

FAMILIA Y ELITES LOCALES EN LAS TIERRAS DE SEÑORÍO. LAS RELACIONES CLIENTELARES COMO ELEMENTO DE PROMOCIÓN SOCIAL¹

Francisco CHACÓN JIMÉNEZ²

Sebastián MOLINA PUCHE³

Introducción

En la sociedad tradicional, siguiendo a Antonio Manuel Hespanha, las clasificaciones sociales y los procesos de cambio eran materia de justicia y de derecho, por lo que toda taxonomía social se convertía en taxonomía jurídicamente regulada, determinando el derecho los efectos de cada status, así como las causas de su adquisición o pérdida⁴.

Por otra parte, y siguiendo a Bourdieu, los esquemas clasificatorios de naturaleza jurídica se legitiman mediante un ceremonial y una liturgia que aumenta su impacto educador-inculcador⁵.

Pero si nos acercamos a la nobleza, ésta derivará del orden mismo de la Creación. Y ésta nobleza natural derivaría de la virtud, que torna a alguien apto para dominar mediante ciertas cualidades que se adquieren por la sangre o arraigan por tradición familiar. Pero existe, y llegamos al punto más interesante, otra nobleza: ésta exterior y aleatoria, que se gana por obras y se adquiere a partir del ejercicio de ciertas funciones u oficios de la República.

Alvaro Ferreira de Vera⁶, afirma en el siglo XVII, que los Reyes son los que conceden la nobleza y la hidalguía, pero las causas eficientes de éstas son la virtud y el linaje, siendo el Rey solamente la causa formal.

El intento de explicación de la organización social ha mirado de forma excesiva hacia categorías analíticas construidas a partir de la experiencia de las revoluciones burguesas de finales del siglo XVIII, del XIX y de la propia Revolución Industrial. Sin

¹ Este trabajo ha sido realizado gracias a la concesión de una beca posdoctoral del Ministerio de Educación y Ciencia (EX2006-0501), y forma parte del proyecto de investigación "Sociedad, familias y grupos sociales. Redes y estrategias de reproducción socio-cultural en Castilla durante el Antiguo Régimen (siglos XV-XIX)", del que es investigador principal Francisco Chacón Jiménez, financiado asimismo por el Ministerio de Educación y Ciencia (HUM2006-09559).

² Universidad de Murcia.

³ EHESS, París.

⁴ Hespanha, A. M., *La Gracia del Derecho. Economía de la cultura en la Edad Moderna*, Madrid, 1993.

⁵ Bourdieu, P., *Cosas dichas*, Barcelona, 1993.

⁶ Ferreira de Vera, A., *Origem da nobreza politica, blazões de armas, appellidos, cargos & titulos nobres ...*, Lisboa, 1631.

embargo, muchas de las realidades y de las prácticas sociales que tienen lugar en el Antiguo Régimen y, sobre todo, en los siglos XV, XVI y XVII, tienen otros valores e ideales como soporte cultural y como idiosincrasia. Tomar como ejemplo una casa nobiliaria del rango, categoría y nobleza como la de los Vélez para abordar el problema de familias y elites en los señoríos, obliga a una reflexión teórica que ponga de manifiesto, al menos, ciertas contradicciones en las que suele caer la historiografía al no precisar términos y conceptos muy diversos: casa, familia, linaje; explicar relaciones sociales a partir de la fidelidad y el clientelismo; o incorporar, casi miméticamente, problemáticas procedentes de la antropología y la sociología histórica.

Desde el clásico debate Porschnev-Mousnier, hasta las disquisiciones sobre Historia Social entre Gerard Delille y Stedman Jones, pasando por los seminarios de Saint Cloud sobre clases sociales, la profunda renovación historiográfica que se ha producido desde los años setenta del pasado siglo a partir de la relación e integración entre historia y otras ciencias sociales-especialmente etnografía, antropología y sociología-, ha tenido importantes consecuencias en el campo del análisis histórico. Una de ellas ha sido la adopción y plena asimilación de conceptos como: redes sociales (*network analysis*), reproducción social y movilidad social. Lo cual ha permitido avanzar en el difícil terreno de la explicación de la organización social, y detectar ciertas rigideces historiográficas a la hora de aplicar dichos conceptos a procesos históricos en perspectiva comparativa de larga duración en los que parece que no se han tenido en cuenta los conceptos de cambio social y movilidad social: por ejemplo, el análisis tautológico regidor-cacique; el empobrecedor lenguaje en el que se ha desarrollado la reflexión historiográfica centro-periferia, y la necesidad de cambiar este enfoque por el de la dialéctica del compromiso y la coordinación de intereses; así como la fuerza o debilidad del estado *versus* corporaciones, o bien estado centralizado *versus* sociedad segmentaria.

Por otra parte, de la misma manera que determinadas categorías analíticas relacionadas con la palabra y el concepto poder: *estado*, *monarquía*, *corte*, *oligarquía*, han sido caracterizadas y analizadas, en algunas ocasiones, sólo a partir de los textos que proporcionan los tratadistas de una determinada época o bien de los preceptos jurídicos que regulan sus funciones, obligaciones y privilegios, la categoría movilidad social se ha trasladado, con un notable presentismo a la vez que un profundo anacronismo, a los siglos XV-XIX para explicar la organización social y comprender los procesos que la conforman y configuran.

En uno y otro caso, el enfoque, la orientación y, sobre todo, la explicación histórica se puede encontrar, cuando menos, desenfocada y planteada de forma errónea al carecer del necesario contraste con las prácticas y la realidad social resultante, especialmente en el caso del derecho. La metáfora de Juan de Páramo y Pardo en su obra *El Cortesano del Cielo*, es un perfecto reflejo de la cultura política dominante a la altura de 1675, que ratifica Covarrubias en su diccionario. Además, el foco de interés en el análisis y estudio de las estructuras y las instituciones se ha desplazado hacia los procesos sociales y las interacciones individuales en los distintos contextos sociales.

Por otra parte, los análisis de redes sociales y determinadas interacciones han quedado prisioneras de sus objetivos y con escasa capacidad relacional. En este sentido podemos considerar que la organización social ha sido estudiada en términos binarios: hidalgos frente a estado llano; separación a la que se le ha unido la trascendental oposición cristiano nuevo-cristiano viejo, dentro del problema más amplio de la limpieza de sangre. Las realidades económicas constituyen otro campo de interés en la definición y, sobre todo, configuración y conformación de los grupos sociales; vivir dentro de la misma forma de relación económica, bien sea de dependencia, subordinación o de otro tipo, otorga una identidad de experiencia común que podríamos considerar de grupo pero igualmente de clase, siguiendo los postulados de Thompson o de Sewell⁷. Se trata, en definitiva, de estudiar los mecanismos que regulan y conforman la sociedad del Antiguo Régimen a través de los recorridos individuales y la vida social: actividad, status, familia, patrimonio, dentro de trayectorias familiares. La movilidad de las sociedades depende de sus caracteres internos. La del pasado se encuentra basada en el linaje. Pero los linajes se encuentran directamente vinculados al problema de la jerarquización, ya que son éstos los que establecen los verdaderos límites de la jerarquía. Podemos entender los linajes como cuerpos constituidos por diferentes ramas, familias y casas, cuyos caminos, recorridos y trayectorias sinuosas y complejas se trazan alrededor del parentesco estableciendo redes y conexiones que se plasman en capellanías, capillas, mayorazgos y, por supuesto, acceso a cargos, mercedes, honores y privilegios. Una de las consecuencias de la movilidad social es la de tender a mantener las antiguas clasificaciones sobre los nuevos puestos y realidades creadas. Las mudanzas y cambios de status quedaban integrados en las viejas categorías. De esta manera se creaba una cierta porosidad en la jerarquía del espacio social que no tenía su perfecto reflejo en las antiguas denominaciones. Sucede lo mismo cuando se superponen nuevos factores a los antiguos. Así, desde el auge de la cultura en los siglos XII y XIII y la correlativa reducción de la función guerrera, el saber cada vez era más estimado y convertido en base de promoción en la sociedad a favor del individuo que lo poseía; también, junto a los antiguos títulos del linaje y de la virtud, se añadirá, paulatinamente, el de la riqueza como legitimadora del ennoblecimiento, lo mismo que el del saber. Esta simultaneidad de factores pero, eso sí, dentro de los ejes del privilegio, la desigualdad y la justificación de status y legitimidad jurídica, explica la enorme importancia de los rituales de afirmación y visualización de los poderes. De todas formas, sería un error considerar que el universo cultural explica y justifica todas las formas de expresión y de comportamiento. Los conflictos y las disonancias demuestran las rivalidades horizontales pero también las que se producen como consecuencia de la porosidad y movilidad de una sociedad cuya estructura organizativa se queda estrecha y muy reducida como para poder incluir la gran diversidad de situaciones que se están produciendo.

⁷ Sewell, W. H. Jr., "How classes are made: critical reflections on E. P. Thompson's theory of working class formation", in H.J. Kaye et K. McClelland (eds.), *E.P. Thompson. Critical Perspectives*, 1990, Philadelphia, Temple University.

El clientelismo, propio de una sociedad jerarquizada, se verá potenciado de manera exponencial en un contexto de relaciones personales en el que la promoción y movilidad social dependerá de las relaciones horizontales y verticales que ponen en tensión un sistema de desigualdades que se legitima en el ideal de reciprocidad de servicios prestados. El sistema funciona en tanto que se generan obligaciones y lealtades surgidas de unas relaciones de dependencia que tienen su origen en la proyección que la familia hará de sus distintos miembros para la supervivencia, la permanencia en el status alcanzado o la promoción a partir del que se posea.

Como consecuencia de esta primera reflexión, obtendríamos dos conclusiones:

- 1) Las acciones vínculos y lazos que unen a los individuos dentro de un marco, evidentemente, mucho más amplio y que sería el sistema que regula y normaliza los diferentes mecanismos que reflejan los cambios en la consideración y en las aspiraciones y trayectorias personales.
- 2) El sistema de relaciones sociales constituye el factor analítico y explicativo de mayor profundidad historiográfica ya que permitirá superar los aislamientos sectoriales que la especialización y la división del objeto histórico ha producido.

Al trasladar estos conceptos a las prácticas concretas de familias y elites en las tierras de señorío, las relaciones clientelares y los sistemas de intermediación adquieren una mayor potencia.

Patronazgo y promoción social: el caso de Los Vélez

Como ya hemos señalado, en los años sesenta se produce un debate historiográfico en el seno del modernismo francés que, a grandes rasgos, contrapone dos visiones diametralmente opuestas del Antiguo Régimen. De una parte se encuentra un grupo de historiadores que, como el hispanista Pierre Vilar, realizan una lectura de la historia fuertemente marcada por la escuela marxista, y por lo tanto, en la cual el enfrentamiento entre dominantes y dominados se convierte en el punto central del análisis. Frente a estos, se encuentra otro amplio grupo de investigadores que, bien desde la Escuela de los Annales (caso de Fernand Braudel⁸), bien desde otras posiciones, realizan una lectura de la sociedad moderna bien distinta: para estos, conflictos como las Guerras de Religión o la Fronda no pueden explicarse en términos de lucha de clases, pues en ellos se pueden observar múltiples muestras de consenso y solidaridad verticales, junto a cruentas luchas entre individuos pertenecientes al mismo estrato social.

Este último grupo se encuentra liderado, de manera casi indiscutida, por Roland Mousnier. Conservador y con unas profundas creencias religiosas, Mousnier hace de los conceptos de "fidélité" y clientela su principal caballo de batalla, lo que

⁸ Burke, P., *La revolución historiográfica francesa. La Escuela de los Annales: 1929-1989*, Barcelona, 1993; Aguirre Rojas, C., *Los Annales y la historiografía francesa*, México, 1996.

contribuirá a la difusión y generalización de los mismos⁹. Para éste, el lazo afectivo que une a un *maître* y a un *fidèle*¹⁰, a un patrón y su cliente (en resumidas cuentas, a dos individuos pertenecientes a estratos sociales diferentes), es la mejor muestra de que, en la marcadamente desigual sociedad moderna, las relaciones verticales de solidaridad y cooperación eran tan o más importantes y habituales que las que se producían entre iguales¹¹.

Mousnier siempre se esforzará en diferenciar entre las relaciones de fidelidad y las de clientelismo. Ambas están basadas en la afectividad, sin embargo, en las primeras los lazos afectivos son primordiales¹² (se llega a hablar de éstos en términos de devoción de un individuo por el otro¹³), mientras que en las relaciones de clientelismo este lazo emocional es importante, pero no determinante¹⁴. No obstante, y pese a las sutiles diferencias que encontraba en ambos tipos de relación, consideraba que, tanto unas como las otras, tenían como efecto principal el de favorecer las relaciones verticales entre clases, ordenes y rangos; facilitar la existencia y eventualmente la movilidad social ascendente de los inferiores, y al mismo tiempo, acrecentar el crédito de los superiores y, por tanto, su poder¹⁵.

⁹ Evidentemente, no se le puede atribuir a Roland Mousnier la paternidad de ambos términos, sin embargo, sí que podemos decir, sin lugar a dudas, que fue uno de sus principales difusores en la historiografía moderna.

¹⁰ Mousnier, R., "Les fidélités et les clientèles en France aux XVIe, XVIIe et XVIIIe siècles", *Histoire Sociale-Social History*, 29, 1982, pp. 35-46, p. 38.

¹¹ Un ejemplo de esta cooperación vertical puede verse en Van Honacker, K., "Résistance locale et émeutes dans les chef-villes Brabançonnaises aux XVIIe et XVIIIe siècles", *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, 47-1, 2000, pp. 37-65. En este trabajo el autor analiza el caso de una villa de Brabante en la cual se produce un enfrentamiento entre la comunidad rural y un destacamento de soldados que se encuentran de paso. En dicho enfrentamiento el señor del lugar toma partido por sus siervos, lo que el autor toma como una clara muestra de solidaridad vertical.

¹² "...le fidèle a épousé tous les sentiments, toutes les vues, toutes les inclinations, toutes les volontés de ce maître, et il s'y est dévoué jusqu'au sacrifice de sa propre vie. Le maître, en retour, lui promet affection, avancement, fortune. Il ne s'agit donc pas d'un simple échange de services et de récompenses, ou mieux d'avances puis de services, comme dans le cas du client, mais d'un dévouement total, d'un don de soi d'une part, d'une affection de l'autre. Le lien qui unit maître et fidèle est un lien affectif, qui n'est séparé ni des avantages matériels ni de la protection et des services": Mousnier, R., "Les fidélités...", pag. 39.

¹³ De hecho, según Yves Durand, la fidelidad se rige principalmente por la devoción, por la fe ciega de una persona en otra, por la alianza. En toda relación de fidelidad existe una alta carga de admiración de un individuo por el otro (el *maître* debe ser alguien con carisma), y puede asimilarse al sentimiento amoroso. Pero no tiene por qué haber una contraprestación económica o de otro tipo por parte del "superior". La relación clientelar, por el contrario, se encuentra más próxima a un contrato comercial, en tanto que el patrón ofrece, a cambio de una serie de servicios, protección en un sentido amplio.: Durand, Y., "Clientèles et fidélités dans le temps et dans l'espace", en Durand, Y. (dir.), *Hommage à Roland Mousnier. Clientèles et fidélités en Europe à l'époque moderne*, Paris, 1981, pp. 3-24, p. 3.

¹⁴ Kettering, S., *Patrons, brokers and clients in Seventeenth-century France*, Oxford, 1986.

¹⁵ Mousnier, R., "Les fidélités...", p. 36.

Puede que, al insistir en la importancia que tenían las relaciones verticales en los procesos de promoción social, sus objetivos fueran otros (nos referimos a su interés por desacreditar la pertinencia de los postulados sobre los que se sustentaba la historiografía marxista: es bien conocido su enfrentamiento con Boris Porchnev). Sin embargo, su principal aportación a la historiografía modernista sería la de mostrar, muy a las claras, la importancia que las redes de relación social¹⁶ tenían en la conformación y funcionamiento de las sociedades del Antiguo Régimen, así como que los teóricamente cerrados y estáticos estamentos en los que se dividía el cuerpo social, en realidad no eran tan impermeables a la movilidad social¹⁷.

Pese a su gran interés por el estudio de las fidelidades, fuera de Francia tuvo mucho más eco su tratamiento de las relaciones clientelares: el fenómeno de las *fidélités* se encuentra férreamente ligado a un contexto de enfrentamiento civil en el cual el poder monárquico se encuentra muy debilitado (nos referimos, como no podía ser de otra manera, a la etapa de las Guerras de Religión¹⁸), y por lo tanto, resulta menos “exportable” y aplicable al resto de sociedades europeas del Antiguo Régimen.

Evidentemente, el caso de las relaciones clientelares era bien distinto: se podía aplicar perfectamente a otras sociedades europeas modernas (y también a otras regiones y etapas históricas¹⁹), y con él se podía, por un lado, dar explicación al funcionamiento y evolución del llamado “Estado Moderno”, y por otro, comprender parte de las lógicas que regulaban los procesos de promoción social.

En efecto, como es bien sabido y sobradamente comprobado, el llamado Estado Real²⁰ de la Edad Moderna, se encuentra sustentado, en buena parte, en relaciones de carácter personal²¹. Ante la práctica inexistencia de agentes del estado a lo largo

¹⁶ Como muy bien ha señalado J. M. Imízcoz Beúnza, la gran ventaja del llamado network analysis o análisis de redes sociales, es que permite partir de lo vinculante, de lo que une a los actores sociales, independientemente del origen o adscripción social de cada uno de ellos. Así se evita el riesgo de separar automáticamente y artificialmente a gentes que, siendo diferentes, pueden estar vinculadas en la vida real, y de equiparar a otros actores sociales que, por el hecho de compartir un rasgo común (ejercer el mismo oficio, participar en la misma organización, pertenecer al mismo estamento) no tienen por qué tener un funcionamiento común: Imízcoz Beúnza, J. M., “Comunidad, red social y elites. Un análisis de la vertebración social en el Antiguo Régimen”, en Imízcoz Beúnza, J.M. (dir.), *Elites, poder y red social. Las elites del País Vasco y Navarra en la Edad Moderna*, Vitoria, 1996, pp. 13-50.

¹⁷ Hayden, J. M., “Models, Mousnier, and *Qualité*: The Social Structure of Early Modern France” *French History*, 10, 1996, pp. 375-398.

¹⁸ Un período que fue ampliamente trabajado por el autor. Ver, a este respecto, MOUSNIER, R., *La Vénalité des offices sous Henri VI et Louis XIII*, Rouen, 1945; y *L'Assassinat d'Henri IV*, París, 1964.

¹⁹ Ver, por ejemplo los trabajos recogidos en Gellner, E. et al. (edit), *Patronos y clientes en las sociedades mediterráneas*, Madrid, 1985; Robles Egea, A. (comp.), *Política en penumbra. Patronazgo y clientelismo político en la España contemporánea*, Madrid, 1996.

²⁰ Fernández Albadaejo, P., “Imperio de por sí: la reformulación del poder universal en la temprana Edad Moderna”, en Pastor, R.; Kieniewicz, I. et al. (edit.), *Estructuras y formas de poder en la Historia*, Salamanca, 1991, pp. 143-155.

²¹ Como muy bien ha afirmado Gerald E. Aylmer, el poder del “Estado Real”, en los siglos modernos, es limitado, lo que provoca que, “...a menos que hubieran de gobernar por la fuerza física

de todo el Antiguo Régimen, la eficacia política se consigue más por la vía de la negociación entre los representantes de la corona y las oligarquías locales, que por medio de decretos draconianos o de golpes de efecto de un poder central incapaz, a todas luces, de imponer su voluntad²².

Los términos en los que se plantean esas negociaciones entre centro y periferia son sencillos: los agentes que controlan realmente el territorio (a grandes rasgos, señores territoriales y oligarquías locales²³) aceptan la autoridad del monarca, gobernando en nombre de éste y acatando las leyes que éste promulga; a cambio, van a obtener, por un lado, justificación del ejercicio de ese mando²⁴ de cara a sus gobernados, pues ahora ejercen ese dominio por delegación de quien es la cabeza del cuerpo social²⁵; y por otro, la posibilidad de alcanzar, gracias a su nuevo rol de clientes, distinciones²⁶ y cargos de responsabilidad en la estructura de gobierno de la monarquía²⁷.

directa, como sucedía algunas veces en territorios “ocupados”, hasta los funcionarios centrales más poderosos y prestigiosos tenían que cultivar buenas relaciones con las elites locales autóctonas. Y en este aspecto, como en otros, el aceite del padrinazgo era el lubricante normal para que las ruedas del gobierno girasen suavemente”: Aylmer, G. E., “Centro y localidad: la naturaleza de las elites del poder”, en Reinhard, W. (coord.): *Las elites del poder y la construcción del Estado*, Madrid, 1997, pp. 83-105, p. 91.

²² En palabras de Hickey, D., “Tailles, clientèle et absolutisme: le Dauphiné aux XVIe et XVIIe siècles”, *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, 39-II, 1992, pp. 263-281, p. 263. En términos parecidos explica J. J. Ruiz Ibáñez: la dominación monárquica, al carecer de una burocracia que cubriera reticular y satisfactoriamente el territorio, para lograr trasladar el dominio real hasta el individuo se ve en la necesidad de colaborar con los agentes que controlaban efectivamente el territorio, es decir, las oligarquías locales: Ruiz Ibáñez, J. J., “Una propuesta de análisis de la administración en el Antiguo Régimen: la constitución implícita factual”, *Ius Fugit. Revista interdisciplinar de estudios histórico-jurídicos*, 1994-1995, 3-4, pp. 169-191, p. 171.

²³ Pues como ha señalado W. Reinhard, a lo largo de la Edad Moderna los grupos de dominio no se oponen a la concentración de poder en el Estado Real, antes bien colaboran con el mismo, que a cambio los acomoda y legitima en las grandes y pequeñas retículas territoriales que establece la sociedad cortesana: Reinhard, W., “Las elites del poder, los funcionarios del Estado, las clases gobernantes y el crecimiento del poder del Estado”, en Reinhard, W. (coord.), *Las elites del poder...*, pp. 15-35.

²⁴ Pues como muy bien ha señalado Romero Magalhaes, en esta dialéctica centro-periferia, mientras que la corona se reserva la supremacía teórica del “poder”, los agentes locales o territoriales pasan a ejercer el mando: Romero Magalhaes, J., *O Algarve económico, 1600-1773*, Lisboa, 1993, p. 323.

²⁵ A. Carrasco Martínez recoge una cita de Pierre Fortin de la Hoguette que es muy ilustrativa en este sentido: “...varias personas juntas son una familia; varias familias una villa o una ciudad; varias ciudades una provincia, y varias provincias un Estado, que está gobernado por el poder de uno solo, de cuya autoridad se deriva una ley común, que hace de lazo de todas estas partes entre sí, de lo que resulta una correspondencia respectiva entre la cabeza y los miembros, y de los miembros con la cabeza, para mantener unido el conjunto”: Carrasco Martínez, A., “Perspectivas políticas comparadas de las noblezas europeas en la transición del XVI al XVII”, *Cuadernos de Historia Moderna*, 28, 2003, pp. 167-183, p. 172.

²⁶ Sobre el concepto de distinción, ver Bourdieu, P., *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Madrid, 1991.

²⁷ Le Roux, N., “Elites locales et service de la Couronne au XVIe siècle: l'exemple de la noblesse de Touraine”, en Grell, C. y Ramière de Fortanier, A. (dir.), *Le second ordre: l'idéal nobiliaire. Hommage à Ellery Schalk*, París, 1999, pp. 153-167, p. 154.

Como se puede observar, se trata de unos términos propiamente clientelares, es decir, de un sistema político basado en relaciones personales entre desiguales, entre aquel que dirige (en este caso, el monarca) y sus seguidores²⁸. Cada una de las partes tiene algo que ofrecer a la otra. Los clientes brindan al patrón su apoyo político, y también su deferencia expresada en una variedad de formas simbólicas (gestos de sumisión y respeto), una deferencia que demuestra también que dicho lazo está basado principalmente en el afecto²⁹. El patrón, por su parte, ofrece a sus clientes protección (en este caso, la justificación de su posición de dominio sobre la comunidad) y la posibilidad de obtener nuevos empleos de poder.

Evidentemente, este “pacto” que se realiza teniendo al ámbito político en primer término, también afecta a la faceta social: el ofrecimiento hecho por el monarca a sus súbditos-clientes abre la puerta de la promoción social a aquellos que más se señalen en el servicio al patrón regio. Es a estos a quienes se les han de conceder los citados oficios de poder que, al igual que las distinciones de tipo estamental, también aportan prestigio a su detentador. Y en una sociedad tan marcadamente jerarquizada, el aumento del poder y del prestigio social se traduce, necesariamente, en un ascenso en la pirámide social.

De esta manera el monarca, principal fuente de honor y el único que, por medio de sus tribunales de justicia, puede sancionar y reconocer distinciones tales como la nobleza³⁰, se convierte en el primer y más poderoso de los patrones posibles, pues puede ofrecer los elementos necesarios y suficientes para que, aquel que se ponga a su servicio, pueda ascender en la escala social: capacidad de mando y distinción³¹.

Sin embargo, el rey es un patrón de difícil acceso: su patronazgo directo –pues indirectamente, de una manera o de otra, es el patrón de todo el cuerpo social³²– lo ejerce exclusivamente sobre las principales familias del reino³³, la “première noblesse”

²⁸ Seguimos en este caso la definición de clientelismo ofrecida por Burke, P., *Historia y teoría social*, México, 1997, p. 88.

²⁹ Shanon Kettering, al igual que Mousnier y otros autores interesados por las relaciones de clientela, también ha puesto el acento en la importancia del afecto. Para ella, son sobre todo los lazos afectivos los que cimientan una clientela, pues son éstos los que pueden garantizar la lealtad y confianza recíproca. Resulta vano buscar una causa puramente material, social o política: Kettering, S., *Patrons, brokers...*, pp. 24-26.

³⁰ Al menos, es lo que ocurre en el caso castellano, donde es noble aquella persona o familia que puede demostrarlo documentalmente, y es la Corona quien controla el acceso al mismo, por medio de sus tribunales y de mercedes regias: Gerbert, M. C., *La noblesse dans le royaume de Castille. Étude sur ses structures sociales en Estrémadure de 1454 à 1516*, Paris, 1979.

³¹ Pues como es bien conocido, en las sociedades estamentales, el dinero es un elemento necesario pero no suficiente para lograr la promoción social. A este respecto, ver como ejemplo ilustrativo Molina Puche, S., “Los fundamentos económicos de la diferenciación social en el siglo del Barroco. El ejemplo de las elites locales del corregimiento de Chinchilla-Villena”, *Historia Social*, 58, 2007, pp. 3-22.

³² Esa es la tesis defendida, entre otros, por Kettering, S., *Patrons, brokers...*, vv. pp.

³³ Labatut, J.-P., *Les noblesses européennes de la fin du XV^e siècle à la fin du XVIII^e siècle*, Paris, 1978; Dewald, J., *The European Nobility, 1400-1800*, Cambridge, 1996.

en Francia³⁴, los lores en Inglaterra, y la primera nobleza titulada (que no únicamente las Grandezas) en España y Portugal³⁵, es decir, la nobleza cortesana³⁶, aquella que se encuentra más próxima a su persona. Son éstas las que obtienen los principales cargos y oficios de gobierno de la monarquía y las más altas dignidades: en el caso castellano, es esta aristocracia cortesana la principal beneficiaria de virreinos, presidencias de consejos, embajadas, encomiendas de Ordenes Militares³⁷, señoríos, títulos y Grandezas.

De ahí que sean estos los más proclives a convertirse, a su vez, en individuos con grandes clientelas a su cargo: por su proximidad al monarca-patrón (con el cual forman una "familia artificial"³⁸) pueden actuar de manera muy efectiva como intermediarios, como agentes mediadores entre el monarca y las clientelas periféricas³⁹.

Gerald E. Aylmer habla de tres tipos de intermediarios que conectan centro y periferia. Los primeros son los propios funcionarios o agentes regios despachados por la corona. Los segundos son los que conforman el "gobierno indirecto, mediante miembros de las elites provinciales y locales sin funcionarios ni agencias centrales". La tercera forma de intermediación se produce cuando existe un nexo directo entre los miembros de la elite central y de la local, lo que solía ocurrir en aquellos casos en los que un gran aristócrata era miembro del consejo del rey o el príncipe, perteneciente al círculo íntimo de la corte, y a la vez actuaba él mismo como padrino, protector y señor territorial de los que formaban la elite de un distrito particular⁴⁰.

Aunque más tarde nos ocuparemos de ello con mayor detenimiento, vaya como adelanto que el caso del marqués de Los Vélez es el de un aristócrata que sirve de

³⁴ El papel del rey de Francia como patrón de clientelas ha sido analizado por Jouanna, A., "Réflexions sur les relations internobiliaires en France aux XVIe et XVIIe siècles", *French Historical Studies*, 17-4, 1992, pp. 872-881.

³⁵ Un caso éste, el portugués, que está mucho mejor estudiado que el castellano, aunque por otra parte, puede resultar muy significativo para aquel por su mucha similitud: Monteiro, N., *O crepúsculo dos Grandes. A casa e o património da aristocracia em Portugal (1750-1850)*, Lisboa, 1998.

³⁶ Sobre este particular, hay dos buenos estudios que recogen la historiografía española que ha tratado la importancia de las redes clientelares en la corte: Martínez Millán, J., "La investigación sobre patronazgo y clientelismo en la administración de la Monarquía Hispánica durante la Edad Moderna", *Studia Historica. Historia Moderna*, 1996, 15, pp. 83-106; y el más reciente de Vázquez Gestal, P., "La corte en la historiografía modernista española. Estado de la cuestión y bibliografía", *Cuadernos de Historia Moderna*, Anejo II, 2003, pp. 269-301.

³⁷ Las encomiendas son una de las gracias más apreciadas porque ofrecen poder y prestigio, pero también ingresos económicos. A este respecto ver Lambert-Gorges, M., "«El señor comendador» ou la fortune du titre", en VV.AA., *Pouvoirs et société dans l'Espagne moderne*, Toulouse, 1993, 101-124; y Wright, L. P., "Las Órdenes militares en la sociedad española de los siglos XVI y XVII. La encarnación institucional de una tradición histórica", en J. H. Elliott (edit.), *Poder y sociedad en la España de los Austrias*, Barcelona, 1982, pp. 15-56.

³⁸ No en vano, los Grandes de Castilla son tratados de "primos" por el monarca, mientras que el resto de títulos gozan del tratamiento de "pariente": Atienza Hernández, I., "El señor avisado: programas paternalistas y control social en la Castilla del siglo XVII", *Manuscrits*, 9, 1991, p. 157.

³⁹ En este sentido, uno de los mejores estudios es el de Soares da Cunha, M., *A Casa de Bragança 1560-1640. Práticas senhoriais e redes clientelares*, Lisboa, 2000.

⁴⁰ Aylmer, G. E., "Centro y localidad...", p. 91.

intermediario con el monarca no sólo a las familias que conforman las clientelas de sus dominios señoriales, si no también de válido y en ciertos caso, principal intermediario entre el Reino de Murcia y la Corona. No en vano, y como ha señalado Ruiz Ibáñez, los marqueses de Los Vélez siempre mantuvieron un relación especial con la ciudad de Murcia –y por extensión, también con el resto del territorio regnícola-, ya que por su cargo de Adelantado Mayor y Capitán General del Reino, se consideraban como sus protectores⁴¹.

Pero vayamos por partes. Como acabamos de indicar, no hay lugar a dudas que la aristocracia cortesana cuenta con los requisitos necesarios y suficientes para atraer a una nutrida clientela. Por su proximidad al monarca pueden servir de enlace perfecto con éste para solicitar y conseguir gracias, dones y oficios. En esa economía de la gracia⁴² que cimienta el entramado político y social del Antiguo Régimen, la nobleza cortesana se convierte en un muy efectivo nexo de unión entre el soberano y sus súbditos. Pero además de ello, cuentan con una ventaja que puede resultar realmente interesante para aquel individuo que considere ponerse bajo el patronazgo de un aristócrata: la capacidad de ofrecer o distribuir cargos y oficios tanto en sus propios dominios señoriales como en el entramado de gobierno de la monarquía.

Poco hay que decir en lo referente a los cargos y oficios que puede ofrecer en sus señoríos: como muy bien ha señalado Christian Windler, la integración en la estructura de administración y gobierno de un estado señorial (desde gobernador de los estados⁴³ o alcaide de una fortaleza⁴⁴ hasta, en aquellos casos en los que no se han enajenado, las propias escribanías de los concejos), ofrece al cliente del señor numerosos alicientes: poder fáctico sobre la comunidad local, interesantes ingresos económicos⁴⁵, y en no pocos casos la concesión de esos oficios también es aprovecha-

⁴¹ Ruiz Ibáñez, J. J., *Las dos caras de Jano. Monarquía, ciudad e individuo. Murcia, 1588-1648*, Murcia, 1995, p. 86.

⁴² Hespanha, A. M., *La gracia del Derecho. Economía de la cultura en la Edad Moderna*, Madrid, 1993, pp. 155 y sgts.

⁴³ García Hernán, D., “El corregidor señorial”, en Martínez Ruiz, E. (dir.), *Felipe II y las ciudades de la Monarquía. Las ciudades: poder y dinero*. Tomo I, Madrid, pp. 331- 345. Sobre los oficios administrativos y de gobierno de un señorío, ver, también de este autor, “Municipio y señorío en el siglo XVI: el duque de Arcos y los oficiales de los concejos de su estado”, *Cuadernos de Historia Moderna*, 14, 1993, pp. 55-72.

⁴⁴ Caso, por ejemplo, de la familia Pérez de los Cobos de la villa de Jumilla, que detentan el cargo de alcaides de la fortaleza de Jumilla por nombramiento del marqués de Villena, señor de la villa, a lo largo de todo el siglo XVII: Molina Puche, S., “Aproximación al estudio de la hidalguía jumillana (1600-1650)”, en Cutillas de Mora, J. M. (comp.), *Jumilla. Repertorio heráldico*, Murcia, 2003, pp. 254-271.

⁴⁵ Así por ejemplo, los alcaldes mayores de Mula, Vélez Rubio y Cuevas de Almanzora (las tres alcaldías mayores en las que estaban divididos los estados del Marqués de Los Vélez) tenían un sueldo anual de 5.500 reales: Tapia Garrido, J. A., *Vélez Blanco. La villa señorial de los Fajardo*, Madrid, 1955, p. 153

da para reforzar el prestigio social de la familia ante la comunidad al convertirse, a su vez, en cabeza de clientelas que buscan en ellas un nexo de unión con el señor⁴⁶.

Pero junto a esta posibilidad existe otra tal vez más interesante: debido a que esta aristocracia cortesana suele ser la encargada de desarrollar los “maiores puestos de la monarquía⁴⁷”, cuentan con la posibilidad de distribuir entre sus clientes oficios regios que queden subordinados a su la autoridad de su cargo.

El capitán de infantería y ayudante de teniente de Maestre de Campo don Antonio de la Torre Alarcón es un buen ejemplo de ello. Natural de la villa de La Roda (un lugar muy alejado de los principales centros de influencia de los Fajardo⁴⁸), muy probablemente se pone bajo el patronazgo del sexto marqués de Los Vélez, don Fernando Joaquín Fajardo Álvarez de Toledo, durante el mandato de este último como Gobernador de Orán (1666-1672⁴⁹), lugar donde parece encontrarse sirviendo en la guarnición el capitán don Antonio de la Torre⁵⁰. Cuando el marqués es nombrado virrey de Nápoles en 1675 (puesto que desempeña hasta el año 1683⁵¹), el capitán marcha con él a Italia, y es nombrado “...gobernador de La Fragola, en el reino de Nápoles”, por su nuevo patrón “...el Exmo. Señor marqués de los Vélez, del Consejo de Estado de Su Magestad, caballero mayor de la Reina reinante, Ntra. Sra., virrey que ha sido de dicho reino⁵²”, del cual, por otra parte, es también Camarero Mayor.

Los servicios prestados por don Antonio de la Torre al marqués de Los Vélez debieron ser numerosos y convincentes, pues años más tarde será nombrado por éste alcaide el castillo y fortaleza de Alhama⁵³, una de las villas pertenecientes a los Fajardo.

⁴⁶ Windler, C., “Clientèles royales et clientèles seigneuriales vers la fin de l’Ancien Régime. Un dossier espagnol”, *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, 52-2, 1997, pp. 293-319, p. 302; también de este autor: *Elites locales, señores, reformistas. Redes clientelares y Monarquía hacia finales del Antiguo Régimen*, Sevilla, 1997.

⁴⁷ Parafraseando la respuesta dada por uno de los testigos en el interrogatorio para la concesión de un hábito de Santiago a José Fajardo Pimentel y Toledo, tercer hijo del V marqués de Los Vélez: Hernández Franco, J., y Molina Puche, S., “«Por la grandeza desta casa y por haber ocupado los maiores puestos de la Monarquía»: nobleza y limpieza de sangre de la Casa de los Vélez (siglos XVI-XVII)”, en prensa.

⁴⁸ Aunque se encuentra dentro de los límites del Adelantamiento, pues en éste se encuentran incluídos el Reino de Murcia, el Marquesado de Villena (al cual pertenecía la villa anteriormente), el Arcedianato de Alcaraz, el Arcedianato de Montiel, y la Sierra de Segura y sus partidos (Ruiz Ibáñez, J. J., *Las dos caras...*, p. 86).

⁴⁹ Cazenave, J., “Les gouverneurs d’Oran pendant l’occupation espagnole de cette ville (1509-1792)”, *Revue Africaine*, 1930, pp 257-299.

⁵⁰ Alrchivol HlistóricoI Plrovinciall AlIlblacétel, leg. 1094-10, p. 128, 17-07-1694.

⁵¹ Pérez Bustamante, R., “El gobierno de los Estados de Italia bajo los Austrias: Nápoles, Sicilia, Cerdeña y Milán, (1517-1700). La participación de la Nobleza Castellana”, *Cuadernos de Historia del Derecho*, 1, 1994, pp. 25-52, p. 46.

⁵² AHPAb, leg. 1094-5, pp. 37 y sgts, 23-01-1684.

⁵³ AHPAb, leg. 1094-11, p. 64, 05-08-1696.

De manera que el sexto marqués de Los Vélez, cuenta con la posibilidad de premiar a sus fieles no sólo con oficios en sus estados, sino que también, y en su rol como servidor del monarca, puede ofrecerles oficios reales que, en casos como el citado, pueden ser realmente prestigiosos.

No es necesario incidir mucho más en el interés que, para individuos como el capitán don Antonio de la Torre, tiene ponerse al servicio de un aristócrata de la talla del sexto marqués de Los Vélez: el patrocinio de éste supone un más que considerable espaldarazo a su carrera profesional (es muy probable que sin la ayuda del marqués nunca hubiera podido llegar a ser gobernador de una ciudad italiana ni alcaide de una fortaleza) que, a su vez, redundará de forma determinante en su promoción social y, a través de él, en la de toda su familia⁵⁴. Los servicios prestados al monarca en Orán e Italia, así como el desempeño de un oficio de prestigio como es la alcaidía de una fortaleza (y por qué no decirlo, también los dos mil ducados que ofrece gratuitamente a las arcas reales), se verán recompensados con la concesión de "...una merced de ámbito de una de las tres ordenes militares, sin exceptuar a Santiago", que acaba cediendo a su sobrino don Martín de la Torre Montoya⁵⁵.

Ahora bien, llegados a este punto, debemos plantearnos cuál es el servicio que obtiene el aristócrata de sus clientes, es decir, qué beneficios puede obtener don Fernando Joaquín Fajardo al patrocinar a individuos como don Antonio de la Torre.

Son muchos los trabajos que han puesto de relieve las funciones e importancia que tienen los clientes para un aristócrata que ejerza como su patrón.

El principal, y también más evidente, es el de obtener el apoyo político necesario para hacer efectivo su dominio en las villas pertenecientes a sus estados. Los aristócratas, al igual que decíamos anteriormente para la administración monárquica, se enfrentan al problema de que no suelen contar con los agentes suficientes para controlar sus territorios de manera efectiva y autónoma. Y esto les obliga a apoyarse e integrar en sus redes clientelares a ciertas familias de las oligarquías locales de sus señoríos a fin de que esas propias oligarquías no acaben por minimizar el papel del señor en el gobierno de la localidad⁵⁶.

En el caso de los Fajardo, la necesidad de contar con un grupo de "fieles" que defiendan sus intereses en las localidades pertenecientes a sus estados demuestra ser realmente perentoria. Al hecho de que sus señoríos se encuentren muy dispersos (Mula, Vélez y Molina de Segura conforman tres grandes bloques que no tienen solución de continuidad entre ellos), que los titulares raramente suelen residir largas temporadas en ellos (con todo lo negativo que puede conllevar la ausencia del se-

⁵⁴ Otro ejemplo de la capacidad de un aristócrata para promocionar socialmente a una familia, incluso aunque sobre ella pesen máculas como la de tener un antepasado penitenciado por el Santo Oficio, en Parello, V., "Une famille converse au service du Marquis de Villena: les Castillo de Cuenca (XVe-XVIIe siècle)", *Bulletin Hispanique*, tomo 102, n° 1, 2000, pp. 15-36.

⁵⁵ AHPAb, leg. 1094-10, pp. 128 y sgts., 17-07-1694. En realidad, dicha concesión es utilizada para dotar a su sobrina doña Mariana Teresa de la Torre, hija de su hermano don Juan de la Torre Alarcón. Cuando ésta casa con su primo (y por tanto, también sobrino de don Antonio) don Martín de la Torre Montoya, el hábito pasará a manos de éste.

⁵⁶ Un buen ejemplo de ello nos lo ofrece Windler, C., *Élites sociales, señores...*, opus cit.

ñor⁵⁷), y que el número de oficiales señoriales es muy reducido⁵⁸ (algo que, como acabamos de señalar, no es un problema que afecte únicamente a Los Vélez⁵⁹), hay que añadir que en la principal villa de su señorío, Mula, el segundo marqués ha enajenado los oficios concejiles⁶⁰, lo que le restará tanto a éste como a sus sucesores parte de su capacidad de influencia en la localidad, al no poder nombrar ellos mismos a quienes han de ocupar el órgano de poder local⁶¹. Esta pérdida de poder permite que una parte de la oligarquía muleña (lideradas por la familia Melgarejo) se enfrente abiertamente al marqués, al cual ya no necesitan para acceder al concejo y se ha convertido en un estorbo para el ejercicio del mando en la población. La respuesta de éste, a fin de no perder el control de la villa, es buscar la asistencia de otras familias (los Botía, Valcárcel, Campos, Molina Soto), a los cuales, a cambio de apoyo político, les presta ayuda para que logren alcanzar ciertas pretensiones sociales, como el reconocimiento de su nobleza o dignidades nobiliarias más elevadas, y gratificándolos con cargos en la propia administración señorial, como alcaldías de las fortalezas o alcaldías mayores⁶².

Junto al apoyo político, otro de los grandes servicios que un aristócrata puede esperar (o directamente, solicitar) de su clientela son los de carácter militar, algo que

⁵⁷ Tanto el ejercicio de cargos y oficios de importancia (los virreinos y gobernaciones a las que aludíamos anteriormente son buen ejemplo de ello), como las largas estancias en la corte, impide a los titulares seguir una política de presencia continua en sus territorios, algo que afecta también a su faceta como Adelantados: Ruiz Ibáñez, J. J., *Las dos caras...*, p. 56.

⁵⁸ En sus estados, los marqueses de los Vélez cuentan tan sólo con un gobernador general y juez de apelaciones con residencia en Mula, que tenía jurisdicción tanto en las poblaciones del mayorazgo (murcianas), como en las del marquesado (almerienses); y tres alcaldes mayores, uno en Mula, otro en Vélez Blanco y otro en Cuevas de Almanzora: Tapia Garrido, J. A., *Vélez Blanco...*, p. 153. Ya en el siglo XVIII se nombrarán alcaldes mayores también en Molina Seca (la actual Molina de Segura) y Librilla: Muñoz Rodríguez, J., "Servir a los Fajardo. Una geografía del poder clientelar en el Reino de Murcia (ss. XVI-XVIII)", en Guillamón Álvarez, J. J. et al. (edit.), *Gli Eroi Fassardi. Movilización social y memoria política en el Reino de Murcia (ss. XVI al XVIII)*, Murcia, 2005, pp. 33-64.

⁵⁹ Algo semejante podemos decir para la casa de Osuna (aunque en este caso el número de oficios era algo superior: Atienza Hernández, I., *Aristocracia, poder y riqueza en la España moderna. La casa de Osuna, siglos XV-XIX*, Madrid, 1987), los Arcos (García Hernán, D., *Aristocracia y señorío en la España de Felipe II: la casa de Arcos*, Granada, 1999), o los Medinaceli (Windler, C., *Élites, señores...*).

⁶⁰ Aunque más tarde, ya en el siglo XVII, se vuelve a introducir el sistema de elección anual de oficios concejiles: González Castaño, J., *Una villa del reino de Murcia en la Edad Moderna (Mula, 1500-1648)*, Murcia, 1992.

⁶¹ Una potestad en modo alguno intrascendente, y que sí que conservaban en otras poblaciones de su señorío, como Vélez Blanco, donde el marqués nombraba anualmente, a propuesta del alcalde mayor, dos alcaldes ordinarios, seis regidores, un alcalde de aguas, un mayordomo de propios, un administrador del pósito, un alguacil mayor, dos tenientes de alguaciles, un alguacil mayor de rentas, un guarda mayor de montes, tres guardas de campo, dos guardas de la Alfaguara, un fiel de estancos, un fiel de tercias, un portero del castillo, tres procuradores, un escribano del Concejo, y otro de la administración de rentas: Tapia Garrido, J. A., *Vélez Blanco...*, p. 153.

⁶² González Castaño, J., y Lemeunier, G., "Señores y oligarcas. Las luchas políticas en Mula durante los siglos XVI y XVII", *Areas*, 10, 1989, pp. 119-144.

en el caso del marqués de Los Vélez, por el cargo que desempeña de Adelantado Mayor y Capitán General del Reino de Murcia, se convierte en un elemento de principal importancia.

En efecto, a diferencia del caso francés, en el que la aristocracia cortesana continúa teniendo, incluso en épocas relativamente tardías, un importante papel en el reclutamiento de tropas en sus estados, al más puro estilo feudal⁶³, sus homónimos castellanos van perdiendo, a lo largo de la Edad Moderna, buena parte de ese rol militar⁶⁴: continúan conformando la cúpula del ejército real, pero la antigua obligación de todo señor de vasallos de aportar “lanzas” se acaba transformando en un mero servicio pecuniario⁶⁵.

Evidentemente, no es el caso de los marqueses de Los Vélez⁶⁶. Buena parte de su influencia sobre el Reino de Murcia se basa en la función que éstos desempeñan como Adelantados y Capitán General. Y para poder desarrollarla en condiciones, se tienen que apoyar en una clientela que disponga de conocimientos militares para que ocupen oficios como el de sargento mayor de milicias del Reino de Murcia, sargento mayor de la ciudad de Murcia, capitanías de milicias, etc. De ahí su interés en “reclutar” para su servicio a individuos como el ya citado don Antonio de la Torre Alarcón o el también capitán don Alonso Molina Soto, natural de la villa de Mula, que ejercerá el cargo de sargento mayor de milicias del Reino a comienzos del siglo XVII⁶⁷.

Apoyo político, colaboración militar, y cómo no, fidelidad. Los servicios prestados por la clientela al señor son para éste tan necesarios como para ellos las posibles retribuciones que pueda ofrecerles. La relación es vertical y desigual, como son desiguales los actores sociales que participan en ella. Pero los efectos que tienen son muy útiles para ambos.

⁶³ Bourquin, L., *Noblesse seconde et pouvoir en Champagne aux XVIe et XVIIe siècles*, París, 1995; Corvisier, A., “Clientèles et fidélités dans l’armée française aux XVIIe et XVIIIe siècles”, en Durand, Y. (dir.), *Hommage à Roland...*, pp. 213-236; Potter, D., “Alliance, ‘clientèle’ and Political Action in Early Modern France: the Prince de Condé’s Association in 1562”, en Bates, D. y Gazeau, V. (coord), *Liens personnels, réseaux, solidarités en France et dans les îles Britanniques (XIe-XXe siècles)*, París, 2006, pp. 199-219.

⁶⁴ En este sentido, ver el ya clásico trabajo de Domínguez Ortiz, A., “La movilización de la nobleza castellana en 1640”, *Anuario de Historia del Derecho Español*, 25, 1955, pp. 799-824; para el caso murciano, ver Hernández Franco, J., y Molina Puche, S., “El retraimiento militar de la nobleza castellana con motivo de la guerra franco-española (1635-1648). El ejemplo contrapuesto del Reino de Murcia”, *Cuadernos de Historia Moderna*, 29, 2004, pp. 111-130.

⁶⁵ Domínguez Ortiz, A., “La nobleza como estamento y grupo social en el siglo XVII”, en *Nobleza y Sociedad en la España Moderna*, Oviedo, 1996, pp. 119-133, p. 130.

⁶⁶ De hecho, se trata de una de las familias aristocráticas más “belicosas” de la España de los Austrias: el primer marqués se destacará en la sofocación de las Germanías en Valencia, el tercero en la segunda rebelión de las Alpujarras (Marañón, G., *Los tres Vélez: una historia de todos los tiempos*, Madrid, 1960), y el quinto en la guerra de Cataluña y la rebelión de Mesina (Elliott, J. H., *La revuelta de los catalanes*, Barcelona, 1989).

⁶⁷ Ruiz Ibáñez, J. J., *Las dos caras...*, p. 137.

Ahora bien, planteada en estos términos, parece tratarse de una relación ideal, sin fisuras, y que al no aportar más que beneficios para ambas partes, es de difícil disolución. Sin embargo, no es así en modo alguno: se trata de una relación que tiene muchas limitaciones, y que suele ser muy dinámica y cambiante tanto en los actores que participan en ella como en los propios términos en los que se basa. De ahí que no sea extraño encontrar familias que pasan de ser clientes de un aristócrata a engrosar las filas de sus enemigos⁶⁸, o que aquel que ha estado ejerciendo servicios políticos a cambio de ver aumentada su capacidad de dominio en la comunidad local pase, en un momento determinado, a ejercer un cargo honorífico que sólo le ofrece prestigio social.

Evidentemente, son muchas las causas que pueden provocar la ruptura de una relación de este tipo. Sin embargo, una de las principales está relacionada con la promoción social del cliente: los lazos clientelares suelen romperse cuando el señor se encuentra amenazado por la preeminencia obtenida por el cliente, o cuando éste descubre que el señor ha dejado de ser útil en su carrera ascendente.

En efecto, la relación clientelar suele tener unos límites contractuales tácitos que no suelen traspasarse. Y uno de los mejor marcados es que en muy raras ocasiones el patrón señorial permite que el cliente alcance ciertas preeminencias que puedan atentar a su superioridad, como por ejemplo, que adquiriera él mismo la distinción señorial. Difícilmente el cliente va a obtener apoyo de su patrón para obtener un señorío (y mucho menos un título nobiliario), a no ser que ambos, patrón y cliente, estén unidos también por lazos de parentesco. El problema para los clientes de la aristocracia cortesana es que, cuando la diferencia social es tan grande como la existente entre, por ejemplo, los Molina Soto de Mula y el marqués de Los Vélez, difícilmente van a poder aspirar a emparentar con sus patrones⁶⁹.

De manera que ese apoyo "preferencial" por razones familiares va a quedar reducido a las ramas secundarias del linaje⁷⁰.

Si el cuarto marqués de Los Vélez, don Luis Fajardo Requesens, ayuda a que don Juan Tenza Fajardo, señor de Espinardo, Ontur y Albatana, sea nombrado vizconde de Monteagudo y marqués de Espinardo en 1627, no es tan sólo en recompensa

⁶⁸ Podemos encontrar ejemplos de ello en Windler, C., "Clientèles royales et clientèles seigneuriales...", pp. 300-302, y González Castaño, J., y Lemeunier, G., "Señores y oligarcas...", pp. 125 y sgts.

⁶⁹ Es lo que ha sido denominado como "hipogamia", o "matrimonio entre desiguales": Nassiet, M., *Parenté, noblesse et États dynastiques, XVe-XVIIe siècles*, París, 2000, pp. 148-149.

⁷⁰ Que son, por otra parte, las únicas con las que las familias mejor situadas de la clientela de esta nobleza cortesana pueden aspirar a enlazar matrimonialmente. Es el caso de doña Mencía Fajardo, hija de don Luis Fajardo, Capitán General de la Real Armada del Mar Océano, y de doña Beatriz de Cascales, la cual es casada con don Juan Usodemar, señor de Alcantarilla (Cascales, F., *Discursos históricos de la ciudad de Murcia*, Murcia, 1621, p. 498), en un intento por reforzar los lazos clientelares con alguna de las más importantes familias de la ciudad de Murcia, pero sin correr el riesgo de que la rama principal del linaje caiga en esa hipogamia.

a los servicios prestados por éste último como cliente si no, y sobre todo, porque ambos están fuertemente emparentados: son primos hermanos⁷¹.

No cabe duda que los principales y más fieles clientes se encuentran entre la parentela del patrón: son con los que más intereses se comparten (no sólo económicos o políticos, si no también honoríficos, pues al fin y al cabo, es con quienes se comparten antepasados) y por lo tanto es con los que, presumiblemente, menos confrontaciones se puede tener. De ahí que sean los que desempeñen las labores de mayor responsabilidad y los gocen de las mayores y mejores recompensas. Buen ejemplo de ello es el propio don Luis Fajardo, padre del primer marqués de Espinardo anteriormente citado, que desempeña unos años antes el cargo de teniente de Adelantado mayor del Reino en ausencia de su hermano don Pedro Fajardo, tercer marqués de Los Vélez⁷².

Evidentemente, en estos casos la lógica y el interés familiar superan a la lógica clientelar. En el resto de ocasiones, y como ya hemos señalado, el patrón aristócrata difícilmente va a colaborar en que uno de sus clientes ascienda hasta convertirse también él en señor de vasallos. De hecho, resulta significativo que la mayor parte de las familias en las que se apoyan los marqueses de Los Vélez tanto para ocupar cargos y puestos en sus señoríos, como para ejercer oficios relacionados con el Adelantamiento del Reino de Murcia, sean familias que se encuentran en los primeros estadios de la promoción social, y que sus principales detractores sean las familias más preeminentes de la localidad. Una vez más el caso de la villa de Mula es paradigmático: los Melgarejo, la familia mejor situada económica y socialmente en la villa (son los únicos que a comienzos del siglo XVI disponen de ejecutoria de hidalguía), son el enemigo a batir, mientras que los servidores son una serie de familias que todavía no han conseguido siquiera ennoblecerse⁷³.

Es cierto que la capacidad del padrino de promover a sus clientes determina, en gran parte, su propia posición⁷⁴. Pero eso no supone en modo alguno que esa promoción les lleve a situarlos a un nivel semejante al suyo.

Ahora bien, la relación clientelar no sólo puede ser acabada por parte del patrón: el cliente también puede dar por terminada la relación, pasando a servir a otro patrón –pues como hemos señalado anteriormente, en las sociedades modernas, de una manera o de otra, siempre se está al servicio de alguien, aunque se trate de un ente tan difuso y alejado como el monarca-, más poderoso o que ofrezca aquello que le es más necesario en un momento dado.

⁷¹ Don Juan Tenza Fajardo es hijo del ya citado don Luis Fajardo (capitán general de la Armada y hermano menor del tercer marqués de Los Vélez), y de doña Luisa de Tenza, hija y heredera del señor de Espinardo, Ontur y Albatana don Alonso de Tenza. La importancia de esta rama secundaria del linaje de los Fajardo en el reforzamiento de su clientela en el Reino de Murcia es más que destacable. De hecho, van a ser

⁷² Ruiz Ibáñez, J. J., *Las dos caras...*, p. 115.

⁷³ González Castaño, J., *Una villa del reino...*, pp.vv.

⁷⁴ Maczack, A., “La relación entre la nobleza y el Estado”, en Reinhard, W. (coord): *Las elites del poder...*, pp. 239-260, p. 241.

Un buen ejemplo lo tenemos en la familia Miño de la ciudad de Villena. Al igual que en el caso de don Antonio Alarcón de la Torre, proceden de una población ajena y alejada a las tierras señoriales de los Fajardo. Sin embargo, eso no será óbice alguno para introducirse en las redes clientelares de los marqueses de Los Vélez y medrar socialmente bajo su patrocinio.

La familia Miño entra en el círculo clientelar de los Fajardo por vía matrimonial. A comienzos de la década de 1660 don Alonso Miño Domene, vecino y natural de la ciudad de Villena, casa con doña Isabel Molina Cárdenas, natural de la villa de Mula e hija de don Sancho Molina Soto, miembro de una de las familias que, desde finales del siglo XVI, más se han destacado en su servicio a los Fajardo⁷⁵.

Tras dicho matrimonio, pasa a residir en Mula, donde al igual que su familia política (y cómo no, gracias a ella), pasa a engrosar las filas de partidarios de los señores de la villa. Los servicios prestados, el apoyo de su familia política, y es posible que también su propia valía personal, le llevarán a gozar de la confianza del VI marqués de Los Vélez, que lo nombrará a mediados de los años setenta *Mayordomo*, y más tarde alcaide de la fortaleza de Mula⁷⁶.

La relación clientelar va a ser muy beneficiosa para ambos: don Fernando Joaquín Fajardo va a contar con una familia de fieles en la cuarta ciudad del Reino, reforzando así su presencia en una parte del territorio regnicola que generalmente escapaba a su control directo. Pero sobre todo, va a ser realmente clave en la promoción social de familia Miño: es la influencia del marqués la que, a todas luces, facilita la concesión de dos hábitos de caballero (una de la Orden de Santiago en 1667 y otra de Calatrava en 1699⁷⁷) a una familia que no tenía siquiera prueba documental de su hidalguía; y es la que permitirá que, durante la Guerra de Sucesión, uno de los oficios militares más importantes del Reino, el de Sargento Mayor de milicias –cuyo nombramiento depende del Adelantado Mayor–, recaiga en manos de don Jerónimo Miño Valterra, pariente cercano (los padres de ambos eran primos hermanos, aunque las relaciones eran muy fluidas⁷⁸) de don Alonso Miño, y a quien con toda probabilidad ha promovido hasta el cargo, aprovechando la confianza que don Fernando Joaquín ha depositado en él⁷⁹.

⁷⁵ De hecho, don Sancho Molina Soto había sido alcaide de la fortaleza de Mula: Azorín Abellán, J., *Las "familias poderosas" de la ciudad de Villena en el Antiguo Régimen. Análisis del ascenso, formación y consolidación de un grupo de poder*, Alicante, 2007, pp. 145 y sgts. Sobre los Molina Soto, ver González Castaño, J., *Una villa del reino...*, pp. 134-135.

⁷⁶ Como tal mayordomo lo acompañará durante su mandato como virrey de Nápoles: Azorín Abellán, J., *Reproducción y perpetuación...*, p. 147.

⁷⁷ El hábito de Santiago es concedido a don Alonso Miño Domene: [Archivo] [Histórico] [Nacional], *Órdenes Militares*, Santiago, expediente 5319, 1667. El de Calatrava es concedido a don Jerónimo Miño Valterra: AHPAb, leg. 676-2 pp. 35, 23-03-1700.

⁷⁸ Durante las pruebas para el hábito de Calatrava concedido a don Jerónimo, don Alonso Miño Domene empeña unas joyas de su propiedad para ayudar a su pariente: Azorín Abellán, J., *Las "familias poderosas"...*, p. 143.

⁷⁹ Si bien es cierto que, en las fechas en las que don Jerónimo Miño es nombrado Sargento Mayor de Milicias, el título, y con éste el cargo de Adelantado Mayor del Reino, ya ha recaído en don Fernando de Aragón Moncada Luna Peralta, duque de Montalto y marqués de Los Vélez por

En efecto, el expediente de concesión del hábito de caballero de la Orden de Santiago a don Alonso Miño Domene evidencia la “larga mano” del marqués. Como no podía ser de otra manera, el hecho de que la familia no disponga de ningún documento que demuestre su hidalguía, dificulta y complica las pruebas realizadas. Sin embargo, parece que sean los examinadores los que estén interesados en demostrar la nobleza del pretendiente: viajan a Chinchilla, donde un primo segundo (don Alonso de Miño García) ha sido alcalde ordinario por el estado noble en 1640, a fin de encontrar pruebas de ello; se trasladan a Borox, en Toledo, donde el pretendiente dice tener parientes lejanos que han obtenido hábitos de caballería; en Mula y Villena buscan documentos en cuantos archivos existen (en el concejo, las parroquias, incluso en las cofradías de nobles) que demuestren su pertenencia al estamento noble⁸⁰... Visto en conjunto, lo que encuentran no es en modo alguno concluyente: es cierto que sus antepasados han gozado de la consideración de hidalgos en la ciudad (su padre ha participado en la movilización de hidalgos de 1638⁸¹), sin embargo, unos examinadores más rígidos (o menos presionados por sus superiores: es posible que en dicha concesión también influyera que, en esas fechas, el conde de Oropesa, tío del marqués de Los Vélez, fuera presidente del Consejo de Ordenes Militares⁸²), hubieran puesto muchas más pegas a la concesión de dicho hábito.

La obtención del segundo hábito concedido a la familia, el de don Jerónimo Miño, resulta menos complejo, pero también en su asignación parece tener influencia, siquiera indirecta, el marqués de Los Vélez: la merced ha sido concedida el año 1692 al capitán don Alonso Miño Valterra en consideración a los servicios prestados en Orán⁸³. Unos servicios realizados principalmente durante la etapa en la que don Fernando Joaquín ha sido gobernador de la plaza⁸⁴.

Ahora bien, no cabe duda que los hábitos de Ordenes Militares concedidos ofrecen a la familia un prestigio social más que destacable en una ciudad en la que el hábito de Santiago de don Alonso Miño Domene es el primero que obtiene un natural de la ciudad⁸⁵. Sin embargo, es el oficio desempeñado por el capitán don Jerónimo Miño durante la Guerra de Sucesión –cuyo nombramiento, recordemos, depende de la casa de Los Vélez– la que supondrá un auténtico salto cualitativo para la familia. La importancia del cargo (el Sargento Mayor es el encargado de la recluta de las milicias concejiles en todo el Adelantamiento) le llevará a convertirse

su matrimonio con doña María Teresa Fajardo: Andújar Castillo, F. et al., *Almería moderna. Siglos XVI-XVIII*, Almería, 1994, pág. 85.

⁸⁰ AHN, *Órdenes Militares*, Santiago, exp. 5319. Madrid, 4 de octubre de 1667. Informe final de don Diego de Sotomayor Arnalde y Frías y don Tomás Ximénez Crespo.

⁸¹ Hernández Franco, J., y Molina Puche, S., “El retraining militar...”, p. 127.

⁸² Cargo que ejerce entre 1663 y 1669: Hernández Franco, J., y Molina Puche, S., “Por la grandeza de esta casa...”, opus cit

⁸³ Azorín Abellán, J., *Las “familias poderosas”...*, p. 142.

⁸⁴ Archivo Histórico de Protocolos Notariales de Villena (AHPNV), escribano Jerónimo Oliver, p. 151; 17-10-1672, declaración de don Alonso Miño García, padre del capitán don Alonso Miño Valterra.

⁸⁵ Molina Puche, S., “Los fundamentos económicos...”, op. cit.

en uno de los individuos más influyentes del territorio regnicola durante el conflicto. Y esa influencia, junto a las relaciones cultivadas en esos años (entre otros, su familia política, los Gómez de la Calle⁸⁶), le llevarán a ocupar una regiduría en la ciudad de Murcia⁸⁷. Con don Jerónimo, la familia Miño pasa a formar parte de la reducida y muy poderosa elite local de la ciudad de Murcia, que por muchas razones se puede considerar como una auténtica elite “regional”. Evidentemente, el suyo es un ejemplo de promoción social.

Sin embargo don Jerónimo Miño, que tanto le debe a los marqueses de Los Vélez –por lo pronto, el cargo de Sargento Mayor de Milicias-, protagoniza un cambio de patrón: a lo largo de la guerra de Sucesión usa su cargo para ponerse al servicio del obispo don Luís Belluga y Moncada, auténtico hombre fuerte del Reino durante el conflicto bélico ante la ausencia (pues no interviene, pese a su cargo de Adelantado, en las campañas bélicas que se desarrollan en el territorio murciano entre 1706 y 1707) del duque de Montalto, marqués de Los Vélez⁸⁸.

Es posible que ese cambio de adscripción clientelar se deba al desinterés que muestra el duque de Montalto por desempeñar su función de “protector del Reino⁸⁹”. Pero también es posible que ese cambio de patrón responda al hecho de que, en esos momentos, es mucho más rentable apoyarse en el obispo Belluga, a la sazón virrey y Capitán General de los Reinos de Valencia y Murcia, que en ningún otro individuo.

Entre mantener la fidelidad a su antiguo patrón y aprovechar la oportunidad de obtener nuevos cargos, honras y preeminencias con los que elevar a la familia, don Jerónimo parece no tener duda alguna. Pero al fin y al cabo, tampoco tiene mucho margen para elegir: por encima del patrón y del cliente, está la familia, el linaje. Y es a ella a la que no puede darse el lujo de traicionar.

⁸⁶ Don Jerónimo casa el año 1700 con doña María Gómez de la Calle, viuda del regidor don José Hervás: AHPNAb, leg. 676-2, 23-03-1700. Entre las amistades que entabla en esos años destaca la don Antonio de Roda, conde del Valle de San Juan: Azorín Abellán, J., *Las “familias poderosas”...*, p. 142.

⁸⁷ Guillamón Álvarez, F. J. y Ruiz Ibáñez, J. J., “Guía de regidores y jurados de Murcia: 1650-1800”, *Cuadernos del Seminario Floridablanca. Sapere Aude*, 3, 1996, pp. 73-116.

⁸⁸ Vilar Ramírez, J. B., *El cardenal Luís Belluga*, Granada, 2005.

⁸⁹ Una de las pocas cosas que hace a este respecto es enviar la patente de capitán de milicias concejiles (una de las obligaciones del Adelantado) a aquellos individuos que, por otra parte, han sido nombrados previamente por el obispo Belluga. Es lo que ocurre, por ejemplo, con el don Martín de Torralba, capitán de milicias de la villa de Almansa: López Megías, F., y Ortiz López, M., *De la Muy Noble, Muy Leal y Felicísima Ciudad de Almansa e Intrahistoria de la célebre batalla que se libró en su campo en 1707*, Almansa, 1998, p. 202.

