

ENTRE EL PODER Y LA SUBSISTENCIA

Elvira Lindoso Tato
Tamara González López

La empresa española
en clave femenina,
ss. XVIII — XX

IWM



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

DIXITAL

Entre el poder y la subsistencia

La empresa española en clave femenina, ss. XVIII –XX

Elvira Lindoso Tato
Tamara González López
(coordinadoras)

UNIVERSIDADE DA CORUÑA. SERVIZO DE PUBLICACIÓNS

A Coruña, 2025 (1ª edición)

Monografía dixital — 1

176 páxinas

Índice: páx. 4

ISBN: 978-84-9749-906-4

DOI: <<https://doi.org/10.17979/spudc.978-84-9749-906-4>>

EDICIÓN

Universidade da Coruña, Servizo de Publicacións <<https://udc.gal/publicacions>>

DESEÑO

Juanjo Seijas

FOTOGRAFÍA CUBERTA

«Women in Industry during the First World War, Scotland»,
fotografía de George P. Lewis, outubro 2018



Esta obra publícase baixo unha licenza Creative Commons Atribución-NonComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0).

Elvira Lindoso Tato
Tamara González López
(coordinadoras)

Entre el poder y la subsistencia

—

La empresa española
en clave femenina,
ss. XVIII — XX



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

INDICE

- 7 INTRODUCCIÓN**
Elvira Lindoso Tato y Tamara González López
Universidade da Coruña
- 19 MUJERES EMPRENDEDORAS EN LA GALICIA DEL SIGLO XVIII:
RESULTADOS Y RETOS**
Ofelia Rey Castelao
Universidade de Santiago de Compostela
- 36 DE LA URBE AL RURAL: EMPRENDIMIENTO Y FORMACIÓN
FEMENINA EN EL COMERCIO ANDALUZ DURANTE EL SIGLO XVIII**
Elizabeth García Gil
Universidad de Jaén
- 53 GESTIÓN FEMENINA EN UN ESPACIO MASCULINO: MUJERES EN
LA CURTIDURÍA GALLEGA DEL SIGLO XIX**
Tamara González López
Universidade da Coruña
- 71 ENTRE LAS «LABORES PROPIAS DE SU SEXO» Y LAS LABORES
PROPIAS DE SU CLASE: EL PERFIL DE LA EMPRESARIA RIOJANA
EN EL SIGLO XIX (1850-1900)**
Sergio Cañas Díez
Universidad de Burgos
- 89 ANNA MARIA SIMON I BATLLE, DIRIGIR UNA EMPRESA DE
ENCAJES DE REFERENCIA**
Neus Ribas San Emeterio
Directora del Museo de Arenys de Mar
- 111 LA MUJER EN EL MUNDO EMPRESARIAL CORUÑÉS, 1829-1913**
Elvira Lindoso Tato
Universidade da Coruña

**134 EMPRENDEDORAS Y EMPRESARIAS EN LA INDUSTRIALIZACIÓN
VIZCAÍNA, 1841-1936**

Eduardo J. Alonso Olea y María José Villa Rodríguez
Euskal Herriko Enibertsitatea

**156 LA PRESENCIA FEMENINA EN EL SECTOR EMPRESARIAL
MALLORQUÍN DURANTE LOS ÚLTIMOS AÑOS DE LA DICTADURA
FRANQUISTA**

Marina Castillo Fuentesal
Universitat de les Illes Balears

172 CONCLUSIÓN

Tamara González López y Elvira Lindoso Tato
Universidade da Coruña

INTRODUCCIÓN

Elvira Lindoso Tato y Tamara González López
Universidade da Coruña

En octubre de 2023, la profesora de la Universidad de Harvard, Claudia Goldin, se convirtió en una de las pocas mujeres galardonadas con un Premio Nobel de Economía. De esta forma, se reconocía internacionalmente su labor pionera en el análisis de la contribución femenina al mercado de trabajo durante los procesos de crecimiento económico moderno. Recientemente, se ha publicado la traducción al castellano de uno de sus últimos trabajos, *Career and Family: Women's Century-Long Journey toward Equity*, donde ahonda de nuevo en las diferencias de género desde el punto de vista de la conciliación laboral y familiar (Goldin, 2024). Casi medio siglo antes, los artículos 14 y 9.2 de la Constitución Española de 1978 habían proclamado el derecho a la igualdad y a la no discriminación por razón de sexo, así como la obligación de los poderes públicos de promover dicho principio jurídico:

Art. 14. «Los españoles son iguales ante la ley, sin que pueda prevalecer discriminación alguna por razón de nacimiento, raza, sexo, religión, opinión o cualquier otra condición o circunstancia personal o social».

Art. 9.2. «Corresponde a los poderes públicos promover las condiciones para que la libertad y la igualdad del individuo y de los grupos en que se integra sean reales y efectivas; remover los obstáculos que impidan o dificulten su plenitud y facilitar la participación de todos los ciudadanos en la vida política, económica, cultural y social»¹

La igualdad legal, como era esperable, no fue suficiente. Así, en 1983, se creó el Instituto de la Mujer (desde 2020, Instituto de las Mujeres), que, en la primera década del siglo XXI, tras aprobarse la Ley Orgánica 3/2007 de 22 de marzo para la igualdad efectiva de mujeres y hombres, pasó a integrarse en el recién nacido Ministerio de Igualdad (2008)². La ley obligó a las empresas de más de 250 trabajadores a elaborar planes de igualdad y mantener una presencia equilibrada de hombres y mujeres en los órganos de dirección. En los años siguientes, se extendió a las empresas de más de cincuenta empleados y se ampliaron los objetivos de representatividad femenina. No obstante, no se incluyó ninguna sanción en caso de incumplimiento. Pero algo había empezado a cambiar. En 2011, el 5,4 % de los directivos de las empresas del IBEX-35 eran mujeres (Barbeito Roibal et al., 2012). En 2022, esa participación había crecido al 32 %; a pesar de ello, estaba ocho puntos por debajo del objetivo señalado y revisado

1 *Boletín Oficial del Estado* n.º 311, 29 diciembre de 1978.

2 Ley 16/1983 de 24 de octubre de creación del Organismo Autónomo Instituto de la Mujer, *Boletín Oficial del Estado*, n.º 256, 26 octubre de 1983. La Ley Orgánica 3/2007 de 22 de marzo para la igualdad efectiva de mujeres y hombres (*Boletín Oficial del Estado*, n.º 71, 23 de marzo de 2007) vino a reconocer la necesidad de una nueva acción normativa en el camino hacia la igualdad efectiva ante persistentes manifestaciones de discriminación femenina en aspectos como la brecha salarial, el desempleo, la violencia de género, la escasa presencia de las mujeres en puestos de responsabilidad política, social, cultural y económica, y la conciliación entre la vida personal, laboral y familiar, entre otras.

en 2020 (Curós Vilà et al., 2023)³. Por tanto, aún estamos lejos de la igualdad, sobre todo en los puestos de alta dirección, donde brilla la segregación vertical. El marco legislativo de la democracia, sobre todo de las últimas décadas, ha sido determinante para ese crecimiento. No así en el pasado.

Tanto el Ministerio de Igualdad como el Instituto de las Mujeres mantienen como objetivo básico lograr la igualdad real de las mujeres, no solo la formal. Entre otras acciones, intentan promover y fomentar la participación femenina en la esfera política, social, laboral, económica, etc. Entre las funciones del Instituto de las Mujeres más relevantes desde el punto de vista de la investigación, destaca la labor de recopilar información y documentación relativa a la igualdad de género, realizar análisis estadísticos, elaborar indicadores, etc. En conjunto, ambas instituciones desarrollan una intensa actividad editorial en los diagnósticos sobre la situación de la mujer en la sociedad y economía actuales.

Asimismo, desde hace décadas, el mundo académico viene mostrando predilección por la vertiente laboral en la perspectiva de género. Los tempranos trabajos sobre la Revolución Industrial británica y su posterior difusión incidieron en el empleo de mujeres y niños/as en las modernas fábricas, un elemento que se revelaba como clave para mantener unos bajos costes de producción en las más diversas ramas productivas: la cuantificación de esa mano de obra, sus ingresos salariales, su formación, sus condiciones laborales y sus derechos, entre otros, han sido objeto de consideración en las más variadas publicaciones con un diversificado arco temporal y geográfico, casi siempre condicionados, como era de esperar, por unas esquivas fuentes que, con frecuencia, no registran o subregistran su participación (Berg, 1987). Pese a la difusión de la industrialización y el consiguiente crecimiento de la producción y la renta mundial, pese a la mayor formación educativa, incluso en el mundo desarrollado, persisten diferencias clamorosas entre el trabajo femenino y el masculino; la brecha salarial constituye una de las principales manifestaciones de la discriminación de género, pero no la única.

En España, numerosos investigadores especializados en historia económica y/o en historia social han tratado de situar la figura de las mujeres en la economía y la sociedad del pasado. Desde el punto de vista económico, la perspectiva laboral ha sido, y sigue siendo, una de las más abordadas y fructíferas. Otras, como el estudio del factor empresarial en clave femenina, semejan menos arraigadas en el mundo académico debido a su relativa juventud —hablamos de un campo de estudio que toma carta de naturaleza a principios del siglo XXI—. De hecho, podemos encontrar una recopilación bibliográfica elaborada por Susana Martínez y María Rosell Ros, *Muje-*

3 Curós et al. (2023) ha estudiado la participación de las mujeres en puestos de liderazgo empresarial de las organizaciones del IBEX 35. La Ley de Igualdad de Género en los Consejos de Administración, en vigor desde 2015, exigió un 40 % de consejeras en las empresas cotizadas en un plazo de cuatro años.

res y empresas en perspectiva histórica: una visión global, publicada en 2019 por la Asociación Española de Historia Económica, destinada a estudiantes que acometen un Trabajo de Fin de Grado, que se podría calificar como la más exhaustiva en dicha temática para España, Europa y el resto del mundo en los tiempos precovid. Hasta la década de 1990, el estudio del género estuvo focalizado en el mundo laboral, pero, desde entonces, irrumpieron una serie de investigaciones de origen británico y americano que se inclinaron por el estudio de la vertiente emprendedora de las mujeres. Entre los pioneros, destaca la obra recopilatoria de Mary Yeager efectuada en 1999 bajo el título de *Mujer y empresa*. En cambio, el interés despertado en España por esta línea de investigación se retrasó ligeramente, hasta mediados de la primera década del siglo XXI, según Martínez y Rosell (2019). En caso de actualizarse, el listado de estas autoras probablemente reuniese alguna de las biografías femeninas publicadas por Agirreazkuenaga Zigorraga et al. (2020), el impulso empresarial de las «Viudas de» mostrado en Hernández Nicolás y Martínez Rodríguez (2019) y en Povea Moreno (2022), las activas comerciantes-banqueras de Málaga entre el siglo XVIII y el XIX de García Gil (2024) o las de Bohemia en Lhotak (2022), la inserción de las mujeres en las actividades mercantiles europeas y americanas de la primera Edad Moderna mostrada en Sanz Ayán (2019) y, por último, los múltiples ejemplos de emprendedoras españolas entre los siglos XVI y XX contenidos en Egoscóabal Carrasco et al. (2019) y en Ruiz Álvarez et al. (2022). Ciertamente, se han expandido la producción y las reuniones científicas relativas al género y la historia empresarial. No obstante, este tipo de producción científica resulta minoritaria en nuestro país y a nivel mundial. La revista *Business History*, con trabajos de calidad contrastada en el campo de la historia empresarial, apenas ha publicado *papers* (1,85 %) y reseñas (1,51 %) entre el año 2000 y el 2020 cuya temática se encuadre en el estudio del género, las mujeres o el feminismo (Mills y Williams, 2024).

Por tanto, hemos asumido la tarea de realizar nuestra modesta contribución al conocimiento del mundo empresarial con una perspectiva de género. En particular, esta obra, *Entre el poder y la subsistencia: la empresa española en clave femenina, ss. XVIII-XX*, viene a sumarse a ese relativamente nuevo enfoque de visibilidad de las mujeres como empresarias. Dada la perspectiva adoptada en el texto, el lector encontrará sus páginas salpicadas de términos como empresa, empresaria, emprendimiento o género. Así, a lo largo de los capítulos que componen el trabajo, hemos empleado un concepto de empresa de naturaleza neutra y global, aceptado en la historia empresarial. Por consiguiente, la empresa se concibe como un conjunto de factores productivos coordinados cuya función es producir y cuya finalidad viene determinada por el sistema de organización económica en el que está inmersa. Su meta tradicional consiste en maximizar el beneficio y minimizar el coste. Este objetivo resulta típico de las economías capitalistas, pero también de las economías preindustriales, en especial de aquellas de carácter privado en transición al capitalismo, tal y como observaremos en los primeros capítulos del libro. El lucro, la ganancia, el rendimiento, etc. dominan la mente empresarial. La lógica económica no dicta emprender una actividad económica y asumir riesgos con el fin de obtener pérdidas. Ello no significa que algunas empre-

sas privadas no mantuviesen objetivos de tipo social, pero, en la etapa precapitalista, el concepto de responsabilidad social corporativa no resulta comparable a su sentido actual. Primero se obtenían beneficios y, una vez acumulado capital, quizá una parte revertiese a la sociedad en la forma de mecenazgo, filantropía o beneficencia. Abundan ejemplos de empresarios enriquecidos, tanto en el pasado como en la actualidad, actuando de forma similar. Se le atribuye a Jacob Fugger, considerado el hombre más rico de su tiempo, la pionera construcción de viviendas de alquiler social (el Fuggerei) para familias trabajadoras y pobres de Augsburgo a principios del siglo XVI (González Enciso, 2016). Pero caridad no es responsabilidad social corporativa. Contextualizar resulta necesario en cualquier estudio empresarial. Lo que sí resulta claro es que la historia empresarial se ha centrado en el estudio de los negocios, en especial los grandes en manos de, o dirigidas por, hombres, siguiendo la línea emprendida por Alfred D. Chandler, pionero de la historia empresarial. ¿Cuántas páginas se han dedicado a las mujeres empresarias o emprendedoras en el mundo académico? Con el ejemplo de la prestigiosa revista *Business History*, la balanza se inclina del lado masculino, acorde con el dominio que ejercieron tradicionalmente sobre el tejido empresarial y en la Academia.

Otro concepto clave, y obvio, en un estudio de este cariz es el de empresaria. La figura de empresaria, o empresario, se identifica con una persona, o varias si hablamos de una compañía, que da vida a la empresa, decide qué producir, cómo, dónde, cuándo o quién ha de hacerlo. Por definición, la empresaria sería aquella que coordina el proceso productivo, pudiendo ser simultáneamente la dueña del negocio; esa confluencia resulta típica de la empresa tradicional y continúa presente en el tejido empresarial español. Las escuelas de pensamiento económico han ofrecido las más diversas interpretaciones sobre la figura del empresario y su papel en el desarrollo económico, siendo objeto de demonización o beatificación en función de las ideas expresadas por los economistas a lo largo del tiempo (Santos Redondo, 1997; Valdaliso Gago y López García, 2007). Por ejemplo, la visión schumpeteriana del empresario otorga un papel esencial al mismo como agente del progreso económico comprometido con la innovación. Pero si la concepción partiese del marxismo, sus rasgos cambiarían radicalmente. No está en nuestro ánimo realizar un repaso histórico sobre la naturaleza del empresario en la literatura económica. No obstante, sí nos interesa aclarar alguno de los conceptos empleados en el texto al referirnos a las empresarias. Así, por un lado, se ha asimilado el concepto de emprendedora al de empresaria, como si ambos términos fuesen sinónimos, siendo conscientes de las diferentes funciones que pueden desempeñar y lo difícil que resulta desentrañar su relación, un hecho puesto de manifiesto por Salas Fumás y Sánchez Asín (2012), donde identificaron al empresario como aquella persona que posee una empresa en propiedad y al emprendimiento con la iniciativa, la creatividad y la innovación. Así, «un emprendedor se convierte en empresario cuando crea una empresa de su propiedad para explotar comercialmente una creación o innovación, o simplemente para comercializar algo ya existente en un nuevo mercado». Pero también un empresario «ya establecido en el mercado también merece este calificativo si innova y crece con nuevos productos y mercados». Anteriormente, Salas Fumás y

Sánchez Asín (2008) se habían referido a un empresario como aquel individuo que aúna las funciones de creación y dirección: «el empresario actúa como emprendedor cuando dedica su tiempo y habilidades a crear una empresa y actúa como director cuando dedica su tiempo y habilidades a gestionarla». Cuervo García y Montoro Sánchez (2010) destacaron la figura del empresario como emprendedor-directivo y su compromiso con la innovación, es decir, como explorador y creador de nuevas oportunidades mientras gestiona con eficiencia los activos de la empresa. Otro enfoque integrador es el de Díez de Castro (1998), que nos habla de un empresario-emprendedor como un creador de nuevos negocios o nuevas actividades: «es capaz de cambiar, a través de sus acciones directivas, las reglas de competencia de la industria en la que la empresa desarrolla su actividad», atribuyendo un papel clave a las innovaciones que ponía en marcha siguiendo a Schumpeter. Asimismo, Díez de Castro (1998) indicó las cualidades esenciales de un emprendedor/a: proactividad, aspiraciones más allá de las capacidades actuales, capacidad para resolver dilemas, para aprender y la orientación de equipo.

De forma más simplificada, el Instituto de las Mujeres usa la palabra emprendedora para referirse a una mujer que desea poner en marcha un proyecto de negocio, ampliarlo o consolidar uno existente. Pese a la complicada diferenciación entre empresario/a y emprendedor/a, Salas Fumás y Sánchez Asín (2012) emplearon indistintamente ambos términos para obtener una estimación del censo de empresarios en España a partir de la EPA. Su trabajo publicado en 2012 se inscribía en el contexto de la crisis económica y la caída del empleo durante la Gran Recesión primisecular, cuando fomentar el emprendimiento podía verse como una solución al incremento del paro. En consecuencia, en esta obra no nos hemos limitado a aquellas mujeres que fundan un negocio, sino que, adoptando un enfoque integrador, ampliamos el estudio a aquellas que combinan tanto las funciones de una empresaria como de una emprendedora.

La perspectiva de género aporta también otra visión sobre el progreso económico y social. Por ejemplo, si consideramos la existencia de un abundante espíritu empresarial, o emprendedor, como elemento necesario en el desarrollo económico y como ventaja competitiva para la empresa, estamos asumiendo la idea de que, a mayor dotación de factor emprendedor, mayor producción y bienestar generado (Salas Fumás y Sánchez Asín, 2008). Si en esa dotación encontrásemos una participación notable de las mujeres, ¿no estaríamos generando mayor bienestar global a través de una reducción de la desigualdad? El género también puede ser un término controvertido. Así lo demuestran las páginas dedicadas a su clarificación académica y/o institucional. Según el Diccionario de la Lengua de la Real Academia Española, las tres primeras acepciones de la palabra género son: «conjunto de seres que tienen uno o varios caracteres comunes», «clase o tipo a que pertenecen personas o cosas» y «grupo al que pertenecen los seres humanos de cada sexo, entendido este desde un punto de vista sociocultural en lugar de exclusivamente biológico». Pero en las Ciencias Sociales, el término hace referencia a la definición cultural del comportamiento apropiado para el sexo masculino y para el femenino, lo que facilita el análisis del papel de las mujeres y

los hombres en la sociedad, y de la formación de las relaciones de poder en los mercados, las instituciones y las organizaciones. Es decir, el sexo hace referencia a una diferencia biológica entre mujeres y hombres, mientras que el género señala una sociocultural. Así, el concepto género indica una división de la sociedad y no solo se identifica con mujer (Gálvez Muñoz, 2000; Scott, 2011). Como mencionamos anteriormente, esa acepción no ha estado exenta de discusión y polémica; incluso la Comisión para el Estudio de las Mujeres de las Naciones Unidas se pronunció en 1996 con el fin de clarificar el término (Scott, 2011).

¿Cómo aplicar esa perspectiva de género a la disciplina Historia de la Empresa? De nuevo, Gálvez Muñoz (2000) considera que el género no debe ser solo objeto de estudio, tanto descriptivo como analítico, sino también emplearse como herramienta de análisis. Precisamente, la autora también ubicó la inclusión del género como instrumento analítico en la Historia de la Empresa desde la década de 1990, una entrada tardía y cuyo camino vino marcado por los académicos norteamericanos en sus inicios. Sus trabajos han puesto de relieve lo complicado que resulta trazar la trayectoria empresarial de las mujeres, muchas invisibles, o casi invisibles, al participar en empresas familiares de dimensión reducida donde incluso su posición podía quedar ensombrecida por los familiares varones. De hecho, Gálvez Muñoz (2000) se lamenta de la no integración del análisis laboral en la historia empresarial porque a través del estudio de las mujeres trabajadoras se podría conocer más sobre el papel femenino en el mundo de la empresa. Según la autora, las líneas de investigación clásicas han abordado tres puntos principales e interrelacionados: la presencia histórica de las mujeres en los negocios, su ausencia en los órganos de poder y su futuro en el mundo empresarial, expresado tan llamativamente a través de la expresión techo de cristal o la segregación vertical. Respecto al primer punto, hubo investigaciones aisladas en Estados Unidos antes de la década de 1990; luego, siguiendo esa estela, algunos trabajos empezaron a rastrear a grandes empresarias con resultados decepcionantes vinculados a la falta de poder y de promoción de las mujeres. Pero el radio de acción de la historia empresarial estaba cambiando y se enfocaba hacia otras formas empresariales distintas de la gran empresa. En paralelo, Gálvez Muñoz (2000) también sugirió integrar la economía familiar en la historia de la empresa a través del género. Por ejemplo, el éxito empresarial podría definirse en términos de la emancipación femenina o su autonomía, o el riesgo que asumen muchas empresarias al iniciar un negocio se valoraría no solo monetariamente, sino a través del coste personal y familiar que supondría (Gálvez Muñoz, 2004).

Como veremos en las siguientes páginas, el emprendimiento femenino progresó, fracasó y, sobre todo, existió y sobrevivió en una sociedad que pocas veces valoró o apoyó su desempeño. Los capítulos que componen este volumen han sido elaborados por especialistas en historia de las mujeres y/o en historia empresarial. En conjunto, sus investigaciones se centran en la figura de una o varias mujeres que ejercen, o bien como empresarias autónomas, o bien como asociadas con otros individuos, en diferentes ramas productivas españolas y en diferentes momentos de tiempo, desde finales de

la Edad Moderna hasta la Contemporánea. De hecho, su índice responde a un orden cronológico.

En el primer capítulo, Ofelia Rey Castelao nos presenta la elevada participación que las mujeres del siglo XVIII pudieron tener por cuenta propia en la economía urbana de Galicia. A pesar de ser un territorio marcadamente rural y agrícola, hubo espacio para que las mujeres pudiesen desarrollar negocios en el sector secundario y terciario; además, cabe resaltar la capacidad que tuvieron algunas para percibir dónde había un potencial negocio y participar de él, llevándolas hasta el comercio de ultramar. La autora proporciona múltiples nombres de mujeres que encabezaron sus negocios, los cuales, con unas rentabilidades bajas, medias o altas, se configuraban como su ingreso principal.

Comenzando en el mismo siglo XVIII, Elizabeth García Gil presenta dos espacios próximos, pero en cierto modo antagónicos en cuanto a las posibilidades de la actividad femenina: Málaga y Antequera. La intensa actividad comercial de la ciudad malacitana por mor de su puerto permitió generar oportunidades para las mujeres de integrarse en esas redes comerciales como *comerciantas*, así como para dar salida a lo que ellas mismas producían. Si bien en dicha ciudad se percibe una segregación horizontal en cuanto a las ocupaciones femeninas, esta es más evidente en Antequera, que, por su tradición textil, presenta una mayor incidencia de mujeres en dicho sector. Junto con los datos de dedicaciones, la autora trata de dar unas pinceladas a la dificultosa tarea de abordar la formación en el ámbito de la contabilidad y los negocios de estas mujeres, ya fuese para desarrollar sus propios negocios, ya fuese para introducirse en el ámbito de los préstamos.

En el siguiente capítulo, Tamara González López reconstruye la vida empresarial de Mariana de Araido a partir de la documentación notarial y judicial conservada en distintos archivos. Su caso resulta llamativo, dado que se introdujo en una actividad industrial tradicionalmente ocupada por hombres, la fabricación de curtidos, durante las primeras décadas del siglo XIX. Su marido se había establecido en la comarca de Chantada (Lugo) unos años antes, como otros tantos curtidores vascofranceses que habían llegado a Galicia atraídos por las oportunidades laborales en el cuero gallego y que dejaban a la familia en su tierra natal. En la misma población se había establecido el hermano de Mariana como curtidor, pero este falleció y Mariana viaja a Galicia para reunirse con su marido y hacerse cargo de la herencia familiar. Su esposo fallecerá poco tiempo después y se pondrá al frente de la tenería heredada, pero su dedicación profesional resultará viciada desde el principio: deudas, pleitos, dificultades idiomáticas, extranjera y con la justicia en su contra. Como muchas mujeres, será una emprendedora a la fuerza con el fin de sacar a su familia adelante. Sin duda alguna, su historia empresarial refuerza la importancia de contar con un fuerte círculo familiar para sobrevivir.

El capítulo elaborado por Sergio Cañas Díez se sitúa también en el siglo XIX, analizando la participación empresarial femenina en la industrialización riojana, caracterizada por la especialización agroalimentaria. Protocolos notariales, documentación municipal, contribución industrial y de comercio y diversas publicaciones pe-

riódicas apuntalan una investigación en la que sobresalen nombres como Viuda de Solano, fabricante de caramelos que comenzó elaborando pastillas de café con leche. El tejido empresarial riojano formado por empresas de pequeño y mediano tamaño de naturaleza familiar refleja la incorporación de las mujeres a actividades tópicamente asociadas a ellas, como las tiendas de ropa, y otras más novedosas, como las conservas vegetales. El autor aporta una interesante valoración de la participación femenina en el sector de mayor crecimiento de la comunidad: un 15 % de las fábricas conserveras estaba en manos de empresarias. Este porcentaje resulta acorde y próximo al que muestran otras investigaciones recogidas en este volumen, como la dedicada a las empresarias coruñesas.

Sin abandonar el sector textil, cuya relevancia como actividad y negocio femenino han mostrado los distintos autores, Neus Ribas San Emeterio realiza un recorrido por el sector del encaje en la comarca del Maresme (Barcelona). Junto a aspectos relativos a la mano de obra, presenta la titularidad de distintas empresas y una breve trayectoria de estas en la comarca. Todo ello contribuye a entender la importancia de la fábrica y la mujer, Anna Maria Simon i Batlle, que da título a su capítulo y cuyo periplo y estrategias aborda en los siglos XIX y XX. Un ejemplo de cómo, a pesar de la dificultad de la mecanización de ciertas actividades, la fábrica supo aplicar múltiples estrategias empresariales que le permitieron obtener un amplio repertorio productivo y una clientela internacional.

En ese tránsito del siglo XIX al XX centra su estudio Elvira Lindoso Tato para abordar las cifras de mujeres al frente de negocios en la ciudad y provincia de A Coruña. La autora constata la falta de sistematización y de las ocultaciones en los diferentes registros consultados, lo cual no obsta para que realice un recorrido por los sectores que contaron con mujeres al frente de negocios, con independencia de su tamaño. Al mismo tiempo, trata de aproximarse a las formas en que accedieron a la jefatura del negocio y la implicación, tanto en la gestión como en la participación económica, que estas mujeres desarrollaron. Si bien constata la segregación horizontal en cuanto a los sectores en los que se insertaban y la elevada concentración en el ámbito comercial, demuestra que consiguieron aprovechar los recursos y las oportunidades de que disponían para lograr ganarse su propio sustento.

Eduardo Alonso y María José Villa proponen de nuevo el empleo de la versátil Matrícula Industrial para aproximarse al factor empresarial femenino en la industrialización vizcaína de la segunda mitad del siglo XIX y el primer tercio del siglo XX. Su empleo permite rescatar el tipo de negocios explotados por mujeres, ubicados mayoritariamente en el sector terciario, así como extraer un modelo o perfil de las empresarias bilbaínas y su implicación directa o indirecta en la actividad empresarial, mostrando la diversidad de las raíces de la actividad empresarial femenina, tanto desde el emprendimiento en diferentes sectores como el desarrollo de empresas heredadas.

La falta de documentación interna empresarial o de censos empresariales, típica de los estudios empresariales en perspectiva histórica, se agudiza en el caso de las mujeres emprendedoras. Este hecho, en el caso de Marina Castillo Fuentesal, se suple en la medida de lo posible con el recurso a los archivos públicos y la prensa periódica.

Su investigación es la más cercana temporalmente y aborda la presencia del empresario femenino en la Mallorca de finales de la dictadura franquista. Presenta las actividades terciarias tradicionales como lugar de trabajo y emprendimiento de las mujeres. De hecho, la especialización turística de las Islas Baleares favorece esa participación femenina con una fuerza que se manifiesta en la creación de la Asociación Empresarial Provincial de Mujeres y en los contactos que algunas mantienen con instituciones afines al régimen franquista.

A través de estos ocho capítulos, se muestra un recorrido desde el siglo XVIII hasta el siglo XX de la participación femenina que impugna, gracias a las cifras y a los ejemplos, la idea de que las mujeres no emprendían o trabajaban en el pasado. La participación femenina fue mayoritaria en aquellos sectores que se consideraban propios de su sexo, pues es innegable que las características culturales, religiosas y sociales condicionaron sus posibilidades; sin embargo, dentro de dichos sectores supieron aprovechar la oportunidad de crear o continuar un negocio con el que subsistir. El tejido empresarial estaba conformado esencialmente por pequeñas empresas, por lo cual no sorprende que su presencia fuese mayoritariamente en esa escala; ahora bien, las investigaciones aquí reunidas permiten obtener ejemplos de que aquellas que contaban con factores propicios, como un capital reseñable, pudieron incrementar la escala de sus negocios.

En suma, en las siguientes páginas se presentan diversos ejemplos a lo largo de la geografía peninsular que ilustran cómo las mujeres navegaron entre el poder que les reportaba económica y socialmente regentar un negocio y la imperiosa necesidad de asegurar su subsistencia obteniendo ingresos propios.

Bibliografía

Agirreazkuenaga Zigorraga, Joseba, Urquijo Goitia, Mikel y Villa Rodríguez, María José (2020). *Mujeres de vanguardia en Bilbao (1800-1936)*. Servicio Editorial-Argitalpen Zerbitzua.

Barbeito Roibal, Susana, Nieto de Almeida, Arturo y Crespo Pereira, Diego (2012). El efecto género en la empresa familiar. *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, 3022, 45-54.

Berg, Maxine (1987). *La era de las manufacturas, 1700-1820 una nueva historia de la revolución industrial británica*. Grijalbo.

Cuervo García, Álvaro y Montoro Sánchez, María Ángeles (2010). Iniciativa emprendedora y vocación global: El empresario en la pequeña y mediana empresa como emprendedor-directivo. *Economía industrial*, 375, 125-137.

Curós Vilà, Pilar, Crespí Vallbona, Montserrat, Boria Reverter, Josefa y González Navarro, Ana María (2023). Empresas del IBEX-35: Consejeras y directivas de alta dirección. *Cuadernos del CIMBAGE*, 2(25), 14-26.

Díez de Castro, Emilio Pablo (1998). A formación e o empresario emprendedor. *Revista galega de economía*, 7(2), 35-50.

Egoscozabal Carrasco, Pilar (2019). *Mujeres emprendedoras entre los siglos XVI y XIX*. Ministerio de Economía y Empresa, Instituto de la Mujer y para la Igualdad de Oportunidades.

Gálvez Muñoz, Lina (2000). Gender, business and history. *Leviatán*, 81, 131-168.

Gálvez Muñoz, Lina (2004). Logros y retos del análisis de género en la historia económica de la empresa. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, 812, 77-90.

García Gil, Elizabeth (2024). La actividad de las mujeres en el comercio y el crédito rural en el sur peninsular (ss. XVIII-XIX). *Arenal. Revista de historia de las mujeres*, 31(1). <https://doi.org/10.30827/arenal.v31i1.29039>

Goldin, Claudia Dale (2024). *Carrera y familia: El largo viaje de las mujeres hacia la igualdad*. Taurus.

González Enciso, Agustín (2016). Jacobo Fugger, un gran capitalista moderno. *Nuevas tendencias*, 96, 1-10.

Hernández Nicolás, Carmen María y Martínez Rodríguez, Susana (2019). Guardando un legado, acunando un futuro: Viudas en las sociedades mercantiles en el cambio de siglo (1886-1919). *Revista de historia industrial*, 77, 93-118.

Lhotak, Jan (2022). Women Credit Activities in a Rural Town in Bohemia in the 18th Century. The Case of Lidmila Loschova. *Journal of European Economic History*, 51(2), 109-150.

Mills, Albert y Williams, Kristin (2024). Feminist frustrations: The enduring neglect of a women's business history and the opportunity for radical change. *Business History*, 66(1), 14-28. <https://doi.org/10.1080/00076791.2021.1896706>

Povea Moreno, Isabel (2022). El papel de las viudas en los negocios mineros del virreinato de la Nueva España, siglo XVIII: Propiedad, legislación y estrategias. *Americanía: revista de estudios latinoamericanos de la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla*, 16, 63-94.

Ruiz Álvarez, Raúl, Molina Fajardo, María Aurora y Hidalgo Fernández, Francisco (2022). *Ganarse la vida: Género y trabajo a través de los siglos*. Dykinson.

Salas Fumás, Vicente y Sánchez Asín, Javier (2008). Los emprendedores y el crecimiento económico en España. *El capital humano y los emprendedores en España*, (pp. 165-208). Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.

Salas Fumás, Vicente y Sánchez Asín, Javier (2012). Emprendedores y capital social en España. *Economistas*, 30(132), 72-83.

Santos Redondo, Luis Manuel (1997). *Los economistas y la empresa: Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico*. Alianza.

Sanz Ayán, Carmen (2019). Negocio, dinero y mujer. Empresarias en la primera Época Moderna (S. XVI-XVII). *Boletín de la Real Academia de la Historia*, 216(2), 149-169.

Scott, Joan Wallach (2011). Género: ¿Todavía una categoría útil para el análisis? *La manzana de la discordia*, 6(1), 95-101.

Valdaliso Gago, Jesús María y López García, Santiago (2007). *Historia económica de la empresa*. Crítica.

MUJERES EMPRENDEDORAS EN LA GALICIA DEL SIGLO XVIII: RESULTADOS Y RETOS

Ofelia Rey Castelao
Universidade de Santiago de Compostela

El *Diccionario de autoridades* definió emprender, en 1732, como «determinarse a tratar y hacer alguna cosa ardua y dificultosa» (T. III), pero no consta el término emprendedor hasta que en 1780 figura como «la persona que emprende y se determina a hacer y executar con resolución y empeño alguna operación considerable y ardua». Ambas definiciones resultan muy útiles por cuanto nos dan el sentido que tenían en el periodo que nos ocupa y porque superan algunas limitaciones de unos términos y los excesos de otros, como agencia y empoderamiento, de mala adaptación al siglo XVIII. En cuanto al primero, preferimos hablar de capacidad de iniciativa y de toma de decisiones, conceptos más adecuados para resolver la dialéctica entre la voluntad y los imperativos sociales o legales, y en cuanto al segundo, el empoderamiento no siempre fue el resultado del emprendimiento, ya que la mayor parte de las mujeres «con éxito» solo lograron salir adelante o emanciparse. La aplicación real del concepto de toma de decisión es difícil porque pertenece a la esfera privada, de modo que podemos equivocarnos al deducir iniciativas en casos de mujeres que destacaron por su actividad. En todo caso, la voluntad de ellas estaba limitada por condiciones variables, a veces de gran estrés.

Conviene subrayar que hay un emprendimiento colectivo que deriva de la pobreza o del afán de independencia —por ejemplo, el paso del trabajo doméstico al pequeño artesanado o al sector servicios— y otro individual, de mujeres que disponían de una base de partida, destinado a mantener lo que recibieron o a incrementar lo obtenido por iniciativa propia. En el primer caso estarían el gran número de las que se implicaron en el suministro urbano de alimentos —cada vez más intenso en la Galicia de la segunda mitad del siglo XVIII— o los miles de ellas que se aplicaron, también en ese periodo, a la protoindustria textil —no solo hilanderas y tejedoras, sino algunas negociantas de hilo o de lienzo— o a la derivada de la pesca.

En el segundo caso, el que aquí nos concierne⁴, estaban las mujeres que se implicaron por sí mismas en actividades de mayores ingresos que las anteriores, en especial en el comercio. Cuando se quedaban solas, la capacidad de iniciativa se veía impulsada desde la necesidad de supervivencia. Ahora bien, en unos casos se resintieron de su falta de formación, incluso porque no habían aprendido a leer y a escribir —veremos más de una—, y en otros —imposible saber cuántos, lo que no excluye que fuera la mayoría— optaron por una vida fácil: por ejemplo, doña Juana de la Peña, viuda del mercader Gregorio Bermúdez, hacia 1720 se pasaba los días paseando por Compostela en su litera porteada por criados, mientras el negocio sufría los desmanes de un socio⁵.

4 Trabajo realizado en el proyecto «Ciudades y villas del Noroeste Ibérico: gobernanza y resistencias en la Edad Moderna», PID2021-124823NB-C21, Agencia Estatal de Investigación y Ministerio de Ciencia e Innovación.

5 Archivo del Reino de Galicia (ARG), *Real Audiencia*, 14871/1.

Fuentes, métodos y bibliografía

No por ser más activas y más ricas es más fácil estudiarlas, bien entendido que no aceptamos hablar de invisibilidad de las mujeres, ya que incluso los silencios pueden ser elocuentes; sean pocos o muchos, los datos basados en el rigor e interpretados con perspicacia y en el contexto adecuado pueden resolver muchas cuestiones (Rey Castela, 2016 y 2019). A título general, claro está, la mayoría del grupo que nos interesa estaba compuesto por viudas y algunas solteras mayores de edad que tenían plena autonomía legal. Quedan en la penumbra las mujeres casadas, nunca sabremos cuántas, no solo por necesitar licencia de sus maridos para casi todo, sino porque ellos eran los responsables fiscales de la familia y, por lo tanto, o no se tenía en cuenta lo que ellas hicieran o bien se ocultaba y formaba parte del fraude. Cuestión diferente es la de las mujeres con esposos ausentes: ellos estaban obligados a tener su permiso para irse y a dejarlas habilitadas para actuar; en aquellos casos en los que la partida se había hecho sin ese requisito, la Justicia daba una licencia a las mujeres para que actuaran en cuanto fuese preciso para mantener a la familia y el negocio. Por otra parte, en teoría, los sectores económicos mejor situados cuentan con más documentación, pero las burguesías —clase en la que entraría nuestro grupo, más allá de la dificultad de definirla— presentan el problema de su falta de continuidad y, al no constituir dinastías estables, su rastro es muy fungible.

Afortunadamente, tratamos aquí del siglo XVIII, que cuenta con un volumen de fuentes muy superior a periodos anteriores gracias al afán de las autoridades por controlar la actividad económica y, sobre todo, por recaudar impuestos. Con raras excepciones, se trata de documentación ajena a ellas mismas, es decir, apenas hemos encontrado algún indicio de cartas o cuentas escritas o hechas por ellas y, cuando se ha dado el caso, no siempre se puede asegurar su autoría. Además, las fuentes carecen de la homogeneidad deseable, lo que dificulta un tratamiento sistemático. El ideal metodológico sería contar con una firme base estadística como punto de partida y el cruzamiento de datos numéricos con otros de tipo cualitativo, algo fundamental para establecer parámetros generales, y, sobre estos, situar los casos singulares, es decir, las trayectorias vitales de esas mujeres, que constituían una restringida minoría numérica, de gran significado socioeconómico en su época. Es imprescindible recomponer el contexto individual de las emprendedoras, no porque fuesen mujeres, ya que el mismo interés hay que poner cuando se estudia a los hombres, sino porque es inevitable reconocer que ellas podían estar condicionadas o limitadas por circunstancias familiares que dificultasen el desarrollo de sus actividades, sobre todo el número de hijos/as menores de edad o la convivencia con personas mayores o dependientes; a este respecto, gracias a un proceso judicial de 1714 sabemos que el mercader compostelano Pedro Rodríguez era ciego y que su mujer llevaba el negocio. Conocer la edad a la que se incorporaron al negocio, quiénes eran sus padres y quiénes sus padrinos, cuándo y con quién se casaron, si mediaron dispensas por consanguinidad, si se vieron en procesos de separación, con qué parientes se relacionaban, etc., incluso cuándo fallecieron y

cómo organizaron su sucesión, son aspectos relevantes a considerar en futuras investigaciones.

Como decíamos, actuando con amplitud de miras, la panoplia documental se abre. No tenemos espacio para tratarla en su totalidad, pero no olvidemos nunca la importancia de conocer la normativa sobre la herencia y la transmisión patrimonial y sus variantes en la Galicia moderna (Dubert, 1992; Rey Castelao, 2002) y el marco legal y administrativo de la monarquía, que en la segunda mitad del XVIII incorporó cambios en el ámbito económico favorables a las mujeres. De igual o mayor interés, las disposiciones locales, ya que muchas actividades estaban reguladas por las ordenanzas y bajo vigilancia de los munícipes, así como la documentación fiscal estatal y de las entidades locales, ya que las mujeres pagaban impuestos.

Mujeres emprendedoras las hemos hallado de forma indirecta incluso en las contabilidades de cabildos catedralicios, monasterios y conventos y otras instituciones en las que aparecen viudas como arrendatarias de rentas patrimoniales o de diezmos o casadas que se vieron implicadas en pleitos por quiebras de sus maridos en esas operaciones, y muchas en el suministro de bienes de consumo (Rey Castelao, 1996, pp. 317-341). En los archivos de otros grupos acomodados, como las casas nobles y de la hidalguía, aparecen mujeres que les prestaban dinero a interés o que les alquilaban muebles y objetos suntuarios, las que les vendían productos y, no lo olvidemos, aquellas cuyos hijos e hijas se casaban con los de esos sectores.

Obviamente, para obtener datos numéricos, la clave está en el Catastro del Marqués de la Ensenada de 1752-1753, sin duda la primera documentación oficial, general y convertible en estadísticas en lo referente a la actividad económica de las mujeres. Los libros personales y las listas de oficios —cuando las hay—, permiten obtener cifras fundamentales como el número de mujeres cabezas de casa, la actividad de estas y de las esposas, hijas u otras parientes en casas dirigidas por hombres y la composición de los hogares, lo que incluye a los criados y criadas. Combinados con los libros reales, se ha obtenido casi todo lo que se conoce sobre las actividades de las mujeres asalariadas y autónomas, empezando por la tasa laboral femenina y la distribución de las mujeres por renglones laborales y, por lo tanto, la imagen general del comportamiento económico de ellas, su condición de propietarias de patrimonio raíz, el rendimiento de sus talleres, tiendas o almacenes, si contaban o no con ayuda de otros trabajadores, etc. Ahora bien, quedan fuera las actividades opacas fiscalmente o las irregulares en el tiempo o de difícil control en sus ganancias y, como es lógico, las que se ocultaron. Y es que el principal problema del Catastro es su naturaleza fiscal, algo de lo que la historiografía gallega siempre ha sido consciente, y por eso se han empleado fuentes complementarias o alternativas que permitiesen contrastar su información. Pongamos un sorprendente caso: en un proceso criminal de 1753 que implicaba al conde de Priegue, los testigos aluden reiteradamente a «Rosita la Coruñesa»; obviamente, con ese apelativo no aparece en los libros del Catastro de Santiago, pero de las declaraciones se extrae que era prestamista de dinero a mujeres de la nobleza y de la hidalguía local para que se pagasen sus caprichos y que alquilaba vajillas, ajuar y muebles a esas

familias cuando estas querían lucirse ante sus invitados⁶. Ni siquiera sabíamos de esta actividad basada en la especulación y en la opacidad.

Lo peor del Catastro es que se hizo, valga la ironía, antes de tiempo. Con todos sus defectos, no hay una fuente equivalente en la segunda mitad del siglo XVIII, cuando se produjo el impulso del comercio interior y ultramarino, el de la protoindustria textil y de la industria salazonera, y se abolieron las normas gremiales que impedían a las mujeres ejercer ciertas dedicaciones. Así pues, hay que recurrir a documentación muy difícil de sistematizar. Hay excepciones, como las listas de oficios realizadas por los municipios hacia 1771; al menos, se conocen las de A Coruña (Suárez Rodríguez, 2020, pp. 268-391). Hemos localizado los nombres de mercaderas y lonjistas en los *Almanaks* mercantiles publicados en Madrid desde 1797 y en las memorias económicas de E. Larruga (1800) y para el comercio con América hemos podido utilizar los registros bonaerenses de la línea de los correos marítimos de A Coruña a Montevideo. Unos y otros forman parte de un puzle imposible de recomponer en su totalidad.

Más allá de esos documentos episódicos, el recurso fundamental de quienes han estudiado a estas mujeres ha sido y es la documentación notarial, que rellena muchos flancos sobre sus actividades. Las mayores de edad y sin tutela masculina o las casadas con ausentes y habilitadas por una licencia podían ir al notario a hacer compraventas, arriendos, préstamos, ajustes, convenios, compañías comerciales o industriales, dotes, donaciones, cesiones, tutelas de menores, poderes, etc. y, sobre todo, eran totalmente autónomas, fuese cual fuese su estado, para hacer testamento, lo que ponía en sus manos un eficaz instrumento. En general, son fiables y valen por sí mismas para estudiar el comportamiento familiar, social, laboral e incluso religioso de las emprendedoras, además de aportar un dato crucial: si firmaron o no las actas. Las escrituras más ricas son los inventarios *post mortem* que recogen el contenido de las casas y negocios de los esposos o de ellas mismas, pero son muy pocas las halladas para Galicia. Tengamos en cuenta que solo en Santiago de Compostela en 1753 había treinta y cuatro notarios y escribanos, de modo que cualquier prospección es de enorme dificultad.

Por otra parte, los protocolos notariales no lo resuelven todo, ya que incluso operaciones de cierto nivel se hicieron por acuerdos verbales o en documentos simples de tipo privado que salen a relucir en otros documentos, pleitos, sobre todo, donde abundan los reconocimientos de deudas nunca escrituradas u operaciones de subarriendo o subcontrata hechas sin testigos⁷. A este respecto, queremos subrayar la importancia de consultar los fondos judiciales —en especial, los de la Real Audiencia de Galicia—, no solo por la frecuencia de los pleitos en que estas mujeres se vieron

6 ARG, *Real Audiencia*, 1521-102.

7 Por ejemplo, en 1772 la viuda doña Matilde A. de Castro, de Betanzos, litigó con don Mateo Salas por una deuda de este, derivada de un subarriendo de rentas eclesiásticas acordado en dos cartas privadas después de una conversación sin testigos (ARG, *Real Audiencia*, 28274-53).

implicadas, sino porque en los procesos se descubren actividades que no constan en otros documentos, se describen espacios o intervienen personas que formaban parte del contexto socioeconómico de las emprendedoras —prestamistas, testaferros, empleados a tiempo parcial, corresponsales, etc.—.

Todas esas fuentes han sido utilizadas en algún momento por la bibliografía gallega dedicada a la historia social y económica. Las mujeres emprendedoras en el comercio u otras formas de negocio aparecen de forma episódica en trabajos sobre villas y ciudades —Santiago y A Coruña más que las demás— y sobre comarcas rurales, en donde había algunas que también pueden conceptuarse como tales —especuladoras de tierras, tratantes de lienzos, prestamistas, etc.— (Carmona Badía, 1990). De modo más específico, ellas están en las investigaciones sobre la burguesía mercantil e industrial: Alonso Álvarez (1986), Eiras Roel (1980, p. 521; 1984, p. 117), Barreiro Fernández (2000, pp. 35-66), Saavedra Fernández (1996, p. 1347), Rey Castelao (2003, pp. 199-254). Con mayor intensidad se las encuentra en las monografías de Cebreiro Ares sobre los negocios de la Galicia del XVIII, en especial en lo referente a la actividad crediticia y bancaria (2018, 2020a, 2020b), y en otras sobre la intervención de las mujeres en el comercio con ultramar (Rey Castelao, 2021, pp. 36-57). Ahora bien, fue Serrana Rial la que puso las bases generales e identificó a muchas emprendedoras de las que no se tenía noticia, analizando sus condiciones personales y familiares, primero sobre Santiago (1993, 1995) y luego en numerosos artículos sobre sus actividades comerciales e industriales, esfuerzo que se tradujo en su tesis doctoral de 2002 sobre la inserción de las mujeres en la vida económica de Galicia; en lo que nos concierne, sobresalen sus estudios sobre las ciudades portuarias (Rial García, 2005). Tanto S. Rial como quien suscribe hemos prestado gran atención a las viudas (Rial y Rey Castelao, 2008, pp. 91-122) y a las mujeres solas y su modo de gestionar sus economías (Rey Castelao, 2006, 2022), y a los conflictos judiciales en los que se vieron envueltas las emprendedoras y a su modo de enfrentarse a ellos o de resolverlos (Rial García, 1994; Rey Castelao, 2016). Este breve repaso no agota lo que la historiografía gallega ha aportado hasta ahora, claro está.

Las emprendedoras a mediados del siglo XVIII

Antes de nada, debe tenerse en cuenta que las mujeres podían ser propietarias porque la ley se lo reconocía; podían participar en el comercio de bienes raíces y en operaciones mercantiles y crediticias y pagaban impuestos por sus rendimientos y transacciones sin especiales diferencias con respecto a los hombres (Rey Castelao y Sobrado Correa, 2006). Las limitaciones ya están dichas y se refieren a las casadas; habría que añadir el impedimento a ejercer como boticarias —actividad comercial en cierto modo—, por lo que debían ceder la botica en arriendo a quien pudiese hacerlo. Las dificultades para ejercer oficios artesanales agremiados apenas nos atañen por cuanto las emprendedoras que salen en la documentación se dedicaban en su mayoría al comercio y solo unas cuantas con ingresos importantes se correspondían con otras acti-

vidades; algunos trabajos artesanales requerían un aprendizaje, no así las comerciales, cuya formación era intrafamiliar y que, además, no afectaban a la reputación cuando las ejercían viudas o mujeres mayores y no tenían trato directo con el público, por lo que siempre fue el ámbito preferente.

También es preciso indicar que los núcleos urbanos y semiurbanos de Galicia acogían solo al 5 % de la población, lo que explica las reducidas dimensiones del mercado y de la industria, que se liman un tanto unos años después, como ya se dijo. En todo caso, había mujeres en el comercio y en oficios artesanales básicos en casi todas las villas y ciudades, aunque eran pocas las que se situaban en los niveles medios o altos de ingresos y la mayoría eran pequeñas tenderas y regatonas.

Las cifras extraíbles del Catastro de la Ensenada, más allá de los problemas mencionados, al menos sirven para tener un marco económico general de las mujeres y para identificar a las más destacadas. En capitales provinciales las proporciones eran similares entre unas y otras. En Betanzos, dos viudas regentaban tiendas de paños y telas de seda: doña Dominga López Baamonde, de cincuenta y cinco años, que vivía con una sobrina, una criada y un criado, y doña Inés García, de cuarenta y cinco años, que lo hacía con su padre, dos hijos, dos criadas y un criado; sus ingresos eran medios, pero estaban en sintonía con el comercio de la ciudad; el 18,3 % de las viudas se dedicaban al pequeño comercio (38), junto con una cuarta parte de las solteras. En Ourense, el 7,8 % de las viudas eran *comerciantas*, así como el 2,9 % de las solteras, y en el pequeño comercio eran el 39,3 % en el primer caso y el 14,7 % en el segundo. En Tui había dos de cierto nivel y la viuda Rosa Francisca de Montes, jefa de una familia de cuatro hijos, una criada y un criado, que administraba la Renta del Tabaco e ingresaba 3300 reales al año. En Ourense había una en el comercio grande y cuarenta y cuatro en el pequeño; en Lugo, dieciocho estaban en el comercio menor y cinco en el mayor y, en Mondoñedo, dos en este, destacando doña Vitoria Verdes Montenegro, viuda y noble, tesorera de Rentas Provinciales que ingresaba 4400 reales (Rial García, 2002).

En cuanto a las villas, en alguna de interior hallamos mujeres con buenos ingresos, como una viuda confitera de Monforte de Lemos que declaró unas utilidades de cinco mil reales. Más numerosas eran en los puertos, animadas por la economía marítima. En la mayor de esas villas, Pontevedra, con algo más de cuatro mil habitantes, había cuatro en el comercio grande, el 1,9 % de las viudas, y 112 en el pequeño, que ocupaba al 39,5 % de estas y al 17,4 % de las solteras, y en Noia, doña Isabel García del Villar tenía una botica que le rentaba 4950 reales. En Muros destacaba otra viuda, doña María Antonia Pardinás, tratante en congrio y mercadera de vino (1200 reales), que tenía otros ingresos muy altos y diversificados: 2400 reales derivados de los veinte mil que tenía «dados a lucro» en barcos de ese puerto al 6 % en cada viaje; era propietaria de una embarcación atendida por nueve hombres, por la que se le calcularon 7700 reales; de una pinaza con seis hombres (3637 reales) y de una lancha de pesca, a dos reales por día en que salía al mar. En otras villas, estas mercaderas ingresaban entre quince mil y dos mil reales de comerciar vino y pescado y de la titularidad de embarcaciones (Rial García, 2005c).

Claro está, las mayores proporciones las hallamos en Santiago de Compostela y en A Coruña, las dos ciudades en las que nos centraremos y de las que se debe tener en cuenta que la primera tenía unos quince mil habitantes y la segunda unos catorce mil en el periodo que nos ocupa. En Santiago había 230 viudas con dedicación económica declarada, de las que doce, el 5,2 %, eran comerciantes o mercaderas, pero en ese nivel no estaba ninguna de las 153 solteras autónomas con actividad laboral; el 24,8 % de las primeras y el 26,8 % de las segundas eran tenderas y vendedoras al por menor. En el grupo más alto había algunas mujeres que manejaban elevadas cifras de dinero; por lo que declararon en el Catastro y por la documentación notarial, sabemos que sus negocios tenían una estructura familiar y que compatibilizaban la venta al por mayor y al detalle empleando dos o tres mancebos para la atención al público y las cuentas. Algunas viudas ejercían el negocio de forma interpuesta, recurriendo a socios o a compañías a veces establecidas ya por sus maridos.

Entre los diecinueve mercaderes de vidrios y cerámica de Talavera que ejercían en Santiago destacaban, en 1753, doña Josefa Martínez de Palacio, propietaria, además, de una botica cedida en arriendo, y decía tener unas utilidades de 13 500 reales al año, lo que le permitía sostener a su familia y a cuatro criados; también doña Manuela Martínez de la Mata estaba en ese ramo y declaró once mil reales. Ambas estaban por encima de la media del sector. Otras tres viudas se dedicaban al comercio de cierta envergadura, con emolumentos superiores a los diez mil reales, una de las cuales era doña Beatriz González de Novoa, cuyo socio era don Miguel Reinoso y a quienes se les consideró unos ingresos de trece mil reales. De esta mujer sabemos que era la viuda del mercader de paños don Gregorio Quintela y heredera, a su vez, de una de sus hijas, María Michaela, que era soltera y no hizo testamento, lo que incrementó el poder de doña Beatriz, toda vez que su otra hija, casada, no intervenía en el negocio. Al morir su marido, renovó la sociedad que este tenía con don José A. Álvarez, mancebo de otros comerciantes, «por no tener la que declara inteligencia alguna en ello»; descubierto un desajuste en las cuentas, lo demandó ante la Real Audiencia y es en el proceso donde comprobamos que ella no sabía escribir, si bien «privadamente estaba bien informada y cerciorada de los dispendios y considerables desfalcos y quiebras que ha tenido todo su negocio y los intereses de él que no pudo acreditar sí solo remitirlo al sentimiento de tanta pérdida», lo que resulta muy expresivo⁸. Ella hizo luego otra compañía con el mencionado Reinoso, un mancebo del negocio originario de Palencia, como muchos otros de la ciudad. Ante notario se hicieron dos escrituras de contrato (10 de mayo de 1746), en las que doña Beatriz le encomendó su «comercio de mercaderías y jéneros, dinero y deudas en compañía por cinco años» a cambio de un tercio de las ganancias; el negocio se reguló en 432 661 reales con la obligación de pagarle 123 661 que en aquel momento debía el negocio; en 1750 renovaron el acuerdo por otros cinco años y 308 931 reales, con las mismas condiciones.

8 ARG, *Real Audiencia*, 8699-100.

En un peldaño más bajo hallamos mujeres como doña Mariana Estévez, mercadera de vino, que declaraba seis mil reales anuales, cifra superior a la media de este sector (5120 reales): la citamos por ser una de las pocas que comerciaba su género en las bodegas de la ciudad contratando a taberneros o taberneras. Y descendiendo en la escala mercantil estaban las tenderas o pequeñas comerciantes, muchas con trato de doña y situación con ingresos más bajos —de 1200 a 2000 reales— y muy inferiores a los de sus homónimos masculinos, pero superiores a los de las clases trabajadoras. Ellas atendían sus comercios con la ayuda, a lo sumo, de algún criado. En Santiago eran siete viudas y una soltera, todas mayores de cuarenta años y con familias de 3,9 componentes (2,6 sin criados); una era mercadera de libros, doña Josefa María Díaz, viuda y con unos ingresos de 1400 reales; cuatro de grosura, de las que doña Catalina Martínez declaraba un rendimiento de 2200 reales; otra de cera, doña Josefa Taveira, con 1200 reales; la confiera y alojera Manuela de Ponte, que percibía 1200, y dos estanquilleras. Habría que añadir a varias propietarias de molinos que hacían la harina para la ciudad.

En A Coruña, en 1752, había solo dos comerciantes relevantes y 140 pequeñas. Destacaban en esa ciudad portuaria doña Juana Antonia Medal y Baamonde, que declaró 32 000 reales y vivía con un hijo mayor, otro casado, una nieta, tres mancebos y cuatro criadas, y doña María Isabel García, con dieciocho mil reales anuales, sin familia y con cuatro sirvientes. Ambas superaban la media de las comerciantes santiagueñas y a los propios mercaderes coruñeses (quince mil reales). Doña Juana de Vila tenía tres criadas y alcanzaba los doce mil reales anuales como hornera y bizcochera, 2200 como cerera y 3300 por el trato de chocolate y azúcar. En el peldaño mediano se registraron dieciséis mujeres autónomas, merceras o tenderas, alguna de las cuales obtenía buenos ingresos: los seis mil reales de María Rodríguez de Cariacedo, que convivía con una criada, o los 4400 de Lucía Gómez, mercadera de vino (Barreiro Mallón, 1990). En pocos años, esta situación iba a cambiar sustancialmente.

El periodo de bonanza a la sombra del comercio ultramarino

En los últimos cuarenta años del XVIII, la economía gallega se vio impulsada por varios factores que afectaron también a las mujeres implicadas en los sectores que hemos expuesto, en especial la activación comercial que supuso la apertura de las líneas de correos marítimos en A Coruña en 1764, reforzada en 1767, y el corolario de consecuencias que esto significó y que es bien conocido. Es para cuando se puede hablar de una burguesía comercial o de negocios en aquella ciudad y, de modo diferente, por su carácter militar, en Ferrol (Martín García, 2008). Pero también se benefició Compostela, donde muchas viudas mantuvieron los negocios familiares creando compañías comerciales. Ese fue el caso de doña Ventura Álvarez, viuda del mercader de paños don Francisco González Avello, quien en 1753 percibía unos quince mil reales anuales: cuando ella falleció en 1788, su empresa valía 212 772 reales; en 1767 había establecido una compañía con el mancebo del negocio, don Juan Antonio Pose Rioboo, sobre un

capital inicial de 105 272 reales y, en 1784, otra con don Francisco Díaz de Poulo, su socio hasta el final. En 1794, otra viuda, doña Josefa López Acevedo, hizo un contrato con don Esteban y don Andrés Rubio López, compañía bien saneada que reinvertía dinero incluso ajeno al propio comercio (Barreiro Fernández, 2000, pp. 35-66).

Esas viudas no aparecen relacionadas con el comercio de ultramar. La consulta de los registros de los correos marítimos que se conservan en Buenos Aires⁹ nos ha permitido dar a conocer la intervención de mujeres en el tráfico con el Río de la Plata (Rey Castelao, 2021, pp. 36-57), muy bien estudiado a título general por Alonso Álvarez (1986), lo que nos aporta el contexto en el que se desarrolló. Obviamente, es un hecho de gran interés, aunque no fue una participación numerosa ni arriesgada y que algunas fuesen miembros de familias conocidas del comercio o de la industria de A Coruña o de Santiago. En 1747 partidas de embarque —las que se conservan entre 1784 y 1792— aparecen treinta y dos mujeres suscribiendo sesenta y nueve operaciones (3,9 %), bien es cierto que se concentran en un grupo que hizo la mitad y que estaba encabezado por la compostelana doña Tomasa Sanz con doce, la viuda de Reguera con once y doña Josefa Sáenz con siete; más alejadas, doña Gabriela Francisca de Mella con cuatro y doña Francisca Caviedes con tres y el resto solo con una o dos. Es decir, la mayoría tuvo una intervención ocasional.

No es fácil saber quiénes eran, a la espera de que en investigaciones futuras se hagan prospecciones intensas en los protocolos notariales de Santiago y sobre todo de A Coruña, donde vivían casi todas. Una parte eran componentes de familias llegadas a esta ciudad portuaria para aprovechar el tránsito con América: sus apellidos son vascos, navarros y catalanes —Lezarri, Planchon y Boya, Bengoechea, Zulna, Icuza, Magraus, Berástegui, Mella, etc.—. Dos tercios llevan tratamiento de doña, pero es un signo poco consistente, ya que algunas aparecen sin él en documentos próximos en el tiempo; el tercio que no lo lleva tiene predominio de apellidos gallegos —Juana García, María de Mato, Josefa Carballo, Isabel Castelo, Matilde Suárez, etc.— y se corresponde con envíos ocasionales y de poco fuste.

Las tres más destacadas eran viudas y de familias mercantiles. Doña Tomasa Sanz, residente en Compostela, se casó en 1780 con don Fernando Seyde, natural de Bohemia, fallecido en 1786 (Barreiro Fernández, 2000, p. 39). Era una empresaria cuya actividad se conocía en cuanto al comercio interior, pero apenas se sabía de su intensa intervención ultramarina, en la que fue una eficaz intermediaria. Si se toma como referencia el número de partidas registradas en las naves de los correos, fue la más activa, pero no por el volumen o el valor de las mercancías. Comerció con América antes de enviudar y consta en 1785 con su propio nombre y así continuó hasta crear una compañía en 1788 con don Ignacio Krigby, también bohemio y cuñado suyo; sin embargo, los fardos de la marca «Viuda de Seyde y compañía y del comer-

9 Archivo de la Nación, Buenos Aires, *Correos Marítimos*, legs. 43/8-10, 47-4, 64-6, 65-2, 65-3, 65-7, 65-9, 65-10, 70-1, 71-1, 71-18, 75-1, 74-4, 76-3, 77-1, 79-2, 80-2, 81-7, 82-3, 83-5, 85-3, 89-8, 101-11.

cio de Santiago» llevaban las siglas TS, al ser ella la jefa del negocio. En el *Almanak Mercantil* de 1799 y en el de 1802, Tomasa está entre los veintinueve «mercaderes que venden al por menor de todos los efectos que se consumen en el país»¹⁰. En el tráfico al Río de la Plata se especializó en mercancías extranjeras, inglesas en gran medida, lo que explica que en 1792 aparezca entre los solicitantes al Banco de San Carlos de letras de cambio para hacer pagos en Londres; por esa misma razón abonó más impuestos que la mayoría de las cargadoras (al 7 %). Solo dos veces actuó por encargo; en las demás cargó para Buenos Aires por sí misma para los comerciantes don Julián del Molino Torres (siete registros), don Juan Ramos Lucena (cuatro) y, en 1792, una para don Francisco Agote. Enviaba sobre todo vidriería (17,8 %) y ferretería (28,6 %) y relojes, bastones, parasoles, etc., pero el textil supuso el 32,9 % de los 90 800 reales que facturó, en solo dos ocasiones, para Julián del Molino: en 1785, por seis fardos de sombreros, valorados en 10 800 reales, de la fábrica orensana de Lovios del portugués Francisco Carballo y, en 1786, por florentinas y otros textiles ingleses. Otra nota de su dedicación era la importancia de manufacturas de pequeño tamaño y alto valor de mercado, en partidas muy heterogéneas a demanda de sus destinatarios.

La viuda de Reguera pertenecía a una compañía familiar con origen en el asturiano Puerto de Vega y consta en los registros como «Viuda de Reguera y Compañía» o «Viuda de Reguera y Hermano» bajo las siglas VH. La documentación municipal de A Coruña deja ver que en 1782 era «del comercio» y que negociaba bacalao; en 1785 figura entre los consignatarios más dinámicos de esa ciudad y, en el *Almanak* de 1797, en lista de mercaderes potentes. Su compañía llegó a tener un barco y por entonces consta también como accionista de varias sociedades de seguros marítimos. En los registros de los correos la encontramos en 1785 enviando a don Francisco Tobal, en Buenos Aires, 1091 varas de lienzo común y mil libras de albayalde (6 714 reales) y, poco después, 575 sombreros «de lana de fábrica de Santiago» (10 300 reales) para don Juan Francisco de Irramendi, comerciante relacionado con el Consulado de Buenos Aires, que era su principal cliente y a quien mandó otros seiscientos sombreros de Lovios y, en 1786, 5290 kilos de munición, 2355 varas de lienzo común (17 662 reales) y otras partidas con predominio de los textiles elaborados —camisas de lienzo gallego, medias y gorros de «fábrica de Barcelona», capas «de paño de Berg hechas en Coruña», redingotes de «drape... de Inglaterra hechos en Coruña»— y sin elaborar —1344 varas de bayeta o franela, 509 de indianas ordinarias de Barcelona, 2100 de lienzo, etc.— y algunos objetos de semilujo, extranjeros también. Por su cuenta y para don Francisco Fariñas, la viuda mandó a Montevideo hilo de lino y de cáñamo hecho en A Coruña; sillas de palo y calcetas de hilo de Galicia (1200 reales) a nombre de don Antonio Lezica, rico comerciante vasco en Buenos Aires. En 1786, a cuenta y para don Juan Fernández en Montevideo, azúcar de La Habana (1500 reales) y paños de Sedán

10 *Almanak Mercantil para el año de 1799*. Viuda de Ibarra, p. 485; para el año 1802, Imprenta de Vega y Cía, p. 381.

y, en 1787, ochenta barriles de aguardiente de San Lúcar; camisas de lienzo hechas en A Coruña y lienzo ordinario que le encargó María de Mato; 3314 varas de lienzo del país (13 252 reales) y trescientos sombreros de Lovios (4200 reales). Irramendi y Fernández recibieron de ella otra partida de 1600 varas de lienzo común de Galicia. Hizo otros envíos muy diferentes: a Buenos Aires, en 1785, remitió a cuenta de don José Antonio Lexarcia 672 hachas y 671 palas para carpintero y 11 155 kilos de «fierro en plancha», todo de Vizcaya (19 417 reales), y en 1787, a cuenta del vasco don Francisco Xavier de Lezica, «una silla para caballo y tapafundas de terciopelo bordado en plata» (dos mil reales), con sus ricos complementos y dos cajones con libros valorados en 590 reales.

Doña Josefa Sáenz residía en A Coruña y era la viuda del riojano don Manuel del Cerro Rubio, fallecido en 1778, un rico comerciante que negociaba cueros con Argentina, fletaba barcos y tenía actividad industrial, lo que ella continuó asociada con su primo don Francisco Bezares usando las siglas VB. La hallamos en operaciones inmobiliarias y en 1785 entre los veinte mayores consignatarios coruñeses, siendo su grupo uno de los más fuertes (Alonso Álvarez, 1986, pp. 61-64, 189). La viuda mandó al Plata gran cantidad de productos no gallegos, españoles o extranjeros; entre 1785 y 1788 sumó partidas de textiles por 102 131 reales, el 66,8 % del valor de sus remesas, siendo lo restante azúcar y aguardiente (27,4 %) y algunas cosas menores (5,8 %). En 1784 la vemos cargando por cuenta de la Compañía de Lonjistas de Madrid para Montevideo 3779 varas de lienzo (19 895 reales) a nombre de don Manuel del Cerro y Sáenz, quizá su hijo, su principal corresponsal, a quien mandó, en 1785, 246 resmas de papel extranjero (8856 reales), 1900 varas de bramante (8595 reales) o cincuenta libras hilo de Córdoba (dos mil reales); para Buenos Aires cargó 336 varas de camelotes de Inglaterra (dos mil reales) y otras piezas similares, y en 1788 le remitió dos barriles de pimienta de Holanda (1680 reales). Solo en otros dos envíos de la viuda en 1785, el destinatario fue don Saturnino Saraza, abogado y comerciante vasco asentado en Buenos Aires, consistentes en cientos de varas de lienzo y de busanillo y ochenta y cinco onzas de hilo (3232 reales). Y a cuenta y riesgo de don Santiago de Castro Ferrer, para don Agustín C. de Aguirre en Buenos Aires, ella cargó 670 arrobas de aguardiente de caña de La Habana (40 200 reales), seguramente llegado a A Coruña en la línea caribeña de los correos, en la que esta casa tenía una intensa actividad. En fin, doña Josefa gestionó una combinación de productos extranjeros caros con textiles españoles y del país.

Numerosas mujeres hicieron envíos ocasionales, de valores medianos y poco riesgo, y sus nombres no aparecen en otros negocios. La navarra doña Gabriela Francisca de Mella, que firmó por ella misma las facturas de sus embarques, en tres tuvo como correspondiente al gallego don Jacinto Casal, asentado en Montevideo, uno de los más activos comerciantes de esa ciudad (Alonso Álvarez, 1986, pp. 177 y 109). Entre septiembre de 1786 y febrero de 1789, remitió a Buenos Aires importantes partidas de textiles por cuenta ajena y algunos productos diferentes por cuanto no estaba especializada. De doña María Francisca Caviedes sabemos que era vasca y que sus remesas de textiles elaborados fueron por encargo del vasco don Luis Antonio de Múzquiz,

comerciante y capitán de los correos. Doña María Josefa de Lago era la viuda de Lucas de Barro, con quien se casó en 1753, cuando este era dependiente de un comercio de paños, y en 1777 se quedó viuda y con una hija. Ella negoció con América bajo su propio nombre y lo hizo con textiles extranjeros; en esos años era miembro del grupo financiero creado en A Coruña en torno a sociedades de seguros marítimos (Barreiro Fernández, 2000, p. 39).

De las demás poco sabemos salvo sus nombres y con quiénes negociaron: María Josefa Carballo era intermediaria a comisión, al igual que doña Matilde Suárez, doña María Dominga de Icuza y otras veintitrés. Alguna se ocupó eventualmente en enviar efectos oficiales, por lo que no eran operaciones comerciales propiamente dichas. Fue el caso de doña Micaela de Torres y Aretas —cliente de la delegación coruñesa del Banco de San Carlos (Cebreiro Ares, 2020a, p. 62)—, embarcando en quinientas resmas de papel en 1784 y, en 1785, doña Manuela Torres y Cuetos, «sesenta balotes de papel sellado», en ambos casos para don Manuel Cuetos, administrador general del papel sellado de Montevideo e hijo de la última.

Una parte se ocupó de remesas especiales de cierto lujo como chocolate y tabaco, que seguramente serían reexpediciones de la línea de Barlovento: doña Juana Balay —de la familia de Manuel Balay, guardián de los correos y comerciante de Ferrol—, cuatrocientas «libras de chocolate de La Coruña» y veinte libras de tabaco en polvo; también envió chocolate doña Isabel Castelo y Barbeito, *comercianta* de A Coruña relacionada con el personal de los correos. Entre 1785 y 1789, doña Micaela Berástegui remitió vinos catalanes; doña Josefa Santelices, de familia cántabra del personal de los correos, aguardiente por un valor de 24 600 reales; María Francisca de Torres, «faltriqueras de aguardiente de Islas», y doña Micaela Manterola Elorriaga, 250 botellas de cerveza «fábrica de Santander» para Montevideo a nombre del comerciante vasco afincado en A Coruña, don José Antonio Aguirre. A fines de 1787, María Planchon y Boya, «que afirma haberlo comprado todo», hizo un envío de productos de lujo para don Antonio Monge, del comercio coruñés, en Buenos Aires: se trataba de verdaderas fruslerías caras y extranjeras.

De los otros encargos únicos, varios se componían solo de textiles: los de doña Francisca González y Juana García o los de María de Mato, enviando camisas de «lienzo del país de A Coruña» y lienzos ordinarios; Sabina Martínez, que no sabía firmar, negoció lienzos y encajes finos y doña María Rodríguez hizo cargar para Montevideo cintas de seda y calcetas de hilo del país: doña María Saturnina de Zulma mandaba lienzos, toallas y camisas, y Catalina de Lezarri, que tampoco supo firmar, los mismos productos a Montevideo para Domingo Caviedes, de la familia mercantil de la mencionada María Francisca. La viuda Gregoria Rodríguez y doña Josefa Bengoechea —su familia era vizcaína y de los correos— hicieron lo mismo. En otros casos eran textiles o complementos extranjeros en exclusiva: en 1789, doña Juana Rosalía Alonso mandó a Montevideo chamarras, capotes y calzones, todo de somonte foráneo, y la viuda de Caunedo e hijos, telas inglesas y francesas.

En definitiva, muchos de los embarques realizados por mujeres estaban dominados por los textiles, de los que la mayor parte eran reexportaciones —34,6 % es-

pañoles y 22,2 % extranjeros del valor negociado— y el 45,6 % correspondía a los producidos en Galicia. Estos eran hilos y lienzos por cientos de varas, pero también productos elaborados, de vestir y de ajuar y no pocos de apariencia extranjera que en realidad estaban hechos en A Coruña, ciudad que para aquel entonces contaba con una notable dotación industrial y con un Consulado de Comercio que prestaba atención a los sectores de mayor interés mercantil. La mayoría de sus operaciones son de intermediación a comisión —salvo las tres más importantes— y sus correspondientes en las tierras del Río de la Plata eran casi siempre comerciantes radicados allí, gallegos o no, algunos de sus propias familias, aunque en los envíos únicos eran también oficiales de los correos y de la administración colonial e incluso algún clérigo. Todas y cada una de estas operaciones resultan del mayor interés.

Epílogo

Las mujeres de las que nos hemos ocupado podrían considerarse como pertenecientes a la burguesía comercial, pero esa calificación es lo de menos, ya que sí se puede hablar de que tuvieron una posición económica mucho mejor que las demás mujeres económicamente activas. Lo interesante es que a mediados del siglo XVIII eran pocas, pero su número y su actividad se incrementaron al amparo del impulso del comercio y de la producción artesanal de Galicia en las cuatro décadas finales del siglo. Eran viudas en su mayoría, de entre cuarenta y sesenta años, jefas de familia, con hijos, propietarias o usufructuarias de la herencia familiar, la casa y el negocio, lo que, junto con sus dotes nupciales y los bienes gananciales, les supuso una notable autonomía económica y capacidad de acción y de decisión para seguir con la empresa. Ellas no las habían fundado, pero las mantenían y, en ese periodo, lo hicieron sobre todo a través de la constitución de compañías comerciales; unas tendrían formación y experiencia obtenidas en el seno familiar, pero otras, como hemos visto, no sabían siquiera firmar de su mano (Sixto Barcia, 2020, p. 67). Se puede entender que la dirección de estas viudas era temporal hasta que un hijo, un yerno o una hija las sustituyese, pero legalmente podían hacerlo por tiempo indefinido y no estaban obligadas a renunciar, por lo que muchas se valieron de su iniciativa y habilidad y siguieron adelante, lo que no excluye, ni mucho menos, que otras optasen por una vida ociosa y sin preocuparse de los negocios más que cuando las acuciaban las deudas. La mayor parte, en especial las dedicadas al comercio mayor, llevaba trato de doña, tenía una media de tres criados que se ocupaban en la venta al por menor y contaban con socios cuando se trataba de comerciar en largas distancias.

Ellas necesitaron autoridad e influencia para defenderse a sí mismas, a sus familias y a sus bienes, ya que las emprendedoras se vieron inmersas en muchos conflictos en la familia, con sus socios y con su entorno comercial. Doña Manuela Martínez de la Mata tuvo problemas con sus hijos por una partición de bienes, toda vez que ella había llevado una dote de 18 100 reales cuando su marido tenía un capital de solo mil; el ganancial adquirido ascendió a 197 125 reales más algunas rentas en especie,

de lo que a ella tocaba la mitad y el importe de su dote, algo que su prole no entendía (Rial García, 1994d). La mencionada doña Beatriz González de Novoa, además de los pleitos con sus socios, se vio envuelta en otros en la Audiencia de Galicia (1740) y en la Chancillería de Valladolid, en 1753, por temas parecidos a los de doña Manuela. Y en 1776, la ferrolana doña Josefa Prego se vio inmersa en un proceso criminal cuando su marido, el comerciante Antonio Fernández, retornó de una larga ausencia en Argentina —que hizo con licencia de ella, como era preceptivo— y la denunció por no devolverle las riendas del negocio y acusarla de haber perdido miles de reales por mala administración; un verdadero calvario judicial que la llevó a huir a A Coruña para demandar el amparo de la Audiencia¹¹. Sin duda, esta es una línea de investigación que merece atención.

Las emprendedoras gallegas no son casos singulares, ya que, cuanto más se estudia el comercio americano del siglo XVIII, aparecen más mujeres, como se ha demostrado en Cádiz o en Málaga por los mismos años (Bustos Rodríguez, 2005, p. 411; García Gil, 2021), con la diferencia de que en esos puertos andaluces muchas de ellas eran de familias extranjeras. A este respecto, nuestros datos no incluyen la intervención de mujeres en la otra línea de los correos, por lo que lo expuesto debe tomarse como muestra de una actividad que seguramente fue mucho más intensa. Y no solo es preciso seguir esa vía, sino la de otras mujeres que no aparecen en el comercio con el Río de la Plata y sí constan en los almanaques mercantiles de 1797 a 1802: en A Coruña, la firma Viuda de Blanco y hermano, y la viuda y sobrino del Vechio y compañía entre los comerciantes al por mayor; en Ferrol, la viuda de Castillo entre los mercaderes; en Ribadeo, la viuda de Villamil e hijos entre los comerciantes al por mayor y doña Rosa de Marchamalo como mercadera¹². Otro reto que dejamos sobre el papel.

Bibliografía

Alonso Álvarez, Luis (1986). *Comercio colonial y crisis del Antiguo Régimen en Galicia (1778-1818)*. Xunta de Galicia.

Barreiro Fernández, Xosé Ramón (2000). A burguesía mercantil Compostela (1760-1808). Unha base de datos. *Semata. Ciencias Sociais e Humanidades*, (12), 35-66.

Barreiro Mallón, Baudilio (1990). *La Coruña, 1752*. Tabapres.

Bustos Rodríguez, Manuel (2005). *Cádiz en el sistema atlántico: la ciudad, sus comerciantes y la actividad mercantil, 1650-1830*. Sílex.

Carmona Badía, Xan (1990). *El atraso industrial de Galicia: auge y liquidación de las manufacturas textiles, 1750-1900*. Ariel.

11 ARG, Juzgado de Ferrol, leg. 4921/29.

12 *Almanak Mercantil*, 1797, pp. 415, 203, 214, 216, 362.

Cebreiro Ares, Francisco (2018). Women and credit in the region of Santiago de Compostela at the end of Old Regime. En Elise Dermineur (ed.), *Women and credit in Preindustrial Europe* (pp. 321-344). Brepols.

Cebreiro Ares, Francisco (2020a). *El Banco de San Carlos en Galicia (1783-1808)*. Sorbonne Université.

Cebreiro Ares, Francisco (2020b). *Dinero y crédito en Santiago de Compostela (1768-1809). Innovación financiera y hundimiento del Antiguo Régimen monetario*. Andavira.

Dubert, Isidro (1992). *Historia de la familia en Galicia durante la época moderna, 1550-1830*. Edicións do Castro.

Eiras Roel, Antonio (1980). La burguesía mercantil compostelana a mediados del siglo XVIII: mentalidad tradicional e inmovilismo económico. En Antonio Eiras Roel (ed.), *La Historia social de Galicia en sus fuentes de protocolos* (pp. 521-624). Universidad de Santiago de Compostela.

Eiras Roel, Antonio (1984). Las élites urbanas de una ciudad tradicional: Santiago de Compostela a mediados del siglo XVIII. En Antonio Eiras Roel (ed.), *La documentación notarial y la Historia*, v. 1 (pp. 117-140). Universidad de Santiago de Compostela.

García Gil, Elizabeth (2021). *Comerciantas y financieras en el tránsito del Antiguo al Nuevo Régimen en Málaga*. Tesis doctoral inédita, Universidad de Málaga.

Martín García, Alfredo (2008). *Auge y decadencia: desarrollo económico, cultura y educación en Ferrolterra durante el Antiguo Régimen*. Fundación Barrié.

Rey Castelao, Ofelia (1996). La interacción Iglesia-Burguesía en la Galicia del período moderno. En Luis Miguel Enciso (ed.), *La burguesía española en la Edad Moderna*, v. 1 (pp. 317-341). Universidad de Valladolid.

Rey Castelao, Ofelia (2003). Las burguesías en la Galicia de fines del Antiguo Régimen. En Francisco José Aranda Pérez (coord.), *Burgueses o ciudadanos en la España Moderna* (pp. 199-254). Universidad de Castilla-La Mancha.

Rey Castelao, Ofelia (2002). La transmisión patrimonial por vía femenina en la Galicia del Antiguo Régimen. *XIII Congreso Internacional de Historia Económica*. Buenos Aires.

Rey Castelao, Ofelia (2006). Les femmes seules du Nord-Ouest de l'Espagne : trajectoires féminines dans un territoire d'émigration, 1700-1860. *Annales de démographie historique* (112), 13-30.

Rey Castelao, Ofelia (2016). Las mujeres gallegas ante los tribunales: la defensa de lo suyo. *Historia et Ius* (9), 1-13.

Rey Castelao, Ofelia (2016). Visibles e invisibles en las fuentes nominativas: Galicia en el siglo XVIII. *Congreso Internacional Fuentes nominativas y perspectivas de género*, Univ. Pompeu Fabra-INED.

Rey Castelao, Ofelia (2021). Mujeres en el comercio gallego de Ultramar a fines del siglo XVIII. En Marta Lobo de Araújo, Claudia Contento y Alexandra Esteves (eds.), *As mulheres no caminho da História* (pp. 36-57), Lab2PT, Universidade do Minho.

Rey Castelao, Ofelia (2022). Les femmes face à l'absence des époux dans la Galice occidentale au XVIIIe siècle. En Emmanuelle Charpentier y Benoit Grenier (eds.), *Le temps suspendu. Une histoire des femmes mariées par-delà les silences et l'absence* (pp. 181-193). MSHA.

Rey Castelao, Ofelia y Sobrado Correa, Hortensio (2006). Fiscalidad y actividades económicas femeninas en las ciudades del Noroeste español a finales del Antiguo Régimen. *XXVI Encontro da Associação Portuguesa de História Económica e Social*, Ponta Delgada.

Rial García, Serrana (1993). Las mujeres en la economía urbana compostelana del s. XVIII: conclusiones y su ejemplificación en las actividades comerciales. *Obra-
doiro de Historia Moderna* (2), 173-195.

Rial García, Serrana (1994). Las mujeres ante el Tribunal de la Real Audiencia de Galicia: una reflexión. *II Coloquio Internacional Mujeres y ciudadanía*, AEIHM.

Rial García, Serrana (1995). *Las mujeres en la economía urbana del Antiguo Régimen. Santiago durante el siglo XVIII*. Eds. O Castro.

Rial García, Serrana (2002). *Mujer y actividad económica en la Galicia moderna: la inserción de las mujeres en la producción económica rural y urbana*. Universidad de Santiago de Compostela.

Rial García, Serrana (2005). *Las Mujeres de las comunidades marítimas de Galicia durante la época moderna: una biografía colectiva*. Ayuntamiento de Alcalá de Henares.

Rial García, Serrana y Rey Castelao, Ofelia (2008). Las viudas de Galicia a fines del Antiguo Régimen. *Chronica Nova* (34), 91-122.

Sixto Barcia, Ana María (2020). *Entre arados, redes y ruelas: mujeres y cultura en la Galicia Moderna*. Santiago de Compostela.

Suárez Rodríguez, María de la O (2020). Las regatonas. Aproximación al trabajo de las coruñesas a mediados del siglo XVIII. *Nalgures* (XVII), 268-391.

Saavedra, Pegerto (1996). La renovación de los grupos burgueses en Galicia en la segunda mitad del siglo XVIII. En Luis Miguel Enciso (ed.), *La burguesía española en la Edad Moderna*, v. 3 (pp. 1347-1368). Universidad de Valladolid.

DE LA URBE AL RURAL: EMPRENDIMIENTO Y FORMACIÓN FEMENINA EN EL COMERCIO ANDALUZ DURANTE EL SIGLO XVIII

Elizabeth García Gil
Universidad de Jaén

Son cada vez más abundantes los estudios que analizan el papel de las mujeres trabajadoras en la historia. La economía laboral femenina generó visibles aportaciones a los sectores primario, secundario y terciario. Los efectos de la incipiente industrialización transformaron los mercados de trabajo y propiciaron diversas vías de emprendimiento empresarial en el que las mujeres fueron partícipes. Su desempeño en la esfera empresarial ha ido haciéndose eco en la historiografía reciente (González López y Lindoso Tato, 2022; García Gil y González López, 2024). Los cambios económicos que se produjeron durante la Ilustración dieron habida cuenta en la magna averiguación fiscal del Catastro de Ensenada, poniendo de manifiesto datos en consonancia con las nuevas leyes liberales promulgadas por Campomanes (Rey Castelao, 2024).

A la hora de analizar su participación empresarial hay que mencionar que la historia de la empresa ha evolucionado desde tiempos pretéritos. Su amplia definición contempla una serie de actividades económicas de manera organizada que se realizan como medio para obtener algún fin. Es decir, la empresa —en el sentido amplio de la palabra— ha existido siempre, incluso antes de la etapa capitalista (González Enciso, 1989, p. 3).

Por ello, el objetivo que nos hemos marcado en esta investigación es el de realizar un estudio que visibilice el trabajo femenino en las protoempresas, aquellas que se imbrican a fines del Antiguo Régimen e inicios de la época liberal. Nos centraremos en sus formas de actuación legal y social, así como en el emprendimiento mostrado por las mujeres para llevar a cabo sus iniciativas, principalmente en el sector comercial, ya sea de manera activa o colaborativa. Nos referimos a mercaderas, *fabricantas*, tenderas, *comerciantas* y negociantas, aquellas féminas que demostraron iniciativas y emprendieron en uno de los sectores con más participación femenina durante toda la historia: el comercial. De esta guisa, analizaremos su intervención en los sectores secundario y terciario, ya que muchas de ellas fabricaban y vendían los productos con los que mercaban. Por otra parte, y de manera aproximativa, en la parte final del trabajo se analizarán algunos casos de mujeres dedicadas a la actividad comercial que, por su salario, contexto laboral y edad, presentan altas probabilidades de estar formándose en mercadería y finanzas.

El ámbito geográfico en el que desarrollaremos este estudio se centrará en el territorio andaluz, concretamente en la provincia de Málaga, que, por sus características socioeconómicas, presentó un escenario propicio para favorecer el emprendimiento femenino.

Condición jurídica de las mujeres trabajadoras

A partir del siglo XVIII la visión social de las mujeres cambiará debido al surgimiento de las ideas ilustradas. Y esto repercutirá en el derecho de manera ineludible. No obstante, el contexto determinaría su capacidad limitada por ley, dependiendo de variables como la edad, el estado civil, su poder adquisitivo o su estamento social. La legislación moderna contemplaba que las mujeres mayores de edad emancipadas —es

decir, aquellas mayores de veinticinco años— y las viudas ejerciesen autonomía legal y no necesitasen permiso de sus familiares varones para actuar (García Gil, 2024, pp. 257-258).

Las investigaciones sobre las solteras están comenzándose a desarrollar de manera incipiente en la actualidad, aunque todavía no se conoce en profundidad su condición jurídica y las implicaciones reales que estas tuvieron en la sociedad. En cuanto a su peso demográfico, en Inglaterra se estiman en un 25,6 % durante el siglo XVII, aunque estos datos han sido cuestionados, ya que muchas de las solteras aparecen como hijas casaderas dentro del núcleo familiar (Froide, 2002). Por su parte, en la España de 1787, la recogida de datos censales por mandato de Floridablanca señalaba un 15 % de mujeres solteras mayores de veinticinco años. De igual modo, deben distinguirse ciertos matices en estos datos, pues la emigración masculina hacia el sur de la península ibérica en busca de trabajo hizo que las solteras fuesen más frecuentes en el norte y el meridiano peninsular (Enríquez Rubal, 2023). Y debido a esto, también son frecuentes los registros en los que solteras, viudas y casadas con maridos ausentes aparecen en la documentación censal y parroquial como cabezas de familia (Sobrado Correa, 2020), situación que las capacitaba, ya fuese por autorización de un juez o directamente por su estado civil, a disponer de autonomía legal y realizar actos jurídicos en solitario.

En lo que respecta a las casadas, que eran la mayoría, se habilitan dos posibles vías: aquellas que se encontraban bajo la tutela del marido y las que ejercían a través de una licencia marital que este le otorgaba. Los apoderamientos que se otorgaban podían ser especiales —específicamente para un acto determinado— o generales. No es extraño localizar en las escrituras notariales licencias maritales concedidas con objeto de negociar, administrar bienes o dinero. En este caso no podemos hablar de igualdad jurídica dentro del matrimonio, puesto que la situación de las casadas, tanto de facto como jurídicamente, las contempla con inferioridad y respalda la posición dominante del marido. Los cabezas de familia tenían el derecho a ejercer el *ius correctionis* por el que exigían obediencia, aunque, ante el abuso de este poder, las mujeres podían denunciar (Rojo Gallego-Burín, 2022, p. 31). En lo referente al régimen económico del matrimonio, con esta licencia sí gozarían de libertad económica y autonomía financiera, pudiéndose igualar a ellos dependiendo del tipo de licencia de la que gozasen. Cuando existía un conflicto económico dentro de la sociedad conyugal y el marido quería retrotraer la licencia e invalidar los negocios jurídicos con ella realizados, los protocolos notariales y autos judiciales muestran una constante negativa de los jueces a otorgar una sentencia favorable a los esposos (García Gil, 2022, p. 240).

En cuanto a las viudas, es de sobra conocido que gozaban de plena autonomía e incluso de determinados beneficios legales por su condición civil, como el *privilegio de las viudas*, un proceso por el que podían acogerse a un tribunal mayor para dirimir sus conflictos judiciales y obviar la jurisdicción local (Bouzada Gil, 1997, p. 203).

En definitiva, al analizar la visión histórico-jurídica de la condición de las mujeres puede observarse que estaban capacitadas para trabajar, ya fuese mediante su autonomía legal o a través de un poder marital. Aplicada específicamente al derecho

de las mujeres y el comercio, el tratado jurídico de Helvia Bolaños (1619), *El laberinto del comercio terrestre y naval*, ya disertaba en uno de sus capítulos sobre la condición jurídica de las mujeres mercaderas y sus amplias posibilidades laborales. La inclusión de un capítulo dedicado específicamente a ellas resalta que no fue algo inusual. Los datos que se mostrarán en las siguientes páginas así lo confirman. Incluso en las ordenanzas de las ciudades suelen también legislarse los derechos y deberes asociados a determinados oficios ejercidos por mujeres, especialmente aquellos del ámbito comercial.¹³ De igual forma, se localizan investigaciones jurídicas que analizan específicamente el papel de las mujeres mercantes durante los siglos XVIII y XIX (Jimeno Borrero, 2016; Petit Calvo, 1997).

Emprendimiento comercial en Andalucía: *fabricantas, mercaderas, tenderas y comerciantas*

El territorio andaluz es conocido por su comercio portuario. Ciudades como Málaga, Sevilla, Granada o Cádiz fueron el caldo de cultivo perfecto para que las mujeres pudiesen emprender en los entornos urbanos, más aún en aquellas provistas de puertos. En su emprendimiento pudieron actuar como agentes de cambios socioeconómicos, pues en muchos casos, gracias a su dote, eran objeto de deseo en las alianzas matrimoniales que se gestaban en el seno de las redes mercantiles de las sociedades modernas.

Su capacidad de emprendimiento se ve plasmada en el Catastro del Marqués de la Ensenada o en los censos que empezaron a proliferar a partir del siglo XVIII. En Málaga, por ejemplo, la capital, la región este —Axarquía— o la ciudad de Antequera presentaron un porcentaje significativo de mujeres dedicadas al sector terciario, principalmente a labores comerciales que tenían como base productos obtenidos del medio rural. Los datos demográficos para Málaga así lo apuntan, verbigracia, en 1750 el déficit masculino era del 7 %, y del 12 % en el último tramo de la centuria. De hecho, las novias emigradas a la ciudad fueron un 24 % (Rey Castelao, 2023, p. 69). Estas cifras denotan las posibilidades laborales y las oportunidades de emprendimiento que la urbe ofrecía a las mujeres trabajadoras.

La ciudad de Málaga

La ubicación privilegiada de la ciudad en la costa peninsular granjeó que tuviese una ventaja económica dentro de Europa, ya que además presentaba una posición estra-

13 Véanse como ejemplo las *Ordenanzas de la muy noble y muy leal ciudad de Málaga*, en el que se señalan como trabajo propio de mujeres los de revendedoras, panaderas, tenderas o vendedoras de fruta.

tégica al estar ubicada entre el mar Mediterráneo y el océano Atlántico. Para 1787 el censo ya registraba 50 234 habitantes dentro del partido judicial, con una extensión de 1481 kilómetros cuadrados, acaparando la capital 405 de estos (Sanz Sampelayo, 1996-1997, p. 374). Estas referencias responden a una dinámica comercial donde las mujeres actuaron como agentes de cambio social dentro de las economías mercantiles.

Si atendemos a los trabajos realizamos en la urbe, en el gráfico 1 podemos observar la participación femenina en los oficios comerciales con mayor representación de la capital. Para ello hemos extraído y cuantificado los datos censales del año 1771 e introducido los trabajos en los que las mujeres tenían, al menos, un 15 % de representación. Su colaboración, ya fuese como colaboradoras o dirigentes de tiendas, tabernas o pequeñas protoempresas que prestaban servicios, se reluce en los resultados que mostramos a continuación. Asimismo, cabe mencionar que en pocos casos se recoge que las mujeres censadas sean viudas, lo que podrían indicar que, aunque en el resto de registros no se mencionen, sus trabajadoras sean casadas mayoritariamente, ya que era el estado civil más frecuente para estas fechas. En otras inscripciones también se mencionan a las que son mozas, que aparecen con una frecuencia muy baja.

La primera conclusión que puede extraerse del gráfico es que el oficio que mayor remuneración presenta es el de la asesoría y venta de vino en tabernas, con un 26 % de participación femenina (47 mujeres y 131 hombres); y una producción de 41 360 reales de vellón. Este resultado está en concordancia con la especialización vitivinícola de la provincia malagueña y su uso local. Además, tanto la capital como la zona este de Málaga, concretamente la comarca axárquica, explotaron el cultivo de la uva pasa y la exportaron a América y países del norte de Europa (Gámez Amián, 2004,

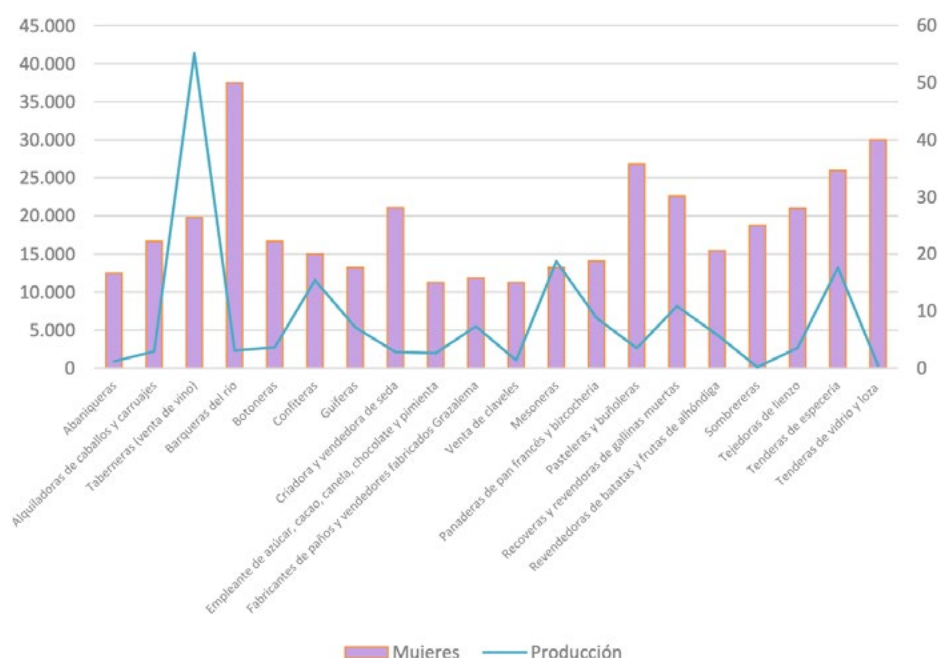


Gráfico 1. Trabajos comerciales y producción (en reales de vellón) femenina en Málaga en 1771

Fuente: elaboración propia con base en Censo de Málaga de 1771 (Archivo Histórico Municipal de Málaga)

p. 79). La Cofradía de Viñeros de Málaga ya indicaba en las misivas conservadas que el vino era «la vida de la ciudad» (Gámez Amián, 1983, p. 128). Su uso para la fabricación de bebidas espirituosas, vino moscatel malagueño o elaboración de pasteles hizo que los mercaderes que la comercializaban obtuviesen suculentos beneficios. Incluso si retrocedemos en el tiempo, el Catastro de Ensenada ofrece un porcentaje aún mayor, un 31 % de mujeres trabajadoras en este mismo oficio (Mairal Jiménez, 2013, pp. 215-216)..

En consonancia con los datos del vino están las mesoneras, con un 18 % de representación femenina correspondiente a tres mujeres, pero con una producción de 14 025 reales de vellón, la segunda más alta del gráfico y con conclusiones similares a la anterior. El tránsito portuario y el flujo constante de viajeros en una ciudad comercial como Málaga sin duda dan fe de estos resultados. Solo en la capital se estima que estaban censados un 10 % de extranjeros (Villar García, 1982, pp. 74-78) y los transeúntes registrados en la matrícula de extranjeros obedecen a una dinámica comercial en la que el sector servicios obtendría los resultados expuestos.

Si focalizamos la atención en los trabajos con mayor representación, las barqueras del río obtienen un 50 %. No obstante, este dato es engañoso, ya que atiende a una mujer que poseía la totalidad del negocio —Francisca de León— y arrendaba la mitad a un hombre —Antonio Barrientos—. Su producción, 2300 reales, da cuenta del nivel adquisitivo y la rentabilidad del oficio, comparable a las ganancias de un mercader.

Significativos son los datos de las mujeres tendederas de vidrios ordinarios y loza fina, que ocupan un 40 %. No obstante, su producción total es de 344 reales para un total de seis féminas, lo que nos indica que esta labor sería simultaneada con otros trabajos con los que complementar el sueldo. Las actividades con una significativa participación femenina, pero baja remuneración, nos indican una muy posible compaginación de oficios. Es el caso de las abaniqueras, criadoras de seda, empleantes¹⁴ de géneros (cacao, azúcar, pimienta, chocolate o canela), vendedoras de flores o sombrereras.

Por otro lado, el trabajo de las mujeres tenderas en los establecimientos de especias es uno de los más relevantes y ajustados en relación producibles-representación. Un 35 % (cuarenta y cinco mujeres) produjeron 13 208 reales de vellón. El valor más alto fue de 2200 reales, frente al más bajo, con 40, viendo aquí de nuevo una muy segura pluriactividad laboral para complementar el salario de aquellas con baja renta. De igual modo, caso similar se observa con las confiteras, con un 20 % de representación (quince hombres y tres mujeres viudas) y 11 550 reales. En términos comparativos, se advierte una buena remuneración para el número de mujeres que lo ejercen.

14 Los empleantes, según recogen las Ordenanzas del Consulado de Málaga en su título IV, artículos 598 y 599, eran aquellas personas que negociaban por su propia cuenta y compraban los géneros al cosechero/fabricante para venderlos con posterioridad a los comerciantes.

En lo referente al sector textil, como hemos señalado con anterioridad, ya a fines de siglo ocupaba un peso importante a nivel de producción y exportación. Las botoneras presentaban unos producibles de 2115 reales, con una representación de 22 % respecto a los hombres. En este porcentaje se integraban Juana Baquero, con 1650 reales declarados, y Teresa Roldán, con 1100 reales.

Las criadoras y vendedoras de seda ocuparon un 28 %, con producibles de valores mínimos de 30 reales y de máximo 250, cifras acordes con la soldada de la época para esta actividad. Siguiendo en el textil, por su parte, las tejedoras de lienzo fueron también significativas, con 16 % y 2650 reales, ejerciendo un trabajo propio de las mujeres durante este periodo histórico.

Quizá lo más revelador en este sector es la participación de las *fabricantas*. De los diecinueve fabricantes registrados, tres fueron mujeres que cabe mencionar por su singularidad. Estas son: Antonia López, con 2200 reales; María Parra, con 1100, y Beatriz Ruiz, con 2200. En líneas generales, los fabricantes poseían su fábrica, donde vendían al por mayor a grandes comerciantes, pero también tiendas en las que vendían al por menor a los habitantes de a pie (Villar García, 1983, pp. 157-158).

En términos generales, los datos muestran que los trabajos donde mayor representación de mujeres había era en los dedicados al sector servicios. En cuanto a superior cuantía, las asesorías y tabernas (47/178), criadoras de seda (16/57), recoveras y vendedoras de gallinas (22/73) y tenderas de especería (45/130) son las actividades con mayor número de mujeres trabajadoras para el caso de Málaga. En consonancia, la mayor producción monetaria se daba en las actividades de mesoneras, taberneras, confiteras y tiendas de especería. En términos generales, advertimos que los mayores rendimientos se daban en el comercio de productos agrícolas.

La ciudad de Antequera

Si pasamos de la vorágine de la urbe a la ciudad interior de Antequera, observaremos cambios en las dinámicas laborales y socioeconómicas, pero de igual forma una significativa participación de las mujeres.

A mediados del siglo XVIII, la ciudad de Antequera tenía 40 127 habitantes para una extensión territorial de 1936 kilómetros cuadrados. A su vez, el núcleo antequerano disponía de 23 233 habitantes y 5639 avecindados (Sanz Sampelayo, 2005, p. 72).

Al contrario que en Málaga, su economía era eminentemente rural. La dualidad económica que mostraba ya a inicios del siglo XVIII se traducía en una urbana desarrollada con una incipiente expansión, tal y como sucedía en el resto de ciudades de Andalucía. La industria antequerana tenía como base el textil, que suponía un peso de casi el 19 %. No obstante, el sector primario ocupaba un 62 %, el secundario un 28 % y el terciario casi un 10 % (Parejo Barranco, 1987, pp. 51-53).

En el gráfico 2 podemos observar los trabajos y los producibles de las mujeres en Antequera en 1752, año de recogida de datos del Catastro de Ensenada. Nueva-

mente, hemos establecido un 15 % de participación laboral en los oficios para incluir los datos en la gráfica. Si agrupamos las actividades por sectores, puede observarse una diferenciación entre trabajos relativos al textil, cuero y calzado: los relativos a la alimentación y los relativos al comercio. Lo más sobresaliente de la ilustración es la producción de las tejedoras de bayetas. Unas cifras totalmente lógicas si tenemos en cuenta que la ciudad estaba especializada en este tipo de industria y que Antequera poseía una fábrica textil que en 1752 obtuvo el título de Fábrica Real. La calidad de sus bayetas no podía compararse al famoso paño valenciano, pero sí pasó unos estándares de calidad medios-altos para la región andaluza. De estas medidas provenientes de las reformas borbónicas supieron aprovecharse sus habitantes, pues casi el 19 % de la población activa de la ciudad se dedicaba al sector textil (Parejo Barranco, 1987, p. 199). Como tejedoras de bayetas trabajaban 277 personas, de las que cuarenta y tres eran mujeres (un 16 % del total) y ellas solas producían 30 240 reales de vellón, siendo el valor más alto de la gráfica expuesta. Además, destacan también por ser la actividad en la que más viudas trabajaban, con un total de cuarenta.

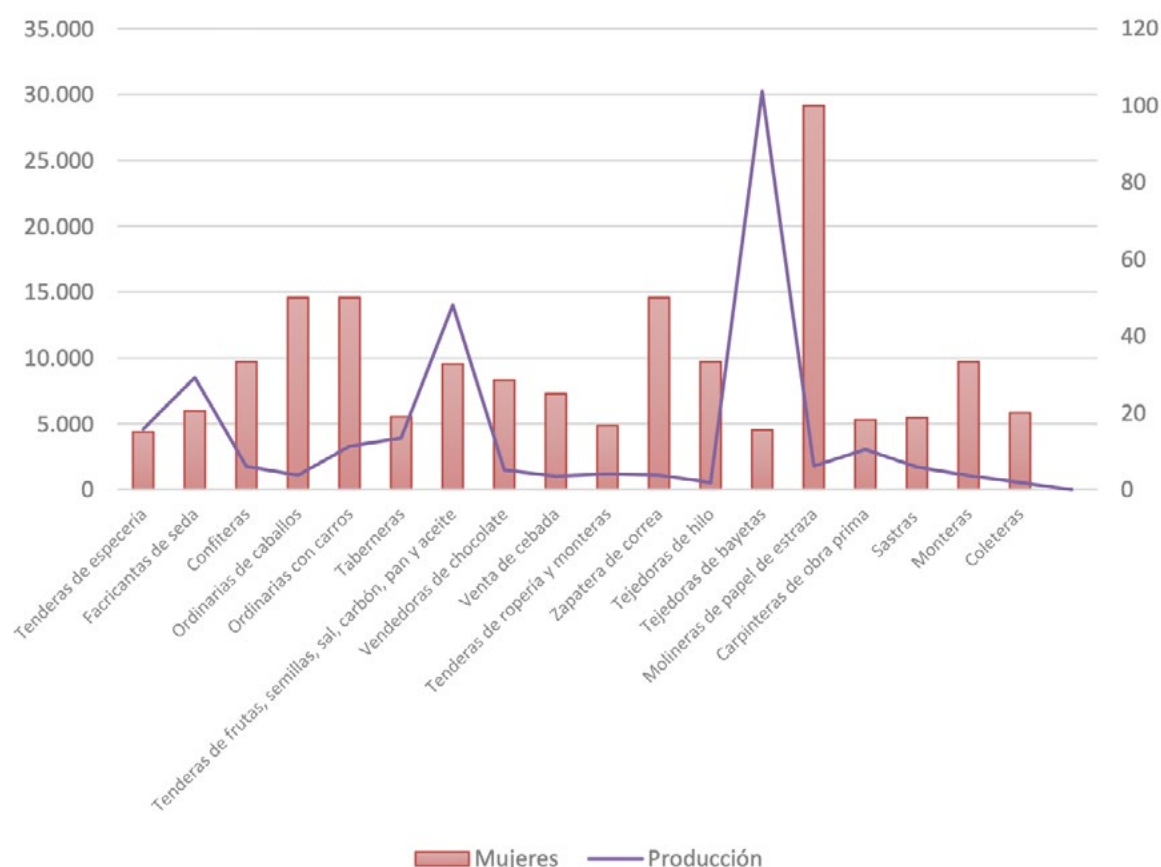


Gráfico 2. Trabajos comerciales y producción (en reales de vellón) femenina en Antequera en 1752

Fuente: elaboración propia con base en Catastro del Marqués de la Ensenada (Archivo Histórico Municipal de Antequera, L-1997).

Si realizamos una pequeña estadística descriptiva de las cantidades percibidas, la cifra que representaría el estadístico de la moda sería de 630 reales, es decir, esta cantidad era la más frecuente. O, en otras palabras, la mayoría de las mujeres que realizaban esta actividad percibía dicha cuantía.

Dentro de la agrupación relativa al textil, las *fabricantas* de seda presentan el tercer valor de producibles más alto del total y el primero dentro de los agrupados en el sector secundario. Un 20 % de mujeres declararon unos producibles de 66 465 reales. Es significativa igualmente la actividad de las sastras. Un 19 % que alcanzaron un total de 9180 reales. Destacan en ella dos mujeres registradas como oficiales, doña Juana de Rambla, viuda, y doña María Ruiz, ambas declararon 540 reales. En este sentido, son valores relativamente altos para la fecha analizada, pues a mediados del setecientos la industria sedera estaba en declive (Garrido González, 2019).

En lo que respecta a tiendas de ropería, monteras o coleteras, se distingue una significativa participación, pero baja remuneración, lo que nuevamente podrían indicar una pluriactividad laboral. Las zapateras y molineras de papel de estambre acaparan igualmente alta participación y alta remuneración. No obstante, este 100 % de participación obedece a que dos hermanas dominan la actividad molinera para la fabricación de papel de estraza.

Las que poseían un negocio de caballos o carros son el 50 % del total para su actividad, pero de nuevo estos datos hay que analizarlos singularmente. En el primer caso, existían dos personas en el negocio de los caballos, en el que una era mujer y percibía 1100 reales. En el segundo, el negocio de los carros era llevado por cuatro personas, dos hombres y dos mujeres, que declararon 3300 reales. Rentas altas en comparación con el resto de actividades.

Respecto a la comercialización de productos de alimentación y hostelería, el trabajo con más representatividad es el de las tenderas de frutas, semillas, sal, carbón, pan y aceite. Un 33 % de mujeres compuesto por treinta y cuatro mujeres declararon unos producibles totales de 14 016 reales de vellón, resultados muy similares a los de la ciudad de Málaga, tanto en producibles como en porcentajes de participación laboral. Nuevamente, hay un estado civil que se repite con un alto valor numérico: veinticuatro viudas de treinta y cuatro trabajadoras. De esta forma, las tenderas de especería registraron un 15 % de actividad (nueve mujeres de sesenta trabajadores) con unos producibles de 8520 reales.

Por su parte, las vendedoras de chocolate (29 %) y de cebada (25 %) volvieron a presentar una alta actividad, pero baja rentabilidad. Sin embargo, aunque la venta de chocolate bien podría indicar, como en el resto de los casos anteriores, una pluriactividad, en el caso de las vendedoras de cebada se observan producibles por valor de 10 642 reales procedentes de nueve mujeres (seis de ellas viudas). Y en la misma línea irían las taberneras, con un 19 % de representatividad femenina y unos producibles de 3917 reales.

En definitiva, las actividades laborales ejercidas por mujeres en la Antequera dieciochesca van en consonancia con su especialización industrial textil. Asimismo, los trabajos de venta y comercialización de productos son los más representativos en

la muestra analizada, que coinciden con las de otras regiones ya examinadas (Garrido González, 2019; Rey Castelao, 2023). En lo que respecta a las casadas, en ciertas ocasiones se han localizado disparidades, ya que existía entendimiento de que las que trabajaban junto a sus esposos, aunque acreedoras de un jornal, rebajaban su utilidad y carga fiscal (Camarero Bullón et al. 2021, p. 722).

Protoempresarias: formación y comercio en femenino

Una vez analizada la participación femenina de manera cuantitativa, tanto de manera activa como pasiva o colaborativa, nos interesa conocer cuál fue su aportación como dirigentes en esas protoempresas que se imbricaron en el seno de la ciudad. Aunque tenemos pocas evidencias de la formación femenina en el ámbito de los negocios y las finanzas, los estudios preliminares señalan que fueron formadas en contabilidad para poder emprender y llevar a cabo sus iniciativas mercantiles, como ya se ha examinado para el caso inglés o el francés (San Ayán, 2019, p. 157; Thivend, 2024, pp. 18-19).

A fines de la etapa precapitalista, podemos observar un crecimiento exponencial de la economía malagueña gracias a las nuevas políticas mercantiles propiciadas por Carlos III, a partir de 1765, por las que se comenzaban a formar las bases del comercio libre. La conexión del puerto malacitano con el otro lado del Atlántico dio lugar a un mayor intercambio de productos con los puertos americanos. Siendo así, la actividad comercial con los puertos indianos no cesó de crecer desde la implantación del Reglamento de Comercio Libre en 1778. Para 1779, los productos exportados a América supusieron un 49,1 % de géneros agrícolas (de estos, un 19,8 % de derivados de la vid) y un 50,9 % de manufacturas (siendo un 28,5 % de tejidos de seda). Apenas un lustro después, en 1783 los derivados de la vid supusieron un 48,9 % y los tejidos de seda un 28,5 % (Gámez Amián, 1994, p. 47). Estas cifras señalan la especialización productiva de la ciudad y la oferta comercial de la misma.

En lo referente al comercio menor, el Catastro de Ensenada en la capital malacitana ya identificaba a varias mujeres con rentas destacables como mercaderas. Esta fuente fiscal comprende un alto valor, pues además de identificarlas por nombre y apellido y referenciar su dedicación, también ofrecía información sobre su estado civil e incluso el número de individuos que componían su unidad familiar.

En la tabla 1 pueden localizarse las mujeres dedicadas al comercio menor en la Málaga de mediados del siglo XVIII, lo que también nos indica que las mujeres fueron objeto de carga fiscal y, por tanto, generadoras de impuestos para el Estado, es decir, ya creaban valor desde hacía siglos.

NOMBRE	PRODUCIBLE (DUCADOS)	ESTADO CIVIL
Magdalena Bertotas	200	NC
Ana Guzmán	100	viuda
Luisa Medina	800	NC
Ana de Alfaro	200	NC
Ana Zamora	500	NC
Bernarda Pavía	100	NC
Francisca Zarzo	400	viuda
Total	2300	

Tabla 1. Mujeres dedicadas al comercio menor en Málaga en 1753

Fuente: elaboración propia con base en Catastro de la Ensenada (Archivo Histórico Municipal de Málaga. L-2-1-1-D).

En el Catastro había registrados 102 comerciantes, de los que siete eran mujeres, dos de ellas viudas. Las rentas que generaban atendían al tipo de comercio que realizaban y que probablemente simultaneasen con otra labor. En cualquier caso, refleja representación femenina en el comercio malagueño. También hay que tener en cuenta, al analizar esta fuente, el grado de ocultación fiscal por parte de los declarantes, cosa bien conocida para este tipo de investigaciones, pero necesaria de reseñar.

Pero ¿qué hay de aquellas dedicadas al comercio mayor? La documentación catastral no inscribe ningún comerciante o compañía con nombre de mujer, pero esto no quiere decir que no existiesen. De hecho, cuando cruzamos los registros de la magna averiguación fiscal con las escrituras de los protocolos notariales, aparecen mujeres dirigiendo compañías, realizando negocios o pleiteando en representación de las mismas. Además, muchas de estas mujeres quedan ocultas bajo el nombre de las grandes compañías, que remiten a los apellidos familiares de las castas comerciales. Es el caso de las mujeres de la Casa Murphy. La compañía dirigida por Miguel Murphy estaba inscrita en el Catastro de Ensenada y declaraba treinta mil reales de vellón en 1753. Para el mismo año, en los protocolos notariales localizamos una escritura de compañía Francisco Danglada y María Petronila Murphy, su mujer, en la que se inscriben los negocios que Petronila tenía en una compañía junto a Juan Pedro Carquett.¹⁵ Mismo caso ocurriría con Alfonso y María Wittemberg, que también aparecen como dueños de compañías de alto comercio¹⁶. En el Catastro, la Casa Wittemberg, asociada con los Nagle, declaraba ochenta mil reales de vellón, el segundo valor más alto de los manifestados por las grandes compañías comerciales malagueñas que traficaban con América y Europa.

¹⁵ Archivo Histórico Provincial de Málaga (en adelante AHPMa), Protocolos notariales (en adelante, PN), Legajo (en adelante Leg.) 2915, fol. 422.

¹⁶ AHPMa, PN, Leg. 2746, fol. 830.

Estos datos no deben resultar extraños, pues solo desde el puerto de Málaga salieron 105 barcos hacia América entre 1785 y 1796 (Gámez Amián, 1994, p. 53), lo que nos indica el gran potencial de la ciudad en cuanto a nivel de exportación, pero también las oportunidades que las mujeres tuvieron para emprender comercialmente.

Si avanzamos en el tiempo, el censo de 1771 vuelve a recoger casos de mujeres emprendedoras en el ámbito comercial. En la tabla 2 se han recogido la dedicación y rentas declaradas en las actividades comerciales de mujeres que tomaron iniciativa y mercaron y medraron en la Málaga dieciochesca.

NOMBRE	DEDICACIÓN	PRODUCIBLE (RS.VN.)
Francisca Vázquez	Mercadera de paños, lienzos y otros géneros	2000
Lineta Grat	Mercadera de paños, lienzos y otros géneros	NC
Estefanía Pichón	Corredora de lonja y alhóndiga (moza)	264
Viuda de Alonso Sevilla	Tráfico comercio terrestre	720
Juana de Almendro	Tráfico comercio terrestre	240
María de Sturla	Tráfico comercio terrestre	2160
María Belmal	Tráfico comercio terrestre	340
Francisca Ferrer	Tráfico comercio terrestre	2160
Leonor Gómez	Tráfico comercio terrestre	720
Isabel Marly Rueda	Tráfico comercio terrestre	2160
Viuda e hijos de Montemayor	Tráfico comercio terrestre	4800
Mariana Muñoz	Tráfico comercio terrestre	1800
Gabriela Wittember	Tráfico comercio terrestre	600

Tabla 2. Mujeres dedicadas a los negocios comerciales en Málaga, 1771

Fuente: elaboración propia con base en Censo de Málaga de 1771 (Archivo Histórico Municipal de Málaga, CA- 447-448).

Dentro de la categoría de mercadera de paños, lienzos y otros géneros, la primera mujer que se presenta en la tabla es Francisca Vázquez. Tenía una compañía comercial en la que se nos indica que estaba contratado un cajero, Pedro Rodríguez, que tributaba seiscientos reales anuales. Por otro lado, Lineta Grat se registra como dependiente de Pedro y Lorenzo Navarrot. No consta salario asociado. Esto podría indicar que estaban formándola para que posteriormente se dedicara de manera autónoma a sus negocios, viendo aquí un ejemplo de cómo las mujeres eran integradas y enseñadas dentro de las propias compañías comerciales. De la familia Navarrot encontramos dentro de la misma actividad a tres miembros: Francisco Navarrot, con quince mil reales de producibles; Lorenzo Navarrot, con 7500, y Pedro Navarrot, con otros 7500 reales. Además, Francisco Navarrot también tenía asociado un cajero, Bernardo Lina, del que tampoco constan producibles, estando probablemente en formación, al igual que Lineta.

Los mercaderes de vara eran identificados como integrantes del grupo mercantil superior. Fueron los redistribuidores de las importaciones del sector textil. Perte-

necían a una red mercantil muy antigua y fuerte que se dedicaba principalmente a la comercialización de paños, lienzo y sedas. Tenían influencia no solo en la capital, sino en los pueblos del obispado de Málaga, así como en la zona de Andalucía oriental y algunas áreas de Jaén y Córdoba. Para estas fechas, los Hermanos Navarrot —de nacionalidad francesa— habían conseguido erigirse como miembros de la clase mercantil malagueña. Integraban sus compañías con sus extensas familias y sus casas estaban asentadas en Málaga y Cádiz (Villar García, 2009, pp. 464-465).

Dentro de la actividad de corredora de lonja y alhóndiga encontramos a una moza, Estefanía Pichón, que declaraba ser dependiente de Juan de Silva, también corredor. Este último, con unos producibles por valor de cuatro mil reales, cantidad similar a la del resto de producibles declarados por el resto de corredores titulares. La identificación de Estefanía como moza, su dependencia del corredor y el bajo valor de su renta nos indican una muy posible situación de formación de esta profesión.

Para finalizar, en la actividad del tráfico terrestre encontramos el mayor número de mujeres dentro del ámbito mercantil que recoge la tabla. Sus producibles tienen unos valores mínimos de 240 reales y máximos de 4800, unas cantidades que se alejan y distan mucho y que, muy probablemente, se expliquen por el tipo de género que comercializasen y el tamaño de su protoempresa. De hecho, quien declara la máxima cantidad se registra bajo la nominal Viuda e hijos de Montemayor, que ya alude a una compañía familiar formada por varios miembros. Además, el hecho de dejar el nombre del difunto marido en el título de la sociedad mercantil —como ya hacían otras viudas en este sector— indicaría una continuidad de la compañía anteriormente emprendida por el cónyuge y una manera de identificar la trayectoria familiar en el negocio, es decir, una antigüedad que les legitimaría ante otras casas comerciales.

El resto de nombres de la tabla tampoco son desconocidos. La familia Wittemberg ya era distinguida en diversos sectores de la ciudad. Este clan de origen alemán llevaba décadas asentado en Málaga y ocupaba cargos políticos en el ayuntamiento, como prestamistas y como comerciantes de medio y alto comercio. Incluso llegaron a ser arrendadores de voto de Santiago, renta que administraba una de las mujeres de la familia¹⁷.

Asimismo, Mariana Muñoz y la italiana María Sturla también fueron personalidades conocidas en la sociedad malagueña, pues además de dedicarse al comercio, como tantos otros que mercaban, se dedican a la banca. La dos fueron prestamistas especializadas en el crédito privado a los agricultores. Ambas eran ya viudas y, para el año 1784, Mariana registraba préstamos ante notario por valor de 6155 reales y María de 8746. El destino de los préstamos realizados a los agricultores coincidía en sendos casos: labores de las viñas de los cosecheros. Y su devolución, como también es el caso de mujeres y hombres de negocios que son a la vez prestamistas y comerciantes, se devuelve en especie (García Gil, 2023, pp. 105-107). Todo ello con el objetivo de utilizar

17 AHPMa, PN, Leg. 2746, fol. 831.

estos productos como géneros que vendían a través de su compañía y obtener mayores beneficios, es decir, para especular. En otras palabras, el cosechero devolvía el préstamo en especie por un valor inferior al de mercado y el comerciante lo vendía a través de su casa comercial por un importe mayor. A su vez, con estos ejemplos volvemos a advertir más casos de pluriactividad femenina dentro del mismo sector.

Conclusiones

En este trabajo ha podido observarse una notable participación de las mujeres en las protoempresas en el tránsito del Antiguo al Nuevo Régimen. Los datos presentados muestran una tendencia clara de participación femenina en el sector comercial. Los derechos que estas tuvieron, hasta la implantación del Código Civil, facilitaron las vías de acceso al trabajo remunerado, en el que su consideración social y jurídica fue un factor determinante para poder prosperar tanto laboral como económicamente.

Gracias a su economía dual, la provincia de Málaga, ya fuese en la capital con una economía más urbana o en el interior antequerano con una economía de base agraria y una urbana en plena expansión, integraron a las mujeres en el mercado laboral. Mientras que Antequera destacaba por su sector textil —dada su especialización productiva—, la capital lo haría en géneros agrícolas.

El estado civil fue representativo en determinadas actividades laborales, ya que las viudas fueron mayoritarias en las tiendas de alimentación y casi en la totalidad de tejedoras de bayetas para el caso antequerano. Asimismo, se advierte la precariedad laboral y económica en algunos trabajos, dada la estacionalidad de los mismos.

Las fuentes utilizadas y la metodología cuantitativa son excelentes para analizar el trabajo de las mujeres, permitiendo a su vez cruzar datos censales, fiscales y notariales. Esto ha dado lugar a poder conocer mejor el contexto socioeconómico de algunas féminas. Además, se han atisbado algunas referencias sobre su formación empresarial, viendo aquí un campo de estudio aún por explotar.

En definitiva, en esta investigación hemos presentado datos de mujeres que supieron aprovechar las oportunidades que el marco legal de fines de la modernidad e inicio del periodo liberal les ofrecía. Mujeres que emprendieron gracias a su contexto socioeconómico y se colaron en los renglones invisibles de la economía protoempresarial.

Bibliografía

Bouzada Gil, María Teresa (1997). El privilegio de las viudas en el Derecho Castellano. *Cuadernos de Historia del Derecho*, 4, 203-242.

Camarero Bullón, Concepción y Fidalgo Hijano, Concepción (2007). La sal y las salinas en el Catastro de Ensenada. La documentación catastral fuente de información salinera. En Nuria Morére Molinero (Coord.), *Las salinas y la sal de interior en*

la historia: economía, medio ambiente y sociedad, vol. 2 (pp. 679-722). Universidad Rey Juan Carlos y Dykinson.

Enriquez Rubal, Celia (2023). La población soltera en Galicia y La Mancha a mediados del siglo XVIII: Una aproximación comparativa. En José María Imízcoz Beunza, Javier Esteban Ochoa de Eribe y Andoni Artola Renedo (Eds.), *Los entramados políticos y sociales en la España Moderna: Del orden corporativo-jurisdiccional al Estado liberal* (pp. 1771-1787). Fundación Española de Historia Moderna. <http://hdl.handle.net/10261/345467>

Froide, Amy M. (2002). Hidden Women: Rediscovering the Singlewomen of Early Modern England. *Local Population Studies*, 1, 26-41. http://www.localpopulationstudies.org.uk/PDF/LPS68/LPS68_2002_26-41.pdf

Gámez Amián, Aurora (1983). *La economía de Málaga en el siglo XVIII. Un territorio del Reino de Granada*. Gráficas Arte.

Gámez Amián, Aurora (1994). *Málaga y el comercio colonial con América (1764-1820)*. Editorial Miramar.

Gámez Amián, Aurora (2004). El vino de Jerez y la vitivinicultura malagueña en los siglos XVIII y XIX. En Antonio Gutiérrez Escudero, María Carmen Borrego Pla y María Luisa Laviana Cuetos (Coords.), *El vino de Jerez y otras bebidas espirituosas en la Historia de España y América* (pp. 79-94). Ayuntamiento de Jerez de la Frontera.

García Gil, Elizabeth y González López, Tamara (Eds.) (2024). *Mujeres, negocios y finanzas. Un enfoque histórico a través de la educación, la economía y la legislación (siglos XVI-XIX)*. Universidad de Málaga. <https://doi.org/10.24310/mumaed-mumaed.186>

García Gil, Elizabeth (2022). 'Intuitu pecuniae versus intuitu personae'. Mujeres y pleitos en los protocolos notariales malagueños de fines del Antiguo Régimen. *Erebea. Revista de Humanidades y Ciencias Sociales*, 1 (2), 225-240. <https://doi.org/10.33776/erebea.v1i2.7773>

García Gil, Elizabeth (2023). El mercado de crédito femenino en Málaga. Los contratos de obligación a fines del siglo XVIII. *Revista de Historia Social y de las Mentalidades*, 27 (2), 91-117. <https://doi.org/10.35588/rhsm.v27i2.5345>

García Gil, Elizabeth (2024). Relaciones económicas y capacidad de obras de las mujeres (ss. XVI-XIX). Un estudio a través de la documentación jurídica. En Juan Jesús Bravo Caro y Pilar Ybáñez Worboys, (Eds.), *Sociedades multiculturales en Iberoamérica y el Mediterráneo (siglos XV-XXI)* (pp. 251-277). Sílex.

Garrido González, Luis (2019). El trabajo remunerado de la mujer en el siglo XVIII. Los casos de los contratos femeninos en la industria textil de Andalucía (España) de Laujar de Andarax (Almería) y Úbeda (Jaén). *Trabajos y Comunicaciones*, 2da. Época, 50, e091, en línea. <https://doi.org/10.24215/23468971e091>

González Enciso, Agustín (1989). La empresa en la Historia. *Cuadernos de Empresa y Humanismo*, 13, 3-22. <https://hdl.handle.net/10171/3644>

González López, Tamara y Lindoso Tato, Elvira (2022). Invisibilizadas, pero activas: las mujeres en el desarrollo empresarial en España (ss. XVIII-XX). En Raúl

Ruiz Álvarez, María Aurora Molina Fajardo y Francisco Hidalgo Fernández (Eds.), *Ganarse la vida. Género y trabajo a través de los siglos* (pp. 275-276). Dykinson.

Jimeno Borrero, Jesús (2016). La mujer en la sociedad mercantil sevillana en los siglos XVIII y XIX. *Revista jurídica de la Universidad Autónoma de Madrid*, 33, 121-141. <https://revistas.uam.es/revistajuridica/article/view/6486>

Lindoso Tato, Elvira (2022). Mujeres y sociedades mercantiles en A Coruña (1829-1885). En Raúl Ruiz Álvarez, María Aurora Molina Fajardo y Francisco Hidalgo Fernández (Eds.), *Ganarse la vida. Género y trabajo a través de los siglos* (pp. 277-279). Dykinson.

Mairal Jiménez, María del Carmen (2013). La venta de vino y las tabernas malagueñas en la segunda mitad del siglo XVIII. En Rocío Palomares Perraut y Pilar Pezzi Cristóbal (Coords.), *Historia(s) de las mujeres en homenaje a M.^a Teresa López Beltrán*, vol. 2 (pp. 210-244). Universidad de Málaga y Asociación de Estudios Históricos sobre la Mujer.

Parejo Barranco, José Antonio (1987). *Industria dispersa e industrialización en Andalucía. El textil antequerano, 1750-1900*. Universidad de Málaga y Excelentísimo Ayuntamiento de Antequera.

Petit Calvo, Carlos (1997). *Mercatura y Ius Mercatorum*. Materiales para una antropología del comerciante premoderno. En Carlos Petit Calvo (Ed.). *Del Ius Mercatorum al Derecho Mercantil* (pp. 15-70). Marcial Pons.

Rey Castelao, Ofelia (2023). Mujeres de las comunidades marítimas a finales de la Edad Moderna. En Francisco García González y Pablo Ortega del Cerro (Eds.), *Los hogares de los mares. La familia en la España marítima, siglos XVI-XIX* (pp. 59-82). Trea y Universidad Castilla-LaMancha.

Rey Castelao, Ofelia (2024). Una batalla perdida: Los gremios y el control del trabajo de las mujeres a fines de la Edad Moderna. *e-Hispania. Revue interdisciplinaire d'études hispaniques médiévales et modernes*, 49, en línea. <https://doi.org/10.4000/12jp6>

Rojo Gallego-Burín, Marina (2022). *La derrota del sexo femenino en el derecho del Antiguo Régimen*. Aranzadi.

Sanz Ayán, Carmen (2019). Negocios, dinero y mujer. Empresarias en la primera época moderna (S. XVI-XVII). *Boletín de la Real Academia de la Historia*, CCXVI (II), 149-169.

Sanz Sampelayo, Juan (1996-1997). Andalucía en la administración territorial de final del Antiguo Régimen. Esquema del Reino-Intendencia de Granada y evolución de su población. *Revista del Centro de Estudios Históricos de Granada y su Reino*, 10-11, 347-376.

Sanz Sampelayo, Juan (2005). *Ordenación del territorio andaluz. Fisionomía de la división administrativa a fines del Antiguo Régimen*. Universidad de Granada y Universidad de Málaga.

Sobrado Correa, Hortensio (2020). Vivir en soledad en el mundo rural gallego del Antiguo Régimen. En Francisco García González (Ed.), *Vivir en soledad: viude-*

dad, soltería y abandono en el mundo rural (España y América Latina, siglos XVI-XXI) (pp. 23-60). Iberoamericana Vervuert.

Thivend, Marianne (2024). Former les femmes à la comptabilité au xixe siècle en France. En Elizabeth García Gil y Tamara González López (Eds.), *Mujeres, negocios y finanzas. Un enfoque histórico a través de la educación, la economía y la legislación (siglos XVI-XIX)* (pp.18-19). Universidad de Málaga. <https://doi.org/10.24310/mu-maedmumaed.186>

Villar García, María Begoña (1982). *Los extranjeros en Málaga en el siglo XVI-II*. Publicaciones del Monte de Piedad y Caja de Ahorros de Córdoba.

Villar García, María Begoña (2009). Los comerciantes franceses en la Málaga de siglo XVIII. *Baetica. Estudios de Arte, Geografía e Historia*, 31, 457-478. <https://doi.org/10.24310/BAETICA.2009.v0i31.186>

Fuentes primarias

Helvia Bolaños, Juan (1619). *Laberinto del comercio terrestre y naval, donde se tratan, en forma breve y concisa, los tipos de mercancías y los métodos de contratación de tierra y mar, útil y provechoso para los mercaderes*. Imprenta de Luis Sánchez y Gerónimo de Courbes.

Málaga. (1611). *Ordenanzas de la muy noble y muy leal ciudad de Málaga. Mandadas imprimir por la justicia y regimiento della, siendo corregidor de la dicha ciudad con la de Vélez-Málaga, don Antonio de Vélez de Medrano y Mendoza Cavallero*. Imprenta de Juan René. https://bibliotecavirtual.malaga.es/i18n/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1002327

Ordenanzas del Consulado de Málaga (1828). [Copia manuscrita]. Archivo Histórico Municipal de Málaga.

GESTIÓN FEMENINA EN UN ESPACIO MASCULINO: MUJERES EN LA CURTIDURÍA GALLEGA DEL SIGLO XIX

Tamara González López
Universidade da Coruña

Introducción

La industria de los curtidos, por el peso de los materiales y el uso de métodos poco higiénicos y que desprendían malos olores, tendió a ser un espacio laboral copado por los varones. Sin embargo, esto no debe servir como premisa de exclusión de la presencia femenina en los talleres para realizar otras labores como la gestión. En el presente texto, pretendemos centrarnos en las mujeres que penetraron en esta industria desde la figura de propietarias y gestoras a fin de indagar en las estrategias que desarrollaron y los recursos de los que se valieron. Para ello, nos centraremos en una pequeña villa del interior lucense, Chantada, donde la existencia de una industria tradicional de cueros favoreció la llegada de población vascofrancesa en la primera mitad del siglo XIX. Para analizar la presencia femenina general, hemos cruzado fuentes parroquiales y protocolos notariales con el objetivo de identificar a las familias y sus componentes, así como los roles que desempeñaron cada uno de ellos. Tras este análisis, nos centraremos en una figura concreta, Mariana de Araído, para cuyo estudio se añaden las fuentes judiciales conservadas de los pleitos sostenidos ante la Real Audiencia de Galicia relacionados con su actividad laboral¹⁸.

La curtiduría gallega en el siglo XIX

La abundante existencia de recursos y materias primas, autóctonas o importadas a través del comercio americano, necesarios para la curtiduría convirtieron el territorio gallego en una sucesión de pequeños oasis de talleres dedicados al tratamiento de las pieles que, en algunos casos, prolongaron su existencia hasta el siglo XX. Se trataba de una industria rural y dispersa que no solía realizarse de forma exclusiva, sino de manera complementaria al trabajo agrícola. Durante el ochocientos, las instalaciones experimentaron leves cambios tecnológicos y organizativos que elevaron su peso en la economía gallega y la situaron como primera región productiva a nivel español. De hecho, en 1856, la industria del cuero en Galicia llegó a representar el 27,18 % del total español (Carmona Badía, 1990, pp. 27-28). El método de curtido gallego, el tradicional, había conquistado los mercados.

Como ya apuntaron en su momento Carmona y Nadal (2005, pp. 7-8), en gran medida, esta actividad constituía un trabajo de subsistencia para el campesinado con un impacto solo local, pero determinados lugares lograron alcanzar un mayor grado de especialización. Dentro de estos, destaca la comarca de Chantada, en el sur de la

18 Esta publicación es parte del proyecto de I+D+i «*Redes sociales y economías familiares en los espacios rurales (ss. XVII-XIX)*», Proyecto PID2023-152407NA-I00 financiado por MICIU, AEI (10.13039/501100011033) y «*FEDER Una manera de hacer Europa*».

provincia de Lugo, donde el Catastro de Ensenada registró en una de cada ocho parroquias la presencia de, al menos, un curtidor o un zapatero-curtidor¹⁹.

En la comarca, este sector vivió una fase de estancamiento e incluso pequeña crisis en la segunda mitad del siglo XVIII, como se puede inferir del desmantelamiento de los pilos municipales²⁰. Ese contexto favoreció la sustitución de la iniciativa y la mano de obra local por los emigrantes que procedían del territorio vasco y francés. Desde finales del siglo XVIII, se produce un movimiento migratorio de curtidores vascofranceses hacia Galicia, atraídos por el empleo de técnicas de trabajo y materias primas semejantes (Carmona Badía y Fernández Vázquez, 2003, pp. 26-29). La otra vertiente de los factores *push-pull* de esta corriente migratoria fue la continua fiscalización de la actividad y de la exportación de curtidos que se inició en 1759 en Francia y recibió la estocada definitiva en España con el decreto de 1779 que afectaba a su importación a territorio castellano (Carmona Badía y Nadal Oller, 2005, pp. 38-39; Cuburu Ithorotz, 2022, pp. 88-89).

Los primeros emigrantes llegaron a Galicia en la década de 1780, pero optaron por asentarse en las zonas urbanas, como Santiago de Compostela, y en las zonas portuarias del norte gallego (Carmona Badía y Fernández Vázquez, 2003, pp. 63-66). A las zonas interiores, como la comarca chantadina, comenzaron a llegar ya iniciado el siglo XIX introduciéndose en los pequeños talleres ya existentes. A lo largo de las décadas siguientes fueron arribando a la villa de Chantada principalmente hombres solteros que buscaban trabajar como curtidores. A su lado, un ínfimo número buscaba invertir para levantar sus propios talleres o fábricas. No se puede olvidar que este movimiento migratorio se estaba produciendo a pesar de la resistencia de las autoridades y de parte de la población: la Revolución francesa generó miedo a su expansión en otros territorios y más adelante el miedo se transformó en aversión tras la ocupación francesa en 1808. Consecuencia de lo primero, se llegó a decretar por parte del Consejo de Castilla en 1793 la expulsión de los franceses no domiciliados (Martín García, 2003, pp. 479-480).

A lo largo de la primera mitad de la centuria, se erigieron varias fábricas en la villa que compartieron espacio con otros pequeños talleres. Atendiendo a investigaciones realizadas, las fábricas que funcionaron en la villa de Chantada oscilaron entre tres y cuatro en las últimas décadas del siglo XIX (Otero Eiriz, 2015, pp. 95-98). De ellas, aunque no está completamente clara la sucesión, podemos aseverar que al menos dos

19 Archivo Histórico Provincial de Lugo (AHPLu), *Catastro de Ensenada, Personal de Legos*, 10196, 10200, 10207, 10209, 10221, 10224, 10229, 10230, 10234, 10245, 10246, 10248, 10254, 10255, 10267, 10276, 10278, 10279, 10283, 10302, 10304, 10306, 10309, 10313, 10316, 10321, 10327, 10328, 10332, 10341, 10342, 10344, 10349, 10358, 10367, 10369, 10376, 10389, 10393, 10394, 10397, 10402, 10409, 10413, 10429, 10458, 10477, 10479, 10481, 10507, 10523, 10646, 10679, 10704, 10711, 10719, 10761, 10791, 10803, 10813, 10818, 10833, 10834, 10835, 10868 y 10869.

20 Archivo General de Simancas (AGS), *Expediente de comprobación de bienes, rentas y cargas de la villa de Monforte de Lemos* (Monforte de Lemos, DGR, 1RE, 1047, 7.

fueron iniciadas por emigrantes vasconavarros. Concretamente, por Juan Echoyen y por Bernardo Araido, ambos fallecidos solteros y sin sucesión directa.

Los inmigrantes que buscaban emplearse en alguna fábrica o taller fueron la mayoría. Dentro de ellos, podemos distinguir entre aquellos que consiguieron obtener un puesto continuado y estable, como aconteció con Juan Elizalde en la fábrica de Juan Echoyen. Otro ejemplo pudiera ser Pedro Lustalet, quien, tras haber trabajado a jornadas para los hermanos Irigoyen en Lalín (Pontevedra), parece que encontró la estabilidad laboral en la fábrica de José Boo en Chantada en 1842²¹.

El perfil de emigrados ya apunta a una escasa presencia femenina en este sector; incluso curtidores que estaban casados antes de emigrar hicieron el viaje y se asentaron de forma individual. Esta menor presencia de mujeres foráneas no fue exclusiva del sector de la curtiduría, sino que la inmigración de larga distancia que llegaba a Galicia estuvo protagonizada esencialmente por varones. Atendiendo a los datos de Salas Auséns (2004, p. 173), en 1791 solo el 10 % de los extranjeros que se hallaban en Galicia eran mujeres, año en el que los curtidores constituían el grupo mayoritario de extranjeros (17,7 %) (Rey Castelao, 2003, p. 28). No descartamos que estos considerasen la emigración como una estrategia temporal hasta que los impuestos se redujesen en su lugar de origen y volviese a haber trabajo en el sector o, incluso, que esperasen para traer a la familia a estar totalmente asentados en Galicia. Sea como fuere, estos casos fueron escasos y ayudan a explicar que el grueso de mujeres involucradas en los curtidos fueran autóctonas que contrajeron nupcias con los dueños de las fábricas. Por ejemplo, María Hermida se casó con Martín Ugalde, sucesor de su tío Juan Echoyen, y estuvo al frente de la fábrica desde que enviudó en 1840 hasta 1861²². Figura como pagadora única de la contribución industrial de una fábrica de curtidos desde el inicio del registro, en 1853, hasta 1861 (Otero Eiriz, 2015, pp. 223-224).

Al igual que Mariana de Araido, en la que centraremos nuestra atención en los siguientes apartados, María Hermida ejerció de forma activa antes de enviudar. Así, en marzo de 1829, es ella quien se persona ante el notario para registrar la compra de un naval para la sociedad de gananciales del matrimonio, así como para efectuar el pago de seiscientos reales «en monedas de plata y vellón»²³. Desconocemos qué otras labores realizó en la fábrica de forma cotidiana, pues al igual que en otros talleres del siglo XIX, toda la familia participaba en los quehaceres de la producción (Lindoso Tato, 2022, p. 17).

En la primera mitad del siglo XIX, solo hemos podido identificar a estas dos mujeres, María Hermida y Mariana de Araido, como participantes en la gestión de la industria del curtido en la villa. Ahora bien, si añadiésemos al análisis otras funciones

21 AHPLu, *Protocolos notariales*, Ramón Lorenzana y Lemos, 04287-04, 1842, f. 94.

22 Archivo Central Parroquial Diocesano de Lugo (ACPDu), *Libro II de Defunciones de Santa Mariña de Chantada*, 1801-1852, f. 117.

23 AHPLu, *Protocolos notariales*, Domingo Antonio Moure, 04259-04, f. 35.

como la representación social o la creación de redes sociales dentro del sector, tendríamos que añadir a dos mujeres más, Manuela Villar y Juana Araido. La primera, hija de José Villar y Manuela de Asper, pertenecía a una familia arraigada en la villa y con múltiples lazos de parentesco carnal y espiritual con los autóctonos que se habían dedicado a la curtiduría. Manuela contraerá matrimonio con Juan Arriete, curtidor vasconavarro. A través de las relaciones establecidas, Manuela Villar y Juan Arriete consiguieron crecer socialmente, siendo el máximo exponente de dicho ascenso social su nieto, don Ricardo Varela Arriete, médico por la Universidad de Santiago de Compostela en 1902, casado con una hidalga local. Este ascenso social en la segunda mitad del siglo XIX a costa del abandono del trabajo de los cueros fue habitual entre las familias que iniciaron sus fábricas en las primeras décadas del mismo (Carmona Badía y Fernández Vázquez, 2003, pp. 96-98).

Por su parte, Juana de Araido o Arregui ejercerá un rol social diferente. Nacida en 1806 en el obispado francés de Bayona, acompañó a su hermano Pedro en la aventura gallega. Una vez que su hermano fallece sin sucesión, consigue que un curtidor de su lugar de origen se traslade a la villa de Chantada y, en menos de medio año, contraen matrimonio. Desconocemos si fue una estrategia para tratar de garantizar la supervivencia de los numerosos negocios de su hermano, pues es lo que se infiere de que en más de doce años en tierras gallegas no hubiera contraído matrimonio, la rapidez con la que lo hace una vez su hermano fallece y la diferencia de diecinueve años de edad entre los contrayentes²⁴. Con todo, la desgracia persiguió a Juana de Araido y, antes de cumplir tres meses de matrimonio, enviudó. No dudamos que Juana participó de más formas en los negocios de su hermano que la simple reproducción sociofamiliar, pero las únicas referencias que hemos hallado sobre ella son las partidas sacramentales.

Con estos breves apuntes de la industria del cuero en la villa de Chantada, hemos podido constatar que se trataba de un espacio eminentemente masculino en cuanto a gestión y a mano de obra, pese a lo cual quedaron resquicios, y los azares demográficos facilitaron que hubiese ejemplos de mujeres que participaron en diversas formas en dicha industria.

Un ejemplo de gestión femenina: Mariana de Araido

De origen francés, Mariana —o María Ana, según el documento— destacó como una de las escasas figuras femeninas de la industria de la curtiduría de Chantada de la primera mitad del siglo XIX. A pesar de su breve actividad, pues solo estuvo doce años al frente de la fábrica-taller, su trayectoria permite realizar un análisis profundo de los principales obstáculos que enfrentó y de las estrategias que implementó para superarlos antes, durante y después de su actividad empresarial. Con el estudio de la figura de

24 ACPDLu, *Libro II de Matrimonios de Santa Mariña de Chantada*, 1758-1852, f. 136v.

Mariana de Araido, buscamos mejorar la comprensión y el estudio de las mujeres que llegaron a Galicia en el contexto de una migración económica, que tan poca atención han recibido (Rey Castelao, 2021, p. 232).

De Francia a Galicia. De la herencia a la gestión

Los primeros datos que poseemos de Mariana pertenecen a su etapa francesa. En 1781, aproximadamente, nace Mariana en Aiherra, localidad ubicada en el obispado francés de Bayona²⁵. Miembro de la casa de Yrrati, tenía otros siete hermanos: Dominga, Pedro, Juana, Joaquina, Inés, Ana y Bernardo. Todos mantuvieron su residencia en el obispado de Bayona, salvo los dos últimos; nada se cita del destino de Ana, pero sí sabemos que Bernardo formó parte de la corriente migratoria que llegó a la villa de Chantada en la primera década del siglo XIX²⁶. También la primera, Dominga, tuvo vínculos con Chantada, ya que dos de sus hijos, Pedro y Juana, también emigraron a la villa.

Sin embargo, no solo su hermano y sobrinos habían emigrado a Galicia, sino que también se trasladó su propio marido, Juan Hospital. Natural de la misma zona, contrajeron matrimonio entre 1800-1810. Dejando a Mariana sola en Aiherra con al menos tres hijos, Juan emigró a Galicia y trabajaba en la fábrica de curtidos de Covas (Cea, Ourense). Desconocemos las circunstancias de su travesía y si en un primer momento comenzó su andadura profesional en Galicia junto con su cuñado, pero podemos aseverar que en 1815 no estaba trabajando con Bernardo de Araido, a pesar de que este tenía un taller de curtiduría en Chantada.

La muerte repentina de Bernardo en una taberna en diciembre de 1815 desencadenará la llegada de Mariana a la jefatura del taller y, además, será el germen de los problemas económicos a los que se tendrá que enfrentar. Desconocemos si el fallecimiento de Bernardo fue el detonante o si Mariana ya tenía intención de emigrar a Galicia, pero en junio de 1817 embarca con sus tres hijos menores hasta el puerto de A Coruña, donde aprovecha el trayecto que realizaba un arriero de la villa para llegar a ella. En este punto, cabe citar la información de un testigo en uno de los pleitos, puesto que ya deja entrever el panorama con el que se encontró Mariana a su llegada. Según Andrés Delgado, el párroco de la villa tuvo que reconvenir a Juan Hospital, amenazándolo con expulsarlo de la villa si no hacía venir a Mariana, debido al escándalo público del amancebamiento entre Juan Hospital y Ángela González. Si bien solo él cita el ultimátum del párroco, más testigos confirmaron dicha relación extramatrimonial.

Con o sin la conformidad de su esposo, Mariana se asienta en la villa a mediados de 1817, momento en el que se queda embarazada de su hija Josefa, que nacerá el

25 Recogido en los documentos como Ayguerra/Aierra/Ayerra/Ayeri.

26 Algunos testigos lo sitúan en la villa en torno a 1805.

primer día de julio de 1818²⁷. A esta niña seguirán otros dos niños: Josef Ramón, nacido en 1820 y fallecido en ese mismo año, y Antonio, nacido en junio de 1821²⁸. Una vez llegados Mariana y los niños, Juan Hospital alquiló, en diciembre de 1817, una casa en la zona de la villa donde se concentraba la actividad curtidora próxima al río —«en el sitio das forxas, inmediata al río Asma y a la parte inferior de la curtiduría de esta referida villa»²⁹—. Para su dedicación laboral, la ubicación era fantástica y se acordó pagar 290 reales anuales durante los nueve años que duraba el contrato de arrendamiento; sin embargo, atendiendo a que necesitaba obras de piso, techo, puertas y ventanas que corrían por cuenta del propietario, así como «dar el blanco» a la fachada, quizá estaría pagando un valor superior al real. Además, como veremos, Juan y Mariana edificarán casa propia en 1822, por lo que el contrato de arrendamiento que se extendía hasta 1825 pudo obligarles a efectuar pagos innecesarios por la vivienda arrendada.

En los dos años que intermediaron entre la muerte de Bernardo de Araido y la llegada de Mariana, fue Juan Hospital quien se hizo cargo del taller de curtidos de Bernardo. La inesperada muerte de Bernardo tuvo como principal consecuencia que falleció *intestatus*, siendo los parientes más próximos su cuñado, Juan Hospital, que estaba en Cea, y su sobrino, Pedro de Araido y Arregui, quien, según declaró en 1825, había estado en la villa un día antes de la muerte de su tío y se marchó dos días después³⁰. Quizá la menor edad de Pedro, que tendría en el momento de fallecer su tío aproximadamente veinte años, y su reciente llegada a la villa, junto con los intereses de algunos vecinos, explican que fuese Juan quien se erigiese y fuese reconocido como administrador de los bienes de Bernardo, en tanto representante de sus herederos.

El problema de todo ello es que, a la muerte de Bernardo, Ángela González, vecina de la villa y con quien se acusa que Juan Hospital tendrá relaciones, salió defendiendo que su hijo Manuel (1810) era hijo natural del fallecido. No era algo extraño, en tanto la ilegitimidad estaba incrementándose en el sur de Lugo (González López, 2020, pp. 64-65). Cuando se cumple un mes de la muerte de Bernardo, Juan Hospital firma un convenio con Ángela González definiéndose como «representante de los herederos de Bernardo Araido», a pesar de que en el propio documento se especifica que Bernardo no lo reconoció como hijo ni hizo disposición alguna por su repentina muerte, pese a que el niño ya tenía cinco años cumplidos³¹. La firma del convenio es decisión exclusiva de Juan, «obrando de buena fe y por ouviar toda cavilación»³².

Este convenio afectaría a los bienes privativos de Mariana y sus hermanos, al proceder de la herencia de Bernardo, y no solo tendrá consecuencias inmediatas,

27 ACPDLu, *Libro III de Bautismos de Santa Mariña de Chantada*, 1801-1846, f. 82.

28 ACPDLu, *Libro III de Bautismos de Santa Mariña de Chantada*, 1801-1846, ff. 95 y 101.

29 AHPLu, *Protocolos Notariais*, Jose Antonio Otero, 04305-03, f. 194.

30 ACPDLu, *Libro II de Difuntos de Santa Mariña de Chantada*, 1802-1852, f. 42.

31 ACPDLu, *Libro III de Bautismos de Santa Mariña de Chantada*, 1801-1846, f. 46v.

32 AHPLu, *Protocolos Notariais*, Jose Antonio Otero, 04305-03, f. 9.

puesto que se pagan a Ángela 2200 reales en concepto de derechos hereditarios, sino que afectará en el futuro a la propia Mariana por los derechos del niño³³. Junto a los supuestos derechos hereditarios de Ángela, se le reconocen derechos hereditarios al niño que se valoran en 3300 reales, a pagar cuando «llegue a ser capaz por sí mismo»; si bien estos derechos tendrían más lógica que los de Ángela, se le añade un 4 % de interés anual mientras no se efectúe el pago. Sin contar los intereses, la herencia de Bernardo se reduce en algo más de una cuarta parte: la cantidad pagada a Ángela representa el 10,6 % de los bienes de Bernardo, mientras que la del hijo, Manuel, el 15,9 %.

Las repercusiones del citado convenio se manifestaron en 1824, al cumplir el supuesto hijo de Bernardo los catorce años de edad. Entre noviembre de 1824 hasta octubre de 1825, Mariana tendrá que lidiar con el proceso abierto por el curador de Manuel González, quien exigía el pago de los derechos hereditarios (3300 reales) más 150 reales adicionales de intereses. Este proceso judicial, ya de por sí oneroso para Mariana, se vio exacerbado por sus circunstancias personales: en julio de 1822 enviudó, recayendo en ella por completo la responsabilidad de la administración del taller y la crianza de los cinco hijos menores habidos en el matrimonio³⁴. También se podrían añadir como agravantes la escasa red de apoyo familiar con la que contaba —dos sobrinos—, que participaba de un sector marcadamente masculino y las dificultades del idioma. Además, la muerte de Juan Hospital llegó tras varios meses «postrado y tullido en cama» —dos o siete meses, según la parte que declarasen en el pleito³⁵—, lo que no solo representó un trabajador menos, sino dos, por la necesidad de atenderlo. En consecuencia, las reclamaciones de Manuel González vinieron a agravar la delicada situación de Mariana.

El final del litigio, que llega a la Real Audiencia de Galicia, será a través de un apartamiento. A pesar de durar menos de un año, los distintos poderes otorgados, las diligencias, las notificaciones y las testificaciones permiten constatar la desventaja con la que jugaba Mariana al tener a la justicia ordinaria de la villa en su contra. Trataremos en el siguiente apartado las estrategias de las que Mariana se valió en dicho proceso.

A pesar de la difícil situación, Mariana continuó al frente del taller de curtidos manteniendo el negocio y estableciendo relaciones con otras fábricas. En su situación, otras viudas francesas optaron por el retorno a su lugar de origen, salvaguardándose un ingreso a través del arrendamiento o la venta de la fábrica (Garra López, 2022, pp.

33 AHPLu, *Protocolos Notariales*, Jose Antonio Otero, 04305-03, f. 2 y ss.

34 ACPDLu, *Libro II de Difuntos de Santa Mariña de Chantada*, 1802-1852, f. 57.

35 ARG, *Real Audiencia de Galicia*, 11765-29. Los gastos médicos entran en el litigio porque la parte de Mariana considera que han sido gastos privativos de ella; sitúan el tiempo de enfermedad en siete meses y los gastos en 7500 reales. Por el contrario, la parte denunciante, afirma que se han pagado a costa de la herencia de Bernardo, que estuvo en cama dos meses «por lo que no pudo gastar tanto», por lo que estima los gastos en mil reales.

158-159). Sin embargo, el lastre económico que representó el apartamiento supuso un obstáculo infranqueable para continuar el negocio. Tal es así, que en 1826 adeudaba 15 818 reales a la principal figura femenina del curtido gallego: doña Inés Albariño, viuda de don Beltrán Garra, fabricante de curtidos de la ciudad de Santiago de Compostela. Esta deuda procedía de haber sacado curtidos al fiado de la fábrica de Albariño y, si bien no era la única persona que estaba debiendo dinero a doña Inés por ello, sí superaba con creces las cifras del resto de deudores, que oscilaban entre 1500 y 4362 reales³⁶. Mariana no puso impedimento para reconocer la deuda, pero también admitió en la notificación realizada en diciembre de 1826 que no tenía dinero para pagarla.

Pese a la dificultad, Mariana trató de saldar las deudas: sabemos que pagó a doña Inés Albariño más de 1600 reales entre 1827-1828, cifra que, sin embargo, fue insuficiente. A través de una ejecutoria, se le adjudica a Albariño la mayor parte de la casa de Mariana como pago de 14 247 reales y 23 maravedíes, a lo que ascendía la deuda pendiente más las costas y los gastos de adjudicación³⁷. Al rescate de Mariana sale su sobrino, Pedro Arregui y Araido, quien adquiere la casa de su tía por el mismo valor de la ejecutoria³⁸. Inés Albariño envía a su hijo Juan Bautista Garra a la villa de Chantada para cerrar la venta, en tanto para ellos era más interesante recobrar el dinero en efectivo que poseer una pequeña fábrica en una villa alejada de Santiago de Compostela. El acuerdo de venta se hace pagando en el acto 7123,5 reales y el resto en un año, previa hipoteca de los bienes y las dos casas que posee Pedro como garantía de pago; en septiembre del año siguiente, Pedro entregará la cantidad pactada restante³⁹. De la casa que Mariana y su marido habían construido, le quedaba «únicamente una corta porción de alto».

No obstante, las deudas de Mariana no eran exclusivamente con Inés Albariño, sino que también estaba adeudando reales a Antonio Quinzán y José Mosquera, que, según el escrito, habían sido contraídas durante el matrimonio. La reclamación de estos ante la justicia hizo que fuese nuevamente reconvenida, por lo que toma la decisión de vender el resto de la casa antes de que entrase a subasta, como había acontecido antes. En consecuencia, en abril de 1829, apenas unas semanas después de haber perdido el grueso de su casa, Mariana de Araido vende el resto de la casa a su sobrino Pedro de Araido con pacto de recobración por un valor de 1948 reales, los cuales fueron pagados en el acto⁴⁰. La casa o, más bien, el conjunto habitacional se describe en la venta como:

«una casa terrena pegada a otra *principal* y al lado del norte con su pilo de piedra cubierta de teja y bien amaderada, confinante al naciente con el regato que se nombra das Tinallas y por las más partes con dicha casa *principal* y guerta de adentro

36 ARG, *Real Audiencia de Galicia*, 23088-67.

37 AHPLu, *Protocolos Notariais*, Domingo Antonio Moure, 04259-04, f. 48.

38 AHPLu, *Protocolos Notariais*, Domingo Antonio Moure, 04259-04, f. 50.

39 AHPLu, *Protocolos Notariais*, Domingo Antonio Moure, 04259-05, f. 114.

40 AHPLu, *Protocolos Notariais*, Domingo Antonio Moure, 04259-04, f. 57.

de los muros y la casa fábrica con su bodega y más oficinas [...] en lo más cerrada todo alrededor»⁴¹

Según lo expuesto por Juan Hospital en su testamento, habían adquirido juntos el terreno en el que «construyeron a cimentis» la casa, huerta y patio⁴². Atendiendo a la descripción del simple taller que Mariana había heredado de Bernardo, se había conseguido levantar una pequeña fábrica. La referencia a fábrica acostumbra a ser, en todos los sectores, la conjunción de dos características: mecanización del proceso y extensión del trabajo asalariado (Calvo Calvo, 2007, pp. 390-391). En el caso que nos ocupa, la referencia a la fábrica hubo de aludir necesariamente al aspecto del número de trabajadores y del tamaño de la instalación, con el consecuente mayor volumen de producción. Atendiendo al inventario de Mariana, todo apunta a que la mecanización era más aspiración que realidad, situación idéntica a las fábricas de sus coetáneos, ya que el sector del cuero se mantuvo en Galicia con métodos de fabricación tradicionales y sucumbió ante la mecanización de los competidores catalanes (Carmona Badía y Nadal Oller, 2005, pp. 213-215).

Con independencia de haber alcanzado o no la mecanización en su fábrica, el problema de Mariana era que persistía una estructura ocupacional, heredada del sistema gremial, en la cual los espacios residenciales y productivos coexistían en el mismo lugar. Esta configuración espacial implicaba una estrecha vinculación entre el lugar habitacional y el medio de subsistencia económica que favorecía la productividad diaria y el control de la materia prima y las herramientas; sin embargo, también conllevaba una parte negativa, ya que la pérdida de la propiedad inmobiliaria por parte de Mariana no solo la privaba de su domicilio, sino que también la despojaba de su fuente primaria de ingresos. En consecuencia, con la venta de la casa-fábrica en 1829, Mariana abandona su posición de gestión y control en el sector del cuero.

La siguiente referencia que hemos hallado de ella es veinte años después: su partida de defunción en septiembre de 1849. Mariana fallece a la edad de sesenta y ocho años sin que sepamos el destino de los cinco hijos que habían sobrevivido a Juan Hospital, aunque todo apunta a que habrían optado por la misma estrategia que sus padres y habrían emigrado a otros núcleos, bien gallegos, bien peninsulares. Podemos aseverar que no se hallaban en la villa de Chantada, puesto que ninguna alusión a ellos se hace en la partida de defunción; de hecho, es su sobrino, Pedro Araido, quien da la limosna pertinente. En la partida, dos términos son usados para definir a Mariana en su partida de defunción: pobre y curtidora. Pese a que hacía ya veinte años que no poseía un taller, no obstó para que el párroco registrase en su partida de defunción que ella y su marido habían sido «de oficio curtidores», en plural⁴³. Nada le quedaba más

41 AHPLu, *Protocolos Notariais*, Domingo Antonio Moure, 04259-04, f. 50.

42 AHPLu, *Protocolos Notariais*, Domingo Antonio Moure, 04258-03, f. 59.

43 ACPDLu, *Libro II de Difuntos de Santa Mariña de Chantada*, 1802-1852, f. 173.

que su oficio, por lo que no hizo testamento, pero dos décadas después todavía quedaba la memoria de su dedicación laboral.

Evolución y gestión de la fábrica

La participación laboral y gestión de Mariana que se extrae de los testimonios de los pleitos es total. Se afirma que era ella quien acudía a las ferias de ganado y que, tanto en ellas como en el taller, era quien negociaba las adquisiciones y ventas. Estas labores las hacía acompañada por sus hijos o por los criados para superar la barrera idiomática. De no haber querido mantener el control de las gestiones, habría enviado solo a sus hijos en lugar de encargarse ella de «comprar y despachar los terneros»⁴⁴. Además de los hijos, a quienes hizo trabajar en la fábrica de Caldas para que aprendiesen el oficio, tuvieron mano de obra contratada ajena a la familia; por ejemplo, Antonio Montero, curtidor natural de Mondoñedo, declaró haber estado sirviendo a Mariana dos años tras haber trabajado un año en la fábrica de su sobrino Pedro Arregui.

A través de las deudas declaradas y de los testigos, podemos confirmar que mantuvo relaciones económicas y comerciales con otras fábricas, dentro y fuera de la villa; además de la citada Inés Albariño en Santiago de Compostela, tenía relación con José Doalde (Trasdeza, Pontevedra), Benito López y Juan Ychoen (Cea, Ourense), entre otros.

No tenemos datos sobre quién gestionó la fábrica de Mariana tras su venta y, por ende, desconocemos si hubo y si se conservan libros de caja o algún tipo de registro semejante. Por lo tanto, el análisis de la gestión económica pretendemos realizarlo a través de la información de los inventarios de bienes conservados. En total, poseemos tres inventarios, a saber: el inventario de bienes a la muerte de Bernardo de Araido, fechado en 1815; los bienes referidos en el testamento de Juan Hospital en 1822 y, por último, el inventario de bienes generado a raíz de la denuncia por deudas de Inés Albariño en 1826. Aunque no nos permiten conocer con exactitud los intercambios comerciales ni la evolución anual del taller, los inventarios nos permiten acceder a tres etapas del mismo: la situación de partida del matrimonio en el taller, la gestión durante el matrimonio y la gestión individual de Mariana.

TIPO	VALOR (REALES)	CANTIDAD
PERITAJES BIENES		
Tinas	1100	11
Pieles en diferente fase de trabajo	22 906	372,5

44 ARG, *Real Audiencia de Galicia*, 11765-29.

Otras materias de trabajo	894
Enseres de trabajo	60
Enseres propios	352
VALOR BIENES	25 312
Coste remate trabajos de la piel	-5000
Valoración final del peritaje	20 312
Informaciones	
Deudas	-360
Efectivo	560
TOTAL	20 512

Tabla 1. Resumen de la valoración de los bienes de Bernardo de Araido (1815)

Fuente: elaboración propia a partir de AHPLU, 04305-03, f. 2.

El inventario de la tabla 1 nos permite constatar que Bernardo había erigido, en los diez años que llevaba en la villa, un taller modesto, pero funcional. La mayor parte de su capital estaba invertido en la principal materia prima, que representaba el 90,5 % del valor del inventario. En su testamento, Juan Hospital declara bienes, sin embargo, no podemos realizar una comparación completa en tanto no fueron peritados y, por lo tanto, no se aporta ninguna valoración⁴⁵. En el citado documento, Juan Hospital se refiere a los bienes dando a entender que son todos gananciales, sin embargo, atendiendo a las informaciones aportadas en los procesos judiciales comentados en el apartado anterior, la realidad sería que el grueso de los bienes procedía de los privativos de Mariana. Los únicos gananciales eran los obtenidos por la herencia de Bernardo, ya que Mariana había adquirido durante el matrimonio con parte de sus legítimas paternas y maternas los derechos del resto de hermanos y los generados a través del trabajo y explotación de dichos bienes entre 1816 y 1822. A pesar de que Juan se encontraba trabajando en una fábrica orensana a la muerte de su cuñado, todos los testigos coinciden en señalar que estaba «sin bienes ni recursos» y que a su llegada a la villa «no traía ni una peseta»⁴⁶. Algunos incluso apuntan a que cuando Mariana llegó un año y medio después, apenas quedaba nada de los bienes de Bernardo.

El resto de bienes procedería de la venta de las legítimas paterna y materna de Mariana, que antes de partir vendió a su hermana y a su cuñado, Dominga de Araido y Salvador Arregui, padres de los sobrinos de Mariana que estaban en la villa. Esta era

⁴⁵ AHPLU, *Protocolos Notariales*, Domingo Antonio Moure, 04258-03, f. 59.

⁴⁶ ARG, *Real Audiencia de Galicia*, 11765-29.

una práctica en cierta medida habitual entre los curtidores vascofranceses llegados a Galicia, que para adquirir y/o arrendar fábricas recurrieron, entre otras fuentes, a las herencias o dotes de sus esposas (Garra López, 2022, p. 152). Las legítimas que le correspondían a Mariana por sus padres no eran cifras nada desdeñables, puesto que ascendía a 9700 reales. La propia Mariana así lo refiere en la primera respuesta en el pleito por la herencia de Manuel González:

«es bien notorio que todos los bienes que poseo los llevé y aun muchos más al matrimonio, sin que a él aportase algunos el referido mi marido. Y que si en el día tengo con que sostenerme, me proviene de mi hermano Bernardo Arraydo»⁴⁷

Sea como fuese, el taller estuvo funcionando entre 1816 y 1822 y en ese año la pareja poseía una casa que también funcionaba como taller y habían levantado ellos mismos. Esta obra también pudo ser un lastre para la economía de Mariana al enviudar, puesto que, además del material, también tuvieron que pagar jornales, como alguno de los curtidores que tenían empleados, que trabajaron «algunos días ayudando en la obra de la casa»⁴⁸.

El número de pilas ascendía a doce, una más que las que trabajaba Bernardo, pese a lo cual el número de pieles presentes en la casa era muy inferior: apenas 160 pieles en diferente fase de procesado. Dado que no tenemos información sobre las ventas ni sobre los mercados a los que se enfocaban, podríamos establecer como hipótesis que la diferencia en el número de pieles que manejaban unos y otros pudo deberse a que, en el momento en que Juan testó, ya llevaban tiempo reduciendo la carga de trabajo por contar con menos mano de obra a raíz de su enfermedad y, quizá, hubiesen adelantado la venta de las ya finalizadas, por lo que solo tendrían las pieles que se hallaban sumergidas en los pilos de cal y/o agua. Sin embargo, el detallado inventario de Bernardo nos permite poner en duda esta última posibilidad de que, a su muerte, y al contrario que Juan y Mariana, tuviese todavía pieles listas para la venta almacenadas. De las 372 pieles y media que recoge el inventario de Bernardo, solo veintiséis estaban en la fase final, pues se marca que son para ventas, solo faltando limpiar y lustrar; el resto todavía estaba tratándose con casca (cuarenta y cinco pieles), estaban sumergidas en cal y agua o recién sacadas (204,5 pieles) o pendientes de comenzar el tratamiento (treinta y cuatro pieles).

Si bien el número de pieles no era mayor al que tenían al inicio, sí lo eran las herramientas y recursos que habían adquirido. Además de más cuchillos y de dos caleros, también habían adquirido «una mula para el servicio de moler casca», animal que Bernardo no había adquirido. El ajuar de la casa también era mayor, pues se pa-

47 ARG, *Real Audiencia de Galicia*, 11765-29.

48 ARG, *Real Audiencia de Galicia*, 11765-29.

saba de una cama a tres, de una sábana a seis..., nada extraño teniendo en cuenta que Bernardo vivía solo y ahora eran una familia de siete personas. Ya en este momento las deudas eran cuantiosas: aunque Juan rehúsa exponerlas en su testamento, pues remite la información a Mariana —dando otro indicio de la participación activa en el negocio de ella, pues de otra manera no podría conocer a quién se estaba debiendo por la actividad del taller—, sabemos que a su muerte ascendían a 7940 reales, a los que se suman 580 reales por gastos de entierro.

El último inventario, elaborado en diciembre de 1826, tampoco fue peritado y valorado. En este momento, se mantiene todavía la propiedad de la casa-taller y se ha aumentado hasta diecisiete el número de tinas; por el contrario, las pieles son ligeramente más reducidas: 146 pieles en total. No se cita la mula de 1822, pero sí se conserva «una albarda con sus aparejos de cavallería» y quizá por ello se vuelva a hacer alusión a la cantidad de casca, que asciende a tres carros la acumulada más la que se está utilizando en diez de las tinas. Las herramientas se mantienen estables: se contabilizan cuatro cuchillos, en lugar de los dos potes y los dos calderos de 1822 hay uno de cada y se añaden dos pesas romanas de hierro que no constan en los inventarios anteriores. En cuanto al ajuar de la casa, aporta ciertos indicios de que los hijos de Mariana ya no residen todos con ella, puesto que solo se citan dos tarimas con sus jergones.

	INVENTARIO DE 1815	RELACIÓN DE BIENES DE 1822	RELACIÓN DE BIENES DE 1826
Casa-Taller	Arrendada	En propiedad	En propiedad
Número de tinas	11	12	17
Número de pieles	372,5	160	146
Cuchillos de trabajo	4 (+ una luna)	5	4
Casca	«Un montón»	Una mula para moler	Tres carros de casca seca
Almacenaje	Un arca y una artesa	Dos arcas	Dos arcas y una artesa

Tabla 2. Breve comparativa de los principales elementos de los inventarios analizados

Fuente: elaboración propia a partir de AHPLU, 04305-03, f. 2; 04258-03, f. 59. ARG, 11765-29.

La sensación es que la situación es ligeramente peor que en 1822 y, aunque se tienen más herramientas, el nivel de trabajo sería inferior al que tenía Bernardo. Debemos recordar que, entremedias, se produjo la viudez de Mariana y el citado pleito con Manuel González. Independientemente del resultado del proceso, la inquina que parecía tenerle la justicia ordinaria de la villa conllevó que perdiese material y que hubiese de hacer gastos que no debiesen haberse producido. A consecuencia del pleito, a finales del año 1824, la justicia de la villa le embarga los bienes. En febrero de 1825, una vez que Mariana ya estaba acogida a la Ordinaria de Viudas y estaba notificado a la justicia de la villa desde el dicesiséis de enero, entraron en su casa dos alguaciles a que le «sacasen con violencia» bienes por valor de treinta y cuatro reales: treinta reales que

le pedía el escribano para asesorarla en el proceso y cuatro reales de las respectivas costas, asesoramiento al que ella se había negado porque iba a tomar el asesor que le ofreciesen desde la justicia de la Real Audiencia. Aunque primero le requisaron un cuero en pelo de su fábrica, lo devolvieron porque no podían venderlo y lo cambiaron por una suela curtida y numerada de cerca de diecisiete libras.

Como ha resaltado Rey Castelao (2021, p. 231), el asentamiento de una comunidad con pautas culturales diferentes conllevaba un proceso de adaptación que derivaba, en múltiples ocasiones, en hostilidades. Mariana fue objeto de estas hostilidades no solo por su origen foráneo, sino que se agravaba por ser una mujer sola y por ser percibida por los vecinos como la extranjera que le había arrebatado su herencia a un vecino. Tampoco contribuyó la escasa integración social por parte de Juan Hospital y Mariana de Araido, quienes podrían haber aprovechado el bautismo de sus tres hijos para crear lazos de compadrazgo en la villa; empero, optaron por padrinzgos individuales y por seleccionar al resto de hermanos como padrinos⁴⁹. Esto también implicó que no hubiese una selección recíproca, de tal forma que Juan y Mariana solo fuesen escogidos como padrinos en una ocasión, para apadrinar a la hija de un matrimonio de curtidores foráneos, Josef Somastre y María Concepción Robira⁵⁰.

Otro tipo de gastos derivados de la hostilidad de la justicia de Chantada fue que se le impuso una multa de cincuenta ducados por parte del juez de Santa María de Torbeo al no haber acudido acompañada de un escribano numerario, dado que ninguno de la zona quería acompañarla. Eso la obligó también a que durante el proceso tuviese que desplazarse a otras jurisdicciones vecinas para poder ser atendida por un escribano, con la consecuente pérdida de jornadas de trabajo. Las triquiñuelas de la justicia en contra de Mariana no se quedaron ahí, sino que trataron de negarle el acogerse a la Ordinaria de Viudas de la Real Audiencia alegando que no podía hacerlo por estar pleiteando con privilegiados, cuando ni Manuel ni sus curadores lo eran. En este sentido, acogerse a la Ordinaria de Viudas fue la única oportunidad de sentencia justa para Mariana por los evidentes intereses encontrados que había con la justicia chantadina (Rey Castelao, 2016, p. 11). Cabe resaltar que uno de los escribanos que más implacable parece haber sido contra Mariana era Domingo Antonio Moure, cuya esposa relató haber sido llamada para ser madrina del supuesto hijo de Bernardo, aunque finalmente fue la madre de esta. También presentaron documentos en los que defendían había participado Mariana y había aceptado las condiciones y realizado el pago. La trampa salió a la luz porque incluyeron la referencia a que Mariana no firmaba por no saber: efectivamente, a su llegada a la villa no sabía firmar, pero tras en-

49 ACPDLu, *Libro III de Bautismos de Santa Mariña de Chantada*, 1801-1846, ff. 82, 95 y 101. La primera niña es apadrinada por Juan Echoyen, dueño de la principal fábrica de curtidos de la villa en ese momento y de origen francés; el siguiente niño es apadrinado por su hermano Juan Hospital y una vecina, Casilda Cervelo; el último niño tiene por padrino único a su hermano, Juan.

50 ACPDLu, *Libro III de Bautismos de Santa Mariña de Chantada*, 1801-1846, f. 78.

viudar adquirió unos mínimos conocimientos sobre escritura y, si bien era una firma tosca y rudimentaria, sabía firmar, lo que destacaba en un entorno donde menos del 7 % de las mujeres sabían hacerlo (Sixto Barcia, 2021, pp. 309-310).

En estos movimientos de la justicia de Chantada también fue clave la cuestión idiomática (Rey Castelao, 2021, p. 232). Mariana se había criado en un territorio donde se hablaba la «lengua vascongada» y quizá también poseyese algunas nociones de francés, pero había emigrado a un territorio donde se hablaba gallego, lo que obstaculizaba su integración social, laboral y su relación con la justicia. En la declaración de Domingo Espino, curtidor de origen francés, Mariana le había contado que «como no entendía dicho idioma castellano ni gallego hacían la burla de ella»⁵¹. En las primeras diligencias que había hecho la justicia de Chantada en el pleito con Manuel González, solicitó que se le entregasen los autos a fin de llevárselos «a un intérprete o persona que poseyese la lengua castellana y la mía». Con todo, también ella usó este argumento a su favor, aludiendo a que «el escribano, por no entender la vascongada, equivocase involuntariamente mi contestación»⁵².

En cualquiera de los casos, a través de los inventarios percibimos una fábrica-taller pequeña y modesta en los tres periodos. Lo que más valor tenía en el inventario de 1815 eran las pieles, por lo que se puede deducir que en 1822 y 1826, la valoración de los bienes habría sido inferior a los más de veinticinco mil reales de 1815. Cifras que distan ampliamente del valor de otras fábricas y de las sociedades que se constituyeron en torno a ellas; por ejemplo, la sociedad creada en la fábrica de Espiño (Lalín) por Juan Cadet Irigoyen e Isabel Berrouet se constituye con un capital de 180 000 reales (Garra López, 2022, p. 156). A pesar de la sensación de decadencia de la fábrica-taller de Mariana de Araído, no consideramos que lo fuese tanto. Si comparamos los inventarios de bienes realizados en 1815, 1822 y 1826, podemos aseverar dos cosas: la primera es que desde luego no llegaban al nivel de trabajo que había tenido Bernardo, pero la segunda es que en 1826 María Ana estaba remontando: tras cuatro años viuda y sola al cargo del taller y de cinco hijos pequeños y adolescentes, y tras pasar por un pleito alargado en el tiempo y que conllevó múltiples gastos, tenía más tinas que en el momento de enviudar, solo trabajaba catorce pieles menos y había adquirido en propiedad dos pesas romanas y una caballería, con las implicaciones que ello tenía para el comercio de las pieles. Por lo tanto, consideramos que no fue un final negativo en términos relativos.

Además, fue un medio que permitió subsistir durante medio siglo a distintos miembros de la familia: primero Bernardo de Araído, después Mariana, su hermana, y su familia, pasando después a su sobrino Pedro y, tras el asesinato de este en 1849, a la otra sobrina de Bernardo y Mariana, Juana. Incluso podemos hipotetizar que, aunque la propiedad pasó a Pedro en 1826 y con ello se acabó oficialmente el periodo de

51 ARG, *Real Audiencia de Galicia*, 11765-29.

52 ARG, *Real Audiencia de Galicia*, 11765-29.

Mariana al frente del taller, posiblemente Pedro la mantuvo como inquilina y/o trabajadora en uno u otro puesto.

Conclusión

A modo de cierre, es imperativo destacar los múltiples desafíos que enfrentó Mariana de Araido en la administración del taller de curtidos. Entre estos desafíos se incluyen las barreras idiomáticas, la desconfianza y aversión de los vecinos y la justicia debido a su condición de foránea, la escasa red familiar de apoyo y, principalmente, el hecho de ser una mujer en un sector predominantemente masculino. A pesar de estos obstáculos, Mariana logró mantener el taller en funcionamiento e, incluso, que comenzase a remontar durante la última década; sin embargo, las decisiones previas de Juan Hospital y los gastos derivados de su enfermedad representaron un lastre insuperable. La pérdida de la empresa por parte de Mariana no se debió a su mala gestión económica, sino a las condiciones adversas que la dejaron con escasa liquidez y grandes deudas. Mariana de Araido constituye un ejemplo, aunque sin un final feliz, de que una mujer podía liderar un negocio en un sector masculinizado y conseguir que su familia subsistiera de él a pesar de las adversidades del contexto social y familiar.

Bibliografía

Calvo Calvo, Ángel Amado (2007). Del gremio de la industrialización. En Manuel Silva Suárez (Ed.), *Técnica e ingeniería en España. El Ochocientos: Pensamiento, profesiones y sociedad* (Vol. 4, pp. 387-426).

Carmona Badía, Xan (1990). Crisis y transformación de la base industrial gallega, 1850-1936. En Jordi Nadal y Albert Carreras (Eds.), *Pautas regionales de la industrialización española: (siglos XIX-XX)*. Ariel.

Carmona Badía, Xan y Fernández Vázquez, María Teresa (2003). *A Compostela industrial. Historia e pegada das fábricas de coiros no concello de Santiago*. Consorcio de Santiago.

Carmona Badía, Xan y Nadal Oller, Jordi (2005). *El empeño industrial de Galicia: 250 años de historia (1750-2000)*. Fundación Pedro Barrié de la Maza.

Cuburu Ithorotz, Bernard (2022). *Les travailleurs du cuir d'Hasparren en Amérique latine. Étude micro-historique d'une émigration spécialisée (XVIIIe-XXe siècle)* Universidad del País Vasco.

Garra López, Antonio (2022). Implantación e consolidación dunha industria no rural galego do século XIX. A fábrica de curtidos do Espiño. *Descubriendo: Anuario de estudios e investigación de Deza*, 15, 151-176.

González López, Tamara (2020). Infancia y padrinazgo: Legítimos, naturales y expósitos en la diócesis de Lugo en el Antiguo Régimen. *Revista de Demografía Histórica-Journal of Iberoamerican Population Studies*, 38(1), 59-77.

Lindoso Tato, Elvira (2022). “Trato, sociedad y compañía” en la comarca de Ferrol, 1750-1849. *Obradoiro de Historia Moderna*, 31. <https://doi.org/10.15304/ohm.31.7830>

Martín García, Alfredo (2003). La colectividad francesa en el Ferrol del siglo XVIII. En *Los extranjeros en la España moderna* (pp. 469-480). Ministerio de Ciencia e Innovación.

Otero Eiriz, Claudio (2015). *A Chantada fabril. Os curtidos do Asma na Idade Contemporánea*. Asociación de Amigos do Mosteiro de Ferreira de Pallares.

Rey Castelao, Ofelia (2003). Los extranjeros en la cornisa cantábrica durante la Edad Moderna. En María Begoña Villar García y Pilar Pezzi Cristóbal (Eds.), *Los extranjeros en la España moderna* (Vol. 2, pp. 23-58). Ministerio de Ciencia e Innovación.

Rey Castelao, Ofelia (2016). Las mujeres gallegas ante los tribunales: La defensa de lo suyo. *Historia et Ius*, 9, 1-13.

Rey Castelao, Ofelia (2021). *El vuelo corto. Mujeres y migraciones en la Edad Moderna*. Universidade de Santiago de Compostela.

Salas Auséns, José Antonio (2004). Inmigrantes en una tierra de emigración: Extranjeros en Galicia en la segunda mitad del siglo XVIII. *Obradoiro de Historia Moderna*, 13. <https://doi.org/10.15304/ohm.13.567>

Sixto Barcia, Ana María (2021). *Letras entre ruelas, redes y arados. Mujeres y cultura letrada en Galicia (siglos XVII-XIX)*. Andavira.

ENTRE LAS «LABORES PROPIAS DE SU SEXO» Y LAS LABORES PROPIAS DE SU CLASE: EL PERFIL DE LA EMPRESARIA RIOJANA EN EL SIGLO XIX (1850-1900)

Sergio Cañas Díez
Universidad de Burgos

Introducción

Analizar el fenómeno histórico de las empresarias del siglo XIX significa poner el foco en un hecho, en una realidad histórica poco trabajada tradicionalmente por la historiografía económica y social española. Entendiendo como tal la producida antes del cambio de milenio, a partir del cual se constata un cambio de tendencia porque es cuando han comenzado a producirse diversos estudios que han arrojado luz sobre el papel empresarial femenino en el siglo XIX.

Si bien se puede apreciar un avance en ese sentido, todavía queda trabajo historiográfico por hacer. El caso español presenta pocos estudios cuando comparamos la producción de la historia española con el volumen de trabajos que la historiografía extranjera tiene sobre un hecho que, ahora mismo, todavía resulta novedoso en alguna medida en la historiografía española: la mujer empresaria de la centuria decimonónica.

Sin embargo, la atención dedicada en los últimos años al papel socioeconómico de la mujer empresaria está siendo importante. Hasta el punto de que esta perspectiva comparada puede estar próxima a ser revisada, ya que actualmente —en la medida en que podamos usar el término actual para referirnos a los últimos diez o quince años— existe un claro interés por subsanar esta realidad. De hecho, este mismo libro colectivo lo demuestra, entre otras iniciativas académicas recientes dedicadas a poner en común investigaciones que, a partir de trabajos enfocados en una escala regional o local, han destacado el papel de la mujer en la economía capitalista contemporánea⁵³.

Pero los avances todavía no han llegado a permear completamente. Y por eso este trabajo parte de la tesis de que, generalmente, entre buena parte de la historiografía española todavía está muy presente el análisis cuantitativo por encima del cualitativo en lo que al papel socioeconómico de la mujer española en el ochocientos se refiere. Y este no es otro que el del rol de la mujer trabajadora, es decir, el mismo que dominaba hace aproximadamente una década los estudios históricos y sociales dedicados al análisis de la mujer española contemporánea en la sociedad decimonónica y burguesa (Borderías, 2009 y Solá, 2009). Siendo la realidad muchas veces más presente en los estudios socioeconómicos sobre el siglo XIX español frente a la atención recibida por el empresariado femenino, todavía observado como algo extraño y más o menos pintoresco.

Si bien al mismo tiempo en que la historiografía española comenzó a ser consciente de la anomalía que ese hecho representaba en el panorama historiográfico internacional, donde era más común encontrar trabajos versados sobre la mujer dedicada a labores profesionales modernas y liberales dentro del proceso de industrialización

53 Verbigracia, al tema de la mujer en el mundo de los negocios en la contemporaneidad se le dedicó un taller en el XVI Congreso de la Asociación de Historia Contemporánea celebrado en Logroño el 7 de septiembre de 2023, el cual fue coordinado por las profesoras Luisa Abeledo Muñoz y Arantza Pareja Alonso.

capitalista propio del siglo XIX, distintas investigaciones realizadas en España han comenzado a plantearse el análisis del rol de la mujer propietaria y empresaria (VVAA, 2017, Parejo, 2011 y Gálvez y Fernández, 2007). Por lo que más allá de reconocer los síntomas y determinar la dolencia de un malestar historiográfico español, lo cierto es que estamos en un momento historiográfico en el que el rol de la mujer empresaria y capitalista empieza a calar en la mirada que tenemos a la estructura socioeconómica del siglo XIX español. Así, en este trabajo vamos a analizar el perfil del empresariado femenino riojano en la segunda mitad de la centuria decimonónica. No solo para contribuir desde una perspectiva regional a la renovación temática general, sino también para profundizar en un aspecto no suficientemente tenido en cuenta en trabajos anteriores dedicados a la industrialización y progreso económico riojano en el siglo XIX; reflexionar sobre la importancia de la mujer empresaria riojana; trazar un perfil, un modelo, de empresaria riojana decimonónica; subsanar algunas imprecisiones, fruto de la falta de documentación específica para trabajar este tema, y asimilar los nuevos datos que la presente investigación y el trabajo de otros colegas ha ido descubriendo en fechas más o menos recientes. Siendo conscientes de que todavía queda mucho por estudiar sobre el tema, pero que ya tenemos suficientes datos como para poder inferir una serie de conclusiones positivas.

Economía y mujer en la sociedad burguesa

La economía española de la segunda mitad del siglo XIX se caracterizaba por el predominio agrario a pesar de que ya se había iniciado el camino hacia la modernización que entonces representaba la industria moderna. Por ejemplo, los datos oficiales reflejaron que, en 1877, casi el 60 % de la población activa española se ocupaba en el sector primario, por lo que la economía de España era, en gran medida, una economía agrícola y ganadera (Rueda, 2010, p. 471). Porque a pesar de que, merced a los cambios políticos y legislativos propios de la Revolución liberal y de la construcción del Estado liberal, la agricultura aumentó su productividad durante toda la centuria decimonónica, esta fue incapaz de proporcionar el capital necesario para realizar inversiones industriales que terminasen de modernizar e industrializar la economía en términos globales, con la excepción del caso catalán y su tradicional y característica industria textil (Eiroa, 1998, p. 349 y Carr, 1999, p. 46).

En el esquema socioeconómico de la España decimonónica, el hombre, el elemento social masculino, destacaba como rector de las esferas políticas, económicas y sociales. Así, el empresario era, en el ámbito socioeconómico, el fiel reflejo del hombre público con responsabilidades administrativas públicas en el ámbito político (Del Rey, 2003). Pues el liberalismo español, principalmente dominado por su vertiente conservadora, si nos atenemos a la vigencia de proyectos constitucionales y duración de los gobiernos moderados del siglo XIX (Bernecker, 1999, p. 142), relegó a la mujer a un papel subsidiario del hombre —ya fuera el padre, ya fuera el marido— en materia de derechos políticos. Y eso tuvo su correlato socioeconómico debido al control efectivo

que el hombre ejercía sobre la mujer como administrador de los bienes matrimoniales (López Córdón, 1982, p. 89).

Un hecho ya señalado, en la propia época que estamos estudiando, por Pi i Margall cuando expuso públicamente que la mujer no podía administrar bienes sin permiso conyugal porque «la mujer dentro del matrimonio (...) carece de personalidad» jurídica: «soltera ha de vivir (...) bajo la potestad del padre; casada, bajo la autoridad del marido» (Cit. en de Diego, 2009, p. 147). Creándose así, simultáneamente, una división sexual de los papeles socioeconómicos del hombre y de la mujer del siglo XIX y el ideal de la mujer como «ángel del hogar», cuya misión principal era ser buena madre y una esposa ejemplar (Cruz, 1996, p.141), mientras que el marido se encargaba de proveer de recursos a la familia, independientemente de la clase social a la que se perteneciera. En términos legales, las leyes sobre el matrimonio impedían a la mujer administrar sus bienes o los de su marido, comparecer en un juicio o celebrar contratos privados sin licencia marital (Ten Domenéch, 2023, p. 99), una perspectiva que era transversal y que prácticamente cruzaba todos los resortes de la sociedad española decimonónica (Arbaiza, 2003).

A pesar de las puntualizaciones que cada cultura política hiciera en función de la ideología desde la que se trataba la cuestión de la mujer, desde un punto de vista católico y conservador, ser buena esposa y madre era ante todo una cuestión moral: la crianza y el cuidado eran los deberes de «la mujer virtuosa y cristiana», tal y como reflejó la prensa femenina dedicada a la educación y toma de conciencia del rol social de las propias mujeres en el siglo XIX (Sinués de Marco, 1865, p. 1). Pero también, a pesar de los matices ideológicos, el mantenimiento de la mujer fuera de la esfera socioprofesional fue común dentro del movimiento obrero socialista decimonónico (Nash, 1993), perpetuando así la división sexual del trabajo (Borrell-Cairol, 2020, p. 197) en aras de que los miembros de una misma familia no compitiesen entre sí en el mercado del trabajo.

Por su parte, el progresismo democrático decimonónico español tampoco estaba abocado entonces a terminar con la potestad del marido frente a la mujer (Peyrou, 2011, p. 153), pues se entendía que igualar al hombre y a la mujer introduciría un conflicto de competencias familiares (Fraisie, 2003, p. 22). Desde el punto de vista republicano y laico, que la mujer ganase protagonismo económico no era malo en sí mismo, siempre y cuando la mujer no descuidase su rol maternal dentro de la propia familia o perjudicase el trabajo masculino, pues también, desde esta coordenada ideológica, el hogar doméstico era el espacio donde la mujer decimonónica debía realizarse socialmente. Y si comenzaba a desarrollar la misma misión socioeconómica del hombre, esta corría el riesgo de descuidar sus obligaciones familiares al tiempo en que pondría en riesgo el rumbo de la economía y de la sociedad decimonónica:

«Hay, ciertamente, en los pueblos modernos, y más aún en los extranjeros que en el nuestro, cierta tendencia, no sólo a que la mujer sea política y literata, sino también a que entienda de industria y de comercio. Pero en esos pueblos suele observarse que los lazos de la familia se relajan de día en día; que la mujer pierde las bellas cualidades de su sexo, sin adquirir las del hombre, y que, lejos de ser un elemento civiliza-

dor, pasa a ser un elemento perturbador, hasta tal punto que, para perturbarlo todo, llega a perturbar a veces hasta las relaciones de la economía política.

La mujer que se entrega completamente a la industria, al comercio, a la literatura, a las artes, suele ver con cierto desdén el hogar doméstico, tener deseos de alejarse de sí a esos mismos hijos cuya educación le está confiada, ver en ellos un obstáculo para sus elucubraciones mentales o sus trabajos científicos, y perder, por fin, su carácter, ese carácter sentimental que debe tener si quiere cumplir su fin y su destino» (Pi i Margall, 1869, p. 4 y 5)

La empresa riojana en el siglo XIX

La industrialización riojana está íntimamente relacionada con los sectores agroalimentarios, donde la viticultura y la conservación de alimentos vegetales han sido el santo y seña de la producción industrial riojana en el siglo XIX, así como las primeras industrias modernas en sentido contemporáneo (Climent, 1992; Gómez Urdáñez, 2008; San Felipe y Cañas, 2014).

La empresa riojana del siglo XIX era habitualmente una empresa familiar en cuanto a su tamaño, capacidad productiva y capital. Por un lado, porque la industria decimonónica es hija de la industria manufacturera del Antiguo Régimen, donde sagas familiares como los Quemada, los Fernández o los Trevijano habían sido «grandes empresarios del textil desde los tiempos de la lana merina y la Mesta» (Gómez Urdáñez, 2008, p. 7) antes de convertirse en grandes industriales regionales del calzado, de las conservas vegetales, del metal, etcétera. Por otro lado, porque el pequeño y mediano tamaño de las instalaciones y el capital necesario para invertir en industrias ligadas directamente a la agricultura del entorno físico no precisaban de ingresos provenientes de elementos ajenos a una misma familia. Mucho menos de inversores extranjeros o forasteros.

Pero así como en la historia industrial riojana no todo era vino y vegetales, como demuestran la diversidad de la economía riojana en el siglo XVIII y la pujanza de la industria pañera de la sierra riojana (Moreno Fernández, 2004), el buen estado de la protoindustria riojana antes de la Revolución industrial no derivó en una industrialización rápida, directa ni exitosa. Como demuestran, por ejemplo, el cierre de algunas grandes empresas surgidas en el siglo XVIII a medida que se instaló el liberalismo en la naciente provincia de Logroño, en el siglo XIX, y la pérdida de empleo industrial en Logroño —a la sazón, la capital de la entonces joven provincia española— entre el periodo que va de la Guerra de la Independencia hasta bien entrado el reinado de Isabel II, frente a los datos recabados para los últimos compases del Antiguo Régimen (Alonso Castroviejo, 1994, p. 273-274).

Si el retraso caracterizó la industrialización española frente a los países punteros en el sector secundario a escala continental en el siglo XIX, La Rioja mantuvo el mismo síntoma frente a las regiones industriales españolas más tempranas. Además de vincular específicamente su proceso industrializador a la tradición textil y a los pro-

ductos agrarios, siendo estos segundos quienes terminarían liderando la industrialización provincial a lo largo y ancho de la centuria decimonónica, junto a los principales sectores capitalistas nacionales, como el ferrocarril o la banca, que no fueron sectores propios de La Rioja, sino que se instalaron en su territorio al mismo tiempo en que el capitalismo comenzaba a dominar la economía española en el ochocientos.

De hecho, las contribuciones económicas de la industria textil eran prácticamente similares a las derivadas de la industria agroalimentaria a principios de la segunda mitad del siglo XIX, llegando a sumar entre ambas ramas industriales, aproximadamente, el 60 % del total de las contribuciones industriales a finales del Bienio Progresista⁵⁴. Pero para finales del siglo XIX y principios del siglo XX, del total de industrias riojanas, casi un 63 % pertenecían al ramo de la alimentación —el 21 % de bebidas destiladas, vino principalmente, y el 11 % de conservas vegetales—, mientras que la industria textil ocupaba solo un 17 % del total de fábricas provinciales⁵⁵. Pues fue durante la segunda mitad del siglo XIX cuando se produjo una especialización provincial industrial, ligada al auge de la industria agroalimentaria, que terminaría caracterizando el proceso de industrialización de toda la provincia.

Si bien en el caso del sector vitivinícola, La Rioja contaba con una larga y enraizada tradición productiva y comercial, el sector de la conservación vegetal sí que fue una novedad en toda regla en la economía riojana del siglo XIX. Siendo un campo industrial que se desarrolló exponencialmente en el territorio riojano, a pesar de que fueran las dos principales ciudades, Logroño y Calahorra, quienes contaron con mayor número de instalaciones y, por ende, dominasen la producción regional en este ramo. A mitad del siglo XIX, apenas comenzaron a surgir algunas industrias de conservas vegetales, pero, para finales del reinado de Isabel II (1863), había en Calahorra ocho de las veinte fábricas de conservas vegetales españolas; para el inicio de la Restauración (1876) existían veinticuatro industrias en Logroño, Calahorra, Lardero y Pradejón; para 1886 había más de cuarenta instalaciones de este tipo; para inicios del siglo XX había cincuenta en todo el territorio provincial, liderando el sector a nivel nacional si nos atenemos al número de fábricas totales en el panorama industrial nacional (Ochagavía Fernández, 1950 y 1955; Martínez Carrión, 1989 y San Felipe y Cañas Díez, 2015). El éxito regional de la nueva industria complementa, ligado a la llegada del ferrocarril a La Rioja entre 1863 y 1864, que permitía el comercio y la exportación como en el caso del vino riojano (Cañas, 2012, p. 203 y ss.), fue aplaudido y señalado en la propia época, sobre todo en el caso de la conserva de pimientos; todo un fruto calagurritano de fama comercial internacional, periodística y literaria en el siglo XIX, como hemos demostrado en otros trabajos anteriores (San Felipe y Cañas, 2015, p. 269 y ss.):

54 *Estadística administrativa de la Contribución Industrial y de Comercio*, Madrid, 1857.

55 *Estadística administrativa de la Contribución Industrial y de Comercio*, Madrid, 1901.

«(...) en cantidades muy crecidas los exportan a todas partes, satisfaciendo el creciente pedido que se hace, por efecto del crédito que han alcanzado, crédito tan universal que ha hecho del fruto que se trata [el pimiento] una de las cosas características de la producción de la Rioja, por lo cual casi podría excusarse esta digresión» (Delgado y Masnata, 1876, p. 31-32).

En cuanto al tipo de sociedad industrial más común en La Rioja, lo cierto es que las sociedades colectivas fueron dominantes, representando para el periodo de 1886-1900 el 84,5 % del total, frente al 11,3 % de las sociedades comanditarias y el 4,1 % de las sociedades anónimas⁵⁶, lo cual es típico y sintomático de una industria de tamaño familiar dedicada a la transformación y comercio de productos agroalimentarios que no exigían la movilización de un gran capital ni de grandes inversiones foráneas.

El empresariado femenino en La Rioja decimonónica

La primera referencia que encontramos en La Rioja decimonónica de una empresaria, de una mujer al frente de una industria sin la sombra marital detrás o delante, según queramos entender la figura poética, es la de María Cruz Espeso Montes. Un personaje riojano poco conocido, salvo para algunos especialistas en la realidad histórica calceatense, que pasó a regentar una industria textil tras la muerte de su marido, el famoso industrial José Antonio Pérez Íñigo, y que estuvo al frente de la Real Fábrica de telas desde 1806 hasta 1835⁵⁷. En este caso, se trataba de una industria especialmente novedosa en el panorama riojano y español, muy ligada a las reformas propias del reinado de Carlos IV, y comenzó su andadura en 1786 en Santo Domingo de la Calzada (Díez Morrás, 2010, p. 431).

Se trataba más de una fábrica de estilo colbertiano que de una industria típicamente decimonónica, pero no por ello su impacto fue pequeño, ya que mereció los elogios de ilustrados como Jovellanos y de intelectuales como Larruga por sus modernas instalaciones y la calidad de sus productos⁵⁸. Si bien debido a todas las vicisitudes políticas y bélicas que sufrió España en el primer tercio del siglo XIX, en 1835, durante la primera guerra carlista, la fábrica clausuró sus puertas. Aunque sería pocos años después cuando otra empresaria riojana iniciaba su andadura en el mundo de los negocios, aunque esta vez tuviera más éxito a la hora de dar continuidad a su industria en el tiempo histórico.

En el caso de Antolina Ruiz-Olalde y su popular fábrica de pastillas de café con leche, conocida popular y tradicionalmente como Viuda de Solano, nos encontramos

56 *Libros de Sociedades del Registro Mercantil de Logroño* (Gómez Urdáñez, 2008).

57 Archivo Histórico Provincial de La Rioja (AHPLR). Protocolos notariales. Sig. 2987, s/n.

58 Real Academia de la Historia, s/f. Consultado el 1/08/2024. <https://dbe.rah.es/biografias/85701/jose-antonio-perez-inigo>.

a una mujer nacida durante el Trienio Liberal que veinte años después abrió en Logroño una confitería con su marido, Celestino Solano. Concretamente, lo hicieron en el corazón del casco antiguo de la capital riojana, entonces el centro de la ciudad. Allí comenzó a elaborar caramelos con leche de burra y hacia 1850, debido al éxito alcanzado por el producto, el matrimonio cerró la tienda para dedicarse exclusivamente a la fabricación de esta mercancía. Fue entonces cuando, tras morir Celestino Solano, la fábrica tomó el nombre de Viuda de Solano, que hizo las delicias de la niñez riojana hasta bien entrado el siglo XX. Si bien Antonia Ruiz-Olalde falleció en 1913 y fue su sobrina, Araceli López-Castro Ruiz-Olalde, quien se hizo cargo del negocio (Bermejo, s/f y Eldiario.es, 14/3/2024)⁵⁹.

Debido al éxito que este tipo de productos alcanzó en el siglo XIX, a finales de la centuria encontramos otras dos empresarias de este ramo confitero que siguieron a sus maridos en el negocio familiar tras enviudar: Viuda de Galve y Viuda de Valle e hijos (1900) (*Blanco y negro*, 2 de mayo de 1896, s/p y *La Rioja*)⁶⁰. Pero sería otro sector alimentario el que comenzaría a propulsar a la empresaria riojana: la conserva vegetal.

Como causa del auge que la industria de conservación de vegetales alcanzó en La Rioja durante la segunda mitad del siglo XIX, llegando a ser a final del siglo una de las regiones españolas con más fábricas de este tipo (San Felipe y Cañas, 2015), no resulta extraño que encontremos a la tercera empresaria riojana de la centuria decimonónica en este sector. Si bien su fábrica no rivalizaba en cuanto a trayectoria a los ejemplos históricos riojanos más característicos de este sector, el éxito profesional de la calagurritana Tomasa Abecia se suma al hecho de ser una de las pioneras del sector en Calahorra, una ciudad privilegiada en cuanto al número de empresas de este tipo en el siglo XIX⁶¹. En 1852 se instalaba en Calahorra la primera fábrica conservera⁶², tras el éxito que en Logroño y Albelda habían experimentado las fábricas de Trevijano (Gómez, 1893, p. 145 y ss.), y para 1857 Tomasa Abecia era un referente riojano en este campo profesional, llegando a cosechar una mención honorífica por sus productos en la Exposición Nacional sobre Agricultura celebrada en Madrid en 1857 (*Exposición de agricultura: catálogo de los productos* presentados, Madrid, 1857, p. 321 y 669 y *Gaceta de Madrid*, 1858).

59 Consultado el 1/08/2024: https://www.eldiario.es/la-rioja/antolina-ruiz-olalde-la-empresaria-que-creo-el-dulce-mas-riojano-con-leche-de-burra_1_11157980.html. Aclaramos que, a la hora de aportar datos bibliográficos, seguimos a Paco Bermejo, quien establece la fecha de nacimiento en 1821 y la época de apertura de la tienda en 1840. Pues la información periodística actual señala la fecha de nacimiento en 1822 y la fecha de inicio de la labor comercial en 1830, siendo a nuestro entender una fecha equivocada.

60 *Anuario del comercio, de la industria, de la magistratura y de la administración*, Madrid, 1896.

61 Llamada de forma errónea, por la calidad y escasez de las fuentes manuscritas, como Tomasa Alecia en otros trabajos anteriores. Cfr. San Felipe y Cañas, 2015.

62 Archivo del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, privilegio n.º 949, 6 de julio de 1852.

El éxito del sector no solo hizo que para 1860 hubiera en Calahorra once fabricantes de conservas vegetales, sino que, junto a la fabricante anterior, Tomasa Abecia, encontremos en la contribución industrial a otra empresaria industrial calagurritana dedicada al mismo ramo productivo: Nicolasa López de Baró⁶³. Lo cual nos lleva a calcular que, aproximadamente, por los datos que hemos recabado en la investigación, en torno al 15 % de las fábricas de conservas vegetales de La Rioja en 1860 estaban regentadas por mujeres y habían sido creadas por ellas mismas sin apoyo marital.

Lo cierto es que a medida que esta industria fue creciendo cuantitativamente en La Rioja, nuevas mujeres se incorporaron a la fabricación. Pero pocas, en menor medida que en 1860, aunque su número absoluto fuera mayor, lo hicieron bajo los mismos presupuestos que estas dos tempranas empresarias riojanas. Lo más habitual del mundo conservero calagurritano en el siglo XIX, observado en torno a la mitad de los casos estudiados⁶⁴, fue que la mujer se incorporase al mundo empresarial tras el fallecimiento del marido o los progenitores y, bastantes veces, solo hasta que la descendencia masculina, los hermanos, el marido u otro miembro varón de la familia pudieran hacerse cargo de la fábrica familiar. Con todo, también en torno a un tercio de los casos analizados observamos que se trataba de empresas con bienes gananciales levantadas por ambos miembros del matrimonio, aunque la preeminencia empresarial y comercial fuera masculina hasta el fallecimiento del marido. Pues la casuística es alta. Y también podemos asegurar que en torno a un 40 % de los casos conocidos finalizaron con la delegación inmediata de la fábrica por parte de mujeres herederas a manos masculinas sin ocuparse mínimamente de la empresa. Por todo ello, y en aras de clarificar la realidad de la mujer empresaria riojana en el sector conservero, merece la pena que expongamos pormenorizadamente un análisis de los casos que hemos encontrado en la investigación.

Entre 1857 y 1900 encontramos a un total de diecisiete empresarias riojanas, concretamente domiciliadas en Calahorra, dedicadas al sector de las conservas vegetales. Aunque no todas fueran propietarias y se encargasen directamente de la fabricación al mismo tiempo, y la gran mayoría, quince, lo hicieran exclusivamente tras enviudar o heredar la fábrica de sus maridos o padres. Lo que representa un 22,6 % de empresas conserveras riojanas con dirección femenina en la segunda mitad del siglo XIX, de las cuales algo más del 88 % solo tuvieron una empresaria al frente de la producción tras el fallecimiento del marido o del padre.

63 Archivo Municipal de Calahorra (AMC), sig. 2669/2-4.

64 Hay que aclarar que el número total de empresas estudiadas en la segunda mitad del siglo XIX ha sido el de 75 aunque solo funcionaron simultáneamente 40. Cfr. San Felipe y Cañas, 2015.

MARCA DE LA FÁBRICA	NOMBRE Y APELLIDO	INICIO DE ACTIVIDAD
Tomasa Abecia	Tomasa Abecia	1857
Industria doméstica	Nicolasa López de Baró	1860
Viuda de Madinabeitia	Nicolasa López de Baró	1878
Conservas Ocón	Ricarda Ocón	1888
Conservas Pozo y Roqués	Dolores Roqués	1861
Viuda de Lumbreras	Hermenegilda Roqués	Finales del siglo XIX
Conservas Baroja	Benita Álvarez	1880
Conservas Malo	Viuda de Velilla	1884
Conservas Marín	Clara Calleja	1891
Viuda de Santiago Díaz	Jerónima Santa Eufemia	Finales del siglo XIX
Viuda de Rafael Díaz	Leona Gil	1891
Conservas Arenzana	Sinforosa Castillo	1880
Conservas Gil	Bonifacia Escobés	1899
Conservas Jiménez	Micaela Arpón	1896
Conservas Subero	Andrea A. Beaumont	Finales del siglo XIX
Conservas Herce	Tomasa Herce	1888
Conservas José Díaz	Eulalia Pagobarraga	1890

Tabla 1. Empresarias calagurritanas del sector conservero (1857-1900)

Pero más allá del análisis cualitativo anterior, es necesario realizar un análisis cualitativo que explique las peculiaridades históricas de las empresarias riojanas más destacadas en este sector, pues de no hacerlo, podrían malograrse algunas conclusiones de este trabajo, ya que pudiera parecer que la mayor parte de empresarias conserveras riojanas tuvieron una relación exclusivamente marital con el mundo fabril durante el siglo XIX, cuando la realidad histórica fue más amplia y, por ende, más compleja.

Otro caso interesante y que demuestra la estrecha relación entre el mundo empresarial y familiar decimonónicos es el de Dolores y Hermenegilda Roqués. Dos hermanas vinculadas directamente con el mundo de la empresa conservera junto a sus maridos, el propietario y comerciante riojano Manuel Pozo y el fabricante vizcaíno Pedro Lumbreras, respectivamente. Estas hermanas provenían de una tradición conservera y empresarial familiar, pero como elemento sintomático de la lógica patriarcal del momento, aunque ambas empresarias figurasen como propietarias y fabricantes junto a sus maridos en la documentación legal, el nombre de las empresas y la razón social solo aludía a los apellidos masculinos. Pues ellos eran quienes aparecían como sus titulares. Así, las dos fábricas que el matrimonio Pozo y Roqués conservaban bajo la razón social Conservas Pozo, solo en 1880, cuando Dolores pasó el testigo a su sobrino

Vidal Roqués y se vendía una de las dos fábricas, pasó a denominarse Pozo y Roqués⁶⁵. En el caso de Hermenegilda Roqués, poseyó una industria conservera en Bilbao bajo la razón social Conservas Lumbreras y solo tras enviudar se instaló en Calahorra, donde era titular de una fábrica que conservaba con la marca Viuda de Lumbreras⁶⁶.

También el caso de la empresaria Benita Álvarez y Conservas Baroja, industria que levantó junto a su marido, Julián Baroja, es interesante para entender el papel empresarial femenino en esta época de la historia. La industria inició su andadura en 1870 gracias al capital heredado por Julián Baroja de su madre, la prestamista y comercial Manuela Zarratón, y el capital prestado al matrimonio por parte del padre de Benita Álvarez en 1870. En este caso, tanto las vertientes familiares del capital inicial del matrimonio industrial como la propia determinación de la pareja hicieron que, a la hora de testar ante el notario, declarasen que las dos fábricas de la firma Baroja y las riquezas acumuladas eran haberes propios del matrimonio y provenían del éxito de sus fábricas. Sin distinción del capital de cada cónyuge y estableciendo una suerte de bienes gananciales de la pareja. Aunque solo fuera a partir de 1880, tras la muerte de Julián Baroja, cuando Benita Álvarez actuó como empresaria en solitario apoyada en su hijo Cayetano Baroja Álvarez hasta finales del siglo XIX⁶⁷. Además, la faceta empresarial clara de Benita Álvarez la llevó a invertir en Madrid, ciudad en la que construyó una nueva fábrica de conservas vegetales, la tercera de su propiedad⁶⁸.

Un caso donde también hemos encontrado la noción de «industria de la sociedad conyugal» en la documentación, es el caso de la fábrica de Andrés Marín y su mujer Clara Calleja. Este matrimonio comenzó la producción de conservas vegetales en 1870 bajo la denominación Conservas Marín, aunque solo sería a partir de 1891, año del fallecimiento del esposo, cuando Clara Calleja sucedió al frente de la sociedad a su marido de forma autónoma y apoyada por una segunda generación de fabricantes femenina representada por su hija Juana Marín Calleja⁶⁹.

Sin llegar al extremo anterior, lo cierto es que, cuando profundizamos en la organización conyugal de los matrimonios empresariales riojanos del siglo XIX vinculados con el sector de la conservación vegetal en Calahorra, vemos casos como el de la empresaria Micaela Arpón, quien, junto a su marido Juan Jiménez, construyó una fábrica en 1880 y tuvo una vocación rectora clara a pesar de que solo estuvo al frente del negocio familiar tras la muerte del marido. De nuevo, como en casos anteriores, sería a partir del fallecimiento del cónyuge cuando la empresa mantuvo el apellido masculino, junto a la situación civil de la empresaria, pasando de ser Conservas Jiménez a la denominación Conservas de la Viuda de Juan Jiménez. Pero ese hecho no puede ni

65 AHPLR. Protocolos notariales. Sig. 8786, n.º 77. Sig. 7722, n.º 18 y Sig. 9078, n.º 46.

66 AHPLR. Protocolos notariales. Sig. 9073, n.º 83 y Sig. 9078, n.º 46.

67 AHPLR. Protocolos notariales. Sig. 7787, n.º 20 y Sig. 7787, n.º 21.

68 AHPLR. Protocolos notariales. Sig. 8747, n.º 100, Sig. 8785, n.º 24 y Sig. 9084, n.º 34.

69 AHPLR. Protocolos notariales. Sig. 9077, n.º 4.

debe ocultar que, en este caso, también la mujer ocupó cargos directivos, a pesar de que estuvo ayudada por su hija y otros miembros varones de la familia tras enviudar⁷⁰.

Uno de los ejemplos más llamativos y contrarios a los casos que venimos analizando, aunque no por ello extraño, es el de la fábrica de Conservas Subero-Beaumont, la cual pasó a manos de Pedro Subero, quien se desempeñó anteriormente como capataz de la propia industria por su matrimonio con la hija de los primeros propietarios: Andrea Avelina Beaumont. Si bien en principio la herencia recibida por Andrea Avelina Beaumont la debería convertir en empresaria, lo cierto es que en la práctica fue su marido quien ejerció como dueño⁷¹. Un caso similar al de José Díaz y su mujer Eulalia Pagobarrada en Conservas Díaz: la propietaria inicial era la mujer, pero quien terminó al frente del negocio fue su marido⁷². Y también al de Conservas Herce y tantas otras empresas, salvo las que acabamos de mencionar, hasta llegar al total de las que tuvieron, en algún momento de su historia, presencia femenina real o nominal en su dirección.

No obstante, como ya indicamos, también fue normal —prácticamente en un número de casos parejo al anterior— que las mujeres casadas con un empresario tomaran parte en la fabricación tras alcanzar el estado civil de viudedad. Como ocurrió con las fábricas de conservas de los hermanos Santiago y Rafael Díaz. En este caso, tanto Jerónima Santa Eufemia, dueña de la fábrica de conservas vegetales Viuda de Santiago Díaz, como Leona Gil, propietaria de la industria de conservas Viuda de Rafael Díaz, solo llegaron al mundo empresarial tras el fallecimiento de sus respectivos maridos acaecidos en la última década del siglo XIX. Y, además, en el caso de Leona Gil, rápidamente el negocio sería dirigido por sus hijos, que cambiarían la razón social de la industria familiar a Hijos de Rafael Díaz⁷³. Lo mismo podemos observar en los casos de Bonifacia Escobés en Conservas Gil⁷⁴.

Dejando ya el sector de la conservación de vegetales, tenemos que adentrarnos en otro terreno socioeconómico más modesto donde la mujer riojana logró realizarse en términos de la sociedad liberal y burguesa, puesto que es a finales del siglo XIX cuando encontramos en Logroño un aumento de las mujeres que regentaban sus propias tiendas de ropa femenina. Una evolución socioeconómica coherente con la propia educación de la mujer en la España decimonónica y su íntima relación con la proyección profesional y artística de la mujer (Hernández, 2023) que tuvo su reflejo en La Rioja en el sector textil de la corsetería donde, para el caso de Logroño, destacaban Eustaquia Sáenz, «corsetera a medida» que tenía su taller en Muro de las Escuelas (*La Rioja*, 1895); a Herminia Esteban y sus «corsés higiénicos, formas inglesas y france-

70 AMC. Sig. 2753/10.

71 AHPLR. Protocolos notariales. Sig. 9079, n.º 24.

72 AHPLR. Protocolos notariales. Sig. 9080, n.º 98.

73 AMC. Sig. 2753/10. AHPLR. Protocolos notariales. Sig. 9073, n.º 126 y Sig. 9299, n.º 35.

74 AHPLR. Protocolos notariales. Sig. 9079, n.º 24 y Sig. 8760, n.º 64.

sas (...) a precios módicos» (*La Rioja*, 1896), que trabajaba en la calle Mercado, y a la corsetería de Gabriela Garrido, quien atendía a sus clientas en la calle del Mercado y quien, según decía su publicidad en la prensa regional, arreglaba y realizaba corsés y fajas a partir de veinte reales, además de vender un amplio abanico de productos dirigidos a la moda interior femenina como:

«torzales de colores y blancos; bordados de seda y algodón en diferentes colores para adornos; puntillas y encajes de hilo en diferentes dibujos y dimensiones; ballenas, aceros y perezosas de todas clases; aretes y corchetes (...); cutis en diferentes clases; pieles del diablo y satenes» (*La Rioja*, 1891).

Otros ejemplos de mujer empresaria riojana los encontramos, paradójicamente, fuera del territorio regional: en la provincia de Huelva. Como han reflejado los casos trabajados y descubiertos por la historiografía andaluza recientemente, ya que, como los estudios de Moreno Flores demuestran, también es posible seguir el rastro de empresarias riojanas decimonónicas afincadas junto a sus comercios, en la provincia de Huelva, que cobraron protagonismo económico propio tras enviudar. Una senda comenzada por Antonia Martínez de Tejada, viuda del ganadero Antonio Íñiguez, ambos naturales de Laguna de Cameros, afincados en Gibraleón a finales del siglo XVIII, dedicada al negocio de la ganadería en Huelva durante el primer tercio de la centuria decimonónica, y que continuó con la comerciante Manuela Jalón Gregorio, nacida en Pradillo de Cameros, quien tras el fallecimiento de su marido en 1855 alcanzó la propiedad de una importante casa comercial onubense. Terminando por conformar y escriturar la sociedad Viuda de García, Hijos y Ramírez en 1861, junto a sus hijos Ramón y Catalina García Jalón y su yerno, Ramón Ramírez Almarza, una casa comercial con un alto volumen de negocio en la que estuvo involucrada hasta su muerte acaecida en 1868, cuando el negocio familiar pasó a sus hijos y yerno y que terminó liquidándose en 1872, cuando la compañía fue adquirida por Francisca de la Riva e hijos: a la sazón, otra empresaria riojana natural de Pradillo de Cameros, viuda desde 1860, que migró a Andalucía junto a sus seis hijos porque su cuñado, Pedro Jalón y Gregorio, hermano de Manuela Jalón, tenía intereses económicos y una vecindad intermitente en Huelva (Moreno, 2024).

Volviendo al espacio riojano, otro caso conocido de mujer empresaria riojana operativa en la centuria decimonónica lo encontramos en la comerciante y banquera Juana Bautista Marín y Piedramillera, quien sucedió en el negocio a su marido, procedente de una saga familiar comercial de prestamistas desde el Trienio Liberal, como Viuda de González Crespo, tras enviudar en la que fue la segunda casa-banca de la ciudad de Logroño en el siglo XIX. Aunque no se trataba del principal banco de la capital provincial riojana, sí que era un sector económico pionero y pujante en la capital cuando nació en 1835 en plena primera guerra carlista. Llegando a ser un banco que trabajaba tanto a nivel regional —con clientes tanto de la sierra riojana como de

la ribera del río Ebro— como a nivel nacional —en calidad de corresponsal en Logroño del Banco de Bilbao y de sociedades capitalistas con sede en Madrid, Zaragoza, León, Cádiz y Barcelona— e internacional —siendo tres sociedades capitalistas cubanas o francesas afincadas en La Habana, Bayona y París, respectivamente, sus mejores clientes—. Este establecimiento bancario y comercial tuvo una trayectoria operativa de algo más de tres décadas, pues entró en quiebra en el contexto de la crisis económica general de 1868. Si bien solo a partir de 1852 la empresaria Juana Bautista Marín y Piedramillera era la persona que figuraba como propietaria legal al frente del negocio y quien firmaba los documentos del negocio, sabemos que quien realmente realizaba las operaciones comerciales era su sobrino Pedro López Martín. Juana Bautista Marín falleció en 1875 (Bermejo, s/f).

Finalmente, encontramos el caso de una empresaria riojana dedicada al sector de la industria papelera y del diseño gráfico en papel y cartón en la sierra riojana durante el siglo XIX: María Martínez de Pinillos. Esta empresaria, natural de Torrecilla de Cameros y nacida en 1792, operó como tal bajo la marca Viuda de Vallejo y era hija y esposa de empresarios radicados en la misma localidad de la sierra riojana: Diego Antonio Martínez de Pinillos y Manuel María Vallejo.

La industria papelera nació en 1826 en el molino papelerero de su padre, quien años después se asociaría con su yerno, Manuel María Vallejo: el marido de María Martínez de Pinillos. Para los años cuarenta de la centuria decimonónica, esta fábrica de papel comenzaría a elaborar «librillos de fumar», papelillos para la elaboración de cigarrillos de liar, y «naypes (sic) de todas clases»⁷⁵, según explicaban en sus propios embalajes. Si bien los ejemplos que nos han llegado hasta el presente demuestran que las barajas impresas para los juegos de cartas seguían el conocido como patrón García. Muertos los dos empresarios masculinos, aproximadamente hacia la mitad del siglo XIX, sería su hija y esposa quien heredaría el negocio familiar y quien se pusiera al frente del negocio y de la fabricación. De los pocos datos que tenemos sobre esta empresaria de los cameros riojanos, conocemos la fecha y la edad de su deceso, pues murió a los noventa y un años en 1883 (Bermejo, s/f)⁷⁶.

Conclusiones

El reconocimiento del papel empresarial que tuvo la mujer decimonónica en España es un hecho ya asentado historiográficamente hablando, pero el conocimiento que se tiene de las mujeres empresarias en la España del siglo XIX es una perspectiva de análisis original que sigue en pleno proceso de construcción y se está cimentado en virtud

75 Cfr. Numismática Saetabis de Pedro P. Amorós: <https://numismaticasaetabis.com>.

76 Cfr. Dominic Winter Auctioneers: <https://www.dominicwinter.co.uk/> y Bonhams: <https://www.bonhams.com/>. <https://barajasynaipes.blogspot.com/>.

de los estudios regionales y locales sobre el tema.

Más allá de constatar la existencia de mujeres empresarias para la Comunidad Autónoma de La Rioja, entonces provincia de Logroño, en la realidad socioeconómica del ochocientos, hecho que ya se sabía, hemos comenzado a definir su situación, su número y su incidencia real en el tejido industrial como propietarias de los medios de producción y administradoras de las fábricas.

Aunque existen una serie de elementos coyunturales propios del propio desarrollo económico de La Rioja en el siglo XIX que escapaban a la cuestión de género, como su especialización en productos alimenticios y productos elaborados cuya materia prima provenía del campo riojano, es decir, la apuesta por aquellos sectores que exigían menor volumen de inversiones capitalistas, aunque también tuvieran menor peso en el PIB, lo cierto es que la mujer empresaria se formó, en gran medida, en medio de una sociedad patriarcal y machista: a la sombra de una familia liderada por el padre y dedicada al mundo de la industria previamente o del marido fabricante. Lo cual no fue óbice para que encontremos ejemplos diversos de auténticas pioneras que, con la información que tenemos hasta el momento, comenzaron un negocio empresarial junto al marido o siguieron la estela familiar con nombre propio. Dejando más de lado las consideradas labores propias de su sexo, y cogiendo más peso en las labores propias de su estirpe familiar y su clase social, pero sin olvidarse de ninguna de esas facetas, al contrario, protegiendo la marca familiar masculina a la espera de que un hijo varón pudiera continuar la estela o apoyándose en otros miembros masculinos de la familia, en buena parte de los casos, pero también apoyándose en la descendencia femenina cuando no había un varón que pudiera continuar al mando de la fábrica familiar.

Como ya es sabido, la preminencia masculina fue la tónica habitual en la industria riojana decimonónica. Si bien a medida que avanzó la centuria comenzarían a aparecer nichos económicos donde la mujer comenzaría a asentarse. Caso de la corsetería que apareció en el contexto histórico riojano como un desarrollo práctico de la educación femenina y una especialización textil que comenzaba a diferenciarse de la figura del sastre típicamente masculina. Aquí, poco o nada difiere la historia regional de la pauta nacional.

Otra conclusión que afectó por igual a la realidad histórica española y riojana es la mayor capacidad socioeconómica que adquiriría la mujer tras el fallecimiento del marido, siendo habitual que junto al apellido masculino de la razón social o de la fábrica se añadiera la condición de viudedad. Pero, con todo, la añadidura no dejaba de ser un aviso de quién era la persona que estaba liderando la empresa en esos momentos. Por otro lado, pensamos que la denominación usual con el apellido masculino del padre o del marido, en el medio y largo tiempo histórico del hijo varón, no opaca que el mundo empresarial riojano estaba dominado por hombres. Si bien es cierto que también hemos encontrado algunos ejemplos de mujeres que fueron auténticas pioneras y cuyo olfato empresarial rivalizó con el de los hombres de su tiempo, a quienes, teóricamente y por las condiciones sociales del momento, se supondría más proclives a aventurarse a realizar una inversión industrial. Aunque en estos casos la condición

de empresaria se perdiera, como mínimo se subsumiera en la condición de ser mujer de un empresario cuando se contrajo el matrimonio, y solo tras la viudedad se volviera a recuperar la condición empresarial en todo su alcance.

Lo cierto es que no hubo una sola forma de ser empresaria en La Rioja del siglo XIX, pero casi todas ellas compartieron una serie de pautas que pasaban por proteger los intereses familiares y los intereses de clase por este estricto orden. De ahí que no sea sencillo, siquiera en el laboratorio del historiador, separar las labores propias de la esposa y madre de las labores de la empresaria burguesa. Aunque también quepa destacar los casos de esas mujeres que, teóricamente detrás de su marido, el empresario que a ello debía su condición pública socioprofesional, en la práctica compartían cargas y cargos industriales, tal y como se refleja en la documentación notarial. Lo que nos lleva a pensar que, por detrás del rocoso muro de preeminencia masculina en el sector industrial riojano del siglo XIX, había un régimen de mayor equidad entre los miembros de un matrimonio que el que cabía pensar hasta el momento. Si bien la mujer empresaria no pudo abandonar sus obligaciones familiares para con sus descendientes de la misma manera en que el hombre podía hacerlo cuando abandonaba la esfera privada y abría las puertas de la fábrica, y tampoco podía usar su condición socioprofesional como trampolín para saltar a la esfera de la política como sí hicieran bastantes de los industriales riojanos en el siglo XIX. Aunque esa sea otra historia.

Bibliografía

Alonso Catroviejo, Jesús Javier (1994). La evolución socioprofesional (1751-1860). En José Ángel Sesma Muñoz (coord.) *Historia de la ciudad de Logroño*, t. IV, (pp. 269-274). Ibercaja y Ayuntamiento de Logroño, p. 269-274.

Arbaiza, Mercedes (2003). Orígenes culturales de la división sexual del trabajo en España (1800-1935). En Carmen Sarasúa y Lina Gálvez (eds.). *Mujeres y hombres en los mercados del trabajo: ¿privilegios o eficiencia?* (pp. 189-216). Universidad de Alicante.

Bermejo, Francisco (s/f). *Edad Contemporánea*: <https://www.bermemar.com/>

Bernecker, Walther L. (1999). *España entre tradición y modernidad. Política, economía, sociedad (siglos XIX y XX)*. Siglo XXI.

Borrell Cairol, Mónica (2020). Trabajo y género: una visión a largo plazo. En María Adela Fargas Peñarrocha (coord.) *Alternativas: Mujeres, género e historia* (pp.181-208). Universidad de Barcelona.

Cañas Díez, Sergio (2012). Hacia la vía estrecha y secundaria (1900-1966). En José Miguel Delgado (dir.). *Un viaje entre raíles. La Rioja (1863-2013)* (pp. 189-223). Instituto de Estudios Riojanos.

Carr, Raymond (1999). *España: de la Restauración a la democracia 1875-1980*. Ariel Historia.

Cruz, Jesús (1996). De cortejadas a ángeles del hogar. Algunas reflexiones sobre la posición de la mujer en la élite madrileña, 1750-1850. En Alain Saint-Saëns (Dir.),

Historia silenciada de la mujer. La mujer española desde la época medieval hasta la contemporánea (pp. 135-160). Editorial Complutense.

Delgado y Masnata, Antonio (1876). *Memoria sobre el estado de la Agricultura e Industrias Derivadas en la Provincia de Logroño*. Federico Sanz.

Diego de, Estrella (2009). *La mujer y la pintura del XIX español*. Cátedra.

Díez Morrás, Francisco Javier (2010). Tiempo de cambios: Santo Domingo de La Calzada entre el Antiguo Régimen y el Primer Liberalismo. En VV.AA., *Historia de la ciudad de Santo Domingo de La Calzada*. Instituto de Estudios Riojanos.

Eiroa, Matilde (1998). La economía española del siglo XIX. En Javier Paredes, *Historia contemporánea de España. Siglo XIX* (pp. 329-346). Ariel.

Fraisse, Geneviève (2003). *Los dos gobiernos: la familia y la ciudad*. Cátedra.

Gómez, Francisco Javier (1893). *Logroño Histórico. Descripción detallada de lo que un día fue y de cuanto notable ha acontecido en la ciudad desde remotos tiempos hasta nuestros días*. Establecimiento tipográfico de La Rioja.

Hernández, Clara (2023). “Labores propias de su sexo”: el trabajo de aguja y la educación femenina en España en el siglo XIX. Domesticidad, profesión artística y construcción de género. *Historia y Memoria de la Educación*, (17), pp. 343-372.

López Cordón, María Victoria (1982). La situación de la mujer a finales del Antiguo Régimen (1760-1860). En María Ángeles Durán Heras y Rosa María Capel Martínez, *Mujer y sociedad en España: 1700-1975* (pp. 47-108). Dirección General de la Juventud y Promoción Socio-Cultural.

Martínez Carrión, José Miguel (1989). Formación y desarrollo de la industria de conservas vegetales en España, 1850-1935. *Revista de Historia Económica*, (3), pp. 619-648.

Moreno Fernández, José Ramón (2004). Serranos hacedores de paños: pluriactividad y protoindustria en la montaña riojana (c. 1750). *Revista de Historia Industrial*, (25), pp. 11-48.

Moreno Flores, María Antonia (2024). Mujeres durante el siglo XIX en Huelva. Sucesoras de los negocios fundados por sus esposos naturales de La Rioja. *Berceo*, (186), pp. 61-81.

Nash, Mary (1993). Identidad cultural de género, discurso de la domesticidad y la definición del trabajo de las mujeres en la España del siglo XIX”. En Georges Duby y Michelle Perrot (Dir.), *Historia de las mujeres en Occidente*, vol. 4 (pp. 585-598). Taurus.

Ochagavía Fernández, Diego (1950). Notas para la historia conservera riojana. *Berceo*. (15-16), pp. 357-372.

Ochagavía Fernández, Diego (1955). Conservas de La Rioja. En VV.AA., *La industria conservera española* (pp. 83-87). Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio.

Peyrou, Florencia (2011). Familia y política. Masculinidad y feminidad en el discurso democrático isabelino. *Historia y Política*. (25), pp. 149-174.

Pi y Margall, Francisco (1869). *Conferencia décimocuarta sobre la misión de la mujer en la sociedad*. Imprenta y esterotipia de M. Rivadeneyra.

Rueda, German (2009). Demografía y sociedad (1797-1877). En Javier Paredes (Dir.), *Historia de España Contemporánea* (pp. 459-505). Sello editorial.

San Felipe, María Antonia y Cañas Díez, Sergio (2015). *Historia de la industria de conservas vegetales: Calahorra (La Rioja) 1852-2014*. Instituto de Estudios Riojanos.

Sinués de Marco, María del Pilar (1865). Hija, esposa y madre. Cargas dedicadas a la mujer acerca de sus deberes para con la familia y la sociedad. Ángel del hogar, 8 de enero de 1865, n.º 1, p. 1.

Ten Domenéch, Mercedes (2023). El matrimonio y la mujer en la España del siglo XIX. Una visión jurídica enmarcada en la Literatura Realista. *Eunomía. Revista en Cultura de la Legalidad*, (24), pp. 94-117.

ANNA MARIA SIMON I BATLLE, DIRIGIR UNA EMPRESA DE ENCAJES DE REFERENCIA

Neus Ribas San Emeterio
Directora del Museo de Arenys de Mar

Introducción

La producción y realización de encajes artesanos con carácter comercial que se desarrolló en Cataluña desde mediados del siglo XVII y hasta mediados del XX se caracterizó por una estructura basada en empresas de carácter familiar y la destacada presencia femenina: las encajeras, todas ellas mujeres, se dedicaban a la producción de los encajes en su domicilio siguiendo el sistema *putting out*. El carácter caduco de estas piezas destinadas a la moda y confeccionadas por manos femeninas anónimas explica en parte el escaso interés y la existencia de pocos trabajos de investigación.

Desde el siglo XVII, en la comarca del Maresme —la zona costera al norte de Barcelona— los talleres de encajes representaron una actividad significativa que ocupaba a miles de mujeres⁷⁷. La implicación de mujeres en la dirección de estos negocios, normalmente sujetas a la tutela masculina u ocultas bajo el nombre del marido, no ha ocupado muchos trabajos de investigación. Las estrategias de carácter familiar facilitaron la participación femenina y permitieron mantener la actividad empresarial cuando se producía la muerte del progenitor. Estas mujeres, que participaron en estas empresas como emprendedoras o bien como subordinadas a la sombra de los parientes varones, fueron fundamentales en la transmisión de los conocimientos técnicos y en la administración de las empresas. Este capítulo se centra en el caso de Anna Maria Simon i Batlle (1835-1911), que dirigió una empresa de encajes de referencia en toda España, realizando encargos exclusivos y comercializando sus productos principalmente en España y algunas ciudades francesas y de Sudamérica.

Fuentes documentales y metodología

Una de las principales fuentes consultadas son las contribuciones industriales de las ciudades de Arenys de Mar, Malgrat de Mar y Mataró que se conservan en los archivos municipales y comarcales; estos datos nos permiten establecer la cantidad de empresas dedicadas al negocio de los encajes, su tipología y sus responsables. También se han consultado algunos padrones de Arenys de Mar. La consulta de la hemeroteca y las fuentes bibliográficas de la época nos ofrecen datos de los negocios y nos permiten desarrollar una visión de conjunto. En el Arxiu Històric Fidel Fita de Arenys de Mar, a partir de ahora AHFF, se conservan documentos de la contabilidad de las empresas de encajes Castells y Artigas y en el Museo de Arenys de Mar, a partir de ahora MAM, se conservan libros de muestras y algunos objetos procedentes de los negocios de encajes de Arenys de Mar que nos permiten estudiar la producción y nos aportan información de valor sobre la evolución de estas empresas.

⁷⁷ Hacia mediados del siglo XIX se considera que unas treinta mil mujeres en la costa catalana realizaban encajes para diversos talleres.



Figura 1. Alba de encaje de ret fi. Casa Castells, 1915

Fuente: MAM, núm. registro 97.

Las empresas de encajes. Tipologías y producción

A lo largo del siglo XIX y gran parte del XX, una de las organizaciones más extendidas en España eran las empresas de carácter familiar, donde las mismas personas se encargaban de la gestión y eran las propietarias, no constituían sociedades, sino que únicamente la persona física era responsable. La estrategia empresarial venía determinada por el ciclo vital, la muerte podía significar la descapitalización o fragmentación. En Cataluña, donde la legislación protegía la integridad del negocio en un único heredero, la posibilidad de supervivencia podía ser mayor. Según las dimensiones del negocio, generalmente otros miembros próximos de la familia —tíos, tías, primas, primos...— se encargaban de diversas tareas de responsabilidad. Este modelo se aplicó a las empresas dedicadas a la producción de encajes artesanos; incluso las más importantes, que se encontraban en Barcelona, mantuvieron esta estructura.

El proceso de producción de estas empresas empezaba con el diseño de la pieza, seguidamente se realizaban los patrones, cartones que eran la pauta para que las encajeras realizaran los tejidos y, finalmente, las costureras se dedicaban a montar

los tejidos para realizar la pieza final o bien las empresas comercializaban las tiras de encajes.

Las empresas de encajes se dividían en dos categorías: tiendas de encajes o mercerías y fábricas de blondas y encajes. Esta división responde al tipo de producto que realizaban y comercializaban. En el caso de las tiendas de encajes, nos encontramos con una persona o grupo de personas que vendían productos de confección sencilla, compraban los encajes directamente a las encajeras, no solían desarrollar nuevos diseños y tampoco vendían productos confeccionados, únicamente vendían encajes en tiras o volantes para ser aplicados en talleres de confección. En muchos casos, estas tiendas proporcionaban otros productos como cintas, galones, bordados, etc. El segundo grupo, las fábricas de blondas y encajes, eran talleres artesanales de carácter familiar con capacidad para confeccionar productos y que podían realizar diseños propios. Eran empresas capaces de realizar productos destinados al mercado de lujo: piezas de seda para la indumentaria femenina, complementos como abanicos, mantillas, pañuelos o productos para la indumentaria eclesiástica. Contaban con encajeras especializadas, capaces de realizar técnicas complejas.

Un elemento diferenciador entre los dos grupos era el coste del material y la calidad del producto. La producción de encajes sencillos, que se vendían en tiras para aplicar, generalmente se realizaba con lino y algodón, materias menos costosas. En cambio, las fábricas de blondas y encajes, ofrecía una doble producción: encajes sencillos y otros que utilizaban la seda para realizar blondas⁷⁸ o piezas de técnicas más elaboradas.

Estos negocios eran de carácter familiar y en la mayoría de los casos pasaban de los progenitores a sus hijos o hijas. Destacaba la presencia de viudas que mantenían los negocios heredados de sus maridos. Las estrategias familiares definían algo tan básico como la elección de un oficio y, en muchos casos, explican la importante presencia femenina en los puestos de dirección, tal y como ha señalado Romero (2008):

«D'aquesta manera, l'antic model de relacions gremials establert sobre la institució d'ofici, com s'ha dit abans, relativament obert, va transformar-se en un model basat de tipus endogàmic dependent de les relacions familiars i personals. És en aquest nou context on el paper de les dones, pertanyents als grups menestrals, adquirí una major rellevància que en el passat»

Las mujeres desarrollaban su carrera profesional supeditadas a los intereses de la empresa familiar y, en algunos casos, compartiendo responsabilidad con sus maridos o socios, pero invisibilizando su contribución.

78 La blonda es un encaje que se realiza en seda, con diseños principalmente florales sobre fondos de tul. Tiene su origen en Francia y se convirtió en el encaje que principalmente se utilizaba para la realización de las mantillas.

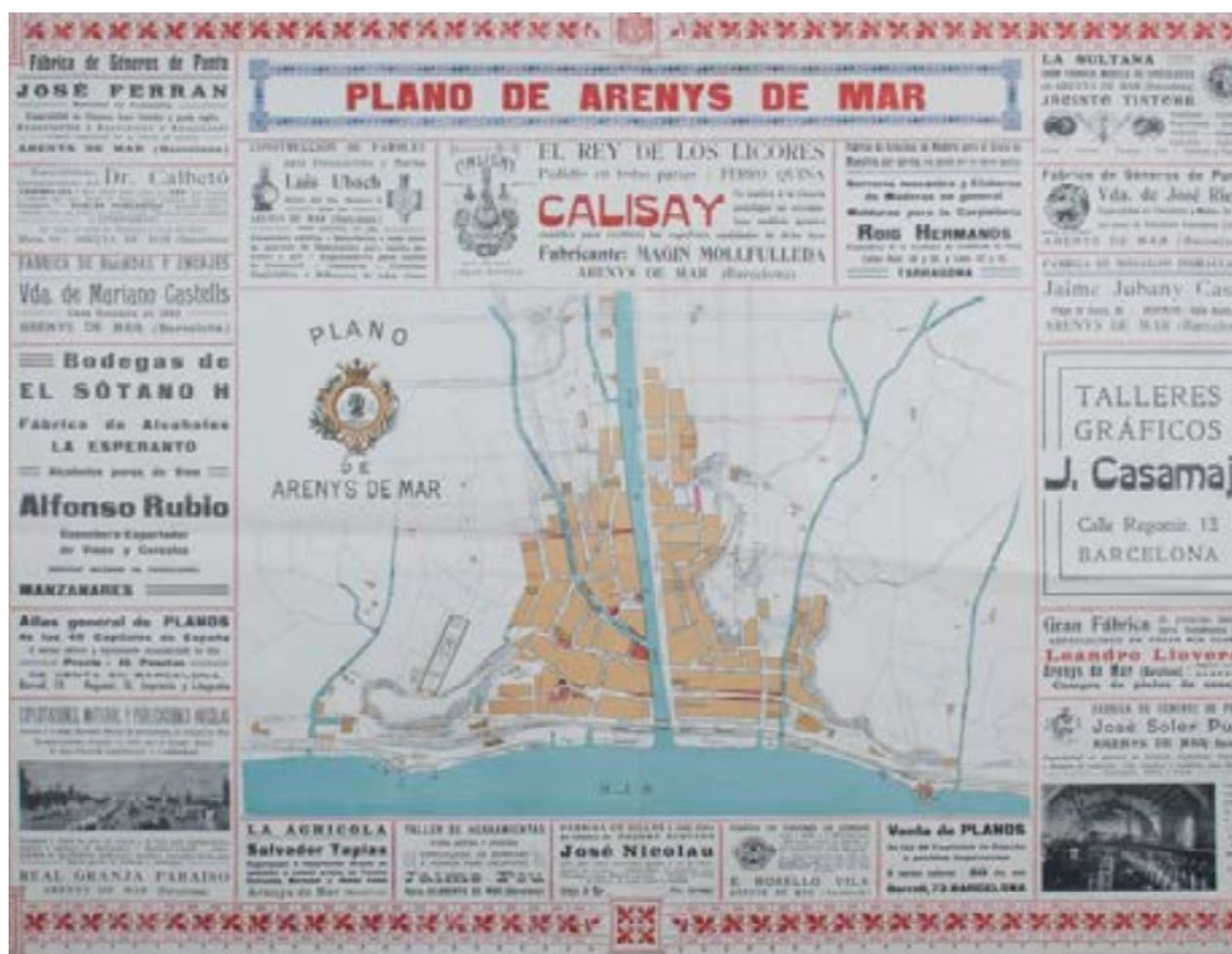


Figura 2. Plano de Arenys de Mar con las principales empresas, entre ellas Viuda de Mariano Castells

Fuente: Talleres Gráficos J. Casamajó, 1903-1911. MAM, núm. registro 3818.

Teniendo en cuenta la legislación española relativa a las herencias y la situación social, Hernandez Nicolas (2019) afirman: «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». Las autoras establecen tres supuestos respecto al papel de las viudas en los negocios:

«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 legislación catalana presentaba dos particularidades: la figura del heredero único y la separación de bienes en el matrimonio. Esta sucesión del negocio por parte de las viudas se consolidó en las zonas urbanas, la figura del heredero único se mantuvo en las zonas rurales, pero fue desapareciendo con la industrialización. En Cataluña, la posición de la viuda fue siempre destacada: heredera universal o usufructuaria, en ocasiones coheredera con sus hijos. En el caso que el hijo fuera heredero, el marido solía determinar la obligación al heredero de mantenerla en la casa, como señalan Solà y Yamamichi (2016):

«De vegades aquestes usufructuàries eren mencionades en el testament com “senyora, majora, poderosa y usufructuaria”, un acte tradicional i típic de Catalunya, que mostrava respecte i consideració a la complexa funció que podia desenvolupar la vídua com a mare i gestora del patrimoni familiar»

López Antón (2021), que ha triangulado diversas fuentes documentales para analizar el trabajo femenino de finales del XVIII y principios del XX, muestra cómo en el estudio de los negocios de encajes en el Maresme existen también casos de iniciativa empresarial femenina, negocios que aparecen con el nombre de la empresaria y que, en algunos casos, mantienen maridos o hijos. Es el caso de Manuela Fita de Doy, en Arenys de Mar, que mantiene negocio desde 1865 hasta 1873 y luego pasa a su marido Eloy Doy Cassà.

La comarca del Maresme, empresas de encajes para la exportación

El Maresme, comarca situada al norte de Barcelona, es una de las áreas que históricamente ha destacado por su producción textil. En los siglos XVII y XVIII, la manufactura textil se especializó en la producción de indianas, medias y productos de seda⁷⁹. Una de las fuentes que mejor explica la importancia que tuvieron los negocios de encajes en esta zona son los testimonios de los viajeros; todos ellos describen un área geográfica en el que todas las mujeres se dedicaban a realizar encajes en las calles de los pueblos. Este dato aparentemente anecdótico nos indica la existencia de empresas dedicadas a la venta y la exportación de encajes.

79 Según un edicto de 1748, las únicas ciudades autorizadas para comprar seda en el resto de España eran Barcelona, Manresa, Mataró, Reus, Tarragona y Tortosa. Ese mismo año en Mataró se fundó el Gremi de l'Art de la Seda, que impulsó la producción de piezas realizadas con este material.



Figura 3. Grupo de encajeras en la calle de Malgrat de Mar

Fuente: Foto J. Vilà, 1910. Arxiu Municipal de Malgrat de Mar.

Desde mediados del siglo XVIII, esta área costera aprovechó el potencial del comercio marítimo para la exportación de sus productos hacia América, entre los que se incluían los encajes. El mercado europeo nunca fue un área destacada para la exportación de los encajes catalanes que competían con los productos belgas o franceses, que gozaban de mayor prestigio. En el siglo XIX, la comarca se convirtió en uno de los focos de la industrialización textil catalana centrada en el género de punto; la producción de encajes artesanos se mantuvo, aunque ya con un carácter residual. A partir de mediados del siglo, estos negocios fueron descendiendo progresivamente hasta mediados del siglo XX, cuando desaparecen de las contribuciones industriales.

El diccionario de Madoz (1848) destacaba la importancia de los negocios de encajes en diferentes poblaciones del Maresme, todas ellas costeras:

«La manufactura de blondas y encages es muy notable en Cataluña, así por el crecido valor que tiene, todo de mano de obra, y de la seda que en ella se invierte, como por el primor con que se trabaja, en términos, no solo de igualar, sino de superar á la estrangera. En 1841, según la estadística del Sr. Sairó, se contaban más de 30,000 mujeres y niñas ocupadas en la fabricación de blondas y encages, en toda la zona litoral de las 4 prov. de Cataluña, y pueblos internados hasta 6 y

8 kg, de la costa y aunque este número haya sufrido alguna disminución, porque el aliciente de la mayor ganancia que ofrecen las fabricación de hilados y torcidos de algodón, donde son mas crecidos los jornales, haya quitado algunos brazos á la manufactura de que tratamos, todavía es muy considerable el número de personas á que da ocupación, tanto más, cuanto que siendo compatible con los quehaceres domésticos, con la edad más tierna y con la más avanzada decrepitud, es muy amplia la escala de personas que pueden dedicarse á este lucrativo ejercicio. En la costa de Levante, partiendo de Barcelona, sobresalen por el mérito de las blondas y de los encajes, los pueblos de Caldetas y Vilasar, así como Masnou y Arenys de Mar, este último sobre todo en los encajes»

En el caso de Arenys de Mar, indica:

«Las mujeres y niños se dedican al tegido de malla, blondas y encajes; hay 1 fáb. de tegidos de lienzos; 200 telares de medias y otros artefactos de algodón». La referencia de Malgrat de Mar es muy breve: «fáb. de franelas y blondas». La ciudad, que por su importancia merece más atención es Mataró: «Ademas de las artes mecánicas indispensable, se ejerce la de hilados y tejidos de algodón, lienzos ordinarios, alpargatería, encajes, blondas, estameñas, cordellates, jarcias, marinería, pesca y toda la demás ind. espresada en el art. de Mataró ciudad... Más de 500 mugeres se ocupan en la fabricación de blondas y encajes de todas clases y de excelentes dibujos»

En el Maresme convivió una producción de carácter sencillo junto a una especialización en encajes que imitaban los modelos procedentes de Francia, muy apreciados por el mercado español: blonda, *chantilly*, *valenciennes*, *lille*⁸⁰ y otras técnicas autóctonas como el *ret fi* o encaje de Arenys⁸¹. La existencia de encaje propio indica la vitalidad y la creatividad de los negocios de encajes y una especialización técnica por parte de las encajeras. Las escuelas para estas trabajadoras son un dato que aparece repetidamente en viajeros que describen la comarca y muestran la importancia del negocio, que requería de encajeras con conocimientos específicos.

80 Los muestrarios conservados en el MAM de las diferentes empresas tienen muestras de todas estas técnicas que permiten confirmar el grado de especialización de las encajeras del Maresme.

81 El *ret fi* o encaje de Arenys es un tipo de encaje que se realiza con algodón, con fondo de tul y motivos generalmente geométricos de carácter abstracto que se utilizaba generalmente para los ajuares domésticos y eclesiásticos. Es un encaje que se realizaba en la comarca del Maresme desde finales del XVIII.

Empresarias de encajes en el Maresme

A finales de la Edad Media y en los inicios de la Edad Moderna, las mujeres desarrollaban actividades productivas vinculadas al textil, existían actividades únicamente femeninas, como la hilatura de determinadas fibras o la realización de encajes. En el siglo XIX, la presencia femenina en las empresas vinculadas al textil se mantuvo en los sectores de la confección: modistas, producción de cotillas, talleres de ropa blanca, etc., negocios, en muchos casos, dirigidos por mujeres.

En el caso de las empresas de encajes, podemos asegurar que las mujeres, no solo participaron en la producción de los tejidos, sino dirigieron los negocios de comercialización de los productos desde mediados del siglo XVIII. Analizando los datos de tres poblaciones —Mataró, Malgrat de Mar y Arenys de Mar— podemos observar la importancia del liderazgo femenino al frente de estos negocios.

Mataró, ciudad situada en el centro de la comarca del Maresme, a 30 km al norte de Barcelona, fue en el siglo XVIII una ciudad manufacturera, con una gran producción de todo tipo de productos textiles, principalmente de seda (velos, terciopelos, etc.), de lino y también la fabricación de encajes y blondas, medias y estampación de indianas realizadas con algodón. Estos negocios de carácter artesanal fueron poco a poco desapareciendo con la proliferación, a partir de mediados del siglo XIX, de la industria del género de punto y la pérdida del mercado colonial.

La información de mujeres dirigiendo empresas dedicadas a la producción de encajes y blondas ya aparece en los documentos de finales del XVIII. Un primer caso documentado sería el de la viuda de Francesc Ramon Escrivà, que, a la muerte de este en 1789, se hace cargo de su negocio de encajes y blondas junto a su hijo Francesc Ramón. Consultando las matrículas de 1836 a 1862 que se conservan en el Arxiu Comarcal del Maresme, se puede observar la evolución de los negocios de encajes, las tipologías y la cantidad de mujeres que dirigía estas empresas. En 1836 encontramos los siguientes nombres de comerciantes en productos de seda como blondas: Juan Bruguera, Gines Artigas, Miquel Aurich, María Garí, José Puig, Salvador Miralles, José M.^a Recoder, Geronimo Alsina, Teresa Bruguera, Gertrudis Castañer, Salvador Prats, Jose Guix, Andres Cabot y Jose Arabia. Teresa Bruguera mantuvo el negocio hasta 1847 y Garí hasta 1859. La viuda de Ginés Artigas heredó el negocio en 1840 y lo mantuvo hasta 1842. Otro nombre es el de Rosa Solanes, con negocios de encajes ordinarios desde 1850 hasta 1853, cuando cambió a fábrica de blondas, que mantuvo hasta 1861. El último nombre destacado es el de Margarita Artigas, que aparece como contribuyente de Fábrica de Blondas de 1856 a 1862.

Un ejemplo del modelo familiar y del liderazgo femenino es la Fábrica de Blondas y Encajes Puig de Mataró. Esta empresa probablemente se inició en 1716 con Pere Puig, que se estableció como fabricante de velos en una casa en la calle Carreró que fue la sede del negocio hasta 1894. A partir de 1848 pasó a la categoría de Fábrica de Blondas y Encajes; fue dirigido por Mercedes Bruguera con el nombre de Viuda de Puig entre 1857 y 1862. El negocio lo mantuvo su hijo Joan Puig hasta su muerte en 1894. Se conoce la evolución de esta empresa porque el hijo del último representante,

Josep Puig i Cadafalch⁸², fue uno de los principales arquitectos catalanes, historiador del arte y político, y escribió unas memorias donde explicaba los antecedentes de su familia como fabricantes de blondas.

Malgrat de Mar, situada en la zona norte de la comarca, experimentó un crecimiento importante a partir del siglo XVIII gracias a la comercialización de productos con Francia y a través de la costa. Los principales productos de exportación estaban vinculados a la agricultura —vino, aguardiente, grano—, pero también destacó la producción de encajes de bolillos. En el primer cuarto del siglo XX experimentó un gran crecimiento de pequeños negocios de encajes, como se puede comprobar en los datos de la contribución industrial⁸³.

Malgrat de Mar es una de las poblaciones con mayor número de negocios de encajes liderados por mujeres. Los datos extraídos de la contribución industrial desde 1860 hasta 1920 muestran cómo en los primeros años aparecen negocios que no se dedicaban específicamente a la venta de encajes; eran los denominados mercaderes de sedas y cintas, donde aparece alguna mujer como, en 1868, la viuda de Melchor Casas o la viuda de José Llanas en 1887 y 1888. A partir de esta fecha aparece la denominación encajera con dos nombres: Cristina Masens y Rosa Mas. Mas se mantuvo hasta 1891 y Masens como única encajera hasta 1901. En 1903 los datos de la contribución muestran un crecimiento espectacular de estos negocios, con quince contribuyentes de los cuales ocho son mujeres; es el número más alto, con una media de diez negocios, donde la presencia de mujeres sigue siendo destacada. En 1920 los negocios se reducen a más de la mitad, con solo cuatro empresas hasta 1931, con una única encajera que contribuye Esperança Turro.

Arenys de Mar está situada a 40 km al norte de Barcelona, la ciudad se fundó en 1599 y su desarrollo estuvo vinculado al comercio marítimo. A partir de la segunda mitad del XVIII, con el impulso del comercio con América, se vivió un periodo de esplendor que favoreció los negocios de encajes. El puerto era el punto de exportación de productos elaborados en Arenys de Mar y diversos pueblos próximos; también se desarrolló una destacada industria de construcción de barcos y la fundación de una de las primeras escuelas de navegación de carácter privado en 1777. La producción de encajes se mantuvo a lo largo del siglo XIX y fue descendiendo a medida que la industrialización textil fue imponiéndose, pero la existencia de un negocio como la Casa Castells mantuvo el prestigio de los encajes artesanos de Arenys de Mar hasta mediados del siglo XX.

82 Puig i Cadafalch donó a la Junta de Museus de Catalunya algunos de los diseños que realizaba la empresa de su familia que muestran que realizaban encajes de blondas para mantillas y complementos para la indumentaria femenina.

83 Estos negocios conviven con escuelas que daban clases de encajes a las niñas. Una de estas casas donde enseñaban encajes era ca la Tiuetes Aiguader i ca la Carmeta Seca. Entre los empresarios dedicados a los encajes destaca Martí Casas i Rabiol, dedicado al comercio de encajes, que obtuvo un premio en 1906 del rey Alfonso XIII.

A partir de los datos de las matrículas comerciales que se conservan en el AHFF, observamos que entre 1845 y 1856 constan diversos negociantes de encajes registrados como tienda de encajes o encajera: Francisco Colomer, Fidela Torras, Josefa Espin, Antoni Sagrera y Antonio Torrent. A partir de esta fecha se produce un aumento de los negocios hasta 1875, cuando se detiene este aumento. En 1901 existían en Arenys de Mar seis negocios con la categoría de encajera: Marià Castells Diumeró, Concepció Corbera Borrell, Maria Dedeu Cassà, Angela Doy Fita, Rosa Muñoz Fontrodona y Gertrudis Simon Batlle (hermana de Anna Maria Simon i Batlle, cuya empresa analizaremos seguidamente). A partir de 1916 se aprecia un descenso en el número de negocios que se mantendrá hasta su desaparición a mediados del siglo XX. Después de la Guerra Civil en 1939, únicamente se mantuvo un negocio de encajes en Arenys de Mar, la empresa dirigida por Dolors Castells Guri, nieta de Anna Maria Simon, que la cerró en 1963.

La Casa Artigas, otra de las empresas más importantes de encajes artesanos entre 1862 y 1910, también estuvo dirigida por mujeres. La empresa Artigas se fundó en 1801 con el nombre «Casa especial en toda clase de Encajes de Bolillo, Juegos de Cama y de Mesa y Mantillas en Blonda»; en los *Llistes de Captació de Ponent* del AHFF de 1809 aparece como contribuyente Viuda de Jaume Artigas. En 1887, la empresa Artigas se trasladó a la casa de la Riera número 76; Rosa Muñoz Fontrodona, natural de Caldes d'Estrac y su marido Josep Artigas dirigían el negocio. En 1911, a la muerte de Rosa Muñoz, sus hijos Jaume y Josep Artigas mantuvieron el negocio como Hijos de Rosa Muñoz; en realidad, Mercè Riera de Sant Vicenç de Montalt, casada con Jaume Artigas, heredó y dirigió el negocio. A través de la documentación conservada de los años veinte del siglo XX, observamos que fueron años de gran actividad con clientes en San Sebastián, Madrid, Canarias y, a nivel internacional, en Cuba —Almacenes El Encanto de la Habana—, Berlín y Estados Unidos. Los libros de contabilidad de los años 1913 a 1920 muestran un intercambio con pequeños negocios, mayoritariamente en Cataluña, entre los que destaca los almacenes El Siglo de Barcelona⁸⁴. A partir de 1919 se produjo una expansión de la empresa a otras ciudades españolas como Madrid y Vitoria. El negocio se mantuvo después de la Guerra Civil, pero no consta en las listas de la contribución industrial.

84 Los Almacenes El Siglo fueron los primeros grandes almacenes situados en La Rambla de Barcelona, y que estuvieron en funcionamiento desde 1881 hasta 1932; contaban con sus propios talleres de confección.

Un caso de éxito. Anna Maria Simon i Batlle, fundadora de la Fàbrica de Blondas y Encajes Marià Castells.

La Casa Castells (1862-1963) fue una de las últimas empresas de encajes artesanos catalanas de renombre. El recorrido vital de la empresa se divide en cuatro periodos: la fundación de la empresa por parte del matrimonio de Anna Maria Simon y Marià Castells, entre 1862 y 1903, cuando murió Marià; el segundo periodo, protagonizado por Anna Maria al frente de la empresa como Viuda de Marià Castells, entre 1903 y 1911; de 1911 a 1936 la empresa pasó a estar dirigida por Joaquim y Marià, hijos de los fundadores de la empresa y, tras la Guerra Civil, Dolors Castells, hija de Joaquim, se hizo cargo de la empresa hasta su disolución en 1963. De los inicios del negocio se conserva una instancia firmada por Marià Castells para abrir «tienda de encajes» en la calle Sant Francesc, número 26 de Arenys de Mar el 6 de mayo de 1874. Si bien la actividad ya se inició en 1862, en las matrículas de la Contribución Industrial de Arenys de Mar no aparece la actividad de Mariano Castells hasta 1874 con la denominación «encajera con tienda»; a partir de 1894, la matrícula cambia a Fàbrica de Blondas y Encajes.

Figura 4. Fotografía de Anna Maria Simon i Batlle

Fuente: Autor desconocido. Ca. 1900. Arxiu Històric Fidel Fita de Arenys de Mar.



Entre 1900 y 1930, la empresa obtuvo los mejores resultados económicos, recibió los principales encargos y sus trabajos fueron destacados en diversas revistas y diarios de la época. Este periodo de desarrollo de la empresa solía atribuirse al trabajo de Joaquim y Marià Castells⁸⁵, pero el estudio de las fuentes nos muestra que el crecimiento económico y el prestigio de la empresa también están vinculados a la actividad desarrollada por Anna Maria Simon.

La experiencia previa de Simon, que creció en un entorno dedicado a la producción de encajes, es esencial para interpretar el desarrollo de la empresa. Ella conocía perfectamente el funcionamiento del negocio y contaba con los contactos necesarios para gestionar su empresa eficientemente. A través de los datos del padrón y los registros parroquiales, sabemos que Anna Maria era hija y nieta de diseñadores de encajes; una hermana suya, Gertrudis Simon Batlle, nacida en 1835, también dirigió un negocio de encajes, como consta en los registros de la Contribución Industrial del Distrito Municipal de Arenys de Mar entre 1874 y 1905.

El conocimiento experimental que recibieron muchas de estas mujeres en el entorno de trabajo familiar es fundamental para entender su desarrollo profesional, pero es difícilmente evaluable. En un espacio laboral donde el nombre del marido o padre sigue siendo el propietario nominal es difícil reconocer la contribución de mujeres como Anna Maria Simon. La prensa de la época se hizo eco de la importancia de Simon en el desarrollo de la empresa, como señala el artículo de la *Il·lustració Catalana* (1906):

«Sant Pol y Canet treballan molt, a més de la feyna particular, per les cases d'Arenys de Mar, d'entre les que sobressurt la fàbrica de la Viuda de Mariano Castells, una de les més, per no dir la més, antiga de totes, ja que'ls avis y besavis de l'avuy mestressa picaren també patrons qu'erant sollicitats de Palamós a Molins de Rey, y quins antepassats eren coneguts allavors per can'n Fanfa, per lo qu'encara avuy son alguns qu'anomenan a la Viuda Castells per l'Agneta Fanfa»

Años más tarde, ya muerta Simon, algunos artículos sobre la segunda generación de la empresa, liderada por sus hijos Joaquim y Marià —un artículo de la *Ilustración Hispanoamericana* de 1929 y el libro *Hispanic Lace and Lacemaking* de Florence Lewis de 1936—, destacaban cómo los antecedentes de la empresa por la vía materna habían sido esenciales en el desarrollo de la Casa Castells.

85 El primer trabajo sobre la empresa, *Uns randers arenyencs. La família Castells* de Jordi Palomer Pons estudiaba el progreso económico de la empresa centrado en las figuras masculinas.

Anna Maria Simon i Batlle nació el 19 de marzo de 1838, hija de Joan Simon y Teresa Batlle. En 1859 se casó con Marià Castells Diumeró⁸⁶, procedente de Mataró y establecido en Arenys de Mar en 1855; en 1862 fundaron la empresa Fábrica de Blondas y Encajes Marià Castells. A la muerte de su marido, el negocio pasó a denominarse Fábrica de Blondas y Encajes, Viuda de Marià Castells y Simon se mantuvo al frente del negocio hasta su muerte en 1911. Anna Maria tuvo siete hijos: Gertrudis, Josefa, Teresa, Mariana, Joaquim, Marià y Joan, que, siguiendo el modelo de los talleres artesanales, trabajaron en el negocio familiar, a excepción de Joan, que, al parecer, se trasladó a vivir al extranjero. Las hijas colaboraron en la empresa realizando las plantillas para patrones probablemente hasta que abandonaron el hogar de los padres; Josefa Castells llegó a dirigir un taller de trabajos de bordado y fue cliente de su madre y sus hermanos. Una de las características de la empresa era que los diferentes miembros de la familia estaban capacitados para realizar diversas actividades: elaboración de patrones, encajes de bolillos y costura de las piezas. Podemos considerar que las claves del éxito en la gestión de Anna Maria Simon se basaron en tres factores: el desarrollo de nuevos diseños aplicados a los encajes, la realización de trabajos exclusivos o de prestigio y la clientela diversificada en todo el territorio español y su internacionalización.

El desarrollo de nuevos diseños aplicados a los encajes

En 1988, Dolors Castells i Guri vendió todo el fondo que se conservaba de la empresa al Ayuntamiento de Arenys de Mar; el conjunto se dividió entre documentos, correspondencia, contabilidad y fondo fotográfico que se incorporó al AHFF y el conjunto de libros de muestras, encajes, diseños, plantillas y patrones que se integraron en las colecciones del MAM. En este lote destacan las plantillas, dibujos para realizar los patrones con las que han de trabajar las encajeras, que la Casa Castells databa y firmaba, de forma que estos objetos se convierten en documentos que nos permiten estudiar la evolución de los diseños y conocer las personas que los realizaban. Se conservan centenares de plantillas de los diferentes diseños de la empresa, la mayoría realizados por Marià Castells i Simon, hijo de Marià y Anna Maria, desde 1896 y hasta su retirada en 1936. Pero también se han localizado algunos diseños del primer periodo en el que participó Simon.

Probablemente, en sus inicios la empresa adquirió algunos patrones o contaba con los que había realizado la familia de Simon. Uno de los primeros diseños desarrollado por el matrimonio Castells-Simon es de 1877, una serie de volantes para mantel de altar o paño de extremaunción con los símbolos de la pasión para ser realizado en *ret fi* o encaje de Arenys con el nombre Mort i Passió, núm. reg. 12542 del MAM. Este

86 El padre de Marià Castells Diumeró, Joan Castells, era de oficio hilandero, por tanto, se desconocen los conocimientos que tenía Castells del negocio de los encajes, como indica Llodrà.

diseño firmado por Marià Castells y Anna Maria Simon fue comercializado y aplicado al menos a dos piezas. En el MAM se conserva un paño de extremaunción, núm. reg. 9476, de una familia de Barcelona, y se conservan un segundo paño de extremaunción y una estola, núm. reg. 12165 y 12166, procedentes de la capilla de Can Colomer en Arenys de Munt. En la colección del MAM hay una segunda plantilla con el núm. reg. 12805 que presenta un nuevo diseño de Marià Castells i Diumeró y picado por Anna Maria Simon, fechado en 1882, inspirado en los nuevos criterios estéticos del modernismo.



Figura 5. Detalle del encaje del paño de extremaunción diseñado por Anna Maria Simon y Marià Castells, 1889

Fuente: MAM, núm. registre 9476.

Si analizamos las libretas de existencias (C-51 del AHFF), los productos de la primera etapa (1881-1900) corresponden a encajes sencillos y otros más complejos de diseño alfonsino: «entrefinas», «finas y valenciens», «blondas», «blanes», «puntas hilo color y seda negras», principalmente destinados a la indumentaria femenina —mantillas, pañuelos, abanicos, etc.—, que requería de encajeras especializadas. En los inventarios también encontramos productos confeccionados como pañuelos, escotes, toallas o velos y encajes más básicos como guipur, encajes gruesos.

El periodo de gran renovación de los diseños de la empresa se produjo con la incorporación de Marià Castells i Simon como diseñador. Desde 1896 Marià aplicó

nuevos códigos estéticos⁸⁷. Estos cambios sin duda contaban con el apoyo del matrimonio Castells-Simon, que fue consciente de la necesidad de crear modelos para unas clases altas que buscaban nuevos repertorios decorativos, especialmente en la ropa del hogar. Otra de las innovaciones de los hijos, probablemente de Joaquim, que se encargaba de la gestión económica y comercial, fue la de abandonar el antiguo sistema de denominar los encajes según el nombre popular y otorgarle un número, dada la incorporación de nuevos modelos que realizaba su hermano y para facilitar el control de los productos⁸⁸.

La participación en la realización de trabajos exclusivos o de prestigio

La realización de una serie de trabajos exclusivos que fueron muy reconocidos por la prensa de la época muestra la importancia de la empresa. En 1888, aunque las fuentes no son concluyentes, la Casa Castells colaboró con la empresa Fiter de Barcelona para realizar un alba para el papa León XIII. Entre la documentación de la empresa se conserva una fotografía sellada por la empresa Fiter y algunas informaciones documentales señalan la participación de la empresa en la realización de este alba.

La fama de la casa debió aumentar al colaborar con la Casa Bonet de Mallorca en la realización de unos encajes para un conjunto de lencería de la Princesa de Asturias en 1905. En el MAM se conserva un diseño con una nota que indica que era un encargo de la Casa Bonet para el ajuar de la princesa. Pero el trabajo que les dio más notoriedad fue el pañuelo regalado a los reyes por el Institut Agrícola Sant Isidre con motivo de la boda de Victoria Eugenia de Battenberg con Alfonso XIII en 1906. El diseño se encargó a Alexandre de Riquer, una propuesta de ejecución muy compleja con cuatro escudos: uno de los Borbones, de la casa de Battenberg, el escudo de Cataluña y el del Institut Agrícola de Sant Isidre. Todos los contactos se realizaron con Anna Maria Simon, que se encargó de liderar el proyecto que se realizó en tres meses. Para proteger la exclusividad del diseño, dos encajeras de Sant Vicenç de Montalt, Teresa y Anna Ferrer, se trasladaron a la vivienda de la empresa para preservar la exclusividad. En el reportaje sobre «Les Punes Catalanes», de la revista *Il·lustració Catalana* del 17 de junio de 1906, aparece una fotografía de Simon controlando el trabajo de las encajeras, una muestra clara de su implicación en uno de los proyectos más importantes de la empresa. Este proyecto supuso otro encargo destacado, un alba para el cardenal

87 Llodra ha realizado diversos trabajos dedicados a la creatividad de Castells (Llodrà Nogueras, Vélez y Royo, 2007) señalando: «De entre todos los proyectos realizados por Marià Castells i Simon sobresalen especialmente los de estética modernista, unos diseños en los cuales el artista se revela como un creador de primera categoría, de gran inventiva y originalidad, y con una técnica minuciosa y detallista».

88 Estos cambios los podemos ver reflejados en la documentación de los inventarios de 1896 (C-51), cuando todos los productos pasaron a tener un número, manteniendo el nombre del encaje y la persona que firmó en fecha de 31 de octubre de 1896 era Joaquim Castells en nombre de su padre.

Sancha que este utilizó en el bautismo del príncipe de Asturias, el primer hijo de Victoria Eugenia y Alfonso XIII. En la documentación de la empresa no se conservan datos de este encargo, pero encontramos referencias en la prensa de la época. En 1908, el rey visitó diversas ciudades catalanas, y en Arenys de Mar se organizó una muestra de la industria local donde estaba representada la empresa de Simon, (Morató, 1908) en la *Veu de Catalunya* hacía una descripción de los productos expuestos —«Viuda de Castells: Blondes legitimes de Llobregat: mantellina madrilenya. Fragment de l'alba del bateig del príncep d'Asturias y alba de les bodes de Lleó XIII. Brusa composta de 44 peces, de remarcable mèrit y dibuix d'en Riquer del mocador de bodes de la Reina Victoria»— y destacaba la calidad del trabajo de Simon por encima de otras empresas de Arenys de Mar. Existe una imagen publicada en *Nuevo Mundo* en el que se puede ver al cardenal Sancha bautizando al príncipe de Asturias y se observa cómo el alba es de *ret fi*, con el diseño popularmente conocido como *la barca*, que se encuentra entre los diseños de la empresa.

La clientela diversificada en todo el territorio español y su internacionalización

La clientela de Anna M.^a Simon era, principalmente, tiendas y empresas españolas que se dedicaban a la venta de productos para la indumentaria o el ajuar doméstico, pero también negocios de encajes de Barcelona, Madrid y otras poblaciones catalanas que indican una especialización de la Casa Castells en determinados encajes. Los productos de Castells también eran vendidos en Francia y América. La venta de los encajes de la empresa también se realizó a través de intermediarios que se encargaban de la exportación. Se conserva un contrato con una firma de Barcelona, Eduardo Meyer y Moretti, un negociante alemán dedicado a los negocios a comisión y operaciones comerciales de ámbito internacional⁸⁹. En el AHFF se conserva la documentación de 1907 dirigida a Sra. Vda. de Mariano Castells Fábrica de Blondas, que establecía la exclusividad de los productos de la Casa Castells para la venta en Sudamérica por parte de Meyer.

El documento C-51 del AHFF muestra el inventario de productos y ofrece información de los activos de la empresa. Los primeros datos corresponden a 1881 y al final del año ofrece un activo para 1882 de 2369 pesetas. En 1882 aparece una primera relación de clientes, todos ellos del entorno catalán: Tarragona, Barcelona, pueblos de

89 El convenio tiene la siguiente introducción: «Por el presente convenio concedo la venta exclusiva de nuestros artículos, ENCAJES, ADORNOS DE ENCAJE PARA ROPA DE CAMA Y DE MESA; PAÑUELOS DE ENCAJE de mi fabricación a las firmas Eduardo Meyer y Moretti de Barcelona y a AUG. STRIBE & RODRIGO de Buenos Aires y Paris, para las Repúblicas Argentina, Uruguay, Chile, Brasil y Paris Export».

la comarca del Maresme. En 1888 el activo suma un total de 39 978 pesetas y entre la clientela aparecen dos nombres destacados: los Almacenes El Siglo y Jaime Vives⁹⁰.

Con la incorporación de los hijos Marià y Joaquim en 1896 se producen unos cambios en el negocio: Marià, el principal diseñador, desarrolla un nuevo repertorio estético inspirado en el modernismo o *art nouveau* para encajes destinados al ajuar doméstico —mantelería, juegos de cama...— y de ejecución más sencilla; Joaquim se encarga de llevar las cuentas y firma los inventarios anuales. A partir de 1904 estos cambios se observan claramente en los inventarios con información detallada de los encargos y clientes (C-41 del AHFF).

La consulta de toda la documentación muestra una empresa basada principalmente en la producción de productos propios, con diseños realizados por los dibujantes de la casa y especializada en encajes de alta gama. La Casa Castells no actuaba como suministrador de encajes procedentes de otras regiones o países, como era el caso de otras empresas de Barcelona, pero se conserva una anotación en los inventarios de encajes de Bruselas que indica que ocasionalmente también facilitaba encajes de otros países muy demandados por las clases altas españolas.

Los libros de facturación muestran un gran incremento en 1871 que se mantiene hasta finales del siglo. Este incremento es constante hasta 1911, cuando Anna Maria falleció. El negocio que heredaron los hermanos Marià y Joaquim mantuvo un nivel alto de facturación hasta los años veinte, cuando se aprecia un descenso que se agudiza en los años treinta. En los inventarios anuales muestran los activos que en 1904 están valorados en 68 966,34 pesetas y los ingresos previstos de 23 637,33 pesetas; en 1905 el activo es de 72 156,81 pesetas y en 1906 de 78 876,46 pesetas. En 1910 el activo es de 109 939,60 pesetas y los ingresos previstos de 36 238,47 pesetas.

Si nos centramos en analizar la clientela, en los años en los que participó Simón, la documentación (C-41 y C-55 del AHFF) muestra aproximadamente unos ochenta clientes diferentes. La empresa principalmente trabajaba para tiendas, mercerías y otros distribuidores de encajes y empresas dedicadas a la producción de ropa de casa, ajuares, etc. En los primeros años (C-40) aparecen principalmente ventas en ciudades catalanas, a partir de 1874 aparecen menciones de otras ciudades y hay anotaciones de viajes de carácter comercial que a partir de 1885 se extienden por gran parte de la geografía española. La clientela se extendía principalmente por el norte de España, Madrid, Valladolid y ciudades como Zaragoza o Valencia. En Europa, la Casa comerciaba con Francia (Le Puy) desde 1890 y en los años 1908-1911 aparecen clientes en América: México, Argentina y Costa Rica.

A través de los inventarios (C-35 y -55) de 1904 a 1929 podemos reconocer la tipología de clientes. Entre los nombres más destacados encontramos a Vda. Roig y Guasch, con tienda en la Plaza Real de Barcelona; Masaveu y Cía., de Gijón y Ovie-

90 La empresa de Jaime Vives, fundada en 1856, era una de las principales empresas de producción de encajes artesanos de Barcelona que llegó a ostentar el título de proveedor de la Casa Real.

do, propietarios de unos grandes almacenes y tiendas de tejidos y sastrería; Francisco de Larracoechea, con tienda de ropa blanca y encajes para indumentaria femenina en Bilbao o Manuel Mendoza, en la misma ciudad. En San Sebastián encontramos a Santiago Lafont y Sobrino, propietarios de La Casa del Andorrano, tienda de ropa blanca y confecciones que suministraba productos a la aristocracia y la alta burguesía que veraneaban en esta ciudad. En esta misma ciudad también fueron proveedores de Elisa Arín, que en 1905 ya contaba con un establecimiento dedicado a la confección en la calle Narrika, 1, asociada a la firma Iriberry y Arín, que también fueron clientes de Simon⁹¹. La Casa Bonet de Mallorca, especialista en ropa blanca y proveedor de la Casa Real, fue una de los grandes clientes de la empresa. En Valencia, la Casa Castells registró diversas ventas en empresas como Descalzo y Villena, Gómez Ferrer, Francisco Ripoll o Francisco Guerrero, uno de los clientes más antiguos. Más escasas son las ventas en ciudades del sur, aunque hay un registro en 1909 de una venta en Granada para Federico Ortega y Málaga Gómez Hermanos.

En Madrid, la empresa suministró encajes y productos confeccionados a las principales tiendas de la ciudad: una de las tiendas de mayor prestigio fue Waleryk Lacloche, proveedor de la Casa Real desde 1897⁹²; Laureano Herce⁹³, modisto de Madrid y encargado de realizar el vestido de novia de la reina Victoria Eugenia en 1906; Martín Valmaseda, propietario de una tienda de ropa blanca y encajes en la calle Espoz y Mina, número 5, que vendió algunos productos de lencería a la reina Victoria Eugenia y consta en los primeros inventarios de la familia, o Adolfo Moses, propietario junto a su socio de la tienda El Paraíso, que vendía encajes, bordados, productos de lencería y también era proveedor de la Casa Real. En el inventario de 1907 también aparece Josep M.^a Baranda con tiendas en la calle Espoz y Mina y la Puerta del Sol. Entre la clientela francesa destacan dos nombres: Vacher frères⁹⁴ y Giraud frères en Le Puy y Salmon frères en París. A nivel internacional aparecían ventas en Costa Rica y Montevideo en 1874, en 1910 dos clientes en Buenos Aires y la empresa Gancedo en Nueva York en 1908⁹⁵. Otro grupo de clientes corresponde a empresas de encajes que probablemente colaboraban con los Castells en algunos encargos o compraban los produc-

91 En 1909 la tienda de Elvira Arín registra un pedido de diversos metros de encajes y algunos productos de ajuar: sábana, bocas, cuadrantes por un valor de 1294,25 pesetas (C-55).

92 El almacén de Walewyk-Lacloch se encontraba en la calle Sevilla, en el edificio de La Equitativa y tenía sucursal en Biarritz.

93 En el inventario de 1904 aparece una venta de ajuar domésticos —sábanas, servilletas, toallas, cuadrantes, etc.— por un valor de 925,65 pesetas.

94 Vacher-frères fue una importante empresa de encaje artesano que, procedente de Saint-Maurice-de-Lignon, se instaló en Le Puy, en Velay, donde se convirtieron en el siglo XX en una empresa de referencia. La Casa Castells vendió diversos pañuelos a la empresa.

95 A partir de 1908 desaparecen las referencias a la venta de los productos Castells en América que había sido una exclusiva de la empresa de E. Meyer.

tos exclusivos de la empresa para su clientela. Algunos nombres que encontramos en los inventarios son: Rimblas, fabricantes de encajes de Sant Andreu de Llavaneres; Rosa Muñoz y Angela Doy, empresas de encajes de Arenys de Mar; Josefa Castells, hija de Anna Maria y Marià, que había abierto un negocio de ropa blanca; Josefa Huguet, que tenía el título de encajera de la Casa Real y tienda en Madrid⁹⁶; Jaume Vives y, posteriormente, su viuda, que se hace cargo del negocio a partir de 1906.

Junto a estos clientes, en los inventarios de la empresa se mencionan a particulares que debían adquirir productos o realizar encargos concretos. Aparecen nombres como José Xifré en 1907⁹⁷ y algunas congregaciones religiosas que compraban piezas para el ajuar litúrgico o de ceremonia: Monjas Loreto, Josefinas de Gerona, Monjas de San Pedro y Adoratrices de Orense. Otro destacado cliente fue el obispo de Barcelona Jaume Català; la empresa realizó el encaje para una toalla, que se conserva en el MAM (núm. reg. 2176) con el escudo del obispo bordado, y se conserva la plantilla picada por Josefa Castells en 1888. Otro trabajo para el obispo Català es el encaje para un mantel de altar que aún conserva la familia y que fue diseñado por Marià Castells Simón hacia 1900; el museo conserva la plantilla y los patrones, núm. reg. 3628, con la firma del autor.

A modo de conclusión

Las mujeres siempre han sido las principales trabajadoras en los talleres de encajes artesanos; los estudios históricos y la documentación se han centrado en el trabajo de las encajeras, las personas que realizaban los tejidos, pero no se ha estudiado en profundidad el trabajo femenino al frente de estas empresas. Solà (2002, 2010 y 2013) ha publicado trabajos sobre empresarias de este sector en nuestro país, pero la dificultad de encontrar datos presenta inconvenientes para desarrollar estudios sobre el tema. En el caso de la empresa Castells, la información que se ha podido conservar en el AHFF y el MAM nos permite conocer la actividad de Anna Maria Simon, explicar la evolución del negocio que dirigía y mostrar su contribución.

Tradicionalmente se había considerado que el periodo de esplendor de la empresa fueron los años 1911-1936, cuando estuvo dirigida por Joaquim y Marià Castells, pero este periodo de auge debe explicarse por el trabajo realizado por la generación anterior y especialmente por Simon, tal como reconocen fuentes historiográficas como Lewis o la propia hemeroteca, que en los años 1906 y 1908 hacen referencia al protagonismo de la Viuda de Castells en los grandes proyectos de la empresa.

96 En el inventario de 1905 aparece una nota de 22/12 con una deuda registrada a nombre de Josefa Huguet de Madrid por un valor de 5432 pesetas.

97 Podría tratarse de José Xifré Hammel, nieto de José Xifré Casas, indiano nacido en Arenys de Mar.

Anna Maria Simon i Batlle dirigíó junto a su marido un taller de encajes que convirtieron en Fábrica de Blondas y Encajes, con encargos en todo el territorio español. A la muerte de su marido mantuvo la dirección del negocio, manteniendo y ampliando la cartera de clientes. La experiencia previa de Simon es fundamental para entender la estructura organizativa de la empresa y el desarrollo de nuevos productos que le permitieron ampliar las empresas a las que vendían los encajes, como se observa en los libros de contabilidad. Simon fue la responsable de algunos de los principales proyectos de la Casa Castells, como la realización del pañuelo para la reina Victoria Eugenia o la comercialización de los productos en Sudamérica a través de la firma de Eduardo Moretti. Tal como se observa en la documentación conservada —correspondencia, libros de contabilidad, diseños, etc.—, el trabajo de Simon convirtió la Fábrica de Blondas y Encajes Castells en una empresa de éxito.

Bibliografía

Baroja de Caro, Carmen (1933). *El encaje en España*. Labor.

Hernandez Nicolas, Carmen María y Martínez Rodríguez, Susana (2019). Guardando un legado, acunando un futuro. Viudas en las sociedades mercantiles en el cambio de siglo (1886-1919). *Revista de Historia Industrial*, 77, 93-117.

Huguet y Crexells, Pilar (1929). La industria de los encajes de bolillo en la costa catalana y la Casa Joaquín y Mariano Castells de Arenys de Mar. *La Ilustración hispano-americana*, 6-7.

Ilustració Catalana. (1906). Les puntes catalanes. *Ilustració Catalana*, 373-378.

Lewis May, Florence (1939). *Hispanic Lace and Lace Making*. The Hispanic Society of America.

Llodrà, Joan Miquel, Vélez, Pilar y Royo, Pilar (2007). *Els Castells, uns randers modernistes*. Ajuntament d'Arenys de Mar.

Llodra, Joan Miquel (2020). *Un mar de tul, el ret fi o punta d'Arenys*. Ajuntament d'Arenys de Mar.

López Antón, Margarida (2021). *Tras los pasos de Francisco de Zamora. Trabajo de las mujeres y reconstrucción de las tasas de actividad en Cataluña (siglos XVI-II-XIX)*. Universidad Autónoma de Barcelona.

Madoz, Pascual (1848). *Diccionario geografico-estadistico-historico de España y sus posesiones de ultramar*. Imprenta del Diccionario geografico-estadistico-historico.

Morató. (1908, 6 de noviembre). El viatge regi. *La veu de Catalunya*, 3430, 2. https://arca.bnc.cat/arcabib_pro/ca/catalogo_imagenes/grupo.do?path=1237895

Palomer Pons, Jordi (1994). *Uns randers arenyencs, la família Castells*. L'Aixernador.

Pasalodos Salgado, Mercedes (2003). *El traje como reflejo de lo femenino. Evolución y significado. Madrid 1898-1915*. Servicio de Publicaciones de la Universidad Complutense de Madrid. <https://hdl.handle.net/20.500.14352/61799>

Pla Rovira, Inma (1998). *Les puntes al coixí a Catalunya: ahir i avui*. Taller Editorial Mateu.

Puig i Cadafalch, Josep (2003). *Memòries, Josep Puig i Cadafalch*. Publicacions de l'Abadia de Montserrat.

Ribas San Emeterio, Neus (2024). Puntaires del Maresme. De l'ofici a l'associacionisme lúdic. *Caramella*, 8-11.

Romero, Juanjo (2008). Presència femenina a la gestió dels negocis artesans. *Recerques*, 165-180.

Solà i Parera, Angels (2002). Les puntaires del Baix Llobregat. Primeres notes per a un estudi socioeconòmic. En Cristina Borderías y Soledad Bengoechea (Dir.), *Les Dones i la història al Baix Llobregat, Volum 1* (pp. 315-337). Centre d'Estudis Comarcals del Baix Llobregat i Publicacions de l'Abadia de Montserrat.

Solà i Parera, Angels (2010). Las mujeres como negociantes en la producción de encajes de Barcelona en el siglo XIX. En Alessandra Martinelli y Laura Savelli (Eds.), *Percorsi di lavoro e progetti di vita femminili* (pp. 47-53). Felice Editore.

Solà i Parera, Angels (2013). Ofici i família a Barcelona (1790-1815). El cas de tres gremis seders. *Actes del VII Congrés d'Història Moderna de Catalunya entre la guerra i la pau 1713-1813* (pp. 589-608). Universitat de Barcelona.

LA MUJER EN EL MUNDO EMPRESARIAL CORUÑÉS, 1829-1913

Elvira Lindoso Tato
Universidade da Coruña

Introducción

Desde finales del siglo pasado, la figura de la mujer se ha insertado como objeto central en numerosas investigaciones científicas de las más diversas disciplinas académicas, que van más allá del enfoque social y laboral en el que tradicionalmente se había integrado su estudio. En la actualidad, proliferan trabajos con perspectiva de género en ámbitos temáticos, temporales y espaciales apenas horadados con anterioridad, rescatando a las mujeres de la invisibilidad académica. El desarrollo que ha experimentado la historia de las mujeres resulta inabarcable ante la multiplicidad de las líneas de investigación surgidas en las últimas décadas⁹⁸. En el caso que nos ocupa, hemos situado el punto de mira en la historia económica y, en particular, en la historia empresarial. En el campo de la economía, la mujer había recibido atención por parte de los estudiosos como un componente de la nueva clase proletaria surgida a raíz de los procesos de industrialización que arrancan en el siglo XIX tras la pionera Gran Bretaña como si, según indica Scott (2018), la mujer trabajadora nunca hubiese existido antes. Así, la inserción de la mujer en el mundo empresarial se ha estudiado de manera frecuente a partir de su función de trabajadora por cuenta ajena en la nueva sociedad industrial.

En las últimas décadas, en especial durante nuestro siglo XXI, se ha añadido una corriente que profundiza en el papel de la mujer como generadora de riqueza, ya no solo como empleada, sino como agente empresarial. Es este, precisamente, un aspecto que los historiadores económicos han empezado a desarrollar recientemente. De hecho, en España, Martínez Rodríguez y Ros García (2019) han elaborado una primera y útil gran recopilación bibliográfica sobre trabajos centrados en mujeres empresarias con una amplia perspectiva temporal y espacial tanto para Europa como para el resto del mundo. Publicaciones como las de Hernández Nicolás y Martínez Rodríguez (2019) y otras que citaremos a lo largo de este texto han contribuido al conocimiento del sector femenino empresarial en España desde principios del siglo XIX hasta la I Guerra Mundial. Congresos, seminarios y reuniones científicas han abierto sus puertas a la organización de sesiones y presentación de investigaciones volcadas en el análisis de casos de mujeres emprendedoras⁹⁹. Por tanto, este capítulo se suma a tantos otros que en los últimos años están saliendo a la luz para dar visibilidad a la mujer en el tejido empresarial. En el caso que nos ocupa, hemos retrocedido temporalmente al siglo XIX, época en la que España inicia, pero no completa, su proceso de industrialización, y escogido el área más desarrollada económicamente de la Galicia decimonónica, la provincia y la ciudad de A Coruña, considerada la capital económica

98 Para acercarnos a la historia de las mujeres en el siglo XIX, véase Duby y Perrot (2018).

99 Entre los más recientes, el Congreso Internacional, celebrado en Pampaneira (Granada), *Ganarse la vida: género y trabajo a través de los siglos*, en 2022; las VII Jornadas Internacionales Mujeres en la Historia en Santiago de Compostela durante 2023 y el Congreso Internacional *Mujeres, negocios y finanzas: un enfoque histórico a través de la educación, la economía y la legislación (siglos XVI-XIX)*, celebrado en la misma localidad en junio de 2024.

gallega por aquel entonces y seleccionada como población relevante donde fijar espacialmente nuestra lupa investigadora. Será en esta provincia y municipio del mismo nombre y en esos años, prolongados hasta la víspera de la I Guerra Mundial, donde identificaremos, cuantificaremos y valoraremos el peso de las emprendedoras en el mundo empresarial urbano¹⁰⁰.

La actividad femenina en la Galicia del ochocientos: entre la discriminación y el subregistro

En primer lugar, debemos considerar que la Galicia del siglo XIX era una economía y sociedad rural y tradicional. Los hombres y las mujeres gallegos se ocupaban fundamentalmente en el sector primario. Su agricultura se definía como tradicional, de subsistencia y de bajos rendimientos, en la que la tierra aún no era un factor de producción completamente libre —un requisito necesario para que tenga lugar un proceso de industrialización—, dado que todavía estaba sometida a limitaciones institucionales de tipo feudal, como los foros, cuya redención a gran escala no se produjo hasta la década de 1920. El campo gallego aún no se había modernizado, ni se modernizó en el transcurso del ochocientos. La emigración hacia América, acelerada desde mediados del ochocientos, constituía uno de los síntomas más evidentes de la dramática situación económica gallega. De hecho, el tipo de empresa que dominaba el sector primario estaba condicionado por la agricultura típica de la comunidad: una pequeña empresa, de tipo familiar y con una productividad baja, así como unos resultados económicos muy deficientes. Desde el punto de vista estadístico, el desempeño de la mujer en el campo se mantenía infrarregistrado, cuando su trabajo resultaba esencial para la supervivencia de la explotación familiar y, en el caso gallego, ampliado por la abundante emigración masculina, cuyo vacío cubrían muchas mujeres. Así expresaba la escritora Emilia Pardo Bazán las cargas que recaían sobre la mujer gallega:

«Recae sobre ella el peso total, no sólo de las faenas domésticas, sino de la labor y cultivo del campo. Hoy como entonces, ellas cavan, siembran, riegan y deshojan, baten el lino, lo tuercen, lo hilan, y lo tejen en el telar; ellas cargan en sus fornidos hombros el saco repleto de centeno o maíz, y lo llevan al molino; ellas amasan después la gruesa harina mal triturada, y encienden el horno tras de haber cortado en el monte el haz de leña y cuecen el amarillo torterón de borona o el negro mollete de mistura. Hace de niñera, apacienta bueyes, ordeña las vacas;

100 La autora pertenece al Grupo de Estudios de Historia de la Empresa (G000135) de la Universidade da Coruña. Asimismo, este trabajo se enmarca en la línea de investigación desarrollada en el proyecto *El turismo en la España del primer tercio del Siglo XX. Características y evolución de una actividad económica y una práctica social en perspectiva comparada* (PID2021-122476NB-I00).

[...] marcha al mercado con la cesta en la cabeza para vender sus productos: leche, pollo, huevos, hojas de berza, quesos...esta mujer, que trabaja sin tregua, va a ser criada y esclava de todos: del abuelo, del padre, del marido, del niño, de los animales que cuida» (Pardo Bazán, 1881)

La ocultación estadística de la actividad femenina resultaba habitual: los censos de población publicados en la segunda mitad del siglo XIX, además de carecer de homogeneidad y estar sujetos a errores técnicos, subestimaban su participación en las labores de labranza¹⁰¹. En el campo solía identificarse la actividad del cabeza de familia, el hombre, aunque las labradoras casadas, como escribía Emilia Pardo Bazán, se ocupasen a tiempo completo no solo de las tareas domésticas, sino de arar, sembrar, cosechar, hilar o alimentar a los animales. Asimismo, las estadísticas no contabilizaban el trabajo a tiempo parcial y a domicilio en el que se ocupaban muchas mujeres. Investigaciones como las de Soto Carmona (1990) dan cuenta de ese tipo de deficiencias estadísticas que llamaban a error sobre la presencia femenina en el tejido empresarial global. Arbaiza Vilallonga (2002) lo denominó ilusión estadística.

En paralelo, en una comunidad rural como la gallega, con un alto porcentaje de emigración masculina, resulta lógico asumir que la actividad femenina resultase muy superior en el campo a lo reflejado oficialmente. De hecho, según los cálculos de Soto Carmona (1990), la tasa de actividad femenina de Galicia supera la media española: en 1887, el trabajo de las mujeres representa el 43 % del total de la población activa. La ratio sería incluso mayor en determinadas ramas productivas. Así, Muñoz Abeledo (2003) indica que, en la conservera La Perfección de Bueu, el 81,6 % de la mano de obra era de género femenino en 1883. En la Compostela de 1844, el 85 % del servicio doméstico se conformaba de mujeres (Rey Castelao y Rial García, 2009, pp. 132-135). Asimismo, en A Coruña, según el padrón municipal de 1857, la profesión de criada encabezaba las ocupaciones, seguida de las cigarreras y aquellas mujeres que trabajaban en el sector del textil y la confección¹⁰². En A Coruña y Compostela, Dubert García y Muñoz Abeledo (2014) apuntaron a la elevada feminización de su comercio al por menor en 1871; en el caso de Compostela, un 40 % del comercio local estaba en manos femeninas. Posteriormente, Muñoz Abeledo et al. (2015) corrigieron la tasa de actividad femenina para varias poblaciones gallegas a partir de los censos y padrones de la segunda mitad del siglo XIX. Sus resultados confirman unas tasas más elevadas (60 % para A Coruña en 1857, 91 % para Bueu en 1871 y 81 % para Padrón en 1875), desvelando también una mayor actividad femenina en los municipios agrarios. Otra

101 Defectos que también se observan en los padrones municipales, donde la profesión declarada no siempre coincide con la realidad ocupacional.

102 La Fábrica de Tabacos de A Coruña aglutinó a un número creciente de obreras: si en 1857 se registraban 1339 en el padrón, en 1890 ya trabajaban cerca de cuatro mil cigarreras, véanse Dubert García y Muñoz Abeledo (2014) y Freire Esparís et al. (1999).

cuestión son las condiciones laborales de las mujeres: sin contrato explícito, frecuentemente eventual, a veces sin salario y, cuando este existía, muy inferior al masculino, entre otros agravios comparativos. Independientemente de las abusivas condiciones, está claro que, tanto en Galicia como en España, el modelo de reproducción social vinculado a las sociedades industriales, «ganadores de pan y amas de casa», no fue asumido por la mayoría de la población¹⁰³. En todo caso, ese patrón de conducta respondía a un ideal de la mujer de las clases alta y burguesa, difícil de asumir en las clases populares. Con una sociedad como la gallega, agraria y volcada en el minifundio, una protoindustria en decadencia, unas rentas bajas y una fuerte emigración masculina, acelerada en la segunda mitad del siglo XIX, cuando el vapor facilita el viaje transoceánico, resultaba inviable que la familia pudiese sobrevivir con solo el salario masculino, y mucho menos cuando el marido estaba ausente en América o en las siegas de Castilla. Las mujeres de las capas sociales económicamente más bajas, obligadas a trabajar a consecuencia de sus escasos ingresos, no estaban representadas en el modelo de mujer elaborado por los pensadores del siglo XIX. Tampoco su esforzada labor les garantizaba un sueldo en las mismas condiciones que sus homólogos masculinos. En la estructura laboral, se estableció una diferenciación entre mujeres y hombres basada en los principios patriarcales de desigualdad natural entre los sexos, dando pie a la clasificación de los puestos de trabajo como masculinos o femeninos; estos ocupaban el último peldaño de cualquier jerarquía ocupacional, a la vez que sus salarios se fijaban a niveles inferiores, abriendo la brecha salarial. Los discursos que apuntalaban esta práctica desigualitaria se basaban en la supuesta inferioridad de las mujeres y en que el salario del hombre debía mantener a la familia, mientras que el de la mujer solo era para ella misma o como un suplemento del familiar¹⁰⁴.

Como adelantamos previamente, el objetivo de este texto se vuelca en la inserción de las mujeres como empresarias en la economía gallega. En sentido heurístico, el mundo empresarial urbano suele estar mejor representado que el rural, pero la tasa de urbanización gallega era raquítica en el siglo XIX: creció desde un 3,5 %, según el censo de 1787, hasta un 6,6 % en 1900 (Eiras Roel, 2009; Germán Zubero et al., 2001, p. 566). El *ranking* estaba encabezado por las ciudades de A Coruña, Santiago y Ferrol, pero las dos últimas mantuvieron un comportamiento pasivo desde el punto de vista demográfico y económico durante gran parte del ochocientos en comparación con la

103 Este modelo comporta una división sexual del trabajo en el que los hombres se adscriben a la producción para el mercado y las mujeres a los trabajos de reproducción: la mujer se encarga de mantener la fuerza de trabajo y de cuidar de los hijos mientras que el hombre, como cabeza de familia, obtiene los recursos monetarios para sostener al grupo doméstico. Es decir, tendría lugar una separación sexual de tareas: el hombre se reserva la esfera pública y la mujer queda confinada a la privada, véanse Freire Esparís et al. (1999) y Pérez-Fuentes Hernández (2003).

104 Las mujeres ocupaban el servicio doméstico, el sector textil y el alimentario, el tabaco y el comercio, mientras que los hombres ocupaban más puestos en la minería, la construcción, la manufactura mecánica y los astilleros (Capel, 1999; Fraisse y Perrot, 1995).

urbe herculina (Alonso Álvarez, 2001). En ella radicó una de las grandes iniciativas industriales gallegas: la Real Fábrica de Tabacos de A Coruña, que abrió sus puertas a principios de siglo y empleó una fuerza de trabajo mayoritariamente femenina. Exceptuando esta gran empresa pública, la mayoría de su tejido empresarial consistió en una gran masa de empresas de pequeña y mediana dimensión, incluidas las microempresas, de titularidad privada y naturaleza familiar. La sociedad anónima, símbolo habitual del desarrollo económico y régimen jurídico típico de la gran empresa, empezó a proliferar a finales del siglo XIX, al igual que en el resto del territorio español (Lindoso Tato y Martínez López, 2022). La implantación legal de este régimen jurídico sufrió diversos altibajos hasta la promulgación de la Ley de Sociedades por Acciones de 1869, cuando se reactivó su libre creación. Anteriormente, esta forma societaria estuvo reservada en gran medida para las empresas financieras y ferroviarias y, tras el cambio legislativo del Sexenio Revolucionario, amplió su presencia en sectores como los servicios públicos, la minería, la industria conservera e incluso las compañías de espectáculos públicos. En consecuencia, dada la significación económica y demográfica de la ciudad de A Coruña —y la misma provincia—, hemos ubicado el estudio de las mujeres empresarias en este ámbito espacial.

¿Cómo cuantificar y valorar la presencia femenina en las empresas durante el siglo XIX y las primeras décadas del siglo XX? En primer lugar, una mujer, para ser «comerciante», debía ser mayor de edad y poseer plena capacidad civil¹⁰⁵. En principio, no se enfrentaban a impedimentos legales para ejercer como empresarias pese a carecer de derechos políticos. Recordemos que, por un lado, con la Revolución liberal, los gremios fueron suprimidos en la década de 1830 y perdieron su influencia en la organización del trabajo y de la producción¹⁰⁶, reimplantándose la libertad de industria en España. Desde finales del siglo XVIII, como relata Nielfa Cristóbal (2003), esa influencia gremial ya estaba en decadencia. Por ejemplo, la Real Cédula de 1784 permitía a las mujeres trabajar en aquellas actividades «que resultaran compatibles con el decoro de su sexo», expresión confusa, pero que rompía limitaciones impuestas por los gremios al trabajo femenino. Por otro lado, las leyes laborales brillaron por su ausencia durante el siglo XIX y solo las civiles podían coartar la capacidad de contratación de las mujeres y, por extensión, su capacidad como empresarias. En materia laboral, el Estado liberal fue reacio a intervenir y solo en el último tercio de la centuria promulgó alguna medida que afectaba en especial al trabajo de los menores de edad. La Ley Benot (1873) prohibió el trabajo de los niños y niñas menores de diez años en una serie de establecimientos y limitó la jornada laboral de los y las jóvenes menores de quince

105 El término comerciante puede asimilarse al de empresario que ejerce cualquier actividad con objeto de obtener un lucro independientemente del sector económico en el que se ubique, según el preámbulo aclaratorio del Código de Comercio de 1885.

106 Ciertas actividades permanecieron agremiadas a efectos fiscales, véase Nielfa Cristóbal (2003).

y diecisiete años, respectivamente. Posteriormente, la Ley de Policía de Minas (1897) prohibió el trabajo de las mujeres en el interior de las minas y de los niños menores de doce años. Hasta el año 1900 no surgió una medida legislativa relevante para las mujeres: la Ley Dato. Entre otras cuestiones, abordó por primera vez la cuestión de la maternidad, pero apenas tuvo aplicación práctica al reservar el trabajo, pero no el salario, durante las tres semanas posteriores al parto (Nielfa Cristóbal, 2003).

En lo referente a las normas civiles, la Novísima Recopilación 1805 dispuso de nuevo la facultad de todas las mujeres para trabajar en «todas las artes compatibles con el decoro y fuerzas del sexo», pero esta medida no restringió de manera fehaciente el desempeño empresarial y laboral de las mujeres. Posteriormente, el tardío Código Civil de 1889 restringió la libertad de contratación de las mujeres en función de su estado civil. La libertad de acción de las solteras y las viudas mayores de edad resultaba superior a la de las casadas; una situación nada extraña incluso para las mujeres inglesas, al menos hasta la década de 1870 (Honeyman, 2007). El consentimiento de la mujer casada se equiparó al de los menores no emancipados, los dementes y los sordomudos que no sabían escribir. Las casadas precisaban de una autorización expresa del marido para ejecutar actos jurídicos y no podían disponer de los bienes gananciales: el marido ejercía de administrador y podía disponer de ellos a su antojo¹⁰⁷. En cuanto a derechos hereditarios, en Galicia, las mujeres disfrutaban de una posición más favorable que otras latitudes peninsulares. El sistema hereditario gallego resultó más igualitario para las mujeres: sus derechos a la legítima eran iguales a los de los varones en la familia e, incluso, en algunos casos, podían ser beneficiadas por las *mejoras*, una figura empleada por los progenitores para favorecer a un hijo/a frente al resto en el reparto de la herencia a cambio, por ejemplo, de ser cuidados durante la ancianidad. De ahí que muchas mujeres estuvieran en disposición de desarrollar una vida más independiente y autónoma (Rey Castelao y Rial García, 2009).

El estado civil también influyó en la libertad de contratación mercantil — empresarial — de una mujer. El Código de Comercio de 1829 otorgó a las solteras y viudas mayores de edad plena capacidad civil para ejercer el «comercio», en las mismas condiciones legales que el hombre, pudiendo ser inscrita como empresaria individual en la Matrícula de Comerciantes. La menor de edad podía continuar el negocio de sus progenitores «por medio de sus guardadores». En cambio, la casada mayor de veinte años precisaba licencia marital expresa para ejercer una actividad mercantil. La autorización debía constar en escritura pública o en otro tipo de documento que reflejase el acuerdo del marido y/o que acreditase el ejercicio de la actividad antes del casamiento. Asimismo, la casada estaba limitada para hipotecar los bienes gananciales y los propios del cónyuge, salvo que se le autorizase expresamente. Debemos considerar también que la concesión de la licencia no siempre otorgaba facultades de contra-

107 La mayoría de los artículos referidos a la condición jurídica de la mujer se concentran en torno a la institución del matrimonio.

tación plenas a la casada: el marido podía limitar la cuantía de las operaciones comerciales en el mismo documento. En algún caso, la casada podía ser empresaria sin autorización marital previa. Por ejemplo, por incapacidad del marido, por su ausencia declarada —algo común en una comunidad de tantos emigrantes— o por separación del mismo por sentencia firme. El Código Mercantil de 1885, que reformó el previo de 1829, suavizó esas limitaciones. Si bien la casada siguió necesitando licencia marital, ahora se admitía también la tácita, a la que dotaron de eficacia legal¹⁰⁸.

En consecuencia, aunque el marco legal liberal discriminó a la casada en el ejercicio libre de la actividad empresarial al exigir una autorización del cónyuge, ello no implicó que tuviese prohibido actuar como empresaria, tal y como demuestran los numerosos protocolos notariales que registran dicha licencia en el siglo XIX. En la práctica se necesitaba simplemente una licencia marital, expresa y con mayor coste legal hasta 1885, pero que podía obtenerse con la aquiescencia del marido, y se obtenía con frecuencia. Cómo detectar a estas mujeres empresarias es harina de otro costal si carecemos de fuentes adecuadas. Pero esta carencia resulta común a la mayoría de los estudios de historia empresarial ubicados en esta época. Ya sean empresarios, ya sean empresarias, existen una serie de escollos estadísticos —falta de censos o de memorias empresariales, por ejemplo— que trataremos de superar revisando fuentes externas que se emplean habitualmente en la reconstrucción del entramado empresarial.

El factor empresarial femenino en el mundo urbano coruñés

El recurso a fuentes de tipo fiscal, mercantil y notarial resulta de enorme utilidad para reconstruir el panorama empresarial femenino¹⁰⁹. Entre las fiscales, la Matrícula Industrial y de Comercio, elaborada por los ayuntamientos para tributar por la Contribución Industrial y de Comercio (CIC), se modificó con la reforma hacendística de Mon y Santillán y recogía los contribuyentes por las actividades sometidas a ese tipo de impuesto. El reglamento para su confección y cobro se alteró desde su creación hasta el siglo XX y su conservación resulta bastante desigual en los ayuntamientos de la provincia coruñesa, lo que dificulta la comparación temporal y espacial (Lindoso Tato,

108 Asimismo, se admite algún caso más en el que la mujer casada puede ejercer el comercio sin dicha licencia, véanse *Código de Comercio, decretado, sancionado y promulgado en 30 de mayo de 1829. Edición Oficial de Real Orden* (1829) y *Código de comercio de 22 de agosto de 1885* (1885).

109 Sobre las virtudes de estas fuentes para el estudio de la historia empresarial de las mujeres véase Solà i Parera et al. (2016).

2022)¹¹⁰. De hecho, iniciado el novecientos, el Boletín Oficial de la provincia comenzó a publicar, con cierta periodicidad, la matrícula industrial y de comercio de algunos municipios, entre ellos el herculino. Examinando el borrador de la matrícula herculina del bienio 1877-78 en busca de mujeres contribuyentes, la estadística decepciona: de 943 matriculados, solo siete satisfacían la cuota (tabla 1). Apenas representan un 1 % del total, una participación ínfima que probablemente guarde relación, no solo con lo incompleto del borrador, sino con una serie de elementos típicos de este impuesto: la propia composición de las clases y los epígrafes de la matrícula —que se irán ampliando conforme se modifiquen sus bases reguladoras para adaptarse, con retraso, a los cambios económicos—; la costumbre de matricular al hombre, cabeza de familia, si se trataba de un negocio familiar, o al socio masculino director si se trataba de una compañía y, evidentemente, como en toda fuente fiscal, el fraude y la ocultación al no declarar algunas actividades.

NOMBRE	EMPRESA	DOMICILIO	CUOTA (PESETAS)
Antonia Lamas	Casa de pupilos	Riego de Agua, 17	70,41
Sabina Lapico	Casa de pupilos	Cantón Grande, 23	65,19
Dominga López	Tienda de vinos y aguardientes	Álamos, 4	175,54
Julia Martínez	Tienda de juguetes y baratijas	San Nicolás, 10	65,82
Antonia Ponte Barbeito	Tienda de vinos y aguardientes	Galera, 45	182,85
Francisca María Sanjurjo	Tienda de aceite y vinagre	Argüelles, 13	58,51
Manuela Real	Tienda de aceite y vinagre	Panaderas, 20	17,19

Tabla 1. Mujeres en la Matrícula Industrial de la ciudad de A Coruña, 1877-1878

Fuente: elaboración propia a partir de Archivo Municipal de A Coruña (AMC), Matrícula Industrial Año económico de 1877-1878. Borrador.

Otros recursos están constituidos por las guías o directorios de empresas confeccionados con un afán publicitario. Por ejemplo, la *Guía Consultiva Indicador General de Barcelona y particular de todos los puntos de España, ultramar y extranjero*, editada en Barcelona en el año 1895, comprende un listado de diversos empresarios y empresas en distintas localidades gallegas y arroja un resultado ligeramente superior al citado borrador, pero todavía clamorosamente escaso: doce empresas con partícipes femeninas (tabla 2). Las provincias atlánticas, A Coruña y Pontevedra, agrupaban a casi el 85 %, tal y como era de esperar de su mayor nivel de desarrollo económico. Sin

110 Por ejemplo, una de las mejores conservadas es la de Betanzos, con algún legajo disponible desde 1858. En cambio, en Santiago, la primera matrícula general ubicada en el Archivo Histórico Universitario data de fecha tan tardía como el bienio 1886-87 y, en A Coruña, el Archivo Municipal solo conserva el bienio 1877-78 para luego saltar a las listas del siglo XX conservadas en la Cámara de Comercio desde 1917.

embargo, un total de sesenta y cuatro mujeres semeja un número poco creíble para la actividad empresarial femenina en la Galicia finisecular.

LOCALIDAD	N.º	%
Prov. A Coruña:	31	48,4
A Coruña	12	18,8
A Pobra do Caramiñal	3	4,7
Ferrol	7	10,9
Santiago	9	14,1
Prov. Lugo:	7	10,9
Lugo	5	7,8
Monforte de Lemos	1	1,6
Ribadeo	1	1,6
Prov. Ourense:	3	4,7
Ourense	3	4,7
Prov. Pontevedra:	23	35,9
Pontevedra	7	10,9
Vigo	15	23,4
Vilagarcía	1	1,6
Total	64	100

Tabla 2. Empresas con partícipes femeninas en Galicia, 1895

Fuente: elaboración propia a partir de *Guía consultiva indicador general de Barcelona y particular de todas las provincias de España, Ultramar y Extranjero...* (1895).

Pese a la débil fuerza empresarial femenina recogida en ambas fuentes, su exploración apunta a rasgos fundamentales de la actividad femenina en la comunidad. Por un lado, el ejercicio femenino en el comercio minorista —esas pequeñas tiendas ubicadas en el barrio de la Pescadería coruñés— y en la hostelería —fondas y casas de pupilos en el mismo distrito—. De hecho, Santiago de Compostela, con unas listas de contribución industrial y de comercio más completas para el periodo 1886-1935, muestra un resultado más favorable para las mujeres en el sector del hospedaje, relevante en términos relativos, porque en algunos ejercicios fiscales un pequeño valor absoluto puede llegar a representar el 60 % de la matrícula en la hostelería (tabla 3). Por otro lado, pese al limitado número de mujeres empresarias en el sector secundario, se detecta claramente su presencia en las ramas industriales tradicionales que mejor resisten el transcurso del siglo XIX en Galicia: la sardina y la suela, es decir, la fabricación de salazones (precedente de la futura conservera moderna) y la elaboración de curtidos¹¹¹. Además, tanto en el sector secundario como en el terciario, un porcentaje considerable de esas

111 Precisamente, uno de los capítulos de este libro, a cargo de la profesora Tamara González López, se ha dedicado a una empresaria chantadina del cuero.

mujeres ejercen bajo la denominación social de «Viuda de». Por ejemplo, el 78 % de las empresas gallegas recogidas en la guía de 1895 contenían ese tipo de razón social.

AÑOS	MUJERES	TOTAL	%
1886-1887	0	7	0
1888-1889	0	6	0
*1889-1890	0	6	0
1890-1891	0	5	0
1893-1894	3	8	37,50
1894-1895	3	5	60,00
1895-1896	3	8	37,50
1896-1897	3	8	37,50
1897-1898	3	7	42,86
1898-1899	3	5	60,00
1899-1900	3	5	60,00
1905	1	5	20,00
1910	2	16	12,50
1915	1	15	6,67
1920-1921	1	18	5,56
1925-1926	2	23	8,70
1930	5	27	18,52
1935	6	29	20,69

Tabla 3. Mujeres emprendedoras en el alojamiento compostelano, 1886-1935

*Ese bienio se contabilizó el alta de una mujer y simultáneamente una baja en el mismo año. Fuentes: elaboración propia a partir de Archivos Histórico Universitario de Santiago (AHUS). Matrícula Industrial (años 1893-1945) y Registro de Hoteles y Pensiones.

El empleo de los Registros Mercantiles creados por los Códigos de Comercio del siglo XIX y los protocolos notariales resultan convenientes en ciudades donde la Matrícula Industrial y de Comercio está ausente o incompleta, tal y como sería el caso de la ciudad de A Coruña. El primer Código de Comercio español, creado en 1829, estableció un primer registro mercantil que se plasmó en la confección de dos secciones: la Matrícula general de comerciantes y el Registro de escrituras públicas de comercio. En la primera debía inscribirse toda persona que deseara ejercer una actividad mercantil, es decir, registraba los asientos correspondientes a comerciantes individuales. En la segunda sección se anotaban, entre otras, las escrituras de constitución de las sociedades mercantiles. Afortunadamente, para la provincia de A Coruña contamos con ambos libros, cuya información completamos con el examen de las sociedades mercantiles existentes y otros documentos referidos a la participación de las mujeres en la vida empresarial escriturados en los protocolos del Colegio de Notarios de A Coruña.

En la primera sección, entre 1830 y 1885, 110 de los comerciantes inscritos en Galicia, ya fuese a título individual, ya fuese a título societario, eran mujeres (8,8 %

del total). Más de la mitad se dedicó al comercio minorista —alguna como Joaquina López Formoso especificó en su inscripción, «de tejidos»— y en torno al 40 % lo combinaba con el mayorista (solo Andrea Pérez y Cía. aclaró que se dedicaba al de «frutos coloniales»). Aunque el primer Código de Comercio estableció una matrícula de comerciantes, el concepto de comercio resultaba muy laxo, dado que entre sus filas encontramos a una curtidora, la Viuda de José Santiago Eleicegui y Compañía, potente fabricante de pieles y suelas de Santiago de Compostela. Hay que considerar que la especialización mercantil avanza lentamente en el transcurso del siglo XIX y, por tanto, aún resultaba frecuente que las actividades industriales, bancarias o de transporte, por poner algunos ejemplos, se entremezclasen con la mercantil. Así, otra inscrita, Viuda de Laureano Couceiro, ejerció como comerciante-banquera en la ciudad de A Coruña durante el periodo analizado. Un 60 % de las matriculadas residieron en la provincia de A Coruña (65), donde la ciudad herculina aglutinó a la mayoría. Su procedencia era local en gran medida, pero un considerable 26 % se había desplazado desde el resto de las provincias gallegas, de Castilla y León y de Cataluña. Entre sus filas, incluso encontramos a una francesa, Desiré Devaur, inscrita en el año 1865. Exceptuando el año inicial, 1830¹¹², la media de inscripción femenina era baja: solo una nueva inscripción cada año. Pese a la cortedad estadística, la presencia femenina refuerza su dedicación mercantil tradicional. En paralelo, de nuevo, se detectan al menos una docena de viudas que ejercían el comercio.

La segunda sección, cruzada con los protocolos notariales del distrito, aporta una información más rica que nos permite matizar la función de las mujeres en las empresas y el sector en que se desenvolvían. Este segundo libro arroja 138 socias frente a un total de 1816 partícipes en compañías de todo tipo: un 7,6 % en términos relativos¹¹³. En cuanto a capitales invertidos, la proporción se incrementaba hasta el 8,1 % del total desembolsado, equivalentes a 2 176 867 pesetas¹¹⁴. En resumen, una de cada seis sociedades mercantiles constituidas en la provincia de A Coruña entre 1829 y 1885 contó con partícipes femeninas. De tal forma que la media de socias registradas superó ligeramente la reflejada en la matrícula de comerciantes (gráfico 1). En general, las mujeres residían allá donde se ubicaba la sede social: más de la tercera parte

112 En torno al 37 % de las mujeres coruñesas dedicadas a una actividad mercantil se matricularon en 1830. Ello obedece a que, al ser el primer año, se registraron varias comerciantes que ejercían previamente.

113 El recurso a las escrituras de sociedades mercantiles para detectar a las empresarias apenas ha sido empleado para los espacios urbanos gallegos. Requejo Losada (2005) aporta algunos referentes femeninos en las empresas de la ría de Vigo, pero la misma autora indica la necesidad de completar esa investigación.

114 La cantidad está subestimada, dado que no siempre se escrituraba el capital aportado en las compañías. Además, a diferencia de la primera sección del Registro de Comercio, no solía constar el lugar de nacimiento, por lo que pocas conclusiones se pueden extraer sobre su origen.

en la ciudad de A Coruña, en torno a una quinta parte en Santiago de Compostela y el 9 % en Ferrol, en claro reflejo de la posición económica de las respectivas poblaciones. Solo un 10 % semejaba actuar como inversora absentista al residir fuera de la provincia. En cuanto a la actividad económica desempeñada primordialmente, la pauta se repite: casi la mitad se inserta en el comercio y un 28 % en compañías industriales. La pertenencia a compañías ocupadas en quehaceres diferentes resulta prácticamente testimonial.

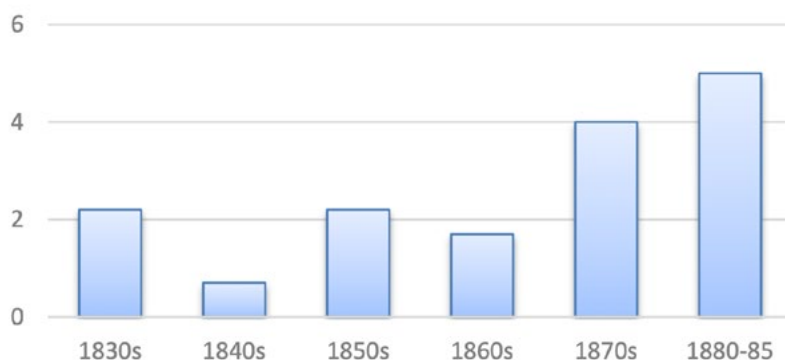


Gráfico 1. Media anual de mujeres en las sociedades de la provincia de A Coruña, 1829-1885

Fuente: elaboración propia a partir de Archivo del Colegio de Notarios de A Coruña. Protocolos notariales del distrito de A Coruña y Ferrol, años 1829-1885; Archivo Histórico Universitario de Santiago de Compostela. Protocolos notariales del distrito de Santiago, años 1829-1885; Archivo del Reino de Galicia (ARG); Matrícula de Comerciantes y Registro de Escrituras Públicas de Comercio.

En el sector secundario destaca la apabullante presencia de las tenerías, que representaban casi la mitad de las sociedades industriales existentes. Su domicilio social radicaba en territorios con un notable desarrollo de los curtidos, como Compostela, la ría ferrolana y Cambre, municipio próximo a la ciudad de A Coruña. A la fabricación de cueros les seguían las fábricas de salazón de pescados: en conjunto, suela y sardina, ambas componentes relevantes de la tradición industrial gallega decimonónica. Respecto al comercio, abundan las sociedades que simplemente se definen como comerciales, sin incidir en el tipo de comercio que desempeñan. En caso de ser especificado, los comestibles, los líquidos, los tejidos, los productos coloniales y extranjeros, así como la quincalla y la ferretería pueblan los objetos sociales de esas compañías. Sus capitales resultan tremendamente dispares, desde el más de medio millón de pesetas de Viuda de Alfonso e hijos (1852) hasta las escasas cuatrocientas cincuenta de Rosendo Díaz y Compañía (1833).

ACCESO	N.º	%
Socia industrial	17	12,3
Administración	8	5,8
Esposa	5	3,6
Hermana	11	8,0
Hija	20	14,5
Madre	5	3,6
Viuda	23	16,7
Otro parentesco	2	1,4
Socia capitalista	12	8,7
n.d.	35	25,4
Total	138	100

Tabla 4. Formas de acceso femenino a las sociedades mercantiles coruñesas, 1829-1885

Fuente: véase gráfico 1.

Pero ¿cuáles son las coordenadas de acceso de las mujeres a esas compañías? ¿Qué funciones desempeñan? Evidentemente, no siempre poseemos datos directos sobre cómo se produjo el acceso femenino y su grado de implicación en las firmas coruñesas, pero combinando distintas fuentes podemos reducir el desconocimiento al 25 % (tabla 4). Así hemos establecido una serie de categorías en las que encuadrar a cada socia que constituyen un reflejo directo de lo escriturado ante notario, de ahí que no siempre se correspondan con una adscripción económica estándar. De la observación de esos datos podemos obtener una serie de conclusiones. Resulta patente la naturaleza familiar de las empresas en las que participan; en general, se trata de sociedades colectivas y comanditarias de dimensión reducida en las que el 47,8 % de las partícipes comparte un vínculo de parentesco con alguno de los restantes socios. La casuística resulta muy variada: hijas que entran a formar parte de la empresa familiar, madres que forman compañías con los hijos, hermanas y hermanos que forman sociedad, tíos y sobrinos y sobrinas que aportan un capital para desarrollar un negocio en común, compañías formadas por matrimonios con o sin participación de terceros y las omnipresentes «Viuda de» formadas habitualmente entre la viuda de un empresario y sus hijos¹¹⁵.

Por otra parte, nos interesa un hecho esencial: ¿esa socia tiene un papel activo en la vida de la empresa recién fundada o se trata de una empresaria absentista? Hemos tratado de segregar de la relación de aquellas 138 mujeres las que mantuvieron un papel activo con funciones de dirección y/o laborales en la firma social. De hecho, como indica la tabla 5, las categorías «socia industrial» y «administración» contemplan un vínculo directo de la mujer en la marcha de la empresa. El primer término

¹¹⁵ Sobre el rol de las viudas en las sociedades mercantiles entre 1886 y 1919, véase Hernández Nicolás y Martínez Rodríguez (2019).

se emplea para indicar que la mujer aporta esencialmente su trabajo a la compañía. Ello no conlleva necesariamente el derecho a recibir un porcentaje de las ganancias. Con suerte, recibía un sueldo y/o estaba facultada para retirar una cantidad máxima de los beneficios empresariales para sus gastos particulares. En paralelo, podía fijarse un porcentaje de participación en la cuenta de resultados de la compañía. El segundo término se ha reservado para aquellas mujeres que ostentan puesto directivo en la empresa o bien como gerente única, o bien como codirectora. Por el contrario, las «socias capitalistas» se integraban en la compañía con una aportación en dinero y/o bienes que entraba a formar parte del capital social, pero no participaban en los quehaceres diarios de la misma. Por tanto, según la figura 5, solo un 18 % de las mujeres dirigieron o trabajaron en las compañías de las que formaban parte. Sin embargo, al contabilizar la información adicional notarial, el porcentaje se aproxima hasta casi la tercera parte de mujeres, es decir, mujeres que se implicaban activamente en la marcha de la empresa que, o bien mantienen funciones de gobierno en la empresa, o bien usan la firma social, o bien contribuyen con su trabajo diario y no se limitan a poner capital o bienes en la misma.

ACTIVIDAD	N.º	%	PESETAS	%
Sociedad de ganados	5	11,6	n.d.	n.d.
Industria:	18	41,9	531 491	29,3
Panadería	1	2,3	n.d.	n.d.
Bebidas gaseosas	1	2,3	3.500	0,2
Salazón	9	20,9	153 000	8,4
Confección textil	1	2,3	7500	0,4
Cuero	5	11,6	307 491	16,9
Papel	1	2,3	60 000	3,3
Comercio	12	27,9	909 727	50,1
Banca	3	7,0	322 608	17,8
Hotelería	4	9,3	1125	0,1
Transporte	1	2,3	51 231	2,8
Total	43	100	1 816 182	100

Tabla 5. Implicación activa femenina según el objeto social principal de las sociedades mercantiles coruñesas, 1829-1885

Fuente: véase gráfico 1.

El mayor grado de concentración de la dirección o de participación femenina más directa se encuentra en las actividades terciarias, englobando comercio, banca, transporte y hotelería, mientras que la industria volvía a ocupar un segundo lugar. En el sector primario, escasamente representado en el registro mercantil, resulta curiosa la participación de mujeres definidas como labradoras en las sociedades de ganados, fundadas para proteger a los dueños del ganado de los posibles accidentes o enfermedades de la cabaña ganadera. Se trataba de una especie de sociedades de ayuda mu-

tua en los que los labradores se comprometían a reintegrar a los socios una cantidad fija por la muerte o accidente que pudieran sufrir sus animales, siempre y cuando se cumpliesen una serie de condiciones. Las labradoras que participan en ellas son, en general, dueñas de un par de cabezas de bueyes, destinados al transporte o a las tareas agrarias, que les sirven para entrar en dicha sociedad y así obtener cierta protección ante los riesgos inherentes a su actividad. Sin embargo, este tipo de compañía no se- meja tener un objetivo de maximización del beneficio, típicamente capitalista, sino funcionar como un seguro frente a las contingencias del sector ganadero.

Es el comercio donde las mujeres más participan y más invierten¹¹⁶. Al comercio le seguía la banca, frecuentemente imbricada con la primera, sector donde se encuentran firmas potentes de la Galicia atlántica como Viuda de Santos Hijo y Cía. Seguidamente, pese a las imprecisiones en la consignación de los capitales industriales, denotamos el peso considerable de lo aportado en las ramas de los curtidos y la salazón. Por ejemplo, destaca una notable tenería compostelana como la de José Santiago Eleicegui y Cía., donde María Garra Alvariño —hija de otra gran fabricante de curtidos, Inés Alvariño, y emparentada a su vez con otra familia del sector, los Eleicegui—, aportó la nada desdeñable cantidad de 111 000 pesetas en 1878 y prosiguió el negocio familiar en compañía de su hija y su yerno. Carmona Badía y Fernández Vázquez (2003, p. 136) señalan que el caso de María no era extraordinario en la Galicia de la época, donde mujeres, sin ser fundadoras, actuaron como gestoras en los curtidos e incluso en la famosa fábrica de Sargadelos. Otra gran iniciativa industrial recogida en la tabla 6 fue la Real Fábrica de papel del Faramello, en manos de Esclavitud Gutiérrez de la Peña y Quiroga, de linaje noble, que, al enviudar de Nicolás Rivero, y con un hijo de corta edad, quedó al frente de la más antigua papelera gallega. El resto de las escasas industrias en las que participaron las mujeres pertenecían también a la rama industrial de bienes de consumo, pero se trata de pequeñas panaderías o talleres de modistería que adoptan la forma de una compañía. Los requisitos técnicos y formativos de determinados sectores industriales impedían el acceso femenino a los mismos. Por ejemplo, la ciudad de A Coruña presentaba, en torno a las décadas centrales del siglo XIX, una de las mayores tasas de alfabetización femenina; pero esta resultaba bajísima, cerca del 8 %, en un contexto de enseñanza muy elemental y donde las mujeres no tenían acceso a los centros universitarios o a escuelas de estudios superiores (Rey Castelao y Rial García, 2009, pp. 247-264). Ello restringía claramente sus salidas profesionales, creando barreras de entrada a sectores donde la formación técnica y científica de capital humano resultaba cada vez más necesaria, en especial en el contexto de la Segunda Revolución Industrial. Precisamente, para el caso británico, Honeyman (2007) expre-

116 Debemos matizar que las sociedades comerciales aquí reflejadas poseen información más completa respecto al capital aportado que las industriales. De hecho, solo una de las sociedades comerciales recogidas en la tabla 6 no consignó el capital en la escritura notarial.

sa las menores barreras de entrada existentes en el sector terciario como una ventaja para la integración de las mujeres.

Atendiendo a las cifras que recogemos en el caso coruñés, se evidencia la participación femenina minoritaria en las sociedades mercantiles, pero también evidencia que no se cumplía el paradigma burgués de reclusión en el espacio doméstico, como bien han demostrado autoras como Scott (2018) y Nash (2018). Bien es cierto que el conjunto de mujeres que encontramos en estas escrituras pertenecen a la burguesía, incluso alguna de linaje nobiliario, ambos segmentos sociales privilegiados en comparación con el resto de la sociedad; ellas tenían a su alcance medios económicos, legales y contactos sociales que facilitaban su inserción en las empresas, incluso algunas pudieron contar con una educación básica y disfrutaron de habilidades intelectuales que les permitieron tratar con abogados y notarios en mayor proporción que las mujeres de las clases populares. Estas no estaban excluidas del ejercicio de una actividad empresarial, sin embargo, la entidad de sus actividades mostraba una dimensión inferior, por lo que resulta más probable su presencia en empresas de tipo unipersonal o individual. Así se deduce de las matrículas industriales municipales. Por ejemplo, en la ciudad de A Coruña, localidad que soportaba la mayor carga fiscal de la provincia, las matrículas de principios del siglo XX arrojan unas cifras más elevadas para las mujeres titulares de una explotación y que tributan por ello, ya sea de forma individual, ya sea de forma asociada. De hecho, en la matrícula confeccionada para el año 1903, el 17,7 % de las cuotas fueron soportadas por empresarias (370 sobre un total de 2087). En este crecimiento tan notable, casi cincuenta veces superior al del anterior ejercicio 1877-78, incide tanto el intenso *boom* económico finisecular que estaba experimentando la capital como, en especial, la ampliación de las bases de la tributación de la CIC y, desde luego, su mejor elaboración. Las listas de la matrícula de finales de la década de 1870 no resultan creíbles a la luz de estos datos comparados.

ACTIVIDAD	1903		1913	
	N.º	%	N.º	%
Industria	32	8,6	29	8,8
Comercio	256	69,2	201	60,9
Almacenamiento	1	0,3	-	-
Hotelería y Restauración	61	16,5	88	26,7
Finanzas	1	0,3	-	-
Transporte	8	2,2	5	1,5
Juegos Públicos	5	1,4	2	0,6
Educación	1	0,3	-	-
Salud	1	0,3	1	0,3
Lavandería	1	0,3	1	0,3
Servicios personales	1	0,3	2	0,6
Otros servicios	1	0,3	1	0,3
n.d.	1	0,3	-	-
Total	370	100	330	100

Tabla 6. Actividad de las contribuyentes en la Matrícula Industrial de 1903 y 1913

Fuente: elaboración propia a partir de Matrícula de Industrial de la capital. Año 1903; Ayuntamiento de Santa María de Oza. Año 1903. Matrícula que, para el año citado, y en cumplimiento (...); Delegación de Hacienda de la provincia de A Coruña. Administración de Contribuciones. Ayuntamiento de A Coruña. Matrícula de la contribución industrial y de comercio de esta capital correspondiente al año 1913.

Se han encuadrado las distintas tarifas, clases y epígrafes por las que tributaban las contribuyentes de la Matrícula Industrial coruñesa de 1903 y 1913 en una clasificación económica de actividades más acorde con los conceptos que manejamos en el mundo económico actual. El resultado se ofrece en la tabla 6. De su examen podemos extraer una serie de conclusiones interesantes sobre la participación femenina en el mundo empresarial. En primer lugar, hay actividades masculinizadas por completo junto a actividades feminizadas en grado sumo. Así, las profesiones de orden civil y judicial recogidas en la tarifa cuarta de la CIC están prácticamente en manos de hombres. No encontramos despachos de abogados, notarios, corredores de comercio o médicos de sexo femenino, oficios que requieren una preparación educativa superior. La única profesión de orden civil dominada por el segmento femenino es la de matrona, una labor tradicionalmente asociada a las mujeres, donde únicamente Felisa Núñez tributaba como tal en la matrícula de los años 1903 y 1913¹¹⁷. En segundo lugar, el sector terciario conforma un coto reservado a las mujeres; no están excluidas del sector secundario, pero apenas un 9 % de las contribuyentes ejerce una actividad industrial o artesanal en el espacio urbano. Esas industriales se ocuparon de la confección de prendas y accesorios de vestir, de la fabricación de bebidas y productos alimenticios —conservas vegetales y animales, gaseosas, pastas, molinería, etc.— e incluso las encontramos al frente de talleres de carpintería, de cofres, de envases o de imprentas. Entre las mayores contribuyentes se situaban las conserveras ubicadas en Santa María de Oza como Antonia López, Viuda de Antonio López Aldao y Viuda de Carlos Albo, así como fabricantes de pastas y chocolates como Viuda e hija de Francisco Leal. Su peso en cada categoría difería considerablemente. Mujeres eran las modistas de sombreros en 1913. Las corseteras o las silleras representaban el 75 % de los contribuyentes por esa categoría en 1903. Ese mismo año, una mujer, Viuda de Franco Lafarga, era la única que tributaba por componer abanicos o paraguas. En otras industrias, como la fabricación de velas de sebo, las mujeres representaron la mitad de la Matrícula. En otras ramas, su participación resultaba inferior. Las fábricas de pastas en manos femeninas suponían la tercera parte de las existentes. En 1913, las conserveras representaban el 28 %; en la fabricación de chocolates, en torno a la décima parte; entre los zapateros, solo encontramos una de ocho en 1903: el taller de Juana González en la céntrica calle

117 Entre los profesionales de la salud, eran las únicas reconocidas por el Estado para atender los partos. A mediados del siglo XVIII se había establecido que debían examinarse para ejercer bajo la instrucción que estableciese el Protomedicato, véase Rey Castelao y Rial García (2009, p. 46). Creemos que se trata de una profesión infradeclarada en la Matrícula, sobre todo para aquellas mujeres que carecían de título oficial.

de San Andrés; una proporción similar se detecta entre los herreros contribuyentes, donde solo consta Viuda de H. Hervada en 1913.

En consecuencia, al igual que vislumbramos en las sociedades mercantiles de la provincia coruñesa, cuando examinamos la contribución industrial y de comercio, la industria queda en un segundo plano frente a las actividades terciarias y, dentro de estas, el comercio, la hotelería y la restauración reúnen la mayoría de las cuotas femeninas. El sesgo entre ambos sectores resulta más pronunciado en la matrícula industrial que en el Registro Mercantil, dado que la primera engloba no solo aquellas empresarias que ejercían su actividad en compañía de otros socios/as, sino que incluyen a una pléyade de empresas individuales que encuentran en el comercio, en especial al por menor, una salida profesional. La venta de comestibles, aceites, vinos, juguetes, baratijas, tejidos, perfumes, etc. contaba entre sus filas con multitud de tiendas explotadas por mujeres. Así, a principios del siglo XX, el comercio minorista de tocino en los puestos al aire libre de la plaza de abastos de la capital herculina estaba primordialmente en manos de las féminas, un 84 % del total¹¹⁸. Casi la mitad de los tablajeros —carniceros— eran mujeres en A Coruña. En torno al 79 % de la venta ambulante de corsés y fajas en el Campo de la Leña, actual Plaza de España en A Coruña, estaba reservada a ellas. Un porcentaje que se elevaba al 100 % cuando se trataba de quincalla y bisutería. La participación femenina en la venta de objetos de escaso valor, velas de cera, baratijas, tinteros, juguetes ordinarios y objetos de marfil y concha osciló en un intervalo del 78-100 % según el tipo de producto. Un 55 % de las tiendas de mercería pertenecían a mujeres, cuyos establecimientos se ubicaban en el territorio comprendido entre las concurridas, y burguesas, calles Real y San Andrés. El 43 % de las tiendas que vendían aceite, vinagre y jabón eran explotadas por mujeres. Dos mujeres, Adelaida Dono y Mercedes Platas Penas, contribuían por siete puntos de venta de leche de vaca a lo largo y ancho del municipio. Simultáneamente, existían empresarias en el comercio mayorista. Así, destacaba Viuda e hijos de Villar, dedicada a la venta de drogas al por mayor — establecimiento de botica y productos de higiene y limpieza que supera el siglo de existencia y ha llegado hasta nuestros días—. Viuda e hijos de Simeón García y Cía., la división textil de la banca compostelana Simeón, mantenía locales en la calle de la Franja dedicados a la distribución mayorista de tejidos. La Viuda de Ferrer e hijos dominaba la venta de papel al por mayor, así como Manuela Díaz González la de sal. En el sector de la hotelería y la restauración, la contribución femenina también era muy notable: 15 % de las tabernas, 35 % de los cafés, 44 % de los bodegones y 29 % de las casas de huéspedes declarados en la Matrícula mantenían a mujeres como titulares en el ejercicio 1903.

118 El recurso a la documentación histórica de los mercados municipales facilita también el conocimiento de los negocios femeninos ubicados en ellos, véase Solà i Parera et al. (2016).

Epílogo

Las páginas anteriores dejan constancia de la necesidad de explorar las fuentes fiscales, mercantiles y notariales, entre otras, para rescatar del olvido el papel de las mujeres en la economía como generadoras de riqueza, ya no solo como trabajadoras —un aspecto más trabajado en Galicia—, sino como agentes empresariales. El espacio urbano semeja ser el mejor documentado para obtener esa información y cuantificar la participación femenina en el mundo empresarial. La provincia de A Coruña y, en particular, su capital nos ha servido de atalaya u observatorio de la presencia de las mujeres en ese mundo. Pese a un marco liberal que privaba de derechos políticos a las mujeres y limitaba los derechos civiles de las casadas, ellas se insertaron en el tejido empresarial. Medida la inclusión a través de su participación en sociedades de cualquier régimen jurídico y en empresas unipersonales, su tasa de actividad empresarial osciló, entre 1829 y 1913, en un intervalo mínimo de un 8 % y un máximo de un 17,7 %, inferior, como era esperable, a la tasa de actividad laboral femenina, de por sí elevada en Galicia¹¹⁹. En todo caso, se trata de cifras similares a las estimadas por Gálvez Muñoz y Fernández Pérez (2007) para 1900 y por encima de la media de patronos mujeres que Soto Carmona (1990) detectó para la España de 1920. El mínimo coruñés correspondería a la contabilización exclusiva de su inclusión como socias en las distintas compañías registradas y escrituradas ante notario, mientras que el máximo obedece a la contabilización adicional de todas aquellas mujeres que ejercieron su actividad de manera autónoma. Las primeras podríamos encuadrarlas en la clase burguesa —tanto de la media como de la alta burguesía, con alguna excepción perteneciente a la clase nobiliaria— y hemos detectado un alto porcentaje, casi la tercera parte, al menos, que desempeña tareas de dirección en esas sociedades o mantienen una implicación activa en el trabajo diario de las mismas. Las segundas semejan pertenecer a la pequeña burguesía urbana y en particular a un estrato social con menos medios económicos, pero los suficientes para ejercer una actividad empresarial que les permite sobrevivir y pagar sus impuestos. Poder pagar la cuota de la contribución industrial y comercial año tras año indica no solo el cumplimiento de sus obligaciones tributarias, sino su autonomía y supervivencia.

En paralelo, cuando examinamos donde se ejercitan como empresarias, nos encontramos con pocas fabricantes y/o menestresales. El sector secundario no es ajeno a la presencia femenina, pero resulta masculinizado en comparación con el sector terciario. Este actúa como salida empresarial mayoritaria para muchas mujeres. El comercio minorista —esas pequeñas tiendas dedicadas a suministrar lo imprescindible a una población, ya sean comestibles, ya sean vestidos u otro tipo de bienes— constituye

119 Carecemos de otras cifras comparables para el conjunto del periodo estudiado. Soto Carmona (1990) ofrece el reparto de mujeres patrono en España en 1920 y la media oscila en torno al 8,4 %, siendo superior en la rama comercial, un 11 %.

una rama feminizada en grado sumo. Las mujeres también nutren las filas de servicios como la hostelería ofreciendo comida, bebida o un techo bajo el que dormir.

Puede que el estado civil condicione a algunas mujeres para trabajar o dirigir una empresa, pero el género no parece ser impedimento para ser empresaria o trabajadora en multitud de actividades económicas. La gran motivación para muchas, y muchos, sigue siendo la imperiosa necesidad o bien para garantizar su propia supervivencia y prosperidad, o bien la de su familia. Puede que sus empresas sean objeto de descarte académico porque no alcancen una dimensión relevante —la historia empresarial ha tendido a centrarse en el estudio de las grandes empresas y empresarios dado que se consideran los protagonistas del desarrollo económico—, pero su estudio resulta compatible con el conjunto del tejido empresarial gallego, y peninsular, donde pocas grandes empresas existían e imperaban las microempresas, las pequeñas y las medianas empresas, un rasgo típico aún hoy en día de nuestro tejido productivo.

Bibliografía

Alonso Álvarez, Luis (2001). *Las tejedoras del humo: Historia de la Fábrica de Tabacos de A Coruña, 1804-2000*. A Nosa Terra.

Arbaiza Vilallonga, Mercedes (2002). La construcción social del empleo femenino en España (1850-1935). *Arenal. Revista de historia de las mujeres*, 9(2), 215-239.

Archivo del Reino de Galicia. (s. f.). *Libro para la toma de razón de los documentos que al efecto presentan los comerciantes con arreglo a la segunda sección del artículo 22 del Código de Comercio, decretado, sancionado y promulgado por S. M. en 30 de mayo de 1829*, 2 vols.

Ayuntamiento de Santa María de Oza. Año de 1903. Matrícula que para el año citado, y en cumplimiento á lo prevenido en el Reglamento vigente, forma el Alcalde de esta población, de todos los individuos que existen en la misma sujetos á la contribución industrial y comprendidos en las tarifas 1a, 2a, 3a, 4a y 1a sección de la 5a, que con toda especificación se mencionan, á saber: (s. f.). Boletín Oficial de la Provincia de A Coruña (BOPC), número 137 (año 1903).

Carmona Badía, Xan y Fernández Vázquez, María Teresa (2003). *A Compostela industrial: Historia e pegada das fábricas de coiros no concello de Santiago*. Consorcio de Santiago.

Código de comercio de 22 de agosto de 1885 [Texto impreso]. (1885).

Código de Comercio, decretado, sancionado y promulgado en 30 de mayo de 1829. Edición Oficial de Real Orden. (1829). En la oficina de D. León Amarita.

Delegación de Hacienda de la provincia de la Coruña. Administración de Contribuciones. Ayuntamiento de la Coruña. Matrícula de la contribución industrial y de comercio de esta capital correspondiente al año de 1913. (1913). Boletín Oficial de la Provincia de A Coruña (BOPC), números 101, 106, 109, 113, 117, 123, 127 y 131.

Dubert García, Isidro y Muñoz Abeledo, Luisa (2014). Mercados laborales, profesiones y ocupaciones en la Galicia urbana durante la segunda mitad del siglo

XIX. *Revista de Demografía Histórica-Journal of Iberoamerican Population Studies*, 32(1), 35-72.

Duby, Georges y Perrot, Michelle (2018). *Historia de las mujeres. El siglo XIX* (Vol. 4). Taurus.

Eiras Roel, Antonio (2009). Ciudades, villas y pueblos: Estructura de la población y criterios de estratificación urbana. En *Población y grupos sociales en el Antiguo Régimen: tradición; innovación en la España moderna, Vol. 1.*, (pp. 33-130). Universidad de Málaga.

Freire Esparís, Pilar, González González, Mercedes, Rodicio Rodicio, María Isabel y Rodríguez Galdo, María Xosé (1999). Idade Contemporánea. En *Textos para a historia das mulleres en Galicia*, (pp. 409-606). Consello da Cultura Galega.

Gálvez Muñoz, Lina y Fernández Pérez, Paloma (2007). Female Entrepreneurship in Spain during the Nineteenth and Twentieth Centuries. *The Business History Review*, 81(3), 495-515.

Germán Zubero, Luis Gonzalo, Llopis Agelán, Enrique, Maluquer de Motes i Bernet, Jordi y Zapata Blanco, Santiago (2001). *Historia económica regional de España: Siglos XIX y XX*. Crítica.

Guía consultiva o indicador general de Barcelona y particular de todas las provincias de España, Ultramar y Extranjero (1895). Barcelona.

Hernández Nicolás, Carmen María y Martínez Rodríguez, Susana (2019). Guardando un legado, acunando un futuro: Viudas en las sociedades mercantiles en el cambio de siglo (1886-1919). *Revista de historia industrial*, 77, 93-118.

Honeyman, Katrina (2007). Doing Business with Gender: Service Industries and British Business History. *The Business History Review*, 81(3), 471-493.

Lindoso Tato, Elvira (2022). Las élites del capital: Los comerciantes-banqueros en España, c.1840-1874. *Historia contemporánea*, 68, 11-48.

Lindoso Tato, Elvira y Martínez López, Alberte (2022). La empresa moderna en la ciudad de La Coruña, 1840-1914. En Gregorio Núñez y María Vázquez (Eds.), *Finanzas e industrialización en España*, (pp. 367-402). Universidad de Jaén.

Martínez Rodríguez, Susana y Ros García, María Rosell (2019). *Mujeres y empresas en perspectiva histórica*. PHE-AEHE, 50.

Matrícula de industrial de la capital. Año de 1903. (1903). Boletín Oficial de la Provincia de A Coruña (BOPC), números 47-53, 55-56, 59-64.

Muñoz Abeledo, Luisa (2003). Hombres, mujeres y latas: La segmentación laboral en la industria de conservas de pescado. En Carmen Sarasúa y Lina Gálvez Muñoz. (Eds.), *¿Privilegios o eficiencia?: Mujeres y hombres en los mercados de trabajo* (pp. 279-306). Servicio de Publicaciones Universidad de Alicante.

Muñoz Abeledo, Luisa, Taboada Mella, María Salomé y Verdugo Matés, Rosa María M. (2015). Condicionantes de la actividad femenina en la Galicia de mediados del siglo XIX. *Revista de historia industrial*, 59, 39-80.

Nash, Mary (2018). Identidad cultural de género, discurso de la domesticidad y la definición del trabajo de las mujeres en la España del siglo XIX. En Geneviève

Fraisse, Michelle Perrot y María Xosé Rodríguez Galdo (Dir.), *Historia de las mujeres. El siglo XIX* (Vol. 4, pp. 612-623). Taurus.

Nielfa Cristóbal, Gloria (2003). Trabajo, legislación y género en la España contemporánea: Los orígenes de la legislación laboral. En Carmen Sarasúa y Lina Gálvez-Muñoz (Eds.), *¿Privilegios o eficiencia?: Mujeres y hombres en los mercados de trabajo* (pp. 39-56). Servicio de Publicaciones Universidad de Alicante.

Pardo Bazán, Emilia (1881). La mujer gallega. En *Las mujeres españolas, americanas y lusitanas pintadas por sí mismas. Estudio completo de la mujer en todas las esferas sociales sus costumbres, su educación, su carácter influencia que en ella ejercen las condiciones locales y el espíritu general del país á que pertenece. Obra dedicada á la mujer por la mujer y redactada por las más notables escritoras hispano-americano-lusitanas bajo la dirección de Doña Faustina Saez de Melgar é ilustrada con multitud de magníficas láminas dibujadas por D. Eusebio Planas* (Vol. 1, pp. 123-128). Establecimiento tipográfico-editorial de Juan Pons.

Pérez-Fuentes Hernández, Pilar (2003). Ganadores de pan y amas de casa: Los límites del modelo de «Male Breadwinner Family». Vizcaya, 1900-1965. En Carmen Sarasúa y Lina Gálvez Muñoz (Eds.), *¿Privilegios o eficiencia?: Mujeres y hombres en los mercados de trabajo* (pp. 217-240). Servicio de Publicaciones Universidad de Alicante.

Requejo Losada, Carolina (2005). Ausencia y presencia femenina en la gestión empresarial, 1880-1910. En Luisa Fernanda Abreu (Ed.), *Evolución del papel de la mujer en la actividad económica de Vigo entre 1880 y 1950*, (pp. 139-162). Servicio de Publicaciones Universidad de Vigo.

Rey Castelao, Ofelia y Rial García, Serrana (2009). *Historia de las mujeres en Galicia: (Siglos XVI al XIX)*. Nigratea.

Scott, Joan Wallach (2018). La mujer trabajadora en el siglo XIX. En Geneviève Fraisse, Michelle Perrot y María Xosé Rodríguez-Galdo (Dir.), *Historia de las mujeres. El siglo XIX* (Vol. 4, pp. 427-461). Taurus.

Solà i Parera, Angels, Yamamichi, Yoshiko y Romero Marín, Juanjo (2016). Triangulando, o más, la historia de las empresarias. *Biblio 3W: Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales*, 21, 29.

Soto Carmona, Álvaro (1990). Cuantificación de la mano de obra femenina (1860-1930). En Pilar Folguera (Coor.), *La mujer en la historia de España (siglos XVI-XX): actas de las II Jornadas de Investigación Interdisciplinaria*, (pp. 279-298). Servicio de Publicaciones Universidad Autónoma de Madrid.

EMPRENDEDORAS Y EMPRESARIAS EN LA INDUSTRIALIZACIÓN VIZCAÍ- NA, 1841-1936

Eduardo J. Alonso Olea y María José Villa Rodríguez
Euskal Herriko Enibertsitatea

Introducción

El proceso de industrialización vizcaína se ha analizado desde diversas perspectivas: sectorial, empresarial, biográfica, etc. Nosotros pretendemos hacerlo desde una no ignota, pero poco abordada, como es el papel de las mujeres (en abstracto, pero también en algunos casos concretos mejor conocidos o que han dejado más testimonios) que en ciertos momentos actuaron como empresarias.

No cabe duda de que los estudios históricos sobre la incorporación de la mujer al mundo empresarial y del emprendimiento ha experimentado un auge considerable desde hace algunos años. Los trabajos pioneros en la historiografía británica, como los tres volúmenes titulados *Women in business* (Yeager, 1999), sacaron de la invisibilidad a las mujeres empresarias y emprendedoras del siglo XIX y consiguieron que el estudio del mundo empresarial en perspectiva de género tenga un peso específico dentro de la Historia Económica. Como han señalado Baijot y Le Chapelain (2022, p. 1), en las dos últimas décadas el dinamismo de este tipo de análisis ha conseguido demostrar que «women did in fact actively contribute to the industrialization process and occupy key positions as investors and entrepreneurs».

En España, la incorporación de las mujeres al mundo empresarial también ha sido abordada, desde una perspectiva cuantitativa, gracias a los estudios sobre la mujer y trabajo que comenzaron a proliferar a inicios de la década de los años ochenta (Nash, 1982; Borderías, 1993; Muñoz, 1989; Pérez-Fuentes, 2003). Si bien es cierto que estos primeros análisis del mundo laboral femenino aportaron datos sobre la actividad empresarial, sobre todo en el sector servicios, no será hasta la publicación en 2007 de los artículos de Àngeles Solà (2006) y Lina Gálvez, junto con Pilar Fernández (2007), cuando se inicien los primeros análisis de la actividad de las mujeres empresarias en España. Asimismo, en el caso del País Vasco, los estudios son relativamente recientes, pero han puesto en valor las actividades empresariales de las mujeres vizcaínas a finales del siglo XIX y XX (Pareja, 2012; Beascochea, 2020; Serrano y Hernando, 2022).

Los retos a la hora de analizar la presencia de las mujeres en los negocios

Uno de los retos a los que se tienen que enfrentar las investigaciones sobre la incorporación de las mujeres al mundo de los negocios es la invisibilidad de las actividades económicas femeninas a lo largo del siglo XIX y XX (Borderías, 2006; Solà, 2006). Las causas tradicionales que se aducen para explicar esta invisibilidad están relacionadas con las fuentes documentales y la interpretación que tradicionalmente se ha dado desde la Historia Económica a la actividad femenina en el mundo empresarial. Así pues, las fuentes estadísticas utilizadas tradicionalmente en el estudio de la actividad económica femenina —padrones de población, censos y estadísticas de actividad económica— han mostrado un déficit a la hora de registrar la actividad laboral y empresarial de las mujeres. Estos registros oficiales estuvieron mediados por el discurso de la domesticidad imperante en el siglo XIX y que recluyó a la mujer en el ámbito domés-

tico. De esta manera, se produjo «una ocultación sistemática de la actividad laboral [y empresarial] de las mujeres en las fuentes primarias de documentación histórica y estadística» (Pareja, 2020, pp. 34-35).

Otro de los grandes hándicaps que se ha encontrado en la investigación de las mujeres empresarias ha sido la propia definición que desde la ciencia económica se ha dado al término emprendedor, que, de una manera inequívoca, dirigía la atención al estudio del hombre blanco emprendedor y acaudalado (Baijot y Le Chapelain, 2022, p. 9). Es por esto que desde la historia económica en perspectiva de género se ha abogado por ampliar la definición tradicional de emprendimiento, normalmente asimilada para grandes negocios dirigidos por hombres cuyos rendimientos eran cuantiosos y abrir el ámbito de estudio a las pequeñas y medianas empresas, que normalmente eran las gestionadas por mujeres (Gamber, 1998; Van den Heuvel, 2007; Baijot y Le Chapelain, 2022). De esta manera, Wendy Gamber en 1998 definió a las mujeres empresarias como «self-employed women who ran their own concerns, however minuscule or ephemeral» (Gamber, 1998, p. 3, citado por Baijot y Le Chapelain, 2022, p. 9).

Por otra parte, no debemos olvidar la situación jurídica a la que las mujeres estuvieron sujetas a lo largo del siglo XIX y principios del siglo XX y que lastraron enormemente la incorporación de las mujeres al mundo empresarial. El discurso de las esferas separadas y el confinamiento de la mujer al ámbito doméstico estuvo avalado por una legislación que redujo a la mujer a una eterna minoría de edad sujeta a la tutela parental o marital (Ruiz Franco, 2007). De esta manera, en los Códigos de Comercio de 1829 y 1885 quedaba patente el interés por parte de los legisladores de regular y limitar el acceso de las mujeres al mundo del comercio y la empresa. Una muestra de este interés es la proporción de artículos referidos a las mujeres en el Libro Primero, en el que se describe quiénes tienen capacidad de comerciar, y que el 50 % de estos hacen referencia a las mujeres. A modo de ejemplo citaremos el artículo cuarto, en el que se establece que las mujeres sujetas a la patria potestad de marido, padre o madre no podrán comerciar.

Así pues, las limitaciones de las mujeres casadas para ejercer el comercio quedaron establecidas en el artículo sexto, donde se determinaba que «la mujer casada, mayor de veinticuatro años podrá ejercer el comercio con autorización de su marido, consignada en escritura pública que quedará registrada en el registro mercantil»¹²⁰. Asimismo, las mujeres que ya ejercían alguna actividad comercial o empresarial antes de casarse también necesitaron el consentimiento del futuro marido para continuar con su actividad. Las mujeres empresarias quedaron también sujetas a la arbitrariedad de los hombres, ya que su actividad comercial podría ser interrumpida unilateralmente por el marido en cualquier momento.

Al igual que los Códigos de Comercio, los textos legales que regularon el derecho privado estuvieron también mediados por el discurso de la organización social en

120 *Gaceta de Madrid*, 16 de octubre de 1885.

dos esferas separadas (ámbitos privados y públicos) y el discurso de la domesticidad, que perpetuaron a la mujer en el ámbito privado, convirtiéndose en un ser subordinado a los hombres. Tanto la *Novísima Recopilación*, publicada en 1805, como el nuevo Código Civil de 1889 van a perpetuar la idea de que las mujeres deben quedar separadas del mundo del emprendimiento y la empresa. En el artículo 49.º del texto jurídico de 1805 se prohibirá expresamente a la mujer «administrar sus bienes y los de su marido, ni comparecer en juicio, ni celebrar contratos (...)» (*Novísima Recopilación*, 1805). El segundo texto legal promulgado en 1889, el Código Civil, que reguló el derecho privado, reprodujo los artículos sobre los derechos de las mujeres de la *Novísima Recopilación* casi al completo, por lo que la expulsión de la mujer del mundo de los negocios quedará apuntalada en este nuevo Código. La legislación solo permitió a las mujeres viudas ejercer plenamente en el comercio y la dirección de empresas, ya que una vez fallecido el marido desaparecía la tutela de este.

En el caso vizcaíno hay una peculiaridad local vinculada al Fuero de Bizkaia vigente en la época, que regulaba las herencias y el acceso a la propiedad dentro del tronco familiar, lo que podía tener consecuencias a veces ventajosas (la comunidad de bienes foral), pero a veces no tanto (como en el caso de la viuda sin hijos que no heredaba del marido).

Del análisis cuantitativo al estudio de las trayectorias empresariales. El caso de las mujeres emprendedoras y empresarias en Bizkaia

Como hemos podido comprobar a lo largo de estas líneas, la mayoría de los estudios sobre la mujer y el mundo empresarial han tenido un enfoque cuantitativo (Pareja, 2012; Beascochea, 2020; Licini, 2020; Serrano y Hernando, 2022). Gracias a ellos hemos podido comprobar no solo la presencia de las mujeres en el mundo de los negocios, sino que, además, tenemos la capacidad de poder determinar en qué sectores empresariales tuvieron un mayor arraigo y en qué ámbitos geográficos, socioeconómicos y temporales desarrollaron su actividad. Para el caso del área metropolitana del Gran Bilbao, por ejemplo, se ha determinado que, a lo largo del siglo XIX, la ciudad, de carácter netamente comercial, y el sector de los servicios van a ocupar a más de la mitad de la población (Pareja, 2012, p. 149). Asimismo, diversos estudios han constatado que el número de mujeres empresarias o trabajadoras por cuenta propia aumentó de manera considerable a principios del siglo XX. Así pues, tras el estudio de la Matricula Industrial y Comercial de Bilbao de 1895 se ha podido determinar que un 10 % de los negocios que se abrieron en ese año tuvieron como titular a una mujer, mientras que para el periodo 1924-1927 la ocupación de las mujeres en estos sectores aumentó a un 18 % (Pareja, 2012, p. 154; Serrano y Gómez, 2018, p. 114). En cuanto a los negocios abiertos por las emprendedoras vizcaínas, podemos apreciar que el sector comercial ocupará a un 44,8 % de estas mujeres, seguido por mujeres ocupadas en la intermediación con otros negocios (14 %) y por el sector de restauración y alojamiento (12 %). Por último, las mujeres que se ocuparon de la gestión empresarial supusieron

un 5,1 %, y los que comprendían actividades fabriles y de talleres regentados por mujeres se situaron en un 7,3 % del total de las empresas que solicitaron la Matrícula Comercial en 1924 (Serrano y Gómez, 2018, p. 114). Asimismo, José María Beascochea (2020) ha destacado el papel de las mujeres de la alta burguesía de Getxo (Bizkaia) en la gestión del patrimonio inmobiliario familiar. El análisis de Beascochea nos acerca al universo de las mujeres gestoras de patrimonio y empresarias cuya actuación fue «más allá de su relevancia para la continuidad, como suministradoras de herederos» (Fernández-Roca y Sánchez-Matamoros, 2023, p. 54). Así pues, al analizar las estrategias de gestión de patrimonio de estas mujeres, Beascochea (2020, p. 464) ha puesto en valor el dinamismo que mostraron las mujeres que gestionaron el patrimonio familiar tanto en las actividades de préstamo como en las transacciones de compraventa y promociones inmobiliarias.

Ahora bien, en este capítulo creemos que es conveniente completar los análisis anteriormente citados con un enfoque biográfico que nos permita comprender, de una manera individualizada, las estrategias empresariales de estas mujeres emprendedoras y empresarias. Por ello, nos parece pertinente rescatar las trayectorias empresariales de algunas de estas mujeres usando como herramienta metodológica la biografía. En este caso, entendemos la biografía como «un enfoque o conjunto de enfoques que se interesan por reconstruir historias de vidas individuales como recurso (fundamental o combinado con otros) para abordar temas y problemas históricos» (Loriga, 2015, p. 34). Así pues, el análisis de las trayectorias empresariales nos permitirá vislumbrar los diferentes retos, contradicciones y obstáculos a los que se enfrentaron estas mujeres a lo largo de sus vidas y el diálogo que se estableció entre sus prácticas empresariales, la sociedad en la que vivieron y el mundo empresarial al que pertenecieron.

Para ello, y teniendo en cuenta los datos proporcionados por los estudios anteriormente citados, la exposición estará dividida en dos grandes bloques en los que se recogerán, por una parte, las trayectorias vitales de tres mujeres emprendedoras de finales del siglo XIX —Juana Whitney, Martina Zuricalday y Marcelina Elesgaray— que estuvieron al frente de negocios relacionados con la educación, el comercio y la restauración, respectivamente. Por otra parte, analizaremos las trayectorias de tres mujeres que gestionaron patrimonios y empresas familiares a lo largo del siglo XIX y XX: Casilda Iturrizar, Sotera de la Mier y Carmen Zubiría Ybarra.

Mujeres emprendedoras vizcaínas. Cuando el autoempleo y el emprendimiento se convierte en una forma de subsistencia y de empoderamiento

Como hemos señalado en el anterior apartado, la mayoría de las mujeres que emprendieron un negocio a finales del siglo XIX y principios del XX estaba dedicada al comercio, en concreto a la venta de alimentos o a la manufactura y venta de productos textiles (Pareja, 2012, p. 150). Asimismo, entre 1899 y 1930 se produjo un aumento exponencial en el número de mujeres propietarias de negocios. Como han señalado Susana Serrano y Josu Hernando (2022, p. 230), el número de empresarias en Bilbao

se quintuplicó entre 1900 y 1930, siendo el número total de mujeres al frente de un negocio de 1180. Así pues, en el contexto geográfico como el de la gran urbe de Bizkaia, podemos apreciar cómo las mujeres empiezan a tomar posiciones dentro del mundo del emprendimiento.

Ahora bien, la naturaleza de los negocios que regentaron, pequeños negocios con escaso impacto, y la extracción social de estas mujeres, clases medias o baja, hacen realmente difícil conocer cuáles fueron los perfiles de estas mujeres. Arantza Pareja ha realizado una aproximación del perfil tipo de estas mujeres cruzando los datos de la Matricula Industrial bilbaína con los datos del padrón de Bilbao, lo que le ha permitido determinar algunos rasgos de estas mujeres, en el que destaca la condición de viuda, cabeza de familia en una gran mayoría de los casos (Pareja, 2012, pp. 161-167). Como ya hemos señalado, la legislación va a jugar un papel fundamental a la hora de limitar el acceso de las mujeres a los negocios, siendo las viudas las únicas que podían acceder a ellos sin ningún tipo de traba, aunque hay que decir que no fueron las únicas que emprendieron o gestionaron negocios. Por ello, y atendiendo al estado civil de estas mujeres emprendedoras, hemos seleccionado a tres de ellas que pueden ilustrar las estrategias de emprendimiento femenino de este periodo.

En el primer grupo, el de las mujeres viudas, debemos distinguir dos tipos de empresarias: por una parte, aquellas que acceden a la gestión de un patrimonio y empresas una vez fallecido su marido y que normalmente pertenecen a la alta burguesía bilbaína y getxotarra, y que serán analizadas en el siguiente epígrafe; por otra parte, mujeres que ponen en práctica estrategias de supervivencia para que ellas y su familia puedan subsistir una vez que el marido ha fallecido (Baijot y Le Cahpelain, 2022, p. 22).

A este último grupo perteneció Juana Whitney Boné (1857-1945), mujer de origen inglés y que perteneció a la alta burguesía vitoriana de finales del siglo XIX. Whitney estuvo unida a un rico indiano llamado Manuel Maeztu Rodríguez con el que tuvo cinco hijos. Los Maeztu-Whitney disfrutaron de una situación económica desahogada hasta que, en 1894, Manuel Maeztu muere arruinado y Whitney queda a cargo de la familia (Villa, 2020, p. 92). Como en el caso de otras viudas, Whitney aprovechó sus habilidades personales, en este caso sus conocimientos de francés e inglés y su amplia cultura, para emprender un negocio acorde con ellas. Consciente de que la villa de Bilbao podría ofrecer a una viuda mayores oportunidades de negocio que las que podía tener en Vitoria, decidió trasladarse a la capital vizcaína (Borres, 1926). Puede que también pesase en esta decisión el reciente traslado de su hijo Ramiro de Maeztu a Bilbao y la sólida red de amistades que había construido entre la intelectualidad y el empresariado bilbaíno. Así pues, una vez instalada abrió, en 1894, la Academia Anglo-francesa para señoritas en la calle Ledesma de Bilbao¹²¹. Desde el primer momento, el negocio de Juana Whitney fue de carácter familiar, ya que contó con la ayuda de sus

121 AHFB, Archivo Municipal de Bilbao, Bilbao Tercera, 0151/083.



Figura 1. Edificio de la Academia Anglofrancesa (1911)

Fuente: Imagen cedida por la familia Maeztu.

dos hijas, Ángela y María de Maeztu, que cursaron estudios en la Escuela Normal de Maestras y que impartieron clases en la academia. Whitney empleó, en este primer periodo, un total de cuatro maestras que realizaron su trabajo junto a sus hijas y ella misma¹²².

122 A pesar de no contar con documentos contables de la Academia Anglofrancesa, hemos podido determinar el número de maestras ocupadas en ella gracias a los documentos fotográficos proporcionados por la familia.



Figura 2. Reparto del «Bacalao a la Busturiana» organizado por Marcelina Elesgaray

Fuente: *Estampa*, 20 de diciembre de 1930.

Desde sus inicios, la empresa de Juana Whitney tuvo un gran éxito en Bilbao gracias a sus propuestas educativas, cercanas a las teorías de Fröbel, y su amplia oferta educativa, que incluía clases preparatorias del examen de ingreso a Magisterio. El éxito cosechado en los primeros años propició que Juana proyectase ampliar el negocio y trasladarse a un espacio más grande¹²³.

Para este nuevo proyecto, Whitney contó con la ayuda de dos grandes empresarios bilbaínos, Horacio Echevarrieta y Vicente Larrinaga, que ejercieron como socios facilitando el terreno para construir el nuevo edificio en la calle Obispo Orueta de Bilbao en 1911 y, posiblemente, fuesen también los socios capitalistas para ejecutar dicho proyecto¹²⁴. El edificio, construido exprofeso para albergar la Academia Anglofrancesa, contó con tres plantas donde se impartieron clases a un total de ochenta alumnas de edades comprendidas entre los cuatro y los catorce años (Villa, 2020, p. 94).

Después de más de diecisiete años impartiendo clases en el edificio de la calle Obispo Orueta, Juana Whitney va a tener que abandonarlo a petición de Horacio

123 AHFB, Archivo Municipal de Bilbao, Bilbao Tercera, 0630/064.

124 *El Noticiero Bilbaíno*, 12 de octubre de 1911.

Echevarrieta. Por ello, a los setenta y dos años de edad, Juana tendrá que empezar de nuevo y trasladar su academia a una nueva ubicación. A pesar de su avanzada edad, se mantuvo al frente del negocio hasta 1936. Al inicio de la Guerra Civil, Juana Whitney decidió trasladarse con su hijo, el pintor Gustavo de Maeztu, a Estella (Navarra), donde finalmente fijó su residencia hasta su muerte en 1945 (Villa, 2020, p. 96). Ahora bien, no debemos olvidar que la libertad de emprendimiento y de gestión de Juana Whitney estuvo favorecida por su estado civil, que le permitió tener una capacidad de decisión y libertad nada comunes en la época.

En el caso de las mujeres casadas, si bien es cierto que estuvieron limitadas por la legislación a la hora de ejercer el comercio y la actividad empresarial, consiguieron poner en marcha sus negocios. A la hora de abrir sus empresas tuvieron que contar con el permiso marital para poder ejercer el comercio, permiso este que podía ser revocado en cualquier momento. Por todo ello, no es de extrañar que algunas de estas mujeres comenzasen su actividad situando al marido al frente de la misma, lo que ha dificultado enormemente su investigación.

Un ejemplo de esta práctica fue el de Marcelina Elesgaray, cocinera y emprendedora que perteneció a la clase trabajadora bilbaína. Elesgaray inició su actividad laboral en el servicio doméstico y adquirió conocimientos culinarios gracias a su trabajo en una cantina que servía comida a los obreros. En 1900 contrajo matrimonio con Secundino Amezua Oregui (Agirreazkuenaga, 2020, p. 129). Como ocurrió en el caso de Whitney, Marcelina aprovechó sus aptitudes personales, en este caso sus dotes culinarias, para abrir una casa de comidas, La Busturiana, en 1915 en la calle Hernani, situada en el distrito obrero de Bilbao, denominado Bilbao La Vieja. Elesgaray evitó la petición del permiso marital para poder regentar un negocio, permitiendo que fuese el marido el titular del restaurante. Pero, a pesar de que el negocio se registró a nombre de Secundino¹²⁵, fue ella la que lo gestionó directamente (Agirreazkuenaga, 2020, p. 132). Entre 1915 y 1927, el negocio de Elesgaray vivió una serie de ampliaciones que dejaron patente el espíritu emprendedor de esta mujer. Uno de los logros de su trayectoria empresarial fue la de crear un sistema de reparto a domicilio de sus platos cocinados. La notoriedad del negocio de Marcelina quedó demostrada con la publicación en la revista *Estampa* de un reportaje sobre el restaurante La Busturiana¹²⁶ en el que se ponía en valor tanto las dotes culinarias de Elesgaray como su sistema de reparto de sus platos de bacalao a domicilio, que eran enviados a numerosas provincias españolas.

Otro ejemplo de mujer casada y empresaria fue Martina de Zuricalday (1839-1942). Martina lo regentó a partir del negocio familiar llamado Eugenio Zuricalday. La empresa creada por el padre de Martina contó en sus inicios con una fábrica de

125 En la documentación hallada figura Secundino Amezua como propietario de La Busturiana. AHFB, Archivo Municipal de Bilbao, Bilbao Sexta, 0183/460.

126 *Estampa*, 20 de diciembre de 1930.



Figura 3. Fábrica de chocolates de Martina Zuricalday

Fuente: Fundación Sancho el Sabio.

chocolates y un negocio de importación de cacao, situados ambos negocios en el casco viejo bilbaíno (Celaya, 2007, p. 16). Martina, que estuvo vinculada desde niña al negocio familiar, heredó, junto con sus cuatro hermanos y hermanas, el negocio familiar.

Martina, que estaba casada con José Bayo Amezua, va a proponer a sus hermanos comprarles su parte del negocio para quedarse así ella con la empresa familiar. La transacción comercial y las cuestiones legales fueron gestionadas por la propia Martina (Celaya, 2007, p. 36). Martina Zuricalday, al igual que Marcelina Elesgaray, no solicitará el permiso marital correspondiente para comerciar, por lo que su negocio quedará registrado a nombre de su marido, aunque ella cambiará el nombre de la empresa, que será conocida desde este momento como Martina de Zuricalday. A la

muerte de su marido, en 1896, Zuricalday no heredará el negocio familiar, será su hijo Ramón Bayo el que recibirá la titularidad de la empresa y ejercerá como representante de su madre en todas las cuestiones legales hasta 1906, momento este en el que Martina Zuricalday comienza a figurar como titular de las gestiones administrativas a realizar en el negocio¹²⁷. Zuricalday, a lo largo de su vida empresarial, consiguió ampliar y modernizar el negocio familiar. De la inicial venta y fabricación de chocolate, Martina amplió su negocio a la confitería y a los establecimientos de degustación de sus productos y eligió la ubicación de estos nuevos establecimientos: la zona del ensanche bilbaíno. Para ello, abrió una nueva fábrica de chocolate en la calle Colón de Larreátegui en 1906 y dos nuevas tiendas, una en la plaza de San José y otra en Alameda de Mazarredo. Martina Zuricalday murió en 1932, pero su empresa familiar sigue a día de hoy activa en Bilbao y en Getxo.

Como hemos podido comprobar, la actividad emprendedora de estas mujeres es diversa y nada convencional. Cada una de ellas optó por estrategias empresariales diferentes para poder emprender y situarse al frente de sus negocios, pero compartirán un espíritu de resiliencia que las hará mantenerse en un mundo que fue eminentemente masculino.

Mujeres gestoras de patrimonio y empresarias. Las viudas y su poder económico

La primera siderurgia moderna del País Vasco se levantó en 1841 en la anteiglesia de Begoña, en el barrio de Bolueta. En 1848 encendió los primeros altos hornos del País Vasco y los segundos de uso civil en España tras los de Marbella. La empresa se configuró sobre una sociedad anónima formada por un reducido grupo de comerciantes (Arellano, Epalza, Mazas u Olábarri) que contaron con el concurso de comerciantes expertos en el sector (Ogara), con el primer ingeniero director, el francés Antoine de St. Supery, y el administrador del vendedor de los terrenos, otro comerciante, Ángel Martínez. Por supuesto, en el origen no aparece ninguna mujer, sin embargo, varios de estos socios estaban relacionados por vía matrimonial. Por ejemplo, Tomás José de Epalza era cuñado de José Salvador de Lequerica, Pascual Olábarri casó por primera vez con una Epalza (prima de Tomás José y de Pablo de Epalza) y, en su segundo matrimonio, se convirtió en cuñado de Antonio de Ogara, puesto que sus esposas fueron hermanas¹²⁸.

127 AMB-BUA 316440; AHFB, Archivo Municipal de Bilbao, Bilbao Quinta, 0440/034, 0444/059, 0444/079.

128 Los árboles genealógicos de estos fundadores, varios de ellos con herederos que durante generaciones se fueron sucediendo en los consejos de la sociedad (Alonso, Erro y Arana, 2016).

SOCIO	%	REALES
Joaquín de Mazas	10,00 %	30 000
Romualdo de Arellano	10,00 %	30 000
Ángel Martínez	7,50 %	22 500
Srs. Pablo de Epalza e hijos	7,50 %	22 500
Pascual de Olábarri	10,00 %	30 000
Joaquín Marco	10,00 %	30 000
Juan Bautista de Maguregui	10,00 %	30 000
José Salvador de Lequerica	10,00 %	30 000
Tomás José de Epalza	10,00 %	30 000
Antonio de Ogara	10,00 %	30 000
Manuel St. Supery	5,00 %	15 000
Total	100,00 %	300 000

Tabla 1. Socios fundadores de Santa Ana de Bolueta, junio de 1841

Es decir, a primera vista, las mujeres se articulan como los puntos de conexión en las redes familiares de las que derivan las empresas. No es este el lugar para detallar los sucesivos parentescos desde los socios de la sociedad, que se disolvió en 2016, pero se pueden seguir a lo largo de sucesivas generaciones.

En el archivo de la sociedad se han conservado unas cartas que envió entre 1898 y 1900 Pedro Mazas, el hijo de Joaquín Mazas, que actuaba en ese momento como gerente, en que informaba con puntualidad a una accionista radicada en París, la condesa de Uribarren, María Amada Batiz y Uribarren (1822-1913)¹²⁹. Era nieta de Juan Francisco Uribarren, banquero radicado en París y que fue socio de Bolueta a los pocos años de su fundación. En estas cartas, Mazas informó puntualmente sobre la apurada situación de la sociedad y de las iniciativas que estaban tomando desde el consejo para enmendarla, con escasas esperanzas por su parte. No tenemos las que envió ella desde París, pero por las de Mazas se aprecia que, en efecto, la condesa estaba muy interesada en el asunto. Es una muestra indirecta, pero sin duda interesante de, por lo menos, una preocupación de una accionista por la marcha de la sociedad. Por cierto, la medida estrella para solucionar los problemas fue la instalación de una central eléctrica no solo para atender al consumo de la empresa, sino también para vender energía a particulares y empresas. Los recursos necesarios para esa instalación procedieron de una emisión de obligaciones en la que participó Casilda Iturrizar, heredera de uno de los socios como fue Tomás José de Epalza, pero que, por ser mujer sin hijos, no podía heredar las propiedades de la Tierra Llana, en donde se aplicaba el derecho foral vizcaíno.

129 Archivo de Santa Ana de Bolueta (en adelante, ASADEBO), 523-4.

En 1873, con ocasión del último sitio de Bilbao, se hizo una estadística para un repartimiento destinado a financiar el esfuerzo de guerra. Pues bien, en la estadística resultó que las principales fortunas de la villa eran el Banco de Bilbao y Casilda de Iturrizar (1818-1900). Casilda de Iturrizar fue hija de un pequeño comerciante bilbaíno arruinado en 1832 y que entró a trabajar en el servicio de un antiguo socio de su padre, Tomás José de Epalza. Este se había casado en 1818 con la hermana de José S. de Lequerica, María, de la que se divorció en 1850, pero en 1859, ya fallecida su primera esposa, se casó con Casilda, para escándalo de parte de la buena sociedad bilbaína.

En 1873, Tomás José de Epalza dejó una cuantiosa fortuna que recayó, salvo las propiedades radicadas en la Tierra Llana de Bizkaia que correspondieron a la familia troncal (Sagarmínaga Epalza), en Casilda. Desde aquí hasta su muerte participó en variados negocios con dos colaboradores próximos, Ruperto de Eguren (1844-1900), que toda su vida trabajó en el escritorio de Epalza, y Victoriano de Zabalinchaurreta (1853-1925), que actuó como su apoderado en diversas sociedades: Ferrocarril de la Robla, Banco de Bilbao, Ferrocarril de Bilbao a Portugalete, Ferrocarril Central de Bilbao a Durango —que presidió en 1902—, Ferrocarril de Bilbao a Lezama o Hulleras del Sabero y Anexas. La diferencia entre ambos fue que Eguren era un empleado de la casa, es decir, era personal de confianza que actuaba en exclusiva para ella. Zabalinchaurreta era un administrador y lo fue también para otros empresarios del momento como el carlista José Joaquín de Ampuero, con el que colaboró también como «agente electoral».

La labor de Casilda de Iturrizar como empresaria se nos antoja pasiva, puesto que en muchos de los consejos de las sociedades actuaban Eguren y/o Zabalinchaurreta, de forma que, a veces incluso, no hay forma muy clara de separar los intereses de unos y de otra, sobre todo en el caso del segundo¹³⁰. Sí que llama la atención que iniciativas en las que Casilda fue accionista mayoritaria se dedicasen a actividades vinculadas a la cultura o a la educación, como al Nuevo Teatro, que presidió hasta su muerte su hermano Juan José (1825-1887), o la Sociedad Anónima la Enseñanza Católica¹³¹, de 1883, en la que aparece como principal accionista, por sí con «casa de comercio», siendo la base de la actual Universidad de Deusto.

Fue la máxima accionista del Banco de España en Bilbao durante décadas, estando representada en las asambleas de accionistas por medio de sus agentes, a las que les firmaba poderes para asistir en su nombre. Sus más de seiscientas acciones del banco (más de trescientas mil pesetas nominales), como decimos, formaban el paquete más grande de los tenedores de la villa, aunque había algún destacado propietario

130 Por ejemplo, se destaca la labor de Zabalinchaurreta en consejos como en el Ferrocarril de La Robla, cuando la participación que tenía era por las acciones de Casilda.

131 Escritura de constitución de la Sociedad Anónima La Enseñanza Católica. 19 de abril de 1883. Félix de Uríbarri, n.º 185. La copia de la escritura se encuentra también publicada en *La Gaceta de Madrid*, 3 de mayo de 1883, n.º 123, pp. 308-309.

bilbaíno como Mariano de Zabálburu, que tenía más (novecientas, en 1887), aunque domiciliadas en Madrid.

Hay otros casos de herederas que luego gestionaron sus abultados derechos por medio de administradores, pero no se limitaban a recibir esos fondos, sino iban algo más allá. Por ejemplo, nos encontramos con el caso de Sotera de la Mier, hija de un socio de los Ybarra en negocios mineros. A pesar de tener un buen puñado de hermanos y hermanastros (hasta diecisiete en total), heredó la gran mayoría de sus bienes. Pues bien, por lo menos durante la época que administraron sus intereses los Ybarra, tenemos muestras de su preocupación por que quedaran claros sus intereses y sus participaciones en los negocios de la sociedad. Reclamaba obtener unas rentabilidades que, en su opinión, no debían de ser menores del 5 % y, como estas no llegaban, su relación con los Ybarra se fue enfriando hasta que en 1882 cambió de administrador.

Sotera de la Mier no solo se dedicó a labores benéficas, que también, sino que además empleó sus cuantiosos recursos —en 1882, cuando la gestión de sus intereses pasó a Félix Chávarri del Alisal (1831-1905), el recibo solo de las obligaciones y billetes hipotecarios de deuda pública ascendía en pesetas nominales a 386 000 pesetas— a otras actividades desde luego rentables. Invirtió en créditos hipotecarios, terrenos, deuda, etc. Y desde luego no dudó en ejecutar por impago una hipoteca concedida a la mujer de un comerciante de Bilbao con garantía de unas casas y terrenos en el ensanche de Bilbao.

Muy conocidas son sus fundaciones, como el Colegio de Nuestra Señora del Carmen, de las Hermanas de la Caridad de Santa Ana, o su aportación a las obras de reconstrucción de la torre de la parroquia de Santa María de Portugalete, así como la financiación del órgano, junto con su cuñado y administrador, Félix Chávarri. En Sestao también financió una residencia de ancianos (Rebonza y Mello). Falleció el 9 de diciembre de 1900 en Portugalete, sin descendencia, pero quedaron los retratos de ella y de su marido José de Gorostiza en el Colegio del Carmen, en donde también se construyeron sendos mausoleos en donde reposan sus restos.

Otro de los socios de la fábrica de Bolueta, Romualdo Arellano García, casado en 1835 con Timotea Arróspide, con la que tuvo nueve hijos, falleció en 1875. Timotea murió antes que él y en el testamento por comisario que redactó Romualdo desheredó a uno de ellos, Juan¹³². En 1875, como indicamos, falleció Romualdo, sin testar, por lo que se aplicó el derecho castellano en las propiedades radicadas en villas (Bilbao y Portugalete), pero el vizcaíno en los radicados en anteiglesias (Getxo o Begoña). Legó más de cuatro millones de pesetas a repartir entre su numerosa prole. Al no testar, se repartió —con la salvedad del apartamiento de Juan— a partes iguales entre los nueve hijos, a los que les correspondió medio millón de pesetas. Este reparto se hizo por

132 Le desmejoró en lo que pudo según las leyes del Reino, pero apartó con la fórmula foral al respecto de los bienes sitos en el infanzonado de Bizkaia. Vid. Escritura de la testamentaría de Romualdo Arellano. *Blas de Onzoño*, n.º 165, 20 de junio de 1876.

medio (además de por la computación de dotes o adelantos en metálico) de cupones de deuda española, rusa (nominada en libras esterlinas) y estadounidense, acciones de ferrocarriles (Bilbao-Tudela y MZA), del Banco de España, inmuebles radicados en Bilbao —en la esquina de la calle Correo con el Arenal, en Amézola y en Abando— y una pequeña participación en Santa Ana de Bolueta.

Arellano se había dedicado toda su vida al comercio y a las finanzas, siendo su única iniciativa industrial la emprendida con sus socios comerciantes en Santa Ana de Bolueta. Pues bien, en el reparto de participaciones en esta empresa se hizo a partes iguales entre sus hijos, a los que les correspondió a cada uno el 1,67 % de la sociedad. Ahora bien, todos los hermanos, salvo José, cedieron su representación a Ricardo. Así que este, que fue ingeniero y trabajó toda su vida en la sociedad como tal, llegó a ser su presidente hasta su muerte en 1916. Con las sucesivas particiones hereditarias de sus hermanas y hermanos, la participación de los Arellano se concentró en sus herederos y en los de su hermana Encarnación.

Son muchos los documentos notariales en que consta la licencia marital a la hora de que se transmitiera un bien, aunque encontramos casos en que la soltería o viudedad de la mujer la exoneraba de tal obligación. Un ejemplo lo tenemos en M.^a Carmen Zubiría Ybarra, conocida simplemente como María, murió soltera y «sin profesión» el 15 de enero de 1927, a los setenta y ocho años de edad, con testamento de fecha ocho del mismo mes¹³³. Nombró contador partidor a Ricardo Zubiría Smith, que en agosto de 1928 llevó a escritura pública la testamentaria¹³⁴. En el inventario, arrojaba un saldo en metálico (en cuentas en el Banco de Bilbao, Banco de Vizcaya, Banco de Bilbao en París, en francos suizos, coronas suecas, florines holandeses, francos franceses, pesos argentinos y francos belgas, y en el Banco de Vizcaya, en pesos chilenos), valores, acciones, obligaciones, participaciones mineras, derechos y propiedades inmuebles que alcanzaba los 13,8 millones de pesetas (de 1928). Una cantidad respetable desde luego.

No puede llamar la atención el volumen de su fortuna sabiendo que era hermana del conde de Zubiría e hija de Cosme Zubiría, uno de los socios principales de los Ybarra, familia bien conocida por ser una de las pioneras de la explotación moderna del mineral de hierro vizcaíno y de la industrialización que desde los años sesenta del siglo XIX y, sobre todo, desde el final de la Segunda Guerra Carlista (1876) tuvo en Bizkaia uno de los centros principales en el contexto español. Es muy interesante analizar la diversa procedencia de los valores y patrimonio de la finada; como mostramos en el gráfico 1, no es desde luego todo procedente de las minas o de la renta fija.

133 Testamento de María Zubiría. Notaría de Celestino M.^a del Arenal, n.º 50, 8 de enero de 1927. ASADEBO 729.3.

134 Testamentaria de Carmen Zubiría Ybarra, hijuela del heredero Tomás Olábarri Zubiría. 31 de agosto de 1928. Notaría de Celestino M.^a del Arenal. N.º 1.669. ASADEBO, 729.3.

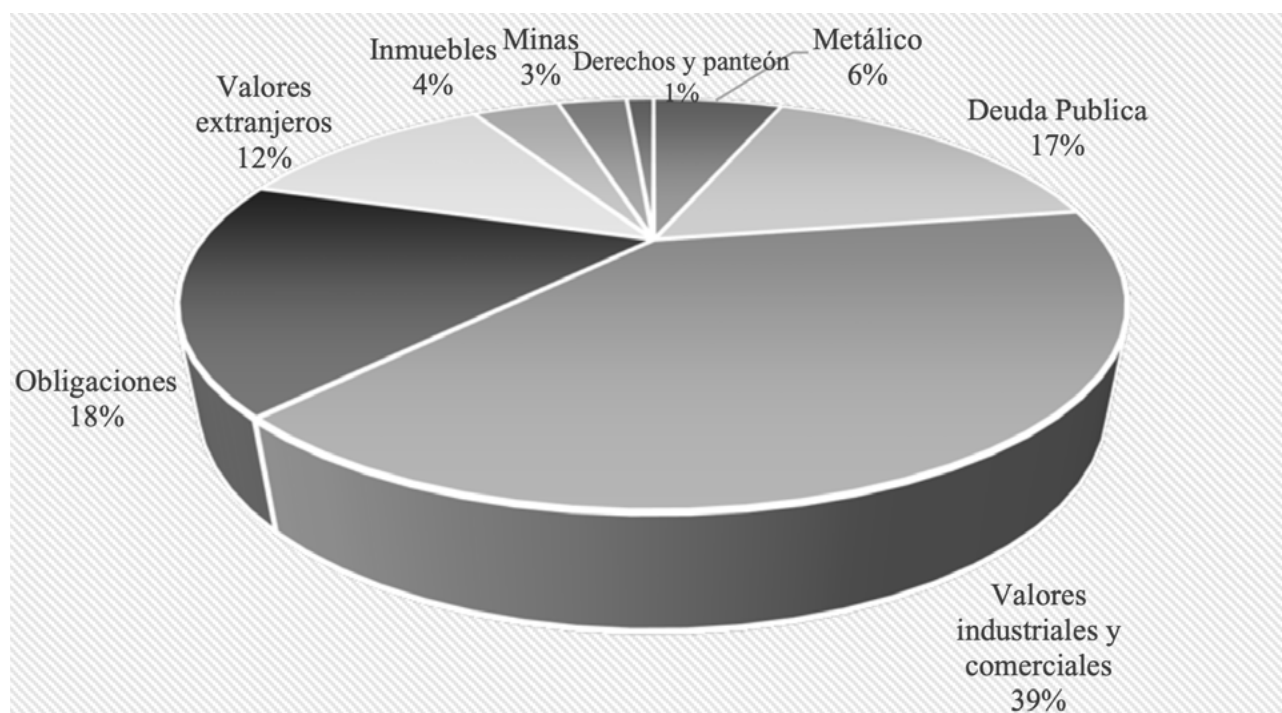


Gráfico 1. Testamentaría de María Zubiría. Reparto por apartados (%)

Fuente: elaboración propia sobre la Testamentaría de María Zubiría. 1928.

Como vemos, casi el 40 % de su fortuna procedía de valores industriales y comerciales, en muchos casos heredados de su padre, pero también, por las fechas de emisión de los títulos, vemos que fueron adquiridos tras la muerte de su progenitor. Asimismo, se aprecia que los derechos sobre minas e inmuebles alcanzaban valores mucho más limitados. También resulta de interés el reparto entre sus herederos de su fortuna, dejando aparte una sexta parte que destinó a mandas pías y beneficencia (2 236 581 pesetas) cuyos principales beneficiarios fueron los Ángeles Custodios (un millón), el Hospital Civil de Bilbao y la Casa de Misericordia de Bilbao (con 250 000 pesetas para cada uno). Pero de las otras partes, repartidas entre hermanos y sobrinos, notamos la diferencia, por ejemplo, entre la distribución de los legados de unos y otras. A su hermano Tomás, por ejemplo, le correspondieron sobre todo acciones y obligaciones, mientras que a su hermana Rosario de Zubiría le correspondió, lógicamente con el mismo monto total, una mayor cantidad de obligaciones. Su casa de Getxo la legó a sus sobrinas M.^a Pilar y M.^a Begoña Careaga y Basabe¹³⁵.

En definitiva, vemos cómo, al final de su vida, legó María Zubiría una cuantiosa fortuna, repartida en partes iguales, pero con diferentes magnitudes de unos activos

¹³⁵ Hijas de Pedro González de Careaga y Quintana, conde de Cadagua, y de Concepción Basabe y Zubiría. Pilar fue otra mujer singular, sin duda, aunque perteneciente a una generación diferente. Primera ingeniera industrial de España, primera diputada provincial y primera alcaldesa de una capital de provincia, lo fue de Bilbao entre 1969 y 1975 (Agirreazkuenaga y Urquijo, 2008, pp. 391-443).

u otros repartidos con diferentes tendencias a los herederos masculinos y femeninos, lo que no era extraño. En efecto, si nos fijamos con atención en la relación de los principales perceptores de rentas de Bizkaia, a la altura de 1934 vemos que, entre los veintidós principales rentistas de Bizkaia, la mitad, once, eran mujeres (tabla 2). Y de los cinco primeros, hay dos hombres y tres mujeres y, de los diez primeros puestos, cuatro son hombres y seis mujeres, muchas de ellas viudas o hijas de importantes empresarios, como la viuda de Víctor Chávarri Salazar¹³⁶ o de Luis Lezama Leguizamón, importante propietario de Getxo (González, 2001, p. 46).

	PROPIETARIO	RENTAS
1	Sota y Llano, Ramón de la	973 667
2	Gurtubay Alzola, M. ^a Carmen	322 812
3	Lezama Leguizamon, Vda. de	252 203
4	Jaquet, Sofía	196 007
5	Escauriaza Legórburu, Dámaso	184 357
6	Anduiza, Soledad (Vda. de Chávarri)	183 800
7	Mazarredo, Pilar (Vda. de Zabálburu)	157 783
8	Arocena y Arocena, Elvira	152 428
9	Lastagaray Saráchaga, Eduardo	145 248
10	Allende Alonso, Tomás	138 622
11	Prado de Horn, Manuela	137 330
12	Gurtubay Alzola, M. ^a Rosario (M. ^a del Carmen)	136 618
13	Alzola Gorroño, Blanca	131 703
14	Larrínaga Lizarraga, Miguel	126 820
15	Arana y Arana, Santiago	126 807
16	Solano Corcuera, Eugenio	121 636
17	Beraza, Nemesia (Vda. de Camiña)	120 412
18	Basterra Ortiz, José María	118 148
19	Menchaca de la Bodega, Antonio	115 717
20	López de Letona y Rueda, Anselmo	109 408
21	Barandiarán, Manuel	107 250
22	Real de Asúa y Arana, Sofía	98 845

Tabla 2. Relación de propietarios que declaran rentas por fincas rústicas y urbanas, 1934 (pesetas)

Fuente: elaboración propia sobre Archivo Foral de Bizkaia. Administrativo. Régimen Económico-administrativo - Concierto Económico. 2667/1.

¹³⁶ Sobre la fortuna legada por Chávarri a su muerte, en 1900, véase Alonso (2005), sobre todo el anexo 1.4.

Aunque fuera del periodo indicado en el título, nos vamos a fijar ahora en la testamentaria¹³⁷ — fechada el 10 de febrero de 1964— de Luis Olábarri Zubiría, fallecido en 1962. Hay en sus legados restos propios de la época del despegue minero de Bizkaia, como nieto de Cosme Zubiría. Además, casó con una hija de Ramón de la Sota. Aunque a su suegro, como es bien sabido, se le impuso una crecida multa después de muerto, su esposa conservó diversas propiedades que pasaron a su haber patrimonial. Por ejemplo, contamos con partidas, siquiera testimoniales, como una participación de una peseta en una emisión de deuda rusa de 1898 o derechos por concesiones mineras en su momento muy rentables, pero que en 1964 ya no valían casi nada. También contaba con importantes paquetes de acciones de bancos (Bilbao y Vizcaya), eléctricas (Iberduero o Hidrola) e industriales (Babcock & Wilcox, Santa Ana de Bolueta, Fundición Bolueta). Es reseñable la propiedad de acciones de empresas en las que Luis Olábarri había sido promotor (no heredadas y luego mantenidas por medio de suscripciones en sucesivas ampliaciones de capital), como las de Industria del Motor (IMOSA) —origen de Mercedes, de Gasteiz— o Mecanotubo. En resumidas cuentas, dejó un haber de más de cincuenta y tres millones de pesetas entre metálico, propiedades inmuebles —tanto urbanas como rústicas— en Bilbao, Getxo, Bermeo, Mioño, Castro Urdiales, etc. Como vecino de Getxo —en donde se aplicaba el derecho civil foral—, formuló un testamento por comisario, siendo su viuda la encargada de hacer el reparto entre los herederos, con algunas disposiciones concretas. En lo que nos interesa, el asunto es que a cada hijo legó un capital valorado en más de tres millones de pesetas, pero se repartió de forma diferente, entre los hijos y las hijas.

Dejando aparte la participación de su viuda en la herencia (más de veintisiete millones), a cada uno de sus seis hijos (tres mujeres y tres hombres) les correspondieron poco más de tres millones de pesetas. Pues bien, a las hijas se les adjudicaron importantes paquetes de acciones de sociedades como el Banco de Bilbao, Iberduero, Duro Felguera, Papelera Española o Unión Española de Explosivos. En cambio, a los hijos les correspondió una tercera parte a cada uno de la sociedad González y Olábarri, inmuebles y, sobre todo, una tercera parte a cada uno de sus acciones en Fundición Bolueta (1 900 000 pesetas), Santa Ana de Bolueta (223 800) y Auxiliar de la Industria y Mecanotubo, hasta alcanzar la misma suma de poco más de tres millones. En definitiva, todavía en los años sesenta del siglo XX se continuaba con la clara división en las particiones hereditarias entre mujeres dotadas con las mismas sumas, pero con preferencia en bienes inmuebles, acciones, deuda y obligaciones. Por el contrario, los hombres solían heredar, además de acciones e inmuebles, participaciones en empresas en los que se tenían intereses directos, fuera en forma de acciones o en participaciones en sociedades colectivas o comanditarias. Así, los hombres heredaban con esas acciones «consejos de administración», pero las mujeres heredaban con esas acciones

137 ASADEBO. 728.2.

cupones o dividendos. Habrá que esperar a los años ochenta del siglo XX a que las herederas de esas acciones también aparezcan en esos consejos.

Dicho esto, no dejan de aparecer figuras femeninas que, a veces por circunstancias, heredan y gestionan por lo menos parte de sus intereses —y no solo estamos hablando de intereses económicos directos, también nos referimos a los benéficos— de forma más o menos directa; caso de Casilda de Iturrizar, Martina de Zuricalday o el de Sotera de la Mier.

Conclusiones

Como hemos podido comprobar a lo largo de este capítulo, el dinamismo empresarial e industrial que experimentó Bizkaia desde los inicios de la Industrialización posibilitó la incorporación de las mujeres al mundo laboral y empresarial. Aunque en número reducido, las mujeres que iniciaron sus negocios en este periodo de tiempo demostraron su voluntad de emprendimiento y su interés por aumentar su patrimonio y ámbitos de negocio. El carácter netamente empresarial de estas mujeres, negado por largo tiempo por la historiografía tradicional, nos abre un nuevo campo de estudio e investigación. Asimismo, al combinar los análisis cuantitativos ya realizados con la confección de trayectorias empresariales individuales nos ha permitido conocer mejor las estrategias de negocio de estas mujeres empresarias. En el mundo de las grandes empresas y gestión de patrimonio hemos podido comprobar la implicación directa, en diversos grados, en sus negocios, desafiando así el discurso de la domesticidad y de las esferas separadas que reducía a las mujeres a seres subalternos y demostrando que este discurso en algunas esferas podía ser no tan hegemónico como habíamos pensado. Así pues, las mujeres analizadas, bien por herencia o bien por simple supervivencia, tuvieron que tomar iniciativas económicas en un mundo doblemente hostil y, en algunos casos, con indudable éxito.

En todo caso, todavía los datos y las fuentes son insuficientes para presentar datos de evolución consistentes anteriores a la Guerra Civil, aunque confiamos en que con el tiempo se puedan obtener fuentes directas, sobre todo correspondientes a las propias mujeres o empresas, que ayuden a profundizar en un tema de indudable interés historiográfico y por ahora, como hemos visto, poco abordado.

Bibliografía

Abaitua, Eulalia (2005). *Begoña 1900. Errepublika eta Santutegia. República y Santurario*. Museo arqueológico, etnográfico e histórico vasco.

Agirreazkuenaga, Joseba y Urquijo, Mikel (Dirs.). (2008). *Bilbao desde sus alcaldes: diccionario biográfico de los alcaldes de Bilbao y gestión municipal en la dictadura (1937-1979)*. Ayuntamiento de Bilbao.

Agirreazkuenaga, Joseba (2020). Marcelina Elesgaray. En Joseba Agirreazkuenaga, Mikel Urquijo y María José Villa (Eds.), *Mujeres de Vanguardia en Bilbao (1800-1936)*. Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco.

Alonso Olea, Eduardo José, Erro Gasca, Carmen y Arana Perez, Ignacio (2016). *Santa Ana de Bolueta, 1841-2016. Renovación y supervivencia en la siderurgia vizcaína*. (2 ed.). Santa Ana de Bolueta.

Alonso Olea, Eduardo José (2005). *Víctor Chávarri (1854-1900). Una biografía*. Eusko Ikaskuntza-Ayuntamiento de Portugalete.

Alonso Olea, Eduardo José (2019). *Casilda de Iturrizar Urquijo. Viuda de Epalza (1818-1900). Una biografía*. Fundación Bilbao 700-III Millennium Fundazioa.

Arbaiza Vilallonga, Mercedes (2016). La «cuestión social» como cuestión de género. Feminidad y trabajo en España (1860-1930). *Historia Contemporánea*, 21, 395-458.

Baijot, Sonia y Le Chapelain, Charlotte (2022). Reassessing women's participation in entrepreneurial activities in the nineteenth century: a review of the literatures. *OEconomia*, 12 (12-3), 405-442.

Basas, Manuel (1987). Los Mazas y la factoría Santa Ana de Bolueta. *Información*, (1431), 90-110.

Beascoecha Gangoiti, Jose María (2020). Estrategias económicas de las mujeres en Bizkaia: gestionando los patrimonios inmobiliarios (1863-1936). En Manuel Montero (Ed.), *Construcción de la ciudad contemporánea. Infraestructuras, sociedad y espacios urbanos* (pp. 255-271). Servicio Editorial Universidad del País Vasco.

Borderías, Cristina (1993). *Entre líneas: trabajo e identidad femenina en la España contemporánea. La Compañía Telefónica, 1924-1980*. Icaria.

Borderías, Cristina (2006). El trabajo de las mujeres: discursos y prácticas. En Isabel Morant (Dir.), *Historia de las mujeres en España y América Latina. Del siglo XIX a los umbrales del siglo XX* (vol. III) (pp. 353-380). Cátedra.

Borres, Manuel (1926). Hablando con la viuda de Maeztu. *Erria*, 23.

Celaya Barturen, Beatriz (2007). *La pastelera y chocolatera Martina de Zuricaday. 1839-1932*. BBK.

Fernández-Roca, Francisco Javier y Baños Sánchez-Matamoros, Juan (2024). Cándida Morand y Viuda de Carbonell: luz sobre una hidden giant. *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 20 (01), 53-64.

Gálvez Muñoz, Lina y Fernández Pérez, Paloma (2007). Female Entrepreneurship in Spain during the Nineteenth and Twentieth Centuries. *Business History Review*, 81, 495-515.

Gamber, Wendy (1998). A Gendered Enterprise: Placing Nineteenth-Century Women in History. *Business History Review* 72 (2), 188-218.

Gonzalez Portilla, Manuel (ed.) (2001). *Los orígenes de una metrópoli industrial: la Ría de Bilbao*, 2 vols. Fundación BBVA.

Lastagaray Rosales, Josefa (2015). *María de Maeztu Whitney. Una vida entre la pedagogía y el feminismo*. La Ergasturla.

Licini, Stefania (2020). Women, Business and finance in 19th century in Milan. *Journal of Modern Accounting*, (16 /3), 117-119.

Loriga, Sabina (2015). La escritura biográfica y la escritura histórica en los siglos XIX y XX. En Isabel Burdiel y Roy Fostr (Eds.), *La historia biográfica en Europa* (pp. 15-45). Institución Fernando el Católico. Excma. Diputación de Zaragoza.

Nash, Mary (1983). *Mujer, familia y trabajo en España 1875-1936* (1. ed). Anthropos Editorial del Hombre.

Núñez Pérez, María Gloria (1989). *Trabajadoras en la segunda república: un estudio sobre la actividad económica extradoméstica (1931-1936)*. Centro de Publicaciones, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Olaizola, José Luis (2013). *El jardín de los tilos*. Martínez Roca.

Owens, Alastair (2007). Una inversió oculta? Dones i empresa a Anglaterra, 1750-1900. *Recerques: història, economia, cultura*, 56, 61-89.

Pareja Alonso, Arantza (2019). *El capital humano en el mundo urbano*. Universidad del País Vasco.

Pareja Alonso, Arantza. (2012). Las mujeres y sus negocios en la gran ciudad contemporánea. Bilbao a principios del siglo XX. *Historia Contemporánea*, 44, pp. 145-181.

Pareja Alonso, Arantza (2020). Mujeres y trabajo en el Bilbao Contemporáneo (1800-1936). En Joseba Agirreazkuenaga, Mikel Urquijo y María José Villa (Eds.), *Mujeres de Vanguardia en Bilbao (1800-1936)* (pp. 33-45). Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco.

Porto Ucha, Ángel Serafín y Vázquez Ramil, Raquel (2015). *María de Maeztu. Una antología de textos*. Dykinson.

Robles, Laureano y Tellechea, José Ignacio (1999). Cartas de tres Maeztu a Miguel Unamuno. *Cuadernos salmantinos de filosofía*, 17, 559-591.

Ruiz Franco, Rosario (2007). *¿Eternas menores?: las mujeres en el franquismo*. Biblioteca Nueva.

Sarasúa, Carmen y Gálvez, Lina (Eds.) (2003). *¿Privilegios o eficiencia?: mujeres y hombres en los mercados de trabajo*. Universidad de Alicante.

Serrano Abad, Susana y Gómez Fernández, Ana Belén (2018). *Educación y capital humano. El papel de las mujeres en la economía urbana (Bilbao y Jaén)*. En Luis Enrique Otero Carvajal y Santiago de Miguel Salanova (Eds.), *La escuela y la despensa: indicadores de modernidad, España, 1900-1936* (pp. 89-119). Los Libros de la Catarata.

Solà i Parera, Angels (2006). Las mujeres y sus negocios en el mundo urbano. En Isabel Morant (Dir.), *Historia de las mujeres en España y América Latina. Del siglo XIX a los umbrales del siglo XX (vol. III)* (pp. 353-380). Cátedra.

Solà i Parera, Angels (2007). Negocis i identitat laboral de les dones. *Recerques: història, economia, cultura*, 56, 5-18.

Van Den Heuvel, Danielle (2007). *Women and Entrepreneurship. Female traders in the Northern Netherlands, c. 1580-1815*. Askant.

Vazquez Ramil, Raquel (2012). *Mujeres y educación en la España Contemporánea: La Institución Libre de Enseñanza y la Residencia de Señoritas de Madrid*. Akal.

Villa Rodríguez, María José (2020). Juana Whitney. En Joseba Agirreazkuega, Mikel Urquijo y María José Villa (Eds.), *Mujeres de Vanguardia en Bilbao (1800-1936)*. Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco.

Yeager, Mary (Ed.). (1999). *Women in Business*. Edward Elgar Pub.

Ybarra e Ybarra, Javier de (2002). *Nosotros los Ybarra. Vida, economía y sociedad (1744-1902)*. Tusquets.

LA PRESENCIA FEMENINA EN EL SECTOR EMPRESARIAL MALLORQUÍN DURANTE LOS ÚLTIMOS AÑOS DE LA DICTADURA FRANQUISTA

Marina Castillo Fuentesal
Universitat de les Illes Balears

Introducción

La reclusión de las mujeres en el espacio doméstico, tal y como deseaba la dictadura franquista (1939-1975), no pudo llevarse a cabo plenamente a causa de las necesidades económicas que presentaba la población española. Algunas de las mujeres que se habían sumergido en el mercado laboral —a partir del aperturismo y del Plan Nacional de Estabilización Económica— contemplaron la posibilidad de convertirse en propietarias de sus propios negocios, aprovechando las oportunidades que se habían generado gracias a la llegada masiva de turistas, tal y como ocurrió en Mallorca. Con la intención de aportar una serie de datos cuantitativos y cualitativos sobre las empresarias mallorquinas que, a finales del régimen franquista, se atrevieron a constituir y dirigir sus propios negocios, se han consultado testimonios orales, artículos publicados en la prensa del periodo objeto de estudio y documentación archivística. Igualmente, se ha de resaltar que se es consciente de las limitaciones de las fuentes analizadas a causa de la invisibilización femenina que se observa en la documentación oficial referente al ámbito laboral. Así, a lo largo de este capítulo se procura estudiar y examinar el perfil de las mujeres que, sin ser conscientes de la acción transgresora que estaban llevando a cabo, se abrieron camino en un sector que, tradicionalmente, había sido controlado de manera exclusiva por los hombres.

La inserción de las mujeres en el mercado laboral a inicios de la dictadura

La dictadura encabezada por Francisco Franco Bahamonde se inició con unas grandes dificultades económicas, un fuerte intervencionismo por parte del Estado y un implacable discurso tradicionalista y confesional que fue propagado entre toda la sociedad española.

Con el objetivo de apartar a las mujeres de las esferas públicas, el régimen franquista —mediante la difusión de la idea de la glorificación del hogar (Morcillo, 2015, p. 68)— relegó a las mujeres a un segundo plano. Además, gracias a la tarea educativa y aleccionadora ejecutada por la Iglesia católica y la Sección Femenina de Falange Española Tradicionalista y de las Juntas de Ofensiva Nacional Sindicalista, las mujeres asumieron que debían de abandonar los ámbitos públicos y dedicarse, únicamente, al cuidado de los espacios domésticos, convirtiéndose en las perfectas amas de casa, esposas y madres. Sin embargo, algunas mujeres se vieron inmersas en una precaria situación económica y tuvieron que recurrir a trabajar fuera de su hogar, ya fuese porque el sueldo de su marido no era suficiente para sostener la unidad familiar —aportando la esposa un salario secundario al hogar (Goldin, 2006, p. 6)—, porque habían enviudado o, porque, simplemente, debían de mantenerse y subsistir por ellas mismas.

A pesar de que el franquismo aceptaba que las mujeres trabajasen en ámbitos que se vinculaban con lo que, según sus valores, se ajustaba a las características y particularidades de las personas de sexo femenino, el régimen tuvo que regular las diferentes situaciones a partir de diversas normas y leyes. Remarcando continuamente que la prioridad de las mujeres era ser madres y gestoras del hogar, el Estado promulgó una

serie de decretos para adecuar el cuerpo legislativo a las necesidades de la población femenina y así controlar y limitar sus posibilidades laborales. Algunas de las órdenes y disposiciones que adaptó progresivamente el Fuero del Trabajo de 1938¹³⁸ fueron: la Orden sobre trabajo de la mujer¹³⁹; la Ley de 16 de octubre de 1942 por la que se establecen normas para regular la elaboración de las reglamentaciones de trabajo¹⁴⁰ y, ya durante el periodo conocido como segundo franquismo, la famosa Ley 56/1961, de 22 de julio, sobre derechos políticos profesionales y de trabajo de la mujer¹⁴¹ que Pilar Primo de Rivera y Sáenz de Heredia —Delegada Nacional de la Sección Femenina— presentó en las Cortes, entre otras. De todas formas, la introducción generalizada de las mujeres en el mercado laboral se convirtió en un suceso fundamental a nivel social y económico, ya que, aparte de salir de su aislamiento doméstico, se convirtieron en agentes activos dentro del mercado económico (Capel, 1999, p. 9).

Los efectos del boom turístico en las Illes Balears

A finales de los años cincuenta y principios de los años sesenta, las Illes Balears experimentaron un fuerte crecimiento económico a causa del turismo de masas (Melis, 2020, p. 129).

AÑOS	NÚMERO TOTAL DE TURISTAS	NÚMERO TOTAL DE TURISTAS EXTRANJEROS	NÚMERO TOTAL DE TURISTAS ESPAÑOLES
1950	98 081	31 556	66 525
1955	188 704	130 784	57 920
1960	400 029	313 341	86 688
1965	1 080 836	904 498	176 338

Tabla 1. Número de turistas en las Illes Balears desde 1950 a 1965

Fuente: elaboración propia a partir de los datos expuestos en la obra de Josep Maria Buades (2001), los cuales derivan de las cifras presentadas en el Plan Provincial de Ordenación de Baleares, realizado por la Diputación Provincial de Baleares en 1973.

138 Decreto aprobando el Fuero del Trabajo formulado por el Consejo Nacional de Falange Española Tradicionalista y de las J.O.N.S. *Boletín Oficial del Estado*, 10 de marzo de 1938, 505, 6178-6181.

139 Orden sobre trabajo de la mujer. *Boletín Oficial del Estado*, 31 de diciembre de 1938, 183, 3219-3220.

140 Ley de 16 de octubre de 1942 por la que se establecen normas para regular la elaboración de las reglamentaciones de trabajo. *Boletín Oficial del Estado*, 23 de octubre de 1942, 296, 8462-8465.

141 Ley 56/1961, de 22 de julio, sobre derechos políticos profesionales y de trabajo de la mujer. *Boletín Oficial del Estado*, 24 de julio de 1961, 175, 11004-11005.

Según la investigadora Antònia Ripoll Martínez, el boom turístico de los años sesenta se vio favorecido por la obertura internacional del Estado español, la impulsión del Plan de Estabilización de 1959, el crecimiento económico de los países europeos, la aparición de las primeras compañías aéreas de vuelos chárter y la entrada en juego de los tour-operadores internacionales (Ripoll, 1994, pp. 82-83).

De una economía basada principalmente en la agricultura, se pasó a una economía fundamentada en el sector terciario. De hecho, en la década de los setenta, el sector de los servicios generaba tres cuartos del producto interior bruto de Baleares (Buades, 2001, p. 303-304), aunque el sector textil, los negocios relacionados con el cuero y las compañías de construcción mantuvieron sus ganancias. Los grandes beneficios que reportaban las empresas dedicadas al mundo turístico animaron a que muchos de los isleños que poseían unos terrenos situados cerca de la costa se decidieran a explotarlos convirtiéndolos en hostales y hoteles, tal y como explicaba Jeroni Albertí Picornell presidente de la Asociación de Industriales de Mallorca (ASIMA) (Capellà, 1975, p. 135).

La creación de nuevos negocios provocó una demanda de mano de obra, cuestión que se solventó con la llegada al archipiélago balear de población procedente, sobre todo, de Andalucía, Murcia y Castilla-La Mancha. El pasar de unas islas con población emigrante hasta 1955 a convertirse en un lugar con una fuerte atracción inmigratoria (Salvà, 2005, p. 31), concentrar la población en las zonas urbanas y costeras —despoblando las zonas rurales— y explotar el ecosistema de las Baleares en beneficio de la economía turística, desencadenó un fuerte desequilibrio económico (Buades, 2001, p. 306) y una de degradación del medio natural, proceso que se conoce con el nombre de «balearización» (Ripoll, 1994, p. 84).

Asimismo, tal y como muestran las cifras expuestas en la tabla anterior, en cuestión de unos diez años, el número de turistas creció exponencialmente y, a medida que el turismo extranjero aumentó, el turismo español disminuyó, por lo que la entrada en contacto con nuevas ideologías y comportamientos se hizo aún más notable. En otras palabras, no solamente se produjo un cambio sustancial en el ámbito económico, sino que la sociedad mallorquina observó cómo sus arraigadas tradiciones, costumbres y valores religiosos se tambalearon al coexistir en un mismo espacio con los dispares y modernos comportamientos que mostraban los nuevos turistas que llegaban a la isla¹⁴². De hecho, centrando la atención en la población femenina, el verdadero cambio decisivo en cuanto a mentalidad no se produjo con la venida de las turistas peninsulares —las cuales presentaban las mismas conductas que las isleñas, ya que se habían criado siguiendo el mismo patrón femenino establecido por el régimen—, sino que el choque cultural se originó a partir de la entrada en contacto con las extranjeras. Aquellas eran mujeres norteamericanas o procedentes de países europeos que ya habían avanzado en cuanto a derechos gracias a las luchas feministas que habían llevado

142 *Baleares*, 1 de agosto de 1976.

a cabo años anteriores y que, aprovechando sus vacaciones en las zonas costeras, se atrevían a lucir sus cuerpos en bikini en las playas (Canyelles, 2015, p. 31), fumaban, bebían alcohol, disfrutaban de las fiestas nocturnas que les ofrecía la isla balear y, al no estar sometidas a la fuerte moralidad católica, se atrevían a interactuar libremente con los mallorquines.

A raíz de aquellos episodios, muchas mallorquinas apreciaron que era posible otro modelo de mujer, es decir, no únicamente podía existir el ideal femenino impulsado por la dictadura franquista —que difundía un tipo de mujer abnegada y sumisa—, sino que también era viable que las mujeres dispusieran de una cierta autonomía y pudieran dedicarse a las mismas actividades que habían sido asignadas, tradicionalmente, a los hombres.

La *madona* mallorquina se convierte en empresaria

La investigadora Antònia Morey Tous (2018) explica que la existencia de empresarias entre el 1900 y el 1950 fue testimonial, aunque esto no indica que no hubiese mujeres empresarias, sino que el número de propietarias a lo largo de los años mencionados era escaso. Normalmente, las mujeres se ponían al frente de negocios vinculados con la feminidad, como las peluquerías de señoras, las tiendas de arreglos de ropa e, incluso, los comercios de comestibles. En algunos casos se convertían en propietarias porque su marido se dedicaba a otros quehaceres y ponía a su esposa al frente del negocio; en otros, porque enviudaban y asumían el antiguo negocio del marido ya fallecido; también podía darse la situación de que hubiesen heredado la compañía familiar y tuviesen que encargarse de la administración y gestión del negocio o, simplemente, porque decidieron hacer realidad su deseo de inaugurar una empresa propia.

De todas maneras, se considera necesario aclarar una serie de cuestiones legales referentes a la posibilidad de que una mujer heredase algunos bienes. Tal y como se conoce, la dictadura franquista derogó las leyes promulgadas en tiempos de la Segunda República y adoptó, parcialmente, el cuerpo legislativo vigente en el siglo XIX, desplazando a las mujeres a una minoría de edad perpetua (Ruiz, 2007, p. 114). De hecho, según el Código de Comercio de 1885, las mujeres tan solo podían ser propietarias de un negocio si enviudaban o si obtenían el permiso de su marido para ejercer como dueñas de esa empresa (Pareja, 2012, p. 154).

Sin embargo, las mallorquinas, a la hora de heredar, disponer y gestionar según qué bienes, eran amparadas por un conjunto de normas y leyes derivadas del Derecho Civil propio de Mallorca (Roca, 1982, p. 22), el cual no era compartido por otros territorios del Estado español. Este Derecho Civil fue contemplado dentro del Código Civil de 1889 (Planas, 2012, p. 264) y regulaba el régimen económico matrimonial de Mallorca (Llodrà, 2015, p. 146) gracias al cual se establecía la separación de bienes. Así, en el momento en que dos personas se casaban en Mallorca, no se les aplicaba el régimen de gananciales que acostumbra a establecerse en la mayoría de las otras demarcacio-

nes españolas, sino que se mantenía la separación de bienes¹⁴³. De esta forma, el patrimonio privativo de cada uno de los cónyuges no se compartía, sino que cada individuo disponía de él sin necesidad de que el otro pudiese intervenir en su gestión.

Posiblemente, la particularidad legal que se ha expuesto en el anterior párrafo se refleja a nivel social mediante el término «madona». A partir de las acepciones proporcionadas por el *Diccionari català-valencià-balear* de Antoni Maria Alcover y Francesc de Borja Moll, la palabra *madona* hace referencia a la esposa del amo de una posesión e, incluso, se aplica a aquella mujer que tiene el dominio de una determinada cosa. Igualmente, el uso popular de este concepto lo ha dotado de un cierto peso, es decir, la población mallorquina utiliza el vocablo *madona* para referirse a una mujer con carácter, disciplinada y poseedora de una gran capacidad para gestionar cualquier elemento perteneciente al ámbito doméstico y a la unidad familiar.

En definitiva, la tradición mallorquina —que invita a usar la palabra *madona* para hacer alusión a una señora que, dentro de su casa, se convierte en una autoridad— permitió que la sociedad isleña no rechazase la idea de que una mujer estuviese al mando de un negocio, ya que este podía asimilarse a la administración del propio hogar, ámbito que había sido asignado, históricamente, a las personas de sexo femenino.

De todas formas, y como se ha adelantado en la introducción del capítulo, conocer cuáles son las cifras exactas de mujeres empresarias se convierte en una tarea complicada. La invisibilización femenina en la documentación oficial fue una manera de reforzar la idea que las mujeres no trabajaban fuera de sus casas, es decir, si los números sobre las trabajadoras eran escasos en los archivos oficiales, se demostraba que el ideal femenino difundido por la dictadura se cumplía rigurosamente. Así, se debe de remarcar que existe una ocultación real sobre las cifras correspondientes al empleo de las mujeres en las estadísticas oficiales y la única manera de paliar esta situación es consultando otro tipo de fuentes diversas. Con ello se pretende indicar que los datos estadísticos que se exponen en las siguientes líneas son los recuperados de las consultas de documentación archivística, aunque no se deben de tomar como cifras absolutas, ya que este tipo de documentos puede presentar datos incompletos a causa de la, ya mencionada, invisibilización de las mujeres.

El mes de octubre de 1972, el Sindicato Provincial de Hostelería y Actividades Turísticas de Baleares publicó el Censo de Mujeres Empresarias, un listado en el que aparecían las empresas hosteleras que pertenecían a una mujer, indicando el tipo de establecimiento que eran, la categoría en la que estaban encuadradas, el domicilio y la localidad en la que se encontraban. Según los datos expuestos en el Censo, tan solo en

143 Ley 5/1961, de 19 de abril, por la que se aprueba la Compilación del Derecho Civil Especial de las Islas Baleares. *Boletín Oficial del Estado*, 21 de abril de 1961, 95, 6056-6061.

Mallorca había 564 empresarias propietarias de algún establecimiento perteneciente al sector de la hostelería, una cifra que se desglosa en la tabla 2¹⁴⁴:

TIPO DE ESTABLECIMIENTO HOSTELERO	NÚMERO DE MUJERES PROPIETARIAS EN MALLORCA
Hostales y hostales restaurantes	193
Restaurantes	125
Casas de huéspedes	112
Cafeterías	103
Hoteles y hoteles restaurantes	59
Fondas	6

Tabla 2. Número de empresarias en el sector hostelero en Mallorca, 1972

Fuente: elaboración propia a partir de los datos extraídos del Censo de Mujeres Empresarias realizado por el Sindicato Provincial de Hostelería y Actividades Turísticas de Baleares.

De esas 564 empresarias, un 1,24 % eran propietarias de dos negocios —que tanto podían ser de la misma categoría como de dos categorías distintas—, un 0,53 % de ellas compartían la propiedad de su empresa con otra mujer —la cual solía ser su hermana— y, exclusivamente, un 6,73 % de ellas eran de procedencia extranjera. En otras palabras, en aquellos momentos las mujeres foráneas aún no habían invertido en negocios vinculados al sector hotelero, por lo que la mayoría de propietarias continuaban siendo originarias de Mallorca. Tal y como se observa en la tabla, las cifras más elevadas se encuentran en aquellos negocios de categoría inferior, es decir, pocas mujeres eran dueñas de un hotel. Una cuestión que hace pensar que la mayoría de mujeres no pertenecían a una clase pudiente ni eran las herederas de un opulento patrimonio, sino que eran unas meras trabajadoras que optaban por hacerse con un modesto negocio.

Incluso, si se centra la atención en la cantidad de estrellas que tienen la mayoría de establecimientos poseídos por una mujer, se percibe que los números más altos corresponden a hoteles y hostales de dos y una estrella. Para ser más exactos, únicamente se aprecian dos mujeres propietarias de un hotel de cuatro estrellas: Francisca Capllonch Plomer y Carmen Luzuriaga Tobalina. Como no podía ser de otra manera, y coincidiendo con la observación de dónde se concentró un mayor grueso poblacional —especialmente peninsulares que venían a trabajar durante la temporada turística—, un 43,61 % de establecimientos se ubicaban en Palma —sobre todo en sus zonas costeras—, un 10,46 % en Calvià —municipio turístico por antonomasia— y un 6,91 % en Capdepera. Una vez revisados ciertos aspectos cuantitativos, en las siguientes líneas se

144 ARM, SIND B 255. Palma, octubre de 1972.

procede a realizar una aproximación biográfica de algunas empresarias con el objetivo de identificar qué tipo de perfiles existía en el sector empresarial hostelero femenino.

Francisca Capllonch Plomer fue una destacada empresaria mallorquina que dedicó toda su carrera profesional al ámbito de la hostelería. Sus primeros aprendizajes en este sector vinieron de la mano de su primer marido, Vicente Buadas, el cual fue el propietario del Hotel Maricel —emplazado en el Puerto de Pollença— y ocupó la dirección del famoso y emblemático Hotel Formentor. La experiencia que ambos adquirieron gestionando estos establecimientos los empujó a constituir su propio negocio en Andratx, el Hotel Camp de Mar, el cual fue inaugurado el mes de agosto de 1932¹⁴⁵. A pesar de haber enviudado meses después de la apertura y de haber tenido que reconstruir el edificio que albergaba su negocio, una vez finalizada la Guerra Civil, Capllonch se mantuvo en la dirección de su hotel de cuatro estrellas hasta 1982¹⁴⁶. En ese año, las dos hijas que tuvo con su segundo marido, Juan Enseñat Salvá, María del Carmen y María Magdalena Enseñat Capllonch decidieron convertir el hotel en un conglomerado de veintisiete apartamentos¹⁴⁷.

De todas maneras, además del Hotel Camp de Mar, el Censo de Mujeres Empresarias muestra un segundo hotel clasificado en la categoría de cuatro estrellas: el Hotel Maricel, ubicado en Calvià, antiguo Hotel Cas Català. El Maricel, conjuntamente con el Hotel Bristol —en este caso, de tres estrellas y situado en Palma—, era propiedad de Carmen Luzuriaga Tobalina. La empresaria vasca Carmen Luzuriaga¹⁴⁸ era nieta de Javier Luzuriaga Arpide —propietario de la fábrica Fundiciones Molinao—, hija de Victorio Luzuriaga Iradi, hermana de Francisco Luzuriaga Tobalina y esposa de José Urresti Andonegui. El guipuzcoano Victorio Luzuriaga, siguiendo el ejemplo de su padre Javier, decidió continuar con la experiencia empresarial familiar y fue el propietario de Astilleros Luzuriaga S. A.¹⁴⁹ y Fundiciones Victorio Luzuriaga S. A. —esta última empresa, establecida en Pasajes, Lasarte y Rentería—, además de convertirse en consejero de diversas entidades bancarias. Unas vacaciones en Mallorca le sirvieron a Victorio para enamorarse de la isla y decidir invertir en ella. A nivel particular, compró y restauró la finca de Galatzó y fue un reconocido mecenas artístico¹⁵⁰ en tanto que, a nivel empresarial, adquirió el Hotel Bristol¹⁵¹ y el antiguo Hotel Cas Català¹⁵². Siguiendo las tendencias estilísticas de la época y adaptándose a la demanda

145 *Baleares*, 20 de junio de 1982.

146 ARM, SIND B 255. Palma, octubre de 1972; *Baleares*, 18 de abril de 1978.

147 *Baleares*, 20 de mayo de 1975.

148 *La Rioja*, 25 de julio de 1952.

149 *El Debate*, 7 de octubre de 1935.

150 *Baleares*, 1 de abril de 1960.

151 *Baleares*, 20 de febrero de 1960.

152 *Boletín Oficial de la provincia de las Baleares*, 20 de julio de 1950, 13055.

turística del momento¹⁵³, el Bristol fue reabierto el 26 de junio de 1950 y la dirección fue asumida por José de Luque Morro¹⁵⁴ mientras que, un mes más tarde, se inauguró el lujoso Maricel¹⁵⁵, cuyo director fue Juan Buades. El Ayuntamiento de Palma quiso reconocer su contribución en la isla balear y, con la intención de rendirle homenaje, dio el nombre del naviero vasco¹⁵⁶ a una calle del barrio de Sant Agustí. Victorio Luzuriaga falleció en 1960 y su herencia fue repartida entre sus dos hijos. Por un lado, Francisco asumió la propiedad de las empresas industriales establecidas en la península, mientras que su hija Carmen se convirtió en la dueña de los dos hoteles adquiridos en Mallorca.

Otra de las populares empresarias mallorquinas fue Margarita Barceló Roselló, la cual era hija del maquinista de la empresa de Gas y Electricidad, Juan Barceló Oliver, y sobrina del que fue director de la Escuela de Artes y Oficios de Palma, Pere Barceló. Perteneciente a una familia acomodada y conservadora, formó parte de las juventudes de la Sección Femenina y contrajo matrimonio, el mes de marzo de 1947, con el constructor de obras José Higuera Capó¹⁵⁷. A pesar de casarse joven, Barceló no renunció a su carrera profesional y se inició en el mundo laboral trabajando en la pensión Corb Marí y en un hotel situado en la zona costera de Sant Agustí, empleos que le sirvieron para adquirir la experiencia necesaria antes de aventurarse en la creación del Hotel Albatros, del cual fue propietaria y directora. El Gran Hotel Albatros se inauguró el 15 de febrero de 1963 con una gran fiesta social organizada por Margarita Barceló y su marido a la que asistieron las máximas autoridades de la isla balear. El nuevo establecimiento, situado en Illetes, se había construido sobre un solar de tres mil metros cuadrados y estaba conformado por nueve plantas en las cuales se albergaban setenta y cuatro habitaciones para hospedar a unas 130 personas. Todos los dormitorios contaban con una terraza, un baño individual y aire acondicionado, aunque aquello que más destacaba, según la prensa del momento, era la *suite* real, la piscina y el acceso privado a la playa. Igualmente, la decoración había sido encargada a Francisco Barceló y los lienzos que cubrían las paredes del hotel eran autoría de la hermana de la propietaria, la artista Caty Barceló Rossell¹⁵⁸. Desde sus inicios, el Albatros acogió a personalidades internacionales como Jack S. Kotschack —productor de cine y presidente de la compañía Northern European Films y de la radio sueca Reklam—, la cantante holandesa Mieke Telkamp, el ciclista belga Patrick Sercu y la «baronesa» Maria von Trapp, entre otros huéspedes¹⁵⁹. De hecho, tanto los salones del Hotel Albatros como la Casa

153 *La Última Hora*, 26 de junio de 1950.

154 *Correo de Mallorca*, 27 de junio de 1950.

155 *Baleares*, 15 de junio de 1975.

156 *Correo de Mallorca*, 2 de mayo de 1953.

157 *Baleares*, 17 de noviembre de 1939; *Correo de Mallorca*, 20 de marzo de 1947.

158 *Baleares*, 16 de febrero de 1963.

159 *Baleares*, 20 de junio de 1963, 10 de julio de 1963, 26 de noviembre de 1967 y 5 de junio de 1969.

Sindical de Palma fueron los lugares elegidos por la Asociación Española de Mujeres Empresarias para que se celebrase el comité mundial de Les Femmes Chefs d'Entreprises, el cual tuvo lugar del 21 al 24 de febrero de 1974; reunió a las presidentas de las asociaciones de empresarias de Francia, Bélgica, Holanda, Inglaterra, Alemania, Austria, Canadá, Italia, Argentina y México y fue presidido por la vicepresidenta de la Asociación española Amelia de Vicente Cristóbal¹⁶⁰.

Asimismo, que la Asociación Española de Mujeres Empresarias eligiese el Hotel Albatros para llevar a cabo un evento tan importante no fue del todo casualidad. Margarita Barceló se convirtió en la presidenta de la Asociación Española de Mujeres Empresarias a nivel de las Illes Balears el 20 de febrero de 1974¹⁶¹. Cuatro empresarias más —María Teresa Ratier Nadal, Juana María Frau, Consuelo Guijarro y Carmen Sureda Muntaner— conformaron la junta de la mencionada agrupación provincial, la cual ejecutó las mismas acciones que la Asociación Española de Mujeres Empresarias a nivel estatal realizaba bajo la dirección de Pilar Díaz Plaja Contestí: crear un organismo al que las empresarias pudiesen acudir para resolver sus dificultades laborales; asesorarlas ante dudas fiscales y jurídicas; ofrecerles una formación específica y útil para el cargo que ocupaban; favorecer las relaciones con otras mujeres que se dedicaban a lo mismo que ellas y luchar por sus derechos¹⁶². De todas maneras, a nivel asociativo Barceló también formó parte de la Junta Directiva del Skál Club de Mallorca, ocupando el cargo de vocal de relaciones públicas¹⁶³. Esta organización se había creado el 1951 en Pollença, por iniciativa de Ignacio Rotger y Juan Munar, con la intención de instaurar en Mallorca un lugar que sirviese para facilitar las relaciones y los negocios entre profesionales del mundo turístico, tal y como se llevaba haciendo desde hacía un tiempo en otros países europeos.

Así como se ha indicado anteriormente, otra de las empresarias que formó parte de la Asociación Española de Mujeres Empresarias balear fue María Teresa Ratier Nadal, aunque en su caso, ocupó el cargo de vicepresidenta. Nacida en el seno de una familia acomodada y madre de tres hijos, decidió formarse en contabilidad y mecanografía. Su carrera laboral también estuvo centrada en el sector terciario, aunque no fue propietaria de ningún establecimiento hostelero, sino que decidió convertirse en la directora de dos empresas de cruceros —Cruceros Fulton y Cruceros Bonanza—, las cuales se encargaban de organizar excursiones para los turistas¹⁶⁴.

Como propietaria de un hostel destaca Catalina Tous Salvador, nacida en Barcelona e hija de un matrimonio de maestros. A pesar de haber estudiado Derecho, en el momento del boom turístico decidió construir un hostel de dos estrellas en el terre-

160 *Baleares*, 22 de febrero de 1974.

161 *Baleares*, 4 de mayo de 1974 y 13 de junio de 1974.

162 *Pueblo*, 9 de febrero de 1971.

163 *Baleares*, 9 de marzo de 1974.

164 *Baleares*, 16 de septiembre de 1973.

no que había heredado de sus padres en Peguera. Después de realizar un cursillo que la capacitaba para ser directora de hotel, desde 1962 a 1977 se convirtió en la directora del Rosicler¹⁶⁵, un hostel con un aforo para albergar a cincuenta personas en donde vivía conjuntamente con su marido y sus cinco hijos.

Igualmente, las mujeres en Mallorca también fueron empresarias de otro tipo de negocios que nada tenían que ver con el mundo turístico. De hecho, la documentación consultada relacionada con la lista censal de la Unión de Empresarios mostraba las cifras de propietarias desgranadas por categoría de negocios en el 1975¹⁶⁶.

CATEGORÍA DE NEGOCIOS	EMPRESARIAS (%)
Administración de loterías	77,27 %
Habilitación de clases pasivas	50 %
Minoristas de juguetes	23,94 %
Venta de artículos de deporte	17,02 %
Estudios de decoradores	16,66 %
Bazares	12,52 %
Despachos de graduados sociales	4,55 %
Oficinas varias de planificación y organización de empresas y contables	3,90 %
Estudios de pintores, escultores, grabados y dibujantes	3,70 %
Actividades de Servicios del Estado, corporaciones y entidades	3,08 %
Gestorías administrativas	2,27 %
Oficinas de estudios técnicos	1,10 %
Cobradores de giros y mensajería	0 %
Despachos de abogados y procuradores	0 %
Despachos de notarios	0 %
Detectives privados	0 %

Tabla 3. Porcentaje de empresarias según la categoría a la que perteneciese su negocio en Mallorca, 1975

Fuente: elaboración propia a partir de los datos extraídos de la lista censal de la Unión de Empresarios (1975).

Mientras que en la categoría de despachos no se observa ninguna propietaria, la gran mayoría de administraciones de loterías y negocios dedicados a la habilitación de clases pasivas estaban en posesión de una mujer. Además, a pesar de no disponer de las cifras exactas de peluquerías de señoras, salones de belleza, salones de masaje y tiendas de alimentos, se intuye que este tipo de negocios eran, principalmente, propiedad

165 ARM, SIND B 255. Palma, octubre de 1972.

166 ARM, SIND B 4/1. Palma, 1975.

de una persona de sexo femenino. Una realidad que se sospecha por el simple hecho de que son negocios centrados en cuidar aspectos estéticos, además de requerir un constante trato con el público, habilidades que se vinculaban directamente con las particularidades propias que, tradicionalmente, se les había asignado a las mujeres.

Aparte del análisis cuantitativo realizado, en las siguientes líneas se pretende aportar una serie de datos de carácter personal sobre algunas mujeres que decidieron abrir un pequeño negocio con la intención de proporcionar beneficios a su familia y sin la aspiración de ganar una gran fortuna. Este es el caso de la madre de Catalina Vidal Soterias, la cual decidió abandonar su trabajo como limpiadora en un centro sanitario para abrir un pequeño negocio en la planta baja de su casa: «Decidió que teniendo esta pequeña cochería en nuestra casa, montaría una pequeña papelería, porque ella quería poner un negocio [...]. Era muy tirada para adelante, se arriesgó [...] y la verdad es que durante unos años fue muy bien»¹⁶⁷. La necesidad de cambiar de empleo también motivó a la madre de la poeta Tonina Canyelles Colom a abandonar su labor como modista y embarcarse en la apertura de un colmado: «Mi madre empezó a padecer mucho de los nervios [...] y decidió poner una tienda. Vendíamos toda clase de embutidos, quesos franceses... menos fruta y verdura»¹⁶⁸.

La mayoría de estas empresarias pertenecían a la clase trabajadora y, en muchos casos, el sueldo del marido no era suficiente para sustentar a los miembros de su casa, por lo que las ganancias aportadas por la esposa contribuían a mantener la economía familiar. Este contexto provocaba que la mujer, además de encargarse de las tareas domésticas y del cuidado de sus hijos, también tuviese que gestionar su propio negocio, una carga de trabajo que, en algunos casos, se solventaba implicando a las hijas mayores en el negocio familiar, tal y como nos confirman los testimonios aportados por Vidal y Canyelles: «Ella abría y no cerraba hasta la noche, no cerraba ni al mediodía. Cuando yo salía del colegio tenía que venir corriendo y no me podía enredar a hablar con nadie, porque cuando yo llegaba, ella partía a hacer la comida»¹⁶⁹; «Cuando mi padre enfermó, me dediqué a ayudar en la tienda»¹⁷⁰.

Estas niñas —tanto las hijas de las empresarias como las hijas de las madres que trabajaban fuera de su casa— asumían, desde una temprana edad, la necesidad que tenía su familia de que se introdujesen pronto en el mundo laboral, ya que, si sus padres podían permitirse que alguno de sus descendientes pudiese estudiar, elegían al hijo varón. De todas formas, en los casos en los que la familia tenía un negocio propio, el recorrido laboral de la primogénita era más evidente: se dedicaría a continuar con la empresa familiar. Esta decisión podía verse modificada a lo largo de los años, como ocurrió con Tonina Canyelles —la cual decidió continuar formándose y dirigió

167 Entrevista a Catalina Vidal Soterias, 7 de marzo de 2022 (Palma).

168 Entrevista a Tonina Canyelles Colom, 5 de agosto de 2024 (Palma).

169 Entrevista a Catalina Vidal Soterias, 7 de marzo de 2022 (Palma).

170 Entrevista a Tonina Canyelles Colom, 5 de agosto de 2024 (Palma).

su carrera profesional hacia otros entornos— o podía persistir en el tiempo, tal y como explicaba Catalina Vidal:

«A mí me hubiese gustado estudiar pero ella solo pensaba en que yo acabase los estudios a los catorce años para quedarme en la tienda con ella. No me dio la opción de si quería estudiar o no y yo tampoco se lo pedí... cuando ves la situación, tienes conocimiento de lo que puedes hacer y lo que no»¹⁷¹

A pesar de los avances alcanzados hacia el final de la dictadura franquista, las jóvenes y mujeres que no pertenecían a las clases acomodadas se vieron con menos libertad para poder desligarse de los patrones establecidos. En sus casos, desarrollaron un fuerte sentimiento de responsabilidad, compromiso y obediencia, el cual pudo verse modificado gracias a la entrada en contacto con las ideas propugnadas por el movimiento feminista de la tercera ola que estaba haciéndose presente en la sociedad española a finales de los años setenta y durante la década de los ochenta.

Conclusiones

La llegada del turismo masivo a las Illes Balears provocó un traspaso de ganancias del sector primario hacia el sector terciario, un crecimiento económico que contribuyó a que muchas personas se atreviesen a abrir sus propios negocios. Cuantas más empresas se constituyeran aprovechando el boom turístico, más posibilidades había que al frente de ellas, ya fuese como propietaria o directora y gerente, hubiese una mujer. En Mallorca, el perfil de mujer dominante dentro del ámbito doméstico no era desconocido. Las «madonas» mallorquinas eran una figura social respetada y su gestión en el hogar podía expandirse hacia otros ámbitos relacionados con la familia, como era el caso de algunos negocios. Además, se ha de tener en cuenta que el régimen económico matrimonial que se aplicaba en Mallorca no era el régimen de gananciales, sino la separación de bienes, por lo que, tradicionalmente, las mujeres mantenían su propio patrimonio privativo y lo podían gestionar individualmente, sin que su marido pudiese intervenir en él. Así, se considera que esta costumbre pudo ayudar a que la imagen de mujer propietaria y directora de un negocio no fuese tan inusual y chocante dentro de la sociedad balear.

De todas maneras, analizando algunos perfiles de empresarias, se pueden distinguir —a grandes rasgos— dos tipos de mujeres propietarias de negocios. Por una parte, existen mujeres de clase trabajadora que decidieron abrir un pequeño negocio de venta de alimentos, mercerías y peluquerías, entre otros. En este caso, no se embarcan en la creación de un negocio con la intención de hacerse con una gran fortu-

171 Entrevista a Catalina Vidal Soteras, 7 de marzo de 2022 (Palma).

na, sino que aquello que pretenden es continuar aportando dinero al hogar familiar. Esta situación ocasiona que no solo las progenitoras trabajen en el negocio familiar, sino que las primogénitas también colaboren y ayuden en la empresa. Que las hijas mayores del matrimonio dejaran de estudiar a una edad temprana y se dedicasen a trabajar para aportar dinero a su casa no era un hecho aislado. No obstante, lo que se destaca de las niñas que nacen en una familia que posee una pequeña empresa es que, normalmente, cuando su madre ya presenta una avanzada edad, la hija suele asumir la gestión y dirección del negocio familiar, asegurando su continuidad. Las circunstancias que se acaban de describir provocaron que las hijas mayores adquiriesen una responsabilidad de la que no se desligarían a lo largo de su vida, perpetuando ese perfil de mujer prudente, sacrificada, abnegada, dedicada a su familia y capaz de gestionar las dispares cargas que se le presentasen.

Por otro lado, se observan las mujeres dedicadas a negocios pertenecientes al sector terciario, como son los hoteles y restaurantes. Exceptuando el caso de pequeñas empresarias, las propietarias de conocidos establecimientos hosteleros solían pertenecer a familias conservadoras con tradición empresarial y, usualmente, contraían matrimonio con hombres de clase *bienestante*. Igualmente, a pesar de no haber podido acceder al listado completo de mujeres pertenecientes a la Asociación Española de Mujeres Empresarias a nivel provincial, se observa que las empresarias del ámbito turístico suelen aceptar establecer contactos entre ellas, probablemente porque su experiencia con otros empresarios internacionales las llevó a comprender que relacionarse con personas que se dedicaban a la misma labor que ellas les podía reportar beneficios. Sin embargo, este comportamiento no era común entre otras propietarias de negocios más modestos. Este hecho podía ser debido al carácter independiente e individualista de la población mallorquina e, incluso, podía estar causado por la creencia de que la vinculación con otros empresarios no les proporcionaría una ayuda real a sus problemas laborales.

Otro aspecto que merece atención es la percepción que tenían las propias empresarias de las acciones que ellas mismas realizaban. A través de los testimonios consultados, las mujeres que se embarcaban en abrir una empresa solían ser valientes, animosas, con carácter y con una gran capacidad resolutive. En cambio, en la mayoría de los casos, ni siquiera se planteaban que estuviesen llevando a cabo nada transgresor ni reivindicativo, simplemente se dedicaban a trabajar. No obstante, algunas empresarias de renombre negaban rotundamente que se identificasen como feministas en el momento en que eran preguntadas públicamente por esa cuestión. Durante la década de los setenta, las mujeres que no estaban concienciadas con las luchas feministas percibían a estos colectivos como radicales y rebeldes, los cuales pretendían que las mujeres pudiesen situarse por encima de las personas de sexo masculino. Probablemente, este tipo de declaraciones les servían para demostrar que no pretendían salirse de lo socialmente aceptado por la población española del momento e, incluso, eran fruto de la necesidad que tenían de trabajar con los hombres de su entorno sin enfrentamientos directos.

Gracias a los estudios en perspectiva de género que se han llevado a cabo en los últimos años, se ha observado que aquellas empresarias —que se abrieron camino en un sector masculinizado— contribuyeron a que otras mujeres tomaran conciencia de su capacidad y valía para poder desarrollar actividades que habían sido exclusivas de los hombres y se atreviesen a romper con las normas establecidas por la sociedad patriarcal en la que estaban sumergidas.

Fuentes

Archivísticas

Arxiu del Regne de Mallorca (ARM).

Hemerográficas

Baleares.

Correo de Mallorca.

El Debate.

La Rioja.

La Última Hora.

Pueblo.

Orales

Entrevista a Catalina Vidal Soteras, 7 de marzo de 2022 (Palma).

Entrevista a Tonina Canyelles Colom, 5 de agosto de 2024 (Palma).

Legislación

Boletín Oficial de la provincia de las Baleares, 20 de julio de 1950, 13055.

Decreto aprobando el Fuero del Trabajo formulado por el Consejo Nacional de Falange Española Tradicionalista y de las J.O.N.S. *Boletín Oficial del Estado*, 10 de marzo de 1938, 505, 6178-6181.

Ley 5/1961, de 19 de abril, por la que se aprueba la Compilación del Derecho civil especial de las Islas Baleares. *Boletín Oficial del Estado*, 21 de abril de 1961, 95, 6056-6061.

Ley 56/1961, de 22 de julio, sobre derechos políticos profesionales y de trabajo de la mujer. *Boletín Oficial del Estado*, 24 de julio de 1961, 175, 11004-11005.

Ley de 16 de octubre de 1942 por la que se establecen normas para regular la elaboración de las reglamentaciones de trabajo. *Boletín Oficial del Estado*, 23 de octubre de 1942, 296, 8462-8465.

Orden sobre trabajo de la mujer. *Boletín Oficial del Estado*, 31 de diciembre de 1938, 183, 3219-3220.

Bibliografia

Buades Juan, Josep María (2001). *Intel·lectuals i producció cultural a Mallorca durant el franquisme (1939-1975)*. Cort.

Canyelles Canyelles, Tomeu (2015). *L'illa desvestida. Moralitat contra nuesa a les platges mallorquines*. Lleonard Muntaner.

Capel Martínez, Rosa María (1999). *Mujer y trabajo en el siglo XX*. Arco Libros.

Capellà Fornés, Llorenç (1975). *Quinze empresaris mallorquins (economia, societat, cultura)*. Editorial Moll.

Goldin, Claudia (2006). The Quiet Revolution That Transformed Women's Employment, Education, and Family. *American Economic Review (Pittsburgh, EE.UU.)*, 96(2), 1-21.

Llodrà Grimalt, Francesca (2015). Pensar l'actualització del dret civil balear des dels seus pous. *RJIB, Revista Jurídica de les Illes Balears (Palma, España)*, (13), 133-162.

Melis Gomila, Lourdes (2020). Museus i turisme cultural a les Illes Balears. En Sebastià Serra Busquets y Gabriel Mayol Arbona (Coords.), M. Brígida Gomila Juaneda (Ed.), *Turisme cultural: anàlisi, diagnòstic i perspectives de futur* (pp. 127-148). Agència d'Estratègia Turística de les Illes Balears (AETIB).

Morcillo Gómez, Aurora (2015). *En cuerpo y alma. Ser mujer en tiempos de Franco*. Siglo XXI Editores.

Pareja Alonso, Arantza (2012). Las mujeres y sus negocios en la gran ciudad contemporánea. Bilbao a principios del siglo XX. *Historia contemporánea (País Vasco, España)*, (44), 145-182.

Planas Rosselló, Antonio (2012). El derecho del antiguo reino de Mallorca ante la codificación liberal. *Anuario de historia del derecho español (Madrid, España)*, (82), 237-266.

Ripoll Martínez, Antònia (1994). Un repàs a l'evolució històrica del turisme a les Balears. En Josep Benítez Mairata, Antònia Ripoll Martínez y Sebastià Serra Busquets (Eds.), *Turisme, societat i economia a les Balears* (pp. 77-86). Fundació Emili Darder.

Roca Trias, Encarna (1982). Sistema de fuentes del Derecho de Mallorca. *Anuario de derecho civil (Madrid, España)*, 35(1), 21-40.

Ruiz Franco, Rosario (2007). ¿Eternas menores? Las mujeres en el franquismo. Biblioteca Nueva.

Salvà Tomàs, Pere (2005). Les illes del turisme de masses com un espai de criada per a immigrants d'altres comunitats autònomes espanyoles. En Sebastià Serra Busquets y Jordi Pons Bosch (Eds.), *Història de la immigració de l'Estat espanyol a les Illes Balears* (pp. 31-42). Universitat de les Illes Balears.

CONCLUSIÓN

Tamara González López y Elvira Lindoso Tato
Universidade da Coruña

Generar una definición única de empresa que sea válida para el largo periodo que abarca del siglo XVIII al siglo XX resulta hartamente difícil a consecuencia de las grandes transformaciones estructurales experimentadas en materia económica, social e institucional en esos siglos. Sin ánimo de proporcionar una definición minuciosa y específica ni de entrar en los debates existentes en torno a ello, tal y como indicábamos en la introducción, consideramos una empresa el conjunto de factores productivos coordinados cuya función es producir y cuya finalidad viene determinada por el sistema de organización económica en el que está inmersa. Por sí misma, nada de dicha definición excluye a las mujeres de su participación como trabajadoras, gestoras o propietarias de las mismas y los capítulos precedentes han dado muestra de ello.

La visión tradicional apuntó a que los negocios encabezados por mujeres eran manejados en la sombra por sus varones más próximos. Sin embargo, aunque es complicado certificar que las mujeres realizaban una labor autónoma en la gestión empresarial y actividades económicas, no es imposible. Las fuentes alternativas a los censos y recuentos fiscales permiten acceder a facetas más ocultas de la gestión y toma de decisiones que confirman dicha autonomía. Entre otras fuentes, la documentación interna de las empresas o la documentación notarial reflejan diversas acciones llevadas a cabo por ellas en solitario. A ello habría que añadir la capacidad de influenciar o intervenir en las decisiones empresariales por parte de las madres, esposas o hijas en aquellas actividades bajo titularidad masculina. No en vano estas mujeres convivían con sus padres y maridos, por lo que en la convivencia cotidiana surgirían ciertos comentarios, debates y cuestiones que les permitirían acceder a los principales aspectos de economía y gestión. Más aún en las pequeñas empresas y talleres, que componían la mayor parte del tejido empresarial. En estos, el espacio habitacional y laboral estaban estrechamente ligados, por lo que toda la familia tenía un contacto cotidiano y estrecho con la gestión de los mismos, que facilitaba el conocimiento sobre la situación del taller por parte de las esposas y el aprendizaje de las gestiones rudimentarias por parte de las hijas. Sin duda, irían progresivamente asumiendo más responsabilidades y realizando pequeños encargos.

A lo largo de los tres siglos estudiados, la normativa jurídica que afectaba a la independencia económica de las mujeres fue generando un marco legal diferente para la actividad empresarial, aunque la realidad práctica apenas experimentó cambios perceptibles. En el tránsito del Antiguo al Nuevo Régimen, las escasas leyes laborales enfatizaron la dedicación femenina a las actividades «propias de su sexo», expresión que perduró hasta tiempos recientes. Durante el siglo XIX, más que la abolición de las normas gremiales, fue el distinto avance de la industrialización lo que tuvo un impacto directo sobre la presencia de mujeres en la gestión empresarial. Allí donde se produjo un mayor dinamismo industrial, se abrieron nuevos nichos de participación empresarial para las mujeres, aunque sujetas a las licencias maritales, fuera y dentro de los sectores tradicionalmente feminizados. Al aproximarse el siglo XX fue cuando los cambios jurídicos comienzan a ser más restrictivos y, especialmente, en la etapa franquista. Las cifras oficiales evidenciaron un retroceso en la participación femenina

al frente de las empresas, pero la necesidad de subsistir las mantuvo en la economía sumergida y buscando nuevos huecos, como los derivados del turismo.

El diferente dinamismo económico explica a su vez las diferencias regionales, apreciándose de forma general mayores posibilidades de emprendimiento femenino dentro y fuera de los sectores tradicionalmente asociados a las mujeres en aquellos espacios con mayor impulso económico. Especialmente, en centros urbanos portuarios, donde el mayor trasiego de población foránea generaba una mayor demanda de servicios de alojamiento y comidas. Ahora bien, aunque hubo excepciones, cuanto mayor era el volumen de negocio, mayor dificultad parece que experimentaron las mujeres para penetrar en dicha actividad económica. El género fue un obstáculo de forma directa e indirecta: no se trataba solo del impacto de los discursos que negaban la capacidad racional a las mujeres, sino de todo el sistema estructural que limitaba la administración de su patrimonio a las mujeres casadas. Esto reducía el contingente de posibles mujeres que llegasen a regentar negocios de altos beneficios y a ello se unían el resto de factores que también impedían que los hombres llegasen a la gestión de las principales empresas: la necesidad de acumular un elevado capital y querer buscar su maximización a través de la inversión empresarial, la competencia dentro del sector y la propia evolución económica.

Al techo de cristal se sumaba otro obstáculo relevante: la segregación horizontal, cuya existencia ya se ha demostrado para el mercado laboral. La mayor presencia de mujeres trabajando en determinados sectores, bajo la premisa de que existían oficios y labores considerados más apropiados para ellas, se extendía también al ámbito de la gestión empresarial, lo que facilitó que las mujeres emprendieran con más frecuencia en sectores percibidos como femeninos. Así, sectores como el comercio o el hospedaje presentan un mayor grado de feminización. Por el contrario, en aquellos sectores considerados tradicionalmente masculinos, como el curtido o la actividad prestamista, la inserción femenina resultó más compleja en todas sus escalas de negocio. En consecuencia, era más frecuente encontrar mujeres al frente de negocios de menor escala y en sectores feminizados; mientras que aquellas que lo consiguieron en sectores masculinizados fueron excepciones, más aún quienes lograron regentar una empresa de elevada producción, beneficios y trabajadores.

Algunas mujeres llegaron a ocupar puestos de gestión empresarial gracias al azar demográfico. A pesar de que esta vía de acceso implicaba un menor esfuerzo inicial, no debe ser excluida de las investigaciones generales y estudios de caso, puesto que permite acceder a un nuevo nivel de decisión. Aquellas mujeres que heredaron un negocio pudieron escoger entre diversas alternativas como venderlo, alquilarlo, buscar socios o trabajadores en los que delegar las labores de gestión, etc. o mantenerse al frente del mismo con las dificultades sociales y económicas que ello pudiera significar. Dado que hubo quien optó por esta última, se debe plantear el porqué de dicha decisión, indagar en su entorno sociofamiliar y económico a fin de detectar qué pudo empujarlas a optar por continuar con la gestión en solitario.

En conclusión, las cifras y los ejemplos proporcionados evidencian la capacidad de numerosas mujeres para situarse al frente de sus propios negocios, prescindiendo

de la tutela masculina. La gestión femenina de actividades económicas constituyó una realidad tangible tanto en el siglo XVIII como en los siglos XIX y XX, si bien los contextos históricos y económicos presentaron notables diferencias. Si algo ha puesto de manifiesto este manuscrito, es que el emprendimiento femenino no conoce barreras temporales. Es el entorno institucional, la sociedad, la cultura lo que pone los límites en la libertad de acción de la emprendedora femenina. Para aquellas que lideraron empresas, tanto de pequeña como de gran envergadura, existió margen tanto para el éxito como para el fracaso: no fue el género el principal obstáculo, sino factores externos, como la coyuntura económica nacional e internacional, la dinámica de los sectores en los que operaban, la capacidad de adaptación a los avances productivos y la intensidad de la competencia, los que moldearon la evolución de sus empresas. Mujeres que se mecieron entre la incertidumbre, la oportunidad y la resiliencia para lograr mantener el poder dentro de sus empresas y subsistir en un entorno adverso.

