

# *Factores burgaleses. ¿Privilegiados o postergados?*

Betsabé CAUNEDO DEL POTRO \*

Al abordar el estudio de las compañías comerciales castellanas, instrumento básico en la gestión del gran comercio, u otros aspectos de la realidad comercial burgalesa de fines de la Edad Media, nos encontrábamos como en un segundo plano, eclipsado por la brillantez de la compañía o del principal que le da nombre, con la figura del factor. Éste, siempre a la sombra, debe ocupar, sin embargo, un lugar de honor en la historia del comercio burgalés, pues desempeñó un papel esencial en la buena marcha del negocio.

A pesar de esta importancia, no abundan los trabajos dedicados a su figura, teniendo que rastrear detalles de la misma a través de estudios generales sobre la práctica mercantil, o más particulares sobre la organización del Consulado<sup>1</sup>. Hoy nos proponemos aportar algunos datos y consideraciones sobre ellos.

Deberíamos comenzar con una primera definición. Un factor es un mandatario general del mercader o de una compañía comercial. Como «apoderado» de la misma, realiza en nombre de ésta múltiples funciones:

---

\* Universidad Autónoma. Madrid

<sup>1</sup> No podemos olvidar el trabajo de Basas Fernández, M., «El factor de negocios entre los mercaderes burgaleses del siglo XVI», *B.I.F.G.*, 1959, 148, 742-749. Prácticamente en todos los trabajos sobre mercaderes y comercio en esta época se recogen algunos aspectos sobre la figura del factor. Podríamos remitir con un carácter general a la aportación de Ladero Quesada, M. A., «El mundo comercial y financiero europeo (s. XV-XVI)», y a la de Casado Alonso, H., «El comercio internacional burgalés en los siglos XV y XVI», circunscribiéndose más al ámbito burgalés. Ambos estudios que presentan una bibliografía actualizada, se incluyen en las *Actas del V Centenario del Consulado de Burgos*, Burgos, 1995.

Ya el profesor Basas en el artículo mencionado, se hace eco de que uno de los motivos de preocupación que refleja la Organización del Consulado fue precisamente la gestión de los factores, y el interés fehaciente del principal por un control férreo del mismo.

También el profesor Hilario Casado insiste en esta relación y en su preocupación por una gestión eficaz, en, «Las Colonias de mercaderes castellanos en Europa (s. XIV-XV)», en *Castilla y Europa. Comercio y mercaderes en los siglos XIV y XVI*, Burgos, 1995.

administra, contrata, representa legalmente... Con esta primera definición tan general, quizá ya podamos salir airosos de una posible contradicción perceptible en estas primeras líneas. Estamos presentando la gestión del factor como imprescindible para el correcto desenvolvimiento de la empresa. A la vez, hablamos de «papel secundario», incluso de marginalidad. Pero no existe contradicción, su gestión era vital, su papel en la buena marcha del negocio clara, pero también está clara su condición de segundón. Su «marginalidad» no respondía a su falta de protagonismo en la gestión empresarial, sino a su condición de mandatario. Y obedece, sin lugar a dudas, al propio interés del principal por afirmar su primacía, su superioridad. Se explicaría, pues, por una clara actitud de dependencia, de sumisión con respecto al principal sobre la que volveremos más adelante.

Como el factor negocia y contrata en nombre de la compañía, debía de estar dotado de un poder general, no ilimitado, y de todas aquellas facultades necesarias para desarrollar el tráfico de la empresa en la que presta servicios. Esta representación podía tener origen, en esta época, en un acto expreso y publicado, contrato o escritura de factor, o en un consentimiento tácito del principal que se apoyaba en la notoriedad o fama pública «es público e notorio».

Su condición de mandatarios explica y justifica algunas de las cualidades exigidas a un buen factor, o que por lo menos resultaron apreciadas en el mundo mercantil burgalés. En primer lugar, cualidades humanas: fidelidad, lealtad, docilidad, honestidad, rectitud... «*servir muy bien e diligentermente e con mucha obediencia*», «*fidelidad e diligencia con que servia*», «*considerando su diligencia e fidelidad e saber merescer*», «*personas que son de confianza*», «*diligencia e recabdo e gana*», «*fazia lo que le mandava...*» son testimonios que confirman la fidelidad como una de las virtudes más apreciadas en un factor, aplicándose tanto a nivel general<sup>2</sup>, como a casos particulares<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> En 1507, en Burgos, Juan de Rioseco, 32 años, vinculado al mundo del comercio internacional de la mano de uno de los más importantes mercaderes burgaleses del momento, Diego de Soria, ya que había sido su criado, nos dirá «*que en la çibdad de Burgos suelen e acostumbran dar buenos salarios a las personas que son de confianza e que tienen cargo de semejantes compañías e fazendas*»... A.R.CH. Valladolid, Pleitos Civiles, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

<sup>3</sup> Diferentes burgaleses confirman en ese año, 1507, la fidelidad del joven Diego de Soria, quien trabajó durante años como factor de su abuelo Diego de Soria. Así, Pedro Manjuriás destacaría «*la diligencia e recabdo e gana*» con que el joven Soria servía a su abuelo Diego. Juan de Miranda nos dice «*quel dicho Diego de Soria, el moço, sirvia al dicho su abuelo en el trato de la mercaderia e yba a las ferias e fazia lo que le mandava... como su factor*». Y Juan de Mendieta añadiría «*que antes quel dicho Diego de Soria, el moço, por mandado del dicho Diego de Soria, su abuelo, fuese a Flandes, le syrvio al dicho Diego de Soria, e tenia ya dos criados, y este testigo fera ya uno dellos, e todos hasian lo quel dicho Diego de Soria les mandava...*», A.R.CH., Valladolid, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11

Estas primeras e indispensables cualidades tenían que verse acompañadas por una cierta capacidad profesional, «*habilidad*». Porque aunque controlados, seguidos muy de cerca por el principal, hacen marchar a «sus empresas», en ese momento, de acuerdo con todas las reglas del juego vigente. Y esas reglas deben ser conocidas, o van conociéndose con el ejercicio de la propia factoría, porque la capacitación profesional se adquiere o puede adquirirse durante ese período, concebido también como una etapa de aprendizaje<sup>4</sup>, aspecto que podía incluso primar<sup>5</sup>.

Para cubrir estos dos objetivos: fidelidad y preparación, para asegurarlos, fue muy frecuente encontrar como factores a jóvenes vástagos de mercaderes, que se iniciarían en los negocios familiares o en los de un círculo muy próximo. Así expertos mercaderes pondrían en sus manos todos los medios para que se preparasen en una futura gestión. El ejercicio del cargo les va a suministrar una experiencia empresarial abundante, que quizá pronto puedan utilizar<sup>6</sup>. Hasta que llegue ese momento, soñadores de un porvenir que desean que esté próximo, eran antes que nada, administradores del presente, y por lo tanto debían de ser también eficaces —*habiles* que nos dicen los documentos—. Y aunque se pone siempre en relación la fidelidad con la *habilidad*, capacidad<sup>7</sup>, creo que lo que hemos llamado «virtudes morales» se colocarían por delante de la capacidad profesional, que siempre se podría ir adquiriendo. «Servir bien» era ante todo *obedeçer e dar buena cuenta*<sup>8</sup>. Y así, aunque la compañía fuese familiar, el interés empresarial del beneficio y la rentabilidad primaba. Los diferentes socios no estarían dispuestos a consentir una reducción de sus dividendos en «pro» de la formación de los más

---

<sup>4</sup> Sobre los diferentes pasos, etapas a cubrir en una «carrera» comercial pensada, puede verse mi trabajo «Negocios laneros: Iniciación de una carrera comercial», en *Actas de las Primeras Jornadas sobre Minería y Tecnología en la Edad Media Peninsular*, Madrid, 1996, pp. 638-648.

<sup>5</sup> García de Lerma, mercader, hijo de Alonso de Lerma, también mercader, considera, en 1507, los servicios prestados por su hermano Diego de Soria, el joven, en la compañía de su abuelo, poco menos que nulos, y resalta por encima de todo esta etapa como aprendizaje «*ques verdad que estubo en Bretaña... e que cree que le embio el dicho Diego de Soria mas por que se adiestrase en el trato de la mercaderia e aprendiese que non por lo que serbiria*»... A.R.CH., Valladolid, Pleitos Civiles, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

<sup>6</sup> Remito al trabajo citado en la nota 4, en el que presento diferentes casos de jóvenes vástagos de mercaderes que así se iniciaron en la gestión empresarial.

<sup>7</sup> Esta capacidad profesional se resalta cuando se detallan los servicios prestados como factor por el joven Soria a la compañía familiar «*que segund quien es el dicho Diego de Soria, el moço, e su saver e avilidad*», A.R.CH. Valladolid, Pleitos Civiles, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

<sup>8</sup> Juan de Mendieta cuando enjuicia el trabajo del joven Soria, así lo considera «*quel dicho Diego de Soria, el moço, syrvia e syrvio muy bien e diligentemente al dicho Diego de Soria, su abuelo, e con mucha obediencia, e le daba buen recabdo e cuenta de lo que le encomendavan en el trato de mercaderia asy en las ferias como fuera della*», A.R.CH. Valladolid, Pleitos Civiles, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

jóvenes vástagos<sup>9</sup> y de una inversión para el futuro, que es tal y como contemplan las ordenanzas algunos períodos de factoría<sup>10</sup>. El presente debe tenerse en cuenta. Todas estas variables debían conjugarse y ponerse al servicio de un objetivo muy claro: el máximo beneficio económico. Participando de esta ambivalencia, lo económico se mezclaba con lo moral: el éxito era también una virtud, y no precisamente la caridad, contemplada en este mundo desde otra perspectiva.

Está claro lo que busca el principal en un factor, pero éste, ¿qué perseguía? Probablemente, conocimientos, experiencia, capital inicial para poder invertir si llegaba un día, un momento en su carrera en que decidiese dar el salto y establecerse por su cuenta. Si no, si debían permanecer como servidores «casi» satisfechos del principal, han de buscar ganarse la vida, y lo que podríamos llamar: satisfacción del deber cumplido. En cuanto factores deben dedicar su competencia y valor profesional al servicio de una compañía. No mirarán su tiempo ni esfuerzo con tal de servirla, pues están empujados por una acendrada conciencia de responsabilidad. Si después de algunos años consideran el trabajo que han efectuado desde el comienzo de su carrera, deben sentirse orgullosos por todo cuanto han realizado, satisfechos consigo mismo, y quizá se preguntasen cómo han sido capaces de llevar a cabo todo eso. No era el afán de lucro lo que les había empujado. El lucro, los beneficios, son otros los que lo han recogido, en parte gracias a ellos, los factores. Esperan que a su sentido de la responsabilidad y a la eficacia de su actuación corresponda al menos un reconocimiento del buen hacer. Estos sentimientos parecen desprenderse de las reflexiones que sobre el ejercicio de su factoría vierte Juan de Salinas en Burgos, en 1490: *«El día que tome el cargo de vuestra merçed propuse de negociar lo que me mandase tan limpia e lizita-*

---

<sup>9</sup> Francisco de Covarrubias, mercader de 35 años, comentando los salarios de los jóvenes Soria, nos dice claramente que los socios no aceptarían una disminución de sus beneficios por ese concepto *«que cree este testigo que sy los salarios que se davan a Diego de Soria, el moço, e a Pedro de Soria e a Juan Pardo fueran demasiados e desmedidos, que los compañeros que Diego de Soria tenía en su compañía non lo consyntieran pues fera en su perjuizio e a ellos les yva ynteresses»*... Más adelante también se insistirá *«e que si los dichos salarios que fueron dados e se dieron a los dichos Diego de Soria, el nieto, e a Pedro de Soria e a Juan Pardo no fueran medidos e rasonables e conforme a lo que servyan e aprovecharon en la hacienda e compañía, que los otros compañeros no lo pasaban como lo pasaron»*. En términos muy similares se expresará Juan García de Roças *«que fa visto que en semejantes compañías de mercaderes, los compañeros miran los salarios que se dan a cada uno, e al que les paresçe que mereçe buen salario ge lo dan tal e al que menos, menos, e asy cree que lo fasian los compañeros de Diego de Soria, pues tambien se les daba de su fazienda»*... A.R.CH. Valladolid, Pleitos Civiles, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11, fol. 6r.

<sup>10</sup> La formación como inversión la contemplan las Ordenanzas consulares cuando sancionan con una fuerte multa, 20.000 mrs., el «robarse» factores. No se considera «justo ni razonable» esta práctica, ya que la formación del factor le ha costado dinero al principal, *«que un criado e factor que su amo con mucho trabajo e dificultad e aun con riesgo de su hacienda le ha puesto en los negoçios y experimentado»*. Ya el prof. Basas en el artículo del factor mencionado recogía al respecto la ordenanza XXVII de 1538 y XXXII de 1572.

mente e mucho mejor que sy mio fuera de manera que no obiese ninguno que reproche me pudiese dar»... Asimismo, tampoco olvida el factor que ha de acallar su conciencia<sup>11</sup>.

Al comentar las cualidades y también las apetencias de los factores casi se han vislumbrado las categorías o los diferentes grados en el ejercicio de la factoría. Habitualmente iniciaban su vida profesional en calidad de hombres de confianza del mercader. Se le encomendaban pequeñas tareas, encargos específicos como ayuda en la contabilidad, labores de *contador*, en la propia ciudad sede de la compañía, y conviviendo, incluso, en la misma residencia del mercader principal<sup>12</sup>. Tenían prácticamente el aspecto de criados<sup>13</sup>. Poco a poco irían adquiriendo funciones específicas, convirtiéndose en hombres de sierra, hombres de feria... para desempañar, por último, una factoría en una plaza importante de la Península o en el extranjero, zenit del desarrollo profesional de un factor<sup>14</sup>. En efecto, su carrera culminaría en aquella plaza de mayor volumen comercial, de mayor complejidad de la compañía, asumiendo diferentes negocios. Estas salidas a ciudades exteriores no se proyectaban hasta haber ejercido como factor en plazas nacionales un mínimo de cinco años<sup>15</sup>.

Evidentemente la edad no constituía, como se ha afirmado, el criterio más importante para apreciar la situación de un factor. Podemos citar otros: el diferente grado de instrucción general o técnica, el tipo de función: hombre de sierra, hombre de feria..., el desarrollo profesional: Península o mer-

---

<sup>11</sup> Juan de Salinas había sido factor de Diego de Soria en La Rochela, y en una carta que le dirige a éste después de la rendición de cuentas, podemos leer el citado párrafo, así como una explicación de que el dinero que él ha ganado ha sido «*syn dexar de aprovechar en solo un dinero la hazienda de vuestra merced*»... para concluir que lo quiere manifestar «*para mas reformation de mi conçiençia*»... Refiriéndose a su conducta, también nos dirá «*no plega a dios que haga cosa que me venga en reproche*»... A.H.N. Clero, leg. 998.

<sup>12</sup> Antonio de Cuéllar, vecino de Burgos, criado de Alonso de Lerma en 1507, se referirá a estas labores de contador como básicas. La ayuda de los que se iniciaban en los negocios resultaba fundamental «*porque estaba faziendo otras cosas en su contador « como en el dicho su contador escrivia en medio pliego de papel*»... A.R.CH. Valladolid, Pleitos Civiles, Ceballos Escalera, leg. 11.

<sup>13</sup> Este aspecto de criado lo pone en evidencia Basas Fernández, M., «El factor de negocios...», p. 743. La convivencia del factor con su principal era habitual en el tiempo. No podemos tampoco dejar de recordar el trabajo de Carle, M. C., sobre criados, «La sociedad castellana en el siglo xv: los criados», *Cuadernos de Historia de España*, LXIX (1987), pp. 109-121, recalcando la importancia de la convivencia en el proceso educativo, y como parte de éste podía transcurrir en la residencia familiar, de parientes y amigos. Resaltaríamos, en este caso, la factoría como etapa de aprendizaje, y la comparación del factor con el aprendiz en las corporaciones de oficios. Ver al respecto mi trabajo «Negocios laneros...».

<sup>14</sup> A estas diferentes etapas y a lo que ellas significaban, nos referimos también en el trabajo citado en la nota anterior. También Basas Fernández, M. «El factor...», p. 743, las apunta.

<sup>15</sup> Este tiempo mínimo de aprendizaje se observa en los inicios de la carrera comercial de los jóvenes Soria, para quienes suponemos, por diferentes razones expuestas en nuestro trabajo «Negocios laneros...», una educación esmeradísima.

cados extranjeros... aunque de algún modo, todos los criterios puedan relacionarse con la edad, sobre todo si se concibe fundamentalmente como etapa de aprendizaje. El factor, incluso en el extranjero, podía ser joven, afrontaba su formación. Pero ésta concluía, y los vástagos de los mercaderes se establecían por su cuenta. Pero, y ¿aquellos que no lo eran?, o que siéndolo no podían dar el salto, no podían salir de ese mundo. Muchos hombres maduros, adultos, debían limitarse durante toda su vida a la perfecta ejecución de una tarea que casi no requería ninguna iniciativa. A éstos sobre todo, a los factores por excelencia, se les exige además de fidelidad, la supuesta *habilidad*.

Pero cualquiera que fuesen las diferencias de situación entre ellos, los factores, casi todos están colocados en la misma posición frente al principal y a la compañía, son servidores, dependientes. Han recibido de éste una delegación de funciones que les permite organizarse por sí mismos... a condición de permanecer íntegramente fieles a unos objetivos sobre los que no han sido consultados en absoluto. Esta superioridad se traduce siempre en la sumisión, obediencia, e incluso temor, con que el factor se dirige al principal. La mirada escudriñadora de éstos sobre ellos los alerta e intimida a todos, ya sean parientes<sup>16</sup> o simples asalariados<sup>17</sup>. Exceptuaríamos acaso de esta situación de inferioridad, clara subordinación, aunque no de vigilancia estrecha, a los socios de las diferentes compañías que actúan como factores y que suelen ser parientes muy cercanos del principal, y a mercaderes consolidados, incluso de renombre que actuaban como factores de mercaderes extranjeros en la Península. Así, la compañía de Alonso de Salamanca mantiene en 1488 como factor en Londres a Pedro de Salamanca, socio de la misma y hermano del principal<sup>18</sup>. Martín de Soria titular junto con su hermano Diego de una compañía actúa también como factor de la misma<sup>19</sup>.

<sup>16</sup> Queremos entender esta mezcla de sumisión, cariño y temor, en el testimonio de Pedro de Manjuriás, burgalés, sobre los servicios prestados por el joven Soria a su abuelo «*vio este testigo que syrvia con mucha gana e ovediençia e themor al dicho su abuelo e bien e diligentemente*»... A.R.CH. Valladolid, Pleitos Civiles, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

<sup>17</sup> Juan de Salinas, que había sido factor de Diego de Soria en la Rochela, se dirige a él en 1490, por escrito, ya que no se había atrevido a hacerlo oralmente, mostrando estos mismos sentimientos: «*Señor yo fuy la otra noche a casa de vuestra merçed con yntençion de le dezir todo lo que aqui dire y porque no mirando dixi primero lo que abia de dezir postrimero, vuestra merçed obo enojo de manera que no obo logar*»... A.H.N. Clero, leg. 998.

<sup>18</sup> Como tal contrató a Juan de Landa, vecino de Lequeitio, una nao para que fuese a Lisboa y Madeira, debiendo cargar en Lisboa, entre otras mercancías azúcar por valor de 2.500 doblas de oro. A.G.S. Sello, 1488, V, 189. Pub. García de Cortázar, J. M., *Vizcaya en el siglo xv. Aspectos económicos y sociales*. Bilbao, 1966, pp. 393-5.

<sup>19</sup> «*Que Martin de Soria syrbio mucho al dicho Diego de Soria, su hermano, e espeçialmente en la compañía trabajo e syrbio muchos años e que por su yndustria e trabajo se acreçento mucho la hacienda del dicho Diego de Soria e su compañía*» «*que segund lo mucho que sirbio el dicho Martin de Soria al dicho Diego de Soria, su hermano, e en la dicha compañía, e lo mucho que por su yndustria e diligencia se acresçento la dicha compañía*»... A.R.CH. Valladolid, Pleitos Civiles, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

Juan de Quintanadueñas, socio de una compañía a la que su primo Gómez de Quintanadueñas da nombre, defenderá desde Ruan en calidad de factor los intereses de la misma<sup>20</sup>. Situaciones de este tipo no fueron anómalas, como tampoco lo resultaron los importantes mercaderes burgaleses factores de extranjeros, que contemplábamos en un segundo supuesto. Fernando de Covarrubias, en 1485, era factor del italiano Pedro Spanoche<sup>21</sup>.

Una situación más ambigua sería la del socio-factor sin vinculación de parentesco con el principal. Su subordinación a éste estaría también clara, pero su condición de socio de la compañía, lo elevaba inmediatamente de categoría, diferenciándolo del simple asalariado. Perdidos sus supuestos derechos de factor, le quedarían los de socio<sup>22</sup>. Alonso de Santo Domingo, factor en Florencia de la compañía de Diego y Martín de Soria, era también socio de la misma. Contribuye con la no desdeñable cantidad de 3.000 ducados a su formación<sup>23</sup>.

La relación contractual compañía — factor se inicia en un documento que regula y especifica los deberes y obligaciones de unos y otros. Estos contratos, con una serie de requisitos formales, pueden resultar si se conservan, una buena fuente de información, pues en ellos suele constar:

1. Nombre del principal de la compañía y factor
2. Plaza o plazas en las que se va a desempeñar el oficio.
3. Duración prevista de la relación
4. Salarios del factor
5. Condiciones propias de funcionamiento...

detalles todos ellos importantes y que permiten ir contestando diferentes interrogantes. Mientras que el punto 1 no necesita ningún comentario, con respecto al 2, podemos decir que si bien solía especificarse la plaza o plazas en que iba a desempeñarse la factoría, la compañía solía reservarse la posibilidad de cambiar a su factor de destino *«seays nuestro fator en.... o en otra parte donde fuere ordenado por nosotros»*<sup>24</sup>...

<sup>20</sup> Basas Fernández, M. «El mercader burgalés Gómez de Quintanadueñas», *B.I.F.G.*, 155, 573-4.

<sup>21</sup> Como tal contrató con Miguel de Sasiola, la construcción de una nao de 200 toneles. A.G.S. Sello, 1489, I, 998.

<sup>22</sup> Los derechos de los socios variaban ostensiblemente de unas compañías a otras. Puede verse al respecto mi trabajo, «Compañías...».

<sup>23</sup> A.G.S. Sello, 1493, VIII, 76. Alonso de Santo Domingo ruega a los justicias de Burgos apremien a la compañía de Diego y Martín de Soria para que le devuelvan 3.000 ducados que entregó para la misma.

<sup>24</sup> En los concertos establecidos entre Diego y Martín de Soria, por un lado, y Juan de Salinas, por otro, se recoge claramente *«que seays nuestro fator en la Rochela o en otra parte donde fuere ordenado por nosotros»*... A.H.N. Clero, leg.998. Años más tarde, en 1522, Juan de Miranda se «concertó» con Pedro de la Torre para desempeñar su cargo *«tener la factoría»* en Ciudad Real y Campo de Calatrava. Basas Fernández, M. «El factor...», p. 744.

3. La duración del contrato, de la relación, suele establecerse con claridad, observando que tres, cinco años, fueron períodos de tiempo habituales, pudiendo coincidir o no con el tiempo de vida de la empresa comercial<sup>25</sup>.
4. Los salarios se pagaban de todo el cuerpo de la compañía. Era uno de sus gastos, y como tal aparecía reflejado en sus libros de contabilidad, y requería del consenso de los diferentes socios.

*«Porque asy se fase e usa en la ciudad de Burgos e en otras partes donde se trata mercaderia, e se pagan los salarios a los que sirven en la compañía de todo el cuerpo de la fazienda e cree que los compañeros pagavan e avian plaser de pagar los dichos salarios porque de otra manera que lo contradixeran e reclamarian dello sy les fiziera agravio.»*

Aunque éste<sup>26</sup>, y otros testimonios son claros al respecto, creemos, sin embargo, que en ocasiones podría resultar difícil contradecir al principal, y oponerse a sus deseos<sup>27</sup>.

---

<sup>25</sup> *«Durante el tyempo de la dicha fatoria y compañía e la qual fazemos por desta Navidad primera que viene de la fecha desta capitulacion en tres años primeros siguientes»...* A.H.N. Clero, leg. 998.

<sup>26</sup> Así se expresa en 1509 el mercader burgalés Ortega de la Torre, quien añadirá *«que los salarios quel dicho Diego de Soria, el viejo, dava a los dichos Pedro de Soria e Diego de Soria e Juan Pardo, sus nietos, que heran de toda la fazienda de la compañía e no de solo la fazienda de Diego de Soria, porque asy se fase e usa en la çibdad de Burgos e en otras partes donde se trata mercaderia, e se pagan los salarios a los que sirven en la compañía de todo el cuerpo de la fazienda, e cree que los compañeros pagavan e avian plaser de pagar los dichos salarios porque de otra manera cree que lo contradixeran e reclamarian dello sy les fiziera agravio»...* Martín de Soria, en un interesante interrogatorio, responderá: *«Lo sabe porque este testigo fera compañero del dicho Diego de Soria en el dicho trato de la mercaderia e vio que los salarios que se pagavan e pagaron a los dichos Diego de Soria, el moço, e a Pedro de Soria e Juan Pardo, se pagaron del cuerpo de toda la compañía e non de la fazienda del dicho Diego de Soria segun paresçe por los libros del dicho Diego de Soria a los quales se refiere este testigo, e los otros compañeros lo ovieron por bien, porque les paresçia que fera justo por ser quienes heran e por aver serbido e serbir en la compañía»...* A.R.CH. Valladolid, Pleitos Civiles, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

<sup>27</sup> Totalmente imposible en algunos casos. Ver los dos tipos de compañías existentes en Burgos en estos años en mi trabajo, «Compañías mercantiles castellanas a fines de la Edad Media», *Medievalismo*, 3, 1993. No obstante en esta aprobación por parte de los socios se insiste. A los testimonios aportados en la nota anterior, añadiremos más preguntas y respuestas del interrogatorio presentado por Catalina de Maluenda en el pleito que trata con su yerno Alonso de Lerma, *«que por razon de los dichos sus salarios el dicho Diego de Soria dio a los dichos sus nietos como paresçe por sus libros e que lo suso dicho no fue de su hasienda e cabdal del dicho Diego de Soria salvo de toda la compañía e que todos los compañeros ovieron plazer de lo pagar e pagaron»...*

Sancho de Cavia, testigo, nos dice *«que cree este testigo e tiene por çierto qu sy los salarios quel dicho Diego de Soria ponía e dava a los dichos Diego de Soria, su nieto, e a Pedro de Soria e a Juan Pardo, fuesen desmedidos e grandes, que los compañeros non lo consyn-*

El valor del salario oscilaba enormemente en función del trabajo desempeñado —factoría en la Península o extranjero— de la eficacia del factor, y la «calidad» de las personas<sup>28</sup>. Para determinar esta supuesta calidad, el parentesco jugaba de nuevo a favor del factor. La compañía parecía dispuesta, siempre dentro de unos valores habituales, normales, a mostrarse con sus allegados más generosa y espléndida. Expresiones de *«por ser quien era»* aclaran esta mayor generosidad, siendo en general, la ciudad de Burgos considerada una plaza generosa *«ques verdad que en Burgos entre mercaderes se dan buenos salarios a personas semejantes»*, *«ques costumbre entre mercaderes que tienen compañía en el trato de la mercadería dar buenos salarios a los que bien syrven e lo merescen»*<sup>29</sup>.

Las cantidades que debemos tener en cuenta como salarios habituales para los factores burgaleses en plazas extranjeras en los últimos años del siglo xv y principios del siglo xvi, oscilan entre los 12.000 y 50.000 mrs. anuales. 12.000 mrs. anuales es el salario ofrecido a Juan de Salinas, factor en 1490, en la Rochela, de la compañía de Diego de Soria<sup>30</sup>. 15.000 mrs. se abonaban a Bernardino de León, factor de la compañía de los Pardo en Nantes<sup>31</sup>, y

---

*tieran pues tanbyen a ellos les yba ynterese e fera de su fazienda tambien como de la de Diego de Soria»*. Diego de Valladolid también nos dirá *«que los salarios quel dicho Diego de Soria, el viejo, dava a sus nietos, ge los dava de la fazienda de toda la compañía»*... *«porque asy se suele faser en otras compañías, tambien porque este testigo algun tiempo estuvo en la dicha compañía de Diego de Soria e el salario que le davan a este testigo ge lo davan e pagavan de toda la compañía e desta manera vio que se pagava a otros que servian en la dicha compañía e que cree este testigo que los compañeros pagavan e avian por bien el pagar el dicho salario a los dichos Diego de Soria e Pedro de Soria e Juan Pardo, de manera que su aguelo ge lo dava, porque nunca este testigo vio ni supo que sobre ellos ni entre ellos oviese discordia alguna»*... Añadirá más adelante *«que sy los dichos salarios quel dicho Diego de Soria dava a los dichos Diego de Soria, el moço, e Pedro de Soria, e Juan Pardo fuesen demasyados, o ellos segund lo que syrbian no los merescieran, que los otros compañeros de la compañía lo contradeserian e non lo consyntieran pues a ellos les yba tambien ynterese como al dicho Diego de Soria»*... A.R.CH. Valladolid, Pleitos Civiles, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

<sup>28</sup> Del testimonio recogido en las notas n.º 27 y 28 queremos destacar expresiones referidas a los salarios de los factores del tipo de *«que fera justo por ser quienes feran»*, *«lo que ellos merescian segund su serviçio e quien eran»*... En 1509, Juan de Valladolid justifica claramente el salario del joven Soria poniendo en relación su gestión eficaz y su condición de nieto del principal *«quel dicho Diego de Soria, el moço, merescia en cada año de salario por su serbiçio e de sus criados, porque este testigo fa visto en la çibdad de Burgos dar de salario en cada año a unos çien ducados e a otros menos, pero que al dicho Diego de Soria por ser nieto e por que en lo que podia serbia bien al dicho Diego de Soria e su compañía, no tiene este testigo en mucho que le diesen çient ducados cada año»* A.R.CH. Valladolid, Pleitos Civiles, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

<sup>29</sup> Testimonio de Francisco de Covarrubias, mercader burgalés de 35 años en 1509 y del también importante mercader burgalés Martín de Maluenda. A.R.CH. Valladolid, Pleitos Civiles, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11

<sup>30</sup> *«Que le sea pagado salario conbiene a saber doze mill maravedis en cada un año e mas el gasto de comer y beber y bestir de la manera que otros semejantes fadores se bisten onestamente»*, A.H. N. Madrid, leg. 998.

<sup>31</sup> A.G.S. Sello, 1483, XI, 166 María Núñez y Payo Gómez, como padres y herederos de Bernardino de León, demandan a Alonso de Lerma 300 coronas que le adeudaban y 15.000 mrs. por cada año en que le habían servido como factor en Nantes.

también esta misma cantidad, 15.000 mrs. correspondía a Diego de Valladolid, quien unos años después vería incrementarse considerablemente su salario a 50.000 mrs. trabajando para la misma empresa de los Soria<sup>32</sup>. En ésta, otros con cargo similar y en los mismos años cobraban 30.000 mrs.<sup>33</sup>, y entre 30.000 y 40.000 mrs. el nieto del principal, el joven Soria<sup>34</sup>. Esta misma cantidad, 40.000 mrs. anuales es presentada como habitual ya en los primeros años del siglo XVI por Juan de Mendieta, quien no obstante, también considera razonable 25.000 /30.000 mrs. anuales<sup>35</sup>. El mercader Ortega de la Torre se muestra conforme con estos valores<sup>36</sup>, aplicados al trabajo fuera de nuestras fronteras, que se verían reducidos en más de un 50% si la factoría se ejercía en la Península<sup>37</sup>.

<sup>32</sup> Juan de Valladolid, como ya dijimos, mercader burgalés de 60 años en 1509, nos relata su experiencia como factor de la compañía de Diego de Soria «*que en Burgos acostumbra dar salarios a cada uno segund quien es e como syrve e lo que sabe es a unos mas que otros, e que a este testigo en casa e compañía de Diego de Soria le daban de salario quinze mill maravedis e despues çinquenta mill sy quisiere estar en la dicha compañía, e non los quiso tomar ni estar en ella, e que tambien a otro vio que le davan treynta mill maravedis*»... A.R.CH. Valladolid, P. Civiles, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

<sup>33</sup> Basas Fernández, M., «El factor de negocios...».

<sup>34</sup> El mismo Juan de Valladolid nos habla de una remuneración para el joven Soria de 100 ducados anuales: «*Este testigo fa visto en la çibdad de Burgos dar de salario en cada año a unos çien ducados e a otros menos, pero que al dicho Diego de Soria por ser nieto e por que en lo que podia serbia bien al dicho Diego de Soria e su compañía, no tiene este testigo en mucho lo que diesen çient ducados cada año*»... Pedro de Manjurias creará lo mismo, «*que segund lo quel dicho Diego de Soria servia al dicho su aguelo e a su compañía e con la diligencia e recabdo e gana que servia e segund quien es a este testigo le paresçia que mereçia bien çien ducados de salario en cada año*»...

Así como Ortega de la Torre, mercader burgalés, de 40 años en el momento de las declaraciones «*que segund quien es el dicho Diego de Soria, el moço, e su saver e avilidad e lo que en la dicha çibdad de Burgos e en otras partes se acostumbra dar de salarios a semejantes personas a este testigo le paresçe que mereçia byen el dicho Diego de Soria de salario en cada un año bien los çient ducados contenidos en esta pregunta*»... A.R.CH. Valladolid, P. Civ. Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

<sup>35</sup> «*Que se suelen dar en semejantes compañías, quarenta mill maravedis de salario en cada un año e a algunos mas e a algunos menos*». Poco después, refiriéndose a la compañía de Diego de Soria y a las remuneraciones de sus nietos, «*que en otras compañías de mercaderes de Burgos dan a personas que no son desa manera dellos ni meresçen tanto veynte e çinco mill e treynta mill maravedis de cada año*»... A.R.CH. Valladolid, P. Civ. Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

<sup>36</sup> El nos dirá «*que fa visto este testigo en la çibdad de Burgos en una e dos e tres compañías syn la de Diego de Soria a personas de tal calidad e avilidad como los nietos de Diego de Soria les davan a çient ducados de salario e treynta mill maravedis e a quarenta e çinco mill maravedis e aun en su misma compañía deste testigo fa acaesçido de dar estos dichos salarios*»... A.R.CH. Valladolid, Pleitos Civiles, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

<sup>37</sup> Contamos con el ejemplo de los salarios de los tres nietos de Diego de Soria. El primogénito que lleva su nombre le sirvió en la península y en el extranjero, lo que le supuso un elevado sueldo, en torno a los 70.000 mrs. anuales (se había incrementado la cantidad comentada en las notas anteriores). Sus primos Pedro de Soria y Juan Pardo Soria, que parece que actuaron exclusivamente en la Península tuvieron que conformarse con mucho menos: 25.000

Las diferencias dentro de este amplio espectro considerado normal, dependía en último extremo, y como consecuencia lógica del fin último de la compañía de obtener el mayor beneficio posible, y de la eficacia del factor<sup>38</sup>, sin descuidar las otras consideraciones.

*«Que fa visto que en semejantes compañías de mercaderes los compañeros miran los salarios que se dan a cada uno, e el que les paresçe que mereçe buen salario ge lo dan tal e el que menos menos.»*

Contamos con testimonios muy expresivos y claros que conjugan todas las variables aquí mencionadas:

*«Que en Burgos acostumburan dar salarios a cada uno segund quien es e como syrve e lo que sabe es a unos mas que otros» «a unos dan mas e a otros menos, a cada uno segund quien es e lo que syrven.»<sup>39</sup>*

sin olvidar que también debemos ponerlo en relación con la importancia y potencialidad de la empresa,

---

mrs. y 12.000 mrs. anuales respectivamente. La diferencia tenemos que explicarla por una posible gestión y las plazas en las que actuaba —importante barrera entre la península y el extranjero— ya que los tres eran nietos queridos y leales. Esta información se desprende de un interrogatorio que presenta Pedro de Soria para que se interrogue exclusivamente a su primo García de Lerma y que se inserta en el mismo legajo y pieza que los anteriores. Se trata de la pregunta n.º 18 y siguientes: *«Quel dicho Diego de Soria, el nieto, serbio al dicho Diego de Soria, su abuelo, en la dicha compañía e fuera della, yendo a las ferias e estando en Flandes entendiendo en todas las cosas quel dicho Diego de Soria, su abuelo, demandaba, e que para en pago de los dichos servicios e de sus salarios desde el año de noventa e ocho fasta el año de quinientos e dos le dio trezientos e çinquenta mill maravedis»...*

*«El dicho Pedro de Soria serbio al dicho Diego de Soria, su abuelo, en el trato de la mercadería, e de la dicha compañía, asy yendo a las ferias como a las syerras, e en todo lo otro en que del se quiso serbir, desde el año de noventa e uno fasta el año de quinientos e dos años, e para en pago e satisfaçion del dicho serbiçio e de los salarios que mereçia le dio el dicho Diego de Soria, su abuelo, trezientos e çinquenta mill maravedis el año que paso de quinientos e dos años»...*

*«Quel dicho Juan Pardo de Soria serbio al dicho Diego de Soria, su abuelo, en el trato de la mercadería e en la dicha compañía, yendo a las ferias e en todo lo quel dicho Diego de Soria le mandava, por tiempo e espaçio de syete u ocho años, fasta el año de quinientos e dos, e quel dicho año de quinientos e dos el dicho Diego de Soria en pago del dicho serbiçio e del salario que mereçia dio al dicho Juan Pardo de Soria, su nieto, çien mill maravedis e aque-llo e mucho mas mereçia el dicho Juan Pardo de Soria»... A.R.CH. Valladolid, Ceb. Esc. leg. 135, p. 11.*

<sup>38</sup> Testimonio de Juan Garçia de Roças, A.R.CH. Valladolid, Pl. Civiles, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

<sup>39</sup> El primer testimonio corresponde a Diego de Valladolid, mercader burgalés. El segundo a Juan de Salinas, quien poco después añade: *«E que a los dichos Diego de Soria, e Pedro de Soria e Juan Pardo por ser nietos del dicho Diego de Soria, e las personas que feran bien cree este que se les daría mas que a otros e asy lo mereçian»*. Juan de Salinas había sido el mismo factor de esa compañía en la Rochela antes de la llegada del joven Soria. A.R.CH. Valladolid, Pl. Civiles, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

*«que en la çibdad de Burgos suelen e acostumbnan dar buenos salarios a las personas que son de confiança e que tienen cargo de semejantes compañías e fazriendas»<sup>40</sup>.*

La liquidación o pago de estos salarios debía hacerse puntualmente en la fecha convenida, que suele figurar en el contrato, y que como resulta habitual remite a distintas ferias del reino, reputados centros de pago<sup>41</sup>.

Esta remuneración que percibía el factor, se veía fácilmente incrementada con un salario en especie: alimento, vestido *«mas el gasto de comer y beber y bestir de la manera que otros semejantes factores se bisten onestamente»<sup>42</sup>*... Estos conceptos podríamos considerarlos en parte como «gastos de representación», porque no cabe duda que el factor era en la plaza que ejercía su función, una representación plástica y clara del poderío de la compañía en la que trabajaba. Ha de representar a ésta con honorabilidad<sup>43</sup>. No debemos desdeñar este salario en especie, pues realmente el vestido tenía importancia como indicador de prestigio, condición social. Cubriría también la compañía, lo que hoy podríamos denominar «gastos de enfermedad»<sup>44</sup>, y aquellos otros que se derivasen del ejercicio de las funciones propias del cargo, por extraños que pudiesen resultar a finales del siglo xv. La inseguridad, incluso la violencia, eran todavía riesgos de la actividad. Recordemos al respecto que el pago de «rescates» en caso de que el factor fuese hecho prisionero eran riesgos «habituales» que las compañías estaban dispuestas a cubrir.

*«Que en la dicha çibdad de Burgos entre los dichos mercaderes e tratantes della es costumbre que quando algun fator o criado, yendo e estando en servicio della le prenden, que esta tal su rescate a costa de la misma compañía e quel mismo rescate se pone a cargo de la misma compañía.»<sup>45</sup>*

<sup>40</sup> Testimonio de Juan de Rioseco en 1509. A.R.CH. Valladolid, Pl. Civ. Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

<sup>41</sup> *«Que despues de pasados los dichos tres años le daremos su hazienda en dineros contados en esta manera, el tercio a la heria de Villalon siguiente despues de espirada por Nabidad la dicha compañía, y otro tercio a la feria de Mayo de Medina del Campo y el otro tercio en la feria de Medina de Ruyseco segiente, pero sy el quisyere que sea todo en la feria de Medina de Mayo, que sea a su escoje e seamos obligados de ge los dar»*... A.H.N. Clero, leg. 998.

<sup>42</sup> A.H.N. Clero, leg. 998.

<sup>43</sup> A.H.N. Clero, leg. 998. La carta que Juan de Salinas dirige a Diego de Soria, no el contrato (ambos documentos se conservan en el mismo legajo de Clero) desprende esta «dignidad» en la representación del principal *«yo estando por vuestra merçed»*.

<sup>44</sup> A.H.N. Clero, leg. 998. En esta misma misiva, Juan de Salinas parece quejarse de ser él quien corría con los gastos médicos, obligación que debía corresponder a la compañía *«que tampoco era razon que yo estando por vuestra merçed y no pudiendo de ninguna manera del mundo aprovecharme de un dinero pagase lo que gastaba en mi dolenzia»*...

<sup>45</sup> Se trata de la pregunta 23 de un interrogatorio presentado por Pedro de Soria en el pleito que éste en unión de su primo Diego de Soria, el mozo, sostienen con el padre de éste García de Lerma. Las preguntas anteriores, 21, 22 de este interrogatorio y posterior 24, insisten en esta idea. A.R.CH. Valladolid, Pl. Civiles, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

Y parece que no eran en absoluto situaciones anómalas. El joven Soria fue hecho prisionero en Francia, a finales del siglo xv, cuando viajaba a Flandes para hacerse cargo de la factoría de su abuelo en la Rochela. La compañía corrió con los gastos de su liberación, aunque parece que hubo algunas voces en contra<sup>46</sup>.

No estaría, sin embargo, dispuesta a sufragar, los gastos no elevados, generados por la rendición de cuentas que debía asumir personalmente el factor al que se le hubiesen exigido<sup>47</sup>.

La totalidad de las percepciones económicas de un factor, se incrementaba también fácilmente en Burgos a finales del siglo xv por medio de una participación en beneficios de la compañía. Estaríamos ante la moderna práctica de los incentivos, estímulos, creados por la empresa para aumentar la productividad, palabra que en este caso, podemos utilizar como sinónimo de «eficacia». Eficacia que, sin duda, redundaría en el incremento de los beneficios de la compañía. El medio más utilizado para conseguir este objetivo era el de admitir una cantidad determinada de dinero del factor en el fondo de la compañía, asignándole por esa cantidad una participación en los beneficios o pérdidas fijada de antemano y que giraba en torno al 5%.

*«E otrosy que el dicho Juan de Salinas ponga su hazienda en nuestra compañía de aqui al dia de Nabidad primero siguiente en esta çibdad, en dineros contados o en cambios y del dia que lo posyere adelante goze y herede en los provechos que dios diere sueldo por libra como de suso se contyene, y sy da-*

<sup>46</sup> La pregunta 21, mencionada en la nota anterior, nos dice *«que al tiempo quel dicho Diego de Soria por sy e por su compañía enbio como factor della a Flandes al dicho Diego de Soria, su nieto, que yendo de camino por el reyno de Françia, en la villa de (blanco) fue preso por franceses yendo como yba por mandado del dicho Diegode Soria e en nombre de la dicha conpañia e como factor della»...*

P. 22: *«Que estando asy preso en el dicho reyno de Françia, el dicho Diego de Soria, el moço, el dicho su abuelo, puso todas las diligençias que pudo por le liberar, e que en concluso non le pudo liberar salvo por rescate»...*

P. 24: *«Quel rescate que se dio e pago por Diego de Soria, el moço, se cargo a la dicha compañía de Diego de Soria»...*

Está claro que el rescate se pagó con fondos de la compañía, aunque pudiera ser que a Martín de Soria, socio y hermano del principal le hubieran «compensado» por ello. García de Lerma, hermano de Diego de Soria el mozo, quien pleitea en unión de su padre, contesta a la pregunta 21 y 24, p. 21 *«ques verdad que yendo a Flandes el dicho Diego de Soria, el moço, fue preso en Françia, e que lo demas que lo non sabe»...* p. 24 *«que fa visto lo contenido en la dicha pregunta e pusyçon por los libros del dicho Diego de Soria, pero que siempre fa visto que Alonso de Lerma lo contradize, e aun fa oydo dezir que a Martin de Soria que hera compañero le satisfezieron parte de ese rescate»...* A.R.CH. Valladolid, Pl. Civiles, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

<sup>47</sup> Cuando Juan de Salinas rinde cuentas a Diego y Matín de Soria así lo hace constar. Cuando se refiere al dinero que a él le correspondía menciona: *«Me quitaron tres coronas que gaste en hazer sacar las cuentas quel dicho señor Martin de Soria me enbio demandar»...* A.H.N. Clero, leg. 998.

*ños oviere, lo que dios no quiera, que le sea contado su parte del daño sueldo por libra»<sup>48</sup>...*

No era esa cantidad un «puesto» en la compañía propiamente dicho, porque de este modo el factor no se constituía en socio de la misma, sino más bien en un depositario<sup>49</sup>. Los intereses particulares del factor se habían asociado de ese modo a los intereses generales de la compañía. Se intentaba asegurar una vez más una eficacia que se traduciría en ganancia. Se había introducido, pues, ya en Burgos a finales del siglo xv, la motivación del beneficio y el atractivo del interés inmediato.

En cuanto a los salarios, no dudamos en decir que los factores eran privilegiados con respecto a las otras categorías de asalariados, quizá porque éstos estuviesen demasiados desfavorecidos. Ellos, los factores, por su utilidad merecían estar correctamente pagados. Aunque sus privilegios pecuniarios no eran tales si se les comparaba con los ingresos de los socios y principal de la compañía<sup>50</sup>.

Se podía llegar con saber hacer y con suerte, pero si se permanece factor, era ilusorio pensar en poder acabar de acercarse a la posición del mercader principal. Estaban, además, no lo olvidemos, bajo dependencia, conforme, eso sí, a su dignidad y responsabilidad.

Hay, sin embargo, no sé si podríamos decir —tenemos, por supuesto, que seguir utilizando parámetros actuales— otra ventaja, además de ésta, bastante relativa, del nivel de los ingresos. Es el «privilegio cultural». Lo que los distingue de los otros asalariados es una «cierta calidad de vida». La posibilidad pecuniaria y el gusto de participar en ciertas «prácticas culturales». Y es, por demás, evidente, que los factores o una buena parte de ellos, gozan desde su nacimiento de un privilegio sociocultural que les es transmitido por herencia o que les es relativamente fácil adquirir. La capacidad de expresarse con un cierto lenguaje, la posibilidad de adquirir artículos de lujo fuera del circuito de la masa, el pertenecer a una familia —no exclusivamente biológica— socialmente establecida y el acceso a una red de relaciones útiles, son algunas de las consecuencias de esta inestimable ventaja del «ambiente». Realmente el que los factores compartiesen exactamente los mismos ambientes y circuitos de los grandes mercaderes nos permiten hacer esta reflexión. No olvidemos que la cortesía, la buena presencia, el agradable trato y conversación, eran también virtudes mercantiles. El éxito comercial también dependía de la sanción social; la práctica mercantil exige la aprobación del otro, la buena reputación. Por otro lado, algunos ejemplos puntuales que

---

<sup>48</sup> Es lo que dirán Diego y Martín de Soria refiriéndose a la hacienda de su factor Juan de Salinas. A.H.N. Clero, leg. 998.

<sup>49</sup> Véase las diferencias entre estas figuras en mi trabajo «Compañías...».

<sup>50</sup> Véase en el trabajo citado en la nota 49, los beneficios medios de las compañías burgalesas.

irían desde el ejercicio de su trabajo acompañados por criados, escuderos, pajes, mozos de espuelas..., a mayores facilidades para conseguir préstamos o sus «modales cortesés» avalarían esta supuesta «calidad de vida»<sup>51</sup>. Se distinguirían, pues, por su modo de vida, por las formas externas, que conformaban —si exageramos— la estética del poder<sup>52</sup>.

En el anverso de la moneda, las tabernas, los dados, bajos fondos... permitidos, fácilmente comprensibles y perdonados a un transeúnte, extranjero en el país que labora<sup>53</sup>, y que con su «práctica» permitida, perdonada, con-

<sup>51</sup> El salario del factor ahorrado podía convertirse en el primer capital para invertir, también un buen préstamo de parientes o amigos. Una importante cantidad concedió Diego de Soria a sus nietos Diego de Soria, el joven, y Pedro de Soria, para que ellos que ya habían trabajado con él, iniciasen su propia aventura, los dos juntos, pero separados de la tutela de su abuelo. Así se desprende de la pregunta 30 del interrogatorio que en junio de 1509, Pedro de Soria presenta para que responda su primo García de Lerma. El préstamo se lo hizo al final de su vida. P. 10: «*Quel quento e dozientos mill maravedis quel año de quinientos e syete en mill libras de gruesos moneda de Flandes, quel dicho Diego de Soria mando dar en Flandes a los dichos Diego de Soria e Pedro de Soria, sus nietos, que aquello fue enprestado e non dado e que los dichos Diego de Soria e Pedro de Soria se obligaron e fizieron obligacion de dar e pagar las dichas mil libras de gruesos dentro de cierto tienpo al dicho Diego de Soria, su abuelo, e digan e declaren los testigos lo que çerca desto saben*»... A.R.CH. Valladolid, Pleitos Civiles, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

Poco después el también mercader Jerónimo de Castro prestaría a los jóvenes Soria 500 ducados de oro. Ver mi trabajo «Negocios laneros...» p. 648.

Recordemos, acerca de su nivel de vida y cortesía, el testimonio de Andrea Navariego, quien describiendo la ciudad de Burgos en 1507, nos dirá: «*La mayor parte de los vecinos son ricos mercaderes que andan en sus ratos no solo por España, sino por todo el mundo, y tienen aquí buenas casas y viven muy regaladamente, siendo los hombres mas cortesés y honrados que he visto en España, y muy amigos de los forasteros*»... Basas Fernández, M., «Mercaderes burgaleses del siglo XVI», B.I.F.G. II, 127, p. 156.

Jóvenes de «casa bien» gozaban de una serie de prerrogativas. Diego y Pedro de Soria, Juan Pardo, desde el momento que comenzaron a trabajar para la compañía de su abuelo contaron con uno o dos criados, especificándose, que en ocasiones eran también un paje, un mozo de espuelas, y un escudero. Juan de Hontoria, vecino de Burgos, nos dice en 1509, que cuando los jóvenes servían a su abuelo «*vio este testigo que cada uno dellos tenían un paxe e un moço de espuelas e que estos paxes e moços de espuelas suyos vio este testigo que tambien syrvian a Diego de Soria como a ellos e en todo lo que les mandava no lo hasian menos que si fueran sus criados*»... Pedro de Miranda nos dice que «*en el tienpo que serbian al dicho Diego de Soria, cada uno de ellos tenia un criado o dos, espeçialmente Diego de Soria tenia continuo dos*»... Juan de Mendieta introduce el detalle del escudero «*que en el tienpo que los dichos Diego de Soria e Pedro de Soria e Juan Pardo serryan a los dichos Diego de Soria e a su compañía, vio este testigo quel dicho Diego de Soria, el moço, continuo tenia dos criados moços, e Pedro de Soria tenia un moço, e aun el dicho Diego de Soria algunas vezes tenia un escudro demas de los dos moços*»... Y Juan García de Roças el que los acompañaban en sus gestiones comerciales, «*e yvan a las syerras con los dichos Pedro de Soria e Diego de Soria, el moço, quando ellos yban, e a los lavaderos e syrvian en todo lo que fa menester*»... A.R.CH. Valladolid, Pleitos Civiles, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

<sup>52</sup> No podemos dejar de recordar las cualidades que Giovanni di Pagolo (1393-1421) señala en sus «Ricordi» como importantes para un mercader. BEC, CH. *Les Marchands écrivins à Florence 1375-1434*, París, 1967.

<sup>53</sup> Uno de los factores de Diego de Castro, Bernardo, perdió 28 libras jugando a los dados con gascones en una taberna de Londres. Childs, W., *Anglo-Castilian trade in the Later Middle Ages*, Manchester, 1978, p. 187.

trolada... se abomina, huye de la excentricidad, de hacerse notar que, sin embargo, nunca le estaría permitido. La medida debía imponerse.

5. Las condiciones propias de funcionamiento eran variables, se ajustaban a una realidad muy concreta, pero desde luego, nunca olvidaban aspectos como la puntual rendición de cuentas ante la llamada del principal, auténtica obsesión de las Ordenanzas Consulares<sup>54</sup>, o las obligaciones de carácter prohibitivo que sobre el factor recaían. Así, no podría hacer competencia al principal realizando por cuenta propia operaciones similares a las de la compañía a menos que estuviese expresamente autorizado para ello, o no podría delegar en otro, sin consentimiento del principal, el encargo recibido. Juan de Salinas, factor de los Soria en la Rochela, no quiere escuchar ni seguir algunos consejos perniciosos de sus amigos que le instaban a una contratación por cuenta propia, ya que él no quería poder ser objeto de reproche, ni cuestionar su fama ni condición de factor<sup>55</sup>. Menos, todavía, podrían aprovecharse del capital de la compañía, o no trabajar en exclusiva para aquel que lo hubiese contratado<sup>56</sup>.

Si contraviniesen estas prohibiciones responderían directamente ante la compañía, ante su principal, siempre atento y presuroso a exigir su presencia en Burgos y una rendición de cuentas. Muchas veces no se esperaba a este trámite, ni siquiera a una expresa revocación del poder concedido, simplemente se dejaba de abonar el salario —sanción ante cualquier comportamiento de un factor que desagradase al principal, estuviese o no relacionado con la gestión comercial—<sup>57</sup>, y se insistía en su presencia en Bur-

---

<sup>54</sup> Como comentábamos anteriormente, uno de los motivos de la creación del Consulado fue el de poder «controlar» a los factores que las compañías castellanas tenían por toda Europa, y para ello debían acudir a Burgos a rendir cuentas. Casado Alonso, H., «Las colonias de mercaderes...».

Ya con anterioridad, Manuel Basas había señalado esta necesidad de control, y la atribución jurídica suficiente concedida al Consulado para obligar a los factores a acudir a Burgos a rendir tales cuentas a sus principales. El no acudir a esta rendición se consideraba delito grave y se procedía contra él con todo rigor. Basas Fernández, M., «El factor de negocios...», pp. 745-49.

<sup>55</sup> El mismo explica al principal *«algunos amigos míos muchas vezes ma ynportunaron para que en algo entendiense diziendo no sabes como el señor Diego de Soria se querra aver con vos, mi respuesta fue syempre no plega a dios que haga cosa que me venga en reproche, pero todavia digo a vuestra merçed que algunos amigos míos de los estantes allí me dieron parte de algunas compras de sacas que allí hizieron syn que yo solo un dinero en ello pusyere de la hazienda de vuestra ni de otra que no la tenia»*... A.H.N. Clero, leg. 998.

<sup>56</sup> Las penas por tales acciones también las recoge Basas en «El factor de negocios...» señalando la ordenanza XXXVIII de 1538 y XXXIII de 1572.

<sup>57</sup> El dejar de abonar el salario, podía convertirse en un «castigo» que utilizaba el principal ante cualquier comportamiento del factor que le desagradase, estuviese relacionado con la gestión comercial o recayese en un ámbito totalmente personal. Diego de Soria deja sencillamente de pagar el salario que corresponde a su sobrino y factor, Gómez de Soria, residente en Brujas, por haber contraído matrimonio en esta ciudad sin su consentimiento. «Diego de

gos. Y ante la más mínima tardanza, el principal hacía uso de su «fuerza», y en un claro abuso de poder, intentaba y conseguía la mayor parte de las ocasiones, la prisión de su factor<sup>58</sup>. Dada la mejor posición del principal, su poder, el abuso del mismo, era una realidad cotidiana, como también lo podrían ser los continuos fraudes o engaños de los factores. En medio, las Ordenanzas Consulares comentadas al principio, que han de buscar, queríamos también destacar, un justo y difícil equilibrio —no conseguido—, dado que siempre era al principal al que se le presuponía la razón. Para ellos, los principales, últimos y primeros impulsores de las Ordenanzas, un buen factor es un tesoro.

Sin lugar a dudas, aportan una contribución esencial a la buena marcha de algunas de las empresas más importantes de Burgos. Tanto por lealtad, como por realismo, en el sentido más amplio de la palabra, estos agentes hacían un buen trabajo al servicio de los mercaderes burgaleses o internacionales.

---

Soria hera en cargo e devia al dicho Gomez de Soria, su sobrino, por los años e tiempo que le favia serbido en el trato de la mercadería en mas de setenta e aun de ochenta mill maravedis, e que en su vida no los avia querido pagar al dicho Gomez de Soria, su sobrino, por henijos que del tubo por se aver casado en Brujas syn su voluntad»... A.R.CH. Valladolid, Pleitos Civiles, Ceballos Escalera, leg. 135, p. 11.

<sup>58</sup> Un ejemplo muy usual podría ser el de Juan de Miranda. Éste en 1520 era factor de Pedro de la Torre. Tras no poder cerrar cuentas en Ciudad Real a donde se había trasladado Juan de la Torre, hermano del principal, para hacerse cargo de la hacienda, estipula que se haga en Medina. Antes de la rendición, el principal, que debía de estar bastante enojado con su factor, le hizo prender por la justicia de la ciudad (octubre 1525), que le encerró en la cárcel de San Gil. La explicación que dio el mercader fue que había hecho esto sólo porque le *daba enojo* ver a Miranda andar públicamente por la calle, sin acabar de pagarle y darle cuentas. Recogido por Basas, «El factor de negocios...», p. 746.