
Guardando un legado, acunando un futuro. Viudas en las sociedades mercantiles en el cambio de siglo (1886-1919)*

● CARMEN MARÍA HERNÁNDEZ NICOLÁS

● SUSANA MARTÍNEZ RODRÍGUEZ

Universidad de Murcia – Campus de Excelencia Internacional Campus Mare Nostrum

La viuda es un personaje familiar que hasta los años 1960 había recibido poca atención por parte de la historiografía.¹ La viudedad no convertía necesariamente a la mujer en pobre, y no pocas viudas poseían una sustancial riqueza respecto a sus pares, ya que en muchos de los países europeos las viudas recibían entre un tercio y la mitad de los gananciales generados durante el matrimonio. Sin embargo, la viudedad sí significaba una nueva etapa, con mayor autonomía legal. El imaginario colectivo que hoy dibuja a una viuda de edad madura, o incluso avanzada, no encuentra fácil acomodo en la historia, donde las mujeres enviudaban a todas las edades y, a diferencia de los hombres, eran menos proclives a buscar un nuevo marido. En general, los hombres activos en el mercado matrimonial mostraban mayor preferencia por las jóvenes, salvo que la viuda poseyera una sustancial riqueza.

Además, las viudas eran económicamente productivas. En el contexto de la revolución industrial inglesa, el curso de acontecimientos más común después del fallecimiento del propietario de una empresa era que las jerarquías generacionales tuvieran prioridad sobre las de género, siendo más probable

* Esta investigación se ha realizado en el marco del proyecto de investigación competitivo RTI2018-093884-B-I00 financiado por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades (MCIU), Agencia Estatal de Investigación (AEI) y Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER). Las autoras agradecen los comentarios de dos evaluadores anónimos y la labor editora de la revista. Asimismo dejan constancia de la gratitud hacia Timothy Guinnane (Yale University) por su generosidad al permitirles usar su base de datos de sociedades mercantiles españolas. Autoras por orden alfabético.

1. Moring y Wall (2017), libro que supuso un hito en el estudio de las viudas en Europa.

Fecha de recepción: mayo 2019

Versión definitiva: septiembre 2019

Revista de Historia Industrial

N.º 77. Año XXVIII. 2019

que las viudas tomaran las riendas a la muerte de su marido, incluso teniendo hijos adultos.²

La evocación de las viudas en la historia empresarial de España va unida a aquellas empresas denominadas «Viuda de...», lo que ya adelantaba que se trataba de una entidad familiar, al menos de segunda generación. Esta tradición no es exclusiva de España,³ pero evidencia un hecho clave para la supervivencia de un negocio: la necesidad de una relación bien avenida entre la viuda y los demás herederos. Las cuestiones vinculadas al cambio generacional continúan siendo importantes en la economía actual, puesto que el modelo de empresa familiar tiene un peso específico en el tejido pyme. Los trabajos sobre las viudas dentro de la empresa⁴ buscan respuesta a cuestiones como ¿qué sucede a las mujeres que trabajan en la empresa una vez sus esposos mueren?, ¿qué factores influyen en que la viuda se ponga al frente del negocio?, ¿cómo evolucionan las firmas con viudas que realizan funciones de gestión y gerencia, o qué factores y condiciones definen la dirección de la viuda? Estas preguntas no están exclusivamente vinculadas a la evolución reciente de las empresas; en perspectiva histórica se han formulado cuestiones similares. Sin embargo, los instrumentos para hallar respuesta son pocos. Primero, porque las mujeres apenas escribieron sobre ellas mismas y, segundo, porque las convenciones sociales oscurecían su visibilidad, aunque la empresa tuviera un rótulo bien grande donde se leía «Viuda de...».

En este artículo analizamos el rol de las viudas en el tejido empresarial español en un momento histórico de ebullición: la larga transición del siglo XIX al XX. Se vive en un contexto de eclosión empresarial motivada por la recuperación de inversiones americanas y el surgimiento de sectores de la segunda revolución industrial, animado por la neutralidad española de la Primera Guerra Mundial.⁵

¿Por qué las viudas? La primera línea de la introducción ya subraya su relevancia. Además, para el caso español, la mayor parte de las mujeres fundadoras de las empresas durante la etapa 1886-1936 eran viudas.⁶ No parece que España sea un caso excepcional. En Rusia, el diferencial de edad entre ambos cónyuges en los matrimonios de la alta burguesía favorecía que las viudas tomaran las riendas de la empresa heredada o delegaran tal responsabilidad.⁷ En Nueva Zelanda y Australia, a mediados del XIX, destaca la presencia de las viudas al frente de negocios;⁸ para Francia, y también en el XIX, las viudas

2. Barker (2017), pp. 102-103.

3. Nazzari (1995), para el caso de Brasil.

4. Antheaume y Robic (2012); Martínez Jiménez (2009).

5. García Ruiz *et al.* (2011); Colli *et al.* (2003).

6. Martínez-Rodríguez (2019); Hernández-Nicolás y Martínez-Rodríguez (2019).

7. Ulianova (2018).

8. Bishop (2019).

desempeñaban un papel dominante en sectores donde claramente tomaban el testigo de sus difuntos esposos.⁹ Esta amplia geografía destila la evidencia de que la unidad empresarial mimetizaba el modelo de unidad familiar dominante, con un padre y una madre, y un fuerte androcentrismo. Cuando desaparece la simbólica y visible figura del ganador de pan de una familia, urge un reemplazo y, dado que las familias respetan la jerarquía de la edad antes que la del sexo, la viuda era el primer recurso. Nuestro estudio tipifica qué función asume la viuda, considerando las fortalezas y debilidades de la fuente que hemos utilizado. Siguiendo la estela de otros trabajos sobre el tejido societario español,¹⁰ hemos creado una base a partir de libros de sociedades donde existe una fundadora viuda.

El artículo se estructura como sigue. El primer epígrafe reflexiona sobre las líneas dominantes del marco hereditario en España. A continuación, los nuevos datos recogidos evidencian las características objetivas de las empresas analizadas. El resto del análisis singulariza algunos casos que ejemplifican los roles más frecuentes en las viudas y su clara vinculación con la supervivencia de la entidad mercantil. A veces la viuda era una mujer con trayectoria empresarial, que había estado ya activamente involucrada en el negocio de su difunto marido, pues en la escritura mercantil existían evidencias de que sí conocía el negocio y lo manejaba. En otras ocasiones, la viuda cumplía con un papel menos activo, garantizando el traspaso de una generación a la siguiente o desempeñando el papel de «mujer de paja», siguiendo las directrices marcadas por otro miembro de su familia, o incluso cedía su lugar a un apoderado. Eran, y esto es importante, piezas básicas para mantener la unidad del capital de la empresa, para garantizar su supervivencia. Justificar el nombre de «Viuda de...», lejos de ser trivial, tenía un claro sentido por conservar el poder de la marca y prestigio del anterior dueño.

¿Bendecidas por la ley? Leyes de Sucesión, estrategias y restricciones

El marco legislativo español no era peor que el de otros países europeos. Como en la mayor parte de Europa, el Código Civil francés (1804) tuvo una fuerte influencia en España en lo que respecta a las sucesiones y estableció la igualdad hereditaria para todos los hijos, con matices.¹¹ Si bien las tropas de Napoleón Bonaparte ofrecieron al Código Civil francés una excelente plataforma para la difusión de estas prácticas igualitarias en toda Europa, en el

9. Craig (2019).

10. Martínez-Rodríguez (2019).

11. En el Código Civil francés (1804) el artículo 745 señalaba que los hijos o sus descendientes sucederían en primer grado a sus padres, madres, abuelos, sin distinción de sexo o edad, e incluso si eran de diferentes matrimonios: «Serán sucesores en partes iguales y por cabeza...».

caso de España las leyes de reparto equitativo ya eran conocidas. El sistema castellano igualitario se remonta a las Leyes de Toro (1505) y significaba que los bienes inmuebles del difunto eran distribuidos entre los herederos directos. Cada heredero recibía la misma cantidad, pero no tenía por qué ser igual respecto a la composición de los bienes. Bajo la apariencia de igualdad, la distribución de los bienes o activos era utilizada para beneficiar de forma premeditada a algunos herederos, especialmente los primogénitos varones, con bienes de mayor importancia económica.¹²

El modelo de herencia igualitaria dominó la mayoría del territorio español. En general, las regiones en donde había un solo heredero coincidían con los territorios forales y las áreas de reparto igualitario se regían por las reglas establecidas en el Código Civil (1889) (figura 1). La ley reservaba a los hijos,

FIGURA 1 - Mapa de las provincias españolas según el régimen hereditario



Fuente: elaboración propia. Información obtenida a partir de Ferre-Alòs (2014).

12. Bartolomé (1996).

13. A partir de la información de Ferrer-Alòs (2014).

por derecho propio, una porción de la herencia de sus padres, llamada legítima, que consistía en dos tercios de la herencia (antes de esta promulgación, eran cuatro quintas partes). Los padres podían disponer libremente de un tercio (anteriormente un quinto) de sus bienes, llamado de libre disposición (artículo 806 del Código Civil). Bajo este marco institucional, prevalecen los intereses de los hijos y la familia se refuerza frente a la voluntad personal de los testadores.¹⁴

En la legislación foral, en Navarra y el País Vasco, en materia de sucesiones, la libertad para testar favorecía a un único hijo, salvo una cuota mínima de la herencia que era distribuida a voluntad del progenitor entre los demás. También existe la preferencia por el único heredero en Cataluña, Baleares y Aragón. En Galicia y Asturias, existían reglas que, sin ser un único heredero, privilegian a algunos descendientes sobre otros.¹⁵

En las regiones de España donde todos los vástagos heredan se supone una ventaja obvia para las mujeres. Donde estaba el modelo de heredero único, las hijas, que potencialmente podrían ser elegidas como herederas, solían ser sistemáticamente relegadas, siendo clara la preferencia por los hombres.¹⁶ Un caso contrario a esta regla sucedía en algunas áreas de la costa gallega; debido a la fuerte emigración masculina, los padres solían elegir a una hija, la más joven, como heredera preferida, y poder así garantizarse un apoyo durante su vejez.¹⁷

Ambos, el Código Civil y el Régimen Foral, establecieron reglas de protección en favor de la viuda. El Código Civil establecía una participación legítima para la viuda. La ley foral consideraba el derecho de usufructo para la viuda y la práctica era testar a su favor un usufructo, temporal o de por vida.¹⁸

Tras el fallecimiento del padre ocurrían dos procesos: la partición de la herencia y, al mismo tiempo, su reconstitución. En el caso de una herencia comercial —un negocio o empresa—, la partición condicionaba en gran medida su continuidad. En la división del patrimonio entre los descendientes, un aspecto importante era la consideración social y jurídica que existía para con la viuda. Excepto en Cataluña, donde el régimen matrimonial era la separación de bienes, la regla en el resto de España era la sociedad de bienes gananciales, lo que significaba que el matrimonio que se creaba también fundaba una sociedad común en la que toda la riqueza generada pertenecía por igual a ambos cónyuges.¹⁹ Cuando el dueño de la empresa fallecía, si había una viu-

14. Ferrer-Alòs (2014) de la información de Ferrer-Alòs (2014).

15. Muñoz López (2001), p. 365.

16. Ferrer-Alòs (2014), p. 37.

17. Rey Castelao (2009).

18. Muñoz López (2001), pp. 148-151.

19. Solà (2012) aporta un completo análisis de las condiciones jurídicas de las mujeres casadas en Barcelona en calidad de partícipes y propietarias de negocios para los siglos XVIII y XIX donde queda reflejado el impacto de la legislación matrimonial.

da, habría que calcular los beneficios económicos generados durante el matrimonio, separar su mitad, y proceder a la distribución de la herencia según los mecanismos previstos (igualitarios o no). Tal cálculo parecía otorgar un papel crucial a las mujeres, pues además de la viuda había que considerar a las hijas, también herederas como sus hermanos. La característica del marco legal español —y la aceptación social— de que las mujeres podrían heredar activos e inmuebles son elementos clave para analizar las estrategias de supervivencia de las empresas familiares.

Algunos autores han sugerido la práctica de ciertas especializaciones en la herencia. En el sudeste andaluz de finales del XIX, los bienes inmuebles se legaban a las hijas para garantizar su estatus con un ingreso fijo, mientras que los activos comerciales y financieros eran recibidos por los hijos varones, que previamente habían sido preparados para asumir riesgos comerciales.²⁰ El proceso de modernización económica también produjo cambios en las leyes hereditarias: en Cataluña, por ejemplo, la industrialización provocó que la figura del heredero varón único cediera terreno a la inclusión de otros hijos en la herencia.²¹ Los dos casos sugieren que primaba la supervivencia empresarial frente a la tradición legal. Cuando la herencia era un negocio o empresa, la circunstancia del fallecimiento de un socio requería tomar medidas ágiles. Era urgente reemplazar al fallecido con un pariente designado (heredero), comprar su parte del negocio o, incluso, reestructurar toda la empresa, porque la legislación mercantil exigía el consentimiento explícito de todos socios en muchos casos (por ejemplo, cambios en el capital, o en la gerencia). Es relevante señalar que la legislación empresarial española contemplaba que la muerte de un socio no significaba su disolución aun cuando se tratara de una sociedad regular colectiva,²² lo que añadía todavía más valor al rol de los parientes designados para su sustitución.

En España existe una rica literatura sobre emprendedoras y comerciantes, con una fuerte impronta en el mundo de la artesanía.²³ Todavía son necesarios estudios sobre los roles de las mujeres dentro de las empresas y, en particular, sobre su papel en la estrategia de supervivencia empresarial. La relación entre las estrategias hereditarias, la supervivencia empresarial y el papel de la mujer, ha sido analizada en casos particulares. En las élites catalanas las mujeres tuvieron una función clara en la captación de recursos y capital humano a través del matrimonio, conectando su vida con un hombre que sirviera a los intereses comerciales de su familia.²⁴ Las hijas asumieron un papel instrumental en una sociedad donde las leyes hereditarias favorecían a un único heredero

20. Muñoz (2001), p. 378.

21. Fernández (2013); Muñoz (2001), p. 253.

22. Código de Comercio de 1885, artículo 222.1.

23. Solà (2014); Romero (2006).

24. McDonogh (1988).

varón. Ellas desempeñarían un papel relevante cuando fuera necesario dividir el capital de la empresa en acciones y registrarlo como una corporación moderna. Convendría saber más sobre el rol y función femenina en el garante de la supervivencia de la empresa familiar en el conjunto de España.

El papel de la viuda en la supervivencia empresarial

En 1886 entró en vigor el Registro Mercantil, un registro obligatorio para toda sociedad mercantil regida por el Código de Comercio.²⁵ El primer asiento, o anotación de cada sociedad, recogía información nominativa de todos los socios fundadores, hombres o mujeres. Varios trabajos recientes de Guinnane y Martínez-Rodríguez han creado bases con microdatos de sociedades mercantiles a partir de la información provincial de la fuente Libro de Sociedades de los Archivos del Registro Mercantil para el período 1886-1936.²⁶ El objetivo de estas investigaciones era conocer el impacto de la legislación mercantil en el desarrollo y el diseño del tejido empresarial, apelando a la relación entre las instituciones (jurídicas) y el desarrollo económico. A partir de estas bases se ha desarrollado un análisis de la presencia de mujeres en estas compañías, su estado civil, sector y posición en la gestión.²⁷ Nuestro artículo analiza una cuestión diferente: el papel de las viudas en la supervivencia empresarial y claramente se ha beneficiado de los trabajos anteriores.²⁸

La cronología del análisis se extiende desde el último tercio del siglo XIX hasta el final de la Primera Guerra Mundial, porque es una etapa de gran interés desde el punto de vista empresarial, donde existe afluencia de capitales con un cierto dinamismo emprendedor, derivado de la repatriación de capitales americanos.²⁹ Posteriormente, la neutralidad española durante la Primera Guerra Mundial propició el crecimiento de determinados sectores empresariales: España se convirtió en uno de los principales suministradores de alimentos, armas ligeras, equipos y pertrechos, impedimenta militar, metales y carbón.³⁰ Este dinamismo empresarial quedó reflejado en el mayor número de empresas registradas. Para el contexto americano y su modernización económica, al existir una mayor efervescencia empresarial también se hacía necesario abrir la empresa a más miembros de la familia —anteriormente desechados— y, por ende, a las mujeres.³¹

25. Código de Comercio 1886, artículo 19.2.

26. Guinnane y Martínez-Rodríguez (2018a; 2018b).

27. Martínez-Rodríguez (2019).

28. Las autoras agradecen a Guinnane su generosidad al permitirles usar dichas bases de datos de sociedades mercantiles españolas.

29. Maluquer de Motes (1996).

30. Fernández y Domínguez (2013), p. 10.

31. Khan (2017).

Frente a otras fuentes estadísticas con un notable grado de ocultación de las mujeres,³² los libros de sociedades tienen la ventaja de que muestran al dueño efectivo de la sociedad, hombre o mujer. La desventaja es que reflejan solo una parte pequeña del universo formado por mujeres empresarias: las fundadoras de una sociedad mercantil. Las sociedades mercantiles eran una pequeña parte del mundo empresarial formalizado, ya que la mayoría de las actividades mercantiles estaban desarrolladas por unidades unipersonales. Para registrar una empresa se requería, además de un esfuerzo económico, habilidades intelectuales para tratar con abogados y notarios, así que, independientemente del capital de la empresa, quienes llevaban a cabo esta iniciativa eran, sin duda, un grupo privilegiado de españolas. Este hecho es significativo, ya que, a comienzos del siglo XIX, el porcentaje de la población analfabeta rondaba el 94 % y en 1900 era más de la mitad, un 64 %.³³ Otra de las principales limitaciones de los libros de sociedades es su carácter estático.³⁴ Entre las virtudes de la fuente utilizada destacan tres: (1) es vital para estudiar las características personales de los socios; (2) ofrece una fuente única para construir una imagen precisa de las mujeres en las empresas; (3) en el ámbito provincial, es una fuente de consulta relativamente ágil. Así, se plantea la necesidad de triangular las fuentes para realizar un análisis de las mujeres empresarias.³⁵ Coincidimos con las ventajas de la triangulación, pero debe tenerse en cuenta el alto uso de recursos que podría implicar un análisis de esta envergadura.

Dicho todo lo anterior, parece razonable conjeturar que, para el período estudiado, existiría una mayor ocultación en la actividad económica realizada por las mujeres que la ocultación de la propiedad legal empresarial de las mujeres. Al frente de una actividad económica, por convención social podía estar un varón, aunque una mujer fuera la protagonista activa. Si una mujer era socia de una empresa, nos está desvelando el peso del capital femenino en la modernización empresarial y dinamización económica.

Análisis estadístico

La base de datos creada está formada por una muestra de 91 empresas fundadas entre 1886 y 1919 y cuya característica principal es que al menos cuentan con una propietaria. Las empresas se caracterizan por un capital pequeño, 73.824,97 pesetas de capital medio. La mediana (el valor que divide

32. Sarasua y Humphries (2012), pp. 39-67.

33. Calvo Caballero (2002).

34. Una completa discusión de la fuente se encuentra en Tafunell (2005).

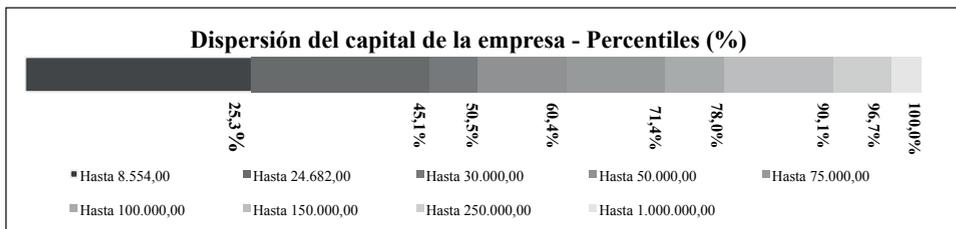
35. Solà *et al.* (2016).

el 50 % de los valores de capital de la muestra) es 30.000 pesetas y la moda (el valor más repetido) es de 5.000 pesetas (tabla 1). Las sociedades con poco capital eran la norma en las sociedades mercantiles de la época,³⁶ y para el supuesto de una sociedad con al menos una mujer este rasgo era más acentuado. Las compañías con al menos una socia, de hecho, se caracterizan además por vínculos de parentesco mucho más elevados entre los socios, lo que evidenciaba que las mujeres tenían una red más pequeña de contactos y una menor independencia económica.³⁷ En nuestra base de datos hay ocho sociedades con un capital menor a 8.000 pesetas; en el caso de considerar un capital de hasta 10.000 pesetas, el número alcanza las 24 empresas. La estadística descriptiva ahonda en la reducida dimensión de la sociedad, sugiriendo un perfil empresarial de supervivencia más que especulativo, o de diversificación de una cartera de activos. Los datos reflejan la alta dispersión del capital de las sociedades (figura 2). Prácticamente el 80 % de las empresas de la muestra tiene un capital inferior a 100.000 pesetas. Y si consideramos las empresas que tienen un capital de hasta 50.000 pesetas, representan el 60,4% de la muestra analizada.

A continuación analizamos los principales parámetros de las sociedades con una mujer viuda. Del conjunto de 91 sociedades mercantiles en el que existen socias, hay 43 sociedades con al menos una viuda; en 33 sociedades no existen signos evidentes que delaten el estado civil de las mujeres de la sociedad; la base se completa con 7 casadas, y 8 solteras. Esta clasificación, con una sobrerrepresentación activa de las viudas, no difiere de lo que los censos de población recogían en sus estadillos y que comentaremos más adelante.

Volviendo a las características de las sociedades mercantiles con (al menos) una socia viuda, la tabla 2 sintetiza los principales indicadores estadísticos. Las sociedades con viudas tienen un capital social, en total, de 3.118.234,75 pesetas frente al capital social de 6.718.072,54 pesetas de todas las empresas

FIGURA 2 • Distribución en percentiles del capital societario



Fuente: Elaboración propia. Base de datos de los registros mercantiles 1886-1919.

36. Guinnane y Martínez-Rodríguez (2018a).

37. Martínez-Rodríguez (2019).

TABLA 1 ▪ *Estadísticos esenciales de la base de datos: sociedades mercantiles con socias fundadas entre 1886-1919*

	Total
N.º sociedades	91
Empresas sin capital social	1
Indicadores capital social:	
• Media	73.824,97
• Mediana	30.000
• Moda	5.000
• Mínimo	0
• Máximo	1.000.000
	25
	8.554
• Percentiles	50
	30.000
	75
	1.000.000

Fuente: Elaboración propia. Base de datos de los registros mercantiles 1886-1919.

TABLA 2 ▪ *Viudas en sociedades mercantiles fundadas entre 1886-1919*

	Total
N.º sociedades	43
Empresas sin capital social	1
Viudas gerentes	26
Viudas con otro cargo de responsabilidad en la gestión	6
Indicadores capital social:	
• Media	72.517,09
• Mediana	28.000
• Moda	10.000
• Mínimo	0
• Máximo	500.000
	25
	9.674,19
• Percentiles	50
	28.000
	75
	77.500

Fuente: Elaboración propia. Base de datos de los registros mercantiles 1886-1919.

de mujeres, así el 46,42 % de las empresarias en esa época eran viudas. Además, su capital medio es de 72.517,09 pesetas, muy cercano a la cifra de las 91 sociedades ya manejada en la tabla 1. Un hecho que afianza nuestra hipótesis de la relación entre las viudas y la supervivencia empresarial es la proporción de mujeres con este estado civil que figuran como gerentes (26, lo que supone que el 60,46 % de sociedades con una mujer viuda entre sus socios, actúa de gerente, al menos formalmente), si bien podían tener atribuidas algunas funciones específicas relativas al control de la caja, por ejemplo.

Una idea sugerida en la sección previa era que podría existir una relación positiva entre el modelo hereditario igualitario y la presencia de mujeres como fundadoras de una sociedad, puesto que, si la herencia de la familia era una sociedad mercantil, ellas tendrían parte de las acciones y su colaboración sería necesaria. Para testar esta idea, en el anexo 1 presentamos un cuadro de las empresas de la base según su provincia de origen y también las empresas donde consta una mujer viuda. Con la información disponible, no se puede señalar la mayor presencia de empresas con socias fundadoras en sociedades de régimen igualitario, si bien lo contrario tampoco es cierto. En números absolutos, el mayor número de entidades con la característica señalada se encuentra en La Coruña, Navarra y Vizcaya; pero en otras provincias con régimen igualitario los números no son muy diferentes, y este sería el caso de Toledo, Sevilla, o Zaragoza.

Otro aspecto que suscita interés es el sector empresarial en el que se encontraban las sociedades y si el estado civil de sus socias, particularmente las viudas, mostraba algún rasgo propio. A partir de una clasificación de propiedades basada en la CNAE se subraya que, de forma dominante, las sociedades mercantiles pertenecían a los macrosectores denominados fabriles (o industriales) y en actividades vinculadas al comercio.³⁸ Esta misma tendencia se observa en la tabla 2, donde además las viudas superan la mitad de los negocios en el sector del comercio (51,06 %) y un respetable 42,42 % en fábricas e industrias. Dentro de la parquedad de la muestra, las sociedades con viudas exhiben una mayor diversificación que aquellas con mujeres que están solteras o casadas. Es decir, en la tabla 3 hay un número de sectores para los que existe una única sociedad con alguna mujer y esta tiene, como estado civil, viuda (rentas y agencias no comerciales, actividades relacionadas con actividades sanitarias). La mayor parte de nuestras viudas estaban en sociedades familiares o en entidades en las que, aun sin existir un vínculo de sangre con los demás socios, estaban en calidad de sustitutas de sus difuntos maridos. La condición de provisionalidad y receptora inmediata de la herencia del marido-empresario son factores que podrían explicar la mayor diversidad de negocios de las viudas frente a las no viudas.

38. Martínez Rodríguez (2019).

TABLA 3 - Sectores de las sociedades mercantiles fundadas entre 1886-1919

Sector	Viuda	Total	Viuda %	No viuda %	Viuda/total %	Capital medio viuda	Capital medio total
Sin información	1	1	1,10 %	0,00 %	100,00 %	250.000,00	250.000,00
Act. mineras	0	3	0,00 %	3,30 %	0,00 %		88.333,33
Industria	14	33	15,38 %	20,88 %	42,42 %	49.351,69	60.327,78
Energía	1	3	1,10 %	2,20 %	33,33 %	150.000,00	86.000,00
Comercio	24	47	26,37 %	25,27 %	51,06 %	39.221,30	39.750,12
Finanzas/ seguros	1	2	1,10 %	1,10 %	50,00 %	400.000,00	700.000,00
Rentas agencia	1	1	1,10 %	0,00 %	100,00 %	186.000,00	186.000,00
Salud	1	1	1,10 %	0,00 %	100,00 %	500.000,00	500.000,00
Total	43	91	47,25 %	52,75 %	47,25 %	224.939,00	238.801,40

Fuente: Elaboración propia. Base de datos de los registros mercantiles 1886-1919.

En cuanto al tamaño de estos sectores, no podemos ofrecer resultados determinantes en cuanto a si son mayores, o no, los negocios con viudas. En términos medios, las sociedades con mujeres eran de menor tamaño en comparación con aquellas en las que había hombres. En nuestra base de datos, atendiendo a los sectores dominantes (comercio e industria), la información sobre la sociedad media aporta los siguientes resultados. El capital medio de todas las sociedades del sector industrial es, como cabría de esperar, mayor al del sector comercio. De forma agregada, el capital medio para el macrosector «industria y fábricas» es de 60.327,78 pesetas y, para el sector del comercio, de 39.750,21 pesetas. Si consideramos aquellas entidades que tienen una mujer viuda, las diferencias se acentúan para el caso de las industrias y fábricas cuyo capital medio es de 49.351,69 pesetas, mientras que en las sociedades dedicadas al comercio su capital medio no parece verse afectado por el estado civil de las socias. Allí abundaban las tiendas de poco capital, como las de ultramarinos, de venta de cereales, de sastrería y confección y, por supuesto, las mercerías. Todos ellos son negocios que no requieren fuertes inversiones iniciales y que gozaban de un halo de respetabilidad social, tal que una mujer sola, una mujer viuda, podría estar atendiendo en el mostrador sin reparo alguno. En la misma tabla hay también casos singulares de gran capital, como la empresa dedicada al sector de rentas y agencias o al sector de la salud. Por cierto, esta última, con un capital de 500.000 pesetas, será objeto de estudio más adelante, ya que se trata de Termas de Molinar y Caranza, una sociedad anónima fundada por cuatro mujeres.

Las viudas y sus roles

Primer escenario: ¿Qué roles podemos diferenciar?

La esperanza de vida en España en 1910 era de 40,9 años para los hombres y 42,6 años para las mujeres.³⁹ Estas diferencias solo explicarían, de manera parcial, la mayor presencia de viudas respecto a las mujeres con otro estado civil en las fuentes de información y base de datos. Si analizamos la información del Censo de 1920, a pesar de las limitaciones que tenían dichos registros en cuanto a las profesiones de las mujeres, evidencia un mayor dinamismo de las viudas con respecto a los demás estados civiles; en el sector de la industria y del comercio el porcentaje de viudas más que duplica en algunos casos la presencia de otros estados, lo que refuerza la hipótesis arriba señalada de supervivencia familiar (tabla 4).

Muchas de las viudas en nuestra base de datos figuran como las fundadoras de una compañía, si bien la actividad por desarrollar está vinculada a la actividad desempeñada por su difunto esposo. No todas las viudas habían sido empresarias a la sombra; también adoptarían un rol pasivo, acompañando a sus descendientes en el nuevo negocio para evitar la descapitalización,

TABLA 4 - *Censo de 1920: profesiones de las mujeres clasificadas por sectores y estado civil*

	Mujeres									
	Solteras		Casadas		Viudas		No consta		Total	
Profesiones	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Total	%
Agricultura	178.524	2.95	61.570	1.57	77.908	7.78	526	2.30	318.528	2.90
Industria	146.772	2.42	91.832	2.34	46.763	4.67	886	3.87	286.253	2.60
Comercio	23.298	0.38	16.152	0.41	17.354	1.73	338	1.47	57.142	0.52
Profesiones liberales	66.368	1.10	10.328	0.26	3.382	0.34	119	0.52	80.197	0.73
Rentista Pensionista	18.062	0.30	10.865	0.28	36.429	3.64	141	0.62	65.497	0.60
Trabajo doméstico	2.606.826	43.06	3.718.873	94.91	802.217	80.09	18.748	81.80	7.146.664	64.99
No productivos	3.013.629	49.78	8.612	0.22	17.595	1.76	2.160	9.42	3.041.996	27.66
Total	6.053.479	100	3.918.232	100	1.001.648	100	22.918	100	10.996.277	100

Fuente: Elaboración propia. Censo de 1920.

39. Nicolau (2005), p. 86.

pero sin ningún papel en la gestión, o incluso delegando formalmente toda decisión en ellos. Las viudas gozan de condiciones que delatan el respeto a su estatus y así quedaba reflejado en los artículos: el derecho a consultar las cuentas en cualquier momento, o a intervenir en la toma de decisiones gerenciales cual forma de destacar su autoridad.

Por las características de la fuente archivística utilizada, en muchos casos carecemos de datos objetivos que puedan determinar si la presencia de la viuda en la empresa proviene de la vinculación previa del marido con la sociedad. Cuando no existe información en la escritura, hemos evitado elucubrar ante cualquier situación que carezca de un claro apoyo documental. Lo que sí poseemos es una información sobre la profesión de los socios y, si bien en el caso de las mujeres existe un alto porcentaje que no especifica su ocupación, el dato que llama poderosamente la atención es la baja incidencia de aquellas que declaran no tener profesión o dedicarse a sus labores domésticas. La información de las sociedades mercantiles rompe de forma radical con la convención asentada en los censos que no reflejaban la realidad social de las ocupaciones de las mujeres, sino que reproducían el paradigma burgués de una mujer dedicada preferentemente al cuidado doméstico.⁴⁰ La tabla 5, que recoge un esbozo de las profesiones, atendiendo a la información de las escrituras societarias, permite realizar el cálculo generoso de que aun sumando a la rúbrica «sus labores», «sin profesión» y todas aquellas que «no especifica» su profesión, el porcentaje obtenido, 62,64 %, es diferente al que el Censo de 1920 atribuye a las mujeres (de cualquier estado civil) dedicadas a «sus labores», 64,99 %. Otra información de interés es que el porcentaje de viudas que ostentan la condición de propietarias, comerciantes e industriales es inferior al de sus pares con otro estado civil, lo que refuerza la hipótesis de que las viudas desempeñaban un rol en la empresa devenido de su condición de familiar, principalmente. Es decir, no encontramos más viudas con una actividad definida o profesión que están en empresas, lo que sugiere que se han convertido en socias fundadoras por circunstancias familiares.

Discutir si una mujer aparece como socia fundadora en una empresa mercantil por propia elección o siguiendo pautas familiares era una posibilidad que siempre había existido en el caso de los hombres. Para las mujeres, dada su menor preparación profesional, parece más evidente asumir que carecían de algún papel en la gestión empresarial, lo que no significa que fuera cierto. En el caso de una mujer casada, su marido era el administrador de la sociedad conyugal,⁴¹ y, siguiendo la legislación española vigente, no tenía que informar a su esposa —y menos pedir permiso!— sobre su actuación en la propiedad conjunta. El poder abrumador del marido para administrar la sociedad

40. Borderías (2006), p. 358.

41. Código Civil 1889, artículo 59.

TABLA 5 • *Profesiones de las mujeres que aparecen en sociedades mercantiles fundadas entre 1886-1919*

	Viuda	% viuda	No viuda	% No viuda
Propietaria	8	8,79 %	12	13,19 %
Prop. y comerciante	1	1,10 %	2	2,20 %
Prop. y pensionista	2	2,20 %	0	0,00 %
Sus labores	4	4,40 %	7	7,69 %
Sin profesión	2	2,20 %	7	7,69 %
Sin profesión y prop.	0	0,00 %	1	1,10 %
Comerciante	1	1,10 %	3	3,30 %
Industrial	1	1,10 %	3	3,30 %
No específica	24	26,37 %	13	14,29 %
Total	43	47,25 %	48	52,75 %

Fuente: Elaboración propia. Base de datos de los registros mercantiles 1886-1919.

conyugal, y lo de su esposa, era común en todas las legislaciones europeas.⁴² Las mujeres, sin el permiso de su marido, no podían «adquirir títulos onerosos o lucrativos, disponer de sus bienes u obligarse a sí mismas, salvo en los casos y con las limitaciones establecidas por la ley».⁴³ En consecuencia, cualquier acto realizado por la esposa sin autorización expresa de su esposo era nulo.⁴⁴ En el caso de las mujeres solteras, el tutor legal era su padre, otro pariente (masculino) o, incluso, un tutor ajeno a la familia. Por lo tanto, una vez que una mujer soltera o casada obtuviera el permiso firmado por una autoridad masculina, y se convertía en socia de una empresa podría tomar decisiones con carácter patrimonial sin el permiso de su responsable. Los demás socios también temían la interferencia de un futuro marido, por este motivo hay casos de empresas con socias solteras, cuyas escrituras introducían cláusulas para evitar esa intromisión no deseada de un marido futuro o directamente desplazaban a la mujer soltera si contraía matrimonio.

Segundo escenario: ilustración de los supuestos definidos

Hemos seleccionado un grupo de sociedades para ilustrar con más detalle el rol de las viudas y señalar algunos rasgos dirigidos a garantizar la supervivencia de la empresa familiar. La categorización lograda deriva del aná-

42. Álamo (2011), p. 172.

43. Código Civil 1889, artículo 61.

44. Código Civil 1889, artículo 62.

lisis semántico de las fuentes. Distinguimos tres supuestos: (1) Supuesto I, con un papel instrumental que era asumido por la viuda, al desarrollar un rol en la sociedad supeditada a servir al interés de la empresa familiar o, incluso, delegar directamente en un apoderado de la familia. (2) Supuesto II, es el caso de la viuda con la misión de transmisora generacional con signos que delatan su paso temporal por la empresa. (3) Supuesto III que identifica una viuda que desarrolla una actividad económica de forma activa o con un rol de liderazgo. La casuística es mucho mayor, pero la representación de los tres supuestos citados es fiel a las figuras dominantes y el rol de la viuda en la supervivencia de la sociedad familiar.

Los dos supuestos primeros son los más usuales en nuestra base de datos. La diferencia entre ambos puede ser bastante sutil; en el supuesto II, la escritura evidencia rasgos de la temporalidad para la viuda, es decir, que va a permanecer un tiempo en la empresa o, aunque ella fallezca, la empresa continúa con los otros socios que son sus herederos (este rasgo no se aplica para los demás socios, que si desaparecen se disuelve la entidad); también hay casos en los que, siendo la viuda la dueña mayoritaria de capital, su parte en las ganancias es sospechosamente inferior para favorecer a otro socio(s), por ejemplo, a su hijo. Lo más usual es que la viuda figurase como dueña legal pero desapareciera de toda actividad, porque designaba un apoderado o nombraba a un gerente, que era precisamente su hijo o yerno.

El primer caso de estudio —supuesto I— presenta indicios de que la viuda tiene un claro papel al servicio de los intereses de otros miembros masculinos de la familia. Las viudas actúan de socias legales, claramente no tomaban parte en la gestión, porque esta estaba en manos de un comité formado por los hombres de la familia. Termas de Molinar y Caranza estaba ubicada en la provincia de Vizcaya y fue fundada en 1913 con un capital de 500.000 pesetas.⁴⁵ En realidad se trataba de una refundación por el fallecimiento de uno de los anteriores socios del balneario, Ramón Bergé y Guardamino (fallecido en 1911 y sobrino de Rafael Guardamino Tejera, un conocido político local y promotor de la casa de baños). Las fundadoras son cuatro mujeres: (1) Carmen de Salcedo y Zabalburu, viuda de Ramón Bergé y Guardamino (1847-1911). El matrimonio tuvo siete hijos y ninguno aparece como dueño de la empresa ni comparte propiedad con su madre. La viuda contribuyó con 337.378,70 pesetas y recibió 735 acciones. (2) Carmen Gorbeña y Ayarragaray, también viuda, estuvo representada por su yerno, el abogado Juan de Zavala y Arellano; contribuyó con 66.500 pesetas y recibió 133 acciones. Las hermanas (3) Carmen Achúgueti y Gorbeña, otra viuda, con 66 acciones (33.500 pesetas), y (4) María Teresa Achúgueti y Gorbeña, casada con el citado Juan de Zavala y Arellano, con 66 acciones (otras 33.500 pesetas).

45. Termas de Molinar y Carranza, Registro Mercantil de Bilbao, 1913, empresa n.º 1850.

Tres de las cuatro mujeres comparten el apellido Gorbeña, lo que indica una posible relación de parentesco; las hermanas Achúgueti y Gorbeña probablemente fueran hijas de Carmen Gorbeña y Ayarragaray. La distribución de sus acciones sugiere una situación de herencia simple. El esposo deja en herencia a su esposa e hijas el 100 % de su participación en el negocio: la viuda tiene el 50 % de las acciones y el otro 50 % ha sido dividido a partes iguales entre sus dos hijas.

La sociedad tenía una junta de accionistas, una junta directiva y un director general, y el control efectivo de la empresa estaba exclusivamente en manos de los hombres de la familia. El primer consejo de administración estuvo formado por (1) Ramón de Bergé y Salcedo, uno de los hijos de Carmen de Salcedo y Zabalburu, presidente y también director general; (2) Gabriel María Ibarra y Sevilla, casado con Elvira de Bergé y Salcedo, yerno de Carmen de Salcedo y Zabalburu, y también vicepresidente. Los otros dos representantes de la corporación fueron (3) Juan de Zavala y Arellano, vocal y familiar de tres de las dueñas (4) Luciano de Zubiria y Urizar, secretario vocal. Los hombres de la familia, sin tener una sola participación en el capital, tomaron el control.

El supuesto II refleja el comportamiento «típico» en una viuda que cumple con su misión biológica en la empresa familiar: mantener el legado, y mejorarlo, hasta que la siguiente generación tome el control. En Sevilla, en 1889, aparece una sociedad anónima cuya principal finalidad era la construcción y venta de barriles de corcho y aceite, junto con otros productos. El capital de la empresa era 250.000 pesetas⁴⁶ y los propietarios, una madre viuda y su hijo. Clementina Meyer y Winard aporta 75.000 pesetas y recibiría el 5 % de los beneficios; Carlos Lacavé y Meyer aporta 175.000 pesetas y recibiría el 95 % de los beneficios. El socio varón también era el gerente y la duración de la empresa era de diez años. La distribución de los beneficios no se corresponde con la participación en el capital y sugiere que la viuda no desempeñó un papel activo. Otro rasgo que señala el papel ornamental de la viuda es que, si el gerente fallecía, la empresa se disolvía automáticamente, pero si la socia fallecía, el negocio continuaría. Al fallecer la viuda ese 5 % del capital se entregaría a sus herederos (lo que desvela que tenía más hijos), lo que significa que no supondría un riesgo para la supervivencia del negocio y su continuidad.

Nuevamente, en Navarra, aparece un interesante caso de sucesión familiar: en 1909 se creó la sociedad Oyarzún y Compañía (Sociedad en Comandita), con dos socios: (1) Patricia Oyarzún y Erice, viuda, sería la socia colectiva, contribuyendo con 125.000 pesetas; y Juan Lantesteban y Eusa, que

46. Lacavé y Compañía, Registro Mercantil de Sevilla. Libro de Empresas, 1889, n.º 143.

actuaría de socio comanditario, también con 125.000 pesetas.⁴⁷ La empresa deviene de una sociedad anónima previa del mismo sector, llamada Lantes-teban y Oyarzún. En la liquidación, el capital de la empresa era de 751.659,48 pesetas, con un pasivo de 501.659,48 pesetas, por lo que el capital líquido sería de 250.000 pesetas y constituiría el capital social de la nueva empresa. A través de la información disponible en la red, sabemos que Patricia Oyarzún estuvo casada con Juan Miguel Oyarzún, uno de los dueños de la sociedad dedicada a gestionar una panadería y un negocio de compra de semillas. El hecho de que la viuda fuera la socia colectiva y, como dicta la ley, asumiera la gestión, resulta excepcional. Es aún más extraño que en la escritura haya una descripción larga de las tareas del gerente, siendo solo dos socios, pues por mandato legal el socio comanditario no podía intervenir en gestión alguna. Esto sugiere algún tipo de acuerdo, porque también señala el articulado que si el socio colectivo designa a un(os) apoderado(s) «los sueldos de los apoderados se pagarán de la remuneración asignada a la socia colectiva». El misterio se desvela cuando en un momento posterior la viuda nombra a dos apoderados: su hijo (abogado de profesión), Román Oyarzún, y su yerno, Victoriano Oyarzún y Hualde. El papel asignado a la viuda era facilitar la transmisión de la empresa a la siguiente generación: ella era la propietaria legal y su única función era conservar el capital y transferirlo a la siguiente generación. Su hija había sido excluida del negocio activo y su lugar lo ocupaba su marido. En un momento posterior, al fallecer la madre, la hija aparecería como heredera legal.

Otras disposiciones refuerzan la hipótesis de que esta viuda tenía un papel meramente instrumental. El artículo 12 establece que si uno de los socios moría antes del final de la empresa (ocho años), la empresa continuaría con sus herederos y respetaría los acuerdos firmados. El artículo 13 determina que si un socio solicita la disolución, el otro podrá adquirir sus acciones. Ambos pactos son altamente inusuales en una sociedad en comandita y delatan una cesión de privilegios de la socia colectiva (la viuda) con el objeto de mantener la empresa con su socio comanditario. Los pactos analizados exponen una relación entre iguales, algo más característico de otro tipo de sociedad, como la colectiva.

El supuesto III, viuda con un rol de liderazgo, es evidente en la sociedad anónima Viuda de Antonio Irruzun, fundada en 1892 en Navarra por la viuda del mencionado Antonio Irruzun, Manuela Arregui y Andaz, y dos hijos, Pedro y José Irruzun y Arregui.⁴⁸ Se inscribió una nueva sociedad para reemplazar la anterior (inscrita en el volumen II del antiguo Registro Mercantil

47. Oyarzún y Compañía Sociedad en Comandita, Registro Mercantil de Navarra. Libro de Empresas, 1909, n.º 291.

48. Viuda de Antonio Irruzun, Registro Mercantil de Navarra, Libro de Empresas, 1892, n.º 35.

n.º 127, folio 133) con un capital de 400.000 pesetas repartidas de la siguiente manera: 150.000 pesetas por cada hijo y 100.000 aportadas por la madre. La sociedad continuó con el negocio bancario anterior. Todos los efectos de la actividad previa (efectivo y valores) formaron el capital de la nueva actividad. Los tres socios podían usar la firma indistintamente, aunque el artículo 4 decía que, si bien la viuda podía firmar e inspeccionar las cuentas cuando lo deseara, los dos hijos administraban la empresa «por su condición de hombres». ¿Era así, o solo una afirmación complaciente con la convención social? Sabemos que la sociedad anónima anterior se llamaba Viuda de Antonio de Irruzun, por lo que la continuidad del nombre es una marca de calidad e identidad. Manuela Arregui no parecía una viuda ornamental, que solo acompañaba a sus hijos en una actividad económica después de la muerte de su esposo, ya que su nombre también estaba en la empresa anterior y su identificación en la escritura es como propietaria y empresaria, no como mujer de sus labores.

La lectura de la escritura desvela la existencia de otros dos individuos que recibían el 5 % de los beneficios. Eran dos miembros de la misma familia, con toda probabilidad, hijos y hermanos de los propietarios: Tomás y Ángel Irruzun y Arregui. Sin aportar capital, no eran propietarios, sino socios industriales, pero no son mencionados como socios industriales en la escritura, ni se menciona la relación de parentesco con los otros socios, ni menos aún que realizaran trabajo alguno en el negocio. No tenemos sus edades, pero es un supuesto plausible asumir que eran menores de edad.

Otro aspecto que revela el papel activo de la viuda de esta sociedad es el hecho de que, en la cláusula 11, se determina que la muerte de uno de los socios significaría la disolución. Si la madre fuera una pieza temporal, se habría incluido que su muerte no alteraría la sociedad, como ya sucedió en otro caso analizado previamente. Un hecho más que muestra que la viuda no era una mujer de paja es que la actividad se realizaba en su casa y por ello recibía un alquiler de 500 pesetas.

El caso de viuda con un rol de liderazgo también se localiza en el siguiente ejemplo, que presenta la peculiaridad de ser una sociedad de capital cero, un supuesto que, siendo contrario al Código de Comercio, se encontraba en los registros mercantiles. Viuda y Hermano de Rafael Valencia era una empresa especializada en comisiones, con una duración de diez años a partir de su creación en 1903.⁴⁹ Ambos propietarios eran los gerentes y usarían la firma social, Salustiana Gutiérrez y Murder, viuda de Rafael Valencia de la Roca, y Fernando Valencia de la Roca. La gestión, en condición de igualdad de la viuda con su cuñado, abre la posibilidad de que trabajase previamente en el

49. Viuda y Hermano de Rafael Valencia. Registro Mercantil de Sevilla. Libro de Sociedades, 1903, n.º 639.

negocio. Cádiz y también Sevilla eran ciudades en el sur de España con una tradición de mujeres dedicadas al comercio,⁵⁰ pero la escritura no aporta más información al respecto.

Finalizamos la revisión de casos con un ejemplo, al menos, singular. En 1912, en Barcelona, dos viudas crean una sociedad anónima dedicada a la producción de un perfume con un capital de 2.000 pesetas.⁵¹ La empresa estaba formada por Ángela Alama, quien contribuyó con una marca registrada, y María Masferrer Pujol, quien aportó todo el capital. La escritura ofrece poca información. La propietaria de la marca registrada, ¿sería una emprendedora, una mujer con conocimientos químicos o la viuda del verdadero propietario de la marca? Para Francia, en el XIX existía una fuerte implicación de las mujeres de clase media con la innovación, participando y promocionando patentes, que a la vez devenían de sus empresas familiares.⁵² Para el caso español no tenemos tal información.

Comentarios finales

Aquí analizamos un tema que necesita más investigación: la relación entre el marco legal y el poder efectivo de las mujeres en el desarrollo del tejido empresarial contemporáneo en España. Las nuevas bases de datos, como la que se presenta, muestran la importancia de la información rigurosa que, con una mirada fresca, nos permite superar las limitaciones tradicionales impuestas al estudio de las mujeres en el mundo de las empresas durante el siglo XIX y XX.

Nuestra fuente está compuesta por la primera nota del Libro de Sociedades del Registro Mercantil de una serie de sociedades para la etapa 1886-1919, filtradas por el requisito de que tenga, primero, una mujer como socia y, segundo, que la socia sea viuda. El Libro de Sociedades contiene un extracto de la escritura notarial de la empresa y muestra cómo era la entidad en el momento cero; por lo tanto, la información sobre la interacción entre los propietarios es limitada. Sin embargo, después de analizar los detalles de la redacción, respecto de la gestión, la mención de un apoderado o las prebendas atribuidas a las viudas, se verifica su rol en la supervivencia empresarial familiar. El sistema hereditario español, la creación de una comunidad de bienes después del matrimonio, y el respeto a la viuda son elementos que auparon a este colectivo a formar el grupo de mujeres más numeroso en las sociedades mercantiles.

50. Fernández (1997a); (1997b).

51. Perfume Exquisito, Registro Mercantil de Barcelona. Libro de Sociedades, 1912, n.º 8506.

52. Khan (2016), con los datos de patentes y exhibiciones.

Casi la mitad de las mujeres propietarias de las empresas analizadas accedieron a la sociedad por herencia y estado civil viuda. En la base de datos confeccionada hemos encontrado que la figura dominante es la viuda que crea el nuevo negocio, con señales de venir de uno anterior, acompañada por su(s) hijo(s), y con una serie de condicionantes que muestran que su presencia sería, en mayor o menor medida, simbólica. Es decir, a pesar de ser la dueña legal, y no pocas veces la socia de capital dominante, no siempre ejercía un control efectivo sobre el proceso de toma de decisiones; a veces, ni siquiera recibía un porcentaje de beneficios acorde a la contribución de su capital. En otros casos, su función era ser una mujer de paja, instrumental, sirviendo los intereses de la familia.

Otra figura que hemos estereotipado es la del poder: aquella viuda efectivamente empoderada y que toma decisiones y ejerce el control de la empresa: matriarcas que, debido al cambio generacional, obtienen el control de un negocio que anteriormente ya manejaban. Mujeres que, aun teniendo hijos mayores de edad, continúan actuando como líderes de la empresa, contribuyendo con su experiencia, conocimiento y hacer.

Todas ellas rompieron con la invisibilidad social, de una forma sutil pero rotunda: siendo las dueñas reales del capital. Contribuyeron, de una forma u otra, a los intereses de la empresa familiar con un claro objetivo en mente: guardar el legado para sus descendientes.

Cierto que, como hemos señalado, queda mucho por hacer en esta línea de investigación. El análisis de las mujeres empresarias ha experimentado un nuevo brío y está descubriendo temas más amplios que contribuirán a un conocimiento más profundo de la evolución de la realidad económica. No se trata solo de «contar» empresarias, lo que se debe hacer como un primer paso ineludible en la construcción del conocimiento, sino que también es vital conectar las evidencias con preguntas de mayor impacto. Hasta fechas muy recientes, la modernización económica —y el proceso de desarrollo económico en el largo plazo en sí— ha sido considerada un hecho netamente masculino, alumbrado por empresarios, inversores, emprendedores... un conjunto de hombres cuyo papel no se pone en duda que fuera vital. Pero ¿estaban solos? Preguntada la Historia sobre el papel de las mujeres, si acaso a ellas se les ha atribuido un gentil papel invisible, instrumental en otros casos. Futuras investigaciones deberán interrogarse sobre el impacto de la movilización del capital y riqueza de titularidad femenina, cómo contribuyó a la modernización económica, a la generación de capital y, sin duda, a un modelo de desarrollo que hoy está siendo cuestionado.

ANEXO 1 ▪ *Presencia de empresas con socias fundadoras por provincia, estado civil y modelo hereditario*

Región	Provincia	Total	%	Viudas	%	Modelo hereditario
C.- La Mancha	Albacete	3	3.30	2	4.65	Igualitario
Andalucía	Almería	3	3.30	0	0.00	Igualitario
Andalucía	Sevilla	7	7.69	4	9.30	Igualitario
Aragón	Zaragoza	7	7.69	3	6.98	Único heredero
C.- La Mancha	Cuenca	2	2.20	1	2.33	Igualitario
C. León	Toledo	9	9.89	4	9.30	Igualitario
C. León	Valladolid	6	6.59	2	4.65	Igualitario
C. Madrid	Madrid	6	6.59	3	6.98	Igualitario
C. Valenciana	Alicante	7	7.69	5	11.63	Igualitario
Cataluña	Barcelona	3	3.30	2	4.65	Único heredero
Cataluña	Tarragona	7	7.69	4	9.30	Único heredero
Galicia	Coruña	10	10.99	3	6.98	Mixto
Navarra	Navarra	8	8.79	5	11.63	Mixto
País Vasco	Vizcaya	9	9.89	3	6.98	Único heredero
R. Murcia	Murcia	4	4.40	2	4.65	Igualitario
		91	100	43	100	

Fuente: Elaboración propia. Base de datos de los registros mercantiles 1886-1919.

Bibliografía

- ÁLAMO MARTELL, M. D. (2011). «Legal discrimination against women in the 19th century». *Revista Aequitas*, vol. 1, pp. 11-24.
- ANTHEAUME, N.; ROBIC, P. (2012). *From wife to widow entrepreneur in French family businesses. An invisible-visible role in passing on the business to the next generation* (hal-00694367v1).
- BARKER, H. (2017). «Family and business during the industrial revolution». Oxford: Oxford University Press.
- BARTOLOMÉ, J. M. (1996). «Vino y viticultores en El Bierzo». León: Universidad de León, Secretariado de Publicaciones, pp. 341-383.
- BISHOP, C. (2019). «On their own in a “Man’s world: Widows in business in mid-nineteenth century Australia and New Zealand». En ASTON, J.; BISHOP, C. (eds.). *Female Entrepreneurs in a Global Perspective (19th Century)* (en imprenta).
- BORDERÍAS, C. (2006). «El trabajo de las mujeres: discursos y prácticas». En MORANT, I. (dir.). *Historia de las mujeres en España y América Latina*, n.º 3, pp. 353-381.

- CALVO CABALLERO, P. (2002). «Política, sociedad y cultura en el siglo XIX». *Actas Editorial. Cuadernos de cultura y civilización hispánicas*, n.º 12.
- CENSO de la población de España, según el empadronamiento hecho en la Península e Islas adyacentes el 31 de diciembre de 1920. Ministerio de Trabajo, Comercio e Industria, Dirección General de Estadística. Madrid: Talleres de la Dirección General del Instituto Geográfico; Imprenta Hijos de M. G. Hernández, 1922-1919.
- CÓDIGO CIVIL. (1889), promulgado por Real Decreto en 24 de abril de 1889.
- CÓDIGO DE COMERCIO. (1886 [1885]), promulgado en 22 de agosto de 1885, *Revista de Legislación y Jurisprudencia*. Madrid.
- COLLI, A.; FERNÁNDEZ PÉREZ, P.; ROSE, M. B. (2003). «National determinants of family firm development? Family firms in Britain, Spain, and Italy in the nineteenth and twentieth centuries». *Enterprise & Society*, vol. 4, n.º 1, pp. 28-64.
- CRAIG, B. (2019). «The businesswomen of Paris: 1810-1880. A constant presence». En ASTON, J.; BISHOP, C. (eds.). *Female entrepreneurs in a global perspective (19th century)* (en imprenta).
- FERNÁNDEZ, P. (1997a). «Bienestar y pobreza. El impacto del sistema de herencia castellano en Cádiz, el “emporio del orbe” (1700-1810)». *Revista de Historia Económica*, vol. 2, pp. 243-268.
- (1997b). *El rostro familiar de la metrópoli: redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*. Madrid: Siglo XXI.
- (2013). «De hereus a profesionales. La transición de un modelo tradicional a un modelo moderno de gestión en la empresa familiar catalana». En *La profesionalización de las empresas familiares*, pp. 35-72.
- FERRER-ALÓS, L. (2014). «¿Quién hereda? Desigualdades de género en el acceso a los derechos de propiedad y sistemas hereditarios en España». *Areas. Revista Internacional de Ciencias Sociales*, vol. 33, pp. 35-47.
- GARCÍA-RUIZ, J. L.; PÉREZ-AMARAL, T. (2011). «Some empirical aspects of entrepreneurship in twentieth-century Spain». En TORTELLA, G.; QUIROGA, G. *Entrepreneurship and growth*, Londres: Palgrave Macmillan, pp. 115-132.
- GUINNANE, T.; MARTÍNEZ-RODRÍGUEZ, S. (2018a). «Choice of enterprise form: Spain, 1886-1936». *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 34, n.º 1, pp. 1-26.
- (2018b). «Instructions not included: Spain's Sociedad de Responsabilidad Limitada, 1919-1936». *European Journal of Economic History*, vol. 22, pp. 462-482.
- HERNÁNDEZ-NICOLÁS, C. M.; MARTÍNEZ-RODRÍGUEZ, S. (2019). «Mirror, bridge or stone? Female owners in firms in Spain during de the second half of the long nineteenth century». En ASTON J.; BISHOP, C. (eds.). *Female entrepreneurs in a global perspective (19th Century)* (en imprenta).
- KHAN, B. Z. (2016). «Invisible women: Entrepreneurship, innovation, and family firms in nineteenth-century France». *The Journal of Economic History*, vol. 76, n.º 1, pp. 163-195.
- (2017). «Related investing: Corporate ownership and capital mobilization during early industrialization». *National Bureau of Economic Research*.

- MALUQUER DE MOTES, J. (1996). «La financiación de la Guerra de Cuba y sus consecuencias sobre la economía española: la deuda pública». En NARANJO, C.; PUIG, M. A.; GARCÍA, L. M. (coords.) *La nación soñada, Cuba, Puerto Rico y Filipinas ante el 98: actas del congreso internacional celebrado en Aranjuez del 2 al 28 de abril de 1995*. Doce Calles, pp. 317-330.
- MARTÍNEZ JIMÉNEZ, R. (2009). «Research on women in family firms: Current status and future directions». *Family Business Review*, vol. 22, n.º 1, pp. 53-64.
- MARTÍNEZ LÓPEZ, D. (2005). «Sobre familias, elites y herencias en el siglo XIX». *Historia contemporánea*, vol. 31, pp. 457-480.
- MARTÍNEZ-RODRÍGUEZ, S. (2019). «Mistresses of company capital: Female partners in multi-owner firms, Spain (1886–1936)». *Business History*, pp. 1-27 (aceptado). Disponible en: <https://doi.org/10.1080/00076791.2018.1551364>.
- MCDONOGH, G. W. (1988). *Las buenas familias de Barcelona: historia social de poder en la era industrial*. Omega.
- MORING, B.; WALL, R. (2017). *Widows in European Economy and Society, 1600-1920*. Boydell Press.
- MUÑOZ LÓPEZ, P. (2001). *Sangre, amor e interés: la familia en la España de la Restauración*. Madrid: Marcial Pons Editor.
- NAZZARI, M. (1995). «Widows as obstacles to business: British objections to Brazilian Marriage and Inheritance Laws». *Comparative Studies in Society and History*, vol. 37, n.º 4, pp. 781-802.
- NICOLAU, R. (2005). «Población, salud y actividad». En CARRERAS, A.; TAFUNELL, X. (coords.) *Estadísticas Históricas de España, siglo XIX y XX*. Bilbao: Fundación BBVA, pp. 77-153.
- RAMOS FERNÁNDEZ, F.; CALDEVILLA DOMÍNGUEZ, D. (2013). «Dos caras de España en la I Guerra Mundial: De la mediación humanitaria de Alfonso XIII al suministro logístico a ambos bandos». *Historia y Comunicación Social*, vol. 18, pp. 223-244.
- REY CASTELAO, O. (2009). «Well-being or survival? Women's future and family transmission strategies in north-western rural Spain, 18th–19th centuries». *The transmission of well-being. Gendered marriage strategies and inheritance systems in Europe (17th–20th Centuries)*, pp. 392-410.
- ROMERO, J. M. (2006). «Artisan Women and management in nineteenth-century Barcelona». En BEACHY, R.; CRAIG, B.; OWENS, A. (eds.). *Women, business and finance in nineteenth-century Europe. Rethinking Separate Spheres*. Oxford: Berghahn, pp. 81-95.
- SARASÚA, C.; HUMPHRIES, J. (2012). «Off the record. Reconstructing women's labor force participation in the European past». *Feminist Economics*, vol. 18, n.º 4, pp. 39-67.
- SOLÀ, À. (2000). «Negocis i identitat laboral de les dones». *Recerques. Negocis i identitat laboral de les dones*, n.º 56, pp. 5-18.
- (2012). «Las mujeres como partícipes, usufructuarias y propietarias de negocios en la Barcelona de los siglos XVIII y XIX según la documentación notarial». *Historia Contemporánea*, vol. 44, pp. 109-144.

- (2014). «Independent or in partnerships female entrepreneurs in Spain, 1750-1930». *Boletín Historia y Empresariado*, vol. 5, n.º 8, pp. 27-33.
- SOLÀ, À.; YAMAMICHI, Y.; ROMERO, J. (2016). «Triangulando, o más, la historia de las empresarias». *Biblio3W Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales*.
- TAFUNELL, X. (2005). «Empresa y bolsa». En CARRERAS, A.; TAFUNELL, X. (coords.). *Estadísticas históricas de España, siglo XIX y XX*. Bilbao: Fundación BBVA, pp. 707-835.
- ULIANOVA, G. (2018). *Female entrepreneurs as board directors and stakeholders of the biggest Russian joint-stock companies, 1870-1900, European Social Science History Conference (ESSHC)*. Belfast, Abril 2018, sesión Female Entrepreneurs as Business Elite: Property Rights and Ownership, 18th – 20th Centuries.



Preserving the inheritance, rocking the future. Widows in business at the change of the century (1886-1919)

ABSTRACT

Once upon a time, widows were most of the women in Spanish multiowner enterprises. When the male owner of the firm passed away, the widow was the first resource to use since the legislation granted half of all the wealth generated during the marriage. The rules of the Mercantile Registry, immune to the social norm that made women invisible, has allowed us to rescue the discreet memory of windows in front of companies. Using this source (Books of Firms: 1886-1919), the article provides a quantitative analysis about the widows; besides, the study claims that the widow's role within the company could be typified. Like men, they could be active or passive investors. Some widows controlled the company; but in many cases, they served family interests, preserving the inheritance to bequeath their heirs.

KEYWORDS: role, widow, family firm, business survival

JEL CODES: B54, J16, N83, N63, N73



Guardando un legado, acunando un futuro. Viudas en las sociedades mercantiles en el cambio de siglo (1886-1919)

RESUMEN

Hubo una vez, en la que la mayor parte de las mujeres en las empresas españolas eran viudas. Cuando desaparecía el dueño de la empresa la viuda era el primer recurso a utilizar, pues la legislación le otorgaba la mitad de toda la riqueza generada durante el matrimonio. Las reglas del Registro Mercantil, inmunes a la norma social que invisibilizaba a las mujeres, han permitido rescatar la memoria de las viudas al frente de empresas. Utilizando esta fuente (Libro de Sociedades, 1886-1919) se ha realizado un análisis cuantitativo de las viudas; además se presenta una tipificación cualitativa de su rol dentro de la empresa. Al igual que los hombres, podían ser inversoras activas o pasivas. Había viudas que controlaban la empresa, pero en muchos casos la fuente aporta indicios de que, fundamentalmente, servían a los intereses familiares, guardando su legado.

PALABRAS CLAVE: rol, viuda, empresa familiar, supervivencia empresarial

CÓDIGOS JEL: B54, J16, N83, N63, N73