

LECCIONES

UNIONES DE EMPRESAS Y GRUPOS DE SOCIEDADES

CÁNDIDO PAZ-ARES*

SUMARIO: I. TIPOLOGÍA DE LAS VINCULACIONES ENTRE EMPRESAS.- 1. Consideraciones generales.- 2. Uniones consorciales.- 3. Sindicatos y cárteles.- 4. Alianzas estratégicas, comunidades de intereses y grupos de sociedades.- 5. Referencia a la *joint venture* o sociedad conjunta.- II. SIGNIFICADO GENERAL DE LOS GRUPOS DE SOCIEDADES.- 6. La noción de grupo de sociedad: unidad doctrinal *versus* variedad legal.- 7. Tipología básica de los grupos de sociedades.- 8. Función económica de los grupos de sociedades.- III. PROBLEMÁTICA JURÍDICA DE LOS GRUPOS DE SOCIEDADES.- 9. Planteamiento de la cuestión: el desfase entre el Derecho de sociedades y la realidad de los grupos de sociedades.- 10. La formación del grupo de sociedades y la protección de los accionistas de la sociedad dominante.- 11. La protección de los socios externos de las sociedades filiales.- 12. La protección de los acreedores de las sociedades filiales.- 13. Referencia a la consolidación contable. - BIBLIOGRAFÍA.

I. TIPOLOGÍA DE LAS VINCULACIONES ENTRE EMPRESAS

1. Consideraciones generales

La fenomenología de las uniones o vinculaciones entre empresas que registra la vida de los negocios presenta tal riqueza y variedad que no es posible clasificarla con arreglo a un único criterio o explicarla en atención a un único factor. Ni siquiera la idea de concentración económica, que suele adoptarse como rúbrica genérica para el encuadramiento de todos estos fenómenos, puede cumplir satisfactoriamente ese cometido. La experiencia muestra, en efecto, que no todas las vinculaciones son concentrativas en el sentido genuino del término, es decir, en el sentido de hallarse preordenadas para producir la

*. Catedrático de Derecho Mercantil. Universidad Autónoma de Madrid.

integración empresarial. A menudo, obedecen a propósitos de otra naturaleza: de *cooperación* (agrupación de esfuerzos para mejorar las actividades propias); de *coordinación* (regulación de las relaciones de competencia); o de simple *racionalización* (reestructuración de la organización empresarial). No hay que descartar, sin embargo, que en muchos casos esos objetivos –cooperación, coordinación, racionalización y concentración– se solapen o superpongan. Partiendo de esta premisa y renunciando de antemano a definir un cuadro cerrado de las formas de vinculación empresarial, podemos ensayar una ordenación descriptiva de la fenomenología en función de la intensidad del vínculo establecido entre las empresas agrupadas. Si definimos la intensidad del vínculo atendiendo al grado de *unificación de la política empresarial* que entraña, observaremos que, normalmente, las uniones que tienen una finalidad estrictamente cooperativa son más débiles que las inspiradas en una finalidad de coordinación; y éstas, a su vez, suelen ser menos fuertes que las motivadas por razones de integración o de reorganización empresarial.

2. Uniones consorciales

Las denominadas uniones consorciales son probablemente las formas de vinculación empresarial menos intensas. No tienen por objetivo unificar las políticas empresariales de las empresas agrupadas, sino arbitrar mecanismos de cooperación aptos para promover o facilitar el desarrollo de sus propias actividades. Los consorcios se constituyen, en efecto, para abaratar determinados costes de explotación de las empresas asociadas (por ejemplo, los costes relativos a la comercialización de un producto o a la implantación de un sistema informático) o para afrontar inversiones que exceden de la capacidad financiera o del nivel de riesgo que puede asumir cada una de ellas (por ejemplo, un programa de investigación en I + D o la apertura de una oficina común en el extranjero). La causa que los anima es una causa mutualista, y ello con independencia de la forma jurídica que adopten, que puede ser muy variada:

a) El ordenamiento societario cuenta con algunas figuras *ad hoc*, específicamente pensadas para cumplir fines consorciales. Una de ellas es la *cooperativa* de empresarios (por ejemplo, las cooperativas farmacéuticas o de minoristas); pero aquí hemos de destacar sobre todo la *agrupación de interés económico*, cuya finalidad legal típica es precisamente “facilitar el desarrollo o mejorar los resultados de la actividad de sus socios” (art. 2.1 LAIE).

b) Otra figura que merece ser recordada en este contexto es la *unión temporal de empresas*. Prevista en el artículo 7 de la Ley de 26 de mayo de 1982,

sobre Régimen Fiscal de Agrupaciones y Uniones Temporales de Empresas, su cometido es arbitrar un "sistema de colaboración entre empresarios [...] para el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro". Dentro de las distintas formas de consorcios, la unión temporal está orientada a facilitar aquellas modalidades de cooperación interempresarial necesarias para llevar a cabo obras que, por su envergadura, sobrepasan las capacidades individuales de quienes la forman. No es de extrañar, por ello, que se hayan desarrollado especialmente en el sector de las obras públicas y construcción de grandes infraestructuras.

La naturaleza jurídica de la figura es sumamente controvertida. Un sector de la doctrina especialmente autorizado viene entendiendo que debe calificarse de sociedad colectiva, puesto que su objeto es la realización de una empresa mercantil, aunque sea señalada o delimitada (por ejemplo, la construcción de un tramo de autopista). No obstante, a la vista del artículo 7.2 de la referida Ley ("la unión temporal de empresas no tendrá personalidad jurídica propia"), hay que dudar de la exactitud de esa calificación, puesto que, en la construcción legislativa, la sociedad colectiva es necesariamente una sociedad externa o sociedad personificada. Por ello, probablemente lo más adecuado sea considerar la unión temporal como una sociedad interna *sui generis*, cuyo régimen subsidiario ha de buscarse en la sociedad civil. No se nos oculta, sin embargo, que el carácter interno de esta sociedad se encuentra debilitado por ciertas previsiones legales, en especial por la relativa a la existencia de una razón social, que ciertamente no resulta fácil de conciliar con la figura de la sociedad interna. Con todo, nos parece que ésa es la calificación procedente. En este sentido, resulta significativo que la figura del gerente no se configure como órgano social, sino como apoderado singular de todos los miembros (v. art. 8 d) de la Ley); o que la unión temporal no disponga de un patrimonio social afecto con carácter real al fin común (v. art. 8 e) 5 de la Ley). Se trata, según hemos visto en su momento, de características muy específicas de las sociedades internas.

c) Como figura consorcial, resulta igualmente destacable la *sociedad civil*, que ofrece cobertura a las modalidades de cooperación interempresarial más rudimentarias y también más difundidas en la práctica: las ocasionales y las no necesitadas de una organización compleja (v. gr.: el acuerdo de dos empresas para realizar conjuntamente una campaña publicitaria o para adquirir y usar en común maquinaria muy costosa). La vida de los negocios registra, en efecto, una incontable variedad de acuerdos de cooperación entre empresas que, no obstante el silencio de los contratos, debe reconducirse al esquema de la sociedad civil interna (art. 1669 CC). Por su interés para el estudioso del

Derecho mercantil habría que destacar los llamados “créditos sindicados” y los “consorcios de emisión”, cuyas variantes fenomenológicas son innumerables. Se trata básicamente de supuestos en que dos o más bancos se asocian a fin de realizar operaciones propias de su actividad: p.e., la concesión de un crédito por lo general muy cuantioso o la colocación de emisiones de acciones u obligaciones (simple, con asunción del resultado, con garantía, etc.). Aun cuando no siempre se reconoce así, la naturaleza societaria de estas operaciones resulta indiscutible a la vista del fin común consorcial que las anima y de la circunstancia de que el resultado negocial perseguido sólo puede alcanzarse mediante la colaboración de todos. Naturalmente, se trata de una sociedad interna (*ad extra* hay independencia de relaciones jurídicas), meramente ocasional y que carece de patrimonio común.

d) Finalmente, ha de recordarse que las uniones consorciales pueden arbitrarse, además, a través de cualquiera de los tipos societarios generales que conoce el Derecho mercantil, desde la sociedad colectiva a la sociedad anónima.

3. Sindicatos y cárteles

Los sindicatos y cárteles entrañan un grado mayor de unificación de las políticas empresariales de las sociedades que los suscriben, puesto que sus objetivos típicos son coordinar las estrategias de las empresas con el fin de regular y, en definitiva, de reducir o excluir la competencia entre ellas. Las modalidades de aparición son muy variadas, en función de que busquen establecer precios (cárteles de precios) o condiciones de venta unitarias; limitar la producción o asignar a cada empresa una determinada cuota de producción (cárteles de contingencia); distribuir territorialmente los mercados (cárteles de reparto de mercados); estandarizar los productos (cárteles de racionalización); repartirse la actividad dentro de un proceso productivo (cárteles de especialización); organizar la venta en el extranjero (cárteles de exportación); etc.

Bajo el cártel se esconde normalmente, aunque no necesariamente, un contrato de sociedad. La razón de esta calificación se halla, en la existencia de un fin común, que se cifra en la intención de influir sobre el mercado (el hecho de que cada partícipe aspire a obtener una ventaja individual no es incompatible con la existencia de un fin común *stricto sensu*). La sociedad civil (interna) constituye la forma usual de los *cárteles simples* dirigidos a fijar precios y condiciones unitarias o a repartirse los mercados a través de acuerdos meramente obligatorios que no trascienden al exterior. No obstante, en algunas ocasiones,

cuando el cártel está llamado a tener relaciones externas, las partes suelen recurrir a formas societarias con personalidad jurídica y, en especial, a la sociedad anónima y la sociedad limitada. Esto ocurre normalmente cuando el cártel o sindicato se constituye con un órgano central de vigilancia y control, de distribución de productos, de centralización de ventas, etc. En tales supuestos, el grado de unificación de las empresas vinculadas es mayor, puesto que su autonomía se supedita a las directrices y consignas de ese órgano central.

No hace falta decir que la sociedad normalmente será nula por infracción de la prohibición de las prácticas colusorias contenida en el artículo 1 de la Ley de Defensa de la Competencia. Quedan a salvo, no obstante, las hipótesis en que el cártel se halle autorizado o exento en los términos previstos en los artículos 2 a 5 de la citada Ley (v. art. 1.2 LDC).

4. Alianzas estratégicas, comunidades de intereses y grupos de sociedades

De todas las figuras anteriores han de distinguirse aquellas uniones de empresas directamente establecidas con el fin de influir en la gestión y, por tanto, con el efecto de reducir la autonomía económica y organizativa de sus miembros. Aun cuando el objetivo explícito de estas uniones es la unificación de las políticas empresariales, pueden distinguirse diversos grados de intensidad. Cabe mencionar, en primer lugar, las *comunidades de ganancias* o *pools*, en cuya virtud dos o más empresas acuerdan poner en común sus ganancias durante un determinado período contable o de manera indefinida y distribuir-las de conformidad con determinados criterios. Las ganancias objeto del acuerdo pueden ser todas, aunque a menudo se limitan a las generadas en una determinada rama de actividad. Frecuentemente, también se complementa la pura comunidad de ganancias con acuerdos de intercambio de información, de clientes o de tecnología, con el establecimiento de participaciones recíprocas, con el nombramiento de administradores cruzados e incluso con el compromiso de gestionar en común las distintas empresas. De esas comunidades de ganancias y comunidades de intereses no es fácil separar lo que en medios financieros acostumbra a denominarse *alianzas estratégicas*, cuya finalidad consiste normalmente en sentar las bases de políticas empresariales -sectoriales o generales- comunes. Los acuerdos que están en la base de dichas alianzas suelen reforzarse con intercambios de información, de administradores, de participaciones o de activos industriales especialmente valiosos y, con frecuencia, constituyen el primer paso en el camino hacia una mayor integración a través de la fusión o de la creación de un grupo de empresas. Desde el punto

de vista jurídico, todas estas combinaciones -comunidades de ganancias, comunidades de intereses, alianzas estratégicas, etc-, en la medida en que normalmente se reflejan en acuerdos puramente obligatorios entre las partes, deben calificarse como sociedades civiles internas. No hay que descartar, sin embargo, que se recurra a tipos societarios externos, sean consorciales (por ejemplo, la agrupación de interés económico) o generales (sociedad anónima o limitada), con el fin de crear un órgano de gestión común.

En el tramo final de la escala de las vinculaciones empresariales el *grupo de sociedades*, que se caracteriza precisamente por un mayor grado de unificación de la política empresarial de las empresas agrupadas. El grado de unificación o centralización de la dirección empresarial varía notablemente de unos grupos a otros, y en este sentido hay que distinguir los grupos simples y los grupos cualificados.

5. Referencia a la *joint venture* o sociedad conjunta

Las distintas formas de integración empresarial que hemos descrito para ordenar la vinculaciones entre empresas son parte de una tipología fluida donde no es fácil trazar fronteras. De hecho, según advertíamos, los fines buscados con las distintas formas de vinculación a menudo se solapan o superponen. Una muestra muy ilustrativa de esta polivalencia funcional de las formas de vinculación nos la ofrece la *joint venture* o sociedad conjunta, que puede constituirse tanto con fines de cooperación, como de coordinación, como de concentración *stricto sensu*. Por esta razón, desde el punto de vista del Derecho de la competencia, el problema característico que presentan las sociedades conjuntas consiste en determinar si están fuera de la disciplina protectora de la libre competencia, si quedan comprendidas en el ámbito de las prácticas colusorias o si caen bajo el control de concentraciones (resulta instructiva a este respecto la *Comunicación de la Comisión Europea sobre operaciones de concentración y de cooperación*)

La figura de la *joint venture* abarca una gama amplísima de acuerdos de colaboración entre empresas y pueden dar lugar a acuerdos de naturaleza puramente contractual o dar origen a una nueva sociedad. El caso paradigmático es el de las filiales comunes. En su expresión más típica, la filial común constituye una sociedad -generalmente una sociedad anónima o de responsabilidad limitada- constituida y participada al cincuenta por ciento por dos empresas o grupos de empresas con el objeto de introducirse en un nuevo mercado (por ejemplo, una compañía extranjera se asocia con un socio "local" para aprove-

char su red de distribución); para desarrollar un nuevo producto (dos compañías automovilísticas se asocian para desarrollar un nuevo prototipo); o para cualquier otro fin de interés común. La sociedad conjunta constituye a menudo un reto para el jurista cautelar, pues ha de elaborar los estatutos de la sociedad y, en su caso, los pactos parasociales de los socios, con el fin de reglamentar el reparto de los poderes de gestión, de los beneficios (que a menudo no coinciden con la proporcionalidad del voto), los derechos de veto y las formas arbitrales para salir de las situaciones de bloqueo e *impasse*.

La constitución de la *joint venture* viene precedida de ordinario por un acuerdo entre las partes en el que establecen las bases de la colaboración (*joint venture agreement*). El acuerdo recoge la decisión de crear la nueva sociedad, sus objetivos y las reglas básicas de su organización y funcionamiento. Este acuerdo preliminar –un verdadero precontrato– debe calificarse como sociedad civil interna, que tiene por objeto la fundación de la sociedad conjunta. La sociedad civil se extingue, como es natural, cuando se cumple el fin social, es decir, cuando se constituya la *joint venture*.

II. SIGNIFICADO GENERAL DE LOS GRUPOS DE SOCIEDADES

6. La noción de grupo de sociedad: unidad doctrinal *versus* variedad legal

Como hemos anticipado, la figura prominente dentro de la fenomenología de las vinculaciones empresariales es, sin duda alguna, *el grupo de sociedades*, que puede definirse como la organización de varias sociedades jurídicamente independientes bajo una dirección económica unitaria. Los elementos básicos de esta definición son dos. El primero viene dado por la *independencia jurídica* de las sociedades que forman parte del grupo. Las sociedades agrupadas mantienen, en efecto, su autonomía jurídica tanto en el ámbito patrimonial como en el ámbito organizativo. El segundo elemento –el elemento verdaderamente decisivo– consiste en la *unidad de la dirección económica* de las sociedades agrupadas. Sólo cabe hablar de grupo, en efecto, cuando la diversidad de sus miembros está efectivamente sujeta a la unidad de dirección, de tal modo que, en realidad, existe una estrategia general del conjunto fijada por el núcleo dirigente que articula la actividad de todas las sociedades.

La dirección unitaria determina la sujeción de las empresas agrupadas a una política empresarial común, que puede afectar a uno o más aspectos de la actividad (política de producción, política comercial, política de personal, etc.) en función de los grados de centralización o descentralización del grupo,

que en la práctica son muy variados. En todo caso, para que efectivamente pueda hablarse de una dirección unitaria parece necesario que al menos se hallen centralizadas las decisiones financieras (decisiones sobre necesidades de capital y modos de cubrirlas, sobre políticas de dividendos y reservas, sobre redistribución de recursos financieros del grupo entre unos y otros proyectos presentados por las distintas sociedades, etc.). Conviene advertir que, con arreglo a este planteamiento, que en general es pacífico en la doctrina, lo específico del grupo de sociedades no se halla propiamente en la existencia de una situación de dominio o control de unas sociedades por parte de otras (sociedades dominantes y sociedades dependientes), sino en la existencia de una efectiva dirección económica unitaria. El grupo no es relevante en el Derecho *general* de sociedades porque exista una relación de control entre una sociedad y otra (esto puede ser relevante a determinados efectos particulares). La relevancia jurídica del grupo proviene de la efectiva integración de la política empresarial de las sociedades, pues sólo en ese caso cabe afirmar que existe una empresa unitaria –la empresa policorporativa- bajo la diversidad de formas jurídicas. Se puede decir, por ello, que la situación de control viene a ser la antesala del grupo.

Es cierto, sin embargo, que una buena parte de los textos legales que delimitan en nuestro ordenamiento la noción de grupo no se fijan en la “dirección económica unitaria”, sino que se conforman con la existencia de una “relación de dominio o control”. Es ilustrativo en este aspecto el artículo 42 del Código de Comercio. La noción de grupo que recoge esta norma no se funda, en efecto, en la dirección unitaria, sino en la mera posibilidad de dirección unitaria que brinda la existencia de control. Y aún desde esta perspectiva, el precepto delimita la noción de grupo de una manera muy restringida, circunscribiéndola a los supuestos en que una sociedad: (a) posee directamente la mayoría de los derechos de voto de otra; (b) puede disponer de la mayoría de los votos en virtud de acuerdos celebrados con otros socios; (c) tiene la facultad de nombrar y revocar a la mayoría de sus administradores; y (d) ha nombrado exclusivamente con sus votos a la mayoría de los administradores durante tres ejercicios. En la misma línea se orienta el artículo 87 de la Ley de Sociedades Anónimas, aunque ofrece una definición de la relación de control considerablemente más amplia. De acuerdo con este último precepto, se produce una relación de dominio o control siempre que una sociedad pueda ejercer una *influencia dominante* sobre la actuación de otra. Y se presume que una sociedad puede ejercer una influencia dominante sobre otra cuando se verifica alguno de los supuestos contemplados por el artículo 42 del Código de Comercio y, además, “cuando la mitad más uno de los consejeros de la domi-

nada sean consejeros o altos directivos de la dominante o de otra dominada por ésta”.

No hay que olvidar, sin embargo, la existencia de otros preceptos legales que delimitan la noción de grupo atendiendo al criterio de la dirección unitaria efectiva. Son paradigmáticos en este sentido el artículo 8 de la Ley de Defensa de la Competencia, el artículo 78.1 de la Ley de Cooperativas y el artículo 4 de la Ley del Mercado de Valores que, correctamente interpretado, define el grupo en función de dos factores. El primero es el control o posibilidad de influencia dominante, que resulta definido en términos amplios. El segundo, es la “unidad de decisión”, cuyo significado material, como es manifiesto, es equivalente al de dirección unitaria. El tenor literal del precepto no es, sin embargo, muy afortunado: “se considerarán pertenecientes al mismo grupo las entidades que constituyan una unidad de decisión porque alguna de ellas ostente o pueda ostentar, directa o indirectamente, el control de las demás o porqué dicho control corresponda a una o varias personas físicas que actúen sistemáticamente en concierto”. El párrafo segundo precisa, en términos similares a los previstos por el artículo 87 de la Ley de Sociedades Anónimas, los supuestos en que ha de presumirse la existencia de unidad de decisión.

Esta variedad de formulaciones legales ha suscitado la perplejidad y la duda entre los intérpretes. Nuestra doctrina ha discutido largamente, en efecto, acerca de cuál es el *concepto general de grupo de sociedades jurídicamente relevante en el Derecho español* y, por tanto, el concepto aplicable en todos aquellos casos en que la ley se refiere al grupo (por ejemplo, arts. 105.2 LSA, 29 LSRL) o en que la interpretación de una norma hace necesario tomar ese concepto en consideración (por ejemplo, art. 1 LDC, art. 34 LH o arts. 19 y 20 LCCh). Las posiciones se hallan enfrentadas entre quienes estiman que ha de acogerse como concepto general el recogido en el artículo 42 del Código de Comercio y quienes, por el contrario, atribuyen esa función al artículo 4 de la Ley del Mercado de Valores. Los resultados de esta discusión no parecen, sin embargo, satisfactorios. En el fondo, pensamos que la cuestión debatida se halla mal planteada, puesto que todas las definiciones legales existentes han sido formuladas a efectos de la aplicación de un determinado sector o conjunto normativo: el artículo 42 del Código de Comercio, a efectos de la aplicación de las reglas sobre la contabilidad consolidada; el artículo 87 de la Ley de Sociedades Anónimas, a efectos de la aplicación de la disciplina sobre autocartera y el artículo 4 de la Ley del Mercado de Valores, a efectos de la aplicación de la normativa específica de este mercado. Únicamente el artículo 78.1 de la Ley de cooperativas tiene una vocación más general, aunque en todo caso su ámbito objetivo está limitado al “grupo cooperativo”.

No hay, por tanto, una noción legal de grupo de sociedades que cumpla una función general y, además, es lógico que no exista puesto que no existe una disciplina societaria general aplicable al grupo de sociedades. Tampoco hay, por esta misma razón, contradicción entre el concepto legal y el concepto doctrinal de grupo. El primero, está en función de los conjuntos normativos para los que fue creado. El segundo, en función de los problemas societarios generales que plantea el grupo de sociedades. Así pues, la noción de grupo habrá de seleccionarse y, eventualmente, elaborarse en función de la norma que en cada caso sea objeto de aplicación. En materia de préstamos, garantías y asistencia financiera por parte de la sociedad de responsabilidad limitada a sus socios, habrá de estarse obviamente a lo dispuesto por el artículo 42 del Código de Comercio porque así lo establece expresamente el artículo 10 de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada. Pero en otros casos, ante el silencio de la ley, el intérprete tendrá que atender a la *ratio* de la norma. Es manifiesto, en este sentido, que a la hora de aplicar el artículo 29 de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada, el concepto relevante de grupo ha de ser el basado en la idea de dirección efectiva. La razón por la que la norma considera exentas las transmisiones intra-grupo de las restricciones a la libre transmisibilidad de las participaciones no puede ser otra, en efecto, que la sujeción de todas las sociedades a una misma política, pues en caso contrario se contradiría la función de las cláusulas restrictivas. En cambio, con relación al caso previsto en el artículo 105.2 de la Ley de Sociedades Anónimas parece más oportuno recurrir a una noción basada en el control (el precepto se refiere a aquellos supuestos en que los estatutos sociales han limitado el número de votos máximo que puede emitir un solo accionista o “sociedades pertenecientes a un mismo grupo”). Con todo, la noción de control ha de aplicarse aquí *cum grano salis*, puesto que -de acuerdo con la interpretación más consolidada del precepto- las acciones afectadas por un pacto de sindicación del voto no deben quedar incluidas en la limitación.

Sentado lo anterior, podemos volver a la noción general de grupo que ofrecíamos al comienzo de este apartado, en el bien entendido de que ha sido elaborada doctrinalmente en contemplación de los problemas societarios generales que plantean los grupos de sociedades, tal y como serán analizados en la última parte de este capítulo (protección de accionistas y acreedores). En todo caso, conviene señalar que el acogimiento de esa noción no se justifica en virtud de la extensión o generalización de la definición legal contenida en el artículo 4 de la Ley del Mercado de Valores o en el artículo 8 de la Ley de Defensa de la Competencia, sino de la especificidad de los problemas y de las necesidades que trata de cubrir. Si acaso fuera conveniente buscar amparo en una norma positiva, esa tendría que ser la contenida en el artículo 78.1 de la Ley de Cooperativas, que —como

se ha adelantado ya— ofrece una definición general del grupo cooperativo (“se entiende por grupo cooperativo, a los efectos de esta Ley, el conjunto formado por varias sociedades cooperativas, cualquiera que sea su clase, y la entidad cabeza de grupo que ejercita facultades o emite instrucciones de obligado cumplimiento para las cooperativas agrupadas, de forma que se produce una unidad de decisión en el ámbito de dichas facultades”).

7. Tipología básica de los grupos de sociedades

Si reservamos la noción de grupo para referirnos, con las cautelas antes establecidas, a aquellos supuestos en que una pluralidad de empresas queda sujeta a una dirección económica común, resulta claro que la tipología básica de los grupos de sociedades ha de ordenarse en función del origen y naturaleza de esa dirección económica común o unitaria. Bajo esta perspectiva, pueden ensayarse varias clasificaciones de la fenomenología.

a) La primera distingue entre *grupos de derecho* y *grupos de hecho*. Los *grupos de derecho* serían aquellos que resultan de la adopción de los cauces jurídicos taxativos eventualmente previstos para la creación del grupo (por ejemplo, un contrato de dominación) y a cuya organización y funcionamiento se asocia un régimen jurídico excepcional que deroga ciertas reglas generales del Derecho de sociedades (se legitima el poder de dirección de la sociedad dominante; se subordina el interés de las sociedades al interés del grupo) estableciendo, en contrapartida, mecanismos de protección para los socios minoritarios y los acreedores sociales. A diferencia de lo que sucede en otros ordenamientos (como el alemán y, más recientemente, el portugués), en nuestro Derecho no están regulados estos cauces con carácter general y, por tanto, en rigor, tiene poco sentido hablar de grupos de derecho¹. La única figura relevante en el ámbito doméstico es la del *grupo de hecho*, que es también, por lo demás, la más extendida en los ámbitos foráneos mencionados. Los grupos de hecho, como se ha dicho con acierto, se definen negativamente por fundarse en circunstancias de variada índole -participaciones mayoritarias, acuerdos

¹ La única excepción la encontramos en el ámbito de las cooperativas, cuya reciente legislación contempla un “grupo de derecho” constituido en virtud del correspondiente *acuerdo de integración* que ha de formalizarse en escritura pública (art. 78.4 LC) e inscribirse en el Registro de Sociedades Cooperativas (art. 78.5 LC). La regulación sustantiva del fenómeno es, sin embargo, deficiente o insuficiente, pues no se contemplan las prerrogativas de la sociedad cabeza del grupo ni los mecanismos de defensa de los intereses involucrados en las sociedades dependientes.

parasociales, uniones personales, etc- a los cuales la ley no asocia, en principio, un régimen jurídico particular.

b) Más significativa es la clasificación basada en la naturaleza de las relaciones de las que nace o en las que se apoya la dirección común. Bajo esta perspectiva, pueden distinguirse los *grupos dominicales*, los *grupos contractuales* y los *grupos personales*. Los más importantes son, sin vacilación alguna, los *grupos dominicales*, así llamados por fundarse el control y la efectiva dirección de la sociedad matriz sobre la propiedad de las participaciones de las sociedades dependientes. Las posibilidades de articulación del grupo son muy diversas en función de cómo se detenten las participaciones: grupos radiales, piramidales, circulares, etc. Lo distintivo, en todo caso, es que la sociedad dominante ostenta, directa o indirectamente, la titularidad del paquete de control.

Los *grupos contractuales* se caracterizan porque en ellos la dirección común o unitaria tiene su origen en relaciones contractuales entre la sociedad dominante y las sociedades dependientes. La tipología de esos contratos es muy variada. De un lado, han de incluirse en esta categoría los denominados contratos de empresa, como el contrato de atribución de ganancias (por el cual una sociedad se obliga a transferir sus ganancias a otra sociedad, a cambio de que aquélla le asegure ciertos rendimientos), el contrato de arrendamiento o cesión de la explotación de la empresa (por el cual una sociedad cede a otra la explotación y disfrute de la empresa contra un determinado precio), el contrato de gestión de empresa (por el cual una sociedad se obliga a gestionar los negocios de otra sociedad en nombre y por cuenta de ésta), entre otros, algunos de los cuales presentan problemas de licitud dado que implican que una sociedad deje de explotar su empresa de manera independiente, de acuerdo con la orientación de su propia administración y en persecución de su interés social propio y con vista a distribuir las ganancias entre sus socios. De otro lado, también pueden integrarse en ella aquéllos contratos ordinarios que, en casos concretos, son igualmente susceptibles de crear relaciones de dependencia o sumisión a una dirección económica única entre sociedades (contratos de licencia, contratos de suministro, contratos de préstamo, contratos de distribución, etc.). Y, del mismo modo, deben incluirse en este apartado los contratos que están en la base de buena parte de los llamados grupos de subordinación, a los que aludiremos en seguida.

Los *grupos personales* se distinguen, en fin, por tener su origen en relaciones personales. La dirección económica unitaria se funda en la identidad o comunidad de los administradores. No es que los administradores coincidan

porque hay grupo (basado en otras circunstancias y, especialmente, en la titularidad de las participaciones de control por parte de las mismas sociedades o de los mismos accionistas). Antes al contrario: hay grupo porque los administradores coinciden. La coincidencia se basa normalmente en razones familiares o financieras. Algunos preceptos de nuestra legislación contemplan esta hipótesis al presumir, adecuadamente, la existencia de un grupo cuando se produce una comunidad de la mayoría de administradores (v. arts. 4 II LMV y 87.2 LSA, ambos *in fine*).

c) Una tercera clasificación, fundada en la estructura de la dirección común, distingue entre los *grupos de subordinación* y los *grupos de coordinación*. El grupo de subordinación -o grupo vertical- es el grupo por excelencia y, de hecho, la mayor parte de la fenomenología que nos muestra la práctica se ajusta a este modelo de organización. Estos grupos se caracterizan por hallarse las sociedades agrupadas en una relación jerárquica de dependencia entre sí. Hay una sociedad dominante y, por debajo, están las sociedades dependientes. La dirección común tiene, pues, una estructura autocrática. En cambio, lo específico de los grupos de coordinación -o grupos horizontales- es su estructura democrática o, si se prefiere, paritaria. En este caso, en efecto, las sociedades agrupadas, aun cuando se hallan sujetas a una dirección económica unitaria, se mantienen independientes y, como tales, participan en la definición de la política empresarial común. Las sociedades transfieren voluntariamente las competencias decisorias a una instancia superior de dirección de la que forman parte en pie de igualdad. Y la forma de articulación de esa instancia central, a la que se responsabiliza de la coordinación de las actividades de las sociedades agrupadas, puede traducirse en la creación de una sociedad, que actuará como órgano especial de dirección o asumir modalidades más discretas con eficacia meramente interna, en cuyo caso nos hallaremos nuevamente ante una sociedad civil interna.

Debe advertirse, sin embargo, que la incardinación de los grupos de coordinación dentro del concepto de grupo de sociedades no es, en absoluto, pacífica entre los tratadistas. Un autorizado sector de la doctrina considera, en efecto, que, dada la debilidad de la estructura sobre la que se apoya la dirección común, deberían dejarse fuera de la noción de grupo. Por nuestra parte, y aún sin llegar a este extremo, hemos de reconocer que ciertamente en muchos casos los grupos de coordinación se encuentran más cerca de las vinculaciones consorciales y de los sindicatos y cárteles, a los que anteriormente nos hemos referido, que de los grupos de sociedades en el sentido más exigente del término. La experiencia enseña, por lo demás, que la dirección unitaria, amenazada siempre por posibles desavenencias entre las partes, es con frecuencia precaria.

8. Función económica de los grupos de sociedades

En muchos casos, la formación del grupo de sociedades es el resultado de un proceso de concentración económica (integración lateral, vertical u horizontal). Así sucede, desde luego, cuando el grupo se forma externamente, es decir, cuando una sociedad adquiere el control sobre otras sociedades mediante la adquisición de la mayoría del capital (por ejemplo, mediante una OPA) o mediante otras técnicas contractuales o personales. Sin embargo, no hay en rigor integración o concentración económica cuando el grupo se origina internamente, mediante la reorganización de una sociedad en filiales (segregación de activos) o por medio de la paulatina constitución de nuevas sociedades para diversificar el crecimiento de la empresa y encauzar la explotación de las nuevas oportunidades de negocio que van presentándose. Por tanto, frente a lo que a menudo se afirma, el fenómeno de los grupos no puede asociarse exclusivamente a la concentración económica. De hecho, incluso en los supuestos de génesis externa, el grupo no se caracteriza específicamente por su función concentrativa, ya que ésta puede realizarse a través de otras vías alternativas y, señaladamente, a través de la fusión. Es de observar, por ello, que la especificidad del grupo de sociedades no radica tanto en la concentración de activos empresariales (el grupo no es una cuestión de tamaño), sino en la racionalización de la estructura de la empresa (el grupo es una cuestión de organización). En este sentido, el grupo de sociedades ha de verse sobre todo como una forma de empresa -la empresa policorporativa- y, bajo este punto de vista, entenderse como una respuesta organizativa de las fuerzas del mercado a las exigencias de racionalización que impone el crecimiento de las empresas en dimensión, complejidad, nivel de actividades e implantación territorial.

Los factores que intervienen en ese proceso de racionalización son de muy diversa índole. Entre ellos destacan, en primer lugar, *la diversificación de riesgos*. Los grupos se forman a menudo con el fin de reducir el riesgo empresarial: fragmentando la empresa en distintas unidades, con personalidad jurídica propia, se crean compartimentos estancos y se aminora el riesgo general de insolvencia (la quiebra de una unidad no contagia a las demás). No obstante, la diversificación de riesgos puede ser también geográfica. Y en este caso, la organización del grupo mediante sociedades “nacionales” o “regionales” limita los riesgos asociados a cada de una de las economías nacionales o regionales a las filiales que operan en ellas. Otro factor a tener en cuenta en la génesis de los grupos es *la especialización de actividades*. Las estructuras de grupo se revelan, en efecto, especialmente indicadas para los llamados “conglomerados empresariales”, pues las exigencias de dirección y gestión de las

múltiples actividades pueden atenderse mejor mediante estructuras jurídicas independientes. Y, finalmente, también suele ser determinante en la formación de los grupos *la flexibilización de la organización*. Ello es así, porque la división de la empresa en unidades jurídicas independientes facilita la descentralización de la administración (la cercanía de las decisiones a los centros de interés), la ordenación y programación de la actividad del grupo y la circulación de las unidades económicas (transmisión de empresas, escisión, fusión, etc.).

Por lo demás, es conveniente señalar que al lado de esos factores principales existen otros motivos circunstanciales que pueden inducir la constitución de un grupo. En ocasiones, así sucede por imposiciones legales (por ej., la normativa bancaria prohíbe a las entidades de crédito desarrollar directamente otras actividades distintas de las crediticias, de modo que si quieren desarrollar una actividad industrial han de hacerlo mediante la creación de sociedades independientes) y en otras así ocurre debido a exigencias fiscales o a simples razones de conveniencia financiera.

III. PROBLEMÁTICA JURÍDICA DE LOS GRUPOS DE SOCIEDADES

9. Planteamiento de la cuestión: el desfase entre el Derecho de sociedades y la realidad de los grupos de sociedades

Una vez delimitados los contornos económicos del fenómeno de los grupos, hemos de analizar su problemática jurídica, y la primera cuestión que se presenta en este ámbito consiste precisamente en discernir por qué resulta jurídicamente relevante el grupo de sociedades. La respuesta a este interrogante tiene que ver con el desfase existente entre la estructura del Derecho de sociedades y la realidad organizativa y patrimonial de las sociedades que forman parte de un grupo. El Derecho de sociedades ha sido construido tradicionalmente bajo el modelo de una sociedad independiente, con una voluntad social propia formada en el seno de sus órganos y actuando en persecución de un interés social autónomo. Al introducirse el grupo en este escenario, se producen algunas distorsiones que es necesario reajustar y algunas deficiencias que es necesario suplir. Un buen ejemplo de las primeras son las distorsiones contables, que tratan de reajustarse o corregirse mediante la obligación de consolidación contable. Pero es probablemente en el terreno de las deficiencias donde se sitúan los problemas más graves. La intervención del grupo determina importantes lagunas de protección que, como frecuentemente sucede en la

experiencia jurídica, están llamadas a ser colmadas por la doctrina y la jurisprudencia en el ámbito del desarrollo del Derecho *secundum legem*. Las mencionadas lagunas de protección se registran tanto en el centro como en la periferia del grupo:

a) En el centro –en la sociedad dominante–, porque la organización de la empresa bajo la estructura de grupo erosiona intensamente las competencias de la Junta general y, por tanto, el papel de los accionistas. La razón de ello se comprende fácilmente: la transferencia de la explotación empresarial a sociedades filiales desapodera a la Junta general de accionistas de la sociedad matriz de las decisiones de su incumbencia sobre esos activos. Las competencias pasan al órgano de administración, que es quien concurre a las Juntas generales de las sociedades dependientes en representación de la matriz. Esta circunstancia determina la necesidad de configurar instrumentos de protección de los accionistas de la sociedad matriz, especialmente en el momento de la formación del grupo mediante la llamada filialización de actividades.

b) En la periferia del grupo, las lagunas de protección surgen como consecuencia de la quiebra de la autonomía de las sociedades filiales. Esta quiebra se advierte tanto en el plano organizativo como en el plano patrimonial. En el plano organizativo, porque la sociedad se ve sujeta a una dirección externa, cuya determinación queda en buena medida fuera de la esfera de influencia y decisión de sus órganos de gobierno. La Junta general queda vaciada de contenido; es como un órgano fantasma, algo así como el alargamiento del órgano de administración central. Algo similar ocurre con el órgano de administración, que queda muy limitado o mediatizado por su dependencia jerárquica de la dirección del grupo. También corre riesgo de alterarse la ley que preside la organización y gestión de la sociedad filial –el interés social– a manos de la ley que preside la organización y gestión del conjunto –el interés del grupo.

En el plano patrimonial, la autonomía de cada sociedad queda también expuesta al riesgo permanente de resultar desbaratada por las políticas de transferencias que tienen lugar en ese mercado interno que surge dentro del grupo: transferencias de activos de una sociedad a otra; transferencias de capitales; transferencias de actividad; transferencias de personal; transferencias de pérdidas o de ganancias. Es sabido que, de manera abierta u oculta, los grupos suelen ajustar los intercambios y transferencias en función de conveniencias estratégicas, que generalmente coinciden con los intereses de la sociedad dominante. Por ejemplo, los beneficios aflorarán allí donde convenga hacerlos aflorar, que puede ser la sociedad dominante o en otra sociedad filial. Las técnicas empleadas al efecto son muy variadas y, a menudo, también muy sofisti-

cadass, pero en último término se sustancian todas en contratos internos o relaciones intragrupo. Por ejemplo, si hay excedentes en la sociedad A y quieren llevarse a la sociedad B, se concertarán contratos de asistencia técnica o de licencia (para transmitir conocimientos de una sociedad a otra a cambio de los correspondientes *royalties*); se venderán productos o materias primas a precios de transferencia, es decir, a valores que no se corresponden con los de mercado, etc. Las posibilidades son, ciertamente, incontables.

Esta ruptura de la autonomía organizativa y patrimonial desemboca en la imperiosa necesidad de buscar mecanismos de protección para los socios externos de las sociedades filiales (es decir, para los socios minoritarios de las sociedades filiales) y, en ocasiones también, para los propios acreedores de las sociedades filiales. Y estos son los retos o desafíos que plantea al jurista el Derecho de grupos. Con frecuencia, nuestros tratadistas se muestran pesimistas respecto a la capacidad de la doctrina y de la jurisprudencia para construir mecanismos de protección eficaces en los intersticios del Derecho en vigor y, por ello, reclaman insistentemente la intervención de legislador. Nuestro punto de vista es algo más optimista respecto de la labor de la doctrina y también algo más desconfiado acerca de la capacidad del legislador para regular de manera precisa y correcta cuestiones tan complejas. Pensamos, en efecto, que el Derecho de sociedades cuenta con principios y técnicas suficientes para solventar los problemas más graves. Si hasta el presente no se ha avanzado mucho en esa dirección, se debe en buena medida a la atrofia que ha sufrido la parte general del Derecho de sociedades y a la persistente elaboración de la doctrina de las sociedades de capitales de espaldas a ella.

10. La formación del grupo de sociedades y la protección de los accionistas de la sociedad dominante

La formación del grupo de sociedades tiene lugar a menudo mediante la fundación de nuevas sociedades o la adquisición de otras ya preexistentes que explotan negocios incluidos en el objeto social. El crecimiento de la empresa por esta vía determina una cierta limitación de las competencias de la Junta general y, por tanto, de los derechos administrativos de los accionistas de la sociedad matriz, toda vez que las decisiones soberanas en relación con esas sociedades quedan de hecho transferidas al órgano de administración. Consciente de los riesgos que pueden entrañar estas prácticas, el ordenamiento disponía hasta hace poco de una cautela *ad hoc*, a decir verdad más formal que material. Nos referimos a la denominada cláusula de objeto indirecto recogida

en el artículo 117.4 del Reglamento del Registro Mercantil de 1.989, en cuya virtud la posibilidad de desarrollar la empresa mediante sociedades filiales quedaba supeditada a la existencia previa de la correspondiente autorización estatutaria. Pero la cláusula fue suprimida en la reforma reglamentaria de 1.995, por lo que ahora ha de entenderse –de conformidad con la doctrina tradicional– que el órgano de administración está sin más facultado para fundar o adquirir sociedades filiales, siempre y cuando su objeto coincida con el de la sociedad dominante (v. STS 9-V-1986; RDGRN 6-XII-1954; 18-V-1986). La reforma de la reforma, controvertida sobre todo por aquellos que veían en el viejo artículo 117.4 del Reglamento del Registro Mercantil una pieza adelantada del Derecho de grupos por venir, ha de considerarse acertada. A nuestro modo de ver, en efecto, los inconvenientes prácticos que ocasionaba la cláusula de objeto indirecto eran muy superiores a sus ventajas. El problema que trataba de atajar no reviste, por lo demás, especial gravedad, puesto que al fin y al cabo la formación del grupo por esa vía no afecta al corazón del negocio, que continúa en manos de la sociedad matriz.

El verdadero problema se presenta cuando la formación del grupo afecta al corazón del negocio, es decir, cuando conduce a hurtar a la sociedad matriz y, por tanto, a sus accionistas el control directo de partes sustanciales de la explotación. El supuesto paradigmático se presenta con las llamadas operaciones de *filialización*, que tienen lugar cuando una sociedad operativa se reestructura como sociedad *holding*. La estrategia empleada a tal fin consiste en segregar los activos industriales o comerciales que constituyen la base de la explotación a favor de una o varias filiales de nueva constitución. La sociedad aporta los activos y, a cambio, obtiene las participaciones.

Los riesgos asociados a estas operaciones de reorganización son manifiestos. El origen de todos ellos, según se ha recordado ya, radica en la alteración material de la distribución de competencias entre los órganos de la sociedad que traen consigo. Dicha alteración se traduce en el incremento de los poderes del órgano administrativo y en el correlativo debilitamiento de las facultades de la Junta general, a la que de este modo se sustraen, por ejemplo, las decisiones sobre política del capital o sobre política de dividendos. En efecto, si la sociedad matriz queda reducida a una pura sociedad *holding*, la captación de recursos para acometer nuevos proyectos de inversión a través de las oportunas ampliaciones de capital se decidirá en las sociedades industriales operativas y, por tanto, la decisión quedará en manos de los administradores, que son los encargados de gestionar las participaciones de la sociedad matriz. Lo propio sucederá con la política de dividendos. Si el órgano de administración pretende no distribuir dividendos, le bastará con reservar en la filial

todos sus beneficios. De esta manera, no lucirán en el balance de la *holding* y, por tanto, no podrán ser distribuidos. Los accionistas quedan privados de su facultad de aplicar el resultado.

Esta notable laguna de protección debe ser colmada por la doctrina del Derecho de grupos, y a tal efecto parece imprescindible devolver a la competencia de los accionistas las decisiones de filialización. En este sentido, es obligado entender que la segregación de activos sustanciales de la explotación no es un simple acto de gestión empresarial que pueda ser decidido por los administradores de la sociedad. Es un acto de reorganización empresarial y, siendo así, las más elementales exigencias de la razón jurídica claman porque sea la Junta general el órgano competente para aprobarlo, máxime si se tienen en cuenta sus consecuencias limitativas de los derechos y poderes de los accionistas. Así lo tiene reconocido ya, aunque sea *obiter dicta*, la propia Dirección General de los Registros y del Notariado (v. RDGRN 4-X-1994; 10-VI-1994).

No obstante, una adecuada protección de los accionistas exige, a nuestro modo de ver, alguna garantía adicional. Conscientes de ello, algunos tratadistas han considerado que la filialización, en la medida en que determina la transformación de una sociedad operativa en sociedad *holding*, comporta una alteración radical del objeto social —la sustitución de un objeto de explotación industrial por un objeto de administración de participaciones— y que, por tanto, hace merecedores a los accionistas de la protección dispensada por el ordenamiento para el caso de sustitución del objeto social. De acuerdo con este planteamiento, a los accionistas ausentes o disidentes debería reconocérseles el derecho de separación en los términos previstos por los artículos 144 y 147 de la Ley de Sociedades Anónimas. Es de advertir, sin embargo, que este punto de vista, aun cuando ciertamente se halla bienintencionado, presenta algunos flancos a la crítica. Resulta artificioso, en efecto, considerar que la conversión de una sociedad operativa en *holding* entraña una sustitución del objeto social. El objeto sigue siendo el mismo, aunque se desarrolle de modo indirecto.

Esto no quiere decir, sin embargo, que la operación pueda ser acordada por los administradores al amparo de la cláusula de objeto indirecto o que no merezca más garantías que las de un simple acuerdo de la Junta general. El problema ha de discutirse en otra sede que guarde relación material con la sustancia de la operación. Y puesto que la filialización mediante la segregación de los activos esenciales de la explotación constituye una reorganización empresarial, esa sede no puede ser otra que la de las denominadas *modificaciones estructurales de la sociedad*. La Ley de Sociedades Anónimas ha contemplado expresamente algunas de estas modificaciones (fusión, escisión,

transformación, cesión global de activo y pasivo, etc.), pero guarda silencio sobre otras que igualmente implican una mutación sustancial de la estructura de la empresa y, entre ellas, sobre la que aquí nos ocupa. Y siendo ello así, el silencio o la inadvertencia del legislador ha de suplirse, de conformidad con los procedimientos analógicos establecidos en el Código Civil (art. 4.1), recurriendo a esta normativa y observando, en particular, las garantías de convocatoria, publicidad y *quorums* establecidos para el supuesto similar de la fusión (v. arts. 103 y 240 LSA). Este es, por lo demás, el punto de vista que parece ir afianzándose en nuestra doctrina.

11. La protección de los socios externos de las sociedades filiales

El segundo problema fundamental del Derecho de grupos viene dado por la laguna de protección de los socios de la sociedad filial y, en particular, de los denominados socios externos. Los grupos de sociedades se caracterizan por la heterogeneidad de su masa social: de un lado, están los socios internos o socios de control, cuyo interés es maximizar el beneficio del grupo y, de otro, los socios externos, normalmente apartados de la gestión, cuyo interés consiste en maximizar el rendimiento de la sociedad en la que han hecho sus inversiones. Todos los problemas que se presentan en este contexto tienen su origen, en última instancia, en las dificultades existentes para conciliar el interés social y el interés del grupo. Es cierto que en muchos casos no tiene por qué haber oposición: una manera de maximizar el interés del grupo es maximizando el interés de todas sus unidades. Pero no lo es menos que en muchos otros surgirá la tensión, y cuando ello suceda la Junta general y el órgano de administración de la sociedad filial se verán inclinados, cuando no impelidos, a adoptar acuerdos o a realizar transacciones —v. *gr.*: transferencias intragrupo— que, por más que beneficien al grupo, resultan lesivos para la sociedad filial y, consiguientemente, para los socios externos. Por ello, es también misión de la doctrina de los grupos de sociedades ponderar el alcance de estos posibles conflictos y elaborar los remedios de que echar mano cuando se presenten. En nuestra opinión, hay que considerar por lo menos las siguientes posibilidades:

a) La primera se funda en las acciones de impugnación de los acuerdos y en las acciones de responsabilidad de los administradores reconocidas en el Derecho de sociedades anónimas. Es obvio, en principio, que los socios externos pueden recurrir a estos mecanismos generales de protección para instar la anulación de las decisiones de la Junta contrarias al interés social (art. 115

LSA) o para exigir de los administradores los daños causados por los actos lesivos para la filial (arts. 133 ss. LSA). El hecho de que tales actuaciones perjudiciales para la sociedad puedan justificarse en atención al interés del grupo no excluye la procedencia de los remedios generales, aunque quepa condicionarla o constreñirla en algunos casos.

En este aspecto, pueden distinguirse dos grandes tipos de acuerdos o de actos contrarios al interés de la sociedad filial: los puramente *distributivos*, es decir, aquéllos que no incrementan el valor del conjunto, sino que se limitan a desplazarlo de la filial a la sociedad dominante u otras sociedades del grupo (por ejemplo, la fijación de precios de transferencia fuera de criterios de mercado), y los realmente *productivos*, que se caracterizan por incrementar el rendimiento total del grupo, de tal manera que el perjuicio que experimenta la filial es inferior al beneficio que se logra en otras unidades (por ejemplo, la decisión de cerrar una fábrica rentable por existir otras dentro del grupo que operan de modo más eficiente). Las normas de impugnación y responsabilidad deben aplicarse incondicionadamente a los primeros, pero no a los segundos. El propio reconocimiento legislativo de la realidad de los grupos de sociedades apunta hacia la necesidad de reconocer alguna relevancia al interés del grupo.

No quiere decirse con ello que los actos productivos contrarios al interés de la sociedad filial y, específicamente, lesivos de los intereses de los socios externos no sean impugnables o no hagan surgir la responsabilidad de los administradores. Lo que pretende significarse es que, bajo determinadas condiciones, la eficacia de tales acciones de impugnación o de responsabilidad puede quedar enervada. Esas condiciones vienen dadas por la previsión de medidas adecuadas de compensación de la sociedad filial o incluso de los socios externos (por ejemplo, el pago de una indemnización de los daños o incluso el ofrecimiento a los socios externos de la posibilidad de canjear sus acciones por acciones de la sociedad dominante). El fundamento dogmático de esta solución puede encuadrarse en las exigencias de la buena fe y en la doctrina del abuso del derecho (art. 7 CC). En casos de esta naturaleza bien puede afirmarse, en efecto, que la existencia de medidas de compensación adecuadas hace decaer el interés del socio externo a litigar y, consiguientemente, convierte en abusivo el ejercicio de las acciones de nulidad o de responsabilidad.

b) Los remedios ordinarios proporcionados por las acciones de impugnación y de responsabilidad no son siempre suficientes para satisfacer cumplida-

mente los intereses de los socios externos. En muchos casos, la única tutela efectiva es la que va directamente a la raíz del problema, es decir, la que se dirige contra la sociedad dominante (que es el socio que controla las decisiones de la Junta de la sociedad filial) o contra los administradores de la sociedad dominante (que es la instancia que de hecho dirige la gestión de la sociedad filial). Las técnicas que pueden articularse a tal efecto se fundan en el deber de fidelidad del socio de control y en la doctrina de los administradores de hecho.

En el primer aspecto, conviene no olvidar que también en el Derecho de las sociedades de capitales pesan sobre los socios -específicamente, sobre los socios de mayoría- deberes de lealtad o fidelidad, que les impiden ejercitar sus prerrogativas desconsiderando los intereses de la sociedad y de sus consocios. El alcance de estos deberes, cuyo fundamento normativo reside en el artículo 1258 del Código Civil, debe definirse con cierta generosidad en el Derecho de grupos, y así lo tiene establecido la jurisprudencia comparada, que ha abierto la posibilidad de que por esta vía los socios externos de la sociedad filial puedan dirigirse contra el socio interno o de control -contra la sociedad dominante- con el fin de que les indemnice directamente los daños ocasionados por algunas de sus decisiones o incluso con el fin de que cese en algunas actividades. El remedio parece especialmente indicado para combatir las transferencias intragrupo hechas en perjuicio de los socios externos.

Adicionalmente, ha de reconocerse también la posibilidad de que los socios externos puedan ejercitar la acción social -y, en su caso, la acción individual- de responsabilidad contra los administradores de la sociedad dominante. La base para ello reside en la consideración de tales administradores como administradores de hecho de la sociedad filial. Es de advertir a este respecto que el administrador de la sociedad dominante puede administrar la sociedad filial bien de forma indirecta, impartiendo instrucciones al órgano de gestión de la filial, bien de forma directa, al decidir los asuntos de la filial en el curso ordinario de la administración de la dominante. El cauce a través del cual puede lograrse dicho resultado en el ordenamiento vigente ha de ser, como viene sosteniendo la más reciente doctrina, un entendimiento amplio de la noción de administrador empleada por el artículo 133 de la Ley de Sociedades Anónimas, en la que tengan cabida también los administradores de hecho. Las reservas que pudiera suscitar una interpretación de esta índole han de considerarse disipadas en el momento actual, en el que la noción de administrador de hecho ha obtenido el respaldo del Derecho penal de sociedades (v. art. 290 CP). Sería un contrasentido admitir la responsabilidad penal de los administradores de hecho y, en cambio, negar su responsabilidad civil.

c) Todos los remedios anteriormente considerados se caracterizan por dirigirse contra actos lesivos concretos y, por esta razón, pueden resultar insuficientes cuando lo que resulta lesivo para el interés de la sociedad filial es la propia estrategia o política general de gestión. Esto es lo que normalmente ocurre en los llamados *grupos de sociedades cualificados*, esto es, aquéllos en que la administración de la sociedad filial ha quedado privada por entero de autonomía; aquéllos –para decirlo gráficamente– en que la sociedad filial es tratada como una mera división de la empresa. Cuando la dirección común o unitaria adquiere tal densidad que ya no pueden ser aisladas las concretas actuaciones que perjudican a la sociedad, los remedios impugnatorios o de responsabilidad no sirven para restablecer los intereses de los socios externos. La posibilidad del daño es general y permanente y, por tanto, ha de buscarse una técnica de protección que también sea general y permanente. La única solución se halla en reconocer a los socios de minoría un derecho de salida o, por lo menos, en arbitrar medidas genéricas de compensación.

De lege lata, este resultado puede alcanzarse aplicando por analogía el artículo 147 de la Ley de Sociedades Anónimas. El razonamiento para llegar a esa conclusión parte de la premisa de que, en estos casos, se ha sustituido íntegramente el objetivo de la sociedad, que no es promover su interés social, sino el interés del grupo. Esto es justamente lo que distingue a los grupos cualificados. Desde el punto de vista dogmático, la persecución del interés del grupo determina una modificación de la causa de la sociedad filial. La protección de los socios externos ha de venir de la mano, por tanto, de los mecanismos aplicables en los casos de modificación de la causa. De conformidad con la doctrina, la causa del contrato de sociedad se proyecta en un doble plano: en el plano instrumental (la actividad) y en el plano teleológico (el fin común). La Ley contempla la modificación del aspecto instrumental de la causa –la modificación del objeto social–, pero guarda silencio sobre la modificación del fin común. La doctrina que se ha ocupado de la cuestión está dividida entre quienes consideran que el fin común sólo puede ser alterado mediante decisión unánime y quienes piensan que puede ser alterado mayoritariamente concediendo a los socios un derecho de separación análogo al previsto en el artículo 147 de la Ley de Sociedades Anónimas. El reconocimiento legislativo de la realidad de los grupos probablemente impida reconocer a la minoría un derecho para vetar la conducción de la sociedad con arreglo al interés del grupo. Pero, naturalmente, lo que no puede impedirle es su derecho a separarse de una sociedad que ha alterado su finalidad genuina.

En nuestra opinión, por tanto, los socios externos de grupos cualificados disponen de un derecho de separación que puede hacerse efectivo a partir del

momento en que se ha modificado el fin de la sociedad. Naturalmente, no es precisa una modificación formal. De la misma manera que la protección prevista en la Ley para la sustitución del objeto social se activa cuando el objeto es modificado de hecho, también en la hipótesis que examinamos debe entenderse que basta la modificación de hecho. Entretanto la separación no llega a hacerse efectiva, a los socios externos debe reconocérseles el derecho a obtener una compensación adecuada de la sociedad beneficiaria –normalmente la sociedad dominante-, para cuyo cálculo deberá tomarse en consideración el beneficio consolidado del grupo.

12. La protección de los acreedores de las sociedades filiales

El tercero de los problemas clásicos del Derecho de los grupos es el que suscita la protección de los acreedores de las sociedades filiales. Sin embargo, a diferencia de los anteriormente considerados, constituye en buena medida un falso problema o, mejor dicho, un problema que no es específico de los grupos de sociedades. La tendencia que se registra en las discusiones legislativas, que aflora en buena parte de las más recientes decisiones judiciales y que, ciertamente, cuenta con un amplio apoyo de la doctrina consiste en reconocer a los acreedores de las sociedades filiales un derecho prácticamente ilimitado o incondicionado a recuperar sus créditos frente al propio grupo y, específicamente, frente a la sociedad dominante (son reveladoras al respecto, entre otras, las STS 25-I-1988; 16-X-1989 y 3-VII-1991). Se trata, sin embargo, de una tendencia para la que no es fácil encontrar una justificación plausible. En efecto, ¿por qué ha de tratarse mejor al acreedor de una sociedad que forma parte de un grupo que al acreedor de una sociedad normal?; ¿por qué se hace de peor condición a la sociedad dominante que a cualquier otro socio o socios que ostenten posiciones de control en compañías independientes? En ocasiones, estos interrogantes pretenden resolverse apelando al *interés del grupo*. La responsabilidad ha de comunicarse -se afirma- porque la sociedad filial no es gestionada en interés propio (interés social), sino en interés del conjunto del que forma parte (interés del grupo). Justo es por tanto que, de acuerdo con la vieja máxima *ubi commoda, ibi incommoda*, sea también el conjunto -el grupo- el que soporte el riesgo financiero y, en definitiva, las deudas de las sociedades insolventes. La tesis, sin embargo, no resulta del todo convincente, y ello por la sencilla razón de que los acreedores no tienen frente a los administradores de la sociedad ni frente a sus socios una pretensión a que la sociedad se conduzca de conformidad con el interés social. La única pretensión que tienen los acreedores es a que la sociedad observe las normas sobre defensa del

capital (evitando su descapitalización). De hecho, si los socios están de acuerdo en que la sociedad actúe en beneficio del grupo -como si lo están en que persiga fines de beneficencia-, los acreedores pueden reprocharle.

Siendo ello así, la comunicación generalizada de responsabilidad no resulta fácilmente comprensible ni admisible (es acertado, en este sentido, el flamante art. 78.6 LC). La razón fundamental se halla, en última instancia, en su contradicción con los principios de separación patrimonial y de responsabilidad limitada de cada sociedad, que es lo que -salvo circunstancias especiales- toman en consideración los acreedores en el momento de contratar. Es más, en este contexto, la comunicación de responsabilidad -y su corolario, la extensión de la quiebra dentro del grupo- representan una transferencia injustificada de riqueza de los accionistas a los acreedores, puesto que a éstos se les reconoce el derecho a cobrar dos veces: una vez en forma de prima de riesgo (los acreedores *ex ante* valoran el riesgo de contratar con una sociedad filial en régimen de responsabilidad limitada y, por tanto, se benefician de las mejores condiciones -precios más bajos o intereses más altos- que pueden obtener respecto de la hipótesis alternativa en que la sociedad no tuviera responsabilidad limitada) y otra vez -cuando se ha producido la crisis- en forma de cobertura de garantía (los acreedores *ex post* obtienen el reembolso de sus deudas con cargo a un patrimonio que inicialmente no había sido contratado).

Nada de lo anterior debe entenderse, sin embargo, en el sentido de que resulte siempre improcedente la comunicación de responsabilidad. Antes al contrario, son muchas las ocasiones en que la medida se revela adecuada, pero ello poco tiene que ver con la existencia de un grupo de sociedades, sino con la concurrencia de circunstancias específicas -ciertamente frecuentes en la vida de estas organizaciones- que justifican *el levantamiento del velo de la persona jurídica*: infracapitalización, confusión de esferas, confusión de patrimonios, etc. En este momento, hemos de limitarnos a señalar que la jurisprudencia ha acertado en numerosas ocasiones al excluir un principio general de comunicación de responsabilidad y condicionar la extensión de responsabilidad a la efectiva verificación de los presupuestos generales de la doctrina del levantamiento del velo. Es significativa en este aspecto la reciente sentencia del Tribunal Supremo de 26 de enero de 1.998 (dictada por la Sala de lo Social, tradicionalmente más proclive a la comunicación indiscriminada de responsabilidad). En ella, el alto Tribunal considera que la imputación de responsabilidad solidaria a varias sociedades requiere no sólo que todas ellas se encuentren sometidas a una dirección común o unitaria -es decir, que formen parte de un grupo-, sino también que exista "confusión de plantillas y de patrimonios entre ellas, así como prestaciones de trabajo comunes, simultáneas o sucesivas

de los empleados para varias empresas, así como una apariencia externa de unidad de empresa” (son también muy ilustrativas las SSTs de 30 de junio de 1993 y de 29 de octubre de 1997, ambas pronunciadas por la Sala de lo Social en sendos recursos de casación para la unificación de doctrina).

Adicionalmente, es de observar que muchas veces ni siquiera será necesario recurrir a la doctrina del levantamiento del velo para deducir la responsabilidad de la sociedad dominante o de otras sociedades del grupo en relación a una relación contractual formalmente establecida entre una sociedad filial y un tercero. La responsabilidad de estas sociedades podrá fundarse a menudo en supuestos de hecho que hacen surgir obligaciones directas a su cargo: *culpa in contrahendo* (supuestos en que, participando la sociedad matriz en las negociaciones, ofrezca informaciones erróneas u omita las verdaderas); *vinculación como garante* (casos en que su intervención en el contrato –más o menos directa, más o menos explícita– permita suponer que ha asumido obligaciones de garantía, como acontece en la hipótesis de las cartas de patrocinio); *responsabilidad por apariencia* (casos en los que, sin asumir directamente ningún compromiso, la sociedad dominante crea en el tercero la confianza de que se responsabiliza de la conducta de sus filiales); etc.

13. Referencia a la consolidación contable

El último problema del grupo de sociedades al que haremos referencia en este capítulo es el relativo a la información financiera, que, al igual que el resto de los anteriormente analizados, tiene su origen en los desfases o desajustes que origina la coexistencia de autonomía jurídica en cada sociedad y de integración económica entre todas ellas. El instrumento de que dispone en este caso el ordenamiento para paliar el problema es la consolidación contable. Las normas que imponen el deber de consolidación (art. 42 C de C) y que regulan los principios y técnicas con arreglo a los cuales debe llevarse a efecto (arts. 44-49 C de C) constituyen la única parte del Derecho de grupos que ha logrado codificarse legislativamente en nuestro país, y ello por imperativo de la Séptima Directiva comunitaria en materia de sociedades.

El objetivo buscado mediante la consolidación contable es corregir las distorsiones que genera la contabilidad separada de cada sociedad, la cual, por sí sola, no es idónea para reflejar la realidad económica del grupo. La suma de las cuentas anuales correspondientes a cada una de las sociedades integradas en un grupo no ofrecen, en efecto, la *imagen fiel* de la situación patrimonial y financiera del grupo. Para ilustrarlo de un modo inmediatamente visible pode-

mos servirnos del ejemplo que proporciona el capital. Imaginemos que una sociedad con un capital de diez millones de pesetas constituye una filial con un capital de otros diez millones de pesetas y que ésta, a su vez, constituye una nueva sociedad con un capital del mismo importe. Es manifiesto que, en este caso, el capital del grupo no es de treinta millones (la suma de la cifra de capital que figura en el pasivo de cada una de las tres sociedades). El capital del grupo es sólo de diez millones. Los otros veinte no son más que papel: su único respaldo es la partida del activo en la que figuran las participaciones en las sociedades dependientes. La contabilidad separada genera, pues, una ilusión óptica –lo que con acierto se ha denominado el “efecto telescopio”–, que la consolidación contable trata de prevenir (v. art. 46.1ª C de C).

La consolidación se lleva a cabo mediante métodos y técnicas contables de gran complejidad, en cuyo estudio detallado no es conveniente detenerse ahora. La lógica de la consolidación es, sin embargo, muy simple. De lo que se trata es de ofrecer la situación patrimonial y financiera del grupo como si fuera una única empresa, y para ello es preciso dejar fuera de consideración las relaciones económicas internas o relaciones entre las sociedades del grupo. *La consolidación consiste en la eliminación de los efectos de las operaciones y transacciones intragrupo.* Bajo este punto de vista, la consolidación aspira a que la contabilidad del grupo refleje solamente las relaciones externas, es decir, las relaciones del grupo con terceros, y a tal fin, por ejemplo, sustituye el importe de la participación que ostenta una sociedad en el capital social de otra por el valor del patrimonio neto de dicha sociedad correspondiente a la participación (en otras palabras, el patrimonio de la sociedad dependiente se incorpora al balance de la sociedad dominante: v. art. 45.2 C de C). Algo similar se hace en materia de pérdidas y ganancias, cuyo cálculo se lleva a cabo comparando los ingresos y los gastos conjuntos del grupo (art. 45.3 C de C). Los créditos y deudas y los ingresos y gastos derivados de transacciones entre las sociedades del grupo simplemente se cancelan, como hemos dicho ya (v. art. 46.8ª C de C).. Naturalmente, la parte correspondiente a los socios externos del grupo no es objeto de consolidación y, a efectos informativos, deberá figurar en una partida específica.

El deber de consolidación recae sobre la sociedad dominante o matriz del grupo. El concepto de sociedad dominante a estos efectos se define en el artículo 42.1 del Código de Comercio, en unos términos más restringidos que en otras sedes, como hemos visto: no exige efectiva dirección unitaria; simplemente requiere la posibilidad de ejercerla. Aún así, la obligación de consolidación no se aplica en algunos supuestos: por ejemplo, cuando el conjunto de las sociedades integradas en el grupo no sobrepasa los límites legalmente estable-

cidos para la formulación de balance abreviado; cuando la sociedad dominante española sea, a su vez, filial de una sociedad sujeta a la legislación de un estado miembro de la Unión Europea (v., para más detalles, art. 43.1 C de C); y no se extiende a aquellas sociedades filiales que presentan escaso interés para la representación de la situación económica del grupo, ni a aquéllas en que la información necesaria para realizar la consolidación obligue a gastos desproporcionados, ni, en fin, a aquéllas en las que existan dificultades reales para ejercer el control (v., para más detalle, art. 43.2 C de C). En todo caso, las cuentas consolidadas han de ser revisadas por el auditor nombrado al efecto por la Junta general de la sociedad dominante (art. 42.5 C de C); deben ser sometidas a la aprobación de la Junta de esta sociedad, sin perjuicio del derecho de los socios externos a obtener los documentos sometidos a la consideración de la Junta (art. 42.6 C de C) e incluso de su derecho a impugnarlas, según mejor criterio; y, en fin, deben ser depositadas en el Registro Mercantil (art. 42.6 C de C). Como es natural, el deber de consolidar no exime a la sociedad dominante y al resto de las sociedades del grupo de formular cada una sus propias cuentas anuales (art. 42.3 C de C).

BIBLIOGRAFÍA

ALVAREZ QUELQUEJEU, L., *La sociedad de responsabilidad tratada como instrumento de concentración de empresas*, Valladolid 1958; ARAGON MOLINA, J., «Los grupos de empresas como unidad económica dominante», en BAYLOS, A., y COLLADO, L., *Grupos de empresas y derecho del trabajo*, Madrid, 1994, pág. 23 y sigs; AROZAMENA, M. J., *Las concentraciones de empresas en la Comunidad Europea*, Madrid, 1993; AZNAR GINER, E., «Las operaciones de concentración y reestructuración de empresas en la Ley 2/1991, de 16 de diciembre», *RGD*, 1995, pág. 6385 y sigs.; BERCOVITZ, A., (dir.), *Asociaciones y uniones de empresas y prácticas restrictivas de la competencia*, Madrid, 1969; CAMPS RUIZ, L.M., *La problemática jurídico-laboral de los grupos de sociedades*, Madrid, 1986; ÍDEM, «La responsabilidad empresarial en los grupos de sociedades», en *Aspectos laborales de los grupos de empresas. Cuadernos de Derecho Judicial*, Madrid, 1994, pág. 9 y sigs.; CHULIA VICENT, E., y BELTRAN ALANDETE, T., «Consideraciones sobre el contrato de *joint venture*», *La Ley*, 1989, pág. 1 y sigs.; CRUZ VILLALÓN, «Notas acerca del régimen contractual laboral en los grupos de empresa», *Temas laborales*, 38, 1996, pág. 31 y sigs.; DUQUE, J. F., «Las uniones de empresas en la reforma alemana del derecho de sociedades por acciones», *ADC*, 1964, pág. 383 y sigs.; ÍDEM, «Las cuentas consolidadas en los grupos de empresas», en *Homenaje a Serrano*, t. II, Valladolid, 1965, pág. 339 y sigs.; ÍDEM, «El derecho de las empresas vinculadas en la legislación española», *RDBB*, 1989, pág. 465 y sigs.; ÍDEM, «Concepto y significado institucional de los grupos de empresas», en Junta de Decanos de los Colegios notariales, *Libro homenaje a Roca Sastre*, t. III, Madrid, 1976, pág. 525 y sigs. ÍDEM, «Groupements d'entreprises et groupes des sociétés en droit espagnol», *Évolution et perspectives du Droit des sociétés en Droit espagnol*, t. II, Milán, 1968 pág. 277 y ss.; ÍDEM, «El posible encuadramiento de las llamadas empresas o filiales comunes en los grupos de empresas», *Estudios homenaje a Batlle*, Madrid, 1978, pág. 289 y sigs.; ÍDEM,

«Los problemas generales planteados por los grupos, con especial referencia al Derecho mercantil», en *Grupos de Sociedades*, Madrid, 1987, pág. 15 y sigs.; DONLE, C., «Una ojeada sobre los grupos de hecho de Sociedades de Responsabilidad Limitada», *RGD*, 1995, pág. 6885 y sigs.; GARRIGUES, J., «Formas sociales de uniones de empresas», *RDM*, 1947, pág. 21 y sigs.; EMBID IRUJO, J.M., «Protección de los acreedores, grupo de sociedades y levantamiento del velo de la persona jurídica. Comentario a la STS de 13 de diciembre de 1.996», *RdS*, 1999, pág. 363 y sigs.; ÍDEM, «Los grupos de sociedades en la nueva Ley brasileña de sociedades anónimas», *RDM*, 1979, pág. 461 y sigs.; ÍDEM, «Notas para el estudio de las modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles», en *Derecho Mercantil de la Comunidad Económica Europea (Estudios Homenaje a José Girón Tena)*, Madrid, 1991, pág. 293 y sigs.; ÍDEM, «Algunas reflexiones sobre los grupos de sociedades y su regulación jurídica», *Rev. Col. Ab., Vizcaya*, 1983, pág. 13 y sigs.; ÍDEM, *Grupos de Sociedades y accionistas minoritarios. La tutela de la minoría en situaciones de dependencia societaria y grupo*, Madrid, 1987; ÍDEM, *El régimen jurídico de los grupos de sociedades en la CEE*, Madrid, 1987; ÍDEM, «Los grupos de sociedades en la Comunidad Económica Europea (el proyecto de novena directiva)», *CDC*, 1989, pág. 359 y sigs.; ÍDEM, «Los grupos de sociedades en el Derecho comunitario y español», *RCDI*, 1990, pág. 31 y sigs.; ÍDEM, «La protección de la minoría en el grupo de sociedades (El punto de vista del Derecho español)», *RDM*, 1994, pág. 913 y sigs.; ÍDEM, «Cuestiones generales sobre la tutela de los socios externos», *RGD*, 1995, pág. 13415 y sigs.; ÍDEM, voz «Grupos de sociedades», *Enciclopedia Jurídica Básica Civitas*, t. II, Madrid, 1995, pág. 3276 y sigs.; ÍDEM, «La problemática de los grupos», en RODRIGUEZ ARTIGAS, F., GARCIA VILLAVERDE, R., FERNANDEZ DE LA GANDARA, L., ALONSO UREBA, A., VELASCO SAN PEDRO, L., y, ESTABAN VELASCO, G., (coords.), *Derecho de sociedades de Responsabilidad Limitada*, t. II, Madrid, 1996, pág. 1221 y sigs.; ESCUDERO ESPINOSA, J., «El grupo de empresas por coordinación: marco jurídico», *Noticias UE*, 1995, pág. 77 y sigs.; ESTEBAN VELASCO, G., «Las sociedades y las empresas multinacionales», *RDM*, 172-173 1984, pág. 4 y sigs.; FERNANDEZ RUIZ, J.L., «Algunas acotaciones sobre el concepto de grupos de sociedades en los derechos mercantil y laboral», en *Estudios de Derecho Mercantil en homenaje al profesor M. Broseta Pont*, t. I, Valencia, 1995, pág. 1219 y sigs.; FERNANDEZ TOMÁS, A., *El control de las empresas multinacionales*, Madrid, 1982; FONT RIBAS, A., «Algunes reflexions a l'entorn dels grups d'empreses», *RJC*, 1982, pág. 827 y sigs.; FORUM EUROPAEUM DERECHO DE GRUPOS, «Por un derecho de los grupos de sociedades para Europa», *RDM*, 232, 1999, pág. 447 y sigs.; FRAGUAS MASSIP, R., «El plan de desarrollo, la concentración de empresas y la Ley de 28 de diciembre de 1963», *RDM*, 1964, pág. 109 y sigs.; GIRON TENA, J., «Introducción: La evolución de los tipos de empresa hasta el cuadro actual de los mismos», en *Las grandes empresas: problemas jurídicos actuales de tipología empresarial, la gran Sociedad Anónima y los grupos de sociedades*, México-Valladolid, 1965, pág. 19 y sigs.; ÍDEM, «Grupos de sociedades», en *Las grandes empresas: problemas jurídicos actuales de tipología empresarial. La gran Sociedad Anónima y los grupos de sociedades*, Valladolid, 1965, pág. 97 y sigs.; ÍDEM, *Derecho de sociedades*, t. I, Madrid, 1976; GONZÁLEZ BIEDMA, «La responsabilidad de los grupos de empresas a efectos laborales», *Relaciones Laborales*, 39, 1989, pág. 81 y sigs.; GISPERT, M.T., y, RIBALTA, J., «La responsabilidad de los administradores y altos cargos en los grupos de empresa», en *Responsabilidad y obligaciones de directivos y administradores*, Barcelona, 1996, pág. 131 y sigs.; GREÑO, J. E., «El tema de la empresa multinacional en tres documentos de organizaciones latinoamericanas», *ADC*, 1972, pág. 783 y sigs.; LAMANDINI, M., «Notas sobre el control conjunto», *RGD*, 1996, pág. 8461 y sigs.; LLEBOT MAJO, J.O., *Grupos de entidades de crédito*, Madrid 1994; LLORENS URRUTIA, M., «Entorno legislativo a los grupos de sociedades», *Estudios empresariales*, 1980, pág. 51 y

sigs.; MASSAGUER FUENTES, J., «La estructura interna de los grupos de sociedades (aspectos jurídico-societario)», *RDM*, 1989, pág. 281 y sigs.; MIQUEL RODRÍGUEZ, J., *La sociedad conjunta*, Madrid 1998; MIRANDA SERRANO, L.M., *Las concentraciones económicas. Derecho europeo español*, Madrid, 1994; MOLINA NAVARRETE, C., *Persona jurídica y disciplina de los grupos de sociedades*, Bolonia, 1995; ÍDEM, *El Derecho nuevo de los grupos de empresa: entre libertad y norma*, Madrid, 1997; ÍDEM, «El derecho y los grupos de sociedades entre garantismo jurídico y flexibilidad económica», *La Ley*, 1997, pág. 1 sigs.; MONEREO PÉREZ, *Teoría jurídica de los grupos de empresas y derecho el trabajo*, Granada, 1997; OLIVENCIA, M., «La agricultura y la Ley de Asociaciones y Uniones de Empresas», (sep. de los *Anales del Centro de Estudios Sociales*), Madrid, s.f., pero 1964; .ORTIZ VAAMONDE, S., «Grupos de sociedades: problemática general y regulación en el Derecho comparado», *AC*, 1996, pág. 25 y sigs.; PÉREZ ALONSO, «Algunas cuestiones laborales sobre los grupos de empresas», *Rev. de Trabajo y Seguridad Social*, 8, 1992, pág. 69 y sigs.; PORTALE, G., «Grupos y capital social», *RGD*, 1995, pág. 13389 y sigs; RODRÍGUEZ MARTINEZ, *Asociaciones y uniones de empresas y prácticas restrictivas de la competencia*, Madrid, 1969; ROJO, A., «Los grupos de sociedades en el Derecho español», *RDM*, 1996, pág. 457 y sigs.; RUIZ PERIS, J.I., «Grupos de empresas y armonización del mercado de valores en la Unión Europea. La perspectiva de la tutela del inversor», *RGD*, 1995, pág. 13431 sigs.; ÍDEM, «Grupos de empresas, mercado de valores e igualdad entre los inversores», *RDM*, 1995, pág. 1447 y sigs.; ÍDEM, «Los grupos en la Ley de sociedades de responsabilidad limitada. Valoración crítica de una regulación fragmentaria», *DN*, 1996, pág. 8 y sigs.; ÍDEM, «Desregulación en el Derecho de sociedades: un estatuto flexible para las filiales comunes y sociedades intragrupo», *RDM*, 1997, pág. 1803 y sigs.; SACRISTAN REPRESA, M., «El grupo de estructura paritaria: caracterización y problemas», *RDM*, 1982, pág. 375 y sigs.; SANCHEZ ALVAREZ, M. M., «Grupos de sociedades y responsabilidad de los administradores», *RDM*, 1998, pág. 117 sigs.; SANCHEZ CALERO, F., «Grupos de sociedades y mercado de valores», *Bol. Fin. Bolsa de Barcelona*, 1979, pág. 38 y sigs.; SANCHEZ DE MIGUEL, M.C., «Los grupos de sociedades: un acercamiento a sus conceptualización desde la perspectiva del derecho español y el derecho comunitario», en BAYLOS A., y, COLLADO, L., *Grupos de empresas y derecho del trabajo*, Madrid, 1994, pág. 49 y sigs.; TERRADILLOS BASOCO, J., «Delitos societarios y grupos de empresas», en BAYLOS, A., y, COLLADO, L., *Grupos de empresas y derecho del trabajo*, Madrid, 1994, pág. 73 y sigs.; URÍA, R., «Teoría de la concentración de empresas», *RDM*, 1949, pág. 315 y sigs.; VICENT CHULIA, F., *Concentración y unión de empresas ante el Derecho español*, Madrid, 1971 (v. también bibliografía sobre agrupaciones de interés económico en el capítulo 29).