



Retrato de una mujer ante la entrada de la droguería de la Rambla de la Libertad (Girona). Ajuntament de Girona. CRDI (Autor desconocido)

‘Viuda de’, cuando las mujeres eran pieza clave pero invisible en la sucesión empresarial

Publicado: 4 enero 2021 00:57 CET

Susana Martínez-Rodríguez

Profesora Titular de Universidad en Historia e Instituciones Económicas, Universidad de Murcia

Carmen María Hernández Nicolás

Profesora Asociada en el Área de Economía Financiera y Contabilidad, Universidad de Murcia

En la historia empresarial de España está muy presente la razón social «Viuda de...». Con esa denominación se buscaba conservar el poder de la marca y el prestigio del anterior dueño, y reflejaba un hecho: la viuda era el primer recurso para afrontar la sucesión cuando fallecía el empresario y se quería dar continuidad al negocio familiar.

A veces la viuda era una mujer con trayectoria empresarial, o había trabajado en el negocio, a la sombra del marido. Otras veces tenía un papel menos activo, bien garantizando el traspaso de una generación a la siguiente o como *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 fundamentales para mantener la unidad del capital de la empresa, y garantizar su supervivencia. Entre los años 1886 y 1936, etapa de especial dinamismo en la modernización económica española, la mayor parte de las mujeres fundadoras de empresas eran viudas.

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

El marco legislativo español del siglo XIX no era peor para las mujeres que el de otros países europeos. En España, debido a la influencia del Código Civil francés (1804), se estableció la igualdad hereditaria para todos los hijos, con matices importantes, tras la promulgación del Código Civil, en 1889.

En general, las regiones en donde se privilegiaba a un único heredero coincidían con los territorios forales, y las hijas solían ser sistemáticamente relegadas, siendo clara la preferencia por el hijo varón. En las regiones de España donde todos los vástagos heredan se supone una ventaja obvia para las mujeres.

Tanto el Código Civil como el Régimen Foral establecieron reglas de protección en favor de la viuda. Y la regla en todo el territorio español, excepto en Cataluña, era el régimen matrimonial de sociedad de bienes gananciales, en la que toda la riqueza generada pertenecía por igual a ambos cónyuges.

Tras el fallecimiento de un empresario, ocurrían dos procesos: la partición de su patrimonio entre los herederos, y la reconstitución del negocio. En la división del patrimonio entre los descendientes un aspecto importante era la consideración social y jurídica que existía hacia la viuda. Cuando el dueño de la empresa fallecía, si había una viuda, se calculaban los beneficios económicos adquiridos durante el matrimonio, se separaba su mitad, y se procedía a la distribución de la herencia según los mecanismos previstos (igualitarios o no).

Las características del marco legal español convertían a las mujeres en elementos clave para analizar las estrategias de supervivencia de las empresas familiares.

El papel de la viuda en la supervivencia empresarial

Frente a los censos de población, que ofrecían un elevado grado de ocultación de la participación económica de las mujeres, los Libros de Sociedades del Registro Mercantil tienen la ventaja de que muestran al dueño efectivo de la sociedad, sea hombre o mujer.

La limitación más importante es que solo reflejan a una parte de las mujeres empresarias: las fundadoras y socias de una sociedad mercantil. Las sociedades suponían una pequeña parte del mundo empresarial formalizado, ya que la mayoría de las actividades eran desarrolladas por unidades unipersonales.

Para registrar una empresa, se requería, además de un esfuerzo económico, cierta formación para tratar con notarios y abogados. Así que, con independencia del volumen del capital de las empresas que veremos a continuación, quienes participaban en estas iniciativas, eran, sin duda, un grupo privilegiado de españolas.

Fachada del establecimiento de orfebrería Viuda de Sureda / Señor C. Cadenas de Girona. Ajuntament de Girona. CRDI (Autor desconocido)

Emprendedoras decimonónicas

En nuestro trabajo “*Guardando un legado, acunando un futuro. Viudas en las sociedades mercantiles en el cambio de siglo (1886-1919)*” ya detectamos que las empresas fundadas por mujeres se caracterizan por tener un capital medio inferior al de aquellas que estaban formadas exclusivamente por hombres.

Son sociedades con vínculos de parentesco mucho más elevados entre los socios, lo que evidenciaba que las mujeres tenían una red más pequeña de contactos. La reducida dimensión media de las empresas sugiere un perfil ligado a la supervivencia, más que a la obtención de beneficios económicos, o la especulación.

Casi la mitad de las empresarias en esta época eran viudas y más de la mitad de ellas asumían en los estatutos labores de gerencia y gestión. Este dato desvela una experiencia previa, mayoritariamente adquirida dentro de la empresa familiar. Las viudas que se encontraban en sociedades en las que carecían de vínculos de sangre con los demás socios solían estar en calidad de sustitutas de sus maridos. La condición de provisionalidad y su situación de principal beneficiaria de la herencia del marido-empresario son factores que explican la mayor diversidad de negocios de las viudas frente a las mujeres con otro estatus civil.

Las viudas y sus roles

Cuando las viudas aparecen en los Libros de Sociedades como socias fundadoras de una compañía, en muchos casos continúan con la actividad desempeñada por su difunto esposo, lo que delata que se trata de una refundación de la empresa.

No todas las viudas fueron empresarias a la sombra; también adoptarían un rol pasivo, acompañando a sus descendientes en el nuevo negocio, sin ningún papel en la gestión, o incluso delegando formalmente toda decisión relacionada con la empresa.

En nuestra investigación hemos establecido tres supuestos sobre los roles desempeñados por las viudas en las sociedades mercantiles:

- Supuesto I: la viuda con un papel instrumental, supeditado al interés de la empresa familiar o, incluso, delegando sus funciones en un apoderado.

- Supuesto II: la viuda con la misión de ser la transmisora generacional con un paso temporal por la empresa. En este caso lo más usual era que la viuda figurase como dueña legal, pero designaba un apoderado o un gerente, que era precisamente su hijo o yerno.
- Supuesto III: identifica a una viuda que desarrolla una actividad económica de forma activa o con un rol de liderazgo. Matriarcas que, debido al cambio generacional, obtienen el control de un negocio que anteriormente ya manejaban.

Los dos primeros supuestos son los más usuales. La diferencia entre ambos puede ser muy sutil; en el supuesto II el aspecto determinante es la temporalidad de la presencia de la viuda en la empresa.

Sin embargo, todas ellas rompieron con la invisibilidad social, convirtiéndose en las dueñas de la empresa y velando por los intereses familiares con el objetivo de guardar el legado para sus descendientes.

Hasta fechas muy recientes, la modernización económica —y el desarrollo económico en el largo plazo en sí— había sido considerada un proceso 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. Las investigaciones en historia empresarial con perspectiva de género se interrogan 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.