

Artículo

Cándida Morand y *Viuda de Carbonell*: luz sobre una *hidden giant*

Francisco Javier Fernández-Roca (jfernandez@upo.es)*

Universidad Pablo de Olavide

Juan Baños Sánchez-Matamoros (jbasan@upo.es)

Universidad Pablo de Olavide

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historia del artículo:

Recibido: 7 de octubre de 2022

Aceptado: 24 de abril de 2023

On-line: 5 de septiembre de 2023

Códigos JEL:

L20

M14

N53

N83

Palabras clave:

Viuda

Carbonell

Empresa familiar

Supervivencia empresarial

Propietarias femeninas

JEL classification:

L20

M14

N53

N83

Keywords:

Widow

Carbonell

Business firm

Business survival

Female firms owners

R E S U M E N

El artículo ilumina la figura de Cándida Morand quien fue propietaria única y gestora de su sociedad, *Viuda de Carbonell*, a través de la cual logró la pervivencia de la riqueza socioemocional de la familia sorteando la quiebra de Antonio Carbonell y la bancarrota familiar. Además, desempeñó un papel protagonista en la gestión de su empresa, haciéndola evolucionar desde las actividades financieras y de recaudación de impuestos a las comerciales e industriales, en la tutela de los procesos de cambio generacional y en asentar las bases de la longevidad empresarial. Cándida Morand, finalmente, ha dejado de ser una *hidden giant* española de finales del siglo XIX.

© 2023 The Author(s)

Cándida Morand and *Viuda de Carbonell*: Shedding light on a «hidden giant»

A B S T R A C T

This article sheds light on the figure of Cándida Morand, who was the sole owner and manager of a company, *Viuda de Carbonell*, through which she ensured the socioemotional wealth of her family, avoiding the collapse of the family firm Antonio Carbonell and, consequently, the family's bankruptcy. In addition, she played a leading role in the management of her company, encouraging its evolution from the financial and tax-collection sector to commercial and industrial activities, supervising the intergenerational transfer process, and laying the foundations for the business' longevity. Cándida Morand is finally acknowledged as much more than a «hidden giant» in the Spain of the late 19th century.

© 2023 The Author(s)

* Autor para correspondencia.

1. Introducción¹

En general, las investigaciones sobre mujeres empresarias están encaminadas a superar el que estas hayan sido ignoradas, incluso cuando han desempeñado papeles importantes, y no reconocidas, formal o informalmente, por sus contribuciones (Fernández, 2003; Fernández-Pérez y Hamilton, 2007; Solà, 2012; Rodríguez-Modroño, Gálvez y Agenjo-Calderón, 2017).² En particular, para la empresa familiar el papel de las mujeres abarca cuestiones que van más allá de su relevancia para la continuidad, como suministradoras de herederos, o para la longevidad, actuando como simples transmisoras entre familiares masculinos. Así, Colli, Fernández y Rose (2003) o Edvinsson (2016) demostraron cómo las mujeres contribuyeron en las empresas familiares occidentales con recursos de capital y acceso a redes familiares y empresariales. Gálvez y Fernández (2007) plantearon que el desempeño femenino en las empresas familiares ha pasado casi desapercibido, situado bajo el masculino y sin obtener el mismo reconocimiento.

En España, los ejemplos de mujeres empresarias, sin ser una anomalía, son minoritarios y se concentran en los últimos quince años del XIX, bajo el nuevo marco jurídico mercantil y civil promulgado: en 1885 el Código Mercantil, en 1886 la creación del Registro Mercantil y en 1889 el nuevo Código Civil (Martínez-Rodríguez, 2019; Hernández-Nicolás y Martínez-Rodríguez, 2019, 2020). En concreto, la literatura ha puesto de relieve el papel de las viudas, mujeres legalmente autónomas al no estar bajo el control del marido, padre o hermanos, que gestionaban libremente su patrimonio y su vida.³ Pero la labor de las viudas ha pasado desapercibida porque han escrito poco de sí mismas y porque las ambiciones femeninas en los negocios se vieron refrenadas tanto por factores institucionales como legales y por restricciones al acceso a los conocimientos (Martínez-Rodríguez, 2019). Sin embargo, ellas han sido relevantes para la continuidad y longevidad de las empresas familiares a la muerte del marido, ya que las familias respetaron más la jerarquía de la edad que la del sexo (Lewis, 2007, 2009; Antheume y Robic, 2012; Solà, 2012). En favor de la importancia de las viudas juega que, aunque la idea actual es la de una mujer anciana, no ocurría así en el siglo XIX, puesto que muchas eran mujeres adultas jóvenes que se habían casado con hombres mayores que ellas, autosuficientes, competentes y alejadas de la visión victoriana de la pobreza y el desvalimiento (Lewis, 2007, 2009) y la mayoría no solía tener un segundo marido, por lo que así mantenían su autonomía económica (Fernández, 1997). De hecho, entre 1886-1936 la mayoría de las empresas propiedad de mujeres fueron creadas por viudas, tanto en España como en otros países (Hernández-Nicolás y Martínez-Rodríguez, 2019 y 2020).

La literatura de historia empresarial plantea diversas preguntas acerca de las viudas empresarias, como cuáles fueron los factores que influyeron para que se pusieran al frente del negocio, qué evolución tuvieron las sociedades con viudas gestoras, qué cuestiones definen la dirección ejercida por la viuda (Antheume y Robic, 2012; Hernández-Nicolás y Martínez-Rodríguez, 2019) o el papel que las mujeres desempeñaron en las empresas familiares (Rutterford y Maltby, 2006; Lewis, 2007, 2009; Hernández-Nicolás y Martínez-Rodríguez, 2020). Tres serían las motivaciones de las viudas para garantizar la continuidad de la empresa familiar: el hecho de ser el nexo de transmisión del negocio a la siguiente generación; la posibilidad de salir de la invisibilidad y, en su caso, la necesidad de sustentar a los hijos y mantener el negocio hasta que alcanzaran la mayoría de edad (Antheume y Robic, 2012). Blondel (2013) indicó diferentes esferas de participación de las mujeres en la empresa familiar: apoyando a sus esposos, contribuyendo en aspectos esenciales del negocio, aportando capital financiero, cooperando en el desarrollo del capital social y cultural y desarrollando el capital humano y emocional.

La investigación aúna el caso temprano de una viuda empresaria (Cándida Morand, viuda de Antonio Carbonell) con la continuidad y longevidad de la empresa familiar (Sharma y Salvato, 2013), salvaguardando la riqueza socioemocional (SEW) de la familia (Gómez-Mejía *et al.*, 2007; Gómez-Mejía, Makri, y Larraza-Kintana, 2010; Berrone, Cruz y Gómez-Mejía, 2010; Gómez-Mejía *et al.*, 2011).⁴ Para ello, Cándida Morand actuó en las cinco dimensiones de la SEW (Berrone, Cruz y Gómez-Mejía, 2012): a) control e influencia familiar; b) identificación de los miembros de la familia con la empresa; c) vínculos sociales; d) apego afectivo, y e) la renovación de los lazos familiares a través de la sucesión dinástica, que constituye el aspecto central de la sustentabilidad intergeneracional (Zellweger y Astrachan, 2008; Zellweger *et al.*, 2012). De este modo, sus decisiones se materializaron en: a) sortear la quiebra de la empresa y la bancarrota de la familia provocada por la imbricación de ambas esferas (Colli, 2003; Colli, Fernández y Rose, 2003; Aldrich y Jennings, 2003; Litz, 2008; Ibrahim, McGuire y Soufani, 2009; Ramírez y Almaraz, 2016); b) gestionar los procesos de cambio generacional manteniendo la cohesión familiar (Fahed-Sreih y Djoundourian, 2006; De Massis, Chua y Chrisman, 2008; Colli, García-Canal y Guillén, 2012)⁵, y c) poner las bases de la longevidad de la empresa organizando su sucesión (Sharma y Salvato, 2013; Napolitano, Marino y Ojala, 2015; Ramadani y Hoy, 2015).⁶

El artículo se centra en el caso de una viuda de clase social alta en la España del último tercio del siglo XIX, anterior al Registro Mercantil, cercano a los escasos ejemplos de elevado

¹ Las referencias a las sociedades aparecen en cursiva.

² Rutterford y Maltby (2006) dejaron en evidencia cómo la historiografía británica clásica no había considerado a las mujeres como inversionistas. Freeman, Pearson y Taylor (2006) desvelaron su participación como accionistas y en juntas de sociedades anónimas. Aston (2012) para Birmingham, Erickson (2022) para Londres y Aston y Bishop (2020), en una visión más global, mostraron la labor empresarial femenina también en empresas grandes concluyendo que no había una mujer empresaria típica, sino que hubo una amplia variedad.

³ Las solteras mayores de edad también disponían de mayor libertad económica. Un repaso de la situación jurídica femenina en Europa en Moring y Wall (2017), para América Latina véase Escobar (2017 y 2021) y para Inglaterra y Francia Rutterford y Maltby (2006) y Antheume y Robic (2012).

⁴ Las fuentes contables son relevantes en el estudio de la SEW en relación con las dimensiones del control y la influencia de la familia, la identificación de los miembros de la familia con la empresa y en la preservación de la SEW durante la renovación de los vínculos familiares a través de la sucesión dinástica (Stockmans, Lybaert y Voordeckers, 2010; Pazzaglia, Mengoli y Sapienza, 2013; Achleitner *et al.*, 2014; Gómez-Mejía, Cruz e Imperatore, 2014).

⁵ La cohesión de la familia se refiere al grado de cercanía y vinculación emocional experimentada por los miembros de esta (Fahed-Sreih y Djoundourian, 2006).

⁶ Longevidad empresarial entendida como la permanencia más allá del fundador, mientras que es propiedad de su familia y pervive el apellido en la denominación social, a lo que se le puede sumar el deseo de una generación de transmitirla a la siguiente (Sharma y Salvato, 2013).

capital social (Hernández-Nicolás y Martínez-Rodríguez, 2019 y 2020) y contrapuesto a los relativos de viudas de clases medias-bajas y artesanales (Muñoz, 2001; Martínez, 2005; Romero-Marín, 2006; Pareja, 2012; Solà, 2012; Martínez-Rodríguez, 2019; Hernández-Nicolás y Martínez-Rodríguez, 2019, 2020).⁷ Estamos ante una mujer que se desenvuelve en unos ámbitos (mercantil e industrial) masculinizados, como los ejemplos de las viudas inversoras que buscaban ingresos para sacar adelante a la familia y mantener el estatus social (Rutherford y Maltby, 2006), o de las viudas (G. Anderson, J. Ridgway o H. Pohly) que se mostraron autosuficientes, continuaron el negocio de su esposo y mantuvieron a sus familias (Lewis, 2007), o las mujeres empresarias con capitales que no eran inferiores a los masculinos y que actuaban con iguales reglas (Aston y Di Martino, 2017). La investigación visibiliza la figura de Cándida Morand para superar el papel secundario asignado por la bibliografía (Castejón, 1977)⁸. El texto completa y reorganiza la transición de *A. Carbonell* a *Viuda de Carbonell*, focalizando el cometido determinante de Cándida Morand en la preservación y transmisión de la SEW familiar. Además, como dueña real del capital fue una agente activa en *Viuda de Carbonell*, cercano al rol de *stone* (Hernández-Nicolás y Martínez-Rodríguez, 2020), cuadruplicando su capital en quince años y situándola a la altura de sus competidoras españolas (tabla 1). Por último, Cándida Morand es una *hidden giant* o una *mighty widow* (Lewis, 2007) que se desenvuelve en las tres esferas —propietaria, madre y esposa— de Blondel (2013) como poseedora del capital, implementadora de relaciones familiares y desarrollando capital humano y social.

Las fuentes para estudiar el desempeño empresarial de las mujeres, en general, y de las viudas, en particular, son escasas con el resultado de que el trabajo femenino tiende a pasar desapercibido. Una de las más empleadas, el Registro Mercantil, no se ha considerado porque empezó a funcionar en 1886 y por los vacíos provocados por aquellas razones sociales que nunca se registraron —como ocurrió con *A. Carbonell* y *Viuda de Carbonell*—, o que lo hicieron ya al final del siglo XIX o principios del XX.⁹ El trabajo se ha desarrollado principalmente en la sección de Protocolos del Archivo Histórico Provincial de Córdoba (AHPC), fuente poco explotada en la investigación sobre mujeres empresarias (Solà, 2012). En concreto, se han consultado los oficios cordobeses (1866-1896) para localizar los actos protocolizados por Cándida Morand, su hijo Carlos Carbonell y su yerno Manuel Courtoy. La documentación notarial (otorgamientos de poderes, escrituras de compraventa y arriendos, testamentos, actas, protesto de letras de cambio) ofrece información cualitativa y cuantitativa: de la declaración de los intervinientes se obtiene su condición social y actividad económica («propietario» o «del comercio», etc.); y las mujeres sin actividad económica aparecen descritas dedicadas a «sus labores» o «su casa») y en qué condición actúan, por sí mismos

o en representación de terceros; por otro lado, se consiguen datos económicos de los bienes adquiridos, vendidos o escriturados. Igualmente, los testamentos de Antonio Carbonell y de Cándida Morand ofrecen información cualitativa sobre su desempeño y pensamiento empresarial. En el Archivo Municipal de Córdoba (AMCO) se ha localizado la solicitud de Cándida Morand para actuar como comerciante y propietaria de *Viuda de Carbonell*.

El artículo incorpora las fuentes contables —aunque no suelen conservar rastros de la actividad femenina (Romero-Marín, 2006; Hernández-Nicolás y Martínez-Rodríguez, 2019)— provenientes de los fondos incompletos de las sociedades Carbonell, propiedad actualmente de *Deoleo S.A.*, y de Castejón (1977). El tratamiento contable incorporado es el de Castejón porque es robusto y porque permite mantener la homogeneidad en los rubros entre la contabilidad disponible y la testamentería de Antonio Carbonell, que no se elevó a pública, y que él consultó en el desaparecido archivo Carbonell. A partir de los datos disponibles se ha organizado la transición tanto entre las sociedades *A. Carbonell* y *Viuda de Carbonell* como entre Antonio Carbonell y Cándida Morand (anexo 1).

Para profundizar en la figura de Cándida Morand se han utilizado dos fuentes bibliográficas que coinciden en oscurecer su figura. El libro de Castejón (1977) recoge la historia de la familia Carbonell y de sus empresas. También se han incorporado las notas que sobre Cándida Morand ofrecen los libros de aniversario publicados por la empresa Carbonell a lo largo de su centenaria historia con motivo de los 25, 50, 75, 100, 125 y 150 años que consideramos útiles, aun conociendo el carácter laudatorio de este tipo de publicaciones. Por último, para hacernos una idea más fehaciente del papel de Cándida Morand y del devenir de su casa de comercio, se han consultado los fondos hemerográficos de la época, en especial, del Diario de Córdoba.

La historia comienza con la familia Carbonell arruinada por los problemas financieros de la empresa y enfrentándose a un cambio generacional sobrevenido a causa del repentino fallecimiento de Antonio Carbonell. En esta primera sección se analizan los factores y motivaciones de Cándida Morand y el proceso seguido para garantizar la continuidad de Casa Carbonell mediante la sociedad de su propiedad a través de la que conservó la SEW familiar. La segunda sección se centra, a través de aproximaciones indirectas, en la labor empresarial por ella desplegada en *Viuda de Carbonell*. La tercera sección acomete la transmisión intergeneracional bajo una sucesión dinástica que mantuvo la SEW familiar reforzando los lazos sociales, el apego afectivo y renovando los vínculos familiares. La cuarta sección estudia la evolución de *Viuda de Carbonell* hacia una empresa comercial e industrial y el éxito empresarial obtenido. Por último, las conclusiones la describen como una viuda de perfil *stone*, preservadora y trasmisora de la SEW familiar y una *hidden giant* y *mighty widow*, dueña de una empresa exitosa.

2. Cándida Morand propietaria única de *Viuda de Carbonell*. Factores y motivaciones para salir de la invisibilidad

Cándida Morand Bordehore (Denia, 4 de mayo de 1829-Córdoba, 5 de enero de 1895) nació en el seno de familias de origen francés, llegadas a Denia a mediados del siglo XVIII, enriquecidas con la exportación de pasas, otros productos agrarios y el comercio del guano, y fundadoras de una naviera, *Juan Morand y Cia.*, y de la Banca Morand y Banca Bordehore (Merle, 2019),

⁷ El gasto mensual de la familia Carbonell era de 2000 reales (500 pesetas) según los libros diarios de la familia consultados por Castejón (1977), lo que para Abad (2002, p. 101) resulta una cifra «exorbitante».

⁸ También los libros de aniversario publicados por la empresa Carbonell a lo largo de su centenaria historia con motivo de los 25, 50, 75, 100, 125 y 150 años.

⁹ Martínez-Rodríguez, Hernández-Nicolás y Guinnane han creado bases de datos de capital, tipo de sociedades, fechas, número de socios, etc., generando un contexto y conocimiento de la situación de las mujeres, y de las viudas, empresarias en España.

llegando su padre, Carlos Morand, a senador en 1839 (ES.28079. HIS-0302-6 Senado de España). Por su parte, Antonio Carbonell provenía de un antiguo linaje de Alcoy y su familia gozaba de renombre y tradición en la región y contaba con inversiones en el comercio textil, así como realizaba actividades financieras que le hicieron coincidir con Juan Morand (Abad, 2002). El matrimonio con Antonio Carbonell (1851) se ajustó a la práctica habitual de la época para generar vínculos dentro de las redes comerciales y políticas familiares (*Libro 125 aniversario*, p. 9). Parece que Cándida era una mujer «de profunda formación cultural y humana» (id.) y persona de gran carácter (*Libro 75 aniversario*, 1941), cuyas familias eran cultas, sabían francés e inglés, conocían las normas de protocolo y disfrutaban de una biblioteca familiar (Merle, 2019) que la emplazan por encima de la media de las mujeres españolas de finales del XIX (Gálvez y Fernández, 2007; Pareja, 2012).¹⁰

En 1866, la familia Carbonell-Morand se mudó a Córdoba al obtener Antonio Carbonell la gestión de la recaudación de tributos provinciales y crea su razón social, *A. Carbonell*. La sociedad actúa de manera parecida a otras sociedades del siglo XIX: no fue escriturada, se estableció con los bienes privativos de la esposa (dotales y parafernales) y recurrió al crédito a corto plazo (por debajo del año) para las actividades de compraventa.¹¹ Durante la vigencia de la sociedad, 1866-1878, la estructura del balance muestra que, dentro del activo (bienes y derechos que se poseen), el activo circulante —que incluye los créditos que se van a cobrar antes de un año— tenía un peso del 60% el año que menos (1867), para ascender en los siguientes ejercicios a valores cercanos al 90% (1875-1876) del total.¹² Por su parte, en el pasivo la sociedad solo acumula deudas con vencimiento inferior al año, como solía ocurrir en esta época.¹³ Por último, los recursos propios, como diferencia entre los activos y los pasivos, se mantuvieron en torno al 24% del total, incluyendo los bienes de Cándida Morand. El deterioro financiero de *A. Carbonell* se observa en el comportamiento de las principales ratios, como la de liquidez, que desciende desde el 1,65 inicial a un escaso 1,18; la de solvencia, que se reduce progresivamente, bajando del 1,68 (que tampoco es elevada) al 1,32 de 1877; o la de endeudamiento, que aumenta desde un 1,47 inicial al 3,15 final.¹⁴ En conclusión, la sociedad se mantenía continuamente muy cerca de una bancarrota que podría ocurrir en cuanto hubiera alguna demora en los cobros.

El fallecimiento de Antonio Carbonell (14 de agosto de 1878) provocó una doble crisis: empresarial y familiar. La causante de la primera, dada la situación de debilidad financiera del negocio, fue la ejecución de la herencia de Antonio Carbonell, que implicó la liquidación de la sociedad matrimonial (en régimen de gananciales) y el posterior cálculo de su herencia

personal, que estaba entremezclada con su sociedad *A. Carbonell*, como solía ocurrir en los negocios decimonónicos (Fernández, 1997). La crisis familiar se centra en una viuda con nueve hijos a su cargo, como en el caso de Hannah Pohly (Lewis, 2007), excepto Concepción Carbonell, que estaba casada con Manuel Courtoy. No todos eran niños: Cándida Carbonell ya era mayor de edad y Carlos Carbonell tenía veintidós años, pero ambos aún residían en el domicilio familiar y dependían económicamente de su madre.¹⁵

La liquidación de la herencia tuvo lugar bajo el marco jurídico proveniente de la Novísima Recopilación de Castilla (1805), en la que los matrimonios, salvo acuerdo previo, se constituían como una sociedad de gananciales en la que el marido y la esposa, a partes iguales, eran titulares de las ganancias y de los bienes obtenidos durante el mismo, pero de los cuales el marido era el administrador nato (Collantes de Terán, 1999; Gete-Alonso y Solé, 2014). Las esposas acudían al matrimonio con sus bienes privativos, tanto dotales como parafernales, que conformaban su patrimonio individual; los primeros eran administrados por los maridos y recuperados por la viuda a su muerte, pero sobre los segundos las esposas gozaban de una autonomía patrimonial que podía ceder (o no) a sus maridos (Collantes de Terán, 1999; Gete-Alonso y Solé, 2014). Además, la mujer contaba con su ajuar, que eran bienes con entidad propia (ropa, muebles, alhajas, adornos personales y utensilios), que aportaba al matrimonio, pero sobre los que conservaba la propiedad y la administración (Muñoz, 2001). La ley dictaba, en beneficio de la esposa —ahora viuda— y de su patrimonio, la previsión de que no se la podía privar de los bienes que le correspondían: parafernales, dotales y ajuar (Gete-Alonso y Solé, 2014). Una vez segregados estos bienes se procedía a la liquidación de la sociedad conyugal, de la que la viuda percibía el 50% (Muñoz, 2001). De lo que quedaba, el fallecido podía testar libremente un tercio de los cuatro quintos, y los dos tercios restantes debían constituir las legítimas de sus herederos (Fernández, 1997).

Para el cálculo de la herencia, el primer paso fue la liquidación de la sociedad de gananciales, lo que suponía el reintegro a Cándida Morand tanto de sus bienes privativos como de su porcentaje en la sociedad de gananciales. Contablemente (anexo 1, columna 2) se reflejaron en una adjudicación de capital a su favor de 1 343 463,72 reales, conformado, en su mayor parte, por fincas rústicas y urbanas más el ajuar que ella había aportado y una asignación de créditos y activos de *A. Carbonell* (anexo 1, columna 1). Posteriormente se realiza el inventario de la sociedad *A. Carbonell* a 1 de agosto de 1878, en el que se liquidan los bienes y cuentas a favor de Cándida Morand y, en consecuencia, aparece en el pasivo dicha cantidad bajo el rubro «Aportación parafernala» (anexo 1, columna 3). Anteriormente, esta se consideraba una entrada de recursos no exigibles y se anotaba como capital; sin embargo, siendo ya viuda, esta cuenta pasa a contabilizarse como deuda, puesto que debe ser reintegrada. La conclusión es que hay un desfase entre los activos (1 748 713 reales) y los pasivos (2 861 959 reales), generándose un saldo deficitario de 1 113 245 reales que provoca un estado financiero cercano a la bancarrota (anexo 1, columna 3).

¹⁰ En Barcelona las artesanas fueron «capacitadas en aquellas habilidades relacionadas con la gestión del trabajo y el control laboral» (Romero-Marín, 2006, p. 89).

¹¹ El uso de los bienes dotales de las esposas por parte de los maridos para establecerse por su cuenta era habitual, por ejemplo, entre los artesanos y pequeños empresarios barceloneses (Romero-Marín, 2006).

¹² Balances de *A. Carbonell* (Castejón, 1977, pp. 120-123).

¹³ Sobre esta cuestión, sirvan como ejemplo las empresas algodoneras españolas en Fernández-Roca (2012). Véase su bibliografía sobre otros casos.

¹⁴ Ratio de liquidez: activo circulante/pasivo circulante. Ratio de solvencia: activo total/pasivo exigible. Ratio de endeudamiento: pasivo exigible/recursos propios.

¹⁵ Los hijos eran: Cándida (27), Concepción (25), Carlos (22), María (20) Antonio (18), José (17), Joaquín (15), Juan (14), Rafael (14), Ángela (12) y Miguel (12).

En este momento había dos posibilidades. Por un lado, dejar sin pagar parte de las deudas incumpliendo las cláusulas testamentarias de Antonio Carbonell, que era la recomendación familiar (Castejón, 1977; Merle, 2019).¹⁶ Esta opción hubiera desembocado en la asunción familiar del coste reputacional por los impagos y la pérdida de la SEW, como reconoce Carlos Carbonell: «Iría en detrimento de nuestro padre, en detrimento pues de nuestro apellido».¹⁷ Por el otro, afrontar la quiebra de A. Carbonell y darle continuidad a la actividad mercantil bajo el apellido familiar plasmando las dimensiones de la SEW del control familiar, la identificación familiar con la empresa y el apego emocional para lo que invirtió «todos sus bienes para honrar la memoria de su marido» y «para que siga la casa de comercio que su esposo D. Antonio Carbonell y Llacer tenía establecida».¹⁸ Las motivaciones que empujaron a Cándida Morand están entre las planteadas por Antheume y Robic (2012): convertirse en el nexo familiar y empresarial con la siguiente generación, la vía del sustento de una familia numerosa y con muchos hijos menores de edad y, en su caso, salir de la invisibilidad una mujer bien formada procedente de una familia bancaria y política.

Para implementar esta vía, Cándida Morand (24 de agosto) solicitó la autorización para establecer su casa de comercio *Viuda de Carbonell* (Código de Comercio de 1829, art. 11).¹⁹ A partir de ahí, el primer paso fue la disolución ordenada de A. Carbonell (anexo 1, columna 4), para posteriormente establecer *Viuda de Carbonell* (anexo 1, columna 5). El problema de solvencia se solucionó con la recapitalización que Cándida Morand acometió mediante la inversión de 311 553 reales en el capital de A. Carbonell y dejando sin liquidar su parte de la sociedad matrimonial invertida en la empresa por Antonio Carbonell para, después, en *Viuda de Carbonell* aumentar el capital hasta los 430 000 reales. A la par se solventó parcialmente el problema del exceso de deudas mediante su reducción en unos 500 000 reales tras las ventas de algunos activos propiedad de Cándida Morand.²⁰ El resultado reflejó un cambio de tendencia significativo, por cuanto el capital pasó de un 13% en 1878 al 23% en 1879, disminuyendo en la misma cuantía las deudas a corto plazo de la empresa, que pasaron de un 87% a un 77% (anexo 1, columnas 4 y 5).

La literatura se pregunta por el factor determinante que lleva a una viuda a ponerse al frente de la empresa familiar. En el caso de Cándida Morand, quien adopta personalmente la decisión de continuar la actividad familiar, fue el hecho de que ella era la única de la familia con capacidad financiera suficiente para afrontar la quiebra de A. Carbonell y capitalizar la sociedad continuadora (*Viuda de Carbonell*) y, de este modo, preservar la SEW familiar, puesto que ninguno de sus hijos recibió herencia de un padre que moría «insolvente» (Caste-

jón, 1977, p. 127) y, por tanto, no cumplirían con uno de los requisitos establecidos en el art. 4 del Código de Comercio de 1829 para poder ejercer el comercio: disponer de capital propio.²¹

3. El papel de Cándida Morand en *Viuda de Carbonell*: actividad empresarial y transmisión intergeneracional

En el apartado, vemos que el desempeño empresarial de Cándida Morand en *Viuda de Carbonell* es el de una mujer que dio un paso adelante para continuar la actividad de su esposo, convirtiéndose en una *mighty widow* en sectores no feminizados como sí lo eran la confección, sombrerería, tiendas minoristas o modistas (Lewis, 2007).

La labor empresarial de Cándida Morand se analiza por aproximaciones indirectas ante la carencia de fuentes directas. En la literatura se utilizan diferentes indicadores para comprobar si una mujer era efectivamente quien dirigía una sociedad: a) el peso de la viuda en la propiedad; b) cómo era la distribución de los beneficios; c) si la actividad comercial discurría en la residencia de la propietaria; d) si era identificada como propietaria y empresaria en las escrituras que firma, y e) si su muerte conllevaba, o no, la disolución de la sociedad (Lewis, 2007; Solà, 2012; Hernández-Nicolás y Martínez-Rodríguez, 2019).

Respecto de la cuestión de la propiedad ha quedado demostrado que Cándida Morand era la propietaria única y real del capital social de *Viuda de Carbonell* (*supra*). Este hecho es algo inusual, incluso en los años siguientes al Registro Mercantil, que es para cuando hay algunos los ejemplos disponibles (Hernández-Nicolás y Martínez-Rodríguez, 2019), lo que avala la excepcionalidad de Cándida Morand, pues hay pocos casos de mujeres que aportaran más de la mitad del capital —solo en torno al 27% de ellas— y solían ser sociedades de un tamaño inferior al de *Viuda de Carbonell* (Hernández-Nicolás y Martínez-Rodríguez, 2019). La sociedad Carbonell, dentro del universo de las empresas con mujeres propietarias, es de tamaño grande, ya que supera las 74 000 pesetas de capital medio (1886-1919), y gana aún más relevancia si se la compara con una mediana de 30 000 pesetas y una moda de 5000 (Hernández-Nicolás y Martínez-Rodríguez, 2019) y con la mayoría de las empresas propiedad de mujeres mucho más pequeñas (Pareja, 2012; Solà, 2012). En cambio, el que no se escriturara notarialmente la sociedad ni se inscribiera en el Registro Mercantil, acerca el comportamiento de Cándida Morand al de las mujeres que, en general, no solían ser escriturar sus sociedades, mientras que las que lo hicieron, ya en periodos posteriores, optaron por sociedades de responsabilidad limitada (Martínez-Rodríguez, 2019; Hernández-Nicolás y Martínez-Rodríguez, 2020). La política de beneficios siguió el patrón común de las sociedades familiares y, por ello, los acumulados entre 1879 y 1894 (228 677 pesetas) fueron reinvertidos en *Viuda de Carbonell*, sosteniendo así el crecimiento de los recursos propios (tabla 1).²²

¹⁶ Testamento de Antonio Carbonell Llacer. AHPC. Sección Protocolos. Legajo 13297. La vinculación con las familias banqueras de Denia se reforzó con los casamientos de Cándida y María Carbonell Morand con Juan Merle Reig y José Morand Merle respectivamente (Merle, 2019).

¹⁷ Carta de Carlos Carbonell a una sobrina, 1916 (Castejón, 1977, p. 40).

¹⁸ Íd.

¹⁹ AH80702//SF/C 02007-041. Archivo Municipal del Córdoba.

²⁰ La liquidez necesaria para la supervivencia de la Casa Carbonell llegó con la venta de una casa en Aguilar de la Frontera por 10 000 reales, cuya propiedad se le adjudica «a la empresa» A. Carbonell, y otra finca urbana por una cantidad desconocida que se dice «la casa que los Carbonell poseían en la calle Santa Elena de Alcoy» (Castejón, 1977, pp. 128-129).

²¹ El art. 4 también exigía ser mayor de veinte años, estar emancipado, haber sido habilitado para la administración de sus bienes y renunciar al beneficio de restitución, los cuales si hubieran podido solventarse jurídicamente.

²² Balances de *Viuda de Carbonell*, Archivo Deoleo, S.A. Elaboración propia.

En tercer lugar, que la residencia familiar y las oficinas de la sociedad confluyan en la misma sede es otra señal indirecta del papel empresarial de la propietaria (Hernández-Nicolás y Martínez-Rodríguez, 2019, p. 111). Cándida Morand adquirió en 1881 unas casas en Conde de Arenales por 28 750 pesetas, que amplió en 1886 con otra casa (6000 pesetas).²³ Estas casas fueron la residencia familiar, pero también el lugar en el que se instalaron el escritorio y los almacenes de *Viuda de Carbonell*, como aparece reflejado en los anuncios de prensa.²⁴ En 1909 Carlos Carbonell trasladará la central de la empresa a un edificio coincidente con su domicilio en la calle Ángel de Saavedra.²⁵

La cuarta pista es cómo se refleja la viuda en las actas notariales. Cándida Morand se declara como «propietaria, de este comercio y domicilio», lo que indica su inclusión entre el grupo de comerciantes de la ciudad y “dueña de la casa que gira en esta Plaza bajo la razón de *Viuda de Carbonell*”.²⁶ Igualmente se reconoce como empresaria en su testamento de 1892 cuando se manifiesta como propietaria de «la Casa de Comercio que tengo establecida en esta capital».²⁷

Por último, una señal que remite a la importancia de la propietaria es conocer si a su muerte se disuelve o no la sociedad. Si tal disolución no tiene lugar se podría deducir que la propietaria actuaba como pantalla de terceros. En el caso de *Viuda de Carbonell* la disolución de la sociedad tras su fallecimiento implica a Cándida Morand como piedra angular de los negocios. Su testamento es claro: «Se facilite la formación de la Sociedad que haya de sucederla para lo cual deberán seguir operando la citada mi casa de comercio durante un plazo máximo de dos años [...] pudiéndose anticipar el plazo de dos años que dejo indicado para la liquidación».²⁸

Los indicios enumerados deberían conducirnos al papel protagonista de Cándida Morand. Sin embargo, la bibliografía (Castejón, 1977 y los libros de aniversarios de Carbonell) la han ubicado en un papel secundario. Esta visión pudiera venir condicionada por el poder que otorgó la viuda a Carlos Carbonell y Manuel Courtoy, «poder cumplido, amplio, especial, general y bastante», añadiendo que «[...] llevando Don Manuel Courtoy la firma de Viuda de Carbonell [...] y su hijo [...] firmará por poder de la Viuda de Carbonell».²⁹ Así, la bibliografía arroja sombras sobre la actividad desempeñada por Cándida Morand en cuanto a la planificación de los cambios acaecidos en la actividad comercial e industrial de su sociedad.

Sin embargo, ambos (Carlos y Manuel) actuaron, desde 1878, como apoderados de *Viuda de Carbonell*, y sin que Cándida Morand estuviera presente, solo en actos notariales como el protesto de letras, el levantamiento de actas o la cesión de

poderes a agentes.³⁰ De hecho, todas las actuaciones económicas relevantes implementadas en *Viuda de Carbonell* (*infra*) fueron protocolizadas personalmente por Cándida Morand sin ser representada por terceros, alejándose del comportamiento de aquellas mujeres que fueron excluidas del manejo de la empresa familiar (Montañés, 2000; Martínez, 2005). Su actuación como propietaria y tenedora de sus libros de contabilidad recuerda a Julia Ridgway y Hannah Pohly, quienes proporcionaron los capitales, y si la primera llevaba los libros mientras contrataba a dos socios que asumieran la parte práctica para convertirse en una propietaria-gerente, Pohly incorporaba al contable de su esposo —que sería su yerno— ofreciéndole un tercio de las ganancias, pero participando poco en el negocio (Lewis, 2007).

Por último, dos indicadores más señalan que Cándida Morand tuvo una intervención directa en *Viuda de Carbonell*. Por un lado, Merle (2019, p. 37) afirma «que se puso al frente de los negocios [...] reemprendió con más pujanza si cabe, la actividad industrial [...]»; por el otro, la prensa la reconoce no solo como propietaria, sino también como gestora de *Viuda de Carbonell* al recoger en su obituario que «la importante casa de comercio que rijió (sic) la difunta [...] rijiendo (sic) con inteligencia desde su viudez la respetable casa de comercio que ha llevado su nombre [...]».³¹

4. La organización de la transmisión generacional y el mantenimiento de la SEW

Un momento decisivo en el desempeño empresarial es la organización de la sucesión. Dos vías de acercamiento están a nuestra disposición para comprobar en este apartado el desempeño de Cándida Morand; por un lado, la organización del proceso sucesorio, que fue muy similar al de otras importantes empresas (tabla 1) como Ybarra (Fernández-Roca, 2014; Fernández-Roca, López-Manjón y Gutiérrez, 2018) o Luca de Tena (Fernández-Roca y López-Manjón, 2021); por otro, cómo ella misma se considera en sus testamentos.

En cuanto al proceso sucesorio, Cándida Morand procuró garantizar la transmisión de la SEW a la siguiente generación manteniendo el control en la familia, identificándola con la empresa y acometiendo una sucesión dinástica al actuar como empresaria y matriarca de la Casa Carbonell. La transición pivotará en torno a Carlos Carbonell, que desde finales de los años ochenta y hasta el fallecimiento de su madre fue cobrando un mayor protagonismo. Así lo va integrando gradualmente a la gestión de *Viuda de Carbonell*, haciéndole partícipe de las sociedades que debían gestionar las nuevas fábricas (*infra*). En 1889, cuando se constituyó la sociedad para explotación de la fábrica harinera Santa Cándida, los socios fueron Carlos Carbonell y José Rioja Vizcaíno (socio industrial), con un capital de 20 000 pesetas cada, mientras que la dirección recayó en Carlos Carbonell.³² En 1890 le vende a Carlos el 25 % de la fábrica harinera Santa Cándida por 25 000 pesetas la parte fija

²³ Escritura de compra de casas en 1881 y 1886. Legajos 13 312 y 13 344 (respectivamente). AHPC. Sección protocolos.

²⁴ *Diario de Córdoba*, 4 de diciembre de 1892.

²⁵ *Diario de Córdoba*, 12 de junio de 1909.

²⁶ Escritura de otorgamiento de poderes a procuradores. Legajo 13345. AHPC. Sección protocolos. Así aparecía Manuela Arregui, viuda de Antonio Iruzum, «su identificación en la escritura es como propietaria y empresaria» (Hernández-Nicolás y Martínez-Rodríguez, 2019, p. 111).

²⁷ Testamento abierto de Cándida Morand de 1892. Legajo 13 386 AHPC. Sección protocolos.

²⁸ Testamento abierto de Cándida Morand de 1892. Legajo 13 386 AHPC. Sección protocolos.

²⁹ Poder especial general. Legajo 13 329. AHPC. Sección protocolos.

³⁰ Carlos actúa como «apoderado notorio, con poder bastante de su señora madre Doña Cándida Morand y Bordehore y su Casa de Comercio que gira en esta plaza bajo la razón social de Viuda de Carbonell». Escritura de compra del molino harinero San José. Legajo 13 364. AHPC. Sección protocolos.

³¹ *Diario de Córdoba*, 8 de enero de 1895.

³² Constitución de sociedad industrial. Legajo 13 364. AHPC. Sección protocolos.

(edificios, terrenos y turbina) y por 23 125 pesetas la parte de herramientas.³³ En 1893, en la constitución de la sociedad que gestionaría el negocio eléctrico que proporcionaba el Molino de Casillas, Carlos actúa por vez primera en su propio derecho además de como apoderado de su madre, arrendando «los motores hidráulicos que tiene establecidos en sus fábricas de harinas la señora *Viuda de Carbonell*».³⁴ Finalmente, en 1894, el año previo a su fallecimiento, Cándida Morand vende la participación que le quedaba en el Molino de Casillas a sus hijos Joaquín y Juan Carbonell, con lo que implica más hijos en la empresa familiar.³⁵

El éxito de la trasmisión dinástica se plasma en la unión familiar, parte del lema de la Casa Carbonell (*Libro 125 aniversario*). Así, en la constitución de *Carbonell y compañía* (20 de junio de 1896) para «[...] continuar los que llevaba la casa mercantil de su señora madre y hermana política respectivamente establecida en esta Ciudad con el nombre de *Viuda de Carbonell*» y en la que todos los descendientes, masculinos y femeninos, aparecen en el capital de 490 000 pesetas.³⁶ La incorporación de los hijos a la nueva sociedad, en especial los varones integrados por Cándida Morand, avalan el rol de esta como madre y como esposa suministradora de capital humano, social y simbólico (Blondel, 2013).

La comprensión de su figura empresarial se reafirma cuando analizamos los dos testamentos que otorgó, uno en 1880 y, el último y válido, en 1892, dictado poco antes de su muerte.³⁷ Los testamentos son profusos en darnos pistas de su carácter de empresaria pues, además de incluir las cláusulas usuales, cambia el tono y ciertas disposiciones de uno a otro y evoluciona cómo Cándida Morand se ve a sí misma. En el primero se reconoce, indirectamente, como propietaria de su razón social: «Declaro que mi caudal aparecerá de los títulos de pertenencia y de los libros de Comercio que se llevan en mi casa», insistiendo en que lleva una teneduría de libros contables, pues afirma «que las deudas que pro o en contra tenga a mi fallecimiento aparecerán de mis libros y de los negocios que tenga pendientes». En el segundo testamento hay una clara inflexión en cómo Cándida pasa a reconocerse como empresaria al declararse propietaria de su casa de comercio. El cambio de percepción también se refleja en la prensa, puesto que evoluciona de referirse a ella como «Sra. *Viuda de Carbonell*» a «*Cándida Morand, viuda de Carbonell*», es decir, Cándida Morand pasa a ser reconocida por ella misma y no por su difunto marido.³⁸

Como empresaria previsora organizó los tiempos posteriores a su deceso. Así, introdujo en ambos testamentos la cláusula habitual para evitar los problemas intrafamiliares al obligar al reparto de la herencia extrajudicialmente, para lo que prohíbe el recurso a los tribunales.³⁹ En el segundo testamento establece las disposiciones adecuadas para garantizar la continuidad de la empresa familiar: mantenimiento de su razón social hasta su liquidación, facilitando el establecimiento de la sociedad sucesora y de las cláusulas sobre la teneduría de sus libros y el pago de las deudas pendientes actuando como cualquier empresario masculino. En ambos documentos, la testamentaria utiliza el mismo lenguaje empresarial que sus correspondientes masculinos extranjeros (Aston, 2012) o españoles, caso de los testamentos de los Ybarra y de los Luca de Tena.⁴⁰

5. Evolución de *Viuda de Carbonell* bajo Cándida Morand

En la evolución de *Viuda de Carbonell* se aprecian dos etapas. El período de 1879 a 1886 fueron años en los que Cándida Morand se concentró en asumir el control de sus bienes, antes administrados por su marido, y en consolidar la Casa Carbonell. Para lo primero, otorga un número relevante de poderes (26) a sus representantes en Madrid, Pego y Denia (Alicante) y varios pueblos de la provincia de Córdoba. Para lo segundo, vendió parte de sus propiedades (por unos 500 000 reales, *supra*), con lo que saneó las cuentas recibidas (anexo 1). En un segundo momento compró varias fincas urbanas: en 1881 adquiere una vivienda en Córdoba por 28 750 pesetas, que completa en 1886 con la adquisición de la casa contigua. En 1885 se hizo, junto a Manuel Courtoy, que parece que esta vez actúa en su propio nombre, con el antiguo convento de las Dueñas (Córdoba).⁴¹

Desde la óptica de la actividad comercial de *Viuda de Carbonell*, fue el período durante el cual la sociedad se concentró en las operaciones de compraventa de productos primarios como garbanzos, harina, vino y, en especial, aceite de oliva, junto con el abandono de la recaudación de impuestos y la actividad financiera. Para sostener esta mayor dedicación a los productos agrarios, *Viuda de Carbonell* amplió su capacidad de almacenamiento, de modo que en 1879 tenía un almacén de trigo en Málaga y en 1881 disponía de bodegas de aceite en Estepa y Adamuz. También en esos años la empresa se internacionalizó mediante la exportación de aceite de oliva con el envío de unas primeras partidas a Marsella, que se

³³ Venta de una cuarta parte del molino llamado San José y otra de su mobiliario y enseres. Legajo 13372. AHPC. Sección protocolos.

³⁴ Obligación mutua y arrendamiento de fuerza. Legajo 13387. AHPC. Sección protocolos.

³⁵ Cándida Morand y otros, liquidación y aprobación de cuentas y venta de parte del molino de Casillas, documentos n.º 213 y 279. Legajo 13395. AHPC. Sección protocolos.

³⁶ Distribución (pesetas): Carlos: 110 000; Joaquín: 43 200; Juan: 18 400; José: 45 000; Miguel: 50 000; Rafael: 23 200; Cándida: 25 000; Concepción: 15 000; Ángeles: 30 000; José Morand Merle (esposo de María Carbonell Morand): 45 200, y Carmen Pérez García (viuda de Rafael Carbonell Llacer): 25 000. Escritura de constitución de Carbonell y Compañía. Legajo 13407. AHPC. Sección protocolos.

³⁷ Testamento de Cándida Morand de 26 de febrero de 1880. Legajo 13306, y testamento abierto de Cándida Morand de 15 de diciembre de 1892. Legajo 13386. AHPC. Sección protocolos.

³⁸ *Diario de Córdoba*, 4 y 18 de marzo y 2 de diciembre de 1888.

³⁹ Cándida Morand sigue el comportamiento de las madres (Fernández, 1999) al mejorar a sus hijas al dejarles su ropa de uso habitual y sus alhajas «sin que computen en su legítima» y semejante a los ejemplos de Aston (2012). Testamento de Cándida Morand de 26 de febrero de 1880. Legajo 13306. AHPC. Sección protocolos.

⁴⁰ Estos testamentos son todos muy similares al introducir cláusulas referentes al arreglo extrajudicial de la testamentaria, la salvaguarda de los intereses económicos de las sociedades mediante el recurso al usufructo para viudas e hijos y el retraso de las liquidaciones para no descapitalizar la empresa (testamentos de: José M.ª Ybarra Gutiérrez de Cabiedes, legajo 4829; José M.ª Eduardo, Tomás, Luis y Ramón Ybarra González, legajo 18397; Torcuato Luca de Tena y Reyna, legajo 23858. AHP de Sevilla. Sección protocolos).

⁴¹ Compraventa del convento de las Dueñas a favor de Cándida Morand y Manuel Courtoy, Legajo 13330. AHPC. Sección protocolos. La escritura está casi destruida.

saldaron con resultados negativos. En 1881 se dirigió el tráfico comercial hacia Liverpool y también a Orán, alcanzando un punto de inflexión positivo en 1888 cuando se cerró un contrato de suministro de aceite de oliva con el Almirantazgo inglés.⁴²

Un segundo período abarca entre 1886 y 1892, cuando *Viuda de Carbonell* se dirigió hacia el sector industrial.⁴³ Cándida Morand adquirió molinos harineros que modernizó como fábricas harineras, fábricas de pastas o la entrada en la generación de electricidad, sectores muy masculinizados. Para hacer frente a la nueva estrategia vendió en 1886 las fincas que aún tenía en Pego (Alicante).⁴⁴ En 1887 Cándida Morand otorgó poderes a su cuñado, Rafael Carbonell Llacer, para que cobrara en la Caja General de Depósitos unos cupones correspondientes de deuda perpetua por 25 000 pesetas.⁴⁵ Por último, en 1888 otorga poderes a procuradores en Posadas (Córdoba) para cobrar las deudas de un fabricante de harinas mediante la adjudicación de un almacén contiguo a la estación de ferrocarril.⁴⁶

Tras estas operaciones, Cándida Morand compró el molino harinero San José (1888), que transformó en la fábrica de harinas Santa Cándida (1889) tras una inversión de 83 678,34 pesetas, y que pasó a ser gestionada por una sociedad nueva (*supra*) sin que dejara de ser propiedad de *Viuda de Carbonell*, por lo que la sociedad recibía una renta de 17 500 pesetas y el 2% de las utilidades.⁴⁷ Junto a su hijo Carlos, su yerno Manuel y otros socios compró el molino harinero de Casillas (1893), en el que se acometió la inversión necesaria para la instalación de turbinas y otras mejoras para acondicionarlo como fábrica harinera y de electricidad.⁴⁸ Para gestionarlo se constituyó una sociedad con Carlos Carbonell, José Rioja, Agustín Marín y Ramón Díaz Maroto (director asalariado de la empresa), y se repartieron los beneficios por partes iguales. A partir de aquella sociedad nació Empresa de Electricidad de Casillas, creada

en julio de 1895 con un capital de 1 600 000 pesetas (Fernández-Paradas, 2009).⁴⁹ Finalmente, en 1894 *Viuda de Carbonell* se queda con una fábrica de fideos y pasta como contraprestación por el impago de la deuda del propietario con la Casa Carbonell, completando el proceso de integración vertical de la actividad del trigo, dado que lo cosechaba y producía harina, fideos y pasta.⁵⁰

Durante toda la vigencia de *Viuda de Carbonell* su estrategia financiera fue prudente. Así, el capital social de la firma ascendió desde las 107 000 pesetas iniciales hasta las 410 000 en 1894, lo que supone multiplicarlo por cuatro y mantenerlo estable, en torno al 25% del total del balance, acompasándolo al crecimiento de la propia empresa. Por otra parte, la sociedad no recurrió al endeudamiento a largo plazo, puesto que el crecimiento lo financió con recursos propios, como ocurría en la mayoría de las sociedades familiares de finales del XIX.⁵¹ La ratio de endeudamiento se mantuvo en niveles moderados, en torno a una media de 2,5 y 2, si bien en los primeros años de la primera fase la gestión financiera se centró en disminuir el endeudamiento heredado de la sociedad anterior, bajándolo desde el 3,24 de 1879 a 1,49 en 1883. En el último balance (1894) *Viuda de Carbonell* es una sociedad solvente, sostenida en unos recursos propios que representan casi el 32% del total y una ratio de endeudamiento de 2,13, mostrando una estrategia prudente (similar al de las empresarias en Aston y di Martino, 2017).

En la tabla 1 se comparan los capitales que esclarecen la gestión de Cándida Morand en *Viuda de Carbonell* con los de las principales sociedades aceiteras en Andalucía, todas de propiedad y dirección masculina. Así, en quince años Cándida Morand puso a su sociedad a la altura (Ybarra) o por encima (Luca de Tena) de las principales empresas aceiteras andaluzas. De este modo, una empresa española de propiedad femenina se iguala a las masculinas, como ocurría en otros países (id.).

⁴² Hubo años en los que se vendieron más de 250 000 arrobas y las ventas totales superaron el millón de libras esterlinas (*Libro 125 aniversario de Carbonell*, 1991, p. 14).

⁴³ *Viuda de Carbonell* lo hizo de manera casi simultánea a Hijos de Luca de Tena (Fernández-Roca y López-Manjón, 2022) y casi veinticinco años antes que la familia Ybarra (Fernández-Roca, 2014).

⁴⁴ Protesto de letras. Legajo 13 344. AHPC. Sección protocolos.

⁴⁵ Legajo 13 350, AHPC. Sección protocolos.

⁴⁶ Legajo 13 361, AHPC. Sección protocolos.

⁴⁷ El molino harinero sobre el que construyó la fábrica *Viuda de Carbonell* lo compró Cándida Morand en 1888. Compra de molino harinero. Legajo 13 360. AHPC. Sección protocolos.

⁴⁸ Compra de molino harinero a nombre de Cándida Morand, Carlos Carbonell y Manuel Courtoy por 37 500 pesetas. con un reparto de la propiedad del 20% para Cándida y del 10% para Carlos y Manuel. Legajo 13 390. AHPC, Sección protocolos.

⁴⁹ El consejo de administración estaba formado por Joaquín, Carlos y Juan Carbonell Morand, Rafael Pavón, Rafael y Pedro López Amigo, Ramón Díaz Maroto, Agustín Martín y Carrillo de Albornoz y Manuel Courtoy de la Torre.

⁵⁰ Cesión en pago de una fábrica de pastas a Cándida Morand. Legajo 13 396. AHPC. Sección protocolos.

⁵¹ Fernández-Roca, 2012.

Tabla 1.

Capitales de las principales sociedades aceiteras andaluzas (pesetas)

Año	Sociedad	Capital	Año	Sociedad	Capital
1844	José María Ybarra Gutiérrez	100.000			
			1868	A. Carbonell	255.000
			1877	A. Carbonell	181.546
1878	José María Ybarra e hijos	500.000			
			1879	Viuda de Carbonell	107.000
1891	Hijos de Luca de Tena	15.000			
			1894	Viuda de Carbonell	410.000
			1896	Carbonell comandita	725.000
1898	José María Ybarra e Hijos	500.000			
1899	Hijos de José María Ybarra	500.000			
1908	Longoria y Cia	231.326			
1908	Hijos de Ybarra	600.000			
1917	Pallarés Hermanos	500.000			

Fuente: Castejón (1977) y Fernández-Roca López-Manjón y Gutiérrez-Hidalgo (2018).

6. Conclusiones

El artículo responde a las preguntas sobre las razones que impulsaron a las viudas empresarias a embarcarse en la actividad empresarial, cómo evolucionaron sus sociedades y el papel que desempeñaron en sus empresas. Los factores y motivaciones que empujaron a Cándida Morand a convertirse en empresaria al enviudar se resumen en que tenía a su cargo a nueve hijos y estaba impelida a mantener una vía de sustento para la familia, más ser el nexo que podía asegurar la transmisión de la SEW familiar a la siguiente generación. Además, para una mujer de su formación y tradición familiar pudo suponer una oportunidad perfecta para salir de la invisibilidad. El factor que la decidió fue que ella era la única integrante de la familia que contaba con capital suficiente para darle continuidad a la Casa Carbonell.

La decisión tomada por Cándida Morand la llevó a garantizar el mantenimiento de la SEW familiar actuando en sus cinco dimensiones. Así, retuvo el control y la influencia familiar, puesto que era la propietaria única de *Viuda de Carbonell*, identificó a los miembros de la familia con la empresa —ya antes de su muerte había involucrado a tres de sus hijos y todos participaron en *Carbonell y compañía*— mantuvo los vínculos sociales y el apego a la empresa y, por último, organizó la sucesión dinástica en torno a su hijo Carlos.

La siguiente cuestión se refiere a cómo actuó en su empresa. Ha quedado demostrado que ella participó en la dirección de su casa de comercio: era una viuda adulta de cuarenta y nueve años que no volvió a casarse; solo su hijo mayor, Carlos (veintidós años), casi tenía la mayoría de edad, pero no disponía de capital; usó sus bienes privativos para salvar la reputación del apellido Carbonell; era la dueña real del total del capital invertido en *Viuda de Carbonell*; era identificada como propietaria y empresaria en las actas notariales; la actividad comercial discurría en la residencia de la propietaria y, por último, integró

en la denominación de su sociedad el apellido Carbonell junto a su estado civil de viuda para transmitir la idea de continuidad. El que no introdujera en la denominación societaria el concepto de hijos, por ejemplo, Viuda de Carbonell e Hijos o Viuda e Hijos de Carbonell, reafirma la idea de que era *su casa de comercio* y que no la compartía con sus hijos.

La Casa Carbonell se transformó durante la vigencia de *Viuda de Carbonell*, pasando de una sociedad dedicada a la recaudación de tributos con alguna actividad de casa-banca y comercial a otra: primero dirigida a la actividad comercial de productos primarios entre los que destaca el aceite de oliva, y en segundo lugar, una sociedad a la que internacionalizó con las exportaciones de aceite de oliva y que, posteriormente, industrializó al acceder a la propiedad de fábricas de harinas, pastas y electricidad. Los resultados económicos obtenidos situaron a *Viuda de Carbonell* en una posición destacada entre sus competidores, todas de propiedad y dirección masculina, demostrando las posibilidades de una empresa de propiedad femenina.

Finalmente, a Cándida Morand la podemos catalogar como una viuda *stone*, una *mighty widow* que no se limitó a hacer de pasarela entre generaciones, sino que ejerció tanto de matriarca de la familia dirigiendo la transición intergeneracional como de gestora de su empresa con contribuciones manifiestas en la dirección de esta. El artículo saca a la luz a una *hidden giant* que cumplió con los roles previstos como esposa, madre y propietaria.

Agradecimientos

Los autores quieren agradecer la ayuda y comentarios recibidos de Paula de la Cruz, Jesús D. López-Manjón, M.^a José Collantes de Teran y Bernardita Escobar, los participantes en el EBHA 2022 y los evaluadores de IHE-EHR, que han permitido mejorar el trabajo, siendo de nuestra única responsabilidad

los fallos que pudieran haberse mantenido. Tampoco queremos olvidar la inestimable ayuda de Arancha Salamanques (responsable de Deoleo S. A.) para consultar los fondos de Carbonell. Igualmente debemos agradecer la ayuda financiera de del Ministerio de Ciencia e Innovación (PID2019-104063GB-I00).

Contribución de los autores

Fco. Javier Fernández-Roca ha dirigido la investigación y aportado el marco de referencia. Juan Baños-Sánchez Matamoros ha aportado el estudio contable del mismo. El resto de los apartados se han trabajado en común, siendo indistinguibles las aportaciones.

Bibliografía

- Abad Segura, R. (2002). *Personajes alcoyanos. trescientas biografías de personajes*. Alcoy: Abad Segura.
- Achleitner, A. K., Fichtl, N., Kaserer, C. y Siciliano, G. (2014). «Real Earnings Management and Accrual-based Earnings Management in Family Firms», *European Accounting Review*, 23 (3), 431-461.
- Aldrich, H. E. y Jennings, J. E. (2003). «The Pervasive Effects of Family on Entrepreneurship: Toward A Family Embeddedness Perspective», *Journal of Business Venturing*, 18 (5), 573-596.
- Antheaume, N. y Robic, P. (2012). «From wife to widow entrepreneur in French family businesses. An invisible-visible role in passing on the business to the next generation», Working-paper, *Lemna*, 2012/21.
- Aston, J. (2012). «Female Business Ownership in Birmingham 1849-1901», *Midland History*, 37 (2), 187-206.
- Aston, J. y Bishop, C. (eds.) (2020). *Female entrepreneurs in the long nineteenth century: A global perspective*. Cham: Palgrave Macmillan.
- Aston, J. y Di Martino, P. (2017). «Risk, success, and failure: female entrepreneurship in late Victorian and Edwardian England», *Economic History Review*, 70 (3), 837-858.
- Berrone, P., Cruz, C., Gómez-Mejía, L. y Larraza-Kintana, M. (2010). «Socioemotional wealth and corporate responses to institutional pressures: Do family-controlled firms pollute less?», *Administrative Science Quarterly*, 55 (1), 82-113.
- Berrone P., Cruz, C. y Gómez-Mejía, L. (2012). «Socioemotional Wealth in Family Firms: Theoretical. Dimensions, Assessment Approaches, and Agenda for Future Research», *Family Business Review*, 25 (3), 258-279.
- Blondel, C. (2013). «The Women of the Family Business», en Fernández Pérez, P. y Colli, A. (eds.), *The endurance of family businesses: a global overview*. Cambridge: Cambridge U. P., pp. 199-223.
- Castejón Montijano, R. (1977). *Génesis y desarrollo de una sociedad mercantil e industrial en Andalucía: La Casa Carbonell de Córdoba (1866-1918)*. Córdoba: Imp. San Pablo.
- Collantes de Terán de la Hera, M. J. (1999). «La dote en el panorama de la codificación civil española». *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, 75 (652), 791-832.
- Colli, A. (2003). *The History of family Business, 1850-2000*. Cambridge: Cambridge U. P.
- Colli, A., Fernandez Perez, P. y Rose, M. B. (2003). «National determinants of Family firm Development? Family Firms in Britain, Spain, and Italy in the Nineteenth and Twentieth centuries», *Enterprise and Society*, 4 (1), 28-64.
- Colli, A., García-Canal, E. y Guillén, M. F. (2012). «Family character and international entrepreneurship: A historical comparison of Italian and Spanish "new multinationals"», *Business History*, 55 (1), 1-20.
- De Massis, A., Chua, J. H., y Chrisman, J. J. (2008). «Factors Preventing Intra-Family Succession», *Family Business Review*, 21 (2), 183-199.
- Edvinsson, T. N. (2016). «Standing in the shadow of the corporation: women's contribution to Swedish family business in the early twentieth century», *Business History*, 58 (4), 532-546.
- Erickson, A. L. (2022). «Wealthy businesswomen, marriage and succession in eighteenth-century London», *Business History* [Ahead-of-print], 1-30.
- Escobar Andrae, B. (2017). «Women in business in late nineteenth-century Chile: Class, marital status, and economic autonomy», *Feminist Economics*, 23 (2), 33-67.
- Escobar Andrae, B. (2021). «Mujeres en la empresa de Latinoamérica: una perspectiva a largo plazo», en Lluch, A., Monsalve, M. y Buchelli, M. (eds.), *Historia empresarial en América Latina: Temas, debates y problemas*. Bogotá: Universidad de Los Andes, pp. 276-295.
- Fahed-Sreih, J. y Djoundourian, S. (2006). «Determinants of Longevity and Success in Lebanese Family Businesses: An Exploratory Study», *Family Business Review*, 19 (3), 225-234.
- Fernández-Paradas, M. (2009). *La industria del gas en Córdoba (1870-2007)*. Barcelona: Gas Natural Fundación.
- Fernández Pérez, P. (1997). *El rostro familiar de la metrópoli. Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*. Madrid: Siglo XXI.
- Fernández Pérez, P. (2003). «Reinstalando la empresa familiar en la Economía y la historia económica. Una aproximación a debates teóricos recientes», *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 17, 45-66.
- Fernández Pérez, P. y Hamilton, E. (2007). *Gender and family firms: An interdisciplinary approach*. Documents de treball (Facultat d'Economia i Empresa. Espai de Recerca en Economia), E07/171.
- Fernández-Roca, F. J. (2012). «The Strategies of the Spanish cotton textile companies before the Civil War: the road to longevity», *Business History*, 54 (7), 1023-1054.
- Fernández-Roca, F. J. (2014). «La "Casa Ybarra": gestión empresarial, integración vertical e internacionalización 1860-1936», *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, 8, 125-151.
- Fernández-Roca, F. J., López-Manjón J. D. y Gutiérrez-Hidalgo, F. (2018). «Accounting information as a facilitator of inter-generational transfer in family businesses: The case of an Andalusian business family», *Investigaciones de Historia Económica/ Economic History Research*, 14 (1), 23-30.
- Fernandez-Roca, F. J. y Lopez-Manjon, J. D. (2021). «Business must go on: 175 years of an olive oil business beyond firms and families», *Business History*, 63 (3), 421-442.
- Freeman, M., Pearson, R. y Taylor, J. (2006). «"A doe in the city": Women shareholders in eighteenth- and early nineteenth-century Britain», *Accounting, Business and Financial History*, 16 (2), 265-291.
- Gálvez, L. y Fernández, P. (2007). «Female Entrepreneurship in Spain during the Nineteenth and Twentieth Centuries», *Business History Review*, 81 (3), 495-515.
- Gete-Alonso Calera, M. C. y Solé Resina, J. (2014). «Mujer y patrimonio: el largo peregrinaje del siglo de las luces a la actualidad», *Anuario de Derecho Civil*, 67 (3), 765-894.
- Gómez-Mejía, L., Haynes, K. T., Núñez-Nickel, M., Jacobson, K. J. L. y Moyano-Fuentes, J. (2007). «Socioemotional Wealth and Business Risks in Family-controlled Firms: Evidence from Spanish Olive Oil Mills», *Administrative Science Quarterly*, 52 (1), 106-137.
- Gómez-Mejía, L., Makri, M. y Larraza-Kintana, M. (2010). «Diversification decisions in family-controlled firms», *Journal of Management Studies*, 47 (2), 223-252.
- Gómez-Mejía, L., Cruz, C., Berrone, P. y De Castro, J. (2011). «The bind that ties: Socioemotional wealth preservation in family firms», *Academy of Management Annals*, 5, 653-707.
- Gómez-Mejía, L., Cruz, C. e Imperatore, C. (2014). «Financial Reporting and the Protection of Socioemotional Wealth in Family-Controlled Firms», *European Accounting Review*, 23 (3), 387-402.
- Guinnane, T. W. y Martínez-Rodríguez, S. (2016). «Flexibility in Spanish company law, 1885-1936», *Revista de Historia Industrial*, 56 (3), 81-112.
- Guinnane, T. W. y Martínez-Rodríguez, S. (2018). «Instructions not included: Spain's sociedad de responsabilidad limitada, 1919-1936», *European Review of Economic History*, 22 (4), 462-482.
- Guinnane, T. W. y Martínez-Rodríguez, S. (2018). «Choice of enterprise form: Spain 1886-1936», *The Journal of Law, Economics and Organization*, 34 (1), 1-26.
- Hernández-Nicolás, C. M. y Martínez-Rodríguez, S. (2019). «Guardando un legado, acunando un futuro. Viudas en las sociedades mercan-

- tiles en el cambio de siglo (1886-1919)», *Revista de Historia Industrial*, 28 (77), 93-118.
- Hernández-Nicolás, C. M. y Martínez-Rodríguez, S. (2020). «Mirror, bridge or stone? Female owners of firms in Spain during the second of the long nineteenth century», en Aston, J. y Bishop, C. (eds.), *Female entrepreneurs in the long nineteenth century*. Cham: Palgrave Macmillan, pp. 337-360.
- Ibrahim, A. B., McGuire, J. y Soufani, K. (2009). «An Empirical Investigation of Factors Contributing to Longevity of Small Family Firms», *Global Economy and Finance Journal*, 2 (2), 1-21
- Lewis, S. I. (2007). «Business Widows in Nineteenth-Century Albany, New York, 1813-1885», en Bell, R. M. y Yans-McLaughlin, V. (eds.), *Women on Their Own: Interdisciplinary Perspectives on Being*. New Brunswick: Rutgers U.P., pp. 115-139.
- Lewis, S. I. (2009). *Unexceptional women: female proprietors in mid-nineteenth-century Albany, New York, 1830-1885*. Ohio: The Ohio State U. P.
- Litz, R. A. (2008). «Two Sides of a One-Sided Phenomenon: Conceptualizing the Family Business and Business Family as a Möbius Strip», *Family Business Review*, 21 (3), 217-236.
- Martínez López, D. (2005). «Sobre familias, élites y herencias en el siglo XIX», *Historia Contemporánea*, 31, 457-480.
- Martínez-Rodríguez, S. (2019). «Mistresses of company capital: Female partners in multi-owner firms, Spain 1886-1936», *Business History*, 62 (8), 1373-1394.
- Merle Suay, N. (2019). *El mut de Morand*. Denia: Dprint Denia.
- Moring, B. y Wall, R. (2017). *Widows in European economy and society, 1600-1920*. Woodbridge: The Boydell Press.
- Montañés, E. (2000). *La empresa exportadora de Jerez. Historia económica de González Byass, 1835-1855*. Cádiz: Universidad de Cádiz.
- Muñoz López, P. (2001). *Sangre, amor e interés. La familia en la España de la restauración*. Madrid: Marcial Pons.
- Napolitano, M.R., Marino, V. y Ojala, J. (2015). «In search of an integrated framework of business longevity», *Business History*, 57 (7), 955-969.
- Pareja Alonso, A. (2012). «Las mujeres y sus negocios en la gran ciudad contemporánea. Bilbao a principios del siglo XX», *Historia contemporánea*, 44, 145-181.
- Pazzaglia, F., Mengoli, S. y Sapienza, E. (2013). «Earnings Quality in Acquired and Nonacquired Family Firms: A Socioemotional Wealth Perspective», *Family Business Review*, 26 (4), 374-386.
- Ramadani, V. y Hoy, F. (2015). «Context and Uniqueness of Family Businesses», en Dana, L. P. y Ramadani, V. (eds.), *Family Businesses in Transition Economies*. Cham: Springer, pp. 9-37.
- Ramírez, L. A. y Almaraz, A. (2016) «Entrando en materia. Las dos caras de una moneda: empresa y familia», en Almaraz, A. y Ramírez, L.A. (coords.), *Familias empresariales en México Sucesión generacional y continuidad en el siglo XX*. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte, pp. 9-46.
- Rodríguez-Modroño, P., Gálvez Muñoz, L. y Agenjo-Calderón, A. (2017). «The Hidden Work of Women in Small Family Firms in Southern Spain», *The Journal of Evolutionary Studies in Business*, 2 (1), 66-87.
- Romero-Marín, J. (2006). «Artisan women and management in nineteenth-century Barcelona», en Beachy, R., Craig, B. y Owens, A. (eds.), *Women, business and finance in nineteenth-century Europe. Rethinking separate spheres*. Oxford: Berg, pp. 81-95.
- Rutterford, J. y Maltby, J. (2006). «“The widow, the clergyman and the reckless”: women investors in England, 1830-1914», *Feminist Economics*, 12 (1-2), 111-138.
- Sharma, P. y Salvato, C. (2013). «Family firm longevity: A balancing act between continuity and change», en Fernandez Perez, P. y Colli, A. (eds.), *The Endurance of Family Businesses. A Global Overview*. Cambridge: Cambridge U. P., pp. 43-56.
- Solà, À. (2012). «Las mujeres como partícipes, usufructuarias y propietarias de negocios en la Barcelona de los siglos XVIII y XIX según la documentación notarial», *Historia Contemporánea*, 44, 109-144.
- Stockmans, A., Lybaert, N. y Voordeckers, W. (2010). «Socioemotional Wealth and Earnings Management in Private Family Firms», *Family Business Review*, 23 (3), 280-294.
- Zellweger, T. M. y Astrachan, J. H. (2008). «On the emotional value of owning a firm», *Family Business Review*, 25 (4), 280-297.
- Zellweger, T. M., Kellermans, F. W., Chrisman, J. y Chua, J. (2012). «Family control and family firm valuation by family CEOs: The importance of intentions for transgenerational control», *Organization Science*, 23 (3), 851-868.

Anexo 1.

Información contable de las sociedades *A. Carbonell*, *Viuda de Carbonell* y de la testamentaria de Antonio Carbonell en orden cronológico

	Balance A. Carbonell 1877	Adjudicación de capital a C. Morand 1878	Inventario A. Carbonell 1878	Balance A. Carbonell 1878	Balance Vda. Carbonell 1879
ACTIVO					
Circulante	2.708.104,61	412.547,72	747.735,75	1.503.450,53	1.368.053,84
Caja	9.665,30	1.451,40	1.451,40	16.354,24	13.987,40
Efectos a cobrar	83.583,19	36.111,44	19.008,09		
Deudores	2.141.422,70		31.088,90	796.298,85	581.593,00
Mercaderías	456.016,69	103.047,36	250.178,41	683.347,51	764.906,72
Gastos generales	17.416,73		7.114,73	7.449,93	7.566,72
Remesas de m/c			828		
Corresponsales			394.133,66		
Efectos por pagar			6.229,00		
Arrendadores			37.703,56		
Créditos		271.937,52			
Fijo	306.412,58	930.932,00	1.000.977,80	953.315,09	454.464,52
Fianza	210.743,76		16.640,00	16.640,00	19.800,00
Mobiliario	78.922,50	21.456,00	21.456,00	21.456,00	23.456,00
Fincas		812.614,00	820.100,00	820.100,00	367.235,00
Valores en suspenso	2.940,52		7.458,00	61.925,09	26.337,52
Semovientes		8.348,00	8.348,00	8.348,00	8.348,00
Contratas	13.805,80		18.641,80	24.846,00	9.288,00
Envases y Corambres		88.514,00	88.514,00		
Hijuelas de mis hijos			19.820,00		
Total	3.014.517,19	1.343.479,72	1.748.713,55	2.456.765,62	1.822.518,36
PASIVO					
Capital y Saldo de PyG	726.185,86			311.553,85	430.089,16
Pasivo circulante	2.297.271,33		2.861.959,01	2.145.212,57	1.392.429,04
Efectos a pagar	84.238,26		472.429,64	280.467,65	50.310,48
Acreedores	2.213.033,07		16.227,73	1.378.693,19	1.140.429,92
Efectos por cobrar			24.428,17	486.051,73	201.688,64
Parafernales			1.343.463,72		
Valores en suspenso			1.316,33		
Mercaderías			162.433,53		
Corresponsales			841.659,89		
Total	3.023.457,19		2.861.959,01	2.456.766,42	1.822.518,20

Fuente: Castejón (1977). Elaboración propia. Valores en reales.