

La monarquía francesa y los financieros en el Antiguo Régimen. El ejemplo de los traitants durante la Guerra de los Nueve Años, 1689-1697 = The French Monarchy and the financiers during the Old Regime. The case of the traitants during the Nine Years War, 1689-1697

Article

Accepted Version

La monarquía francesa y los financieros en el Antiguo Régimen. El ejemplo de los traitants durante la Guerra de Los Nueve Años, 1689-1697

Félix, J. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1671-7164> (2015)
La monarquía francesa y los financieros en el Antiguo Régimen. El ejemplo de los traitants durante la Guerra de los Nueve Años, 1689-1697 = The French Monarchy and the financiers during the Old Regime. The case of the traitants during the Nine Years War, 1689-1697. *Tiempos Modernos: Revista Electrónica de Historia Moderna*, 8 (30). ISSN 1699-7778 Available at <https://centaur.reading.ac.uk/40629/>

It is advisable to refer to the publisher's version if you intend to cite from the work. See [Guidance on citing](#).

Published version at: <http://www.tiemposmodernos.org/tm3/index.php/tm/article/view/431/462>

Publisher: Tiempos Modernos

All outputs in CentAUR are protected by Intellectual Property Rights law, including copyright law. Copyright and IPR is retained by the creators or other copyright holders. Terms and conditions for use of this material are defined in the [End User Agreement](#).

www.reading.ac.uk/centaur

CentAUR

Central Archive at the University of Reading

Reading's research outputs online

**La monarquía francesa y los financieros en el Antiguo Régimen.
El ejemplo de los *traitants* durante la Guerra de los Nueve Años, 1689-1697*.**

**The French Monarchy and the financiers during the Old Regime.
The case of the *traitants* during the Nine Years War, 1689-1697**

Joël Félix
University of Reading

Resumen: Este artículo estudia las relaciones entre el gobierno, la sociedad francesa y los financieros. Empieza analizando los discursos sobre financieros y los trabajos recientes de los historiadores. Prosigue con una presentación de los grupos de financieros. Estudia sucesivamente los contratos entre el rey y los asentistas para costear la Guerra de los Nueve Años, así como sus operaciones y beneficios. Muestra que el control ejercido por el gobierno era eficaz y que los *traitants*, dentro de los límites propios del Antiguo Régimen, ofrecían servicios esenciales aunque demasiado caros para ser viables.

Palabras clave: Francia, Antiguo Régimen, financieros, *traitants*, Guerra de los Nueve Años.

Abstract: This article explores the relationship between the Crown, the French society and the financiers. It starts with a brief review of the discourses on the financiers and a survey of the work done by historians. Further to a description of the various groups of financiers, it discusses the contracts passed between the king and the *traitants* to pay for the Nine Years War, as well as the latter's activities and profits. The article argues that the government supervised effectively the *traitants* and that, given the constraints of the Old Regime, these financiers provided essential services, but too costly to be sustainable.

Keywords: France, Old Regime, Financiers, *Traitants*, Nine Years War.

Résumé: Cet article étudie les relations entre le gouvernement, la société française et les financiers. Il commence par une analyse des discours sur les financiers et travaux récents des historiens. Il poursuit par une présentation des divers groupes de financiers. L'article étudie successivement les contrats passés entre le roi et les traitants pour financer la guerre de la Ligue d'Augsbourg, ainsi que leurs opérations et bénéfices. Il montre que les contrôles exercés par le gouvernement étaient efficaces et que les traitants, dans le cadre des contraintes propres à l'Ancien Régime, offraient des services essentiels mais trop coûteux pour être viables.

Mots clés: France, Ancien Régime, financiers, traitants, Guerre de la Ligue d'Augsbourg

* Artículo recibido el 30 de marzo de 2015. Aceptado el 19 de mayo de 2015.

La monarquía francesa y los financieros en el Antiguo Régimen. El ejemplo de los *traitants* durante la Guerra de los Nueve Años, 1689-1697**

Existe un claro consenso entre los historiadores a la hora de entender que los financieros desempeñaron un papel fundamental en la Francia del Antiguo Régimen, al permitir que la dinastía borbónica movilizara los recursos necesarios para establecer la autoridad del rey en su reino y su potencia en Europa. Sin embargo, a la hora de evaluar los servicios de los financieros, los juicios están muy lejos de resultar unánimes. No resulta sorprendente ya que, según Julian Dent, “la actitud de la sociedad francesa en el siglo XVII frente a los financieros era paradójicamente ambigua”¹. Las revueltas populares y la Fronda de los parisinos contra la elevación de los impuestos durante la primera parte del siglo XVII; las críticas recurrentes del sistema financiero de la monarquía; las bancarrotas intermitentes, a las que sucedían restablecimientos; el derrumbe, por fin, del Antiguo Régimen en 1789, configuran entre todos un cuadro complejo para las relaciones entre la monarquía, los súbditos del rey y los hombres de negocios.

De modo general, el público acusaba a los financieros de ser los principales responsables de los males que les aquejaban y de las dificultades de la época. Su enriquecimiento y fortuna eran la prueba evidente de que, como sanguijuelas o antropófagos, vivían de la sangre del público y no devolvían al rey sino una porción de las rentas extraídas de los súbditos². Parte de las élites se hacían eco de esta opinión popular, en particular los reformadores sociales –como Vauban–, los economistas –como Boiguillebert– o los fisiócratas, quienes atribuían las crisis de la monarquía al daño causado por financieros que destruían el país con sus consejos al gobierno, cuando no dictaban directamente su política. Incluso los artistas tenían voz en este coro de hostilidad, produciendo panfletos, grabados y comedias que institucionalizaban *de facto* a los financieros como uno de los más influyentes grupos socio-profesionales de la Francia del Antiguo Régimen³.

Aunque se conocen mal las motivaciones personales de los financieros, sus testimonios indican que solían considerarse buenos servidores del rey, pues ponían sus competencias al servicio de la corona ofreciendo la posibilidad de obtener las rentas indispensables para costear la política real. Aun admitiendo que algunos entre ellos pudieran

* Artículo recibido el 30 de marzo de 2015. Aceptado el 19 de mayo de 2015.

¹ Julian DENT, *Crisis in Finance: crown, financiers and society in 17th century France*, Newton Abbot, David and Charles, 1973, p. 191.

² Así, para los siglos XVI y XVII, las publicaciones de BOURGOIN, como *Le Pressoir des éponges*, y para el siglo XVIII, *L'anthropophagie, ou les anthropophages* (Amsterdam, 1764, 38 pp.), que criticaba a los arrendadores generales.

³ Además de Françoise BAYARD, “L’image littéraire du financier dans la première moitié du XVIIIe siècle”, *Revue d’histoire moderne et contemporaine*, t. 33, Núm. 1 (enero-marzo, 1986), pp. 3-20, véanse Stoyan TZONEV, *Le financier dans la comédie française sous l’Ancien Régime*, Paris, A.G. Nizet, 1977 y las obras más recientes de Martial POIRSON, “Quand l’économie politique était sur les planches : Argent, morale et intérêt dans la comédie à l’Age classique” en Martial POIRSON, Yves CITTON et Christian BIET (eds.), *Les Frontières littéraires de l’économie (XVIIe-XIXe siècles)*, Paris, Desjonquères, 2008, pp. 27-52; M. POIRSON, *Spectacle et économie à l’Âge classique : XVIIe-XVIIIe siècles*, Paris, Classiques Garnier, 2011; M. POIRSON (ed.), *Art et argent en France au temps des premiers Modernes : XVIIe-XVIIIe siècles*, Oxford, Voltaire Foundation, 2004.

ser corruptos, estimaban, en general, que su profesión prestaba servicios buenos y útiles al Estado. Los financieros no eran los únicos en elogiar sus propios méritos. En su artículo “financiero” publicado en la *Encyclopédie* de Diderot y D’Alembert (1751), Charles-Louis Pesselier no vaciló en criticar los argumentos del *Esprit des Lois* de Montesquieu (1748), hostil a los financieros⁴. Años después, los autores de los volúmenes de la *Encyclopédie Méthodique* dedicados a las *Finances* (1784-1787) negaron a su vez la condena global de los financieros. Para ellos, el problema no pasaba tanto por vituperar a los financieros como por determinar los principios susceptibles para convertirlos en ciudadanos virtuosos a la vez que útiles⁵.

Frente a estos discursos contrapuestos, los ministros estaban divididos e incluso vacilaban. En efecto, la monarquía solía confiar a los financieros la tarea de alimentar su tesorería y, de hecho, en los contratos firmados con el rey, estos intermediarios –agentes privados o semiprivados– se comprometían en realidad a aspirar parte de las riquezas del país para pagar con ellas los gastos del gobierno. Estos servicios tenían por supuesto un precio y así, en tiempo de guerra, cuando el gobierno conocía enormes dificultades financieras que acababan repercutiendo inevitablemente sobre la riqueza y los ahorros de los franceses, el provecho de los financieros crecía proporcionalmente al volumen de sus negocios. Resultaba inevitable que estas transferencias, de las cuales los financieros eran los principales productores y beneficiarios, afectaran a la distribución social de la riqueza y el poder, generando vivas tensiones políticas. En tales circunstancias, la opinión clamaba por justicia social. De modo que resultaba frecuente, con el restablecimiento de la paz, que el gobierno uniera su voz a la del público para exigir que los financieros rindieran cuentas y restituyeran parte de sus provechos. El establecimiento de las «Chambres de Justice» como jurisdicciones extraordinarias encargadas de juzgar las actividades de los financieros y descubrir sus crímenes a través de la delación, era la expresión más espectacular –aunque no la única– de las presiones a favor del restablecimiento del orden⁶. En la medida en que pronunciaron algunas condenas a muerte, revelaron actos ilegales o abusos de autoridad e impusieron multas y restituciones en provecho del rey, las «Chambres de Justice» justificaban *a posteriori* la idea –admitida incluso por los financieros– de que algunos de ellos eran corruptos y, en último término, la opinión de algunos historiadores para quienes el enriquecimiento de estos hombres de negocios era producto de actividades ilícitas.

Lejos de la uniformidad de estos dictámenes, las obras de los historiadores sobre los hombres de negocios de la Francia del Antiguo Régimen evidencian los límites de cualquier valoración unidireccional. Esta diversidad de concepciones es resultado, en parte, de los planteamientos particulares de los historiadores, que no siempre son idénticos, y de las fuentes disponibles, que son de calidad variable. Mientras que, para los historiadores del siglo XVII, la cuestión de los financieros se inscribe en la temática del desarrollo de la potencia de los Borbones en Europa y la naturaleza de los cambios de la sociedad francesa; los

⁴ El arrendador general Claude DUPIN publicó una severa crítica de los argumentos de Montesquieu sobre la Hacienda y los financieros en sus *Observations sur un livre intitulé De l’Esprit des Lois*, París, 1757-1758, 3 vols.

⁵ Algún ejemplo más de esta literatura favorable a los financieros incluiría los dos volúmenes de Jean-Baptiste NAVEAU, *Le financier citoyen*, s.l., 1757, 2 vols., o el discurso *Le Patriote financier. Ou l’heureuse vérité*, 1765, 29 pp.; un título reutilizado en vísperas de la Revolución por C.-N. ROLAND, *Le financier patriote: ou, La nation éclairée sur ses vrais intérêts*, Londres, 1789.

⁶ A propósito de las «Chambres de Justice», véase la síntesis de John-Francis BOSHER, «Chambres de justice in the French monarchy», in BOSHER, J.-F., WEDGWOOD, C.V., *French Government and Society, 1550-1850. Essays in Memory of Alfred Cobban*, Athlone Press, 1973.

especialistas de la Ilustración, por su parte, se interesan por los vínculos entre el sistema financiero y la Revolución. No obstante, en función de cada perspectiva analítica, se pueden distinguir tres grupos de historiadores como son los pragmáticos, los políticos y los utilitaristas.

En el primer grupo cabría incluir a Françoise Bayard y a Guy Chaussinand-Nogaret pues ambos estiman que los financieros proporcionaron servicios útiles, cuando no esenciales, a la monarquía. Chaussinand-Nogaret insiste además en su papel decisivo en la financiación de los primeros grandes establecimientos industriales en la Francia de finales del siglo XVIII⁷. El juicio de Bayard es más elogioso si cabe, pues manifiesta que la monarquía de Luis XIII les debió esencialmente su capacidad para hallar los fondos necesarios con los que costear la guerra y sustituir la dominación europea de los Austrias por los Borbones. El Estado alcanzó incluso la «inaudita hazaña de que pagasen de forma voluntaria los ricos» – que escapaban hasta entonces total o parcialmente del régimen impositivo–, porque los financieros fueron aspirando sus ahorros por medio de la venta de oficios y los préstamos⁸. Por su parte, Thierry Claeys piensa que, en el marco de los límites propios del Antiguo Régimen, los financieros del siglo XVIII resultaban intermediarios indispensables para el Estado⁹.

Frente a este optimismo, el enfoque de Daniel Dessert, que se puede calificar de político, es un jarro de agua fría. Donde Bayard considera el sistema financiero de la primera mitad del siglo XVII como una colaboración fructífera entre Estado, financieros y élites, Dessert estima que el sistema financiero de Luis XIV sólo sirvió a los intereses de los poderosos¹⁰. Si Bayard matiza su optimismo emitiendo reservas acerca de las operaciones de los financieros porque alejan el ahorro de las inversiones económicas productivas, el pesimismo de Dessert da cuenta del marasmo en que Francia se sume después de la muerte de Colbert y la humillación, como dice Guy Rowlands en su reciente obra, de la potencia borbónica durante la Guerra de Sucesión española¹¹. Proponiendo un sistema financiero aparente, dirigido por los financieros, a otro real, apoyado en secreto por los fondos de la aristocracia, Dessert ofrece una lectura que permite conciliar las contradicciones relativas al papel y el espacio ocupado por los hombres de negocios. En su opinión, la monarquía de Luis XIV fue ante todo un juguete de las élites que, por medio de préstamos y anticipaciones, se apropiaron de las riquezas de Francia y, al agotarlas, provocaron las graves crisis financieras que sacudieron al país. Para Dessert, los financieros eran, en el mejor de los casos, meros agentes en virtud de los cuales las élites perpetuaban su dominación política y social, y, en el peor de los casos, los chivos expiatorios que permitieron que la aristocracia mantuviera vigentes sus mecanismos expoliadores mientras acusaba a los hombres de negocios de causar la miseria pública.

Frente al sombrío análisis de Dessert, el de Bayard resulta incluso cándido. En su reciente estudio de rentas y rentistas en el Antiguo Régimen, Katia Béguin cita ejemplos significativos de las profundas injusticias y graves malversaciones cometidas por los

⁷ Guy CHAUSSINAND-NOGARET, *Gens de finance au XVIIIe siècle*, París, 1972.

⁸ Françoise BAYARD, *Le Monde des financiers au XVIIe siècle*, París, Flammarion, 1988.

⁹ Thierry CLAEYS, *Les institutions financières en France au XVIIIe siècle*, París, Éditions SPM, 2011, 2 vols.

¹⁰ Daniel DESSERT, *Argent, pouvoir et société au Grand Siècle*, París, Fayard, 1984.

¹¹ Guy ROWLANDS, *The Financial decline of a great power: war, influence, and money in Louis XIV's France*, Oxford, OUP, 2011.

pagadores de rentas en tiempos de Luis XIII¹². Pero, como observa Bayard, el juicio sobre los financieros depende del punto de vista del observador. Ciertos historiadores se interesan por la construcción del Estado y la capacidad de sus agentes para satisfacer sus necesidades específicas, sin preocuparse por su coste económico y social, que dejan para la historia política. Otros historiadores, desde una perspectiva más moralizante que práctica, se interrogan sobre su provecho financiero, que consideran resultado de expolios o fraudes, sin prestar demasiada atención a las características particulares de la época y a sus prácticas. Otros, por fin, y en particular los especialistas del siglo XVIII, cuestionan la eficacia global del recurso a los financieros, comparándolo con modelos concurrentes como el de Inglaterra. En una obra más reciente, Marie-Laure Legay asume los antiguos postulados de Bosher para extenderlos al conjunto del Antiguo Régimen, interpretando así las crisis financieras como el resultado de un déficit de control de parte del gobierno sobre sus intermediarios¹³. Ambos autores consideran, en efecto, que el primer objetivo de los hombres de negocios no era tanto el servicio al rey, como cree Bayard, como su propio enriquecimiento y el de sus familias y clientelas, como piensa Dessert. Situados entre ambos extremos, estos historiadores, que podríamos calificar de *utilitaristas* –por partir de una visión del Estado como institución provechosa para la mayor parte de la población–, se centran en las debilidades del sistema y sus proyectos y necesidades de reforma. Tratan de estudiar, en particular, los esfuerzos de racionalización destinados a controlar mejor a los financieros, reducir sus beneficios y acrecentar los recursos del rey. Esta perspectiva se inscribe en una antigua tradición histórica francesa que sitúa en primer plano la intervención de la administración real, o sea del Estado, en el proceso de modernización. Se opone, por tanto, al revisionismo británico que concibe más bien la acción de la monarquía en términos de clientelas y fidelidades, o sea de colaboradores interesadas de las élites, más que de las necesidades de un Estado impersonal¹⁴. Por muy interesantes que resulten, estas concepciones del papel y el espacio ocupado por los financieros en la monarquía francesa reproducen, más o menos, sendos discursos que también se encuentran en todo el Antiguo Régimen. Sucede que, aunque se basan en el análisis de numerosos documentos, las principales monografías abordan períodos muy largos y son pocas las que examinan el detalle de la relación cotidiana entre financieros y gobierno. En tales condiciones, resulta difícil afirmar si la corrupción de los financieros es un mal endémico o un fenómeno aislado, es decir, el resultado de un déficit de control, de una complicidad gubernativa o de una desviación de las reglas del juego acometida por los hombres de negocios para facilitar su enriquecimiento personal. Este artículo se propone examinar estos puntos particulares, centrándose en un grupo específico de financieros, los *traitants*, y en un período singular, la Guerra de los Nueve Años, para interrogarse sobre sus relaciones con el gobierno y sus provechos.

Financieros en general y *traitants* de la Francia de Luis XIV en particular

Así como el término «asentista» deriva de «asiento» –o sea, del contrato firmado por estos particulares con el rey para ofrecerle bienes o servicios–, los *traitants* franceses deben

¹² Katia BÉGUIN, *Financer la guerre au XVII^e siècle: la dette publique et les rentiers de l'absolutisme*, Seyssel, Champvallon, 2012.

¹³ John Francis BOSHER, *French finances, 1770-1795: from business to bureaucracy*, Cambridge, CUP, 1970; Marie-Laure LEGAY, *La banqueroute de l'État Royal: la gestion des finances publiques de Colbert à la Révolution*, Paris, Ed. de l'École des hautes études en sciences sociales, 2011.

¹⁴ Esta es la postura de Dessert así como la principal conclusión de William BEIK, *Absolutism and Society in Seventeenth-Century France*, CUP, 1985.

su nombre a un tipo de contrato llamado «traité»¹⁵. Pero mientras que, en España, el término «asentista» designa genéricamente a todo tipo de intermediarios e incluye actividades variadas, la palabra *traitant* se reserva para aquellos financieros que se especializaban en un tipo muy particular de actividades como son los llamados «negocios extraordinarios». Los *traitants* formaban, en efecto, una categoría particular de financieros entre los hombres de negocios del rey, que conocieron su edad de oro durante el siglo XVII, bajo los reinados de Luis XIII y durante las dos últimas guerras de Luis XIV. Después de la muerte de este último en 1715, fueron desapareciendo –junto con la venalidad de oficios– como medio utilizado para la financiación de la guerra.

El sistema financiero de un país como Francia, el más poblado y rico de Europa, necesitaba ser relativamente complejo de modo que, para costear los gastos del Estado y la guerra, la monarquía se basaba en agentes que ejercían funciones particulares en marcos institucionales y geográficos específicos. Como muestra el *cuadro 1*, las rentas de Luis XIV procedían de tres fuentes principales: los impuestos, el crédito y la moneda¹⁶.

*Cuadro 1. Los financieros y las rentas de la monarquía*¹⁷

| <i>Tipo de renta</i> | <i>Naturaleza</i> | <i>Agente</i> | <i>Localidad</i> |
|----------------------|--|---------------------------------------|----------------------------------|
| Impuesto | Directo (<i>taille, taillon, capitation</i>) | Recaudador general de la Hacienda | «Généralité» |
| | Indirecto (gabelles, aides, tabaco) * | Arrendadores generales y particulares | Varias «généralités» |
| Crédito | Rentas Oficios y derechos | Escribanos <i>Traitants</i> | París Conjunto del territorio |
| Moneda | Beneficios de las reformas monetarias | Casas de monedas | «Généralité» |

* N.d.t.: «Gabelle»: imposición sobre la sal; «Aides»: imposiciones indirectas, extraordinarias en su origen, que gravan esencialmente alimentos de primera necesidad.

Los impuestos directos se cobraban dentro del marco administrativo de la «généralité», por cuenta de un recaudador general de Hacienda. En cambio, la cobranza de los impuestos indirectos se confiaba a sociedades capitalistas –arrendadores generales o particulares– que operaban en un territorio mucho más vasto que los recaudadores generales, pues podía abarcar varias «généralités», para lo que necesitaban contar con la ayuda de un personal muy numeroso.

¹⁵ N.d.t.: Con el objeto de facilitar la agilidad en la lectura del texto, hemos decidido mantener el término *traitant* en letra cursiva. Sin embargo, el concepto de «traité» va a ser traducido en el texto por «contrato», aunque conviene considerar que nos estamos refiriendo en todo momento a los contratos específicamente firmados por los *traitants*. Otros términos en francés, menos abundantes en el texto, irán colocados entre comillas.

¹⁶ Además de las obras ya citadas sobre el sistema financiero de Luis XIV, véase Richard BONNEY, *The King's debts: finance and politics in France*, Oxford, Clarendon Press, 1981. Sobre los banqueros y las reformas monetarias: Herbert LÜTHY, *La banque protestante en France: de la Révocation de l'Edit de Nantes à la Révolution*, Paris, SEVPEN, 1959-1970, 2 vols. También son útiles Henry GERMAIN-MARTIN y Marcel BEZANÇON, *L'histoire du crédit en France sous le règne de Louis XIV*, Paris, L. Larose et L. Tenin, 1913; Jacques SAINT-GERMAIN, *Les Financiers sous Louis XIV. Paul Poisson de Bourvalais*, Paris, Plon, 1950; Jean BOUVIER y Henry GERMAIN-MARTIN, *Finances et financiers de l'Ancien Régime*, Paris, Presses Universitaires de France, 2ª ed., 1969.

¹⁷ Este cuadro no incluye operaciones de crédito a corto plazo realizadas por medio de billetes y letras de cambio. Tampoco incluye los empréstitos contratados por los países de Estados ni el clero, menos voluminosos pero igualmente supervisados por sus recaudadores generales respectivos.

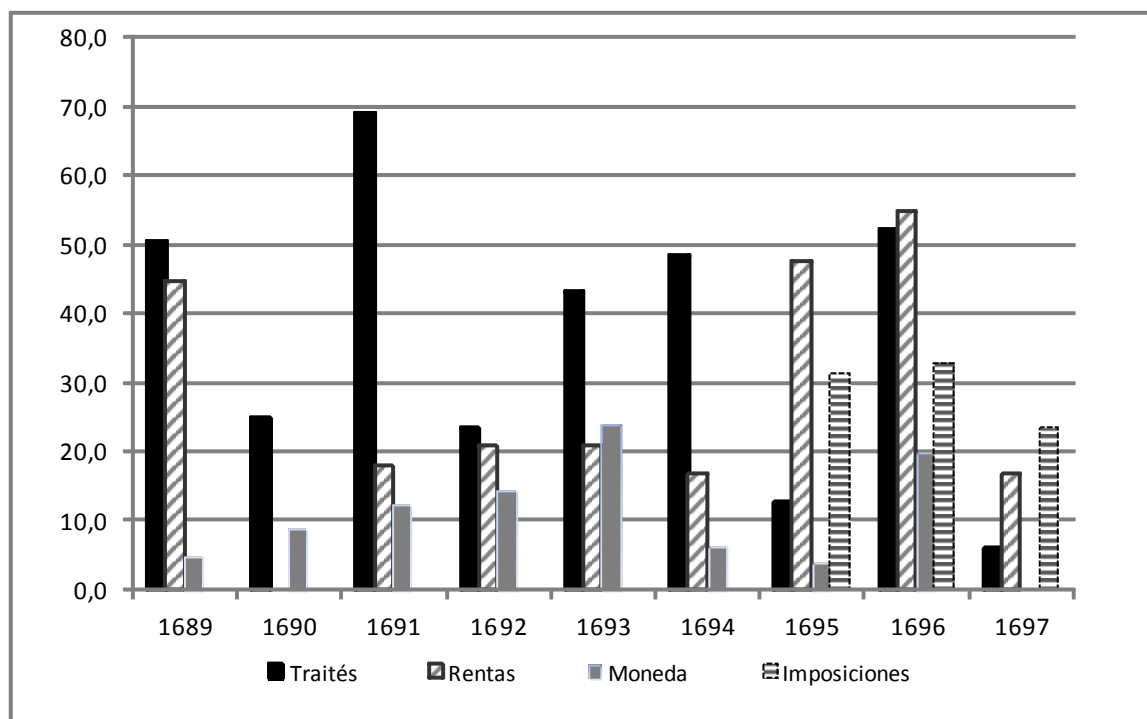
La segunda fuente de ingresos procedía de operaciones de crédito, o sea empréstitos adquiridos en sus más diversas formas, incluida la venta de rentas, comúnmente ejecutada por los escribanos de París que recibían por ello una comisión del 1 por ciento¹⁸. Pero en casos de verdadera urgencia, cuando el gobierno necesitaba liquidez inmediata, obtenía capitales gracias a los llamados «negocios extraordinarios» que incluyen, como forma de empréstito, las enajenaciones de derechos e imposiciones –verdadera privatización de impuestos– o las exenciones de impuestos recién creados; en todos los casos mediante el pago al Erario de una cantidad fija. En lo esencial, sin embargo, estos «negocios extraordinarios» incluían, por una parte, la venta de oficios creados por el gobierno y, por otra, el incremento de sueldos o derechos correspondientes a oficios ya existentes. Eran a menudo verdaderos empréstitos forzosos, por medio de los cuales el rey concedía a sus oficiales un aumento en su salario o el beneficio de nuevos derechos, por la vía de obligarles a entregar previamente un determinado caudal. Como hemos dicho, son estos negocios extraordinarios los que ocupaban directamente a los *traitants*. Buena parte de sus operaciones afectaban a instituciones reales, cuerpos de oficiales o localidades donde todavía no había oficiales del rey, pero los contratos de oficios más jugosos, los que permitían recaudar sumas ingentes, eran los que conseguían crear nuevos agentes reales en ciudades y pueblos.

La última fuente principal de recursos utilizada por Luis XIV consistía en la modificación del valor de las monedas. Se trataba de una verdadera imposición sobre las especies circulantes que sus propietarios debía entregar a las casas de moneda establecidas en cada «généralité» para que estas les devolvieran una cantidad menor de monedas (de peso de metal precioso) aunque con un valor nominal equivalente, tras haber reacuñado las monedas para darles un valor legal más elevado y devaluando de este modo las antiguas.

La dependencia del gobierno para con estos diversos agentes variaba en función de las necesidades y circunstancias del mercado del dinero, como ilustran los *gráficos 1* y *2*. El *gráfico 1* representa la parte correspondiente a las cuatro categorías de rentas mencionadas en la financiación de la Guerra de los Nueve Años y evidencia el papel crucial que Pontchartrain, ministro de Hacienda en aquel entonces, confirió a los contratos de «negocios extraordinarios». Entre 1689 y 1697, estos contratos movilizaron casi la mitad del caudal destinado a costear la guerra. Los *traitants* fueron especialmente activos durante los seis primeros años del conflicto, proveyendo casi el 60 por ciento de los recursos extraídos de los franceses porque, después de la grave crisis de cereales de 1693-1694, el gobierno debió modificar su política hacendística recurriendo más a los empréstitos sobre rentas perpetuas. También elevó los impuestos directos, introduciendo la capitación en 1695, la primera imposición en gravar las rentas de todos los súbditos del rey sin exención alguna por privilegios. Pero, en suma, se puede estimar que los *traitants* ofrecieron al erario la suma total de 350 millones, contribuyendo así a abonar el 40 por ciento del coste total de la Guerra de los Nueve Años.

¹⁸ Philip T. HOFFMAN, Gilles POSTEL-VINAY y Jean-Laurent ROSENTHAL, *Priceless markets. The political economy of credit in Paris, 1660-1870*, Chicago, The University of Chicago Press, 2000.

Gráfico 1. Principales recursos extraordinarios recaudados para costear los gastos de la Guerra de los Nueve Años (millones de libras tornesas)¹⁹

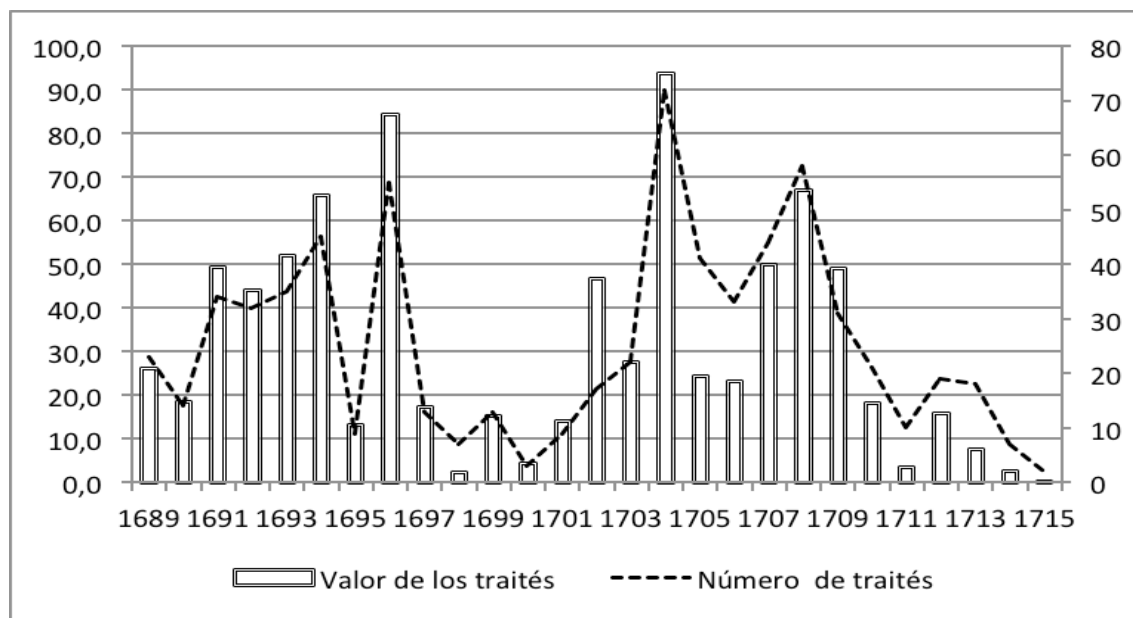


El *gráfico 2* cubre un período más largo, incluyendo la Guerra de los Nueve Años y la Guerra de Sucesión española, e indica, para cada año transcurrido desde 1689 a 1715, el valor total y el número de contratos de negocios extraordinarios firmados con el rey. Durante este cuarto de siglo, el gobierno firmó un promedio anual de 25 contratos por una suma anual media de 31 millones, o sea, poco más de 1 millón por contrato. No obstante, si se exceptúan algunos años de la Guerra de Sucesión española²⁰, el gráfico nos está indicando que los *traitants* fueron especialmente activos durante la Guerra de los Nueve Años, los años que son objeto de este estudio.

¹⁹ François Véron Duverger de FORBONNAIS, *Recherches et considérations sur les finances de France depuis l'année 1595 jusqu'à l'année 1721*, Basilea, a costa de los hermanos Cramer, 1758, vol. 2. Nota: los datos relativos al valor anual de los contratos de los gráficos 1 y 2 no coinciden exactamente porque Dessert y Forbonnais utilizaron documentos distintos.

²⁰ Sobre todo el período 1707-1709 pues el volumen de los contratos de 1704 es engañoso. Desde 1702, era difícil cobrar el producto de los contratos y la grave crisis financiera de 1704 hizo que los *traitants* no respetaran sus contratos.

Gráfico 2. Valor total (en millones de libras tornesas) y número (unidades) de contratos de negocios extraordinarios firmados por el gobierno y los *traitants*, 1689-1715²¹



Los contratos de «negocios extraordinarios»

En la práctica administrativa de aquel entonces, el contrato por medio del cual el rey autorizaba a un *traitant* a explotar un «negocio extraordinario» recibía el nombre de «resultado del Consejo». Antes de presentarse al rey en su Consejo para validar con un «resultado», cada proyecto de contrato era objeto de un trabajo exhaustivo de preparación por parte de los *traitants* destinado a determinar los oficios o derechos que podían ser vendidos, identificar compradores potenciales y definir un conjunto de trámites jurídicos particularmente complejos. Estas investigaciones se hacían en colaboración con miembros del gobierno –en particular intendentes de Hacienda– y con el apoyo a menudo de poderosos intermediarios en la corte que, como premio por su intercesión, también recibirían gratificaciones o porcentajes de los beneficios. Bajo la autoridad del veedor general de la Hacienda –o sea el ministro o el secretario–, los intendentes de Hacienda supervisaban las posibles relaciones entre monarquía, *traitants* y súbditos para asegurar que la realización de los contratos sería un éxito. Tan intenso trabajo resultaba fundamental pues, cada año, el ministro situaba parte del abono de los gastos de guerra sobre las rentas futuras de los «negocios extraordinarios».

El «resultado del Consejo» era un documento normalmente breve (3 o 4 páginas) cuya estructura, casi invariable, comienza por exponer el objeto del contrato y enuncia las decisiones del rey que autorizan la creación de oficios o derechos que los *traitants* van a colocar entre el público. El «resultado» daba la lista de las responsabilidades de cada parte implicada y, en particular, sus compromisos financieros. Indicaba asimismo el precio efectivo

²¹ DESSERT, *Argent* [...], op. cit., p. 167.

de la «finance», o sea el precio total que el *traitant* se comprometía a pagar al erario real como valor del contrato. A este fin, el «resultado» determinaba asimismo un calendario para los pagos al erario real, que solía plantearse más o menos de este modo: un abonaré, tras la firma del contrato, por una cantidad efectiva (entre el 8 y el 15 por ciento del total de la «finance») seguido por el pago del alcance resultante en varias cantidades iguales, repartidas de 9 a 12 meses, y pagaderas cada mes o cada 2 o 3 meses. El «resultado» también precisaba la remuneración del *traitant* como precio de su trabajo.

Este recibía tres tipos de remuneración. La más importante se llamaba la «remise en dedans» –o rebaja interna–, correspondiente a la sexta parte de la «finance» pagada al erario por el *traitant* durante su contrato. Esta porción había sido inicialmente decidida por la «Chambre de Justice» de Colbert para calcular las restituciones exigidas en aquel entonces por los financieros. Debemos anotar que, en ciertos casos, la rebaja interna se reducía a la décima parte de la «finance» para el caso de los contratos considerados como más sencillos y, en particular, aquellos que se referían a incrementos salariales que se vendían a oficiales en activo. Como los recaudadores generales de la Hacienda se encargaban de pagar el sueldo de los oficiales de su «généralité» con el producto de lo recaudado, el gobierno negociaba con ellos la venta de los crecimientos de sueldos a un precio más reducido, pues los recaudadores no tenían que buscar a sus potenciales clientes. El beneficio del 10 por ciento compensaba el interés de eventuales empréstitos o anticipaciones que los recaudadores debían negociar para pagar sus mensualidades al erario real mientras los oficiales reunían los caudales exigidos. Fuera cual fuera la porción de la rebaja interna consentida por el rey –una sexta o una décima parte–, esta se pagaba al *traitant* a partir del momento de su primer abono en efectivo al erario real, que le extendía una «ordonnance de comptant» (una especie de libramiento). Esta sólo se le pagaba cuando concluía el contrato, después de que el *traitant* hubiera rendido su cuenta. En función de la situación del *traitant* para con el erario, se podía sustituir una nueva «ordonnance de comptant» a la otra o añadirla para compensar cuentas.

La segunda remuneración del *traitant* era la «remise en dehors», es decir, la rebaja externa cuyo producto siempre era de dos sueldos por libra, o sea el 10 por ciento de la «finance» del oficio²². Se suponía que esta cantidad servía para cubrir los gastos administrativos del *traitant* y, a diferencia de la rebaja interna, esta no la pagaba el rey deduciéndola de la «finance» abonada al erario real, sino que la pagaban los mismos compradores de oficios y derechos.

La tercera y última remuneración del *traitant* procedía de los gajes (salarios) y eventualmente los derechos propios del ejercicio de los oficios que el *traitant* vendía (derivados de servicios cuyo pago el oficial tenía derecho a reclamar al cliente). Al concluirse el contrato, los *traitants* pagaban en efecto al rey la «finance» de los oficios, quedando por lo tanto como propietarios, con lo que habían adquirido el derecho a cobrar estos gajes y derechos hasta que encontraran a los futuros compradores. A diferencia de las dos rebajas anteriores, esta remuneración no era fija; de hecho, no todos los oficios gozaban de gajes o derechos²³.

²² N.d.t.: Una libra tornesa vale 20 sueldos, un sueldo vale 12 dineros (resp. *livre, sol, denier*). Por eso dos sueldos por libra equivalen a 2/20 sueldos, un 10%. Se deducirán de ello las proporciones del cuadro 5.

²³ A propósito de estas remuneraciones: William DOYLE, *Venality: The Sale of Offices in Eighteenth-Century France*, Oxford University Press, 1997.

En suma, el *traitant* recibía, como precio de sus esfuerzos, en el peor de los casos un 20 por ciento del valor total del contrato y, en el mejor, un 26 por ciento: el rey pagaba entre el 10 y el 16 por ciento del precio de la «finance» al concluir el contrato; los compradores pagaban el 10 por ciento del valor de la «finance» en el momento de su adquisición; y, por fin, el *traitant* recibía, en algunos casos y durante un tiempo limitado, el producto de gajes y derechos pertenecientes a los oficios. El beneficio reconocido al *traitant* era por tanto considerable. Sus porcentajes se podrían cotejar con el 5 por ciento que el gobierno pagaba por sus empréstitos perpetuos en tiempos de paz; una cuantía que podía elevarse durante la guerra hasta el 5,56, el 6,25 o el 7,14 por ciento a medida que el precio del dinero crecía; la renta de la tierra, mientras tanto, se situaba entonces entre el 3 y el 4 por ciento.

La firma del «resultado del Consejo» abría paso a importantes trámites jurídicos relativos a la realización del contrato en el que estaban implicados tres tipos de personas: el *traitant*, sus fiadores y los inversores que le proveían fondos (los «bailleurs de fonds»). Una de las primeras obligaciones para el *traitant* como firmante del «resultado del Consejo» consistía en jurar ante un escribano que era el testaferro de los fiadores. Dessert afirma que el recurso a testaferros era una forma para que fiadores –los verdaderos *traitants*– e inversores escondieran su identidad por razones morales y religiosas, con lo que la nobleza podía disimular sus provechos. Esta interpretación no resulta del todo satisfactoria porque el rey no firmaba ningún contrato sin que el ministro lo viera previamente y aceptara la lista de fiadores, de modo que resulta más lógico pensar que el uso de testaferros permitía dar una razón social a cada contrato. Esto era tanto más necesario cuanto que los fiadores participaban en varios contratos.

Un nuevo trámite consistía en redactar el acta de constitución de la sociedad formada por los fiadores para la realización del contrato, enumerando los nombres de los socios, fijando el capital social destinado a financiar las operaciones –en particular el primer pago al contado–, así como la porción de cada fiador. El acta de constitución determinaba tanto las responsabilidades colectivas de los fiadores como su presencia en las reuniones, la firma de billetes de compañía, etc. También preveía las dificultades, reglando el derecho de los herederos en caso de muerte de uno de los fiadores o las vías de recurso en caso de conflicto entre ellos. Por fin, el acta autorizaba a los fiadores a ceder parte de su interés en el capital social a unos inversores en particular. Estos interesados, cuya identidad y porcentaje de intervención raras veces se conoce, no tenían ningún derecho fuera de su participación a la distribución de los beneficios a la conclusión del contrato. Era fundamental para los *traitants*, como para las sociedades comerciales y financieras hoy en día, poder optimizar sus ganancias.

Los contratos y el fraude

Resulta evidente que todos los financieros esperaban obtener un provecho por los servicios ofrecidos al rey. Una de las cuestiones relativas a este asunto consiste en determinar si los «resultados» o contratos eran instrumentos suficientes para impedir la dispersión de los fondos del rey, o sea las oportunidades de defraudar cuyos beneficios legales se añadían a los provechos legítimos. Basándose en las memorias en que los hermanos Paris justifican la introducción de libros de caja – o contabilidad en partida doble (1716) – y los debates suscitados por las reformas que Necker introdujo en las rentas generales de la Hacienda, muchos historiadores estiman que parte de las dificultades de la monarquía procedían de las

oportunidades dadas a los financieros para utilizar con fines personales los fondos del rey que manejaban, confundiendo así los negocios del rey con los suyos²⁴. En una fecha reciente, Legay critica con dureza el sistema de los contratos estimando que el veedor general de la Hacienda no podía seguir correctamente el flujo del dinero, desde lo recaudado a los súbditos hasta lo entregado al erario real. En efecto, era posible, por lo menos en teoría, que el *traitant* consiguiera vender todos los oficios en cuanto el rey firmaba el contrato; en este caso, cobraría el dinero antes de tener que hacer sus pagos mensuales y podía obtener un beneficio añadido al prestar fondos de su caja. Un examen de los expedientes de negocios extraordinarios de tiempos de Luis XIV muestran que el contrato Gatte, acordado en 1692, permitió en efecto que los *traitants* hicieran un provecho de unas 860.000 libras sobre una «finance» de 13 millones, o sea un 6,5 por ciento. No obstante, como veremos más abajo, la existencia de este provecho no significa que los financieros hubieran abusado de su situación. De momento, conviene notar que la operación inversa también era posible, es decir, que se retrasara la venta de oficios y los *traitants*, según los artículos de su contrato, se vieran obligados a abonar elevadas cantidades mensuales. Así, un *traitant* responsable de la venta de los oficios de gobernador dio cuenta de sus operaciones en julio de 1697, mostrando que en 12 meses había pagado 2,3 millones de libras al erario real correspondientes al abono de contado más las mensualidades del contrato. En este mismo período, sólo había podido vender oficios por valor de unas 432.817 libras y, de ellas, 120.000 libras se las habían abonado en obligaciones y billetes a largo plazo. Para cumplir con los pagos debidos al erario real, el *traitant* se había visto por tanto obligado a pedir prestados 2 millones y a pagar 216.364 libras de intereses de sus billetes de préstamo y gastos administrativos²⁵. En casos similares, el *traitant* podría vislumbrar de cerca la posibilidad de una bancarrota, pero la única forma de salir de este mal paso era obtener la anulación del contrato –lo que podía tardar– o, si el ministerio le miraba con benevolencia, utilizar los fondos pagados al erario real para obtener un nuevo contrato. En último término, también podía ceder el contrato a *traitants* que resultaran más capaces que él.

Como observó Legay, el sistema tenía otro fallo y es que las cuentas sólo se rendían al concluir el contrato. Así, otra vez, el *traitant* podía sacar beneficio del dinero en caja, mientras no rindiera su cuenta. Los documentos de archivo consultados confirman que numerosos *traitants* debían dinero al erario real, aunque en cantidades mediocres que apenas compensaban las que el erario debía a otros *traitants* que habían pagado más de lo que debían. Este era el caso de los *traitants* que no habían conseguido vender los oficios y solicitaban, varios años después de entregar los fondos, la posibilidad de rendir cuentas para obtener una nueva «ordonnance de comptant» para recuperarlos y que se les pagara por fin la inversión. Así el sistema de pago al contado y pagos mensuales permitía limitar las oportunidades que tenían los *traitants* de hacer provechos de caja. Por otra parte, parece que el erario real imponía penalidades a los *traitants* retrasados, como aparece en la memoria del *traitant* Montigny en 1700. Según el contrato firmado en junio de 1696, los fiadores de Montigny habían aceptado pagar 300.000 libras al contado más nueve entregas mensuales de 151.825 libras a partir de septiembre. Montigny había satisfecho con puntualidad los cuatro primeros pagos pero dejó de hacerlo de enero a marzo de 1697, recuperando parte del retraso en mayo,

²⁴ Este es el discurso implícito de Michel BRUGUIÈRE, “Louis XVI’s receivers general and their successors”, *French History*, 1987, 1 (2), pp. 238-256. Véase también Eugene N. WHITE, “Was There a Solution to the Ancien Régime’s Financial Dilemma?”, *The Journal of Economic History*, vol.49, Núm. 3 (Sep. 1989), pp. 545-568 y Yannick LEMARCHAND, “Introducing double-entry bookkeeping in public finance: a French experiment at the beginning of the eighteenth-century”, *Accounting History Review*, 1999, vol. 9, issue 2, pp. 225-254.

²⁵ AN, G7, 1540 et 1543.

cuando pagó de modo agregado el equivalente de 2,3 mensualidades. De los dos últimos pagos mensuales, solo pagó la mitad en varios pagos entre julio y noviembre de 1697²⁶.

La última posibilidad de malversación consiste en vender más oficios que el precio de la «finance» mencionada en el «resultado». Colbert había identificado este resquicio y hacía ya tiempo que le había puesto remedio. Cuando el *traitant* había completado la «finance», tenía que rendir cuentas ante el erario y pedir un aumento de la «finance». Otra forma de control procedía de la caja de «Parties Casuelles» (el producto de las ventas de oficios), cuyo tesorero daba cuenta semanal al erario de los fondos procedentes de ventas de oficios, emitiendo cartas de pago. Como los compradores necesitaban su carta de pago –constituía su título de propiedad– para obtener la provisión del oficio y cobrar sus gajes, resulta claro que el sistema bloqueaba por arriba y por abajo las oportunidades del fraude. Y, en todo caso, el papeleo gigantesco que generaba esta contabilidad permitía prevenir y desanimar el fraude. Entre 1689 y junio de 1694, los dos tesoreros de «Parties Casuelles» emitieron hasta 81.792 cartas de pago por oficios por valor de los 88,7 millones de libras abonados²⁷.

Aún con todo, es difícil suponer que los financieros no sacaran provecho de las zonas oscuras y fallos que sin duda debía haber en el sistema de control, si tenían la oportunidad de hacerlo. No obstante, parece excesivo pensar que todos los contratos ofrecían oportunidades para defraudar al gobierno. Parece que los cajeros de los *traitants* que recibieran fondos de un promedio de 4 o 5 contratos, eran designados por el ministro de Hacienda. Su poder sobre los fiadores y la costumbre de apoyar a ciertos grandes *traitants* interesados en numerosos negocios eran formas añadidas de controlar la actividad de los hombres de negocios. No ver más que potenciales defraudadores en los financieros equivale a perder de vista el problema fundamental de que el gobierno necesitaba de financieros porque no tenía otra forma de procurarse el dinero necesario para costear la guerra y porque las épocas de guerra están siempre dominadas por la urgencia. La rapidez en la movilización de fondos (y la certidumbre de conseguirlo) era un elemento determinante para la política financiera. Sólo un sistema de anticipaciones organizado por los financieros y garantizado por rentas futuras permitía que el gobierno dispusiera de recursos. Como explicó el veedor general de la Hacienda Desmarests, los contratos, con sus pagos mensuales, constituían ante todo una potente invitación a los financieros para recaudar las sumas a las que se habían comprometido para que se les devolvieran cuanto antes los fondos anticipados al gobierno²⁸. Otro de los objetivos de los contratos era permitir al ministro planificar ingresos, distribuyendo los fondos destinados a diversos tesoreros generales encargados del gasto de los ministerios (ejército, marina, asuntos exteriores). Esto resulta básico, porque estos tesoreros generales debían pagar sumas ingentes cada día y el menor retraso les obligaba a pedir empréstitos con garantía de los billetes que debían situar entre el público, lo que elevaba el precio del dinero. Las necesidades financieras de la guerra eran tan considerables y urgentes que era imposible pagarlas solo con la recaudación ordinaria, pero se podían capitalizar los crecimientos de gajes bajo la forma de empréstitos, destinándolos al pago de intereses. No obstante, la capacidad fiscal de la monarquía borbónica estaba limitada por la existencia de privilegios y la situación de los campesinos que, si se les gravaba en exceso, diferían el pago de sus impuestos, dejaban de invertir o reducían su consumo.

²⁶ AN, G7, 1493.

²⁷ *Ibidem*.

²⁸ Archives des Affaires étrangères, Mémoires et Documents, France 137, fol. 1-5, “Mémoire où l’on fait la comparaison des avantages [...] des baux et résultats”.

Como bien mostró Bayard, costear la guerra en la Francia de Luis XIV, suponía obligar a los pudientes a que contribuyeran de algún modo por medio de sus ahorros. Gracias a los escribanos, el rey podía solicitar prestada una buena parte de los ahorros acumulados en la capital, pero no accedía tan fácilmente a los ahorros de los súbditos dispersos por el resto del reino. Los habitantes de ciudades y pueblos de provincia que tenían ahorros no se interesaban por las rentas del Ayuntamiento de París, porque era costoso mandar dinero a París y cobrar sus réditos. En este apartado, los *traitants* desempeñaron un papel fundamental al crear una red financiera en un reino aquejado por dificultades de comunicación para acceder al ahorro de las provincias.

Las ganancias de los *traitants*

Desde las obras de Forbonnais sobre la Hacienda de la monarquía francesa, los historiadores suelen considerar como una evidencia que las rebajas consentidas en los «resultados del Consejo» representan de hecho las ganancias reales de los *traitants*. Ahora bien, como ya sugerimos, no todos los contratos eran iguales y, de hecho, la única forma de conocer los provechos de los *traitants* pasa por consultar sus cuentas de sociedad. Si estos documentos no han desaparecido del todo, resultan a menudo fragmentarios²⁹. Así, se encuentran referencias en el Archivo Nacional de Francia, en la documentación de la comisión encargada de supervisar la sucesión del poderoso *traitant* Moricet de la Cour³⁰. Por suerte, la consulta intensiva de los legajos de la serie G7 –relativa a contratos de «negocios extraordinarios»– nos permitió identificar varias cuentas de sociedad y otros documentos para observar las operaciones de los *traitants* y la forma de conducir sus negocios³¹. Las fuentes consultadas muestran ante todo que es muy difícil calcular el beneficio medio de un contrato, por dos razones. En primer lugar, la duración de un contrato entre la firma del «resultado» y el pago de la «ordonnance de comptant» y la distribución de los beneficios entre *traitants* e inversores solía variar, extendiéndose a menudo más allá del calendario inicial de pagos mensuales. Los buenos contratos, aquellos cuyos oficios podían colocarse con facilidad, se podían realizar con rapidez e incluso ampliarse con un suplemento de contrato; los malos contratos, al contrario, se retrasaban, elevando los gastos administrativos y obligando a los *traitants* a pedir préstamos u ofrecer ventajas a sus compradores potenciales para acelerar el negocio. Numerosas razones podían obstaculizar la buena marcha de los contratos. Las dificultades procedían a menudo de los propios súbditos del rey, reticentes ante la idea de tener que comprar oficios para continuar la actividad que ellos y sus antepasados llevaban ejerciendo desde hacía varias generaciones. En tales condiciones, colocar los oficios equivalía en muchos casos a ventas forzadas, con formas de coacción más o menos severas. Las presiones ejercidas por los *traitants* –o más bien sus empleados– en ciudades y pueblos son una de las mayores fuentes de su mala fama, pero no eran los únicos en intervenir para presionar a los ahorradores. Se exigía a menudo, al propio veedor general de Hacienda, a su

²⁹ Este tipo de informaciones viene disperso en trabajos de historia financiera y concierne los niveles de fortuna, más que unas operaciones específicas. Se hallarán detalles útiles en T. CLAEYS, *Les institutions financières...*, op. cit.; en la introducción de Yves DURAND, “Mémoires de Jean Joseph de Laborde, banquier de la cour et fermier général”, *Bulletin de la société d'histoire de France*, 1968-1869, pp. 162, y en el capítulo de Joël FÉLIX, “*Victualling Louis XV's armies. The Munitionnaire des Vivres de Flandres et d'Allemagne and the military supply system*”, Sergio SOLBES FERRI y Robert HARDING (eds.) *The contractor state and its implications: 1659-1815*, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, pp. 103-129.

³⁰ Archives nationales, V7, 171, A et B.

³¹ Los legajos correspondientes a los contratos de negocios extraordinarios de los archivos nacionales corren de la asignatura G7, 1491 a G7, 1629.

clientela en las provincias y a los intendentes de «généralités» que recordaran a los compradores su deber de servicio al rey³². En 1704, cuando languidecían los contratos y la falta de fondos paralizaba el pago de asignaciones en las cajas de los *traitants*, el decano de los recaudadores generales de Hacienda escribió a Chamillart diciéndole, con mal humor, que no era suficiente con obtener un «resultado del Consejo» sino que era preciso que el propio ministro siguiera los negocios de cerca, usando de su autoridad con el objeto de asegurar las ventas³³. Como muestran los archivos, los contratos suscitaban una comunicación abundante entre el gobierno y los *traitants*, pues los intendentes de «généralités» informaban al ministro de la evolución de las ventas en su distrito, vigilaban a los agentes de los *traitants*, facilitaban transacciones, mediaban en conflictos y transmitían los recursos. Por su parte, los intendentes de Hacienda daban cuenta de estos negocios al veedor general.

Aunque contaran con el apoyo del ministro, los *traitants* debían asimismo considerar que los compradores utilizarían todos los medios a su disposición para diferir el pago, esperando que el ministro y los propios *traitants* se cansaran y terminaran suprimiendo el contrato. Mientras que los débiles eran tratados con dureza, los poderosos –que podían comprar oficios caros– estaban siempre en posición de negociar. En particular, la introducción de oficios nuevos en corporaciones de oficiales, como los tribunales de justicia, daba lugar a todo tipo de negociaciones y regateos. A veces, las negociaciones llegaban a modificar tanto las condiciones del «resultado» original que el *traitant*, que había pagado su dinero al contado y se había comprometido a abonar varias mensualidades, se veía obligado a solicitar la anulación del contrato. En tiempo de guerra, aunque los ministros trabajasen 14 o 16 horas al día, la solución de tales problemas se dilataba, costaba dinero al *traitant* y ralentizaba la conclusión de los negocios.

La segunda razón que nos impide evaluar correctamente los beneficios de los *traitants* reside en la ganancia extraída de los salarios y derechos pertenecientes a los oficios en venta. Aunque numerosos oficiales cobraban gajes anuales, no todos cobraban derechos, pero en todos los casos el producto de la renta de los oficios variaba y la porción que el *traitant* podía cobrar en calidad de primer comprador dependía de la rapidez de la venta. En una petición dirigida a Chamillart en 1700, los *traitants* explicaron que las remuneraciones de oficios, generalmente inferiores al 5 por ciento, no les permitían cubrir los intereses de sus anticipaciones o empréstitos³⁴. Para costear sus operaciones, los *traitants* emitían billetes de compañía que reportaban un interés del 10 por ciento. Como veremos, para vender sus oficios pronto, acelerar las operaciones o simplemente concluir sus negocios, los *traitants* se veían obligados a ofrecer rebajas y diversas ventajas a los compradores en detrimento de su provecho propio. Por todas estas razones, las rebajas que los *traitants* podían cobrar solo son un reflejo difuso de sus beneficios reales. La realidad es más compleja e interesante que la teoría y la descripción jurídica de los contratos. Ofrecen un buen ejemplo de ello las cuentas de dos compañías de *traitants*. La primera, que operaba a nombre de Bailly, fue creada en virtud de un «resultado» firmado en 1691 que se encargó de vender diversos oficios y derechos que incluían en particular los de escribanos de bautismos en toda Francia. La

³² Ofrece un buen ejemplo el estudio de Darryl DEE, *Expansion and Crisis in Louis XIV's France. Franche-Comté and Absolute Monarchy, 1674-1715*, University of Rochester Press, 2009. Otros ejemplos en Arthur de BOISLISLE, *Correspondance des contrôleurs généraux des finances avec les intendants des provinces*, París, 1874-1897, 3 vol.

³³ AN, G7, 910.

³⁴ Bibliothèque de l'Arsenal, manuscrit 6829, «Mémoire des traitants contre les mesures dont on les menaçait en 1685», fol. 231-236. El título es erróneo y la fecha es de 1700.

segunda, conocida por el nombre de Gatte, se fundó en 1692 y se ocupaba, entre otras cosas, de los oficios de alcalde en Francia y los nuevos oficios creados en el Franco Condado. El volumen de sus negocios no fue idéntico: el contrato Bailly, que le supuso al erario 2,7 millones, era sustancial sin más; en cambio, el contrato Gatte era enorme pues aportó unos 13,7 millones al gobierno –equivalente a la cuarta parte de todo el producto anual de impuestos directos–³⁵.

El capítulo del cargo en la cuenta de las dos sociedades resulta sorprendente. Los ingresos que procedían de la realización de los contratos Bailly y Gatte representan respectivamente el 36 y el 41 por ciento de la «finance» pagada al erario real, muy por encima de las dos rebajas convencionales y fijas que totalizaban un 26 por ciento. En el caso del contrato Bailly, la elevación del ingreso se explica por el producto de los gajes y derechos de los oficios, que reportaron unas 391.992 libras –casi tanto como la «rebaja interna» de 463.542 libras (1/6 de la «finance») y bastante más que la «rebaja externa» de 278.125 libras (1/10 de la «finance»)–. En cambio, en el contrato Gatte, la ganancia por gajes y derechos no pasó del 3 por ciento del total de la «finance» porque el excedente de ganancia procede de un beneficio de caja, o sea de los intereses sacados de préstamos a corto plazo efectuados con los fondos de caja. Al contrario de los caudales sacados de los gajes y derechos, autorizados en el «resultado del Consejo», estos beneficios de caja parecen un provecho ilegítimo que hicieron los *traitants* utilizando la diferencia entre los pagos hechos al erario real y los ingresos acumulados en la caja del contrato. Como veremos, esta interpretación es errónea e invita a notar que las cifras no son más que cifras en el fondo, y que no dan cuenta de las operaciones reales de los *traitants*.

Cuadro 2. Cuentas de sociedad de los contratos Bailly y Gatte

| Contrato | Bailly (1691) | % | Gatte (1692) | % |
|-----------------------------------|------------------|-------------|-------------------|-------------|
| <i>A. «finance» pagada al rey</i> | <i>2.781.257</i> | | <i>13.703.341</i> | |
| <i>B. Ingresos</i> | | | | |
| «rebaja interna» | 463.542 | 17,0 | 2.283.890 | 17,0 |
| «rebaja externa» | 278.125 | 10,0 | 1.370.334 | 10,0 |
| Derechos de oficios | 224.155 | 8,0 | 15.591 | - |
| Gajes | 167.837 | 6,0 | 395.464 | 3,0 |
| Beneficio de caja | | | 852.578 | 6,0 |
| <i>Total (B/A)</i> | <i>1.133.698</i> | <i>41,0</i> | <i>4.927.859</i> | <i>36,0</i> |
| <i>C. Gastos (% des recettes)</i> | | | | |
| 1. Costes administrativos | 169.639 | 15,0 | 390.410 | 8,0 |
| Correspondiente al «resultado» | 4.465 | | 22.567 | |
| Gastos generales | 31.664 | | 91.566 | |
| Pago de salarios y derechos | 57.977 | | 41.992 | |
| Salarios del personal | 107.197 | 10,0 | 234.285 | 5,0 |
| 2. Gratificaciones | 73.359 | 6,0 | 103.238 | 2,0 |
| 3. Rebajas a compradores | 14.370 | 1,0 | 409.177 | 8,0 |
| 4. Pérdidas en cuentas locales | 0 | | 53.272 | 1,0 |
| 5. Anticipaciones y empréstitos | 159.763 | 14,0 | | |
| Descuento (de letras) | 4.060 | | | |
| Intereses de anticipaciones | 40.754 | 4,0 | | |
| Intereses de empréstitos | 114.949 | 10,0 | 25.862 | 1,0 |

³⁵ Estas cuentas están en los legajos G⁷ 1453 (Gatte) y G⁷ 1550 (Bailly).

Es de sumo interés observar el capítulo dedicado a “gastos”. Muestra, en primer lugar, que los gastos de gestión de los contratos variaban enormemente en función de cada negocio. Dichos costes representan respectivamente un 18 por ciento (Bailly) y un 12 por ciento (Gatte) del total de caudales manejados y pagados al erario real y que consumieron el equivalente del 45 por ciento (Bailly) y el 33 por ciento (Gatte) de los ingresos de los *traitants*. Tales particularidades explican la diferencia de rentabilidad entre ambos negocios, pues el beneficio final neto del contrato Bailly llegó al 22 por ciento mientras que el del contrato Gatte fue del 39 por ciento. Los *items* incluidos en gastos revelan que la explotación de los contratos era una empresa complejísima, que generaba numerosos costes, cuyo reparto dependía de la estrategia de cada *traitant* y de su capacidad para reaccionar frente al contexto. Puede incluso resultar curioso que fuera muy módico el apartado de salarios y aguinaldos que se atribuyen los *traitants* como precio de su trabajo –los beneficios netos representaban el producto del caudal invertido–, entre el 3 y el 4 por ciento de los gastos. Entre los gastos de administración, la partida de salarios del personal era la más elevada: el contrato Bailly dedicó el 10 por ciento de sus gastos a remuneración de empleados, frente a tan solo el 5 por ciento en el contrato Gatte. La cuenta de gastos ofrece información útil, como que el producto de los gajes y derechos estaba gravado por gastos diversos para los *traitants*, situados entre el 10 y el 15 por ciento, gastos que solían pagarse meses después de cumplirse el plazo.

Cuadro 3. Resumen de cuentas de los contratos Bailly y Gatte

| <i>contratos</i> | <i>Bailly</i> | <i>%</i> | <i>Gatte</i> | <i>%</i> |
|--------------------------------|---------------|----------|--------------|----------|
| «Finance» pagada al rey | 2.781.257 | | 13.703.341 | |
| Ingresos | 1.133.659 | 40,0 | 4.927.859 | 36,0 |
| Gastos | 514.878 | 45,0 | 1.622.578 | 33,0 |
| Beneficios | 618.819 | 22,0 | 3.305.281 | 39,0 |
| Beneficios a fiadores | 478.062 | 77,0 | 2.152.350 | 70,0 |
| Beneficios en manos del cajero | 140.757 | 23,0 | | |

Exceptuando los gastos hechos para obtener el contrato (gastos de «resultado del Consejo», impresión de edictos, gratificación a las partes comprometidas y limosnas tradicionales), lo esencial del gasto –junto con los pagos al personal– se concentra en dos apartados principales. En primer lugar, las rebajas concedidas por los *traitants* a los compradores de oficios, que fueron elevadas sobre todo en el caso del contrato Gatte (8 por ciento del gasto total). Ya sabemos que para activar ventas que, aun habiendo empezado bien comenzaban a languidecer, los *traitants* podían llegar a acuerdos con los agentes locales para que colocaran con rebaja los últimos oficios y acelerar así los trámites de rendición de cuentas y el pago por parte del erario real de la rebaja interna (en este caso, 2,2 millones). El segundo apartado del gasto corresponde a los costes de los distintos pagos hechos al erario real, o sea, los intereses de anticipaciones y empréstitos acordados para hacer frente al primer pago de contado junto con las mensualidades sucesivas. En el caso del contrato Gatte, este capítulo de gasto es casi inexistente (el 1 por ciento), en cambio, los *traitants* que explotaban el contrato Bailly tuvieron que destinar a este apartado el 14 por ciento de sus gastos: una cuarta parte (40.754 libras) sirvió para remunerar intereses de anticipaciones consentidas por los *traitants* o los inversores que habían facilitado fondos, mientras que dos terceras partes (114.949 libras) se utilizó para pagar intereses de los billetes de compañía vendidos entre el público. Si esta cifra representa los intereses de billetes que vencían en seis meses con un interés del 10 por ciento, hay que asumir que Bailly debió de pedir prestadas al menos 750.000 libras, o sea

la cuarta parte de la «finance». La cuenta de sociedad permite calcular, con todo, que las rentas extraídas de derechos y gajes fueron superiores en 170.000 libras a los gastos efectuados para pagar intereses de empréstitos. Es evidente que si los *traitants* no hubieran cobrado estos derechos –además de los gajes– de los oficios, la necesidad de empréstitos hubiera reducido sus beneficios pues, en ambos casos, la rebaja externa no alcanza para cubrir los costes administrativos.

Los balances de sociedad de los contratos Bailly y Gatte indican por fin que, cuando se rindieron cuentas, los fiadores solo habían cobrado una parte de los beneficios. Solo 478.000 de las 619.000 libras de provecho del contrato Bailly se distribuyeron entre los accionistas –el 17 por ciento de la «finance»–; el resto se conservó en caja, sin duda para invertirlo en otros negocios. En el caso del contrato Gatte, de un beneficio neto de 3,3 millones, los fiadores se repartieron 2,1 millones o, lo que es lo mismo, el 22 por ciento del total de los caudales manejados.

Tales resultados demuestran algo que no resultaba tan evidente al inicio: si los beneficios eran sustanciales, los pagos por su parte se hacían de rogar, mientras que la realización de los negocios exigía inmovilizar los fondos e imponía mucho trabajo a los *traitants*. Por otra parte, la participación en un negocio extraordinario no era una actividad aislada sino que se enmarcaba dentro de una multitud de operaciones e inversiones. En tales condiciones, no es del todo cierto que el fraude o los abusos posibles o supuestos del sistema de los contratos fueran el aspecto fundamental y la motivación esencial de los financieros. Para el *traitant*, lo ideal sería conseguir un buen contrato, disponer de un fondo personal –por no tener que pedir empréstitos o compartir beneficios con eventuales inversores–, despachar el negocio cuanto antes, cobrar pronto los beneficios e invertir parte de ellos en una nueva oportunidad financiera. No le resulta necesario engañar o defraudar para enriquecerse: bastaba con disponer de caudales, de capacidad para poder participar en un contrato –lo que no era dado a todos– y en saber gestionar el negocio. Como bien mostró Dessert, los financieros tenían los medios necesarios y sabían cómo proceder. Al contrario de lo que pretendía la opinión pública –por tontería, celos o costumbre–, los financieros no eran hijos de lacayos sino de burgueses, incluso burgueses ennoblecidos, con una sólida educación –en particular jurídica– y una gran experiencia en el mundo financiero y de los negocios, por el hecho de haber ejercido a menudo las funciones de empleado o secretario de personajes importantes. La trayectoria de Colbert es el ejemplo más famoso del extraordinario éxito de quien manejaba el dinero privado junto con el del rey³⁶.

La historia del contrato Gatte nos permite explorar más a fondo la cuestión del fraude, en este caso el de los beneficios de caja, particularmente considerados como una forma de enriquecimiento ilegal y ruinoso para el país. La correspondencia administrativa demuestra que, en realidad, este beneficio de caja no era un fraude sino que se inscribía dentro de una estrategia financiera elaborada por los *traitants* –con el acuerdo probable del ministro–. Inicialmente, los fondos del más que considerable contrato Gatte estaban destinados a sostener la financiación de las actividades de los proveedores de víveres –pan de munición– del ejército de Italia. Las sociedades eran distintas, pero los fiadores eran los mismos, así como los dirigentes y también los principales accionistas. Aparece aquí una nueva dimensión de la guerra pues, como observó Bayard, el deseo de los financieros era el de poner sus

³⁶ Jean-Louis BOURGEON, *Les Colbert avant Colbert: destin d'une famille marchande*, Paris, Presses universitaires de France, 1973. Jean VILAIN, *La fortune de Colbert*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 1994.

esfuerzos al servicio de su bolsillo pero también de la gloria del rey. La estrategia financiera del contrato Gatte, confirmada en su cuenta de sociedad, consistiría en usar la venta de oficios para conseguir liquidez. Como debían hacer pagos al erario real, los *traitants* decidieron reducir sus gastos en la medida de lo posible, en particular, evitando pedir empréstitos al público y difiriendo el reparto de provechos y otras ventajas como los aguinaldos.

Dotar una caja de guerra y, sobre todo, disponer de ella en las provincias donde se vendían los oficios, era fundamental para las compañías proveedoras de víveres. Para un proveedor, gestionar bien el negocio significaba reducir al máximo el precio de la ración de pan distribuida por el rey a sus tropas y quedarse con la diferencia entre el precio de compra del grano y el de la venta al rey. Esto exigía seguir la evolución del mercado de granos para comprar al precio más bajo, pero esto era imposible si no se tenía dinero efectivo³⁷. Sin duda el gobierno conocía esta estrategia. En 1694, a demanda de Gatte, el Consejo del rey aceptó que los *traitants* transfirieran dinero de su caja a la de los proveedores de víveres de Italia. El objetivo era socorrer la llamada caja de víveres que conocía dificultades por el hambre que se extendía en Francia, pues el precio del trigo y el coste del dinero habían alcanzado niveles muy elevados. El objeto de la transferencia de fondos era sencillo: se trataba de pagar los servicios de dos nuevos socios que se habían agregado para sostener las actividades de la caja, aceptando añadir su firma a los billetes de crédito y letras de cambio. Esta transferencia autoriza a creer que los cajeros de los *traitants* eran capaces de reaccionar frente a crisis de liquidez y que tales operaciones, por razones evidentes de contabilidad y para evitar sospechas de fraude, solo eran concebibles con la aprobación del gobierno.

Chamillart y los *traitants*

La historia general de las relaciones entre los *traitants* y el gobierno, así como la cuestión de sus provechos durante la Guerra de los Nueve Años no puede estar completa mientras no se evoque su suerte después de la misma. La paz de Ryswick de 1697 transformó de repente el medio en que actuaban los *traitants*. Pontchartrain, quien había dirigido la financiación de los gastos de guerra, aprovechó el fin de las hostilidades para abandonar la veeduría general de Hacienda y obtener su promoción, en 1699, al importante puesto de Canciller de Francia. El rey designó a Michel Chamillart para sucederle; una elección que no resultó sorprendente pues, en su calidad de intendente de Hacienda, Chamillart había sido uno de los principales colaboradores de Pontchartrain. Accesoriamente, su talento en el billar le había valido la oportunidad de jugar en la mesa de Luis XIV en Versalles, naciendo una verdadera amistad con el rey y con Madame de Maintenon. Puede que la ascendencia del nuevo ministro también pesara en su favor pues, en los inicios del reinado personal de Luis XIV, el padre de Chamillart había sido designado fiscal mayor de la conocida «Chambre de Justice» establecida por Colbert para juzgar al superintendente de Hacienda Fouquet y a los financieros (1661-1666).

Durante el verano de 1699, estaban volviendo a resonar las críticas al lujo de los financieros y la fortuna de los *traitants*. A pesar de la paz, los intercambios internacionales tardaron en reanudarse de modo que el precio elevado del trigo en 1699-1700 alimentaba una atmósfera de crisis, mientras los continuados robos creaban una sensación de inseguridad. En

³⁷ Joël FÉLIX, “Victualling Louis XV’s armies. The Munitionnaire des Vivres de Flandres et d’Allemagne and the military supply system” en Sergio SOLBES FERRI y Richard HARDING (eds.), *The contractor state and its implications: 1659-1815*, Servicio de Publicaciones, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, 2012, pp. 103-129.

tal contexto, la voz pública reclamaba medidas contra los *traitants*. Los rumores decían que dos oficiales militares reformados con la paz se habían atrevido a escribir varias cartas anónimas a los arrendadores generales, informándoles de que, si querían conservar la vida, tendrían que devolver algo de su dinero. Las noticias anuncian que, desde el nombramiento de Chamillart, “ya se contempló la creación de una suerte de «Chambre de Justice» para buscar a los autores de los diversos abusos y examinar entre otras cosas la conducta de quienes se enriquecieron demasiado en la Hacienda a expensas del rey y el público en tiempos de los dos últimos veedores generales”³⁸. Resulta difícil saber si Chamillart fue instigador o instrumento de esta política de represión, o si utilizó a la opinión pública para atemorizar a los financieros y encontrar así una forma de equilibrar el presupuesto, cuyo déficit era importantísimo. Se sabe, sin embargo, que a Chamillart no le gustaban los *traitants* y que decía públicamente que el abuso de negocios era la principal causa de las dificultades del reino.

Entre todos los financieros puestos bajo sospecha, los recaudadores generales de Hacienda –que habían realizado ciertos contratos de oficios y crecimientos de gajes– se adelantaron a la tormenta por venir ofreciendo a Chamillart un donativo voluntario, siendo imitados enseguida por los arrendadores generales. La propuesta, bien acogida, hizo que ambos grupos de financieros escaparan de la suerte reservada a los *traitants*, la cual quedó decidida en dos reuniones del Consejo del rey en marzo y junio de 1700. Parece que las recomendaciones de Chamillart a favor de medidas severas fueron mal acogidas en una primera reunión a la que asistió Pontchartrain. Los financieros habían intentado incluso influir en los debates, explicando que las amenazas que pesaban sobre ellos animarían a los extranjeros a repatriar sus caudales, con lo que el dinero sería más caro que nunca. (Aparentemente, el precio del dinero estaba entonces entre el 12 y el 16 por ciento, pero los abastecedores de carne de París, que solían pedir préstamos a corto plazo para comprar las reses, tenían que pagar un 30 por ciento).

Conocemos el contexto de los debates en el Consejo gracias a una carta de Chamillart a Achille de Harlay, primer presidente de París, quien desde enero negociaba con el gobierno para que el rey promulgara un edicto suntuario para reprimir el lujo. El veedor general de la Hacienda quería evitar decepcionar a su corresponsal, por lo que le explicaba los motivos de su tolerancia: “la gente a la que causo más daño me es necesaria [...] y si no la trato con consideración, causaré más daño al Estado del bien que podría recibir; [...] entre los que participaron en ‘traités’, hay recaudadores generales y arrendadores generales, yo necesito de su crédito”³⁹. Harlay tuvo por lo menos la satisfacción de que el rey adoptara su proyecto de declaración contra el lujo. La suerte de los *traitants* se decidió por tanto en una segunda reunión del Consejo del rey. El día 1 de junio de 1700, Chamillart informó a Harlay de que había estado tan ocupado que no había tenido la oportunidad de trabajar en pro del bien público, aunque ayudó al rey, “con una ligera sangría impuesta a los hombres de negocios”. Todo estaría listo el domingo siguiente⁴⁰, con la decisión final fue imponer una contribución sobre los beneficios de los *traitants*.

En su historia de la Hacienda, Forbonnais publicó informaciones claramente contradictorias sobre esta contribución de los *traitants*. En su texto escribe que los *traitants* ganaron unos 74,5 millones, sin contar los dos sueldos por libra de la rebaja externa cuyo valor sería de 32,9 millones (sic), o sea en total 107,5 millones. Como la contribución de los

³⁸ *L'esprit des cours de l'Europe*, octubre de 1699, p. 414.

³⁹ Bibliothèque Nationale, Ms. Français, 17436, fol. 43.

⁴⁰ *Ibidem*, fol. 56.

traitants se fijó en 24 millones, por lo menos inicialmente, concluye que era “justa y moderada”, añadiendo sin embargo que las circunstancias no eran favorables para ello⁴¹. Así, Forbonnais, paradójicamente, justifica y critica simultáneamente la política de Chamillart con los *traitants*. Conviene notar que si nos basamos en las cifras (erróneas) de Forbonnais, la contribución equivalente a un 25 por ciento, no resulta desdeñable, pues era más o menos la tasa aplicada a lo que el campesino pagaba sobre los productos de su tierra. Dessert escribió, con más justeza, que la contribución sobre estos financieros se elevó en realidad a 19,6 millones de libras, y añade que, como los financieros negociaron, consiguieron reducirla a 14,6 millones, una suma irrisoria.

En realidad, tanto Forbonnais como Dessert entienden mal las cifras. Una nota de pie de página de Dessert muestra que realmente supo que la contribución de Chamillart no era irrisoria, como dice en el cuerpo de su texto, y que sabía que la tasa de la contribución se elevó a un 50 por ciento de los beneficios de los *traitants*⁴². Idéntica confusión ocurre en el caso de Forbonnais cuando, al final de su segundo tomo, publicó un extracto de un gran balance financiero emitido en 1717 por el duque de Noailles, responsable de la Hacienda por aquel entonces, en el que ofrece todas las informaciones necesarias sobre la contribución de Chamillart, diciendo que los “*traitants* debieron contribuir más o menos con la mitad de lo que habían ganado en los contratos”. Pero en lo que concierne a la forma y modo en que se estableció la contribución, también Noailles se equivoca⁴³.

Tales equivocaciones proceden de una lectura errónea del contenido de un manuscrito de la Biblioteca del rey —que el historiador puede consultar— que, entre otras cosas, da la lista de los contratos concluidos durante la Guerra de los Nueve Años, un resumen de los gastos de la guerra y un cálculo de los beneficios de los *traitants*. Como resume el *cuadro 4*, la «finance» de los contratos concluidos se elevaba a 301 millones y los beneficios de los *traitants* a 74 millones, tal como indica Forbonnais. Pero conviene notar que estas cifras se establecieron en 1715 o 1716, cuando Noailles examinaba la posibilidad y los medios de imponer una nueva contribución a los financieros con base en los «resultados» de los contratos. Pero, como ya vimos, las sumas indicadas en los contratos no correspondían a las sumas pagadas al erario real. Por otra parte, el cuadro indica que el gobierno dividió los contratos en dos grupos principales: en primer lugar, los negocios con oficios sin gajes o con gajes; en segundo lugar, los negocios con rebaja de la sexta parte o de la décima parte. Ahora bien, se recordará que los contratos con rebaja de la décima parte se solían confiar a los recaudadores generales de la Hacienda y que estos negociaron con Chamillart una compensación financiera por los provechos que habían realizado durante la guerra. Así, la contribución que recaería sobre los *traitants* sólo afectó a los contratos con rebaja de la sexta parte, cuya «finance» montaba 223 millones y cuyos beneficios eran de 59 millones. Al contrario de lo que dice Noailles, la rebaja externa se incluyó en los beneficios, sometiéndose por tanto a contribución. Como la contribución fue de 19,6 millones y su tasa era de un 50 por ciento de los beneficios, se puede deducir de ello que los *traitants* sometidos a la contribución de Chamillart ganaron en realidad 40 millones y no 60 como indica el cuadro.

⁴¹ FORBONNAIS, *Recherches* [...], op. cit., tomo 2, p. 122.

⁴² DESSERT, *Argent* [...], op. cit., p. 230 et p. 747, nota 6.

⁴³ FORBONNAIS, *Recherches* [...], op. cit., p. 513.

Cuadro 4. Evaluación de las rebajas del erario real pagadas a los *traitants* (en millones de libras tornesas)

| | «Finance» | Rebaja 6ª parte | Rebaja 10ª parte | Rebaja externa | Total Rebajas |
|--|-----------|-----------------|------------------|----------------|---------------|
| Negocios sin gajes | | | | | |
| . con «rebaja» de 1/6 | 100,3 | 16,7 | | 10,0 | 26,7 |
| . con «rebaja» de 1/10 | 25,4 | | 2,5 | 2,5 | 5,0 |
| Negocios con gajes | | | | | |
| . oficios de judicatura | 12,7 | | | 1,2 | 1,2 |
| . con «rebaja» de 1/6 a los <i>traitants</i> y gajes a los compradores | 122,8 | 20,4 | | 1,2 | 32,7 |
| . con «rebaja» de 1/10 a los <i>traitants</i> | 39,9 | | 3,9 | 3,9 | 7,9 |
| Total | 301,1 | 37,1 | 6,4 | 29,8 | 73,5 |
| Total negocios con rebaja de 1/6 | 223,1 | 37,1 | | 29,8 | 59,00 |

Fuente: BNF, Ms. Français 7584.

Para Chamillart, la dificultad principal consiste en determinar la participación exacta de cada *traitant* en la contribución. Como los «resultados» no constituyen un reflejo fiel de los provechos sacados de un contrato y los beneficios dependían de los gastos de explotación, la técnica de reparto de una contribución fija proporcional a los «resultados del Consejo» no podía dejar de ser arbitraria. Los *traitants*, que temían se les humillara con el procedimiento judicial de una «Chambre de Justice», ofrecieron la solución al dilema en una petición dirigida a Chamillart. Para evitar un reparto de la contribución que causara complicaciones administrativas y dilaciones propusieron, sencillamente, enseñar sus cuentas de sociedad.

A menos que investigaciones ulteriores permitan hallar otras, las cuentas de los contratos de Bailly y Gatte parecen ser las únicas que han subsistido. Como indica el número de orden inscrito al dorso (170 para Bailly y 107 para Gatte), las dos formaban parte de un conjunto más amplio compuesto por cientos de cuentas de sociedades que tal vez fuera confiado a un intendente de Hacienda o una comisión del Consejo. Estas dos cuentas no escaparon a la destrucción simplemente por casualidad. Fijar la tasa de la contribución de estos dos contratos había sido particularmente difícil para los agentes de Chamillart, aparte de que formaron originalmente un solo contrato antes de dividirse en dos, lo que tenía consecuencias para el cálculo de los provechos y resultaba complicado el estatuto del beneficio de caja a causa de su transferencia a la caja de víveres. Por eso, la revisión de la cuenta Gatte fue objeto de correspondencia cruzada entre el gobierno y los *traitants* en la que se buscó aclarar ciertos aspectos de su cargo y data.

Las anotaciones marginales en ambas cuentas y las líneas tachadas o demandas de información complementaria sobre ciertos artículos, nos indican que el gobierno no buscaba únicamente dividir en dos los provechos de las cuentas de sociedad. De hecho, los agentes de Chamillart revisaron las cuentas de sociedad intentando elevar los beneficios sometidos a contribución. Para ello, bastaba con tachar ciertos capítulos de la data o trasladarlos al cargo, como fue el caso de los salarios y aguinaldos. En las dos cuentas de sociedad, estas partidas – que representaban el premio que los *traitants* se atribuían como precio de su trabajo –, aparecían en la data, con lo que se reducían los beneficios y, por consiguiente, el eventual reparto a inversores. Los fiadores del contrato Gatte se quejaron cuando la remuneración del trabajo quedó sometida a contribución, observando que la explotación de este negocio había sido larga, exigiendo esfuerzos, y que ellos habían diferido durante mucho tiempo sus premios. Naturalmente, Chamillart se negó a admitir el argumento, pero esto no es lo más importante. Cada una de las dos cuentas de sociedad forma un cuaderno y, según los métodos

administrativos de la época, al dorso de cada cuaderno figura un resumen del negocio. Además del número de orden, hay una serie de cifras que resumen, primero, el cargo y la data de la cuenta recalculadas por los agentes de Chamillart; deducen luego el provecho del neto y fijan por fin la cuantía de la contribución. En los dos casos, se calcula la contribución dividiendo el provecho por dos, o sea la mitad de los ingresos netos.

Dessert estimó que los *traitants* consiguieron escapar de una parte de las contribuciones que les fueron impuestas, reduciendo la suma efectiva de 20 a 15 millones. Es lo que parecen mostrar algunos documentos relativos a los pagos de la contribución de los *traitants* al erario real. Una nota manuscrita de Chamillart sobre las rentas de la monarquía entre 1700 y 1703 indica, sin embargo, que una parte de la contribución fue pagada por compensación, anulando sumas que el erario debía a los *traitants*, cuyo valor desconecemos. Tampoco se sabe si Chamillart aceptó en ciertos casos la oferta inicial de los *traitants*, comunicada en la primavera de 1700, de pagar su contribución comprando rentas del Ayuntamiento de París, lo que les hubiera permitido prestar al rey los beneficios obtenidos durante la guerra, conservar su capital y cobrar sus réditos.

Como hizo Colbert con las contribuciones impuestas por la «Chambre de Justice» de 1661, para recaudar su contribución Chamillart recurrió a un contrato con el poderoso financiero Moricet de la Cour. La técnica utilizada para determinar la participación de cada *traitant* fue sencillísima: como el gobierno conocía el nombre de los fiadores en todos los contratos y en ocasiones su porción de interés en el capital social de cada uno, resultaba fácil calcular la participación de cada fiador en la contribución de cada contrato y sumar todas las contribuciones individuales para formar el total a pagar por cada *traitant*. La dificultad residía en las relaciones entre *traitants* e inversores que habían provisto sus fondos, pues ya habían cobrado parte de los beneficios y, por lo tanto, también debían restituir parte de sus ganancias. El gobierno no pretendía ocuparse de estos detalles. Correspondía a Moricet de la Cour el seguimiento de las dificultades que pudieran surgir entre fiadores e inversores, en particular cuando estos habían muerto y era preciso identificar a sus herederos. El edicto de julio de 1700 confió a la «Cour des Aides»⁴⁴ la jurisdicción sobre los procedimientos judiciales relativos a los inversores. Por desgracia, los archivos de este tribunal se quemaron a mediados del siglo XVIII y resulta imposible conocer la identidad de los inversores y, en particular, confirmar si procedían de la aristocracia o de la nobleza togada que, como el presidente Harlay, era tan hostil a los *traitants*.

No obstante, un ejemplo disponible sugiere que el gobierno no tenía tantas ganas de que los procesos se dirimieran ante la «Cour des Aides» y se hicieran públicos. En 1702, un intendente de Hacienda entró en contacto con el fiscal general de este tribunal para evocar el caso de los herederos y acreedores del señor Berthelot de Mareuil, que había huido para escapar a la contribución. No era la primera vez que Mareuil causaba problemas. A la muerte de su hermano Berthelot de Seychelles, fiador en dos contratos, Mareuil se había negado a aceptar las 11.000 libras que el acta de sociedad atribuía como indemnización (mejora) a los herederos en caso de defunción de uno de los fiadores antes de la rendición de cuentas, fuera cual fuera el total de los beneficios realizados. Después de varios años de causa judicial, los fiadores se avinieron a reconocer a Mareuil una participación en los provechos de 78.490 libras, a pesar de que su hermano había muerto menos de un año después de la firma del

⁴⁴ N.d.t.: Tribunal con jurisdicción suprema encargado del contencioso fiscal criminal y civil. Es tribunal de apelación pero también de primera instancia, en particular en causas de arrendadores, proveedores de víveres y *traitants*.

«resultado». La causa se volvió a abrir en 1700 cuando Moricet de la Cour intentó recuperar la contribución de 39.245 libras correspondiente a la mitad de los beneficios distribuidos a cada fiador y se dirigió a los herederos de Mareuil. En una serie de memorias dirigidas a Chamillart, los acreedores amenazaron con llevar la causa a la «Cour des Aides», explicando que los *traitants*, cuando pagaron su participación en los beneficios a Mareuil, renunciaron a cualquier acción judicial futura relativa a este pago. Por su parte, los *traitants* contestaron que no se les podía considerar responsables de las decisiones del rey⁴⁵.

Resulta difícil admitir el juicio de los historiadores que estiman que la contribución de Chamillart era una sangría ligera sobre los beneficios de los *traitants*. Aunque, según los términos de los contratos, los beneficios sobre la venta de oficios con rebaja de la sexta parte correspondían al 26 por ciento de los caudales manejados, la contribución redujo sus ganancias a un 13 por ciento. Este provecho teórico no toma en consideración las rentas sacadas de gajes y derechos cuando los había, pero tampoco los costes administrativos de explotación de los contratos. El beneficio de explotación del contrato Bailly, una vez pagada la contribución, se elevaba al 13,6 por ciento de la «finance» (380.125 libras tornesas) y el del contrato Gatte al 11,4 por ciento (847.649 libras)⁴⁶. No son desdeñables los beneficios de Bailly, pero resultan mediocres si se considera que el rey pagaba un 7,8 por ciento de réditos por sus rentas perpetuas en tiempos de guerra y los financieros, cuando buscaban fondos, ofrecían un 10 por ciento a sus acreedores. Además, los rentistas y prestamistas tenían bastante con presentarse ante el escribano o enviar a su procurador a la caja de un financiero, mientras que los *traitants* trabajaban duro para imaginar negocios, obtener su aprobación en el Consejo y organizar la venta de oficios. Tales cálculos parecen justificar el punto de vista de Bayard y Dessert, que señalan que los financieros no eran tan ricos como pretendía el público y sobre todo que su fortuna, a diferencia de la de la nobleza terrateniente, era inestable. Ahora bien, ¿debemos pensar que los *traitants* no eran tan poderosos? Chamillart, quien veía las cosas de cerca, creía lo contrario y, para justificar sus elevadas contribuciones, explicó a Harlay que a los *traitants* les gustaba demasiado el dinero.

Para comprender estas contribuciones es preciso, para terminar, examinar las particulares de los *traitants*. Unos 482 *traitants* o sus herederos fueron condenados a restituir unos 19,8 millones –un promedio de 51.000 libras– correspondientes a un beneficio medio de 100.000 libras. Era un provecho considerable, comparado con el sueldo anual de un jornalero, que no pasaba de las 100 libras anuales. La declaración de bienes presentada en 1716 por Nicolas-Jérôme Herlaut, entonces tesorero general de los regimientos de las guardias francesas y suizas, ofrece un ejemplo de estas ganancias. Parece haber empezado su carrera en la Hacienda con un fondo de 30.000 libras que procedían de la sucesión de su padre, mercader de madera. Herlaut las invirtió en un primer contrato de 1691 que resultó sin embargo deficitario. Este fracaso fue seguido de nuevas inversiones, entre 1691 y 1699, como fiador en siete contratos más, que le valieron casi 240.000 libras de beneficio. En 1700 tuvo que contribuir por tanto con 83.220 libras, o sea casi la mitad de los cuatro contratos en los que participó durante la guerra. En 1716 evaluaba su fortuna neta en 1,6 millones. Curiosamente, Herlaut indica que se contentó con invertir dinero en los contratos sin participar en la gestión de los negocios. Esta situación privilegiada probablemente se debía a los apoyos que tenía en la corte, entre ellos el de Chamillart, quien le confió la gestión de parte de sus tierras. Esta relación entre los dos hombres no entra en contradicción con la política de Chamillart para

⁴⁵ AN, G7, 1493.

⁴⁶ Los fiadores de Gatte solo pagaron una contribución de 847.649 libras porque la suma de 2,3 millones, que incluía el beneficio de caja, se incluyó en las cuentas de los víveres.

con los *traitants*. Durante su ministerio, en 1702, Herlaut compró su oficio de tesorero general y, según parece, abandonó los contratos para invertir en los arrendamientos, con lo que siguió enriqueciéndose.

Cuadro 5. Inversiones y provechos de Nicolas-Jérôme Herlaut

| <i>Fecha «resultado»</i> | <i>Traitant</i> | <i>Oficios</i> | <i>Participación en el capital del contrato</i> | <i>Beneficios</i> |
|------------------------------|----------------------------------|---|---|-------------------|
| 1691 | Louis Martin | Abastecedores de ostras | 30.000 libras (1/5) | Pérdida |
| 1691 | Antoine Gatte | Escribanos registro bautismal | 1 sueldo 5 dineros por libra ⁴⁷ | 10.800 |
| 1692 | Jean Fumée | Feudo alodial | 1 sueldo por libra | 17.000 |
| 1693 | Etienne Rey | Comisarios de verificación de listas de revistas | ¿? | 22.641 |
| 1696 | Jacques Hamard | Aforadores de toneles | 1 sueldo 6 dineros por libra | 67.200 |
| 1696 | Mathieu Heurlaud | Tesorereros de Francia | 2 sueldos por libra | 40.000 |
| 1698 | Gratien Magny | Cámara de cuentas de Dole | 4 sueldos por libra | 8.800 |
| 1699 | Charles de La Cour de Beauval | Oficiales de policía | 18 dineros por libra | 70.100 |

Fuente: BNF, Ms. Français 7584, fol. 32-35.

Pero no todos los *traitants* fueron tan poderosos. Como indica el *cuadro 6*, de las 482 personas sometidas a la contribución, 199 de ellas –el 40 por ciento–, debieron pagar menos de 10.000 libras, así que habían ganado un promedio módico de 7.450 libras antes de la contribución. Frente a estos miserables de los «negocios extraordinarios», 90 *traitants* pagaron juntos una contribución de 16,7 millones, o sea que ganaron más de 33 millones en ellos. La cantidad equivale a un año de impuestos directos en los países de «elección»⁴⁸, o sea sobre las dos terceras partes de la población, o a la mitad de los impuestos indirectos: 24 de estos *traitants* ganaron, antes de la contribución, 500.000 libras o más, totalizando unos 17,6 millones. El más rico y famoso, Paul Poisson de Bourvallais, ganó 1.172.676 libras solo en «negocios extraordinarios»⁴⁹.

Cuadro 6. Reparto de la contribución de los traitants y provechos (en libras tornesas)

| <i>Contribución</i> | <i>Nº de «traitants»</i> | <i>Contribución pagada</i> | <i>Provecho medio antes de la contribución</i> |
|---------------------|------------------------------|--------------------------------|--|
| >100.000 | 61 | 14.573.580 | 477.782 |
| 50.000-99.999 | 29 | 2.168.367 | 149.542 |
| 10.000-49.999 | 93 | 2.146.245 | 46.155 |
| <10.000 | 199 | 741.219 | 7.450 |
| Total | 382 | 19.629.411 | 102.770 |

⁴⁷ N.d.t.: El cálculo de las proporciones se explica en la nota 20.

⁴⁸ N.d.t.: La «élection» es una circunscripción fiscal en los países en que el impuesto directo de la *taille* era personal. Las *elecciones* se sitúan entre la *generalidad* y la parroquia. Sus responsables, los *electos* (*élus*), son oficiales del rey. En los países con estados provinciales, la *taille* solía gravar directamente las tierras (*taille réelle*) y no había *elecciones*.

⁴⁹ Existen dos listas de las contribuciones de los *traitants* ligeramente distintas, una en los *Archives nationales*, G7 1496, y otra en los *Archives des Affaires étrangères*, Mémoires et Documents, France 1081. Utilizamos la segunda.

Conclusión

Los historiadores no suelen disponer de una documentación suficiente que permita examinar de forma sistemática las actividades de los financieros, desde los contratos firmados con el rey hasta las cuentas de sus beneficios, pasando por la descripción de algunas de sus actividades. Aunque es excepcional, el caso de los *traitants* de la Guerra de los Nueve Años invita a abstenerse de rellenar las lagunas documentales con juicios de valor emitidos por los hombres de los siglos XVII y XVIII o con los prejuicios favorables u hostiles a los financieros en general y a su aprovechamiento en tiempos de guerra en particular. Aunque las conclusiones de este estudio solo versan sobre el caso de los *traitants* durante la Guerra de los Nueve Años, invitan por lo menos a concebir las relaciones entre la monarquía y sus financieros en función del contexto y la capacidad del gobierno para adaptar sus formas de control, en función de las necesidades y las oportunidades⁵⁰.

Los *traitants* no eran ricos ni pobres; eran las dos cosas a la vez. Sin embargo, los más ricos eran los más visibles. Su fortuna, que ostentaban sin vergüenza, y su dinero, que les protegía, causaban escándalo. Como han mostrado los historiadores, el financiero no era un hombre nuevo nacido entre los grupos sociales más viles, pero era un tipo social. Así, como respuesta a las críticas contra su famosa comedia sobre el financiero Turcaret, prohibida después de sus primeras representaciones, Lesage contestó que nadie se quejaba cuando el teatro se burlaba de otros grupos socio-profesionales, como los marqueses fatuos, los cortesanos o los jueces corruptos⁵¹.

Este artículo ha pretendido demostrar que la idea de que los financieros arruinaban a la monarquía porque el gobierno era incapaz de controlar sus actividades, no se puede sostener – al menos en el caso de los *traitants*–. Aun así, tanto el público como la buena sociedad consideraban que los *traitants* eran de entre todos los financieros los de peor calaña. Nuestra conclusión tan solo concierne a los *traitants* de la Guerra de los Nueve Años, puesto que el entorno financiero cambió significativamente durante la Guerra de Sucesión española, pero los hombres de negocios probablemente tenía razón: solo una parte de ellos era corrupta, mientras que los demás prestaban grandes servicios a la monarquía. El problema es que sus servicios eran tan caros que minaban el vigor de los Borbones. Sus tasas de provecho, situadas entre el 20 y el 26 por ciento, arruinaban al rey y a sus súbditos. De modo que este sistema de financiación no era viable y, de forma inevitable, con el restablecimiento de la paz, algunos ministros de Hacienda –como Chamillart– se enfrentaban a un abismo sin disponer de soluciones milagrosas. De aquí la tentación de fiscalizar las ganancias previas de los *traitants*. Los financieros no eran desde luego responsables de la crisis de la Hacienda. Lo era en primer lugar la propia guerra, o sea el ansia de gloria del rey y su entorno; después la tentación de utilizar los recursos de Francia, muy superiores a los de sus vecinos en la época; y, por fin, los límites de una estrategia bélica que impedía ganar batallas decisivas para imponer una paz rápida al enemigo. La falta de una mayor preparación y visibilidad de parte del gobierno, junto con un sistema incapaz de fiscalizar los ahorros por la abundancia de recursos y dificultades de comunicación del país, permitía que los *traitants* fueran los servidores más fieles de la monarquía. Solo dependía del monarca decidir si las rebajas ofrecidas a los financieros eran excesivas. En la situación de urgencia financiera generada por las guerras, el sentimiento de superioridad de Francia y los límites de la autoridad real, ofrecían credibilidad

⁵⁰ Se estudia un ejemplo de evolución de las prácticas y la reglamentación en K. BÉGUIN, *op. cit.*, a propósito de los pagadores de rentas.

⁵¹ «Critique de Turcaret», *Œuvres choisies de Lesage*, París, 1810, tome 12, pp. 393-394.

a los financieros que sabían aportar al rey el dinero que necesitaba y, de forma inevitable, los arreglos de cuentas se diferían hasta la conclusión de la guerra. La participación de Chamillart en este asunto, nos ofrece la paradójica imagen de unas débiles estructuras financieras de la monarquía combinadas con la autoridad de un monarca capaz de apropiarse de la mitad de los beneficios de sus financieros.

(Traducción de Anne Dubet, revisada por Sergio Solbes Ferri)