

MERCEDES FUERTES  
Catedrática de Derecho Administrativo  
Universidad de León

# GRUPOS PÚBLICOS DE SOCIEDADES

Marcial Pons

MADRID | BARCELONA | BUENOS AIRES

2007

# ÍNDICE

	<u>Pág.</u>
ABREVIATURAS.....	9
 <b>CAPÍTULO PRIMERO</b> <b>INTRODUCCIÓN</b>  <b>CAPÍTULO SEGUNDO</b> <b>LOS GRUPOS DE SOCIEDADES</b>	
1. LOS «GRUPOS DE SOCIEDADES» EN LA LEGISLACIÓN ESPAÑOLA .....	19
2. EL DERECHO COMUNITARIO EUROPEO Y EL DE LOS PAÍSES MIEMBROS .....	38
3. APROXIMACIÓN AL CONCEPTO DE GRUPO SOCIETARIO.....	49
A) Elementos y concepto claves desde la doctrina mercantil .....	49
B) Algunos criterios jurisprudenciales .....	57
C) Una primera delimitación .....	61
 <b>CAPÍTULO TERCERO</b> <b>LOS GRUPOS PÚBLICOS</b>	
1. SOCIEDADES VINCULADAS Y OTRAS CALIFICACIONES.....	66
2. LA DELIMITACIÓN CONCEPTUAL DE LOS GRUPOS PÚBLICOS .....	72
3. UNA VISIÓN PANORÁMICA.....	102

**CAPÍTULO CUARTO  
CREACIÓN Y APARICIÓN**

1.	EL DESARROLLO A TRAVÉS DE FILIALES .....	114
	A) Ideas generales .....	114
	B) Los tradicionales esquemas de la legislación estatal .....	118
	C) La siempre prolífica Administración local .....	123
	D) Las leyes autonómicas: muchas y muy parecidas .....	127
2.	LOS GRUPOS DE COORDINACIÓN O PARITARIOS .....	134

**CAPÍTULO QUINTO  
LAS SINGULARIDADES EN LOS ÓRGANOS SOCIALES**

1.	SOCIEDADES FILIALES ÍNTEGRAMENTE PÚBLICAS .....	141
2.	SOCIEDADES CON PARTICIPACIÓN DE CAPITAL PRIVADO ....	155
	A) La preferencia del interés público frente al lucro empresarial ....	157
	B) Posibles compensaciones .....	159
	C) Relaciones con la Administración .....	165
	D) El deber de lealtad .....	167
	E) La profesionalidad .....	169
3.	GRUPOS PARITARIOS .....	170

**CAPÍTULO SEXTO  
LAS RELACIONES ENTRE LAS SOCIEDADES DEL GRUPO**

1.	LAS DISTINTAS PREVISIONES DE LAS DIRECTIVAS .....	179
2.	LA DOCTRINA DEL TRIBUNAL COMUNITARIO .....	182
	A) Los grupos como protagonistas .....	182
	B) Vacilaciones sobre el ejercicio de control .....	187
	C) El negocio dentro del grupo .....	191
3.	LA LEGISLACIÓN ESPAÑOLA .....	194
4.	ALGUNOS CONFLICTOS DE INTERÉS .....	199

**CAPÍTULO SÉPTIMO  
PECULIARIDADES EN LAS RELACIONES CON TERCEROS**

1.	LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL .....	205
2.	LAS AYUDAS PÚBLICAS .....	211
3.	EL RESPETO AL DERECHO DE COMPETENCIA .....	218
4.	LA SIEMPRE PROBLEMÁTICA RESPONSABILIDAD EXTRA- CONTRACTUAL .....	220
	BIBLIOGRAFÍA .....	227

## CAPÍTULO PRIMERO

### INTRODUCCIÓN

Variadas y versátiles han sido las tendencias que se han sucedido en el desenvolvimiento de estrategias empresariales y que han generalizado la existencia de grandes grupos de sociedades mercantiles, de racimos o cascadas de sociedades<sup>1</sup>. Diversas son las causas por las que han proliferado como método y organización económica estas agrupaciones y vinculaciones societarias. Hay muchas razones para ello de carácter económico: la predisposición a invertir en otras sociedades, el interés por poseer participaciones significativas o de control, la conveniencia de mantener participaciones recíprocas; la búsqueda de pactos entre empresas con el objetivo de incrementar los beneficios; vinculaciones que han supuesto los pasos intermedios de la progresiva e incontestada tendencia a la concentración empresarial u otras fórmulas de unión de sociedades distintas a la fusión. Desde una perspectiva organizativa se han esgrimido otros conocidos motivos: la coincidencia de las mismas personas en los órganos de dirección y administración; las ventajas en la llevanza de la contabilidad y control de la personificación de unidades y divisiones de la empresa; una mejora en el análisis de la actividad empresarial; la siempre invocada eficiencia; o las posibilidades de

---

<sup>1</sup> Muchas son las denominaciones que se han ofrecido para atender a estas diversas organizaciones empresariales. Con posterioridad haré las oportunas precisiones terminológicas. Únicamente quisiera avanzar en este momento que se ha generalizado como denominación preferente para designar este fenómeno el de «grupos de sociedades», frente a otros como grupo de empresas, empresa *holding* o el también descriptivo de «racimos de empresas», que utilizó J. L. VILLAR PALASÍ, en su trabajo «Tipología y derecho estatutario de las entidades instrumentales de las Administraciones públicas», publicado en *Administración instrumental. Libro homenaje al prof. Clavero Arévalo*, Madrid, 1994, p. 178.

actuación más rápida y flexible ante los cambios del mercado. Del mismo modo, el reparto y fragmentación de las responsabilidades y la concreción de los riesgos a cada sociedad suponen un claro atractivo, porque se limita la contaminación del conjunto. En fin, la ampliación y expansión comercial en distintos territorios, así como la internacionalización de los negocios, se añaden a las muchas razones que han conducido a la relevancia y consolidación de los grupos societarios.

Para conocer sus orígenes hay que retroceder bastante en el tiempo y remontarse a la expansión comercial de la poderosa casa de Médicis. En concreto, se atribuye al fundador de la dinastía, Cosme de Médicis (1389-1464), la configuración del primer grupo de sociedades a través de lo que hoy serían entidades financieras y filiales en distintos territorios. Otro hito fue la creación en el siglo xvii de la Compañía inglesa de las Indias Orientales (*British East India Company*). Cuando diversas sociedades inglesas consiguieron la Carta real para ejercer el monopolio del comercio en gran parte de la India, constituyeron una sociedad, un grupo concertado en la terminología actual que, además, gobernó la India hasta mediados del siglo xix<sup>2</sup>.

Sin embargo, al considerar esta palmaria realidad desde la perspectiva jurídica no contamos en España con una regulación bien sistematizada. Durante mucho tiempo la legislación estuvo lastrada por la rémora del pensamiento decimonónico que partía de la similitud entre sociedad mercantil y empresa. Cosa comprensible, al ser lo frecuente que una sociedad tuviera como objeto preferente una actividad empresarial o que un negocio mercantil se personificara en sociedad. No obstante, junto a esa situación tradicional, en la actualidad resulta común que las empresas, y no sólo las grandes y poderosas, participen, intervengan, se organicen o desenvuelvan a través de distintas sociedades mercantiles, en muchas ocasiones integrando un sólido grupo, de ahí que la doctrina delimite con corrección estos dos conceptos<sup>3</sup>.

Negada la exacta equivalencia entre los términos empresa y sociedad mercantil y reconociendo la pluralidad de sociedades que pueden integrarse en una empresa, así como de empresas que controlan diversas sociedades, interesa atender a esta realidad económica de los grupos

---

<sup>2</sup> Extensos datos pueden obtenerse, lógicamente, de la *Encyclopaedia Britannica*, pero también curiosos comentarios sobre estas importantes empresas contiene el libro publicado por U. J. HEUSER y J. F. (hg.) JUNGCLAUSSEN, *Schöpfer un Zerstörer*, Hamburg, 2003: «Cosimo de Medici, der erste Konzern der Welt», pp. 21 ss.; y «Thomas Smythe - east indian company- Konzern mit einer Armee», pp. 35 ss.

<sup>3</sup> Sirva, por todos, el brillante artículo de J. GARRIGUES, «En torno a la reforma de la empresa», en *Temas de Derecho vivo*, Madrid, 1978, pp. 261 ss.; o E. VERDERA, «La dialéctica empresa-sociedad en el marco de la democracia industrial: experiencia española y perspectivas de futuro», en *Estudios de Derecho Mercantil en homenaje al prof. Manuel Broseta*, Valencia, 1995, t. III, pp. 3953 ss.

societarios que introduce en el régimen jurídico singulares variables y nuevos interrogantes. De manera fundamental porque el grupo puede alterar e, incluso, distorsionar el clásico régimen jurídico de las sociedades mercantiles y porque, además, estas estrategias empresariales trascienden de lo que sería una mera preocupación interna de organización para desplegar sustanciales efectos externos. Estas complejas estructuras influyen en la situación patrimonial de las empresas vinculadas y pueden incidir en las relaciones económicas que se traben con terceros. Con firmeza lo expresa un autor alemán al reclamar la construcción de un Derecho de grupos porque: «en el grupo todo es diferente»<sup>4</sup>.

Hoy son ya relevantes los trabajos y monografías que se adentran en los problemas jurídicos que suscitan estos grupos de sociedades. La mayoría, como es lógico, en el marco del Derecho mercantil<sup>5</sup>. Pero también esta realidad económica reclama la atención del Derecho administrativo, cosa que no ha de extrañar<sup>6</sup>. Y ello porque las empresas públicas han presentado desde siempre singularidades frente al clásico régimen jurídico de las sociedades mercantiles. La presencia de una Administración en una relación jurídica invariablemente tinta, de algún modo, el Derecho aplicable. Resulta ocioso recordar que el Derecho administrativo es un derecho estatutario<sup>7</sup> y, por ello, las sociedades públicas han ofrecido peculiares singularidades frente al régimen general contenido en las normas mercantiles. Así, por ejemplo, las empresas públicas constituyeron una importante cuña, que rompió la sólida exigencia de la pluralidad de socios y que condujo a la admisión de la paradójica existencia de sociedades unipersonales, en principio, una auténtica *contradictio in terminis*.

Conviene recordar esta singularidad y su incidencia en el Derecho societario. Los antecedentes de esas sociedades públicas unipersonales

<sup>4</sup> H. WIEDEMANN, *Die Unternehmensgruppe im Privatrecht*, Tübingen, 1988, p. 9.

<sup>5</sup> Desde las clásicas obras de J. GARRIGUES, «Formas sociales de uniones de empresas», *RDM*, núm. 7, 1947, pp. 51 ss., y J. GIRÓN TENA, *Las grandes empresas: Problemas jurídicos actuales de tipología empresarial*, Valladolid, 1965, hasta las monografías específicas más recientes, son muchos los que analizan los problemas que suscitan los grupos de sociedades. Aparecerán, como es obligado, a lo largo del presente trabajo, al ser este estudio deudor de los mismos. Pero, desde el inicio, quiero citar por su trascendencia: J. M. EMBID IRUJO, *Grupo de sociedades y accionistas minoritarios*, Madrid, 1987; J. I. RUIZ PERIS, *El privilegio del grupo*, Valencia, 1999; I. FERNÁNDEZ MARKAIDA, *Los grupos de sociedades como forma de organización empresarial*, Madrid, 2001; P. GIRGADO PERANDONES, *La empresa de grupo y el Derecho de sociedades*, Granada, 2001, y de M.<sup>a</sup> L. ARRIBA FERNÁNDEZ, *Derecho de grupos de sociedades*, Madrid, 2004. Además, uno de los manuales alemanes más invocados como referencia es el de HABERSACK, Emmerich, *Konzernrecht*, Munchen, C. H. Beck, 8.<sup>a</sup> ed.

<sup>6</sup> Una breve consideración de los mismos realiza E. MONTOTOY MARÍN, *Las empresas públicas sometidas al Derecho privado*, Madrid, 1996, pp. 286 a 298.

<sup>7</sup> Acertada formulación que realizó, como es de sobra conocido, E. GARCÍA DE ENTERRÍA, en su trabajo «Verso un concetto di Diritto Amministrativo come Diritto statutario», *RTDP*, 1960, pp. 317 ss.

fueron diversos: las antiguas regalías, las fábricas reales, las compañías coloniales, las empresas agrícolas fruto de la desamortización, etc.<sup>8</sup>. El establecimiento de libre constitución de sociedades, con la Ley de 19 de octubre de 1869, supuso una cierta pérdida de la trascendencia de las empresas públicas, pero años más tarde renació con fuerza en el ámbito local. La regulación de la municipalización de servicios locales admitió estas sociedades de único socio<sup>9</sup>, hasta entonces un verdadero oxímoron para los Tribunales que daban por sentado que no podía existir ninguna compañía de un solo socio. Resultan obligadas las citas de las clásicas sentencias del Supremo de 13 de junio de 1891 y 8 de julio de 1903<sup>10</sup>.

En el ámbito estatal fue con la creación del Instituto Nacional de Industria cuando se permite el empleo de los métodos utilizados por las empresas privadas para el cumplimiento de los fines públicos encomendados a este instituto<sup>11</sup>, de tal modo que el Reglamento reguló la creación «por sí sólo de otras sociedades anónimas»<sup>12</sup>. Posteriores leyes (de entidades estatales autónomas, del plan de desarrollo, presupuestarias, así como la Ley de sociedades anónimas de 1951) mantuvieron esta posibilidad de utilizar formas jurídico-privadas por la Administración y también la de que las sociedades fueran de único socio<sup>13</sup>.

La admisión de esta *contradictio in terminis* en las sociedades públicas, junto con otras singularidades peculiaridades en la regula-

<sup>8</sup> Sirva la remisión a las explicaciones de R. MARTÍN MATEO, *Ordenación del sector público en España*, Madrid, 1974, y de manera más extensa de F. COMÍN y P. MARTÍN, *Historia de la empresa pública en España*, Madrid, 1991.

<sup>9</sup> M. MARTÍNEZ ALCUBILLA, *Diccionario de Administración española*, t. 2, 6.ª ed., 1914, pp. 242: voz «Ayuntamiento». A principios del siglo XX se aprueban varios decretos que admiten la municipalización de servicios como los de panadería, matadero, alumbrado. Del mismo modo en la Exposición de Motivos del Estatuto Municipal de 1924 se destaca la necesidad de organizar los servicios municipales incluso acudiendo a la forma de empresa privada, regulándose la constitución de sociedades en el art. 173. La Ley municipal de la República de 1935 también atendía a la gestión a través de empresas municipales que adoptaran la forma de sociedades mercantiles, admitiéndose la participación de capital privado en sociedades mixtas. Esta regulación continuó en la Ley de régimen local de 1950 (arts. 167 y ss.). Sobre su régimen jurídico puede *vid.* J. GASCÓN Y MARÍN, «El municipio empresa», *RVL*, 1942, pp. 22 ss.; L. JORDANA DE POZAS, «Algunas consideraciones sobre los servicios municipales de carácter económico», *REVL*, 1943, pp. 333 ss; destacan especialmente las peculiaridades frente al régimen societario común: M. CLAVERO, *Provincialización y municipalización de los servicios públicos en la Ley de 1950*, Madrid, 1951, y J. DUQUE, «La sociedad privada municipal», *REVL*, núm. 179, pp. 410 ss.

<sup>10</sup> Sobre las mismas y las que siguieron esta doctrina debe verse el comentario de J. PUIG BRUTAU al libro de SERICK, *Apariencia y realidad en las sociedades mercantiles*, Barcelona, 1958, pp. 292 ss.

<sup>11</sup> Art. 2 de la Ley de 25 de septiembre de 1941. J. L. VILLAR PALASÍ, en «La actividad industrial del Estado en el Derecho Administrativo», *RAP*, núm. 3, pp. 53 ss, alude al retorno del sistema de las *compagnies à chartre royale*.

<sup>12</sup> Art. 6.2 del Reglamento de 22 de enero de 1942. Más detalles ofrece F. SOSA WAGNER, *Organización y control del sector empresarial público en España*, Madrid, 1971.

<sup>13</sup> Resulta bien ilustrativo el Dictamen de la Dirección General de lo Contencioso (ponente, M. GODED), de 7 de abril de 1975, relativo al procedimiento de creación de empresas nacionales.

ción<sup>14</sup>, generaba una evidente discriminación con el régimen de las sociedades privadas. En el ámbito mercantil se consideraba que la situación de que todas las acciones o participaciones quedaran en mano de un solo accionista o partícipe era algo absolutamente transitorio<sup>15</sup> y se rechazaba con contundencia la constitución de sociedades de un único socio<sup>16</sup>. Se modifica este criterio a partir de la conocida resolución de la DGRN de 21 de junio de 1990 y, sobre todo, se abona el campo para la constitución de sociedades unipersonales a raíz de la normativa comunitaria que establece un mínimo régimen jurídico de las mismas en el ámbito europeo<sup>17</sup>. No obstante, como veremos con posterioridad, no han desaparecido las diferencias entre las sociedades públicas y privadas de carácter unipersonal<sup>18</sup>.

Pues bien, del mismo modo que el régimen de la sociedad unipersonal ofrece peculiaridades, también el carácter público de las sociedades entre las que existen relevantes vínculos implicará singulares matices y ofrecerá particularidades dentro del régimen jurídico que se está formulando como Derecho de los grupos de sociedades. Peculiaridades que irán apareciendo en las siguientes páginas, pero desde ahora es fácil advertir que los problemas no serán los mismos que aquellos propios de los grupos integrados por sociedades privadas. Por ejemplo, no aparecerá siempre y en todo caso la misma preocupación para proteger a los accionistas minoritarios, pues en muchas ocasiones simplemente no existirán (caso de las sociedades íntegramente públicas), o porque puede ocurrir que esos accionistas minoritarios sean otros organismos públicos dependientes de la misma Administración territorial. Además, los problemas con los posibles accionistas minoritarios tendrán un matiz muy distinto del característico de las sociedades privadas. Sirva ahora apuntar que la sociedad mixta no persigue el ánimo de lucro como primer fin social, sino que la relevante participación pública hace prevalecer la atención sobre los fines e intereses públicos, lo que hará que las relaciones con los accionistas minoritarios sean singulares.

---

<sup>14</sup> Pueden verse análisis de estas singularidades en los completos trabajos de E. RIVERO, «Derecho público y Derecho privado en la organización y actividad de las empresas públicas», *RAP*, núm. 86, pp. 11 ss.; A. ALONSO UREBA, *La empresa pública. Aspectos jurídico-constitucionales de derecho económico*, Madrid, 1985, pp. 444 ss.; E. MONTOYA, *Las empresas públicas sometidas al Derecho privado*, op. cit., y E. GARCÍA RUIZ, *Peculiaridades del régimen jurídico de las sociedades anónimas públicas*, Universidad de Almería, 2004.

<sup>15</sup> Suficientemente expresivos son los comentarios que contienen las sentencias del Tribunal Supremo de 15 de octubre de 1984 y 8 de julio de 1987.

<sup>16</sup> Resoluciones de la DGRN de 13 y 14 de noviembre de 1985.

<sup>17</sup> Muchos son los trabajos que han resumido la evolución de los criterios de la doctrina española. Sirva el recordatorio de J. BOQUERA MATARREDONA, *La sociedad unipersonal de responsabilidad limitada*, Madrid, Civitas, 1996, y A. Roncero Sánchez, «La sociedad de capital unipersonal», en la obra colectiva *Derecho de sociedades de responsabilidad limitada*, Madrid, McGraw Hill, 1996, pp. 1123 ss.

<sup>18</sup> Más adelante aludiré al régimen de dispensas que establece la disposición adicional quinta de la Ley de sociedades de responsabilidad limitada.



Igualmente, ofrecerán diferencias los mecanismos de protección de los acreedores. Aparentemente, éstos pueden estar más confiados por la existencia de presupuestos públicos que respaldan la actividad económica de un grupo público. Pero también habrá de analizarse hasta qué punto debe trasladarse la responsabilidad cuando existen distintas personificaciones.

Y, junto a estas diferencias, aparecerán nuevos problemas. Así en las sociedades municipales, aunque sean íntegramente públicas, habrá que preguntarse por la participación de los grupos políticos minoritarios, para que no vean frustradas sus competencias de control. Además de otros problemas específicos derivados de la necesidad de cumplir con el régimen de Derecho público en muchos sectores como la contratación o el procedimiento para conjurar la crítica de la huida del Derecho administrativo. En fin, no adelantemos parte del guión y adentrémonos con el adecuado paso en el estudio de estos atractivos problemas jurídicos.

\* \* \*

De manera previa al análisis del régimen jurídico es imprescindible delimitar cuáles deben ser los criterios y parámetros que determinen la existencia de un grupo de sociedades públicas. La doctrina española utiliza la expresión «derecho de grupos» como categoría que acoge distintas situaciones que derivan de las vinculaciones societarias. Frente a la estricta concepción de «grupo», que surge ante un explícito acuerdo, propia del Derecho alemán como veremos, la doctrina española incluye dentro del «derecho de grupos» otras vinculaciones societarias. Se ha propuesto diferenciar el «derecho de las empresas vinculadas» del «derecho de grupos»<sup>19</sup>. Sin embargo, en el presente trabajo sigo el criterio mayoritario de la doctrina española, de un lado, porque no existe todavía una perfilada regulación para las distintas situaciones, de otro, porque los grupos de sociedades no surgen siempre de un explícito acuerdo y porque, en fin, también bajo la más amplia expresión de vinculaciones societarias, se acogen otros muchos pactos y acuerdos empresariales como los consorcios, las cooperativas empresariales, las

---

<sup>19</sup> ASÍ DE M.<sup>a</sup> L. ARRIBA FERNÁNDEZ, *Derecho de grupo de sociedades*, op. cit., p. 36, al recordar las precisiones ofrecidas por la doctrina alemana. Pero hay que tener en cuenta que la ley alemana de sociedades anónimas distingue la categoría general de las empresas vinculadas (*verbundene Unternehmen*), dentro de las cuales atiende a las relaciones entre las empresas participadas, las dominantes, los grupos, así como otros contratos entre empresas (§ 15); y los grupos surgen tras un acuerdo explícito. Sobre la delimitación de estos conceptos en el Derecho alemán, sirvan, por todas, las precisiones de H. WIEDEMANN, *Die Unternehmensgruppe im Privatrecht*, op. cit., p. 6.

uniones temporales, las agrupaciones de empresas, los cárteles, la *joint venture* u otras alianzas estratégicas y de intereses, que cuentan ya con su específico régimen jurídico, que dista mucho del que se construye para los grupos<sup>20</sup>.

Son múltiples las variedades de la organización que la práctica empresarial de los grupos ofrece: por el tamaño de la empresa, por el objeto de la actividad, por los vínculos generadores del grupo, por la existencia de pactos y contratos, por la estructura jerarquizada o radial, por el mayor o menor control, etc.<sup>21</sup>. Varios son los criterios de clasificación que ha precisado la doctrina y que veremos con posterioridad. En lo que quiero insistir en este momento es que, aunque aparentemente los grupos públicos de sociedades pueden ofrecer una menor complicación si la Administración configura un racimo de empresas filiales controladas en su totalidad por una matriz, debe también advertirse que proliferan las sociedades participadas por varias Administraciones que, a su vez, engendran otras mercantiles; así como los convenios entre Administraciones que vinculan a sus sociedades públicas. En fin, las circunstancias que concurren y las estrategias que se adopten permiten multiplicar las variantes. Por eso parece oportuno responder, para no caer en la ineficaz consideración de que todo el sector público de una Administración es un grupo de empresas a la siguiente pregunta: ¿cuándo puede afirmarse en rigor que estamos en presencia de un grupo público de sociedades?

---

<sup>20</sup> Sobre otras denominaciones y descripción de las estructuras sociales M. DE LA CÁMARA, *Estudios de Derecho Mercantil*, vol. I, Madrid, 1977, pp. 214 ss.; o C. PAZ-ARES, «Uniones de empresas y grupos de sociedades», *Lecciones de Derecho Mercantil*, Madrid, 2003, pp. 473 ss. Existen otros muchos trabajos específicos que analizan el régimen de estas vinculaciones caso de M. DE LA SIERRA FLORES, *Participaciones recíprocas entre sociedades de capital*, Pamplona, Aranzadi, 1998, junto a otros que aparecerán *infra*.

<sup>21</sup> Una de las primeras sistematizaciones de las distintas posibilidades de uniones de empresas, distintas a la fusión, se recoge en los clásicos trabajos de J. DUQUE, «Los métodos de grupos de sociedades», ponencia presentada en el VII Congreso Internacional de Derecho comparado (Upsala 1966) y publicada por el Instituto de Derecho Comparado, Barcelona, 1966, pp. 385 ss., en especial en las pp. 398 ss.; y «Concepto y significado institucional de los grupos de empresas» en *Libro Homenaje a Roca Sastre*, t. III, Madrid, 1976, pp. 525 ss., en especial pp. 539 ss.