

Las ventas a crédito en los comercios vallisoletanos. 1830-1870

ROSA M^a DÁVILA CORONA
Universidad de Valladolid

Resumen

Este artículo trata de ahondar en la dinámica del comercio minorista vallisoletano, especialmente en una de sus prácticas más tradicionales, la venta al fiado o a crédito en los años en que la ciudad de Valladolid comienza un incipiente desarrollo económico e industrial, transformándola en un centro industrial cuya expresión más significativa fue toda una serie de fábricas de diversa naturaleza que salpicaron el renovado tejido urbano. Consecuencia de esta etapa de auge económico fue la renovación del pequeño comercio que conoce un aumento de las ventas al fiado de nuevos tejidos impuestos por la moda, en estrecha sintonía con el impulso consumista que conocen sobre todo las capas populares vallisoletanas, y del que también participan las poblaciones rurales vallisoletanas, e incluso las provincias limítrofes.

Summary. Abstract

This paper aims at analysing retail trading. In particular, it focuses on the impact on-sale trading of cloths has in the XIXth century Valladolid, a period characterised by an economic upturn translated into an upgrading of life and place, such as the following: refurbishing of houses; construction of new upper middle-class suburbs, etc. In addition, new factories were opened, thus paving the way for an industrial renaissance of the city. This economic upsurge brought about the opening of new retail outlets which produced more activity, and benefited both middle class and low class.

Introducción

El comercio minorista, además de formar parte del tejido económico de una ciudad, es una de las vías fundamentales mediante las que se puede medir el grado de consumo de una sociedad a través de la venta de las mercancías colocadas en sus escaparates y anaqueles. Y éste, a su vez, puede ser analizado gracias al crédito utilizado, desde el siglo XVI hasta la etapa de nuestro estudio, tanto por el comerciante mayorista como por el propietario minorista, en las ventas al fiado a su clientela, como el abierto entre los propios comerciantes, más difícil de rastrear que el anterior a la luz de los datos e informaciones proporcionadas por las fuentes consultadas.

Fecha de recepción del original: 13 septiembre. Versión definitiva: marzo 2007

Dirección para correspondencia: c/ Gamazo, nº 6, 5º D, 47001, Valladolid; rosa@emp.uva.es

Poco a poco, diversos estudios¹ abren el camino en un aspecto hasta ahora dejado a un lado en la historiografía económica como es el crédito concedido por el comercio minorista como posible factor, entre otros, de potenciación del consumo de tejidos. No en vano fue, y siguió siendo en a lo largo del siglo XIX, el mecanismo más utilizado por el comercio y por la sociedad vallisoletana en la compra de todo tipo de géneros, especialmente textiles, objeto de nuestro estudio, apoyado en las relaciones entre el vendedor y el comprador, cuyo eje principal fue el conocimiento personal de la clientela y la confianza en la reputación de ésta. Pero, además, las ventas al fiado tejieron una red de relaciones crediticias que abarcaron gran parte del tejido social de la capital, extendiéndose hacia las zonas rurales en una serie de ondas que abarcaron, en un primer estado, a las poblaciones más cercanas a ella, para seguir extendiéndose hacia las provincias limítrofes e incluso fuera de la región. Junto a la venta de tejidos al fiado, se desarrolló entre el propio gremio de comerciantes, incluyendo a los situados en poblaciones cercanas a Valladolid e incluso bastante distantes de ella, otro tipo de crédito basado en la cesión en calidad de depósito de las mercancías textiles llegadas a sus almacenes.

Si a principios del siglo XIX la situación del comercio pasó por una serie de dificultades dimanadas de la Guerra de la Independencia y de las crisis agrarias que afectaron a la población durante estas primeras décadas, paralizando los negocios, precipitando quiebras y deteniendo el consumo², al finalizar la década de los años 30, pero sobre todo en las siguientes y hasta los años 60, la situación dará un vuelco, iniciándose un cierto auge económico que cambiará la propia morfología de la ciudad y de sus comercios³. El crecimiento de la población vallisoletana⁴, el cambio

¹ Algunos estudios recientes sobre el crédito al consumo son los de C. MULDREW, *The Economy of Obligation: The Culture of Credit and Social Relations in Early Modern England*, Basingtoke, 1998. L. FONTAINE, G. POSTEL-VINAY, J. L. ROSENTHAL et al (ed), *Des personnes aux institutions. Réseaux et culture du crédit du XVI au XX siècles en Europe. Actes du Colloque International Centenaire des FUCAM*. Lovaina la Nueva (1997). L. TORRA, “Botigues de teixits, crèdit comercial i crèdit al consum”, en *Recerques 41* (2000), y los de M. ROCHA, “Entre nosaltres n’hi ha prou amb paraula: les xarxes de crèdit no formal des d’una perspectiva històrica”, en *Recerques 39* (1999). H. CASADO ALONSO, “Comercio textil, crédito al consumo y ventas al fiado en las ferias de Medina del Campo en la primera mitad del siglo XVI”, en *Historia de la Propiedad, Crédito y Garantía*. Universidad de Salamanca, (en prensa).

² En 1814 el Ayuntamiento de Valladolid llevó a cabo una relación de los comerciantes situados en el entorno de la Plaza Mayor y calles aledañas. Contra dicha relación y contra las utilidades adjudicadas por el consistorio a cada uno de ellos, se recibieron diversos escritos, desprendiéndose de todos ellos la decadencia de las ventas y la casi paralización de las transacciones comerciales, además de producir quiebras comerciales y desahucios. Archivo Municipal de Valladolid. Secretaría General. Leg. 401

³ R. M^a DÁVILA CORONA, “Transformación y permanencia del comercio minorista vallisoletano”, 1750-1870, en J. TORRAS y B. YUN (eds), *Consumo, condiciones de vida y comercialización. Cataluña y Castilla, siglos XVII-XIX*. Valladolid. (1999).

⁴ La población vallisoletana creció duplicándose entre 1840 en que se registran 21 mil habitantes a los 43 mil de comienzos de la década de 1860. G. RUEDA HERNÁNDEZ, “Del Antiguo Régimen a la primera expansión industrial”, en *Valladolid en el siglo XIX*. (1985).

político y el auge económico, nacido al calor del comercio de granos y harinas, se combinaron para transformar el paisaje urbano, dándole a la ciudad un aire industrial⁵, instalándose en sus calles y barrios una serie de fábricas de cierta envergadura y de carácter moderno, cuya mejor representación, aunque no la única, son las fábricas de harinas. Al calor de la fabricación y comercialización de la harina, diversas sociedades mercantiles con intereses en este tráfico, diversificaron sus actividades e invirtieron en la fabricación y comercialización de textiles. Fruto de este nuevo interés, sobre todo por el algodón, son las fábricas que se levantan en la ciudad para la elaboración de lienzos⁶, algodones, de hilo ordinario, guantes, etc.⁷

La situación geográfica de Valladolid, en el centro de la cuenca del Duero, y la revalorización que de su emplazamiento privilegiado realizó el Canal de Castilla, al convertirla en el principal centro del comercio de cereales, sumado al fácil acceso que desde ella se tenía a las regiones del norte peninsular, al mercado madrileño y a las provincias circundantes, la convirtieron en una ciudad industrial a la vez que principal centro mercantil dentro de la región. La confirmación de la llegada del ferrocarril la transformó en un punto importante para el depósito y redistribución de mercancías hacia el noroeste peninsular, elegido por los empresarios de las zonas industriales, proliferando en sus calles los almacenistas de diversas mercancías, en especial de tejidos y paños nacionales y extranjeros. La crisis financiera de los años 60 con la quiebra del Banco de Valladolid y de otras instituciones financieras como

⁵ Una descripción del Valladolid industrial de los años cincuenta del siglo XIX se la debemos a Ch. DAVILLIER y a G. DORÉ, que en su libro *Viaje por España*, V 2, (1988) nos describe su impresión sobre la ciudad: “La llegada a Valladolid produce en el viajero una impresión a la cual uno no está habituado en España. Por todos los lados se alzan las altas chimeneas de ladrillo de numerosas fábricas que oscurecen el cielo con su negro humo. Uno se encuentra en una ciudad activa y laboriosa. Después de Barcelona es la ciudad más industrial de la península”.

⁶ Entre las fábricas de tejidos que se instalan en Valladolid en los años 50 y 60 están la Industrial Castellana de Lara, Villardel e Hijos (1853), La Vallisoletana de Vidal, Semprún y Compañía (1857), Fabricación Castellana de Barredo y Pérez (1858), la Fábrica de Recoletos de Tomás Alfaro (1861), la Fábrica de muletones de Manuel Lara (1860) y la fábrica de estameñas de Mariano Fernández Laza. D. ALCALDE PRIETO, *Manual Histórico de Valladolid*. Valladolid (1992). También sobre la formación de fábricas de hilados de algodón está el trabajo de J. MORENO LÁZARO, “Historia de una quimera. La industria algodonera en Castilla La Vieja, 1846-1913”, en *Revista de Historia Industrial*, nº 23, (2003). Sobre las sociedades mercantiles y los comerciantes de origen catalán que están detrás de esta tímida industrialización citaremos los trabajos de I. DE MIGUEL. “Indicios de la presencia catalana en el comercio de Castilla y León”, y de B. YUN CASALILLA, “Los catalanes en Castilla. Apuntes para un estado de la cuestión (1750-1868)”, ambos en *Els Catalans a Espanya, 1760-1914*, Barcelona (1996). Y el trabajo de J. MORENO LÁZARO, “La fiebre harinera castellana: Historia de un sueño industrial”, en *Estudios sobre capitalismo agrario, crédito e Industrialización*, de B. YUN (coord.). Valladolid, (1991).

⁷ Sobre el desarrollo de Valladolid durante la primera mitad del siglo XIX existen varios estudios representativos, entre los que se pueden citar el de G. RUEDA HERNÁNDEZ, “Del Antiguo Régimen a la primera expansión industrial”, y J. R. DÍEZ ESPINOSA, “Agricultura industria y comercio en la segunda mitad del siglo XIX”, ambos en *Valladolid en el siglo XIX*. (1985), o el de J. LUENGO SÁNCHEZ, *El nacimiento de una ciudad progresista*. Valladolid. (2005).

el Crédito Castellano, la Unión Castellana y el Crédito Mercantil⁸, derrumbarán el sueño de la ciudad de convertirse en un centro financiero, al tiempo que el tan deseado ferrocarril, al permitir la llegada de mercancías y productos industriales de otras regiones y países, hizo sucumbir a la industria vallisoletana ante una competencia para la que no estaba preparada.

La transformación de la ciudad, en todos los órdenes desde la administración municipal a la urbanística, alentada por la venta de los primeros bienes desamortizados, alcanza a la sociedad vallisoletana, anclada todavía en los años cuarenta en los esquemas del antiguo régimen. La implantación y desarrollo del régimen liberal, impuso la estética y los nuevos valores sociales, adoptados por la burguesía vallisoletana. En consonancia con ellos cambiará la apariencia personal, impulsada por la difusión de revistas de moda junto con la llegada al mercado vallisoletano de los nuevos textiles fabricados con maquinaria moderna, que presentan un atractivo sobre el consumidor gracias a los diseños de las telas, a las calidades más ligeras, y a sus colores diferentes a los consumidos hasta entonces⁹.

Algodones de todo tipo, tejidos nuevos de mezclas diversas, lanas más ligeras y con colorido moderno invaden los establecimientos, ofreciéndose a un público consumidor, socialmente cada vez más extenso. El periódico local *El Norte de Castilla*, en sus primeras ediciones, colaborará en la propagación de la nueva estética y de los nuevos tejidos, mediante los ecos de sociedad, en los que se da a conocer la moda, y de la publicidad, a través de la que se anuncian las nuevas telas, prendas masculinas y femeninas traídas de París o llegadas de otros puntos de España. También colaborarán a la expansión de la nueva estética las revistas de moda como la *Moda Elegante Ilustrada*, recomendada como indispensable para toda la familia. Los anuncios referentes a nuevas prendas, nuevos tejidos recibidos, su procedencia, insertados por los diferentes comerciantes al por menor, son otro más de los señuelos que se tienden al consumo de una sociedad que está aprendiendo nuevos valores estéticos¹⁰.

⁸ P. CARASA SOTO, "El crédito y las finanzas", en *Valladolid en el siglo XIX*. (1985), y G. TORTELLA CASARES, *Los orígenes del capitalismo en España*. Madrid (1973).

⁹ R. SERRANO GARCÍA, *El fin del Antiguo Régimen (1808-1868)*. *Cultura y vida cotidiana*. Madrid (2001).

¹⁰ Entre el año 1854 en que salió por primera vez publicado el periódico vallisoletano y el comienzo de los años setenta del siglo XIX, los ecos de sociedad describían las novedades en la moda, un ejemplo de ello aparece en 1858: "Los últimos días de octubre, con sus nieblas matutinas, con las frescas brisas de sus tardes, nos anuncian el próximo fin del buen tiempo (...) Como traje de despedida de la vida campestre, citaremos uno de seda color de rosa, con tres volantes; sobre él, y como la capa blanca de un pastor de los montes se coloca un "pelipse" de muselina, cuyo alto forma canesú fruncido al través y cortado por entredoses, entre los que pasa una cinta rosa.; otro foyado correspondiente, termina en el bajo de este ligero abrigo. Un sombrero de paja, también a lo pastora, completa este pintoresco traje campestre". No solo los ecos de sociedad estimulan el consumo de nuevas prendas, hay en el periódico abundantes ejemplos de anuncios ofreciendo para las señoras miriñaques traídos de París, pantalones de lanilla por 50 reales, corbatas, camisas, cuellos y pecheras para los señores, confecciones de vestidos

Hacia 1850 el comercio vallisoletano creció y diversificó sus establecimientos respecto a los primeros años del siglo¹¹. Dentro del sector servicios, los comercios dedicados a la venta de telas y tejidos son, quizás, los más representativos, por la amplia gama social de su clientela, de las ventas a crédito o al fiado, convertidas en el vehículo fundamental que extendió el consumo de nuevos tejidos y prendas, en una sociedad en la que las clases populares dominaban el tejido social, frente a unas clases acomodadas y burguesas minoritarias¹².

Son precisamente las huellas de las ventas a crédito que se perciben claramente en los inventarios comerciales post mortem, una de las fuentes principales para su análisis. Estos inventarios responden a las diversas situaciones por las que en un momento dado atraviesan los dueños de los establecimientos, desde el cese de la actividad comercial por la muerte del propietario titular del comercio, la quiebra del negocio o el traspaso del mismo. Sea cual sea la situación que produjo el inventario, lo que sí proporciona éste son unos datos esenciales para seguir una parte de la dinámica del negocio, al incluirse en ellos el capital activo de la empresa, compuesto por la tasación de las mercancías y géneros existentes y sin vender, los efectos del mismo, es decir los muebles del establecimiento, y sobre todo, por el volumen del crédito concedido a sus parroquianos, y, a veces, no siempre, el pasivo, compuesto por la relación nominal de los proveedores del establecimiento cuya deuda, en la fecha del inventario, está aún sin amortizar.

A lo anterior hay que añadir que, son los inventarios comerciales post mortem del sector textil los que mejor permiten valorar en esta etapa la importancia de la apariencia personal, que va íntimamente unida a la consideración social, que, a su vez, lleva aparejado el aumento cuantitativo y cualitativo de la demanda de textiles¹³. Interés por la apariencia personal que no se refleja solo en la sociedad urbana, sino que alcanza a las poblaciones del entorno y aún más alejadas de ella, tejiendo una red de intercambios, apoyadas en una economía del crédito al consumo que comprende el ámbito provincial, regional y llega incluso a plasmarse fuera de él.

trajes y abrigos a módicos precios, telas de castor, frisados, etc. NORTE DE CASTILLA, años 1858, 1861, 1869.

¹¹ R. M^a. DÁVILA CORONA, opus. cit. (1999).

¹² Las clases acomodadas y burguesas supusieron en los años de este trabajo el 17% de la población activa total, compuestas por patronos industriales, jefes de servicio, propietarios agrícolas, profesiones liberales, mientras que las clases populares o bajas representaron el 83% de la población activa. G. RUEDA y P. CARASA, "Estructura socio-profesional y socio-económica de Valladolid en 1840-1841 como prototipo de una ciudad de Castilla la Vieja", en *Investigaciones Históricas* núm. 4 (1983).

¹³ R. M^a DÁVILA y M. GARCÍA FERNÁNDEZ, "Vestirse y vestir la casa: el consumo de productos textiles", Valladolid, 1750-1850". Seminario sobre *Consumir, aparentar y vestir en la Europa del Sur. Siglos XVI-XIX*. Valladolid. (2000). R. M^a DÁVILA y M. GARCÍA FERNÁNDEZ, "Vestirse y vestir la casa. El consumo de productos textiles en Valladolid ciudad y en la zona rural", 1700-1860, en *Revista Obradoiro*, nº 14 (2005).

Problemas metodológicos en el análisis de la venta de tejidos “al fiado” o a crédito

Como ya hemos señalado en líneas anteriores, los inventarios comerciales post mortem nos proporcionan la instantánea del establecimiento en un momento muy concreto, el de la muerte del propietario; no obstante, en ocasiones nos ofrecen el cese del negocio por quiebra y, minoritariamente, el momento de su traspaso. La actividad de estos comercios al por menor se basaba en la venta diaria de textiles y de otros productos contenidos en los anaqueles del establecimiento, generando dos vías de ingresos en la caja: las ventas al contado de las que en los inventarios no hay rastro alguno y las que se hacían al fiado o crédito. Estas son las que se recogen en los inventarios bajo la denominación de “deudas a favor del caudal”, obedeciendo al interés económico de los herederos, –viuda, hijos menores, hijas casadas, etc.– como parte integrante de los bienes y dinero a repartir de la herencia.

Para los comerciantes las ventas a plazos garantizaban el mantenimiento de su actividad, sobre todo teniendo en cuenta el predominio de las clases populares dentro de la sociedad vallisoletana. En este tipo de venta el riesgo asumido por el comerciante es un riesgo consciente, ya que muchas de estas ventas al fiado podían concluir, como de hecho ocurre en muchos casos, con la pérdida definitiva de la cantidad adeudada. Sin embargo, renunciar a ella para solo atender a los clientes con disponibilidad económica inmediata, habría supuesto reducir su actividad comercial, perdiendo a esa clientela mayoritaria cuyos ingresos en dinero entraban en la economía familiar de manera discontinua¹⁴, además de romper los lazos de vecindad y confianza, basados en el conocimiento de su clientela y en la reputación de ésta. Es más, las ventas al fiado o a crédito comprendían una parte nada despreciable del activo de la empresa, estando constituidas en cada establecimiento por pequeños débitos que se esperaban cobrar a corto plazo, quizás en la visita siguiente del cliente, asegurando de esta forma futuras compras.

Ahora bien, analizar las ventas a crédito o al fiado, lleva aparejados diversos problemas, siendo el primer obstáculo los propios inventarios comerciales post mortem, ya que, de una muestra total de 23 descripciones comerciales localizadas entre 1830 y 1870, sólo 14 de ellas proporcionan las listas de los parroquianos que compraban a crédito. La segunda dificultad se encuentra en la propia contabilidad, ya que las listas de ventas al fiado forman un conjunto único y al mismo tiempo de naturaleza heterogénea integrado por partidas de naturalezas diversas, derivada, por un lado, de la variada actividad comercial desarrollada a través de las diferentes secciones que componían el establecimiento, que será una característica notable de los comercios de tejidos vallisoletanos de la primera mitad del siglo XIX, y, por otro, de la praxis del peritaje tasador. Y es que, a pesar de la diversificación comercial, todavía en estos años no existe una especialización plena en la venta de texti-

¹⁴ M. ROCHA, opus. cit. (1999).

les. Esta no empezará a alcanzarse hasta la década de los años 70 y 80. Lo más frecuente todavía en esta etapa es que los establecimientos compaginen la venta de telas y tejidos con la de géneros de lencería y mercería, además de suministrar al consumidor las primeras prendas de vestir confeccionadas como pañuelos, mantillas, capas, sombreros, vestidos, camisas, corsés, camisolines, etc., junto a diversos artículos de alimentación. Este carácter mixto de los comercios sin embargo no se refleja en su contabilidad, en la que se anotan sin distinción alguna todo tipo de ventas, independientemente del género suministrado al cliente. Como además, estos comerciantes diversificaban su actividad con otros negocios y operaciones, fundamentalmente el alquiler de las casas de su propiedad y de las tierras de labranza o de viñedo localizadas en diversas poblaciones del entorno de la ciudad, nos encontramos con que en las ventas al fiado están mezcladas las de tejidos con las de otras mercancías y artículos del establecimiento. Además en la lista de deudores se incluyen, junto a las anteriores partidas, las rentas de los alquileres del patrimonio urbano y rústico, las amortizaciones de los préstamos efectuados a otros comerciantes, a personas físicas e instituciones municipales o provinciales, además de añadirse los intereses de sus inversiones en acciones del ferrocarril y de las primeras instituciones financieras de la ciudad¹⁵. Faltan, sin embargo, en el seguimiento de las ventas las cobradas en efectivo y las cantidades entregadas periódicamente a cuenta de la cantidad total adeudada.

En este sentido, estamos plenamente de acuerdo con Rocha¹⁶ en que, aunque todos los comerciantes llevasen un registro escrito de sus transacciones, muy pocos tuvieron los conocimientos precisos para llevar de forma adecuada los libros de cuentas. Este aserto cobra pleno sentido en los comercios cuyo capital activo se encuentra en unos niveles por debajo o en torno a los cien mil reales. En todos ellos, a parte de no existir indicación alguna sobre el comienzo temporal del crédito, tampoco existe una diferenciación entre los créditos perdidos por morosidad insolvente del cliente, de aquellos que el comerciante, a pesar de la duración del mismo, consideraba recuperables al cobrarse progresivamente. Es además práctica común a la mayoría de ellos el englobar dentro de su línea de crédito, la procedente de la actividad comercial de su cónyuge, sobre todo en caso de fallecimiento del mismo¹⁷.

Sólo en los establecimientos con un capital activo superior a los cien mil reales, –y que hemos escogido como ejemplo por su información más completa–, y en los que en la peritación se hace mención del uso de distintos libros de contabilidad,

¹⁵ A. H. P. V. Protocolos Notariales. Leg. 8.428, 12.006, 16.557, 16.622, 16.154, 16.573, 16.682.

¹⁶ M. ROCHA, opus, cit. (1999).

¹⁷ Andrés Rodríguez, con comercio de tejidos propio e independiente del de su suegra María Santos Vitores, con tienda de telas, formó sociedad con ella y con su mujer, pero manteniendo los comercios separados. A su muerte se hizo cargo del establecimiento su mujer, quien también asumió, un año más tarde al morir su madre, la propiedad y dirección de su establecimiento, englobándose, sin distinción, en la contabilidad los créditos pendientes de los dos establecimientos anteriores. APHV, Protocolos Notariales. Leg. 5.775, 5.849, 16.557, 12.006.

encontramos un empeño mayor en diferenciar contablemente entre las deudas perdidas y las de cobro seguro, pero sin alejarse de la práctica seguida por todos los comercios, grandes o pequeños, de presentarlas como listas de deudas, más o menos diferenciadas, en algunos casos, mediante algún epígrafe.

En el cuadro número 1 se han seleccionado, siguiendo el criterio anterior, seis grandes comercios relacionando el capital activo expresado en reales con la cuantía del crédito concedido a la clientela, el crédito considerado perdido, y el porcentaje que éste supone en relación con el crédito total. Lo primero que llama la atención es la cuantía del crédito concedido por algunos comerciantes que, expresado en porcentaje llega, en ocasiones, a ser el 100% del capital activo, e incluso como en el caso del comerciante Gabino Abril a duplicarse. Una posible explicación pueda hallarse en la forma de confeccionar los inventarios post mortem comerciales. Por regla general, aunque con alguna ocultación, el interés de los familiares –viuda, hijos o herederos– hace que el capital activo se contabilice lo más exhaustivamente, mientras que la praxis llevada a cabo con las deudas, tanto a favor como en contra del establecimiento, es muy distinta. Aunque el comerciante hubiera llevado su negocio contabilizando en distintos libros sus compras de géneros, sus ventas diarias, sus créditos a la clientela, lo que nos encontramos en los inventarios son los resúmenes realizados por el perito tasador encargado de la tarea, que se limita a realizar una larga lista de las deudas de la clientela, y, si los hay, de los acreedores comerciales. Esto es lo que ocurre con la mayoría de los comercios reflejados en el cuadro, cuyas listas de deudas a favor del establecimiento se inician en el año de la apertura del mismo¹⁸. En relación aparte aparecen las partidas de las cantidades consideradas incobrables. Si el crédito concedido oscila entre el 50% y casi el 200% y el considerado irrecuperable o perdido entre el 18 y el 65%, cómo se puede considerar la diferencia: de posible cobro o cabría incluirla entre los créditos dudosos o irrecuperables?. Dada la forma en que se presentan las partidas de las deudas de la clientela a favor del comercio en las fuentes analizadas, y ante la falta de más datos, es muy difícil dar una respuesta, por el momento, plenamente satisfactoria.

Si ahora consideramos el riesgo corrido al aumentar el dinero inmovilizado en manos de la clientela a través de las ventas al fiado junto con la imposibilidad, en muchos casos, de recuperarlo, unido a las sumas abultadas del pasivo que nos proporciona la última columna, procedentes de la compra de mercancías para el comercio, podemos comprobar que éste conduciría ineludiblemente al cese de la actividad comercial por quiebra del establecimiento como en el caso, aunque no el

¹⁸ Hay 4 casos notables que sirven de ejemplo de lo señalado en las líneas anteriores, el del comerciante Gabino Abril, del que sabemos por la relación de sus papeles el empleo de diferentes libros de contabilidad, de caja, de compras y de deudas; el del fabricante-comerciante Roque Alday, Isidro Ocejo y Miguel de la Torre Agero. En el primero, la relación de las deudas de la clientela se inicia en 1786, año en que inicia su tarea comercial y termina en 1825. Casos similares son los de los otros tres comerciantes. A. H. P. V. Protocolos Notariales. Leg.12.031, 12.004, 16.682 y 16.448.

único, de Gregorio Becerra¹⁹, en que el dinero puesto en manos de sus clientes, junto al impago de las deudas abiertas por la venta de géneros debido a la quiebra de varios comerciantes de los que era proveedor-acreedor, llevaron al cierre de su establecimiento y a la venta en almoneda de los efectos de éste y de sus bienes personales.

Cuadro núm. 1. Comparación entre el crédito activo y el considerado perdido o irrecuperable, expresados en reales. 1830-1870

Nombre	Capital activo	Crédito total	%	Crédito incobrable	%	Pasivo	%
G. Becerra	151.383	75.405	50	22.327	30	129.743	85,7
Roque Alday	137.970	261.948	190	46.428	18	71.247	51,6
Gabino Abril	310.521	439.834	141	288.075	65	77.314	24,8
V. Mendigutia	636.625	300.998	47	97.801	32	427.316	67,0
Isidro Ocejo	376.480	39.713	100	39.713	100	191.898	50,9
M. de la Torre	134.031	165.528	123	61.313	37	227.980	170

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por los inventarios post mortem.

Este comerciante, con establecimiento abierto en la plaza mayor, tenía en 1830 un patrimonio que ascendía a 355.839 reales, que incluía la tienda y varias casas en la propia plaza más un corral comprado en los terrenos desamortizados del convento de San Francisco y una tierra de 40 obradas en San Cebrián de Mazote. El capital activo del comercio ascendía a 151.383 reales, valor de las telas y prendas de vestir, así como géneros de mercería y lencería vendidos en el establecimiento. Las ventas al fiado ascendían a algo más de 75 mil reales, el 50% respecto al capital activo. De ellas, casi el 30% fueron considerados en la peritación como créditos incobrables, el 45% de carácter dudoso y el crédito seguro solo representó el 24%. Es decir, el 75% del crédito concedido por este comerciante tenía muy pocas probabilidades de ser cobrado. El pasivo –la deuda contraída con sus proveedores– era de 130.000 reales, lo que representaba el 85% del dinero invertido en géneros textiles.

En 1850 el comercio aparece en quiebra en el inventario realizado tras su muerte. Del floreciente patrimonio existente en 1830 solo quedaban unos escasos 20 mil reales, repartidos entre la casa, hipotecada, en la que habitaba y donde tenía el establecimiento, el ajuar y los géneros comerciales que apenas llegaba a los seis

¹⁹ Otros comerciantes cuyos comercios quebraron al combinarse un volumen importante de deudas sin cobrar, con un pasivo bastante abultado y unas operaciones arriesgadas fueron Máximo Cruz y Joaquín del Amparo, ambos con comercios de tejidos, y ambos presionados por una junta de acreedores, en su mayor parte de Madrid, Bilbao, y Tarrasa, quienes trataron de cobrar al menos una parte de la deuda que tenían pendiente con ellos ambos comerciantes. A. H. P. V. Protocolos Notariales Leg. 5.775 y 12.017.

mil reales. Para esta fecha, los créditos incobrables habían multiplicado su cifra por siete hasta llegar al medio millón de reales, los pleitos por recobrar el dinero de los géneros vendidos a crédito a otros comerciantes, más el que él contrajo con el comerciante Juan Antonio Vildórola, tuvieron el colofón ya anunciado, poniendo en venta la casa y haciendo almoneda de todos sus bienes para pagar a este último acreedor.

Desde una modesta tienda de propiedad y dirección de la madre, la actividad comercial de la familia Mendigutia²⁰, continuó bajo la dirección de su hijo Rafael. Con él, el crédito a la clientela ascendió a 92.233, de los que sólo se cobró el 41%, quedando un 59% pendiente. Con su hijo Vicente las ventas al fiado triplicaron su volumen alcanzando los trescientos mil reales, mientras que la cuantía de las deudas incobrables de los clientes superó los 150 mil reales, representando el 50% del crédito total concedido por el establecimiento. Tras su muerte y, en el momento de contabilizar en el inventario los créditos a la clientela, tan sólo se habían pagado el 19%, es decir, alrededor cincuenta y nueve mil reales, permaneciendo inalterable la suma correspondiente a los parroquianos insolventes, a pesar de las causas judiciales abiertas contra ellos. En este caso, la muerte del socio principal no paralizó el negocio, aunque la continuidad se hizo difícil por el pago a la viuda y a los hijos de su hijuela, más la parte correspondiente a los bienes gananciales, por el pasivo pendiente y por los créditos sin cobrar. La quiebra se evitó, pero el establecimiento rebajó su radio de actividad a la venta de alimentación, y su categoría de gran comercio a la de simple tienda de comestibles, que fue finalmente traspasada por su hermano y socio Fernando a su empleado en la cantidad de 59.100 reales, valor que la tasación adjudicó al negocio.

Si por los indicios que proporcionan las fuentes utilizadas sabemos que las ventas a crédito a los clientes a través del mostrador de la tienda, se registraban en un cuaderno o libro determinado, sin necesidad de elevarlas a escritura pública²¹,

²⁰ La actividad del comercio de Mendigutia, se inició con Vicente Mendigutia, procurador, cuya mujer Catalina Aro tenía una tienda de comestibles en la calle Manzana, donde posteriormente se localizará la actividad familiar. De los dos hijos del matrimonio, Carlos, muerto sin hijos, será Rafael el continuador, y, a la muerte de éste, se hicieron, a su vez, cargo del negocio sus hijos Vicente y Fernando, que formaron sociedad, aunque la dirección recayó sobre el primero. El capital activo del negocio con Rafael Mendigutia se evaluó a su muerte en 178.438 reales, para incrementarse hasta los 636.625 reales en el momento de la muerte de su hijo y continuador Vicente, a la vez que la actividad comercial se desarrollaba entre el establecimiento central y varios almacenes distribuidos por la ciudad, donde se almacenaban los géneros para su propio comercio y para el suministro de otros establecimientos. Su hermano y socio Fernando, por encargo de la viuda continuó con la actividad comercial, deshaciéndose de las secciones del textil, de lencería y mercería, conservando únicamente la de la alimentación hasta su liquidación y traspaso a un empleado en 1870. A. H. P. V. Protocolos Notariales Leg. 5.775, 16.557 y 16.582.

²¹ Estaríamos en el caso de las deudas contraídas por la clientela ante lo que se ha denominado crédito no formal, en el sentido de que la deuda contraída se apoyaría en el conocimiento que pudiera tener el comerciante sobre la reputación y palabra del cliente, a diferencia del llamado formal que requeriría del registro de la deuda en una escritura pública ante notario. M. ROCHA, opus cit, (1999).

estos mismos atisbos apuntan a la existencia, mezclada con la anterior y difícil de separar de ésta, de otra línea crediticia generada por las entregas a crédito de géneros a otros comerciantes o vendedores ambulantes, que, a veces aparecen anotadas entre las deudas de los clientes, y en otras consignadas a parte en recibos, facturas y vales, en los que se anotan el nombre, la fecha y la cuantía, sin que se integren en el resumen general del comercio. También hay algunos indicios, sobre todo en los años 50 y 60, del uso de las letras de cambio, como forma de cobrar el género transferido a otros compañeros de gremio o las compras realizadas por estos cuya relación, sin embargo, no aparece entre el recuento del crédito a favor del comercio. La explicación pudiera estar en que quizás cuando la deuda se abonó, el recibo, factura o letra, se entregó al comprador, mientras que los que conservó el comerciante nunca fueron abonados, dando la deuda por perdida²². Por esto, quizás, la peritación los incluyese entre los papeles y escrituras de propiedad, de las que se proporciona una relación nominal, al final del inventario, lo mismo que de los libros de contabilidad y copiadores de cartas usados en el comercio²³.

Los proveedores y los géneros textiles

Así como los comerciantes vallisoletanos vendieron tradicionalmente a sus parroquianos sus telas y tejidos al fiado, la mayor parte siguió también con la costumbre de realizar sus compras de tejidos gracias al crédito concedido por otros comerciantes-proveedores, pagándolas, posiblemente de la misma forma que lo llevarán a cabo a finales de siglo, en plazos fijos mensuales, o en las fechas de vencimiento de

²² En el caso del comercio de Gregorio Becerra entre la relación de clientes deudores del comercio, aparecen indicaciones sueltas sobre la venta a crédito de telas y demás artículos del comercio a otros comerciantes por importe a 448 mil reales, repartidos de la siguiente manera: a Ramón Arriaga, comerciante de Bilbao 13 mil reales, a Julián Montejo de Valladolid 235 mil, a Valentín Revenga también de esta ciudad 50 mil, al sastre Domingo Pereira 150 mil, más una cantidad, sin determinar en el inventario, a la vendedora ambulante Juana Revisioni, por diversos géneros como telas, artículos de mercería y prendas de vestir para vender a domicilio. A. H. P. V. Protocolo Notarial Leg. 16.669 y 11.940.

²³ A la muerte del comerciante Gregorio Becerra, los peritos tasadores del patrimonio familiar y comercial, dedicaron su atención a los documentos hallados en el despacho del finado, anotándose entre otros documentos, una serie de recibos atrasados, correspondientes a los años de 1844 a 1850, todos ellos referentes a compras de los comerciantes, posiblemente de la ciudad o de poblaciones cercanas a ella, Ángel Ruiz y Mateo Alcalde, por valor conjunto de 8.204 reales. Repasando las listas de deudores del comercio, ninguno de estos comerciantes, como hemos podido comprobar, se encuentra incluido en ellas. Al conservarlos en su poder, debieron de ser, desde luego, facturas y recibos no cobrados, y considerados como "atrasados y antiguos", e incluso perdidos al no figurar entre las listas de deudas a favor del comercio. En el caso del establecimiento de paños, propiedad de Gabino Abril y Gómez, junto a la relación de libros usados en el comercio: Libro Maestro, varios libros de Caja de cuentas corrientes, un Libro de Diario de cuentas, varios libros y cuadernos de Compras, Copiadores de Cartas, Copiadores de Letras, Libros de Diario y Libros de Cuentas de los Tintes, se encuentran también varias facturas y recibos como los anteriormente mencionados, y quizás con el mismo carácter. A. H. P. V. Protocolo Notarial. Leg. 16.669 y 12.005.

las correspondientes facturas²⁴. Sin embargo, en este terreno, y a tenor de la escasa información disponible sobre el pasivo, nos movemos en un espacio cercano a la conjetura. De los 23 inventarios comerciales analizados para el periodo de 1830-1870 sólo 11 proporcionan el nombre de los proveedores, algunos la cantidad pendiente de abonar, muy pocos la población de residencia, y ninguno la naturaleza de las mercancías y de los géneros textiles comprados a los fabricantes. Por otro lado, en la tasación de los géneros comerciales tampoco suele ser frecuente la mención sobre la procedencia de los tejidos existentes en los distintos establecimientos. De estos 11 inventarios, solo el 30% contienen este tipo de información. Con ambos datos, hemos tratado, en lo posible, de esbozar las relaciones comerciales entre los comercios vallisoletanos y sus centros proveedores de tejidos.

El total de tejidos contabilizados en los 23 inventarios de los comercios vallisoletanos entre 1830 y 1870, cuadro n^o 2, ascendió a 134.368 varas²⁵, de las que el 59% fueron tejidos de lana, el 34% algodones y pequeños porcentajes de textiles de seda y mezclas (3% y el 4% respectivamente). Ahora bien, de esas varas solamente del 23% tenemos constancia de su punto de fabricación. Partiendo de este último dato, se puede señalar que los tejidos de lana acapararon el consumo de los vallisoletanos con el 67%. No obstante, la preferencia, según los datos aportados por las fuentes consultadas, se decantó hacia los tejidos fabricados en los centros castellanos, a los que corresponde el 56%, mientras que el 44% restante llegaron a los comercios desde otras regiones e incluso desde el extranjero.

Cuadro núm. 2. Varas de tejidos comercializados en Valladolid entre 1830-1870

	Total	Lanas	Algodón	Seda	Mezcla
Total textiles	134.368	79.148	45.334	4.428	5.458
Con origen conocido	31.296	21.244	9.011	508	533
% sobre el total	23	27	20	11	10

Fuente: Elaboración propia con los datos de los Protocolos Notariales.

Si fijamos nuestra atención sobre los datos reflejados en el cuadro número 3, que refleja el número de fabricantes encontrados, los principales centros textiles que

²⁴ E. DEU BAIGUAL, "La comercialización de tejidos catalanes en Castilla", en J. TORRA Y B, YUN (dirs), *Consumo, condiciones de vida y comercialización. Cataluña y Castilla, siglo XVII-XIX*. Valladolid, (1999). En las 127 tiendas, pertenecientes a diversos sectores comerciales como la juguetería, los bazares, las ferreterías, las droguerías, imprentas, zapaterías, textiles, etc., los inventarios comerciales post mortem de cada una de ellas muestran, a veces mediante indicios, otras con datos sueltos, la misma práctica crediticia.

²⁵ La vara equivalía a 0,836 centímetros o también a cuatro palmos.

abastecieron al comercio vallisoletano fueron, si excluimos a Valladolid y su provincia que son los más numerosos, en primer lugar Madrid, seguida de Barcelona. Madrid fue la plaza con mayor número de proveedores gracias al papel desempeñado por el mercado madrileño como redistribuidor de las mercancías llegadas a la capital procedentes de otros puntos peninsulares, a la vez que emisor de las mercancías y géneros de su propia provincia como las estameñas de Humanes. Este mismo carácter de plazas de entrada de tejidos extranjeros y de redistribución de los mismos hacia la capital del Pisuerga, la tienen Santander, Vitoria, y Bilbao, en las que, como en la madrileña²⁶, los comerciantes vallisoletanos tenían desplazados para actuar como enlaces con los comerciantes de estas ciudades a agentes y corresponsales encargados de informar sobre los nuevos géneros y sus precios, comprar las mercancías y cobrar las deudas de los clientes.

Esto permitió una práctica comercial como fue la recepción y envío de géneros en calidad de depósito, pactándose una comisión sobre las ganancias que pudieran derivarse de la venta en los respectivos establecimientos. Juego comercial que asimismo fue empleado por los grandes almacenes y comercios con los pequeños y medianos establecimientos, en determinado tipo de textiles, especialmente los más novedosos²⁷.

De las 31.296 varas de tejidos de lana, algodón, seda y mezclas inventariadas con origen conocido, el 73% fueron de fabricación nacional, mientras que el 27% restante entraron al mercado vallisoletano por las fronteras. El mayor volumen correspondió a los tejidos de lana con el 67%, seguidos por los algodones con el 28%, mientras que las sedas y las mezclas alcanzaron porcentajes muy pequeños, entre el 1,6 y el 1,7% respectivamente.

Si completamos la información del cuadro anterior con los datos parciales, que sobre la procedencia de los tejidos facilitan las tasaciones periciales de los inventarios, recogidos en los cuadros 4 y 6, el panorama de los centros abastecedores del comercio vallisoletano se amplía considerablemente.

²⁶ Otras plazas donde los comerciantes desplazaron a sus agentes y corresponsales fueron Bilbao, Santander, Palencia y Alar del Rey, en Valladolid, Medina del Campo y Medina de Rioseco, Roa en Burgos, Ledesma en la Rioja, en Extremadura, Cáceres y Cuacos, Peñaranda de Bracamonte en Salamanca, Piedrahita en Ávila. A. H. P. V Protocolos Notariales Leg. 5.775, 5.832, 12.004, 12.005, 15.872, 16.557 y 16.669.

²⁷ Sobre las actividades comerciales realizadas mediante corresponsales y factores desplazados a diversos mercados ver el artículo de TORRAS ELÍAS, JAUME, "Fabricants sense fàbrica. Estudi d'una empresa llanera d'Igualada (1726-1765)", en *Recerques*, nº 19, (1987).

Cuadro núm. 3. Poblaciones proveedoras de textiles a los comercios vallisoletanos. 1830-1870

Provincia	Poblaciones	Proveedores	Provincia	Población	Proveedores
Alicante	Alcoy	3	Burgos	Burgos	5
Álava	Vitoria	4		Pradoluengo	2
Barcelona	Barcelona	3	León	León	1
	Sabadell	3	Palencia	Palencia	2
	Tarrasa	4		Amusco	3
Guadalajara	Sigüenza	1		Alar del Rey	1
Madrid	Madrid	21	Salamanca	Alba de Tormes	1
				Béjar	4
Rioja	Logroño	1	Segovia	Segovia	1
	Villoslada	2		Cuellar	2
	Enciso	2	Valladolid	Valladolid	32
	Munilla	2		Nava del Rey	1
	Haro	1		Olmedo	1
Vizcaya	Bilbao	3		Serrada	1
	Durango	2		Zaratán	1
Santander	Santander	6	Zamora	Zamora	1
	Reinosa	2		Benavente	1
				Muelas	1
				Toro	1

Fuente: Elaboración propia con los datos de los Protocolos Notariales.

A pesar de la decadencia que arrastraba la industria lanera castellana desde finales del siglo XVIII²⁸, todavía a la altura de 1830-1870, la población vallisoletana se decantó por el consumo de los tejidos de lana producidos dentro de la región, que supusieron el 56%, de todos los tejidos de esta fibra vendidos en los comercios entre 1830 y 1870, fabricados principalmente en Palencia y en Béjar, seguidos a mayor distancia por Burgos, Valladolid y Segovia, siendo insignificante la producción abulense.

²⁸ Diversos son los estudios que analizan la crisis de la industria textil lanera castellana entre los que cabe citar a modo de ejemplo los trabajos de P. GARCÍA COLMENARES, "De la desindustrialización del sector textil lanero castellano a la creación de pequeños centros fabriles: Palencia. (1780-1930)", en B. YUN CASALILLA, *Estudios sobre capitalismo agrario, crédito e industria en Castilla. (Siglos XIX y XX)*. Valladolid. (1991). R. HERNÁNDEZ, *La industria textil rural en Castilla: Astudillo, 1750-1936*. Valladolid. (2003). (Tesis doctoral inédita). R. ROS MASSANA, *La industria textil lanera de Béjar (1680-1850). La formación de un enclave industrial*. Valladolid. 1999. G. MARTÍN GARCÍA, *La industria textil en Ávila durante la etapa final del Antiguo Régimen. La Real Fábrica de algodón*. Ávila. (1990).

Cuadro núm. 4. Centros textiles castellano-leones proveedores de los comercios vallisoletanos entre 1830-1870.

Población	Lanas	Algodón
Ávila	24	
Burgos	446	
Peñaranda	93	
Prádanos	174	
Pradoluengo	182	
Palencia	1.352	
Amusco	5.160	
Astudillo	459	
Salamanca		
Béjar	3.086	
Segovia	89	
S. M^a de Nieva	64	
Riaza	202	
Valladolid	597	688
Total en varas	11.928	688

Fuente: Elaboración propia con los datos de los Protocolos Notariales

Desglosando la información anterior y, a través del cuadro número 5, observamos que de Palencia llegaron a las estanterías y anaqueles vallisoletanos el 58% de los paños y bayetas producidos en esta provincia, especialmente de Amusco que supuso el 74% de la producción palentina vendida en la ciudad del Pisuega, seguida por la pañería bejarana con un 26% y a mayor distancia por la burgalesa de Prádanos y Peñaranda, que apenas si alcanzó el 8%. En general, los tejidos de lana producidos en la región fueron fundamentalmente paños, bayetas y estameñas de calidad mediana o inferior, muy aceptadas por unas clases populares urbanas y campesinas de ingresos reducidos, que reemplazaron progresivamente en el consumo a los tejidos hasta entonces preferidos en la etapa anterior a la fecha de este trabajo, como eran los paños gruesos, bayetas, burieles y estameñas fabricados en Valladolid, Sigüenza, Humanes, Segovia, Prádanos, Villoslada y Génova.

Cuadro núm. 5. Centros productores castellanos de tejidos de lana. 1830-1870

Centros textiles castellano-leoneses	Tejidos de lana
Palencia	58%
Béjar	25%
Burgos	7%
Valladolid	5%
Segovia	2%
Ávila	0,2%

Fuente: Elaboración propia con los datos de los Protocolos Notariales.

Sin embargo, la mejora relativa del nivel de vida de la población vallisoletana que se opera con el inicio del desarrollo económico de la ciudad, el ascenso social de la burguesía y el cambio en el gusto a la hora de vestir impuesto por la moda, aumentó la demanda de los modernos tejidos de lana, fruto de la mecanización del textil, como los paños finos de primera calidad, las telas finas de lana como los astracanes de rizo y para lluvia, los castores, las chinchillas, las ratinas y los terciopelos, así como otros tejidos como el veludillo, especialmente indicados para forrar las prendas de vestir, sin olvidarnos del más vendido de todos ellos, el patén, empleado en la confección de levitas y de pantalones masculinos.

En el cuadro número 6 se ha tratado de reflejar la distribución de los diferentes textiles elaborados fuera de la región, distribuyéndolos por centros productores y por fibras, mientras que en el siguiente se ha expresado mediante porcentajes, la preferencia a la hora de adquirir los diferentes textiles por la clientela vallisoletana.

Los nuevos tejidos de lana, cuyo origen conocemos, con textura más finas, con colores a la moda y de mejor calidad, supusieron el 44%, destacando Sigüenza con el 34% y la Rioja con el 18%. De los tejidos riojanos, el 53% de los paños finos boquilla y de mezcla de primera calidad, gracias al inicio de la renovación tecnológica²⁹, llegaron de Munilla y la mitad de Enciso. Los tejidos de lana catalanes, los traídos desde el otro lado de la frontera como – el alepín, el merino, el patén y algunas estameñas y bayetas francesas e inglesas– y los alcoyanos tuvieron porcentajes muy parejos, oscilando entre el 15 y el 16%.

²⁹ A. GONZÁLEZ ENCISO, “La industria lanera en la provincia de Soria en el siglo XVIII”, en *Cuadernos de Investigación Histórica*, 7. Madrid. (1983).

Cuadro núm. 6.

Tejidos fabricados fuera de Castilla y León y vendidos en Valladolid entre 1830-1870. (En varas)

Población	Lanas	Algodón	Sedas	Mezclas
Alicante				
Alcoy	1.526		42	29
Cataluña	1.156	2.237	77	
Tarrasa	342			
Guadalajara				
Sigüenza	3.127			
Madrid				
Humanes	12			
Rioja				
Ezcaray	17			
Villoslada	242			
Enciso	433			
Munilla	893			
Torrecilla	95			
Toledo	25			
Escalona	31			
Valencia			94	
Francia	542	4.072	187	
Inglaterra	139	1.071	108	
Suiza		749		
“Extranjero”	736	194		504
Total varas	9.316	8.323	508	533

Fuente: Elaboración propia tomando como referencia los datos de los Protocolos Notariales.

Cuadro núm. 7. Porcentajes de tejidos vendidos en Valladolid en 1830-1870

	Sigüenza	Rioja	Cataluña	Alcoy	Valencia	Extranjeras
Lanas	34	18	16	16		15
Algodones			25			67
Sedas			15	8	19	58
Mezclas						95

Fuente: Elaboración propia tomando como referencia los datos de los Protocolos Notariales.

Después de la lana, los tejidos de algodón con el 28%, ocuparon un segundo lugar en la preferencia de los vallisoletanos. Del 92% de estos tejidos vendidos entre 1830 y 1870, tuvieron especiales preferencias en el ánimo de los vallisoletanos los llegados de Francia, Inglaterra, Suiza e incluso algunos de procedencia hin-

dú. Francia fue la mayor suministradora de algodones, ya que el 45% de los textiles de esta fibra inventariados con origen corresponden a percales, indianas y muselinas fabricadas en el país galo³⁰, situándose por encima de los algodones catalanes, cuya representación en las estanterías comerciales fue del 25%. No obstante, Cataluña siguió siendo el centro con tradición en la provisión de tejidos de algodón al comercio vallisoletano, especialmente hacia los años cincuenta, con telas como los mada-polanes, elefantes, brillantinas, indianas y guingas.

El tímido intento de industrializar la ciudad a mediados de los años 50 del siglo XIX, con la instalación de fábricas de textiles, dio como resultado la salida al mercado vallisoletano de tejidos de lana y algodón que, en competencia con los venidos de otras zonas, reemplazaron la tradicional y secular producción vallisoletana de estameñas y burieles, por tejidos como los muletones de dos pelos, los nuevos tipos de estameñas y los lienzos de algodón. Importantes comerciantes y almacenistas locales, algunos de origen catalán, como Vidal y Compañía, Rueda, Cordero y Compañía, Juan Ramón y Hermano, Junquera y Castro y Francisco y Manuel Canales, además de contribuir a difundir estos nuevos géneros llegados a la ciudad, distribuyéndolos por el comercio minorista de la capital y de la provincia, invirtieron sus capitales y esfuerzos en la fabricación de textiles de algodón, lienzos e hilados. Dos sociedades se dedicaron, a mediados de los años 50, a la fabricación de tejidos de algodón en Valladolid. La primera fue la fábrica de la Industrial Castellana, propiedad de Lara y Villardel³¹, en competencia con fábrica levantada por la sociedad comercial Vidal y Compañía que, a parte de elaborar los hilados y tejidos de algodón, tenía además como actividad comercial la compraventa de géneros textiles extranjeros, mientras que el centro comercial de la sociedad en Barcelona se dedicaría a la adquisición de textiles catalanes para su venta en Valladolid³².

Los clientes y su procedencia

Si los comerciantes vallisoletanos compraron a crédito los géneros que vendían en sus establecimientos, también cedieron una parte importante de los tejidos, aunque sin poder cuantificar, de esta misma forma. Estas ventas estuvieron basadas en la confianza de los comerciantes en su clientela, por eso tuvieron un especial cuidado en identificarles, anotando el nombre y el apellido del cliente, el barrio de

³⁰ Los tejidos de algodón franceses fueron en especial los percales anchos, la indianas, muselinas y chaconadas, alguna tela de lana como el alepín, pero sobre todo las de seda como los tafetanes lisos o labrados y los terciopelos cortados. El 20% eran telas y encajes ingleses, y el resto, fundamentalmente telas con mezcla como la irlandesa, se calificaron en 1855, en el comercio de Manuel Chavarria como extranjeras. A. H. P. V. Protocolo Notarial. Leg. 15.872.

³¹ Esta fábrica elaboraba 5000 varas diarias, es decir 100 piezas, de lienzo o semi-retores de algodón, siendo superada por La Vallisoletana de Vidal, Semprún y Compañía con 120 piezas diarias de lienzos de algodón. D. ALCALDE PRIETO, opus. cit. (1992).

³² I. DE MIGUEL, opus. cit. (1996).

la ciudad donde vivía y, si eran forasteros, la población. Por la forma escueta en que se exponen esos datos en las relaciones de deudores, es imposible determinar la naturaleza comercial de la clientela. Y aunque podemos presuponer, por las cantidades adeudadas su condición de cliente-comerciante, no podemos pasar del campo de la suposición. Lo que si se percibe es que en conjunto la mayoría de los compradores, tal y como señalan los inventarios, si dejamos al margen a la clientela urbana, la más numerosa y la que genera un crédito en las ventas al fiado de más de un millón de reales, como se puede observar en el cuadro número 8, procedían especialmente de los núcleos de población más cercanos a la ciudad, aunque la atracción ejercida a través del crédito concedido por los comercios de telas vallisoletanos alcanza a toda la provincia, a las castellano-leonesas e incluso traspasa los límites de la región.

Los algo más de dos millones de reales concedidos a su clientela por los comerciantes vallisoletanos entre 1830 y 1870, se distribuyeron de la siguiente forma: las compras de los clientes de la capital y de la provincia supusieron el 68% del crédito concedido por los comerciantes mediante las ventas a crédito. La cuarta parte, el 24% fue para las provincias castellano-leonesas, mientras que el 8% salió de los límites regiones.

Cuadro núm. 8. Crédito concedido por los comercios vallisoletanos. 1830-1870. (En reales)

Crédito total	Valladolid	Provincia	Castilla-León	Otras provincias
2.148.436	1.085.980	395.664	499.531	167.261
100%	50	18	24	8

Fuente: Elaboración propia con los datos de los Protocolos Notariales

Como vemos en el cuadro número 9, el reparto del crédito entre la clientela castellana siguió las pautas marcadas desde finales del siglo XVIII en los intercambios comerciales entre Valladolid y las provincias de su entorno, especialmente con las situadas en la cuenca del Duero, próximas a ella, y las emplazadas en las rutas hacia el noroeste de la región. Muchas de estas capitales y algunos de sus núcleos de población habían sido puntos de destino e interés de muchos comerciantes vallisoletanos, por lo que no es de extrañar que, apoyándose en estos contactos comerciales ya establecidos, el mayor número de clientes, entre los que pueden estar incluidos algunos comerciantes de estas zonas, se sitúe en ellas.

Cuadro núm. 9. Crédito de los comercios vallisoletanos en Castilla y León, 1830-1870. (En reales)

Provincias	Crédito	Porcentaje
Ávila	91.217	18,0
Burgos	78.766	16,0
León	34.326	7,0
Palencia	68.655	14,0
Salamanca	83.730	17,0
Segovia	57.969	12,0
Soria	6.020	1,0
Zamora	72.848	15,0
Total	499.531	100,0

Fuente: Elaboración propia con los datos de los Protocolos Notariales.

Por capitales de provincias Ávila, situada en las rutas comerciales hacia Madrid, con el 18%, fue la que más crédito recibió de los comerciantes vallisoletanos. Casi la mitad de las compras a crédito efectuadas en los comercios vallisoletanos pertenecen a la capital –el 46%–, seguida por Arévalo con el 36%. Porcentaje similar es el que presentan las provincias de Salamanca y Burgos con el 17% y 16% respectivamente. El crédito en la provincia charra se concentra casi por igual en la capital y en dos núcleos de población importantes como son Ciudad Rodrigo y Fuentesauco (respectivamente, 22% y 25%). Aunque la provincia de Burgos fuese la tercera en importancia en cuanto al crédito concedido por los comercios vallisoletanos, no era la capital quien tenía el mayor porcentaje, situándose por debajo del concedido a otras dos poblaciones de su provincia como Peñaranda y Pinilla, que juntas absorbieron más del 70% de las compras a crédito realizadas en los establecimientos de la capital del Pisuerga. Esta circunstancia quizás pueda explicarse por el desarrollo de la capital y el acusado cambio y modernización de su comercio minorista³³, cuyo número se incrementó notablemente, siendo capaz de abastecer a su propia clientela de los géneros que antes compraban en Valladolid.

Cercanos a Valladolid, los clientes palentinos recibieron el 14% del crédito comercial, repartiéndose más de la mitad del mismo entre la capital (31%) y el centro manufacturero de Astudillo (31%), mientras que fue casi irrelevante el que correspondió al resto de la provincia si exceptuamos a Cervera con el 12%.

³³ A mediados de siglo el número de comercios al por menor de Burgos se elevó a doscientos, de los que una cuarta parte eran de telas y de mercería. F. CASTRILLEJO IBÁÑEZ, “El comercio burgalés durante los dos primeros tercios del siglo XIX”, en F. J. PEÑA PÉREZ y R. J. PAYO HERNANZ (coord.), *Historia del comercio en Burgos*, Burgos, (2005).

A pesar de que las relaciones comerciales con las zonas noroccidental y oriental³⁴ de la región no tuvieron la misma intensidad que con las provincias anteriores, es de destacar, sin embargo, los contactos comerciales con Toro, la población más dinámica y poblada de la provincia de Zamora, que recibió las tres cuartas partes del total crediticio abierto en los comercios vallisoletanos a la clientela de esta provincia. Similar es el caso de la población leonesa de Valderas, cuyas compras en los establecimientos de Valladolid supusieron el 65% del crédito abierto a la clientela de la provincia de León. La debilidad de los intercambios comerciales con la zona oriental de la región es patente si consideramos que Soria y su provincia solo supusieron el 1% de las compras a crédito, concentradas en más de un 50% en Herrera, seguida con un 17% por Almajana.

Los intercambios comerciales, como se aprecia en el cuadro número 10, con clientes de otras provincias supusieron el 8% restante del crédito abierto por los comercios a través de las ventas de textiles al por menor, del que más del 50% se distribuyó entre la población riojana de Ledesma³⁵, con la que los comerciantes vallisoletanos mantuvieron continuos negocios desde finales del siglo XVIII, y desde donde llegaban a Valladolid diversos géneros textiles, y las dos provincias extremeñas de Cáceres y Badajoz, bastante alejadas de los tradicionales circuitos comerciales desarrollados por los dueños de los establecimientos de tejidos al por menor. La falta de datos precisos y explícitos sobre las compras realizadas por los clientes de esta zona, especialmente de Zafra en la que un solo cliente aglutinó el 38 % del crédito extremeño, nos hacen pensar en la posibilidad de que, más que un parroquiano normal, se tratase de un cliente-comerciante que adquiriese géneros en los comercios vallisoletanos por el procedimiento tradicional del depósito de géneros, o quizás, ya que es imposible averiguarlo mediante la documentación, a través de la compra a crédito con la apertura de las consabidas facturas y giro de letras de cambio en los plazos previamente establecidos.

El porcentaje madrileño puede hallar explicación por ese doble carácter de su mercado, comprador de mercancías castellanas, por un lado, y de redistribuidor de las que le llegan de su propio entorno provincial y de otras zonas del país. Mientras que Santander, Bilbao y Vitoria, con porcentajes muy similares, son, como ya hemos apuntado, tres ciudades desde las que llegaban, a principios del siglo, por vía marítima, o a través la frontera por Vitoria, diversos géneros y mercancías a Valladolid. Sus

³⁴ Los contactos comerciales de algunos importantes comercios vallisoletanos a finales del siglo XVIII estuvieron polarizados en torno al noroeste de la región, concretamente hacia León, Ponferrada, Astorga, Zamora, Toro y Salamanca. Hacia el sudeste Segovia y Madrid, puerta abierta al mercado castellano-manchego en el que vender y proveerse de paños de Guadalajara. En el centro, en el entorno de la capital del Pisuerga, los contactos comerciales fueron importantes con Palencia, las dos Medinas, Alaejos, Arévalo y Ávila. I. DE MIGUEL, *El mundo del comercio en Castilla y León al final del Antiguo Régimen*. Valladolid (2000).

³⁵ La cuantía de las compras al fiado de Ledesma fue de 40.180 reales. A. H. P. V. Protocolos Notariales. Leg. 12.031 y 16.557.

conductores, normalmente arrieros, tras depositar las mismas en los comercios de la ciudad, realizaban diversas compras de textiles a crédito por encargo, posiblemente de otros comerciantes, de algún particular o quizás para su propio consumo, pagando la deuda en los sucesivos viajes de vuelta a la ciudad del Pisuerga.

Menor intensidad en las relaciones comerciales se evidencia con la zona noroeste y sur del país, apreciándose una disminución del número de clientes y del volumen del crédito concedido por los comerciantes vallisoletanos. Murcia y Málaga, pero sobre todo Galicia son dos claros ejemplos. En el caso de las ciudades gallegas y, al igual que con los arrieros que acercaban las mercancías a la ciudad desde los puertos y frontera del norte, los conductores de lienzos y estopas gallegos así como de otras mercancías, como el pescado, realizaron sus compras en los comercios al por menor de Valladolid, para pagarlas en los sucesivos viajes de retorno.

Cuadro núm. 10.

Crédito comercial fuera de la región castellana. 1830-1870. (En reales)

Provincias	Crédito	Porcentaje
Álava	13.779	8,0
Badajoz	17.552	11,0
Cáceres	25.495	16,0
Coruña	6.989	4,0
Lugo	4.995	3,0
Madrid	19.175	12,0
Málaga	5.604	3,0
Murcia	1.251	1,0
Orense	13.686	8,0
Rioja	41.188	25,0
Santander	8.953	5,0
Vizcaya	8.594	5,0
Total	167.261	100

Fuente: Elaboración propia con los datos de los Protocolos Notariales.

Finalmente queda por analizar la influencia que sobre el consumo de textiles tuvieron los comercios de telas en la propia ciudad y en los pueblos de su provincia. Aunque como hemos señalado en las primeras líneas de este apartado, hay un especial interés en la mayoría de los comercios de tejidos a la hora de anotar el nombre del cliente, la población y la deuda pendiente, sin embargo, en el 12% de los establecimientos, cuyo radio de influencia comercial, a parte de proyectarse

sobre la provincia, se extendió primordialmente por todos los barrios de la ciudad, desde los de Santiago y el Salvador en los que residían las clases acomodadas hasta los de San Andrés y San Juan, propios de campesinos y artesanos, saltando la muralla del río y llegando hasta el de la Vitoria, hay una visible diferencia, ya que mientras que en la clientela rural, al lado de la deuda aparece solo el nombre y el del pueblo, en la urbana junto a su nombre o mote, se anota alguna característica personal o profesional que le singularice sobre el resto.

Éstas características añadidas al nombre permiten hacer un seguimiento social, y nos indican que entre los consumidores de estos establecimientos predominan mayoritariamente las clases populares, y dentro de ellas, en especial el sector relacionado con la alimentación como fruteras, cachicanes, molineras, tocineros, panecilleros, rosquilleros, confiteros, etc., No faltan tampoco artesanos como sombrereros, guarnicioneros, vidrieros, ni individuos del sector servicios como miembros de la policía, pagadores del ejército, suministradores de la guardia civil, oficiales de la contribuciones, conductores de lienzos, mesoneras, sastres, modistas, peluqueros, cirujanos, vendedoras de ropa, dependientes, criadas y amas de cría, demandaderas de conventos, etc. El estamento militar está representado por diversos individuos como jefe del estado mayor, los generales, comandantes, sargentos, músicos de regimiento, brigadieres, cornetas, etc.

Sin embargo, son escasos los miembros de las clases medias representados por la burguesía profesional, contándose sólo once individuos pertenecientes a la magistratura, la medicina, la farmacia y la enseñanza, y aún son menos los de la nobleza, si tenemos en cuenta que únicamente se cuentan dos títulos, el de la Condesa de Fuente Nueva y el Marqués de Grimaldo.

El 68% del crédito comercial fue absorbido por la clientela urbana de la capital (50%), el de mayor cuantía y volumen, y de la propia provincia (18%). Fueron, en este último caso, las poblaciones más dinámicas y con mayor tradición comercial como las dos Medinas, importantes nudos en los tráficos comerciales encaminados hacia la capital, aunque en el XIX Medina del Campo hubiese perdido la importancia que como lugar ferial y de ventas de textiles, al por mayor y por menor, tuvo durante el siglo XVI. Sin embargo, tanto ella como la de Rioseco tenían un importante mercado semanal, la feria comarcal, y un buen número de comerciantes y de comercios al por menor que se surtían de la capital. Eso sin contar, que Rioseco era un importante nudo de entrada de diversas mercancías, entre ellas el pescado, para el abastecimiento de la ciudad.

Cuadro núm. 11. Crédito concedido por los comercios de telas vallisoletanas en los pueblos de la provincia. 1830-1870. (En reales).

Pueblos	Crédito Total	Pueblos	Crédito Total
Valladolid	1.085.980	Castrodeza	1.697
Medina del Campo	85.159	Valderaduey	1.540
Tiedra	42.875	Bamba	1.114
Tordesillas	41.369	La Mudarra	1.091
Rioseco	36.070	Pedrajasde Portillo	1.084
Tudela de Duero	22.811	Puente Duero	1.058
Villalbarba	18.000	Corcos	1.079
Alaejos	15.815	Peñañiel	983
Cigales	13.865	Boecillo	949
Mojados	12.641	Pollo	944
Nava de Rey	11.870	Villabañez	852
La Seca	10.210	Alcazarén	834
Mucientes	7.717	Arrabal de Portillo	811
Iscar	7.362	Villalón	805
Simancas	7.168	Herrín de Campos	748
Rueda	6.782	Bercero	723
Villanubla	6.703	Aldea de S. Miguel	647
Portillo	4.617	Valoria	598
Mota del Marqués	4.590	Renedo	542
Zaratán	3.612	Villavaquerín	529
Cabezón	2.877	Cigüñuela	458
Matapozuelos	2.445	Olmos de Esgueva	457
Cistérniga	2.234	Vistaverde	406
Laguna	2.133	La Flecha	375
Fuensaldaña	2.090	Piña de Esgueva	344
Trigueros	2.036	Villalba del Alcor	305
Torrebatón	1.881	Pozaldez	301

Fuente: Elaboración propia con los datos de los Protocolos Notariales.

Los escuetos datos de los inventarios comerciales no permiten adentrarnos en el examen pormenorizado de las redes crediticias existentes entre los comercios de la capital y la clientela rural, lo único que nos permiten verificar es que el crédito

abierto con las ventas al fiado salpica toda la provincia³⁶, tal y como se refleja en el cuadro número 11, concentrándose el mayor volumen en una serie de poblaciones localizadas en un eje de norte a sur, entre las dos Medinas, como Tiedra, Tordesillas, Villalbarba, Alaejos y La Nava del Rey. Mojados, Tudela de Duero y Cigales, destacan entre el resto de las emplazadas en el entorno más inmediato a la capital, con la peculiaridad de que, a mayor proximidad con ella, las cantidades debidas disminuyen.

A modo de conclusión

Los inventarios post mortem de los comercios del sector textil son una de las fuentes principales para seguir una parte de la dinámica del negocio, en el que se incluyen el capital activo de la empresa, las listas de deudores del establecimiento y, a veces, no siempre, el pasivo, compuesto por la relación nominal de los proveedores del establecimiento cuya deuda está aún sin amortizar. A través de las mencionadas listas podemos ver el volumen de ventas a créditos que dichos establecimientos desarrollaban entre su clientela, al tiempo que estas mismas fuentes documentales proporcionan datos interesantes sobre los centros abastecedores del comercio minorista y de las mercancías que les llegan.

Aunque los años que van desde 1830 a 1870 presencian todo tipo de cambios en la dinámica comercial de los establecimientos de ventas de telas al por menor, especialmente los referentes a la ampliación del muestrario de tejidos ofrecidos al consumidor, su actividad mantuvo la misma praxis comercial que habían desarrollado tradicionalmente, centrada en las ventas diarias de tejidos a crédito, con el único aval del conocimiento y de la reputación del comprador.

El desarrollo económico de la ciudad junto con el ascenso de la burguesía, la mejora en las condiciones de vida de la sociedad vallisoletana, y los cambios de gusto impuestos por la moda, tuvieron repercusiones sobre la tipología de textiles comercializados, siendo los de lana los que concentraron las preferencias de los clientes vallisoletanos, especialmente los tejidos fabricados dentro de la región. Aunque es cierta la decadencia que arrastraba la manufactura de la lana en la región desde el siglo anterior, ciertas mejoras en la producción de los paños, bayetas y estameñas, siguió impulsando las preferencias de las clases urbanas y campesinas de ingresos irregulares y reducidos hacia las manufacturas palentina y bejarana. Los paños y bayetas de Amusco, representaron el 74% de los paños palentinos vendidos en Valladolid, frente al 25% que representaron los paños de primera, bayetas, astracanes de rizo y otros tejidos de lana fabricados en Béjar.

³⁶ El número de pueblos de la provincia de Valladolid, señalados en las listas de deudores de los comercios de tejidos es de 72. Para un mejor manejo de los datos contenidos en el cuadro, hemos seleccionado aquellas poblaciones cuyo crédito al consumo fuera superior a los trescientos reales, dejando al margen, por poco representativos en su cantidad a aquellos pueblos cuyo débito no superaba, en muchos casos, los cien reales.

La renovación tecnológica experimentada en la fabricación de tejidos de lana lanzó al mercado vallisoletanos paños finos de calidad, así como telas finas de lana y una enorme variedad de textiles confeccionados con esta fibra, cuya mayor calidad y textura más fina, así como la novedad en el colorido se adaptaban al gusto de la burguesía, clase social que empezaba a dominar política y económicamente la ciudad. Dentro de este conjunto de textiles que representaron el 44% de las telas de lana fabricadas fuera de la región, destacan por el número de varas inventariadas los procedentes de Sigüenza, de la Rioja, en especial de Munilla y Enciso, y de Alcoy, mientras que, los tejidos de lana catalanes representaron el 16%, seguidos por las telas de lana francesa con el 15%.

Junto con la lana, el segundo lugar entre las preferencias textiles de los vallisoletanos lo ocupó el algodón, especialmente los tejidos de esta fibra llegados de la frontera, que supusieron el 67% de los algodones vendidos en la ciudad, teniendo un papel significativo los algodones franceses con un 45%, seguidos por los catalanes y a mayor distancia por los producidos en las nuevas y modernas fábricas de tejidos montadas en la ciudad en los años 50 durante el breve pero fracasado impulso industrializador.

El grueso de las compras a crédito de estos textiles lo realizó la clientela urbana, hasta alcanzar el 50% del total del crédito concedido por los comercios a sus parroquianos. La cuarta parte se concentró en las provincias de la región, a través de los circuitos de los comerciales desarrollados desde finales del siglo XVIII, a través de los cuales se habían intercambiado todo tipo de mercancías, entre las que se encontraban los tejidos. Estos circuitos enlazaban con mayor intensidad a las provincias emplazadas en la cuenca del Duero, y próximas a la vallisoletana. Con porcentajes mucho más bajos se sitúan los diversos pueblos vallisoletanos que recibieron el 18% del crédito comercial, y una serie de poblaciones localizadas en otras regiones alejadas de la castellana. En este último caso, la cuantía concedida del 8% debe ser examinada bajo la posibilidad de que, más que una clientela normal, se tratase de clientes que, a su vez, ejercieran la profesión de comerciantes en sus respectivas poblaciones, y que para el pago de la mercancía adquirida utilizase el procedimiento tradicional del depósito de géneros, siendo contabilizado por los comerciantes como simplemente clientes.