendedores.

Las subastas en la teoría económica son reconocidas como un método adecuado para maximizar los beneficios de los vendedores debido a que en parte permiten captar información privada inobservable de los compradores. Además, bajo ciertas condiciones, los resultados de las ventas por medio de subastas pueden acercarse teóricamente al que se produciría en un mercado competitivo⁶⁹. Ambos hechos invitan a emprender un análisis equivalente al anterior, mas comparando las ventas negociadas individualmente con las realizadas por subastas.

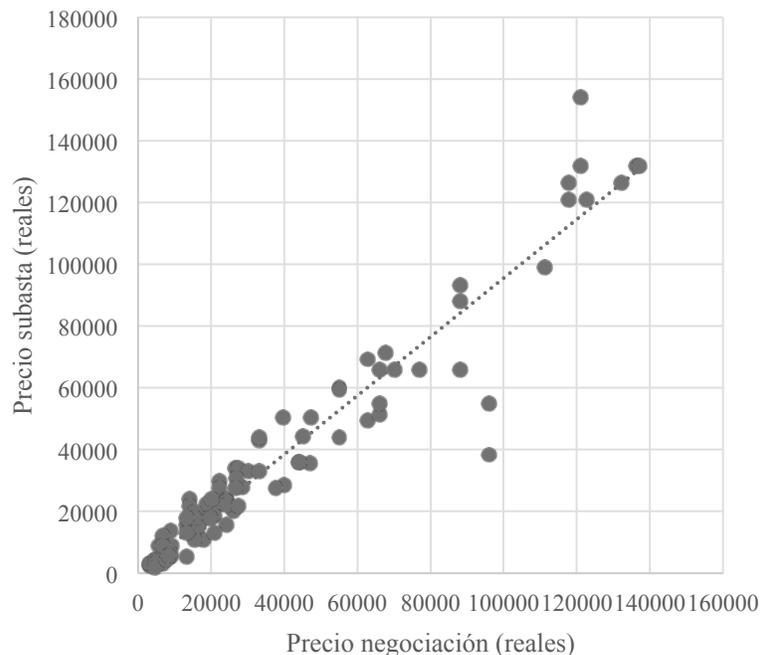
⁶⁸ Este tipo de prueba requiere que la diferencia entre los valores de ambas variables cumpla con los siguientes supuestos: continuidad, independencia, distribución normal y ausencia de valores extremos. Los dos primeros supuestos se cumplen por definición y el último se puede descartar a través de la Figura 4. Finalmente, el supuesto de distribución normal se cumple como hemos podido comprobar analizando su histograma.

⁶⁹ KLEMPERER, P., "Auction theory: A guide to the literature", *Journal of economic surveys*, 13, 3, 1999, pp. 227-286.

La base de datos incluye un total de 174 subastas, de las cuales 102 podrían emparejarse con ventas negociadas de oficios equivalentes que se produjeron en un periodo de menos de diez meses. De nuevo, podríamos ofrecer varios ejemplos donde encontraríamos que los precios de las ventas negociadas fueron superiores, inferiores o iguales a los precios producidos en subastas públicas, sin embargo, en esta ocasión nos moveremos directamente a los resultados generales que son el objeto fundamental del estudio.

La Figura 5 presenta en un gráfico de dispersión los 102 pares de ventas negociadas y en subasta de oficios equivalentes⁷⁰. Como puede apreciarse, no parece que exista una subvaloración o sobrevaloración sistemática de ninguno de los tipos de venta analizados. La mayoría de observaciones se encuentran por debajo de los 30.000 reales y próximas a la línea de tendencia que, otra vez, es similar a la recta de 90 grados que representa la igualdad total entre ambos grupos de ventas.

Figura 5. Pares de ventas equivalentes por medio de negociación y de subasta.



Fuente: AGS, AHN, AHPV, AHPM y APM.

Finalmente, llevamos a cabo la prueba t para muestras pareadas que puede observarse en la Tabla 3. Aunque en esta ocasión el p-valor es ligeramente inferior al anterior (0,166), sigue siendo suficientemente alto como para poder afirmar que, con un

⁷⁰ La distribución de esos 102 pares es: 27 regimientos, 14 veinticuátras, 21 escribanías del número, 37 procuraciones del número y 3 escribanías de cámara o crimen.

nivel de confianza por encima del 95%, los precios de ventas negociadas de oficios no fueron en media diferentes a los de las subastas. Este resultado permite confirmar que los posibles problemas ocasionados por información privada en los mercados venales, en caso de existir, no fueron de gran relevancia. Asimismo, esto podría ser indicativo de que mercados de oficios eran altamente competitivos.

Tabla 3. Prueba t para muestras pareadas (grupos: ventas equivalentes negociadas y en subasta).

	Observa.	Media negociada	Media subasta	Diferencia	Error Estándar	t_valor	p_valor
negociada - subasta	102	36211,55	34873,73	1337,828	958,81	1,3953	0,166

Conclusión

A pesar de los innumerables estudios de alto nivel académico que se han venido realizando en los últimos 50 años sobre venalidad en Castilla, aún son muchas las preguntas relevantes que permanecen sin respuesta. Entre otras, podemos destacar las referidas a los aspectos económicos del mercado venal y los oficios castellanos.

En este artículo hemos pretendido ofrecer un análisis general de las ventas de oficios locales durante los siglos XVI y XVII, periodo que cubre los años de crecimiento, apogeo e inicio del declive del sistema venal en Castilla.

Para llevar a cabo dicho análisis, hemos recopilado la que posiblemente sea hasta la fecha la base de datos más amplia de ventas de oficios en el reino ibérico. Un total de 1.910 ventas y 4.157 renunciaciones de regidores, veinticuatro, procuradores y escribanos del número, y otros escribanos (cámara, crimen, provincia, etc.) en las ciudades de Burgos, Córdoba, Granada, Madrid, Málaga, Sevilla, Valladolid y Zamora. A pesar de contar con ciertas limitaciones, en especial la infrarrepresentación de las transmisiones secundarias (ventas entre particulares y renunciaciones) antes de 1580-1629, problema que desapareció debido al establecimiento de controles exhaustivos y sanciones por parte de la Corona y la implementación de un impuesto (*media annata de mercedes*) sobre las renunciaciones, la base de datos ofrece una imagen fiel de los mercados venales, incorporando información completa de más de la mitad de todas las ventas (ocultas y explícitas) producidas durante los siglos XVI y XVII en los oficios y ciudades mencionados.

A través del estudio de estos datos ha sido posible esclarecer los canales de venta empleados tanto por la Corona como por particulares. Ambos pueden dividirse en directos o indirectos, comprendiendo los primeros las ventas dirigidas por los propios interesados (en el mercado primario, los mismos oficiales del Consejo de Hacienda, la Cámara de Castilla o sus subordinados y, en el mercado secundario, los propietarios de los oficios) y las subastas públicas, mientras que los indirectos están formados por los intermediarios.

Además, hemos desarrollado un modelo capaz de explicar la utilización del canal indirecto por parte de la Corona únicamente en pueblos o villas pequeñas o cuando se vendían varios oficios de valor relativamente bajo en ciudades grandes. Este modelo está basado en la existencia de costes de transacción crecientes y rendimientos de las ventas decrecientes. Bajo estos dos supuestos altamente realistas, la externalización de las ventas a

través de los intermediarios solo era rentable en aquellos casos donde los ingresos no eran muy superiores a los costes de transacción, algo que únicamente ocurría en los lugares pequeños o, si los oficios tenían valoraciones menores, en ciudades grandes.

Finalmente, planteamos dos preguntas de alto interés histórico-económico: ¿era la Corona tan eficiente en sus ventas como los particulares? y ¿las ventas negociadas podían ser comparadas con un mecanismo a priori adecuado para maximizar los ingresos como las subastas?

Sorprendentemente, la respuesta a ambas preguntas es afirmativa. Empleando un análisis estadístico robusto demostramos que los precios de las ventas de oficios idénticos por parte de la monarquía no pueden ser considerados estadísticamente diferentes a los de los particulares, es decir, es factible pesar que la estrategia de ventas de la Corona era al menos tan eficiente como la de los inversores individuales. Tampoco hemos encontrado diferencias significativas entre los precios de las ventas negociadas y las subastas. Este hecho es de suma importancia, ya que refleja que los problemas que podía generar la información privada fueron irrelevantes o incluso inexistentes y, además, parece indicar que los mercados de oficios castellanos se comportaban de manera competitiva.

Así, podemos concluir que, al menos desde una perspectiva económica, no existieron diferentes venalidades en Castilla, como planteaba el título, sino un sistema venal que utilizó diferentes canales para alcanzar la máxima eficiencia posible en cada situación.