

**QUIEN CALLA OTORGA: LA LARGA SOMBRA DE LA
SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA EN ESPAÑA
(1869-1953)**

SUSANA MARTÍNEZ-RODRÍGUEZ

**FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS
DOCUMENTO DE TRABAJO
Nº 715/2013**

De conformidad con la base quinta de la convocatoria del Programa de Estímulo a la Investigación, este trabajo ha sido sometido a evaluación externa anónima de especialistas cualificados a fin de contrastar su nivel técnico.

ISSN: 1988-8767

La serie **DOCUMENTOS DE TRABAJO** incluye avances y resultados de investigaciones dentro de los programas de la Fundación de las Cajas de Ahorros.
Las opiniones son responsabilidad de los autores.

QUIEN CALLA OTORGA: LA LARGA SOMBRA DE LA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA EN ESPAÑA (1869-1953).

Susana Martínez-Rodríguez*

RESUMEN:

Este artículo analiza los mecanismos que los países occidentales con un sistema jurídico civil utilizaron para introducir novedades en el menú organizativo de las sociedades mercantiles. Modificar el Código de Comercio cada vez que surgiera una novedad sería inasumible, por eso emplearon instrumentos alternativos, que exhiben la flexibilidad y maleabilidad propiciada por el mismo código. Aquí estudiamos la trayectoria de la versión española de la sociedad con responsabilidad limitada, o compañía privada con responsabilidad limitada (Private Limited Liability Companies), la modificación más rotunda de todo el siglo XX en materia de sociedades. La *Sociedad de Responsabilidad Limitada* fue mencionada por primera vez en 1869, cuando el legislador apela a la necesidad de importar esta novedad europea para fomentar la empresarialidad en el país, pero hasta 1953 no fue aprobada la primera ley específica al respecto. La explicación de esta peculiaridad reside en que el Código de Comercio de 1885 – todavía hoy vigente – permitía el uso de sociedades mercantiles no especificadas en el texto y este hecho además de ser excepcional en los demás países con una tradición codificadora creó un marco único para la introducción y difusión de la SRL en España. El caso abre una fértil vía a la reinterpretación de la dicotomía entre país con ley común vs. país con ley civil.

Palabras Clave: sociedades jurídicas, sociedad de responsabilidad limitada, sistema jurídico civil, España

Clasificación JEL: K20, N43, N44

* **Dirección de Correspondencia:** susanamartinezr@um.es

Departamento de Economía Aplicada- Campus Regional de Excelencia Mare Nostrum – Universidad de Murcia

Agradecimientos: La autora desea explicitar sus agradecimientos a S. Almenar y T. Guinnane por la lectura de varias versiones de este artículo y sus siempre valiosas impresiones. También agradece los comentarios recibidos de L. Bertola, R. Harris, A. Gregg, N. Lamoreaux, A. P. Martínez Soto, J. Moreno y M. M. Sánchez Ruiz. Esta investigación ha recibido financiación de: Mc Millan Center- Yale University, Programa de Movilidad Castillejo-2011 (Ministerio de Educación, España), Fundación Séneca (Proyecto Evolución de las Sociedades Mercantiles en España (1869-1936) [15147/PHCS/10], y Economic History Program – Yale University. Especial mención merece las estancias realizadas en el Economic Growth Center –Yale University.

1.- INTRODUCCIÓN.

Este artículo analiza la difusión de la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL en adelante) en España y varios mecanismos que permitieron introducir innovaciones jurídico – mercantiles en un país con un régimen de derecho civil. En el caso concreto de la SRL, el instrumento empleado para su difusión fue el principio de atipicidad. Aplicado a las sociedades mercantiles significa que no se sigue una tipología cerrada, es decir, que no existen *numerus clausus* y que el legislador contempla la libertad contractual a la hora de crear nuevas sociedades. Dicha libertad contractual resulta excepcional en la lógica de los códigos mercantiles de la familia latina del XIX, que constituyen un intento por crear un sistema lógico y cerrado de las formas societarias.

Nuestro enfoque vincula una cuestión específica del ordenamiento jurídico español con una literatura mucho más amplia. Hay un debate en la historiografía a propósito de la vinculación entre la tradición legal de un país y su ulterior desarrollo económico. Uno de sus principales impulsores han sido Laporta et al (1997, 1998, 1999, 2008). De forma muy sucinta, sus tesis supondrían que el sistema legal puede dar prioridad a los derechos del individuo o a la conservación de los derechos – ergo la autoridad – del Estado: cuando prima los derechos contractuales del individuo, implícitamente está sentando las bases del desarrollo financiero; pero si la ley está construida para preservar los derechos del Estado moderno sobre los de los individuos, las implicaciones sobre el desarrollo económico y financiero serán adversas. Uno de los corolarios derivados sería el influjo negativo del código de comercio sobre la economía de un país, porque coarta su desarrollo, lo que resulta hasta plausible si se considera el predominio económico contemporáneo del Reino Unido y Estados Unidos de América, ambos países de ley común.

España es un país con una sólida tradición legal civil que siguió muy de cerca los cambios de su vecina Francia. Durante el XIX acometió una profusa modernización y renovación de su codificación, lo que contrasta con los magros logros económicos alcanzados. La legislación mercantil, había sido en algunos aspectos, pionera, pero carente de una estructura económica donde aplicarla. En la etapa previa a la codificación, las *Ordenanzas de Bilbao* (1737) eran admiradas en toda Europa. Con el Código de Comercio de 1829 España fue la primera en permitir la creación de sociedades anónimas (SA en adelante) prescindiendo de la autorización del Monarca y adoptando el principio de publicidad. El Código de Comercio de 1885 rompió, de forma pionera, con el principio de *numerus clausus* en la tipología de sociedades mercantiles y continuó la tradición de que las SA apenas tenían requisitos o restricciones en su constitución y funcionamiento. El Código Civil de 1891 permitió a las sociedades civiles adquirir cualquier forma mercantil. Estas son sólo algunas de las novedades mercantiles más sobresalientes de la

legislación contemporánea y rompen con las pautas seguidas en los países de su entorno. Centraremos nuestra atención en el uso del principio de atipicidad, utilizado para innovar en las sociedades mercantiles sin necesidad de modificar el código, y en concreto para introducir la SRL.

Varios estudios publicados en la última década han subrayado la importancia de la SRL como fórmula jurídico-empresarial exhortadora del desarrollo económico de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs en adelante), y de cómo éstas han sido clave en la dinamización de la economía contemporánea¹. Los expertos han señalado a la SRL por ser una figura mercantil propiciadora de la modernización económica, que a la vez requiere una realidad económica en ebullición (Guinnane, Harris, Lamoreaux, Rosenthal, 2007). La SRL permite que el socio responda frente a terceros sólo con la cantidad aportada al capital social, como en la SA, pero sin soportar los elevados costes en gestión y publicidad que requiere dicha sociedad. El modelo de responsabilidad adoptada permite la atribución de riesgo y de reparto de las pérdidas. El funcionamiento de la responsabilidad ilimitada, que era la fórmula estándar hasta finales del XIX o incluso hasta el XX – salvo casos puntuales, porque el uso de la SA estaba restringido y la sociedad en comandita (SCO en adelante) sólo permitía responsabilidad limitada al socio comanditario – significaba una asunción personal del riesgo, impidiendo que las pérdidas financieras se desplazasen hacia terceros, y haciendo imposible la permanencia en el mercado del empresario que fracasaba. La responsabilidad limitada supone un cambio de concepción, una alabanza al empresario innovador, y la compensación de este riesgo, es socializar su fracaso, con el apoyo del legislador, quien acepta que sea el mismo empresario quien fija su responsabilidad.

Alemania fue el primer país con una legislación específica sobre SRL. No obstante, con anterioridad otros países intentaron implantar una figura con características semejantes. Hay investigaciones en marcha sobre tipos de sociedades mercantiles con responsabilidad limitada en Estados Unidos e Inglaterra previas a la experiencia germana². Dichos estudios tienen en común que analizan economías líderes, en un contexto de fuerte desarrollo económico, donde el empresario demanda más flexibilidad para gestionar sus negocios y diversificar sus inversiones. España no entró de lleno en su industrialización y modernización hasta mediados del XX, sin embargo contó con juristas que señalaron la conveniencia de permitir el desarrollo de nuevas sociedades con responsabilidad limitada diferentes a la SA.

¹ Desde 2002 el Banco Mundial desarrolla un proyecto mundial, *The Doing Business Project*, en el que analiza la regulación institucional de las SMEs. La PLLS es una de las fórmulas que más ventajas presenta para este tipo de sociedades (<http://www.doingbusiness.org/about-us>)

² Harris para Reino Unido y Lamoreaux para US.

Antes de que Alemania aprobase la primera ley de SRL en 1892, otros países plantearon propuestas orientadas hacia la misma finalidad, pero fracasaron (Francia, México y Brazil). El caso español, como los anteriores, exhibe intentos malogrados de SRL, si bien lo excepcional es que contó con una tipología abierta de sociedades mercantiles que permitiría que la sociedad que cumpliera con la legalidad vigente fuera válida, con independencia de que siguiera o no las características de una de las fórmulas tipificadas del menú (sociedad colectiva – SC en adelante -, SCO o SA). En el contexto inmediato, los códigos mercantiles – a semejanza del francés – disponían de una serie de opciones cerradas - *numerus clausus* - en las opciones mercantiles. Esta característica novedosa del Código español de 1885 con respecto al de 1829 propició que abogados, notarios y registradores mercantiles desempeñasen un papel muy activo en la exitosa difusión de la SRL antes de que tuvieran una ley propia, porque a ellos correspondía “diseñar” las características de la naciente sociedad. Lo que acabamos de describir se asemeja a la forma de proceder en los países de ley común, que basaban su sistema legal principalmente en la interpretación de sentencias y sus decisiones evolucionaban con la práctica: un marco legal general definido, pero flexible, donde la experiencia era vital para construir una nueva realidad jurídica. Algunos estudios han matizado la supuesta rigidez de la ley civil, señalando otros mecanismos. Lamoreaux y Rosenthal (2005) mostraron que el conservadurismo de los jueces puede frenar las innovaciones legales. Por otro lado, Guinnane (en curso) puntualiza que la modificación que popularizó la GmbH en 1911 no pasó a ser ley escrita hasta los años 1980.

Es incomprensible el éxito de la SRL sin analizar en profundidad los mecanismos de flexibilidad del Código de Comercio, porque ofrecen el suficiente margen legal de maniobra para que una nueva realidad jurídica progrese. El Reglamento del Registro Mercantil de 1919 sólo especificaba la forma para registrar la SRL, fue el ejercicio privado de los notarios, quienes con su asesoramiento sobre los pactos privados de la SRL, teniendo en consideración la experiencia internacional y la jurisprudencia española, propiciaron su difusión. De esta forma, se fue configurando el entorno operativo de la nueva figura: con la experiencia, la práctica y la observación. Cuando se aprueba su ley específica en 1953 más del 40% del total de las nuevas sociedades inscritas son SRL. El ejercicio continuado, que no la ley escrita, construyeron un ambiente de garantía donde el empresario elegía la nueva figura por sus ventajas y la seguridad jurídica que ofrecía, aún sin contar con una ley propia. Y el principio de atipicidad garantiza la legalidad del proceso.

La SRL se hizo muy popular y antes de 1936 ganó el espacio cedido por las sociedades personales, SC y SCO. Estas últimas casi desaparecieron al final del periodo analizado (1886-1936) (Guinnane, Martínez-Rodríguez, 2012). La ley de SRL de 1953 concibe la figura como

una opción para que las SA excluidas de la Ley de SA (1951) por tener un capital inferior a 5 millones de pesetas, continuaran disfrutando de la responsabilidad limitada.

Organizamos el artículo de la siguiente manera. La Sección 2 analiza los precedentes de la SRL, anteriores a 1892 – año en el que se aprueba la primera ley de PLLC en Alemania. Esta sección gira alrededor de la experiencia española, pero con abundantes alusiones internacionales. A un lado y al otro del Atlántico dichas propuestas particulares sobre la PLLC languidecieron, logrando en el mejor de los casos dotar de más libertad a la SA. Analizamos con detalle el proceso de formulación y debate del Código de Comercio de 1885 en cuanto a las sociedades mercantiles; nos preguntamos qué hay de particular en el código español y cómo influyó en el ulterior desarrollo de la SRL. Destacamos dos hechos: (1) durante la discusión del código fue presentada una innovadora propuesta de sociedad colectiva con responsabilidad limitada (2) La anterior propuesta es rechazada, apelando a que el Código incluye mecanismos para incluir nuevas figuras no explicitadas en el texto. ¿De dónde provino la inspiración de esta figura? El principio de atipicidad, totalmente novedoso en el contexto de la familia legal latina decimonónica, ofrecía la posibilidad de innovar en base a la práctica, como en las familias de ley común. Y sorprendería mucho más el escaso éxito de este gran avance de no ser porque estamos ante uno de los países de Europa Occidental que sólo tímidamente, y de forma muy parcial, accedieron a la modernización económica durante el XIX.

En la Sección 3 reflexionamos sobre la relación entre las innovaciones jurídicas y el contexto donde pretenden ser implantadas; además del peso del crecimiento económico, había en España una característica del legislador que frenó las demandas específicas sobre la SRL: la gran capacidad de interpretación, maleabilidad, y transigencia en el cumplimiento de los aspectos formales de las fórmulas societarias estándar... todos esto propició que, antes de haber formalmente SRL, sí hubo otras sociedades que ofrecieron ventajas similares, pero encubiertas bajo otras denominaciones. Una forma de innovar era poniendo en práctica “nuevas” sociedades que fueran la combinación de dos formas ya conocidas, o que adoptasen parcialmente las características de un tipo de sociedad. Hemos localizado en la literatura y en la praxis tres formas de implementar la SRL pero utilizando las formas jurídicas convencionales conocidas. También revisamos la opinión de los juristas y economistas contemporáneos sobre la SRL, las ventajas de su difusión en España y el modo más conveniente de realizarla.

En la primera década del XX, cuando la economía española comienza un largo ciclo de bonanza, las demandas para implantar la SRL son rotundas, y aparecen las primeras propuestas legales. En la Sección 4 analizamos estas propuestas, que fracasan, y también las primeras leyes que recogen la existencia de la SRL. A partir de 1919 se regula el procedimiento de inscripción de la SRL, y se inicia una nueva etapa de difusión. En la Sección 5 planteamos

las líneas generales de funcionamiento de la figura antes de que contara con una ley propia, basándonos en sentencias y disposiciones legales de la época. Unas breves conclusiones cierran el estudio.

2.- PRECEDENTES, ANTECEDENTES LEJANOS, CERCANOS Y PARECIDOS RAZONABLES A LA SRL.

La gran aportación de la SRL era que permitía a los socios limitar su responsabilidad a la aportación realizada al capital de la sociedad, pero con mayor flexibilidad en la constitución y la organización que lo exigido en una SA. La SRL contemporánea está caracterizada por cuatro puntos esenciales (Jiménez, 2006, p. 2-4):

1. Distribuye el riesgo entre varios socios, limitándolo a la cuantía de su aportación al capital de la sociedad.
2. Considera las cualidades personales de los socios, y a la vez tiene personalidad jurídica propia.
3. Simplifica los trámites de constitución y flexibiliza la estructura de funcionamiento.
4. La circulación y transmisión de las cuotas de capital está limitada.

La SRL alemana, aprobada en 1892, surge con el objetivo de superar las excesivas barreras que rodeaban la creación de la SA en aquel contexto particular (Guinnane, Rosenthal, 2009). Treinta años antes en Inglaterra, la *Company Act* (1862) había sentado las bases para que las pequeñas empresas tuvieran acceso a la creación de sociedades por acciones. Dos grupos de compañías sacaron partido de esta ley: por un lado, las que funcionaban como SA, empresas a las que estaba destinada la ley; por otro lado, negocios más modestos que, a cambio de soportar los costes de publicidad y organizativos requeridos por la ley, accedieron a las ventajas de limitar su responsabilidad al capital aportado. Este segundo tipo de empresas sí ofrecen en la práctica rasgos diferenciadores de las SA, que eran las destinatarias originarias de la ley: el negocio surgía entre socios con lazos afectivos o personales de algún tipo (un familiar, un empleado, un colaborador), lo que limitaba la transferibilidad de las acciones (no deseaban perder la afinidad entre los socios); en segundo lugar, precisamente por este carácter cerrado y relativamente modesto, no acudían al mercado del crédito (Harris, 2009).

La mencionada ley de 1862 consolidó la libertad para crear SA a través del proceso de registro, iniciado con la ley de 1844 y afianzado en 1855-1856 con la opción de que las entidades creadas a su cobijo tuvieran responsabilidad limitada. Ninguna de las anteriores leyes distingue entre las sociedades según el número de socios, o el capital, o especificaba que las participaciones en el capital podían ser (o no) transferibles (libremente) a terceros. Fue la

experiencia quien matizó y moldeó las dos realidades antes descritas. Varios hechos acontecidos en fechas cercanas a 1862 muestran que la novedad circuló con rapidez hacia otras latitudes.

La aprobación de la *Limited Liability Act* en 1855-56 y la *Company Act* en 1862 fueron piezas clave en el desarrollo económico posterior en toda Europa. El ambiente que rodeó la aprobación de estas disposiciones en Inglaterra era de gran actividad económica, con crecientes oportunidades de negocio (Saville, 1956). En el mismo contexto habían surgido otras nuevas formas de organización económica, como las cooperativas, las sociedades mutuas, y había un fuerte clamor por lograr una mayor flexibilidad para invertir capital, sin que su dueño comprometiera toda su fortuna personal. De forma simplista podemos señalar que en Inglaterra había dos opciones societarias fundamentales que equivalían a las SC y las SA del continente³. Testimonios de la época desvelan que economistas y empresarios británicos habían solicitado desde mediados del siglo XIX más opciones para organizar legalmente las empresas, mostrando un interés especial por la SCO continental, admirando el hecho de que algunos de sus socios sólo respondían ante terceros con la cantidad aportada, a cambio de permanecer al margen de la gestión (Hilaire, 1986, p. 170-171)⁴. Las reclamaciones consiguieron flexibilizar la ley de la SA, y a su amparo creció una figura con las características propias arriba comentadas, que puede considerarse un antecedente de la PLLC. La misma, como forma societaria del derecho positivo, no fue aprobada en Inglaterra hasta 1907; y con anterioridad ya había sido formalizada en Alemania, Portugal y Austria.

Varios hechos concretos muestran las repercusiones de la ley de 1862 fuera del Reino Unido. En Europa existen varias familias legales, por lo que establecer paralelismos entre el régimen jurídico europeo continental y el de Reino Unido no está exento de complicaciones. Podemos tomar como ejemplo el caso francés, dada su influencia en toda Europa y en la legislación española en particular⁵. El legislador dispuso de 3 fórmulas para organizar las sociedades mercantiles: SC, SCO (simples o por acciones) y SA. En Francia el requerimiento de una autorización gubernativa para la creación de SA – presente en Europa durante buena parte del XIX - propició que muchos negocios adoptaran la forma de SCO por acciones. Creció de forma extraordinaria su número, al tiempo que las barreras legales continuaban obstaculizando la

³ Para un detallado análisis de las sociedades en el Reino Unido, su legislación y marco institucional: Harris (2000).

⁴ El empleo más recurrente eran los transportes de ultramar donde la figura del comanditario permitía lograr los capitales precisos para grandes empresas. Algunos estudios vinculan la SCO con una forma de asociación de la ley romana (Hilaire, 1986, p. 173).

⁵ Para una amplia caracterización de los distintos tipos de sociedades en Francia: Pic y Baratin (1927, p. 44 y ss).

creación de SA⁶. La SCO fue objeto en Francia de una nueva ley el 17 de julio de 1856; y la ley de SA de 1867 le dedicaría el primer título. Estos hechos ratifican su importancia y desvelan que la clase empresarial demandaba limitar la responsabilidad social a los socios.

Francia aprobó en 1863 una ley para *Sociétés à Responsabilité Limitée* (SARL), que seguía la senda inglesa de ofrecer más libertad para la creación de SA. De hecho, la primera denominación barajada fue “SA libre” (Romiguere, 1863, p. 48) (Pic, Baratin, 1927, p. 3 en una nota). El preámbulo de la ley manifiesta que la finalidad última era ofrecer un marco legal más adecuado al desarrollo comercial e industrial (Romiguere, 1863, p. 160; p. 251). En los años anteriores varios habían sido los pasos, a veces titubeantes, para permitir la actuación de empresas extranjeras en Francia. A veces los tratados internacionales se encontraban con que el sistema jurídico de los países firmantes carecía de recursos legales para hospedar a las empresas extranjeras. Citaremos dos casos relevantes para nuestro estudio. El tratado de comercio de 1857 (mayo) tenía como objetivo permitir el establecimiento de las SA belgas en Francia – en reciprocidad de un acuerdo previo por el que Bélgica permitía el funcionamiento de SA francesas en su territorio-. Y el art. 2 de este tratado establecía que terceros países podrían adherirse a dicho acuerdo. Un grupo de empresas especialmente sensible a esta ventaja, por lo numerosas, fueron las “limited company” inglesas. ¿Qué era una “limited” en Francia? Sencillamente no existía. Tenía rasgos comunes con la SA, pero diferencias insalvables, como que no necesitaba autorización para establecerse. Un nuevo tratado de comercio del 15 de mayo de 1862 rectificaba la liberalidad anterior y volvía a la situación pretérita, donde las SA extranjeras deberían asumir, por imperativo, la ley francesa. Una sentencia posterior de 1862 avala el último cambio: la sala segunda de la corte de Rennes (20 junio de 1862) negó a un ciudadano francés el derecho de denominar a una compañía anglo-francesa (de la que era socio) “limited”, apelando a que se trataba de “un tipo de SA” que no estaba autorizada por la legislación gala. El legislador francés apoyó su decisión en el tratado de comercio internacional de 1862 (Romiguere, 1863, p. 169-170).

La situación cambió con la ley de 1863. La SARL permitía que las SA con un capital de hasta 20 millones de francos pudieran registrarse sin autorización previa⁷. La vigencia de esta ley fue corta. A partir de 1867 todas las SA, con independencia de su capital podían ser registradas libremente, sin previa autorización, a través de la inscripción en un registro. La inscripción de la

⁶ Girón Tena (1986, v.1, p 204) realiza este comentario pero sin soporte documental. Kessler (2003, p. 511-548) ofrece un completo estudio sobre SCO y la responsabilidad limitada. El uso abusivo de las SCO dio lugar a la expresión “fièvre commandites”: entre 1823 y 1838 fueron creadas 1340 comanditas por acciones y tan sólo 157 anónimas. En 1830 llegó al Congreso Francés un proyecto de ley con intención de regularlas, pero fue bloqueado por el grupo liberal.

⁷ La traducción demasiado apegada al término “limited companies by guarantee” fue motivo de crítica. En Francia hubo otras propuestas, por ejemplo, “societe anonyme libre” (Pic, Baratin, 1927, p. 3). La primera acepción fue la transmitida a algunos países de lengua romance: España y México, por ejemplo. Brazil, Italia y Portugal emplearán la expresión “quotas”.

SCO, hasta entonces, muestra un progresivo declive hasta 1888 (considerando la etapa 1852-1888); a continuación experimentan un crecimiento significativo en todo el periodo 1888-1914, y a partir de este momento desciende irreversiblemente hasta su práctica desaparición (Guinnane, Harris, Lamoreaux, Rosenthal, 2007).

Esta idea de sociedad por acciones limitada a cierto capital “viajó” a varios países de América. En Brazil, bajo el nombre de SRL y de la mano del ministro Jose Thomas Nabuco de Araujo, surgió un proyecto fallido en 1865, reglamentando una modalidad de SA sin necesidad de autorización previa del gobierno, también inspirado en la ley francesa de 1863⁸. El Código de Comercio de México de 1884, caracterizado por ensalzar el principio de libertad - hasta el punto de que la inscripción en el Registro Mercantil era potestativa (Barrera Graf, 1990, p. 75-76) -, efectuó un amago de la ley de 1863 (Salinas, 1990, p. 576), también utilizando la denominación de SRL. La figura desaparece del Código de 1889. Italia en el Código de Comercio de 1882 establece la SA “per quota”⁹, si bien la falta de más especificaciones y reglamentación, no favoreció su desarrollo; la anexión a Italia de la región de Trento y de Venecia, así como su proximidad con Austria – con ley propia para la PLLC desde 1906 - estimuló el debate sobre las PLLC a comienzos del XX (Pic, Baratin, 1927, p.23). Un caso exitoso de PLLS fue la “limited associated”, con presencia en la primera mitad del XIX en varios estados de Estados Unidos (de América), promovida por emigrantes alemanes e ingleses (Guinnane, Harris, Lamoreaux, Rosenthal, 2007). En España, en 1883, hubo una propuesta concreta de “SC con responsabilidad limitada”, presentada en el Parlamento, durante el debate del futuro Código de Comercio. Lo singular es que no se trataba de una SARL *à la française*, sino de una SC con responsabilidad limitada, o sea, una sociedad con carácter personalista y responsabilidad limitada para todos los socios. La propuesta no prosperó por varios motivos, y el fundamental fue que el futuro código mercantil contemplaba el principio de atipicidad para las sociedades mercantiles. Hasta entonces, aún reconociendo una gran laxitud en la aplicación del código de 1829, habían existido *numerus clausus* para las sociedades mercantiles, lo que significa que solo estaban a disposición de los particulares (es decir, los hombres de negocios, los comerciantes) los tres modelos dictados por el legislador. La estricta interpretación del código permitía la creación de SRL, o de cualquier otro tipo de sociedad mercantil que no estuviera incluida en su articulado – es decir, de una sociedad mercantil atípica - siempre que respetase la legalidad. Este es un hecho excepcional y por tal motivo, procedemos a secuenciar en los siguientes apartados la elaboración, debate y aprobación del código, dado que juega un papel vital en el posterior desarrollo de la SRL, carente de ley propia.

⁸ Información extraída de Solá (1951, p. 21).

⁹Codice di Commercio del regno d'Italia (1882, p. 32-33)

2.1- ¿POR QUÉ EL CODIGO DE COMERCIO (1869) PERMITIA CREAR SOCIEDADES (COMO LA SRL) NO EXPLICITADAS EN EL ARTICULADO?

En esta sección intentamos dar respuesta al interrogante que da título al epígrafe. Respetando la cronología de los hechos históricos, analizamos tres puntos clave: 1) las sociedades con responsabilidad limitada en las bases para un nuevo código de comercio de 1869; 2) la excepción al principio de *numerus clausus* del código; 3) el rechazo de la propuesta particular de SC con responsabilidad limitada. En la renovación de la legislación mercantil, acometida en la segunda mitad del XIX, el principio de *numerus apertus* – es decir, la ausencia de *numerus clausus* - abrirá una vía para innovar en la tipología de las sociedades mercantiles. Duque Domínguez (1968, p. 72 y ss.) subraya que la tendencia observada durante el XIX, influida por la ideología liberal, continúa vigente en la doctrina y jurisprudencia de comienzos del XX y se confirma en el Reglamento del Registro Mercantil de 1919 (art. 123). El Reglamento del Registro Mercantil de 1956 rompe dicha tendencia al adoptar una concepción restrictiva y reservar la protección registral sólo a las sociedades constituidas con arreglo a las disposiciones o formas del Código de Comercio o a las Leyes Especiales. A tenor de estas reflexiones L. Fernández de la Gándara (1977, p.84) generaliza que en la segunda mitad del XX terminaron de abandonarse las concepciones político-jurídicas liberales del XIX por un sistema cerrado, de *numerus clausus*.

2.1.1- LA INFLUENCIA EUROPEA EN LAS PROPUESTAS DE CODIFICACIÓN DE 1869.

En 1869 aparece la primera alusión en la literatura española a un nuevo tipo de sociedades con responsabilidad limitada distinto de las SA y de las SCO que, comenta el legislador, ya estaba funcionando en Europa¹⁰. La anterior invocación tiene lugar justo después de la Revolución Gloriosa (1868), en un contexto intelectual ávido por importar las novedades de la Europa desarrollada, tras una etapa de claro atraso económico, social e intelectual. La Revolución de 1868 destronó a la reina Isabel II y a su régimen de camarillas y privilegios. Los liberales encargados de formar el nuevo gobierno, con el objetivo de afianzar en España la modernización económica y social, acometerán una gran labor de revisión legislativa. Urgía cimentar una sociedad con bases liberales y modernas; en el aspecto político y social aprobaron las libertades fundamentales del individuo y prepararon una nueva constitución (Constitución de 1869); en lo económico, sentaron nuevas bases jurídicas, eliminaron los últimos vestigios del Antiguo Régimen y afianzaron las directrices para el desarrollo del capitalismo contemporáneo. Respecto a esto último: (1) aprueban las líneas fundamentales

¹⁰ 5ª base del RD de 20 de septiembre de 1869.

para un nuevo Código de Comercio y (2) aprueban una ley que permite la creación de SA sin autorización expresa, sólo a través de la publicidad y el registro público, reinstaurando así la libertad que ya existía en el Código de Comercio de 1829.

El Gobierno Provisional era consciente del estado de atraso de la legislación mercantil. La parte de sociedades del Código de Comercio de 1829 había sido prohibida en 1847, precedida por una serie de escándalos financieros y convulsiones bursátiles. La ley de 1847 restringió la creación de todo tipo de sociedades por acciones – SA y SCO por acciones, con modificaciones posteriores importantes que permitieron su aparición en determinados sectores de la economía, - a la obtención de un permiso expreso. Esto era un claro retroceso respecto a la situación anterior, dado que el código de 1829 sólo exigía a la SA cumplir con los requisitos de publicidad registral. Tortella (1968; 1973) subrayó que la falta de libertad para crear sociedades por acciones fue un elemento contraceptivo de la actividad industrial; y apuntó como indicador el gran incremento de sociedades por acciones de carácter financiero formadas tras la modificación legislativa de 1856. Esta tesis clásica de la historiografía española ha sido posteriormente matizada, alegando la imposibilidad de determinar con plena seguridad, por tratarse de un contrafactual, que, bajo otro contexto, habrían proliferado las formas anónimas en sectores distintos al ferroviario y financiero, es decir en aquellas actividades que no estaban fuertemente subvencionadas¹¹.

La ley de creación de SA de 1869 - *Ley de Libertad de Creación de Sociedades por Acciones y de Crédito* (19.10.1869) – además de restituir la legislación previa en materia de sociedades, señalaba la necesidad de modernizarla. El art.1 de la nueva ley establece la libertad para crear todo tipo de asociaciones con carácter industrial o comercial. El art. 2 dictaminaba la obligatoriedad de que toda sociedad mercantil quedara registrada en escritura pública, y daba libertad a los socios de consignar en los estatutos “los pactos ó reglas que estimen convenientes para su régimen o administración”. Desvela por tanto la Ley de Bases de 1869 una cierta insuficiencia – presente o futura - de las formas mercantiles tradicionales para atender las necesidades del tráfico económico. Además señalaba: “podrán obtener la forma que los asociados crean conveniente establecer en la escritura fundamental”. Y por último contenía dos artículos adicionales que instaban a la revisión del Código de 1829 para que incorporara con plenitud este espíritu de libertad y “cesará[a] la limitación establecida en el artículo 2º de la ley” es decir, que las sociedades mercantiles no estuvieran obligadas a adoptar las tres fórmulas societarias convencionales (Andrino, 1997) (Erro, 1995).

¹¹ Algunos autores que han vuelto sobre esta discusión: Botrel, Chastagneret (1973); Prados de la Escosura (1988), Erro (1995) y ésta última a su vez cita el trabajo de García López (1994) que insiste en la flexibilidad de las sociedades personalistas en la España del XIX.

El 20 de septiembre de 1869, Echegaray, Ministro de Fomento, firmó un Decreto para nombrar una nueva comisión encargada de revisar el Código de Comercio. En la base quinta establecía que en el futuro código tendrían cabida “sociedades con responsabilidad más o menos limitada”, ya conocidas en Europa. La propuesta conectaba con el candente debate europeo sobre la creación general de SA por simple inscripción, es decir, sin necesidad de solicitar autorización expresa. En 1844 Inglaterra permitió la creación de sociedades por acciones a través del simple registro (*Registration, Incorporation and Regulation Act, 1844*) y en 1855-56 permitiría a las compañías restringir su responsabilidad frente a terceros a la cantidad de capital que aportaban. En Francia el proceso que permitiría la creación de SA a partir de su inscripción en el Registro Mercantil se hizo en dos pasos: con la ley de SARL de 1863 y la ley de SA de 1867. Otros países siguieron la misma senda: España en 1869, Alemania en 1879, Bélgica 1873, Hungría en 1875 y en Italia a través del Código de Comercio de 1882 (Howard, 1934, p. 107).

Es importante incidir en el hecho de que, a pesar de la rápida circulación de la novedad de las *Companies Act* (1862) al resto de Europa, ya directamente o por medio de traducciones a otras lenguas, la asimilación de ideas en España no hubiera sido posible sin un cambio trascendental en la filosofía jurídica. Una nueva concepción filosófica del derecho irrumpió a finales de los años 1840 a través de dos académicos, Sanz del Río y Giner de los Ríos, ambos catedráticos de Filosofía de Derecho en la Univ. Central de Madrid. Desde allí difundieron las ideas de Krause, Aherns, Tiberghien y Röder, que darían lugar a un movimiento filosófico propio, denominado krausismo. La doctrina krausista reclamaba el derecho de absoluta libertad de emisión del pensamiento; y el Derecho ocupaba un puesto central dentro de su sistema, muy vinculado a la ética (Díaz, 2003). Aplicado al campo que nos atañe, estaríamos frente a una escuela de pensamiento que justificaba las tesis liberales y concretaba uno de los mantras del Gobierno provisional: libertad para asociarse – plasmada en la constitución de 1869 - y libertad para contratar – materializada en la ley de SA y la ley de bases del nuevo Código de Comercio, ambas aprobadas en 1869 -. Muchos miembros del Gobierno constituido en 1868, de los redactores de la ley de SA y de la Comisión del Código de Comercio de 1869 eran krausistas, o estuvieron vinculados al movimiento.

2.2.- EL NUEVO CÓDIGO DE COMERCIO Y LA EXCEPCIÓN AL PRINCIPIO DE *NUMERUS CLAUSUS*

En la revisión final de la sección referente a las sociedades mercantiles del que sería el nuevo Código de Comercio (en 1881, durante las sesiones del 8, 12 y 19 de abril) no hay ni una sola mención explícita a la responsabilidad limitada de los socios, o a las sociedades de

responsabilidad limitada, ignorando lo que establecía la ley de bases de 20 de septiembre de 1869 acerca de que el nuevo código permitiría el establecimiento de dichas sociedades. No obstante, hay una modificación sobre la libertad de contratación que marcará la literatura y el debate jurídico-mercantil posterior: la ruptura del principio de *numerus clausus* en las fórmulas societarias¹². Esto significaba que ya no habría un menú cerrado a la hora de elegir una figura mercantil, como en Francia – art. 19 del Código de Comercio de 1807¹³ - o Alemania. Los expertos que propusieron este cambio fueron Colmeiro y Moret, dos prestigiosos catedráticos de Economía Política de tendencia liberal¹⁴. La modificación del entonces art. 136 pretendía sustituir las restricciones del código vigente (de 1829) a la introducción de nuevas fórmulas que no estuvieran definidas de forma explícita por una libertad absoluta en los contratos mercantiles. La versión definitiva del texto legal confirma en los art. 117 y art. 122 esta atipicidad respecto a los países de derecho civil coetáneos (Barrera, 1990, p. 128) (Girón, 1986, p. 90). ¿Por qué se introduce esta modificación? En las actas transcritas no hay ninguna aclaración sobre las motivaciones de los dos maestros de la Escuela Liberal. La medida española no imitaba ninguna actuación acaecida en los países de los que recibía influencia, v. gr, de Francia. Sí era coherente con la ley de bases de 1869, y la ley de SA del mismo año. Podemos además aducir que la premura por sacar adelante el proyecto – en curso desde 1869!- obligó a dejar temas pendientes. La expresión que acaba con el principio de *numerus clausus*: “*Por regla general, [las Compañías mercantiles se constituirán adoptando alguna de las siguientes formas (...)]*” (art.- 122) ¿puede considerarse azarosa? Rotundamente no. Dicha clausula ofrecía una opción para incorporar todas las novedades que pudieran surgir en materia de sociedades y estaba en consonancia con el espíritu de 1869 subrayado en el R.D de 1.3.1881. La “Exposición de Motivos (del Código)” reproduce la defensa de la libertad contractual tal y como venía formulada en el texto de la Ley de Bases y ratifica una amplia libertad de asociación (Girón, 1963, p. 86). Y la fórmula enunciativa del art. 122 queda confirmada con el principio de libertad en el contrato de compañía mercantil del art. 117. No obstante, la interpretación y puesta en práctica de misma estuvo rodeada de profusos debates, como veremos en la Sección 3.

2.3.- LA PROPUESTA DE SOCIEDADES COLECTIVAS CON RESPONSABILIDAD LIMITADA.

¹² Sobre el principio de atipicidad: Hansmann, Kraakman (2002, p. 373-420)

¹³ Art. 19: “La ley reconoce 3 tipos de sociedades mercantiles: sociedad colectiva, sociedad en comandita y sociedad anónima” (Code du Commerce Française, 1807).

¹⁴ Serrano (2001, p. 133-135) realiza un análisis de la aportación de estos autores a la historia del pensamiento económico.

El 6 de diciembre de 1882 el proyecto del Código de Comercio fue presentado en las Cortes, a continuación se inició una ronda de enmiendas. Las intervenciones de los diputados desvelan que el Código había defraudado respecto a las figuras societarias, ya que algunas de las propuestas ahondan en la incompletitud del articulado de la SA y a propósito de la libertad de contratación. El momento y contexto histórico posiblemente fueron determinantes: la crisis financiera de 1882 vendría seguida de una prolongada depresión agraria (Comín, Hernández, Llopis, 2010, p. 282). Del conjunto de propuestas destacan un conjunto realizadas por diputados catalanes, vinculados con el mundo del comercio y la industria¹⁵. Nos centraremos en las alusivas a las SRL. Maciá Bonaplata abrió la discusión señalando que faltaba en el proyecto un tipo de sociedades “que en el extranjero vienen titulándose de capitales con responsabilidad limitada, ó sea aquellas en que los socios comanditarios, interviniendo en la gerencia pueden venir a contribuir a la gestión de la sociedad sin arrastrar la responsabilidad como gerentes” (DSC. Sesión 24.01.1883). Y Fabra y Deas presentó una propuesta concreta de “sociedades colectivas de responsabilidad limitada”; puntualiza que no se refiere a la *limited society* inglesa, pero no ofrece ninguna referencia geográfica de dónde funcionaban las novedosas sociedades (DSC, Sesión 24.1.1883, nº29, p. 608). En 1883 no existe ninguna SRL que esté operando “per se”. Sí había habido cambios en los menús societarios de las casas legales europeas más importantes que pueden ser interpretados como una nueva figura próxima a la SRL. La mayor parte de estas propuestas derivaron de la interpretación francesa de la *Company Act* (1862), la SARL de 1863, como comentamos en la Sección 2.1.

La propuesta de Fabra y Deas habla con claridad de una SC con responsabilidad limitada, no de una SA pequeña, por lo que debe descartarse la influencia francesa. ¿De dónde emanaba el modelo? En la década de 1880 hemos localizado dos posibles referencias sobre este asunto: (1) las propuestas para flexibilizar la creación de las SA, que daría lugar a la GmbH (Guinnane, en curso); (2) las experiencias puntuales de Estados Unidos (de América) con las “limited associations” (Lamoreaux, en curso). Sabemos que el diputado español tenía acceso preferente a la prensa extranjera, porque era hermano de Nilo Fabra y Deas, también parlamentario y dueño de una de las agencias de noticias más relevantes de Madrid, donde ambos residían (Barreiro, 2002) (Paz, 1978 [1988]).

Fabra y Deas fundamenta la necesidad de las SC con responsabilidad limitada exhibiendo situaciones particulares donde la SCO y la SC resultaban insuficientes (DSC, 24.1.1883, nº29, p. 608). Uno de estos ejemplos era el de un inventor que necesitaba del capital; nada

¹⁵Se trata de: Pedro Bosh i Labrús, Juan Fabra i Floreta, Maciá Bonaplata y Eduardo Reig (DSC, 11.12.1882, nº5, p. 61). Palomas i Moncholi (2002) ofrece cumplida información sobre los personajes: Pedro Bosh (J. Palomas i Moncholi, 2002, p. 462-468) vinculado con el sector empresarial, Fabra i Floreta (J. Palomas i Moncholi (2002, p.535-536) fue un destacado comerciante, Eduardo Reig, industrial; y Maciá Bonaplata (J. Palomas i Moncholi, 2002, p. 485-488) miembro de una prestigiosa saga de empresarios catalanes.

garantizaba que además fuera un buen gestor, por lo que el dueño del capital desearía tomar parte activa en la gestión del negocio para velar por su inversión. El caso relatado refleja la situación de los comerciantes que, ante una nueva oportunidad empresarial, no deseaban arriesgar toda su fortuna participando como socios colectivos, ni querían permanecer al margen de la gestión, como socios comanditarios. La propuesta del diputado estaba caracterizada como una SC donde los socios restringían su responsabilidad personal a la cantidad aportada al capital social (DSC, 24.1.1883, nº29, p. 608-609), fijaba las características de una sociedad de tipo personalista, y otorgaba grandes poderes al gerente. La protección a terceros estaba garantizada con la rigurosa aplicación del principio de publicidad, y que en todos los documentos de la sociedad la razón social debería incluir las palabras “sociedad de responsabilidad limitada” más el importe del capital social” (art. 149). Además, en el caso de que algún socio no aportara al capital social las cantidades estipuladas, los demás (socios) quedarían obligados solidariamente respecto a terceros.

La propuesta de Fabra y Deas fue rechazada por dos razones. Una protocolaria, de forma: la propuesta había sido presentada fuera de plazo, por lo que el reglamento impedía su consideración. Otra de tipo doctrinal, de fondo: porque el código propuesto defendía en su articulado un carácter abierto en cuanto a la tipología de sociedades mercantiles (es decir, apelando al principio de atipicidad) (DSC, 24.1.1883, nº29). Fabra y Deas, en su turno de réplica, afirmó que en la legislación vigente - el art. 2 de la ley de SA de 1869 - había una invitación encubierta a las sociedades “de facto” con responsabilidad limitada-. Aquí veía el diputado una desvirtuación del uso de la SA “que es un molde demasiado amplio cuando se trata de asociarse 2 o 3 individuos que quieren comprometerse hasta cierto punto” (DSC, 24.1.1883, nº29).

Los hechos descritos guardan paralelismos con el uso de la *Company Act* (1862). Lo que Fabra y Deas consideraba un ardid en realidad no lo era, ya que el Código de Comercio de 1829 establecía un marco para las SA muy flexible, sin marcar un capital mínimo, o número de socios. Cuando fue reinstaurado en 1869 no hubo ningún cambio al respecto; es más, se acentuó la libertad en el sentido arriba comentado. Para terminar con este apartado llamamos la atención sobre varios hechos. Primero, la utilización de la SA en España desde 1869 habría permitido, al menos sobre el papel, lo mismo que la *Company Act*. En segundo lugar, Fabra y Deas consideraba que su propuesta daba mejor cobertura a la “SA pequeña”, ya que un capital modesto ensombrecía los grandes horizontes de la SA¹⁶. Subrayamos un tercer elemento: en el

¹⁶ En la misma ronda de alegaciones al futuro código tomó la palabra otro diputado que calificó la SA como la forma propia de las grandes empresas destinadas a acometer obras públicas (DSC, 24.1.1883, nº29).

Reino Unido el desarrollo económico propició la aparición de las SRL “de facto”, ¿acaso el débil desarrollo económico español también propició esta SA flexible?

3.- ¿CUÁNTO INFLUYE EL CONTEXTO? DESARROLLO ECONÓMICO, OBSTACULOS, OPORTUNIDADES E IDEAS.

El debate sobre la SRL reaparece a finales del XIX, y se convertirá en un tema recurrente durante las primeras décadas del XX, involucrando a juristas destacados. Esta “moda” coincidió con la fase alcista del ciclo económico. El primer tercio del XX fue de gran dinamismo para las rentas empresariales españolas. En particular, entre 1895 y 1904 fraguose un contexto favorable para el desarrollo de proyectos empresariales. España vivió con antelación la coyuntura alcista internacional de 1900, preludio de los dividendos que alcanzaría con su neutralidad durante la Primera Guerra Mundial (Tafunell, 2005, p. 730). La situación económica general tras la Guerra con Cuba (1898) era de expansión y prosperidad, debida al fuerte aumento de la inversión extranjera directa en empresas energéticas, manufactureras y de transportes, así como por la gran ampliación de la dotación de capital y de divisas procedentes de los flujos americanos (Maluquer, 1997, p. 29)¹⁷. Esta situación de bonanza repercute en el aumento de inscripciones de nuevas sociedades mercantiles.

A comienzos del siglo varios juristas señalan las ventajas de la SRL, vigente en algunas latitudes europeas, y lamentan que España carezca de legislación al respecto. El carácter abierto del Código de Comercio no había sido suficiente para conjurar su desarrollo. Durante la bonanza económica vivida por la neutralidad durante Primera Guerra Mundial no hay ninguna referencia a la SRL en la legislación. La primera alusión relevante aparece en 1919, cuando el auge en la creación de sociedades ya había pasado, y se aprecia un descenso de la actividad empresarial. Pero el debate entre los expertos estuvo ahí. A continuación analizamos las opiniones de los juristas que discutieron al respecto. Existe unanimidad en declarar las bondades de la nueva sociedad. El primero fue Castellar Sierra (1895). Sitúa los orígenes de la SRL en Inglaterra, en la *private company*, y alude al contexto legal fraguado con la *Limited Liability Act* (1856) y la *Company Act* (1862). El jurista catalán lamenta que no había sido posible integrarla en la práctica española, según el autor, porque podía colisionar con alguna de las normas establecidas para la SC. Si la SRL utilizaba una razón social – y debía usarla porque era una sociedad de carácter personalista - con el nombre de alguno de sus socios, éste asumía la responsabilidad solidaria ilimitada de las deudas sociales, a pesar de declarar que su responsabilidad era limitada a una cierta cantidad (E. Castellar, 1895, p. 440). Esta era la regla

¹⁷ Maluquer (1997, p. 29) y a través de su estudio citamos a Olariaga (1933, p. 96).

en el ordenamiento jurídico español (art. 147 Código Comercio): los nombres de los socios incluidos en la razón social, con independencia de cuál fuere la fórmula societaria, respondían de forma ilimitada frente a terceros. Castellar también comentó que al ser altamente infrecuente la SRL, podía suceder que el Registro Mercantil rechazara su inscripción. Propone por tanto promover un marco legal más apto para su proliferación.

Un planteamiento similar será formulado por Estasén (1906, 1907) y Ponsa (1906) más tarde. Ambos aceptaban, en distinto grado, las ventajas de la SRL, pero subrayaban que el carácter abierto del Código no era suficiente para garantizar su viabilidad, y era precisa una normativa específica. Lanfranco reconoce la existencia de un marco técnicamente apto para la SRL, si bien carente de atractivos por las lagunas legales (Lanfranco, 1904, p.110). El letrado exhortaba a las autoridades para realizar las reformas oportunas y aprovechar las ventajas que había reportado en Alemania, Reino Unido y Estados Unidos, aunque sólo entrará a comentar el caso británico (Lanfranco, 1904, 112-113). También Lastres (1907), en una conferencia pronunciada en el *Centro de Instrucción Comercial de Madrid* (1907), señaló la conveniencia de actualizar la tipología de sociedades para permitir la existencia de SRL porque, según el letrado, carecía de acomodo entre los tipos existentes. Estos cuatro autores coinciden en las ventajas de la SRL, y subrayan que debe haber una reglamentación específica, respetando la tradición de la ley escrita en la familia civil.

Algunos de los expertos anteriores propusieron modelos concretos de SRL. Estasén (1906, 1907) insistía en definir un modelo ajustado a las características del país. Coincide con Castellar en que los socios al incluir su nombre en la razón social, aún advirtiendo que formaban parte de una SRL, incurrían en el riesgo de ser declarados socios colectivos, con responsabilidad ilimitada – art. 126, 127, 147, 148 del Código de Comercio– porque la SC era, ante la falta de especificaciones, la figura estándar a aplicar. Estasén (1906, p. 555-560) publicó un modelo real de escritura de constitución de GmbH sugiriendo que podría ser empleado para la SRL española. Ponsa (1906) por el contrario aportó unos estatutos originales de elaboración propia para una “Sociedad Limitada con Razón Social”, con influencias de la SARL francesa de 1863. En este último caso, la responsabilidad de los socios estaba limitada a su aportación (total o desembolsada). El desempeño de las funciones del gerente podría ser realizadas por una persona ajena a la sociedad, elegida por los socios que representaran la mayoría de capital. Estos dos rasgos - que un no socio pueda ser gerente, y que los pactos sean alcanzados por la estricta mayoría - son característicos de la SA. Para el resto de los pactos el autor propone adaptar uno de los tres modelos de sociedad definidos en el código. La propuesta de Ponsa era realmente una figura intermedia, con caracteres de las sociedades existentes, y con el denominador común de que todos los socios tenían responsabilidad limitada. De esta forma

hacia uso del art. 117 de que el individuo contaba con la libertad para establecer las características particulares a la hora de asociarse.

Más autores contribuyeron al debate. Con anterioridad a que la SRL tuviera regulada su inscripción en el Registro Mercantil (1919) fue tema de tesis doctoral y el tópico premiado en un concurso de ensayos económicos. La *Academia de Jurisprudencia y Legislación de Barcelona* en 1918 (26 de febrero, 1 de marzo, 8 marzo) premió a Pelegrí por una monografía sobre el tema. Su contribución es importante porque ofrece la perspectiva de un técnico que trataba con la realidad empresarial a diario¹⁸. El autor revisa en primer lugar las distintas opiniones de juristas españoles sobre la nueva figura, con un claro sesgo hacia los autores catalanes, porque allí fue mayor el debate. Señaló Pelegrí que en 1916 tan sólo tres SRL fueron inscritas en el Registro Mercantil de Barcelona (Pelegrí, 1918, p. 339), a pesar de las facilidades presentes en el código pero debido a la incertidumbre en el supuesto de que surgiera un conflicto entre los socios o con terceros. De producirse un altercado que acabara ante los tribunales el socio de la SRL corría el probable riesgo de verse obligado a asumir las obligaciones de un socio colectivo. De hecho, y como dato para afianzar su postura, señala Pelegrí que en Manila, un juez había rechazado una SRL, apelando al Código de Comercio español, y recomendando en su lugar la creación de una SA con sustanciales simplificaciones (Pelegrí, 1918, p. 343).

Ruíz (1919) es el autor de la primera tesis doctoral sobre SRL en España en uno de los momentos más álgidos del debate, tan solo meses antes de su regularización. El autor hace un recorrido por el origen y la finalidad general de las sociedades mercantiles, particularizado en la SRL, y en distintos países europeos; en la segunda parte de su tesis revisa las opiniones de un nutrido número de autores españoles que habían entrado en el debate, y a los que básicamente ya nos hemos referido¹⁹. Su opinión particular insiste en la necesidad de una regulación explícita que dinamice y potencie la difusión de SRL, porque, señala, no tenía existencia legal. El principio de libertad, alabado por otros autores, bajo su punto de vista, tenía una connotación “perniciosa por excesiva” (Ruíz, 1919, p. 76-77). Esta posición de rechazo a la SRL será la avanzadilla de una tendencia ideológica que consideraba caducas las instituciones liberales y que tendrá más representantes en las décadas de 1920 y 1930.

3.1.- SRL DE FACTO: SA FAMILIAR, SOCIEDAD CIVIL CON RESPONSABILIDAD LIMITADA Y SCO CON PACTOS PRIVADOS.

¹⁸ Pelegrí (Barcelona 1880 – 1941) Abogado y funcionario de la Diputación de Barcelona, de la que llegó a ser Secretario. Fue además profesor desde 1919 Escola d'Administració Local.

¹⁹ No cita a Fabra y Deas (1883); tampoco recoge la aportación de Castellar (1895). Sí recoge las opiniones de Benito, Echevarría, Estasén, Ponsa, Álvarez del Manzano (et al), Lanfranco, la discusión de la *Academia de Jurisprudencia y Legislación Catalana*, la reunión de las *Cámaras de Comercio* en 1909, todas positivamente documentadas.

En el *Censo de Sociedades* de 1950 hay un total de 57 SRL fundadas con anterioridad a 1920, y de éstas 28 fueron creadas antes de 1901, con un capital social que ascendía a 1.413.203 miles de pesetas (*Censo de Sociedades*, 1951). Como hemos comentado, la figura podía implementarse a partir del código de 1886, si bien la evidencia y la literatura sugiere que su uso se hizo a través de las sociedades convencionales, combinando y aceptando algunas de sus características. Tal era una forma de innovar, de atender a las nuevas necesidades del tejido empresarial con las herramientas disponibles, sin incurrir en costosos procesos de modificar el Código o enmendar leyes. De hecho, incluso en las oposiciones al cuerpo de abogados del Estado de la promoción de 1912 a la pregunta “El código de comercio actual, ¿responde a las necesidades del comercio o debiera reformarse?” La respuesta correcta subraya la urgencia de modificar las sociedades mercantiles por su inadecuación al contexto económico (Benito, 1912, p. 69-70). A continuación vamos a analizar los tres casos señalados en la literatura en los que un tipo de sociedad pudo albergar en su interior una SRL “de facto” sin adoptar esta denominación.

3.3.1.-LA FLEXIBILIDAD DE LA SA EN ESPAÑA

La hipótesis que barajamos para explicar porqué en España la SRL no prosperó antes de 1920 es que la flexibilidad de la SA permitía albergar en su interior un amplio espectro de sociedades donde todos los socios disfrutaban de responsabilidad limitada y de capacidad de intervenir en la gestión.

Acceder a la SA suponía aceptar una serie de concesiones a la privacidad, pero en el caso español eran menos costosas que en otras latitudes. Suponía publicar de forma periódica los resultados contables – el código señala que de forma mensual en *La Gaceta* (art. 157) -, montar una administración societaria con periodicidad en las reuniones – al menos anual – y un cierto método. Además de una serie de requisitos formales en el Registro Mercantil, pocos más eran los requerimientos. No obstante, existía una creencia generalizada sobre cuál debía ser su uso (Ros, 1886, p. 126-127) (García en DSC, 24.1.1883, nº29). La visión dominante estaba centrada en la gran empresa, de carácter público, orientada a las infraestructuras y construcciones civiles; destinada a obras de canalización y abastecimiento de aguas, gas, electricidad, o explotación de tranvía, por ejemplo. Había, no obstante, otro tipo de SA caracterizada por poseer un capital mucho más modesto, centrada en la pequeña industria y en el comercio. Otros las calificaban de tergiversación de una figura destinada a otros usos. Con posterioridad, los investigadores se referirán a esta figura como “SA familiar” (Thanh, 1963) (McDonough, 1986), o “SA cerrada” (Fernández de la Gándara, 1977).

En los primeros años del XX, la *Academia de Jurisprudencia y Legislación de Barcelona* dedicó una sesión al debate “Sociedades Mercantiles de Responsabilidad Limitada y su regulación” (18.01.1905). Uno de los dinamizadores de la discusión, L. Durán i Ventosa, consideraba que las sociedades que pretendían introducirse en el repertorio español eran las “limitadas inglesas”. Su opinión era contraria e insistió en que hasta entonces “la SA era suficiente y no había surgido este tema” (Academia, 1905, p. 192). Un estudio sobre la riqueza empresarial de las élites barcelonesas (McDonough, 1986) subraya que en la década de 1920 un sustancial número de fortunas, que hacía una o dos generaciones eran SC, habían renacido como SA cerradas, es decir, SA donde la libertad para vender acciones a terceros ajenos a la misma estaba en la práctica muy restringida. La SA les había permitido diluir su responsabilidad y aumentar el número de familiares directamente vinculados con la empresa.

Benito (1904) a propósito de estas SRL “de facto”, que formalmente eran SA con razón social, aduce motivaciones fiscales para su creación. La SA tributaba menos que las sociedades personalistas, y ésta – señala – era la motivación que estaba provocando la creación de SA identificadas con el nombre de la familia que controlaba la mayor parte del capital (Benito, 1904 [1924], I, p. 470). Los *Anuarios de Sociedades Anónimas* avalan esta suposición con cientos de casos de SA que poseen razón social en lugar de nombre comercial. Por ejemplo, la SA Cros²⁰ estaba entre las 200 mayores empresas de España en 1917 (Carreras, Tafunell, 1993), y llevaba el nombre de su fundador. Esta forma de crear SRL oficiosa, que no oficial, augura Benito, abría la puerta a peligrosas arbitrariedades: “¿Serán éstas las SRL que admitirá nuestro derecho? Eso lo han de decir, mientras no se reforme nuestro Código de Comercio, los Tribunales de Justicia cuando tengan que habérselas con alguna de dichas sociedades, cosa que hasta ahora no ha ocurrido todavía. Pero dada la manera de ser de éstos, se puede profetizar, sin gran peligro de equivocarse, que opinarán que la inclusión de los nombres de los socios en la razón comercial de una sociedad anónima, implica para aquéllos la responsabilidad personal e ilimitada por causa de las obligaciones sociales” (Benito, 1904 [1924], I, p. 470-471). ¿Reaccionaron de esta forma los Tribunales? Demasiado confiaba el académico en el estricto cumplimiento de la ley. Todo apunta a que las autoridades fueron muy benevolentes con esta cuestión, y no hemos hallado evidencias de litigiosidad (es decir, sentencias) que indiquen lo contrario. De hecho, en los años 1940, Gay de Montellá (1948 [1954], p. 282) denunció otra vez esta situación pero ahora con un tono mucho más crítico que Benito. El anterior escrito aparece en un contexto donde la SRL contaba con un peso sustancial en la economía. Gay de Montellá criticó la benevolencia de los requisitos a la hora de crear sociedades en España, y sugiere que

²⁰ La Sociedad Anónima Cros fue fundada en 1904 con un capital de 7,5 millones de pesetas; los estatutos establecían que “Amadeo Cros será presidente mientras quiera serlo” con un sueldo anual de 30.000 pesetas, más la parte que le correspondiera por sus acciones (Registro Mercantil de Barcelona, Libros de Inscripciones, n. 6241).

el modo utilizado para difundir la SRL gozó de ciertas prebendas. Debe ser señalado que por el momento en la investigación no hemos detectado evidencias que muestre que la SRL disfrutara de mayores privilegios que los recibidos por la SA.

3.3.2.-LA SOCIEDAD CIVIL: POCOS CASOS.

Otra vía para crear SRL fue la sociedad civil con responsabilidad limitada. Tenemos muy poca evidencia en la literatura por ahora. Los autores del primer tercio de siglo analizados en la Sección 3 no opinaron al respecto, cuando sí manifestaron su opinión sobre las SA y las SCO con características especiales. En una base de datos en fase de elaboración, que comprende las SRL inscritas en el Registro Mercantil de Madrid hasta la guerra civil, la SRL civil no alcanza el 5% (Guinnane, Martínez-Rodríguez, en curso). El Código Civil de 1889 recogió una disposición casi excepcional para la época al permitir que todas las sociedades pudieran revestir las formas jurídicas recogidas por el Código de Comercio (art. 1670). En 1891 sólo 3 países - Portugal, España y México - poseían una clausula semejante (Del Cueto, 1891). La sociedad civil, una vez registrada, poseía personalidad jurídica y podía adquirir las características de cualquier sociedad mercantil. Del Cueto señalaba que la no existencia de *numerus clausus* en el menú de las sociedades mercantiles había dado lugar a un prototipo de sociedad civil caracterizado por: (1) División del capital en acciones, nominativas o al portador, con el objeto de evitar cualquier duda sobre la cantidad a la que la responsabilidad de los socios estaba limitada. (2) Libre elección del administrador “que no son amovibles y que, en algún caso, tiene además el privilegiado encargo de nombrar o elegir libremente el Consejo de Gobierno” (Del Cueto, 1891, p. 39). A continuación mostramos un caso anterior a la legalización de la SRL. *Bonnin, Figueroa y Cía. Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada*²¹, era una sociedad creada de forma expresa como Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada, en 1910. Uno de sus socios era otra sociedad mercantil, y entre las personas físicas que la formaban estaban los hermanos Figueroa. Las sociedades personalistas no pueden tener como socio otra sociedad del mismo tipo, si bien la SRL permitía superar dicha limitación, por tener precisamente la responsabilidad social de cada miembro acotada (Navarro, 1942, p. 36-37).

La citada sociedad exhibe algunos rasgos particulares que pueden explicar las motivaciones de usar esta fórmula societaria tan inusual. Se trata de una estructura compleja; convenía la simplicidad en la gestión, y la responsabilidad limitada, para todos los miembros. Algunos eran una SC, unos están ubicados en París, en Madrid y otros en Barcelona. Los acuerdos son

²¹ Expediente tributario y estatutos de *Marret, Bonnin, Figueroa y Cía. Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada, carpeta con los documentos presentados a la Hacienda de la provincia de Madrid. Ejercicio de 1º abril a 30 de junio de 1920 y de 1º julio a 30 septiembre de 1920 en cumplimiento de la ley de utilidades* (Archivo General de la Administración de Alcalá de Henares).

tomados por unanimidad, como en la SC, y no como en la SA donde las decisiones vienen dadas por la mayoría del capital. Además consigna una serie de normas sobre la redistribución de las participaciones sociales en caso de que un socio desapareciera.

La sociedad civil con responsabilidad limitada, en la práctica, exoneraba de todos los costes que habíamos comentado en la sección anterior asociados a la SA en cuanto a la organización de la gestión y publicidad. El alcance de las decisiones a terceros en este tipo concreto de sociedad quedaba en entredicho, a menos que la sociedad hiciera sus pactos públicos (art. 1669), pero no era el caso de las que estaban inscritas en el Registro Mercantil. De Cueto alertaba de las consecuencias que podían derivar del uso masivo de esta fórmula, incurriendo en graves peligros para el público.

3.3.3.-LA SCO: ¿SOCIOS DURMIENTES Y GESTORES?

L. Benito describe en uno de los manuales de Derecho más utilizados de la época que una práctica para disfrutar de una SRL de facto era a través de la SCO. Este uso indebido rompía con la legalidad mercantil (Benito, 1924 [1904], I, 469-470). Supongamos una comanditaria compuesta de dos socios: uno, daba su nombre a la razón social, por tanto tendría responsabilidad ilimitada; el otro era el socio capitalista, y limitaba su contribución y responsabilidad a una aportación monetaria. Insinúa el autor que el socio capitalista en los casos señalados sí interferiría en la gerencia, lo que era ilegal, y significaba que el socio capitalista de ser acusado, asumiría su responsabilidad social de forma ilimitada.

¿Hasta qué punto este uso era frecuente? En el caso de la sociedad civil con responsabilidad limitada aún contamos con alguna evidencia empírica, pero esto no ha sido posible para las SCO. La información sobre las comanditarias que funcionaban como SRL estaría en la documentación privada, no en los pactos públicos. Reconocer que los socios durmientes podían participar en la gestión suponía en primer lugar una ilegalidad, y su conversión automática en socios colectivos. Aquellos autores que defendían el uso de la SA sólo para grandes empresas, presentaban la SCO como la opción adecuada cuando algunos socios querían disfrutar de responsabilidad limitada (Ros (1886, p.123). No obstante en fechas semejantes otros juristas consideraban que la SCO era una sociedad en claro retroceso, más propia del pasado que de finales del XIX (Martínez-Rodríguez, 2006 [2010], p.216).

Hemos comentado el particular éxito que tuvieron en Francia las SCO antes de que la SRL fuera legal. España muestra un patrón semejante al francés. Desde la aprobación del Código de Comercio hasta la pérdida de las últimas colonias en 1898 el crecimiento de las SCO fue

superior al de las SA. A partir de este momento hasta 1919 el registro de las SA es superior a las SCO (Guinnane, Martínez-Rodríguez, 2012).

Durante la contienda de la Primera Guerra Mundial, en la etapa de 1913 hasta 1919, SA y SCO experimentan un fuerte crecimiento, promovido por la neutralidad española. El capital medio de la SCO llegó a superar las 150.000 pesetas en 1905 (exactamente en 159.600 pesetas); el máximo alcanzado por la SC también sucede en fechas semejantes, pero con una cifra que rondaba la mitad de la SCO (65.515 pesetas) (Guinnane, Martínez-Rodríguez, 2012). Para la etapa 1886-1920 el capital medio de las SCO (total de capital dividido entre total de sociedades) es muy superior al de la SC, lo que delata que el tipo de negocio debería ser distinto. Hasta 1906, sin excepción, el capital medio de SC y SCO exhibe un comportamiento opuesto, para el que todavía no poseemos explicación.

A partir de los años 1920 la inscripción de SRL presenta una tendencia fuerte. ¿Fue la sustituta natural de la SCO? De ser así, sería la respuesta a la demanda de nuevas figuras. La evolución del predominio de las sociedades personalistas a las sociedades capitalistas también brota de la modernización económica, de la formación de un empresario con nuevas necesidades y un perfil inversor determinado. En la década de 1920, existe un notable descenso en las SCO; eran muy pocos los casos, pero su capital medio aumenta de forma sustancial, llegando a valores superiores a las 200.000 pesetas en el bienio 1925 y 1926, muy por encima del capital medio de la SC.

4.- LA FORMALIZACIÓN DE LAS DEMANDAS: PROPUESTAS LEGALES.

Los primeros pasos legales de la SRL, modestos, por tratarse de normas de menor rango, contrastan con el éxito rotundo que tuvo a partir de 1919. En las primeras leyes que mencionan la SRL no existe una definición, un modelo o unas características que la definan. Simplemente permite su legalización a través de la inscripción en el Registro Mercantil (Reglamento del Registro Mercantil de 1919) y exige un impuesto a las sociedades que operen bajo tal denominación (Reforma de la Ley de Utilidades en 1920). La falta de legislación no se debe a la falta de ideas. Antes de 1919 existen dos completas propuestas de ley con visiones muy distintas, que analizamos a continuación.

4.1.- PROPUESTAS DE LEY DESOIDAS: 1914 Y 1918.

A medida que el nuevo siglo avanzaba, las opiniones de los expertos españoles convergían hacia una clara demanda de la regularización de la SRL. Las dos propuestas legales a

continuación analizadas tiene una misma procedencia geográfica: Cataluña. ¿Casualidad? Causalidad económica más bien. Desde finales del XIX, el crecimiento de la SA en Cataluña significó la transformación del tejido empresarial, que privilegió la fórmula capitalista para hacer negocios, pero continuó fiel a su estructura de PYMEs con pocos socios y con una fuerte urdimbre familiar entre los empresarios burgueses y de clase alta. En la SA familiar las acciones estaban en varias manos, pero todas con vínculos familiares o personales, lo que permitía conservar el control sobre la firma. El control, la toma de decisiones continuaría en manos del patriarca y una vez éste falleciera de sus herederos (McDonough, 1986, p. 87 y ss.) -. Sin necesidad de que los vínculos fueran de sangre, la SA también podía limitar la circulación de sus participaciones de capital, con el objeto de conservar el control en determinadas manos. Junto a esta práctica también hay que señalar que la provincia de España que antes de la Guerra Civil utilizó con mayor profusión la SRL fue Barcelona (Guinnane, Martínez-Rodríguez, 2012). Este dato se suma al enorme interés que despertó en los juristas catalanes. La nueva sociedad permitiría disfrutar de responsabilidad limitada, y sería de interés para este tipo de empresas que aún queriendo optar por la SA, rechazaban las dificultades y los costes en la organización aparejados.

4.1.1.- PROPUESTA DE LEY DE BASES DESDE LA ACADEMIA CATALANA (1914)

La primera propuesta que surge para aprobar una ley propia de la SRL es la de la *Academia Catalana*, y prueba la preocupación de los intelectuales por los intereses del sector industrial catalán, uno de los pocos focos de industrialización económica del país. La primera disposición postulaba su carácter mercantil y que estaría sometida al Código de Comercio. La SRL propuesta no tiene un carácter definido, pudiendo identificarse como una sociedad de capital (con denominación comercial) o personalista (con razón social, donde figuraría el nombre de alguno de los socios), siempre seguida de las palabras “Sociedad de Responsabilidad Limitada” o de las siglas de “S de RL”²². La constitución y otros actos fundamentales de la vida de la SRL constarían en escritura pública inscrita en el Registro Mercantil²², lo que dotaría a la sociedad de personalidad jurídica propia. Las escrituras que permaneciesen en el ámbito privado, es decir, no registradas, sólo surtirían efecto entre firmantes; no perjudicaría a terceros, si bien éstos podrían utilizarlas en los aspectos que les resultaran favorables (art. 24).

²² La escritura fundacional reflejaría: (1) Nombres y domicilio de los socios. (2) Objeto de la sociedad. (3) Razón social. (4) Capital, y la forma aportada por cada socio. (5) Nombre de los socios gerentes. (6) Duración de la sociedad. (7) Otros pactos entre los socios. La descripción de las anotaciones en la hoja de inscripción del art. 21 del Código de Comercio era mucho más detallada que lo requerido en la propuesta de la Academia, que obligaba a las sociedades constituidas con arreglo al código o las leyes particulares a inscribirse en el registro mercantil (art. 17).

La propuesta legal no fijaba el capital mínimo para constituir una SRL, y era una tarea que emplazaba a la futura ley. Esta característica era coherente con el Código de Comercio, que no dictaba dicha característica para ninguna otra figura mercantil. El gerente podía ser ajeno a la sociedad, y tenía como responsabilidad: (1) controlar el ingreso de las aportaciones alícuotas del capital social o aportaciones subsidiarias de cada socio; así como su devolución en caso de reducción de capital, o reintegro de las aportaciones subsidiarias; (2) realizar los balances anuales; (3) convocar a los socios a las juntas; (4) informar de los beneficios del negocio, una vez aprobado el balance.

Los socios podían satisfacer el importe de sus aportaciones en plazos distintos al acto de constitución. Existe la libre transmisibilidad de las participaciones, como en la SA. Las participaciones de cada socio eran enajenables y podrían ser transmitidas por la vía hereditaria. Incluso contemplaba la transmisión de fracciones, con el consentimiento de todos los socios. Otra de las preocupaciones de la propuesta era conseguir una simplificación administrativa respecto de la SA. La convocatoria de juntas era similar a la de la SA, porque en España estaba muy poco formalizada; y los socios podían revisar las cuentas cuando lo estimasen, si bien la SRL no tenía obligación de publicar balances mensuales.

A modo de corolario, podemos concluir que la propuesta de la Academia no recoge los elementos característicos de la SRL, tales como: (1) restricción a la libre circulación de las participaciones en el capital, (2) la prohibición de acceder al crédito a través de la emisión de obligaciones u acciones. Por el contrario, recuerda la SARL francesa de 1863, lo que desvela cierto practicismo, ya que la experiencia catalana había hecho un profuso empleo de la SA de pequeña dimensión, también denominada cerrada o familiar.

4.1.2.- LA PROPUESTA DE ROIG Y BERGADÁ.

Roig y Bergadá, reputado abogado mercantilista, fue Ministro de Gracia y Justicia en 1918. Uno de sus proyectos non natos fue un borrador de ley sobre SRL. En dicha propuesta²³ hay influencias de la GmbH y la *limited company by guarantee* inglesa (Solá, 1951, p.37). Su carácter de moderna SRL es evidente²⁴. El proyecto zanja la polémica sobre la denominación de la figura con un criterio pragmático: podría tener nombre comercial o razón social con los nombres de uno o varios socios, pero siempre iría seguida de las palabras “Sociedad de

²³ Es el propio autor quien dio a conocer esta propuesta en 1923, lamentando que bajo su ejercicio no fuera posible su aprobación y que tampoco hubiera sido recogido el testigo en años posteriores.

²⁴ Además del caso alemán, hasta la fecha se habían promulgado la ley sobre sociedades por cuotas de responsabilidad limitada en Portugal (11.04.1901), Austria modificó la ley alemana de la SRL en 06.03.1906. La ley inglesa era de 1907. En Latinoamérica, salvo la excepción del caso mexicano y del proyecto de Brazil, la primera ley será la este último país en 10.1.1919 (Solá, 1951, p. 17).

Responsabilidad Limitada”, sin abreviatura posible y figuraría en todos los rótulos, facturas y anuncios. Como en la ley inglesa, excluye de la forma limitada los negocios de seguros, banca, capitalización y ahorro, una medida adoptada por varios países. Fija un capital mínimo de 25.000 pesetas, máximo de un millón y cada participación tendría al menos un valor de 500 pesetas. El proyecto exigía la inscripción en el Registro Mercantil, más la publicación de un extracto de la inscripción constitutiva en dos periódicos de la localidad. Acota el número de socios entre dos y 50, sin contar los empleados o ex-empleados.

Propone la suscripción y liberación total del capital en el momento de la constitución, distanciándose de la propuesta de la Academia y del concepto de sociedad capitalista. Además, la cesión de participaciones a terceros, extraños a la sociedad, estaba restringida. Primero, prohibía la cesión durante dos años a partir de la constitución de la sociedad; después de este plazo exigía el consentimiento de la mayoría de los socios. La cesión debería ser registrada en escritura pública. Otro punto clave era que no permitía la suscripción pública para la emisión de acciones y obligaciones.

Respecto a la gerencia, estaría desempeñada por uno o varios socios y sólo bajo el acuerdo unánime de los mismos sería una persona ajena a la SRL. Los gerentes no podrían dedicarse a los mismos negocios que constituyesen el objeto social de la firma; este principio de exclusividad regía para todas las fórmulas societarias del código. Todos los socios disfrutaban del derecho de participar en las deliberaciones, gozando cada uno de un número de votos igual a la suma de las participaciones que integraran su cuota de capital, sin que en ningún caso excediera de diez. Otra característica era que, salvo pacto explícito, la SRL no desaparecería tras la muerte, interdicción o quiebra de cualquiera de los socios, condición derivada de su personalidad jurídica propia. Una última característica interesante del proyecto es que contempla que las SC y SCO podrían transformarse en SRL (art. 21). Todas las características del proyecto estaban orientadas a señalar a través de la talla de las SRL un molde para las PYMEs.

La propuesta de Roig fue alabada en posteriores intentos por incorporar la SRL en el corpus legislativo español y en los preparativos de la ley de 1953.

4.2.- NORMATIVA BÁSICA: Y UNA VEZ ES LEGAL, ¿CÓMO FUNCIONA LA SRL?

El Reglamento del Registro Mercantil de 1919 significa el inicio de la difusión de la SRL en España, porque señalaba - textualmente - que podrían inscribirse en dicho registro. En el preámbulo además comenta el debate contemporáneo sobre su legalidad y licitud en España, reconociendo cierta presión para que fueran regularizadas – aunque no termina de desvelar su

procedencia particular –. Relacionado con lo anterior, manifestamos dos hechos. Primero, la renuncia de Roig y Bergadá al sitial de Fomento truncó las posibilidades que el proyecto tenía por convertirse en ley. Segundo, unos meses antes Francia había aprobado un nuevo reglamento de Registro Mercantil que reavivó la necesidad de ofrecer una solución a las GmbH ubicadas en los territorios (antes alemanes) de Alsacia y Lorena.

El Reglamento adoptaba la postura de que en virtud de la libre contratación defendida en el código (art. 117), la SRL era un tipo de sociedad distinta a las tipificadas como SC, SCO y SA. Incidía en el mismo aspecto el art. 108 del Reglamento, ratificando que la SRL, con razón social, podría inscribirse en el Registro Mercantil: “siempre que no se las designe en la escritura social con las palabras “colectiva”, “comanditaria”, “anónima”, y añadiendo las palabras “sociedad limitada” o una expresión análoga (Gaceta de Madrid, 28.9.1919, p. 1060). El acto de nacimiento de la sociedad mercantil deriva de su inscripción en el registro, haciéndose visible a los ojos de terceros.

Tan sólo unos meses más tarde de lograr su legalidad, la *Ley de Contribución de Utilidades* (20.4.1920) en el art. 2 declaró objeto de impuesto las utilidades sociales percibidas por los miembros de la SRL. Con anterioridad a 1920, y desde 1900, la Contribución de Utilidades gravaba en su tarifa III los beneficios de las sociedades por actividades empresariales; al principio solo consideraba los beneficios de los bancos (gravados al 15%) y los de las sociedades por acciones (gravadas al 20%). Una de las novedades más importantes de la reforma de 1920 fue la expansión de la tarifa III a todas las sociedades a partir de un determinado capital social (Betrán, 1999).

5.- ¿UNA SOCIEDAD SIN LEY? PRIMERAS IMPRESIONES SOBRE SU FUNCIONAMIENTO.

El nuevo reglamento del Registro Mercantil ofrecía un marco administrativo a la SRL, en tanto en cuanto regularizaba su comunicación con la Administración, y al contrario. Un año más tarde ya pagaría impuestos. Pero hasta 1953 no contó con una ley propia que regulaba sus características, su funcionamiento y límites legales, y las escasas disposiciones oficiales promulgadas hasta entonces fueron menores. En el sentido estricto de la palabra, la SRL era una sociedad sin ley, que tuvo éxito con su implantación, avalado por el elevado número de inscripciones en el Registro Mercantil. De hecho fue la segunda figura más popular, a comienzos de 1950, después de la SA, desplazando con rotundidad a la SCO y SC. Esto muestra también la confianza que ofrecía la figura, sostenida por el marco jurídico ofrecido por el Código de Comercio y a la interpretación realizada por los juristas. Un indicador de la baja conflictividad es la modesta presencia de resoluciones de la *Dirección General del Registro y el*

Notariado (DGRN en adelante) registradas hasta 1953. Las resoluciones anteriores a 1953 sirvieron de guía directriz a la configuración de las escrituras de SRL formadas durante la etapa pre-ley (1953); muestran puntos de conflicto y la solución dictada por la entidad oficial, que sería tomada en cuenta en el futuro. Este marco era insuficiente, y todas las partes implicadas manifestaron su malestar al respecto. Varios juristas denunciaron la falta de reglamentación, hasta el punto de negar la legalidad de la SRL a comienzos de la década de 1930 (Roces, 1933); la propia DGRN manifestó su incomodidad, sin que su disconformidad tuviera mayores resultados.

En las primeras disposiciones, la DGRN apunta a que la SRL era de tipo personalista, a diferencia de la concepción germana, que la asemejaba más a la SA. En esta línea estaría la interpretación de la figura realizada por Navarro (1942). La resolución de DGRN.14.7.1933 contextualizaba a España en el panorama internacional donde, señalaba, había dos grandes tendencias a la hora de clasificar las SRL: (1) la tendencia latina, más cercana a las entidades personalistas; (2) la tendencia germana, más próxima a las sociedades por acciones. Expresa su convencimiento la DGRN de que en España dominaba la tradición latina, pero ante la falta de una definición legal, la Dirección General adoptó un criterio ecléctico, sin decantarse por una u otra familia, y así evitar tener que rechazar la acepción de SRL usada por un significativo volumen de empresas. La naturaleza atribuida por la DGRN a la SRL evolucionó al compás de las novedades extranjeras, las opiniones de los expertos nacionales y los cambios legislativos. La Resolución de la DGRN.3.6.1948 advierte del creciente dominio de los modelos anglosajones. Es decir, un acercamiento de la SRL a la SA. La anterior resolución comenta que “estas sociedades desempeñan también la función realizada por las anónimas de pequeño capital y no están vinculadas necesariamente a grupos familiares o de reducido número de socios”. Dos años más tarde subraya que la SRL sustituía a la SA en los supuestos en los que, por las restricciones legales, no estaba permitida, tales como traspaso de negocio o disolución tras el fallecimiento de un socio; o cuando los socios no deseaban asumir la responsabilidad social ilimitada implícita en la SC (DGRN.2.3.1951).

Una lectura minuciosa de las resoluciones desvela que muchas de las dudas suscitadas radicaban en interpretaciones más o menos ceñidas a los artículos del Código de Comercio referidos a la SC. No hemos localizado ninguna disputa sobre la forma de articularse internamente las SRL, o sobre los órganos de gestión y administración previa a 1953. Esto desvela la gran flexibilidad del Código, que tampoco marcaba pautas muy estrictas incluso para la SA – hasta que contó con una ley propia en 1951-.

El Tribunal Supremo (TS en adelante) emitió decisiones a propósito de la SRL con anterioridad a 1953. La sentencia del TS.17.11.1928 es la primera explícita referida a la existencia de

limitadas (Taufet, 1947, p.18). Y aún siendo la sentencia fuente de derecho, no cerró el debate sobre la legalidad de la figura, ya que. Rocés (Rocés en Feine, 1933) manifestó su opinión contraria por no estar explícitamente contenida en el Código de Comercio.

La sentencia del TS.24.2.1929 se pronuncia sobre varios puntos fundamentales para la sociedad. El primero, referido al capital social, que exigía fuera totalmente desembolsado en el momento de la constitución (Solá, 1951, p.97). Esta sentencia del TS soportó una Resolución de la DGRN.11.8.1943 que rechazaba la petición de un notario por registrar una SRL en la que no constaba el capital social aportado. Tampoco logró la aceptación unánime de los expertos: Taufet (1947, p. 18) disintió abiertamente frente a esta decisión del Supremo, al considerar que era demasiado rotunda. Gay de Montellá, por el contrario, enfatizó la conveniencia de que la compañía tuviera suscritas y desembolsadas las partes del capital (social) que ofrecía como garantía, y que ese capital fuera “un capital, presente, real, efectivo y no comprometido”. Solá (1951, p.99) apoya la interpretación de Gay de Montellá y apela al art. 8 del proyecto de Roig y Bergadá que también contemplaba el total del capital desembolsado en el momento de la inscripción. La polémica continuó avivándose tras una Orden Fiscal (28.2.1947) referida a las SA “y demás [sociedades] de responsabilidad limitada” que señalaba que en el momento de constitución no tenían que tener el total del capital desembolsado.

Otro punto sustantivo de la sentencia del TS.24.2.1929 rechazaba la representación del capital en títulos. Taufet (1947, p.18), de nuevo contrario, comenta que en su experiencia notarial había permitido y aconsejado la partición del capital de la SRL en acciones. De hecho, apuntó que en el Reglamento del Registro Mercantil ninguna nota rechazaba la existencia de acciones en la SRL. Gay de Montellá apoyaba la sentencia al argumentar que si la SRL se asemejaba en España más a la SC, en ésta última, ateniéndose a los usos y costumbres, la representación del capital era por medio de participaciones escrituradas, al objeto de evitar la transmisibilidad a terceros; por lo tanto, el capital de la SRL tampoco debería estar representado por acciones.

Que a finales de la década de 1940 haya una disidencia tan fuerte en elementos básicos como el desembolso del capital en el momento de constitución de la sociedad y la forma de los títulos es sintomático de que, en la práctica, había una amplia gama de empresas con características muy dispares cobijadas debajo del ventajoso paraguas de la SRL.

La sentencia del TS.5.7.1940 (Taufet, 1947, p.19) determina los elementos constitutivos de la escritura de una SRL partiendo del art. 108, art. 120 y art. 123 del Reglamento del Registro Mercantil, más del art. 125 del Código de Comercio, éste último referido a las SC “por ser la forma más adaptable a la forma especial de la presente”. Serán elementos esenciales en la escritura de la SRL: (1) carácter de la sociedad; (2) nombre, apellidos y domicilio de los socios; (3) razón social; (4) capital que aporta cada socio; (5) clase de comercio; (6) fecha de

constitución. No considera el TS la necesidad de expresar las reglas de balance y de reparto de beneficios, o directivas de liquidación. Era potestativo que figuraran: (7) nombres de los socios a quienes se encomienda la gestión social y la cantidad asignada para gastos; (8) duración de la compañía, y que de no ser establecida sería indefinida.

Otro tema de debate era la naturaleza de la SRL. La decisión del TS.05.07.1941 calificó de híbrida la naturaleza de la SRL, a medio camino entre las personalistas y las de capitales. Pero reconoce que, para el caso español, dado que no estaba establecida la creación de una Asamblea General como órgano directivo en la SRL, por exclusión, la SRL se asemejaba más a la SC. A medida que nos acercamos a los 1950 hay una evolución hacia planteamientos más capitalistas, en lugar de personalistas (TS.18.02.1948; TS.19.06.1952).

6.- CONCLUSIONES.

La implantación de la SRL en España fue a través de un sencillo conjunto de reglas administrativas, que básicamente regulaban los pasos para su inscripción y formalización en los Registros Mercantiles. Hubiera sido imposible que este tipo de sociedad progresara si realmente no hubiera nada más que dichas directrices administrativas. En este artículo hemos realizado un exhaustivo recorrido por la situación previa a la aparición al nuevo Reglamento del Registro Mercantil de 1919 para confirmar que España contó con un conjunto de particularidades que certifican la flexibilidad del modelo jurídico de ley civil para introducir cambios. El principal instrumento que hemos analizado ha sido el principio de atipicidad en el menú societario y su interpretación.

El Código Mercantil de 1829 fue el primero en el mundo que concedió total libertad para crear SA, y confió en las garantías ofrecidas por el principio de publicidad para velar por los derechos de terceros. Es difícil estimar la efectividad de la propuesta, dado que su vigencia en materia de sociedades fue corta; la monarquía liberal reinante, temerosa de las nuevas libertades, aprobó una ley restrictiva en 1847 que tornaba al momento en que era una autorización real era precisa para crear no sólo SA sino todo tipo de sociedad por acciones – o sea SCO por acciones - . En 1869, tras un proceso revolucionario y cambio del régimen político, la libertad para crear sociedades fue de nuevo reinstaurada, al menos en el papel, porque la situación económico-financiera distaba de la que había impulsado la adopción de leyes semejantes en Reino Unido o en Francia. A finales de la década de 1860 en Europa comenzó a germinar la idea de que el capital necesitaba más libertad, tomando como referencia los cambios iniciados una década antes en Inglaterra; la idea cristalizó en Francia, y como hemos señalado, en España, siempre pendiente de las novedades galas. Esta materialización de una misma idea sucede de formas

muy distintas, también por el contexto donde medran. Durante años hubo en Francia un desarrollo de las SCO por acciones, precisamente por la rigidez de las SA; mientras en España esta figura estuvo restringida en la etapa 1847-1868. También Francia permitió la libre la creación de SA, hasta un máximo de capital, prueba de que el Estado deseaba seguir controlando las grandes SA. Cuando España permite de nuevo la libertad para crear todo tipo de sociedades por acciones en 1869 ninguna de estas medidas es considerada, quizás por la exaltación de los valores liberales del nuevo gobierno, pero el parco desarrollo económico del país tampoco auguraba que hubiera una avalancha de grandes SA.

En la reelaboración del nuevo código de comercio, durante los 1880 las convicciones liberales de la Comisión Redactora propician que España rompa con la arraigada tradición del principio de *numerus clausus* vigente en los países del continente. Es un hecho único, que revela la maleabilidad del código en lo concerniente a las diferentes formas jurídicas; esto significaba que podrían crearse sociedades más allá de los tipos detallados, que primaba la libertad del individuo frente al control del Estado. Esta innovación ideológica no se transmitió en la modernización del articulado sobre las tres sociedades estándar, en parte heredado de 1829. Las sociedades definidas desvelan un molde flexible que también debe ser interpretado en clave negativa, porque quizás el tráfico económico no exigía mayores desvelos: presencia de socios industriales (es decir, socios sin aportación en capital, sino en trabajo) en todas las sociedades; continuidad de la SC cuando fallecía un socio, si así estaba pactado en los estatutos; sigue sin existir una tipificación de las SCO con acciones. Y lo que más destaca es la falta de reglas para configurar una SA, a finales del XIX. Otro hecho singular estaría en la facultad de que toda sociedad civil, por realizar actividades mercantiles, podría convertirse en mercantil.

Durante la discusión del nuevo código de comercio en el Parlamento un diputado lanza una original propuesta sobre SRL – en el año 1883, es decir antes de que Alemania tuviera su ley, en 1892 – sin lograr despertar el interés de los parlamentarios. De hecho, la negativa se basó en que el principio de atipicidad consentía que esa y otras figuras existieran sin una autorización expresa. Esta actuación rompe el cliché de que la familia civil es rígida y muestra un instrumento de innovación a través de la praxis muy próximo a la familia de ley común. La rotundidad con la que fue formulada en España la ruptura del principio del *numerus clausus* fue única, pero para futuras investigaciones creemos de interés analizar si en los países próximos al nuestro hubo mecanismos similares.

Los primeros años del XX generan un debate por la implantación de la SRL en España. La mayor parte de los juristas aceptan la libertad del código, que de forma explícita permite configurar otras figuras mercantiles diferentes a las de la tradicional tríada – SA, SC y SCO –

pero señalan que la carencia de una ley explícita había retrasado el desarrollo de las SRL. Reviste interés que la mayor parte de las opiniones favorables a su implantación provengan de Cataluña, la zona más industrializada del país. Aquí había existido desde finales del XIX una extendida práctica de la SA cerrada o familiar que satisfacía las necesidades de operar con responsabilidad limitada y blindar la libre transmisibilidad de las acciones.

Un aspecto tratado en el artículo era la existencia de soluciones que permitían a los socios de la empresa disfrutar de las ventajas de la SRL, combinando características de sociedades existentes. Esta práctica a veces bordeó la ilegalidad – como la presencia de socios durmientes de SCO en la gerencia de la compañía – pero en otros casos fue muy popular y aceptada, porque respetaba la legalidad exigida por el código. El caso que sumó más adeptos fue la SA cerrada, o familiar, que al estar exenta de reglamentación específica, funcionaba como una SRL para las empresas de pequeño tamaño. Estas interpretaciones están sólo avaladas por opiniones de contemporáneos, no hemos aportado ninguna evidencia empírica al respecto en este artículo, pero sería interesante avanzar en esta dirección.

El crecimiento económico que coincidió con la coyuntura de la Primera Guerra Mundial espoleó el debate sobre la necesidad de la SRL. Varias propuestas de ley avalan este hecho, y un importante aumento en el registro de las SRL, SA y SCO. Algunos coetáneos comentan que con anterioridad a 1919 había registradas algunas SRL, pero el verdadero aumento sucede tras el Reglamento del Registro Mercantil. El punto de ruptura por lo tanto no lo marcó conocer la existencia de la SRL en otras latitudes y que aquí existiera libertad legal para establecerla, sino una norma que avalaba su legalidad.

Entre 1919 y 1953, la SRL goza de popularidad, sin contar con una ley propia, y muy pocas normas específicas. Incluso posee una muy baja conflictividad, a juzgar por la escasa jurisprudencia hallada entre las sentencias del TS y la DGRN. La interpretación de las disposiciones del código pareció ser suficiente; por las escrituras registrales consultadas sabemos que entre los ejemplares de SRL había sociedades muy cercanas a la SA, incluso con el capital parcialmente desembolsado o escriturado en acciones. Otras se semejaban más a una convencional sociedad colectiva, pero con responsabilidad limitada. En 1953 termina una etapa de la discreta circulación de la SRL por el país. Y termina como empieza: acercándose a Europa. Ciertamente en medio muchas cosas cambian.

7.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Álvarez del Manzano y Álvarez Rivera F., Bonilla y San Martín,A., Miñana y Villagrasa, E., 1916. *Tratado de derecho mercantil español comparado con el extranjero*. 2 vol. Librería General de Victoriano Suárez. Madrid.
- Andrino, M., 1997. "La configuración notarial de la sociedad limitada", José Cándido Paz-Ares Rodríguez: *Tratado de la sociedad limitada* / coord. Por___, Fundación Cultural del Notariado. Madrid, 59-126
- Barreiro, X.R. (dir.), 2002. *Parlamentarios de Galicia, biografías de diputados e senadores (1810-2001)*. Parlamento de Galicia, A Coruña.
- Barrera J., 1990. *Codificación en México: Antecedentes, Código de Comercio de 1889, perspectivas* <http://www.bibliojuridica.org/libros/2/640/5.pdf>
- Benito, L., 1889. *Lecciones de Derecho Mercantil: con sujeción al programa oficial publicado en la Gaceta del 5 de agosto de 1889 para las oposiciones de la judicatura*. Imprenta de la Revista de Legislación. Madrid.
- Benito, L., 1904 [1924]. *Manual de Derecho Mercantil*. Sucesores de Rivadeneira, Madrid.
- Benito, L., 1904. "Formas que pueden adoptar las sociedades mercantiles", *Revista General de Legislación y Jurisprudencia*, 104, 549-562
- Benito, L., 1922. *Derecho Mercantil: 3ª edición refundida y arreglada á las variantes introducidas en el 2º ejercicio de esta materia en el programa del 5 de enero de 1922 para las oposiciones al Cuerpo de Aspirantes a la Judicatura y al Ministerio Fiscal por Emilio Miñana y Villagrasa*. Edit. Reus. Madrid.
- Benito, L., 1926. *Derecho Mercantil. Oposiciones al Registro de la Propiedad*. Ed. Reus. Biblioteca de Oposiciones. Contestaciones. Madrid.
- Benito, L., 1932. *Derecho Mercantil. Obra ajustada al programa de 1925... para Registros de la Propiedad. 2ª edición revisada y puesta ... al día por Emilio Miñana Villagrasa*. Ed. Reus. Madrid.
- Betrán, C.,. 1999. "La contribución de utilidades y la modernización del sistema fiscal español", *Hacienda Pública Española*, (nº extra), 119-135.
- Botrel, J. F; Chastagneret. G., 1973."Une source pour l'histoire économique et sociale de l'Espagne contemporaine: "los Registros Mercantiles". *Mélanges de la Casa de Velázquez*, 9, 747-754.

- Carreras, A.; X. Tafunell, 1993. "La gran empresa de España (1917-1974)". *Revista de Historia Industrial*, 3, 127-174.
- Castellar, E., 1895. "Sociedades Mercantiles a Responsabilidad Limitada". *Revista Jurídica de Cataluña*, 436-441.
- Codice di Commercio del regno d'Italia* (1882), Treves.
- Comín, F.; M. Hernández; Llopis, E., 2010. *Historia de España*, siglos X- XX. Crítica. Madrid.
- Del Cueto, J., 1891. *De la Sociedad Civil con formas mercantiles. Disertación leída en la apertura de la Academia del Derecho. 6º curso de 1891 a 1892*. Impr y Papelería La Universal. Habana.
- Diario de las Sesiones de las Cortes, 23.2.1883. "Sesión, viernes 23 de febrero", 50, 1037-1048.
- Diario de las Sesiones de las Cortes, 24.1.1883. "Sesión, miércoles 24 de enero", 29, 593-617.
- Díaz, E., 2003. "Filosofía jurídico-política del krausismo español", *Derechos y Libertades. Revista del Instituto Bartolomé de las Casas*, 8 (12), 27-55.
- Erro, C., 1995. "Creación de sociedades mercantiles y formación de capital en Navarra, 1830-1910". *Documento de Trabajo 9506 del Seminario de Historia Económica*- Universidad de Navarra.
- Escritura de constitución de la sociedad particular civil de responsabilidad limitada Marret, Bonnin, Figueroa y Cía. Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada*, Registro General de la Administración [Signatura: 236992, Signatura Topográfica: 12/62.205-64.406]
- Estasén, P., 1906. *Tratado de las Sociedades Comerciales y demás entidades de carácter mercantil según el derecho español*. Imprenta de la Revista General de Legislación y Jurisprudencia. Madrid.
- Expediente tributario y estatutos de Marret, Bonnin, Figueroa y Cía. Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada, carpeta con los documentos presentados a la Hacienda de la provincia de Madrid. Ejercicio de 1º abril a 30 de junio de 1920 y de 1º julio a 30 septiembre de 1920 en cumplimiento de la ley de utilidades*, Registro General de la Administración [Signatura: 236992, Signatura Topográfica: 12/62.205-64.406]
- Feine, E., 1930. *La Sociedad de Responsabilidad Limitada*. Edit. Logos. Madrid (Traducción y Prólogo de W. Roces)
- Fernandez de la Gandara, L., 1977. *La atipicidad en Derecho de Sociedades*. Pórtico. Zaragoza.

- Gaceta de Madrid, 1.3.1881. “*Real Decreto del 1 de Marzo de 1881*”, 126, 643.
- Gaceta de Madrid, 1.8.1915. “Real Decreto disponiendo se consideran Sindicatos Industriales o mercantiles las Asociaciones constituidas por industriales o comerciantes que, siendo españoles o residentes en una misma localidad o en una misma provincia de España, se establezcan con fines cooperativos de responsabilidad mutua”, nº213.
- Gaceta de Madrid, 1.8.1915. “Real Decreto por el que se consideran Sindicatos Industriales o Mercantiles las Asociaciones constituidas por industriales o comerciantes”, 215, 319-321.
- Gaceta de Madrid, 26.9.1919. “Reglamento para la organización y régimen del Registro Mercantil”, 269, 1018-1025.
- Gaceta de Madrid, 27.9.1919. “Continuación del Reglamento para la organización y régimen del Registro Mercantil”, 270, 1038-1043.
- Gaceta de Madrid, 28.12.1885. “Reglamento del Registro Mercantil”, 362, 995-996.
- Gaceta de Madrid, 28.9.1919. “Conclusión del Reglamento para la organización y régimen del Registro Mercantil”, 271, 1059-1070.
- García López, A., 2001. *La actividad bancaria en Galicia: desde el Catastro de Ensenada a la Ley Cambó*. Editorial Lex Nova. Madrid.
- Gay de Montella, R., 1948 [1954]. *Las Sociedades de Responsabilidad Limitada*. Bosh. Barcelona.
- Girón Tena, J., 1963. *Los conceptos y tipos de sociedades de los Códigos civil y de comercio y sus relaciones*. Publicaciones conmemorativas del centenario de la Ley del Notariado (IV, Sección 3ª). Madrid.
- Girón Tena, J., 1986. “Las sociedades mercantiles en el Código de Comercio”, *Centenario del Código de Comercio (3vols)*. Ministerio de Justicia. Madrid, v.1, 167-210.
- Guinnane, T., *in progress*
- Guinnane, T.; Harris, R.; Lamoreaux, N.; Rosenthal, J.L., 2007. “Putting the Corporation in its Place.” *Enterprise and Society*, 8(3), p. 687-729.
- Guinnane, T.; Martínez-Rodríguez, S. *in progress*
- Guinnane, T.; Martínez-Rodríguez, S., 2012. “For Every Law, a Loophole: Flexibility in the Menu of Spanish Business Forms, 1886-1936”. *Yale Economics Department Working Papers*, 103.

- Guinnane, T; Martinez-Rodriguez, S., 2011. "Cooperatives before cooperative law: business law and cooperatives in Spain, 1869-1931.". *Revista de Historia Económica-Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 29(1), 67-93.
- Guinnane, T; Rosenthal, J.L., 2009. "Making due with imperfect law: Small firms in France and Germany 1890-1935." *Entreprises et Histoire*, 57, 79-95.
- Hansmann, H. B.; Kraakman, R., 2002. "Property, contract and Verification: the Numerus Clausus problem and the Divisibility of Rights". *Journal of Legal Studies*, 31, 373-420.
- Harris, R., 2000. *Industrializing English Law: Entrepreneurship and Business Organization, 1720-1844*, Cambridge University Press, 2000, Series: Political Economy of Institutions and Decisions
- Harris, R., 2009. "The Private Origins of the Private Company: Britain 1862-1907" [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1613206]
- Hilaire J., 1986. *Introduction historique au droit commercial*. Presses Universitaires de France.
- Howard, S.E., 1934. "The Private Business Corporation under Modern French Law", *The Accounting Review*, 9 (2), 105-113.
- Instituto Nacional de Estadística, 1951. *Censo de Sociedades y Empresas*, Madrid
- Jiménez de Parga R. (dir), 1954. *Praxis Mercantil. Sociedades Mercantiles. Sociedades por Acciones de Responsabilidad Limitada 17.7.1953*. Praxis. Barcelona.
- Kessler A. D., 2003. "Limited Liability in Context: Lessons from the French Origins of the American Limited Partnership". *The Journal of Legal Studies*, 32 (2), 511-548.
- Lamoreaux, N., 1995. "Constructing Firms: Partnerships and Alternative Contractual Arrangements in Early Nineteenth-Century", *Business and Economic History*, 24 (2), 43-71.
- Lamoreaux, N., 1998. "Partnerships, Corporations and the Theory of the Firm", *The American Economic Review*, 88 (2), 66-71.
- Lamoreaux, N.; Rosenthal, J.-L., 2005. "Legal regime and contractual flexibility: A comparison of business' organizational choices in France and the United States during the era of industrialization". *American Law and Economics Review*, 7 (1), 28-61.
- Lanfranco, E., 1904. "Las Sociedades de Responsabilidad Limitada y nuestro Código de Comercio". *Revista Jurídica de Cataluña*, 110-113

- Laporta, F. López de Silates, A. Shleifer, Vishny, R.W., 1997. "Legal Determinants of External Finance". *Journal of Finance* 52, 1131-1150.
- Laporta, F. López de Silates, A. Shleifer, Vishny, R.W., 1998. "Law and Finance". *Journal of Political Economy*, 106, 1113-1155.
- Laporta, F. López de Silates, A. Shleifer, Vishny, R.W., 1999. "The Quality of Government". *Journal of Law, Economics and Organization*, 15, 222-279.
- Laporta, F. López de Silates, A. Shleifer, Vishny, R.W., 2008. "The Economic Consequences of Legal Origins". *Journal o Economic Literature*, 46 (2), 285-332.
- Lasso, J. F., 1999. *Crónica de la codificación española. Código de Comercio (v.6)*. Ministerio de justicia. Madrid
- Maluquer, J., 1997. "Los economistas españoles ante la crisis del 98". *Revista de Historia Industrial*, 12, 1-39.
- Martínez, M., 1907. "Reformas del Código de Comercio", conferencia celebrada en el Centro de Instrucción Comercial de Madrid, impartida por Francisco Lastres". *Revista de los Tribunales y de Legislación Universal*, 312-313.
- Martínez-Rodríguez, S., 2006 [2010]. *El liberalismo económico y social de Joaquín Díaz de Rábago (1837-1898)*. Fundación Pedro Barrié de la Maza. A Coruña (versión electrónica).
- McDonough, G.W., 1986 [1989]. *Las buenas familias de Barcelona. Historia social de poder en la era industrial*. Omega. Barcelona.
- Navarro, F., 1942. "La configuración de la sociedad limitada a través de la práctica notarial". *Revista de derecho privado*, 299, 24-43.
- Olariaga, L., 1933. *La política monetaria en España*. Librería de Victoriano Suárez. Madrid.
- Palomas, J., 2002. *El referons economics de l'activitat dels parlamentaris catalans (1876-1885)*, Tesis Doctoral – UAB, Barcelona.
- Pascual, P., 1999. *El compromiso intelectual del político: ministros escritores en la restauración canovista*. Ediciones de la Torre. Madrid.
- Paz M^a A., 1978 [1988]. *El colonialismo informativo de la Agencia Havas en Madrid, 1870-1940*, Tesis doctoral, UCM-Madrid, Madrid
[\[http://www.cultureduca.com/prensa_agenc_fabra01.php\]](http://www.cultureduca.com/prensa_agenc_fabra01.php)

- Pelegrí, J., 1918. "Les Societats mercantils de Responsabilitat Limitada segons el Codi de Comerç de 1885". *Revista jurídica catalana*, 323-344.
- Pelletier, A., 1956. *Interpretación práctica de la Ley de Sociedades Limitadas*. Publicaciones Técnico Mercantiles. Madrid.
- Pic, P.; Baratin, F., 1927. *Des societies a responsabilite limitee. Etude critique el commentaire pratique de la loi du 7 mars 1925*. Librairie des Juris Classeurs. París.
- Ponsa Gil, J., 1906. *Sociedades civiles, mercantiles, cooperativas y seguros, (3v)*. Bosh. Barcelona.
- Prados de la Escosura, L., 1988. *De imperio a nación. Crecimiento y atraso económico en España (1780-1930)*. Alianza. Madrid.
- Prieto González, C., 1968. "Los orígenes de la Sociedad de Responsabilidad Limitada en España: el proyecto de Fabra". *Revista de Derecho Mercantil*, 108, 215-245
- Pulbrook, A., 1865. *The Company Act 1862 with Analytical References and Copious Index*. Effighan Wilson, Royan Exchange. London.
- Real Decreto disponiendo se consideran Sindicatos Industriales o mercantiles las Asociaciones constituidas por industriales o comerciantes que, siendo españoles o residentes en una misma localidad o en una misma provincia de España, se establezcan con fines cooperativos de responsabilidad mutua (*Gaceta de Madrid*, nº 213, 1.8.1915)
- Revista Jurídica de Cataluña, 1905. "Sesión 18.1.1905. A la Academia de Jurisprudencia y Legislación de Barcelona", 11, 190-192.
- Roig y Bergadá, J., 1923 [1930]) *Sociedades de Responsabilidad Limitada*. Minerva. Barcelona.
- Romiguere, M., 1863. *Commentaire de la Loi sur les Sociétés a Responsabilité Limitée. Promilguée le 23 mai 1863*. Imprimerie de Cosse et J. Dumaine. París.
- Ros, J. M., 1886. *Código de Comercio. Promulgado en 22 de agosto de 1885 concordado con el de 30 de mayo de 1885. Anotado con las disposiciones de Derecho Civil y administrativo jurisprudencia del tribunal supremo exposición de motivos y opiniones de los autores que aclaran y completan sus preceptos (...)*. Librería de Pascual Aguilar, Editor. Valencia.
- Rubio, J., 1950. *Sainz de Andino y la codificación mercantil*. Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Madrid.
- Ruiz, M., 1919. *Las Compañías Mercantiles y nuestro Código de Comercio*. Imp. Pedro Ortega. Barcelona.

- Salinas A., 1990. "Las sociedades mercantiles en el Código de Comercio de 1889", *Centenario del Código de Comercio en México*, pg. 563-583, <http://www.bibliojuridica.org/libros/2/640/30.pdf>
- Saville, J., 1956. "Sleeping Partnership and Limited Liability, 1850-1856". *The Economic History Review, New Series*, 8 (3), 418-433
- Serrano Sanz, J. M., 2001. "Escuelas e ideas en la Restauración Decimonónica", E. Fuentes Quintana: *Economía y Economistas. Las críticas a la economía clásica*. Galaxia Gutemberg- Círculo de Lectores. Barcelona, 129-153
- Solá, F., 1951. *Tratado de Sociedades de Responsabilidad Limitada en el derecho español, con especial referencia a las legislaciones extranjeras*. Salvador Rosas Bayer. Barcelona.
- Tafunell, X., 2005. "Empresa y Bolsa", A. Carreras; X. Tafunell (coords.): *Estadísticas Históricas de España, siglo XIX y XX*, Fundación BBVA. Bilbao, 707-835.
- Talet, E., 1947. *Sociedades de Responsabilidad Limitada*. Conferencia en el Colegio Notarial de Barcelona. Barcelona.
- Thang, N. B., 1963. La sociedad familiar ante la ley de 1951. Edit. Hispano Europea. Barcelona.
- Tortella, G. 1968. "El principio de responsabilidad limitada y el desarrollo industrial de España: 1829-1869". *Moneda y Crédito*, 104, 69-84.
- Tortella, G. 1973. *Los orígenes del capitalismo en España*. Tecnos. Madrid.

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Últimos números publicados

- 159/2000 Participación privada en la construcción y explotación de carreteras de peaje
Ginés de Rus, Manuel Romero y Lourdes Trujillo
- 160/2000 Errores y posibles soluciones en la aplicación del *Value at Risk*
Mariano González Sánchez
- 161/2000 Tax neutrality on saving assets. The spanish case before and after the tax reform
Cristina Ruza y de Paz-Curbera
- 162/2000 Private rates of return to human capital in Spain: new evidence
F. Barceinas, J. Oliver-Alonso, J.L. Raymond y J.L. Roig-Sabaté
- 163/2000 El control interno del riesgo. Una propuesta de sistema de límites
riesgo neutral
Mariano González Sánchez
- 164/2001 La evolución de las políticas de gasto de las Administraciones Públicas en los años 90
Alfonso Utrilla de la Hoz y Carmen Pérez Esparrells
- 165/2001 Bank cost efficiency and output specification
Emili Tortosa-Ausina
- 166/2001 Recent trends in Spanish income distribution: A robust picture of falling income inequality
Josep Oliver-Alonso, Xavier Ramos y José Luis Raymond-Bara
- 167/2001 Efectos redistributivos y sobre el bienestar social del tratamiento de las cargas familiares en
el nuevo IRPF
Nuria Badenes Plá, Julio López Laborda, Jorge Onrubia Fernández
- 168/2001 The Effects of Bank Debt on Financial Structure of Small and Medium Firms in some Euro-
pean Countries
Mónica Melle-Hernández
- 169/2001 La política de cohesión de la UE ampliada: la perspectiva de España
Ismael Sanz Labrador
- 170/2002 Riesgo de liquidez de Mercado
Mariano González Sánchez
- 171/2002 Los costes de administración para el afiliado en los sistemas de pensiones basados en cuentas
de capitalización individual: medida y comparación internacional.
José Enrique Devesa Carpio, Rosa Rodríguez Barrera, Carlos Vidal Meliá
- 172/2002 La encuesta continua de presupuestos familiares (1985-1996): descripción, representatividad
y propuestas de metodología para la explotación de la información de los ingresos y el gasto.
Llorenç Pou, Joaquín Alegre
- 173/2002 Modelos paramétricos y no paramétricos en problemas de concesión de tarjetas de credito.
Rosa Puertas, María Bonilla, Ignacio Olmeda

- 174/2002 Mercado único, comercio intra-industrial y costes de ajuste en las manufacturas españolas.
José Vicente Blanes Cristóbal
- 175/2003 La Administración tributaria en España. Un análisis de la gestión a través de los ingresos y de los gastos.
Juan de Dios Jiménez Aguilera, Pedro Enrique Barrilao González
- 176/2003 The Falling Share of Cash Payments in Spain.
Santiago Carbó Valverde, Rafael López del Paso, David B. Humphrey
Publicado en "Moneda y Crédito" nº 217, pags. 167-189.
- 177/2003 Effects of ATMs and Electronic Payments on Banking Costs: The Spanish Case.
Santiago Carbó Valverde, Rafael López del Paso, David B. Humphrey
- 178/2003 Factors explaining the interest margin in the banking sectors of the European Union.
Joaquín Maudos y Juan Fernández Guevara
- 179/2003 Los planes de stock options para directivos y consejeros y su valoración por el mercado de valores en España.
Mónica Melle Hernández
- 180/2003 Ownership and Performance in Europe and US Banking – A comparison of Commercial, Co-operative & Savings Banks.
Yener Altunbas, Santiago Carbó y Phil Molyneux
- 181/2003 The Euro effect on the integration of the European stock markets.
Mónica Melle Hernández
- 182/2004 In search of complementarity in the innovation strategy: international R&D and external knowledge acquisition.
Bruno Cassiman, Reinhilde Veugelers
- 183/2004 Fijación de precios en el sector público: una aplicación para el servicio municipal de suministro de agua.
M^a Ángeles García Valiñas
- 184/2004 Estimación de la economía sumergida en España: un modelo estructural de variables latentes.
Ángel Alañón Pardo, Miguel Gómez de Antonio
- 185/2004 Causas políticas y consecuencias sociales de la corrupción.
Joan Oriol Prats Cabrera
- 186/2004 Loan bankers' decisions and sensitivity to the audit report using the belief revision model.
Andrés Guiral Contreras and José A. Gonzalo Angulo
- 187/2004 El modelo de Black, Derman y Toy en la práctica. Aplicación al mercado español.
Marta Tolentino García-Abadillo y Antonio Díaz Pérez
- 188/2004 Does market competition make banks perform well?.
Mónica Melle
- 189/2004 Efficiency differences among banks: external, technical, internal, and managerial
Santiago Carbó Valverde, David B. Humphrey y Rafael López del Paso

- 190/2004 Una aproximación al análisis de los costes de la esquizofrenia en España: los modelos jerárquicos bayesianos
F. J. Vázquez-Polo, M. A. Negrín, J. M. Cavasés, E. Sánchez y grupo RIRAG
- 191/2004 Environmental proactivity and business performance: an empirical analysis
Javier González-Benito y Óscar González-Benito
- 192/2004 Economic risk to beneficiaries in notional defined contribution accounts (NDCs)
Carlos Vidal-Meliá, Inmaculada Domínguez-Fabian y José Enrique Devesa-Carpio
- 193/2004 Sources of efficiency gains in port reform: non parametric malmquist decomposition tfp index for Mexico
Antonio Estache, Beatriz Tovar de la Fé y Lourdes Trujillo
- 194/2004 Persistencia de resultados en los fondos de inversión españoles
Alfredo Ciriaco Fernández y Rafael Santamaría Aquilué
- 195/2005 El modelo de revisión de creencias como aproximación psicológica a la formación del juicio del auditor sobre la gestión continuada
Andrés Guiral Contreras y Francisco Esteso Sánchez
- 196/2005 La nueva financiación sanitaria en España: descentralización y prospectiva
David Cantarero Prieto
- 197/2005 A cointegration analysis of the Long-Run supply response of Spanish agriculture to the common agricultural policy
José A. Mendez, Ricardo Mora y Carlos San Juan
- 198/2005 ¿Refleja la estructura temporal de los tipos de interés del mercado español preferencia por la liquidez?
Magdalena Massot Perelló y Juan M. Nave
- 199/2005 Análisis de impacto de los Fondos Estructurales Europeos recibidos por una economía regional: Un enfoque a través de Matrices de Contabilidad Social
M. Carmen Lima y M. Alejandro Cardenete
- 200/2005 Does the development of non-cash payments affect monetary policy transmission?
Santiago Carbó Valverde y Rafael López del Paso
- 201/2005 Firm and time varying technical and allocative efficiency: an application for port cargo handling firms
Ana Rodríguez-Álvarez, Beatriz Tovar de la Fe y Lourdes Trujillo
- 202/2005 Contractual complexity in strategic alliances
Jeffrey J. Reuer y Africa Ariño
- 203/2005 Factores determinantes de la evolución del empleo en las empresas adquiridas por opa
Nuria Alcalde Fradejas y Inés Pérez-Soba Aguilar
- 204/2005 Nonlinear Forecasting in Economics: a comparison between Comprehension Approach versus Learning Approach. An Application to Spanish Time Series
Elena Olmedo, Juan M. Valderas, Ricardo Gimeno and Lorenzo Escot

- 205/2005 Precio de la tierra con presión urbana: un modelo para España
Esther Decimavilla, Carlos San Juan y Stefan Sperlich
- 206/2005 Interregional migration in Spain: a semiparametric analysis
Adolfo Maza y José Villaverde
- 207/2005 Productivity growth in European banking
Carmen Murillo-Melchor, José Manuel Pastor y Emili Tortosa-Ausina
- 208/2005 Explaining Bank Cost Efficiency in Europe: Environmental and Productivity Influences.
Santiago Carbó Valverde, David B. Humphrey y Rafael López del Paso
- 209/2005 La elasticidad de sustitución intertemporal con preferencias no separables intratemporalmente: los casos de Alemania, España y Francia.
Elena Márquez de la Cruz, Ana R. Martínez Cañete y Inés Pérez-Soba Aguilar
- 210/2005 Contribución de los efectos tamaño, book-to-market y momentum a la valoración de activos: el caso español.
Begoña Font-Belaire y Alfredo Juan Grau-Grau
- 211/2005 Permanent income, convergence and inequality among countries
José M. Pastor and Lorenzo Serrano
- 212/2005 The Latin Model of Welfare: Do 'Insertion Contracts' Reduce Long-Term Dependence?
Luis Ayala and Magdalena Rodríguez
- 213/2005 The effect of geographic expansion on the productivity of Spanish savings banks
Manuel Illueca, José M. Pastor and Emili Tortosa-Ausina
- 214/2005 Dynamic network interconnection under consumer switching costs
Ángel Luis López Rodríguez
- 215/2005 La influencia del entorno socioeconómico en la realización de estudios universitarios: una aproximación al caso español en la década de los noventa
Marta Rahona López
- 216/2005 The valuation of spanish ipos: efficiency analysis
Susana Álvarez Otero
- 217/2005 On the generation of a regular multi-input multi-output technology using parametric output distance functions
Sergio Perelman and Daniel Santin
- 218/2005 La gobernanza de los procesos parlamentarios: la organización industrial del congreso de los diputados en España
Gonzalo Caballero Miguez
- 219/2005 Determinants of bank market structure: Efficiency and political economy variables
Francisco González
- 220/2005 Agresividad de las órdenes introducidas en el mercado español: estrategias, determinantes y medidas de performance
David Abad Díaz

- 221/2005 Tendencia post-anuncio de resultados contables: evidencia para el mercado español
Carlos Forner Rodríguez, Joaquín Marhuenda Fructuoso y Sonia Sanabria García
- 222/2005 Human capital accumulation and geography: empirical evidence in the European Union
Jesús López-Rodríguez, J. Andrés Faiña y Jose Lopez Rodríguez
- 223/2005 Auditors' Forecasting in Going Concern Decisions: Framing, Confidence and Information Processing
Waymond Rodgers and Andrés Guiral
- 224/2005 The effect of Structural Fund spending on the Galician region: an assessment of the 1994-1999 and 2000-2006 Galician CSFs
José Ramón Cancelo de la Torre, J. Andrés Faiña and Jesús López-Rodríguez
- 225/2005 The effects of ownership structure and board composition on the audit committee activity: Spanish evidence
Carlos Fernández Méndez and Rubén Arrondo García
- 226/2005 Cross-country determinants of bank income smoothing by managing loan loss provisions
Ana Rosa Fonseca and Francisco González
- 227/2005 Incumplimiento fiscal en el irpf (1993-2000): un análisis de sus factores determinantes
Alejandro Estellér Moré
- 228/2005 Region versus Industry effects: volatility transmission
Pilar Soriano Felipe and Francisco J. Climent Diranzo
- 229/2005 Concurrent Engineering: The Moderating Effect Of Uncertainty On New Product Development Success
Daniel Vázquez-Bustelo and Sandra Valle
- 230/2005 On zero lower bound traps: a framework for the analysis of monetary policy in the 'age' of central banks
Alfonso Palacio-Vera
- 231/2005 Reconciling Sustainability and Discounting in Cost Benefit Analysis: a methodological proposal
M. Carmen Almansa Sáez and Javier Calatrava Requena
- 232/2005 Can The Excess Of Liquidity Affect The Effectiveness Of The European Monetary Policy?
Santiago Carbó Valverde and Rafael López del Paso
- 233/2005 Inheritance Taxes In The Eu Fiscal Systems: The Present Situation And Future Perspectives.
Miguel Angel Barberán Lahuerta
- 234/2006 Bank Ownership And Informativeness Of Earnings.
Víctor M. González
- 235/2006 Developing A Predictive Method: A Comparative Study Of The Partial Least Squares Vs Maximum Likelihood Techniques.
Waymond Rodgers, Paul Pavlou and Andres Guiral.
- 236/2006 Using Compromise Programming for Macroeconomic Policy Making in a General Equilibrium Framework: Theory and Application to the Spanish Economy.
Francisco J. André, M. Alejandro Cardenete y Carlos Romero.

- 237/2006 Bank Market Power And Sme Financing Constraints.
Santiago Carbó-Valverde, Francisco Rodríguez-Fernández y Gregory F. Udell.
- 238/2006 Trade Effects Of Monetary Agreements: Evidence For Oecd Countries.
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano.
- 239/2006 The Quality Of Institutions: A Genetic Programming Approach.
Marcos Álvarez-Díaz y Gonzalo Caballero Miguez.
- 240/2006 La interacción entre el éxito competitivo y las condiciones del mercado doméstico como determinantes de la decisión de exportación en las Pymes.
Francisco García Pérez.
- 241/2006 Una estimación de la depreciación del capital humano por sectores, por ocupación y en el tiempo.
Inés P. Murillo.
- 242/2006 Consumption And Leisure Externalities, Economic Growth And Equilibrium Efficiency.
Manuel A. Gómez.
- 243/2006 Measuring efficiency in education: an analysis of different approaches for incorporating non-discretionary inputs.
Jose Manuel Cordero-Ferrera, Francisco Pedraja-Chaparro y Javier Salinas-Jiménez
- 244/2006 Did The European Exchange-Rate Mechanism Contribute To The Integration Of Peripheral Countries?.
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano
- 245/2006 Intergenerational Health Mobility: An Empirical Approach Based On The Echp.
Marta Pascual and David Cantarero
- 246/2006 Measurement and analysis of the Spanish Stock Exchange using the Lyapunov exponent with digital technology.
Salvador Rojí Ferrari and Ana Gonzalez Marcos
- 247/2006 Testing For Structural Breaks In Variance With additive Outliers And Measurement Errors.
Paulo M.M. Rodrigues and Antonio Rubia
- 248/2006 The Cost Of Market Power In Banking: Social Welfare Loss Vs. Cost Inefficiency.
Joaquín Maudos and Juan Fernández de Guevara
- 249/2006 Elasticidades de largo plazo de la demanda de vivienda: evidencia para España (1885-2000).
Desiderio Romero Jordán, José Félix Sanz Sanz y César Pérez López
- 250/2006 Regional Income Disparities in Europe: What role for location?.
Jesús López-Rodríguez and J. Andrés Faña
- 251/2006 Funciones abreviadas de bienestar social: Una forma sencilla de simultaneizar la medición de la eficiencia y la equidad de las políticas de gasto público.
Nuria Badenes Plá y Daniel Santín González
- 252/2006 "The momentum effect in the Spanish stock market: Omitted risk factors or investor behaviour?".
Luis Muga and Rafael Santamaría
- 253/2006 Dinámica de precios en el mercado español de gasolina: un equilibrio de colusión tácita.
Jordi Perdiguero García

- 254/2006 Desigualdad regional en España: renta permanente versus renta corriente.
José M. Pastor, Empar Pons y Lorenzo Serrano
- 255/2006 Environmental implications of organic food preferences: an application of the impure public goods model.
Ana Maria Aldanondo-Ochoa y Carmen Almansa-Sáez
- 256/2006 Family tax credits versus family allowances when labour supply matters: Evidence for Spain.
José Felix Sanz-Sanz, Desiderio Romero-Jordán y Santiago Álvarez-García
- 257/2006 La internacionalización de la empresa manufacturera española: efectos del capital humano genérico y específico.
José López Rodríguez
- 258/2006 Evaluación de las migraciones interregionales en España, 1996-2004.
María Martínez Torres
- 259/2006 Efficiency and market power in Spanish banking.
Rolf Färe, Shawna Grosskopf y Emili Tortosa-Ausina.
- 260/2006 Asimetrías en volatilidad, beta y contagios entre las empresas grandes y pequeñas cotizadas en la bolsa española.
Helena Chuliá y Hipòlit Torró.
- 261/2006 Birth Replacement Ratios: New Measures of Period Population Replacement.
José Antonio Ortega.
- 262/2006 Accidentes de tráfico, víctimas mortales y consumo de alcohol.
José M^a Arranz y Ana I. Gil.
- 263/2006 Análisis de la Presencia de la Mujer en los Consejos de Administración de las Mil Mayores Empresas Españolas.
Ruth Mateos de Cabo, Lorenzo Escot Mangas y Ricardo Gimeno Nogués.
- 264/2006 Crisis y Reforma del Pacto de Estabilidad y Crecimiento. Las Limitaciones de la Política Económica en Europa.
Ignacio Álvarez Peralta.
- 265/2006 Have Child Tax Allowances Affected Family Size? A Microdata Study For Spain (1996-2000).
Jaime Vallés-Giménez y Anabel Zárate-Marco.
- 266/2006 Health Human Capital And The Shift From Foraging To Farming.
Paolo Rungo.
- 267/2006 Financiación Autonómica y Política de la Competencia: El Mercado de Gasolina en Canarias.
Juan Luis Jiménez y Jordi Perdiguero.
- 268/2006 El cumplimiento del Protocolo de Kyoto para los hogares españoles: el papel de la imposición sobre la energía.
Desiderio Romero-Jordán y José Félix Sanz-Sanz.
- 269/2006 Banking competition, financial dependence and economic growth
Joaquín Maudos y Juan Fernández de Guevara
- 270/2006 Efficiency, subsidies and environmental adaptation of animal farming under CAP
Werner Kleinhanß, Carmen Murillo, Carlos San Juan y Stefan Sperlich

- 271/2006 Interest Groups, Incentives to Cooperation and Decision-Making Process in the European Union
A. Garcia-Lorenzo y Jesús López-Rodríguez
- 272/2006 Riesgo asimétrico y estrategias de momentum en el mercado de valores español
Luis Muga y Rafael Santamaría
- 273/2006 Valoración de capital-riesgo en proyectos de base tecnológica e innovadora a través de la teoría de opciones reales
Gracia Rubio Martín
- 274/2006 Capital stock and unemployment: searching for the missing link
Ana Rosa Martínez-Cañete, Elena Márquez de la Cruz, Alfonso Palacio-Vera and Inés Pérez-Soba Aguilar
- 275/2006 Study of the influence of the voters' political culture on vote decision through the simulation of a political competition problem in Spain
Sagrario Lantarón, Isabel Lillo, M^a Dolores López and Javier Rodrigo
- 276/2006 Investment and growth in Europe during the Golden Age
Antonio Cubel and M^a Teresa Sanchis
- 277/2006 Efectos de vincular la pensión pública a la inversión en cantidad y calidad de hijos en un modelo de equilibrio general
Robert Meneu Gaya
- 278/2006 El consumo y la valoración de activos
Elena Márquez y Belén Nieto
- 279/2006 Economic growth and currency crisis: A real exchange rate entropic approach
David Matesanz Gómez y Guillermo J. Ortega
- 280/2006 Three measures of returns to education: An illustration for the case of Spain
María Arrazola y José de Hevia
- 281/2006 Composition of Firms versus Composition of Jobs
Antoni Cunyat
- 282/2006 La vocación internacional de un holding tranviario belga: la Compagnie Mutuelle de Tramways, 1895-1918
Alberte Martínez López
- 283/2006 Una visión panorámica de las entidades de crédito en España en la última década.
Constantino García Ramos
- 284/2006 Foreign Capital and Business Strategies: a comparative analysis of urban transport in Madrid and Barcelona, 1871-1925
Alberte Martínez López
- 285/2006 Los intereses belgas en la red ferroviaria catalana, 1890-1936
Alberte Martínez López
- 286/2006 The Governance of Quality: The Case of the Agrifood Brand Names
Marta Fernández Barcala, Manuel González-Díaz y Emmanuel Raynaud
- 287/2006 Modelling the role of health status in the transition out of malthusian equilibrium
Paolo Rungo, Luis Currais and Berta Rivera
- 288/2006 Industrial Effects of Climate Change Policies through the EU Emissions Trading Scheme
Xavier Labandeira and Miguel Rodríguez

- 289/2006 Globalisation and the Composition of Government Spending: An analysis for OECD countries
Norman Gemmell, Richard Kneller and Ismael Sanz
- 290/2006 La producción de energía eléctrica en España: Análisis económico de la actividad tras la liberalización del Sector Eléctrico
Fernando Hernández Martínez
- 291/2006 Further considerations on the link between adjustment costs and the productivity of R&D investment: evidence for Spain
Desiderio Romero-Jordán, José Félix Sanz-Sanz and Inmaculada Álvarez-Ayuso
- 292/2006 Una teoría sobre la contribución de la función de compras al rendimiento empresarial
Javier González Benito
- 293/2006 Agility drivers, enablers and outcomes: empirical test of an integrated agile manufacturing model
Daniel Vázquez-Bustelo, Lucía Avella and Esteban Fernández
- 294/2006 Testing the parametric vs the semiparametric generalized mixed effects models
María José Lombardía and Stefan Sperlich
- 295/2006 Nonlinear dynamics in energy futures
Mariano Matilla-García
- 296/2006 Estimating Spatial Models By Generalized Maximum Entropy Or How To Get Rid Of W
Esteban Fernández Vázquez, Matías Mayor Fernández and Jorge Rodríguez-Valez
- 297/2006 Optimización fiscal en las transmisiones lucrativas: análisis metodológico
Félix Domínguez Barrero
- 298/2006 La situación actual de la banca online en España
Francisco José Climent Diranzo y Alexandre Momparler Pechuán
- 299/2006 Estrategia competitiva y rendimiento del negocio: el papel mediador de la estrategia y las capacidades productivas
Javier González Benito y Isabel Suárez González
- 300/2006 A Parametric Model to Estimate Risk in a Fixed Income Portfolio
Pilar Abad and Sonia Benito
- 301/2007 Análisis Empírico de las Preferencias Sociales Respecto del Gasto en Obra Social de las Cajas de Ahorros
Alejandro Esteller-Moré, Jonathan Jorba Jiménez y Albert Solé-Ollé
- 302/2007 Assessing the enlargement and deepening of regional trading blocs: The European Union case
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano
- 303/2007 ¿Es la Franquicia un Medio de Financiación?: Evidencia para el Caso Español
Vanessa Solís Rodríguez y Manuel González Díaz
- 304/2007 On the Finite-Sample Biases in Nonparametric Testing for Variance Constancy
Paulo M.M. Rodrigues and Antonio Rubia
- 305/2007 Spain is Different: Relative Wages 1989-98
José Antonio Carrasco Gallego

- 306/2007 Poverty reduction and SAM multipliers: An evaluation of public policies in a regional framework
Francisco Javier De Miguel-Vélez y Jesús Pérez-Mayo
- 307/2007 La Eficiencia en la Gestión del Riesgo de Crédito en las Cajas de Ahorro
Marcelino Martínez Cabrera
- 308/2007 Optimal environmental policy in transport: unintended effects on consumers' generalized price
M. Pilar Socorro and Ofelia Betancor
- 309/2007 Agricultural Productivity in the European Regions: Trends and Explanatory Factors
Roberto Ezcurra, Belen Iraizoz, Pedro Pascual and Manuel Rapún
- 310/2007 Long-run Regional Population Divergence and Modern Economic Growth in Europe: a Case Study of Spain
María Isabel Ayuda, Fernando Collantes and Vicente Pinilla
- 311/2007 Financial Information effects on the measurement of Commercial Banks' Efficiency
Borja Amor, María T. Tascón and José L. Fanjul
- 312/2007 Neutralidad e incentivos de las inversiones financieras en el nuevo IRPF
Félix Domínguez Barrero
- 313/2007 The Effects of Corporate Social Responsibility Perceptions on The Valuation of Common Stock
Waymond Rodgers , Helen Choy and Andres Guiral-Contreras
- 314/2007 Country Creditor Rights, Information Sharing and Commercial Banks' Profitability Persistence across the world
Borja Amor, María T. Tascón and José L. Fanjul
- 315/2007 ¿Es Relevante el Déficit Corriente en una Unión Monetaria? El Caso Español
Javier Blanco González y Ignacio del Rosal Fernández
- 316/2007 The Impact of Credit Rating Announcements on Spanish Corporate Fixed Income Performance: Returns, Yields and Liquidity
Pilar Abad, Antonio Díaz and M. Dolores Robles
- 317/2007 Indicadores de Lealtad al Establecimiento y Formato Comercial Basados en la Distribución del Presupuesto
Cesar Augusto Bustos Reyes y Óscar González Benito
- 318/2007 Migrants and Market Potential in Spain over The XXth Century: A Test Of The New Economic Geography
Daniel A. Tirado, Jordi Pons, Elisenda Paluzie and Javier Silvestre
- 319/2007 El Impacto del Coste de Oportunidad de la Actividad Emprendedora en la Intención de los Ciudadanos Europeos de Crear Empresas
Luis Miguel Zapico Aldeano
- 320/2007 Los belgas y los ferrocarriles de vía estrecha en España, 1887-1936
Alberte Martínez López
- 321/2007 Competición política bipartidista. Estudio geométrico del equilibrio en un caso ponderado
Isabel Lillo, M^a Dolores López y Javier Rodrigo
- 322/2007 Human resource management and environment management systems: an empirical study
M^a Concepción López Fernández, Ana M^a Serrano Bedía and Gema García Piqueres

- 323/2007 Wood and industrialization. evidence and hypotheses from the case of Spain, 1860-1935.
Iñaki Iriarte-Goñi and María Isabel Ayuda Bosque
- 324/2007 New evidence on long-run monetary neutrality.
J. Cunado, L.A. Gil-Alana and F. Perez de Gracia
- 325/2007 Monetary policy and structural changes in the volatility of us interest rates.
Juncal Cuñado, Javier Gomez Biscarri and Fernando Perez de Gracia
- 326/2007 The productivity effects of intrafirm diffusion.
Lucio Fuentelsaz, Jaime Gómez and Sergio Palomas
- 327/2007 Unemployment duration, layoffs and competing risks.
J.M. Arranz, C. García-Serrano and L. Toharia
- 328/2007 El grado de cobertura del gasto público en España respecto a la UE-15
Nuria Rueda, Begoña Barruso, Carmen Calderón y M^a del Mar Herrador
- 329/2007 The Impact of Direct Subsidies in Spain before and after the CAP'92 Reform
Carmen Murillo, Carlos San Juan and Stefan Sperlich
- 330/2007 Determinants of post-privatisation performance of Spanish divested firms
Laura Cabeza García and Silvia Gómez Ansón
- 331/2007 ¿Por qué deciden diversificar las empresas españolas? Razones oportunistas versus razones económicas
Almudena Martínez Campillo
- 332/2007 Dynamical Hierarchical Tree in Currency Markets
Juan Gabriel Brida, David Matesanz Gómez and Wiston Adrián Risso
- 333/2007 Los determinantes sociodemográficos del gasto sanitario. Análisis con microdatos individuales
Ana María Angulo, Ramón Barberán, Pilar Egea y Jesús Mur
- 334/2007 Why do companies go private? The Spanish case
Inés Pérez-Soba Aguilar
- 335/2007 The use of gis to study transport for disabled people
Verónica Cañal Fernández
- 336/2007 The long run consequences of M&A: An empirical application
Cristina Bernad, Lucio Fuentelsaz and Jaime Gómez
- 337/2007 Las clasificaciones de materias en economía: principios para el desarrollo de una nueva clasificación
Valentín Edo Hernández
- 338/2007 Reforming Taxes and Improving Health: A Revenue-Neutral Tax Reform to Eliminate Medical and Pharmaceutical VAT
Santiago Álvarez-García, Carlos Pestana Barros y Juan Prieto-Rodríguez
- 339/2007 Impacts of an iron and steel plant on residential property values
Celia Bilbao-Terol
- 340/2007 Firm size and capital structure: Evidence using dynamic panel data
Victor M. González and Francisco González

- 341/2007 ¿Cómo organizar una cadena hotelera? La elección de la forma de gobierno
Marta Fernández Barcala y Manuel González Díaz
- 342/2007 Análisis de los efectos de la decisión de diversificar: un contraste del marco teórico “Agencia-
Stewardship”
Almudena Martínez Campillo y Roberto Fernández Gago
- 343/2007 Selecting portfolios given multiple eurostoxx-based uncertainty scenarios: a stochastic goal pro-
gramming approach from fuzzy betas
Enrique Ballester, Blanca Pérez-Gladish, Mar Arenas-Parra and Amelia Bilbao-Terol
- 344/2007 “El bienestar de los inmigrantes y los factores implicados en la decisión de emigrar”
Anastasia Hernández Alemán y Carmelo J. León
- 345/2007 Governance Decisions in the R&D Process: An Integrative Framework Based on TCT and
Knowledge View of The Firm.
Andrea Martínez-Noya and Esteban García-Canal
- 346/2007 Diferencias salariales entre empresas públicas y privadas. El caso español
Begoña Cueto y Nuria Sánchez- Sánchez
- 347/2007 Effects of Fiscal Treatments of Second Home Ownership on Renting Supply
Celia Bilbao Terol and Juan Prieto Rodríguez
- 348/2007 Auditors’ ethical dilemmas in the going concern evaluation
Andres Guiral, Waymond Rodgers, Emiliano Ruiz and Jose A. Gonzalo
- 349/2007 Convergencia en capital humano en España. Un análisis regional para el periodo 1970-2004
Susana Morales Sequera y Carmen Pérez Esparrells
- 350/2007 Socially responsible investment: mutual funds portfolio selection using fuzzy multiobjective pro-
gramming
Blanca M^a Pérez-Gladish, Mar Arenas-Parra , Amelia Bilbao-Terol and M^a Victoria Rodríguez-
Uría
- 351/2007 Persistencia del resultado contable y sus componentes: implicaciones de la medida de ajustes por
devengo
Raúl Iñiguez Sánchez y Francisco Poveda Fuentes
- 352/2007 Wage Inequality and Globalisation: What can we Learn from the Past? A General Equilibrium
Approach
Concha Betrán, Javier Ferri and Maria A. Pons
- 353/2007 Eficacia de los incentivos fiscales a la inversión en I+D en España en los años noventa
Desiderio Romero Jordán y José Félix Sanz Sanz
- 354/2007 Convergencia regional en renta y bienestar en España
Robert Meneu Gaya
- 355/2007 Tributación ambiental: Estado de la Cuestión y Experiencia en España
Ana Carrera Poncela
- 356/2007 Salient features of dependence in daily us stock market indices
Luis A. Gil-Alana, Juncal Cuñado and Fernando Pérez de Gracia
- 357/2007 La educación superior: ¿un gasto o una inversión rentable para el sector público?
Inés P. Murillo y Francisco Pedraja

- 358/2007 Effects of a reduction of working hours on a model with job creation and job destruction
Emilio Domínguez, Miren Ullibarri y Idoya Zabaleta
- 359/2007 Stock split size, signaling and earnings management: Evidence from the Spanish market
José Yagüe, J. Carlos Gómez-Sala and Francisco Poveda-Fuentes
- 360/2007 Modelización de las expectativas y estrategias de inversión en mercados de derivados
Begoña Font-Belaire
- 361/2008 Trade in capital goods during the golden age, 1953-1973
M^a Teresa Sanchis and Antonio Cubel
- 362/2008 El capital económico por riesgo operacional: una aplicación del modelo de distribución de pérdidas
Enrique José Jiménez Rodríguez y José Manuel Fera Domínguez
- 363/2008 The drivers of effectiveness in competition policy
Joan-Ramon Borrell and Juan-Luis Jiménez
- 364/2008 Corporate governance structure and board of directors remuneration policies: evidence from Spain
Carlos Fernández Méndez, Rubén Arrondo García and Enrique Fernández Rodríguez
- 365/2008 Beyond the disciplinary role of governance: how boards and donors add value to Spanish foundations
Pablo De Andrés Alonso, Valentín Azofra Palenzuela y M. Elena Romero Merino
- 366/2008 Complejidad y perfeccionamiento contractual para la contención del oportunismo en los acuerdos de franquicia
Vanessa Solís Rodríguez y Manuel González Díaz
- 367/2008 Inestabilidad y convergencia entre las regiones europeas
Jesús Mur, Fernando López y Ana Angulo
- 368/2008 Análisis espacial del cierre de explotaciones agrarias
Ana Aldanondo Ochoa, Carmen Almansa Sáez y Valero Casanovas Oliva
- 369/2008 Cross-Country Efficiency Comparison between Italian and Spanish Public Universities in the period 2000-2005
Tommaso Agasisti and Carmen Pérez Esparrells
- 370/2008 El desarrollo de la sociedad de la información en España: un análisis por comunidades autónomas
María Concepción García Jiménez y José Luis Gómez Barroso
- 371/2008 El medioambiente y los objetivos de fabricación: un análisis de los modelos estratégicos para su consecución
Lucía Avella Camarero, Esteban Fernández Sánchez y Daniel Vázquez-Bustelo
- 372/2008 Influence of bank concentration and institutions on capital structure: New international evidence
Víctor M. González and Francisco González
- 373/2008 Generalización del concepto de equilibrio en juegos de competición política
M^a Dolores López González y Javier Rodrigo Hitos
- 374/2008 Smooth Transition from Fixed Effects to Mixed Effects Models in Multi-level regression Models
María José Lombardía and Stefan Sperlich

- 375/2008 A Revenue-Neutral Tax Reform to Increase Demand for Public Transport Services
Carlos Pestana Barros and Juan Prieto-Rodriguez
- 376/2008 Measurement of intra-distribution dynamics: An application of different approaches to the European regions
Adolfo Maza, María Hierro and José Villaverde
- 377/2008 Migración interna de extranjeros y ¿nueva fase en la convergencia?
María Hierro y Adolfo Maza
- 378/2008 Efectos de la Reforma del Sector Eléctrico: Modelización Teórica y Experiencia Internacional
Ciro Eduardo Bazán Navarro
- 379/2008 A Non-Parametric Independence Test Using Permutation Entropy
Mariano Matilla-García and Manuel Ruiz Marín
- 380/2008 Testing for the General Fractional Unit Root Hypothesis in the Time Domain
Uwe Hassler, Paulo M.M. Rodrigues and Antonio Rubia
- 381/2008 Multivariate gram-charlier densities
Esther B. Del Brio, Trino-Manuel Níguez and Javier Perote
- 382/2008 Analyzing Semiparametrically the Trends in the Gender Pay Gap - The Example of Spain
Ignacio Moral-Arce, Stefan Sperlich, Ana I. Fernández-Saínz and Maria J. Roca
- 383/2008 A Cost-Benefit Analysis of a Two-Sided Card Market
Santiago Carbó Valverde, David B. Humphrey, José Manuel Liñares Zegarra and Francisco Rodríguez Fernandez
- 384/2008 A Fuzzy Bicriteria Approach for Journal Deselection in a Hospital Library
M. L. López-Avello, M. V. Rodríguez-Uría, B. Pérez-Gladish, A. Bilbao-Terol, M. Arenas-Parra
- 385/2008 Valoración de las grandes corporaciones farmacéuticas, a través del análisis de sus principales intangibles, con el método de opciones reales
Gracia Rubio Martín y Prosper Lamothe Fernández
- 386/2008 El marketing interno como impulsor de las habilidades comerciales de las pyme españolas: efectos en los resultados empresariales
M^a Leticia Santos Vijande, M^a José Sanzo Pérez, Nuria García Rodríguez y Juan A. Trespalacios Gutiérrez
- 387/2008 Understanding Warrants Pricing: A case study of the financial market in Spain
David Abad y Belén Nieto
- 388/2008 Aglomeración espacial, Potencial de Mercado y Geografía Económica: Una revisión de la literatura
Jesús López-Rodríguez y J. Andrés Faíña
- 389/2008 An empirical assessment of the impact of switching costs and first mover advantages on firm performance
Jaime Gómez, Juan Pablo Maícas
- 390/2008 Tender offers in Spain: testing the wave
Ana R. Martínez-Cañete y Inés Pérez-Soba Aguilar

- 391/2008 La integración del mercado español a finales del siglo XIX: los precios del trigo entre 1891 y 1905
Mariano Matilla García, Pedro Pérez Pascual y Basilio Sanz Carnero
- 392/2008 Cuando el tamaño importa: estudio sobre la influencia de los sujetos políticos en la balanza de bienes y servicios
Alfonso Echazarra de Gregorio
- 393/2008 Una visión cooperativa de las medidas ante el posible daño ambiental de la desalación
Borja Montaña Sanz
- 394/2008 Efectos externos del endeudamiento sobre la calificación crediticia de las Comunidades Autónomas
Andrés Leal Marcos y Julio López Laborda
- 395/2008 Technical efficiency and productivity changes in Spanish airports: A parametric distance functions approach
Beatriz Tovar & Roberto Rendeiro Martín-Cejas
- 396/2008 Network analysis of exchange data: Interdependence drives crisis contagion
David Matesanz Gómez & Guillermo J. Ortega
- 397/2008 Explaining the performance of Spanish privatised firms: a panel data approach
Laura Cabeza Garcia and Silvia Gomez Anson
- 398/2008 Technological capabilities and the decision to outsource R&D services
Andrea Martínez-Noya and Esteban García-Canal
- 399/2008 Hybrid Risk Adjustment for Pharmaceutical Benefits
Manuel García-Goñi, Pere Ibern & José María Inoriza
- 400/2008 The Team Consensus–Performance Relationship and the Moderating Role of Team Diversity
José Henrique Dieguez, Javier González-Benito and Jesús Galende
- 401/2008 The institutional determinants of CO₂ emissions: A computational modelling approach using Artificial Neural Networks and Genetic Programming
Marcos Álvarez-Díaz , Gonzalo Caballero Miguez and Mario Soliño
- 402/2008 Alternative Approaches to Include Exogenous Variables in DEA Measures: A Comparison Using Monte Carlo
José Manuel Cordero-Ferrera, Francisco Pedraja-Chaparro and Daniel Santín-González
- 403/2008 Efecto diferencial del capital humano en el crecimiento económico andaluz entre 1985 y 2004: comparación con el resto de España
M^a del Pópulo Pablo-Romero Gil-Delgado y M^a de la Palma Gómez-Calero Valdés
- 404/2008 Análisis de fusiones, variaciones conjeturales y la falacia del estimador en diferencias
Juan Luis Jiménez y Jordi Perdiguero
- 405/2008 Política fiscal en la ue: ¿basta con los estabilizadores automáticos?
Jorge Uxó González y M^a Jesús Arroyo Fernández
- 406/2008 Papel de la orientación emprendedora y la orientación al mercado en el éxito de las empresas
Óscar González-Benito, Javier González-Benito y Pablo A. Muñoz-Gallego
- 407/2008 La presión fiscal por impuesto sobre sociedades en la unión europea
Elena Fernández Rodríguez, Antonio Martínez Arias y Santiago Álvarez García

- 408/2008 The environment as a determinant factor of the purchasing and supply strategy: an empirical analysis
Dr. Javier González-Benito y MS Duilio Reis da Rocha
- 409/2008 Cooperation for innovation: the impact on innovatory effort
Gloria Sánchez González and Liliana Herrera
- 410/2008 Spanish post-earnings announcement drift and behavioral finance models
Carlos Forner and Sonia Sanabria
- 411/2008 Decision taking with external pressure: evidence on football manager dismissals in argentina and their consequences
Ramón Flores, David Forrest and Juan de Dios Tena
- 412/2008 Comercio agrario latinoamericano, 1963-2000: aplicación de la ecuación gravitacional para flujos desagregados de comercio
Raúl Serrano y Vicente Pinilla
- 413/2008 Voter heuristics in Spain: a descriptive approach elector decision
José Luís Sáez Lozano and Antonio M. Jaime Castillo
- 414/2008 Análisis del efecto área de salud de residencia sobre la utilización y acceso a los servicios sanitarios en la Comunidad Autónoma Canaria
Ignacio Abásolo Alessón, Lidia García Pérez, Raquel Aguiar Ibáñez y Asier Amador Robayna
- 415/2008 Impact on competitive balance from allowing foreign players in a sports league: an analytical model and an empirical test
Ramón Flores, David Forrest & Juan de Dios Tena
- 416/2008 Organizational innovation and productivity growth: Assessing the impact of outsourcing on firm performance
Alberto López
- 417/2008 Value Efficiency Analysis of Health Systems
Eduardo González, Ana Cárcaba & Juan Ventura
- 418/2008 Equidad en la utilización de servicios sanitarios públicos por comunidades autónomas en España: un análisis multinivel
Ignacio Abásolo, Jaime Pinilla, Miguel Negrín, Raquel Aguiar y Lidia García
- 419/2008 Piedras en el camino hacia Bolonia: efectos de la implantación del EEES sobre los resultados académicos
Carmen Florido, Juan Luis Jiménez e Isabel Santana
- 420/2008 The welfare effects of the allocation of airlines to different terminals
M. Pilar Socorro and Ofelia Betancor
- 421/2008 How bank capital buffers vary across countries. The influence of cost of deposits, market power and bank regulation
Ana Rosa Fonseca and Francisco González
- 422/2008 Analysing health limitations in Spain: an empirical approach based on the European Community household panel
Marta Pascual and David Cantarero

- 423/2008 Regional productivity variation and the impact of public capital stock: an analysis with spatial interaction, with reference to Spain
Miguel Gómez-Antonio and Bernard Fingleton
- 424/2008 Average effect of training programs on the time needed to find a job. The case of the training schools program in the south of Spain (Seville, 1997-1999).
José Manuel Cansino Muñoz-Repiso and Antonio Sánchez Braza
- 425/2008 Medición de la eficiencia y cambio en la productividad de las empresas distribuidoras de electricidad en Perú después de las reformas
Raúl Pérez-Reyes y Beatriz Tovar
- 426/2008 Acercando posturas sobre el descuento ambiental: sondeo Delphi a expertos en el ámbito internacional
Carmen Almansa Sáez y José Miguel Martínez Paz
- 427/2008 Determinants of abnormal liquidity after rating actions in the Corporate Debt Market
Pilar Abad, Antonio Díaz and M. Dolores Robles
- 428/2008 Export led-growth and balance of payments constrained. New formalization applied to Cuban commercial regimes since 1960
David Matesanz Gómez, Guadalupe Fugarolas Álvarez-Ude and Isis Mañalich Gálvez
- 429/2008 La deuda implícita y el desequilibrio financiero-actuarial de un sistema de pensiones. El caso del régimen general de la seguridad social en España
José Enrique Devesa Carpio y Mar Devesa Carpio
- 430/2008 Efectos de la descentralización fiscal sobre el precio de los carburantes en España
Desiderio Romero Jordán, Marta Jorge García-Inés y Santiago Álvarez García
- 431/2008 Euro, firm size and export behavior
Silviano Esteve-Pérez, Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero and José Antonio Martínez-Serrano
- 432/2008 Does social spending increase support for free trade in advanced democracies?
Ismael Sanz, Ferran Martínez i Coma and Federico Steinberg
- 433/2008 Potencial de Mercado y Estructura Espacial de Salarios: El Caso de Colombia
Jesús López-Rodríguez y Maria Cecilia Acevedo
- 434/2008 Persistence in Some Energy Futures Markets
Juncal Cunado, Luis A. Gil-Alana and Fernando Pérez de Gracia
- 435/2008 La inserción financiera externa de la economía francesa: inversores institucionales y nueva gestión empresarial
Ignacio Álvarez Peralta
- 436/2008 ¿Flexibilidad o rigidez salarial en España?: un análisis a escala regional
Ignacio Moral Arce y Adolfo Maza Fernández
- 437/2009 Intangible relationship-specific investments and the performance of r&d outsourcing agreements
Andrea Martínez-Noya, Esteban García-Canal & Mauro F. Guillén
- 438/2009 Friendly or Controlling Boards?
Pablo de Andrés Alonso & Juan Antonio Rodríguez Sanz

- 439/2009 La sociedad Trenor y Cía. (1838-1926): un modelo de negocio industrial en la España del siglo XIX
Amparo Ruiz Llopis
- 440/2009 Continental bias in trade
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero & José Antonio Martínez Serrano
- 441/2009 Determining operational capital at risk: an empirical application to the retail banking
Enrique José Jiménez-Rodríguez, José Manuel Fera-Domínguez & José Luis Martín-Marín
- 442/2009 Costes de mitigación y escenarios post-kyoto en España: un análisis de equilibrio general para España
Mikel González Ruiz de Eguino
- 443/2009 Las revistas españolas de economía en las bibliotecas universitarias: ranking, valoración del indicador y del sistema
Valentín Edo Hernández
- 444/2009 Convergencia económica en España y coordinación de políticas económicas. un estudio basado en la estructura productiva de las CC.AA.
Ana Cristina Mingorance Arnáiz
- 445/2009 Instrumentos de mercado para reducir emisiones de co2: un análisis de equilibrio general para España
Mikel González Ruiz de Eguino
- 446/2009 El comercio intra e inter-regional del sector Turismo en España
Carlos Llano y Tamara de la Mata
- 447/2009 Efectos del incremento del precio del petróleo en la economía española: Análisis de cointegración y de la política monetaria mediante reglas de Taylor
Fernando Hernández Martínez
- 448/2009 Bologna Process and Expenditure on Higher Education: A Convergence Analysis of the EU-15
T. Agasisti, C. Pérez Esparrells, G. Catalano & S. Morales
- 449/2009 Global Economy Dynamics? Panel Data Approach to Spillover Effects
Gregory Daco, Fernando Hernández Martínez & Li-Wu Hsu
- 450/2009 Pricing levered warrants with dilution using observable variables
Isabel Abinzano & Javier F. Navas
- 451/2009 Information technologies and financial performance: The effect of technology diffusion among competitors
Lucio Fuentelsaz, Jaime Gómez & Sergio Palomas
- 452/2009 A Detailed Comparison of Value at Risk in International Stock Exchanges
Pilar Abad & Sonia Benito
- 453/2009 Understanding offshoring: has Spain been an offshoring location in the nineties?
Belén González-Díaz & Rosario Gandoy
- 454/2009 Outsourcing decision, product innovation and the spatial dimension: Evidence from the Spanish footwear industry
José Antonio Belso-Martínez

- 455/2009 Does playing several competitions influence a team's league performance? Evidence from Spanish professional football
Andrés J. Picazo-Tadeo & Francisco González-Gómez
- 456/2009 Does accessibility affect retail prices and competition? An empirical application
Juan Luis Jiménez and Jordi Perdiguero
- 457/2009 Cash conversion cycle in smes
Sonia Baños-Caballero, Pedro J. García-Teruel and Pedro Martínez-Solano
- 458/2009 Un estudio sobre el perfil de hogares endeudados y sobreendeudados: el caso de los hogares vascos
Alazne Mujika Alberdi, Iñaki García Arrizabalaga y Juan José Gibaja Martíns
- 459/2009 Imposing monotonicity on outputs in parametric distance function estimations: with an application to the spanish educational production
Sergio Perelman and Daniel Santin
- 460/2009 Key issues when using tax data for concentration analysis: an application to the Spanish wealth tax
José M^a Durán-Cabré and Alejandro Esteller-Moré
- 461/2009 ¿Se está rompiendo el mercado español? Una aplicación del enfoque de feldstein –horioka
Saúl De Vicente Queijeiro□, José Luis Pérez Rivero□ y María Rosalía Vicente Cuervo□
- 462/2009 Financial condition, cost efficiency and the quality of local public services
Manuel A. Muñiz□ & José L. Zafra□□
- 463/2009 Including non-cognitive outputs in a multidimensional evaluation of education production: an international comparison
Marián García Valiñas & Manuel Antonio Muñiz Pérez
- 464/2009 A political look into budget deficits. The role of minority governments and oppositions
Albert Falcó-Gimeno & Ignacio Jurado
- 465/2009 La simulación del cuadro de mando integral. Una herramienta de aprendizaje en la materia de contabilidad de gestión
Elena Urquía Grande, Clara Isabel Muñoz Colomina y Elisa Isabel Cano Montero
- 466/2009 Análisis histórico de la importancia de la industria de la desalinización en España
Borja Montaña Sanz
- 467/2009 The dynamics of trade and innovation: a joint approach
Silviano Esteve-Pérez & Diego Rodríguez
- 468/2009 Measuring international reference-cycles
Sonia de Lucas Santos, Inmaculada Álvarez Ayuso & M^a Jesús Delgado Rodríguez
- 469/2009 Measuring quality of life in Spanish municipalities
Eduardo González Fidalgo, Ana Cárcaba García, Juan Ventura Victoria & Jesús García García
- 470/2009 ¿Cómo se valoran las acciones españolas: en el mercado de capitales doméstico o en el europeo?
Begoña Font Belaire y Alfredo Juan Grau Grau
- 471/2009 Patterns of e-commerce adoption and intensity. evidence for the european union-27
María Rosalía Vicente & Ana Jesús López

- 472/2009 On measuring the effect of demand uncertainty on costs: an application to port terminals
Ana Rodríguez-Álvarez, Beatriz Tovar & Alan Wall
- 473/2009 Order of market entry, market and technological evolution and firm competitive performance
Jaime Gomez, Gianvito Lanzolla & Juan Pablo Maicas
- 474/2009 La Unión Económica y Monetaria Europea en el proceso exportador de Castilla y León (1993-2007): un análisis de datos de panel
Almudena Martínez Campillo y M^a del Pilar Sierra Fernández
- 475/2009 Do process innovations boost SMEs productivity growth?
Juan A. Mañez, María E. Rochina Barrachina, Amparo Sanchis Llopis & Juan A. Sanchis Llopis
- 476/2009 Incertidumbre externa y elección del modo de entrada en el marco de la inversión directa en el exterior
Cristina López Duarte y Marta M^a Vidal Suárez
- 477/2009 Testing for structural breaks in factor loadings: an application to international business cycle
José Luis Cendejas Bueno, Sonia de Lucas Santos, Inmaculada Álvarez Ayuso & M^a Jesús Delgado Rodríguez
- 478/2009 ¿Esconde la rigidez de precios la existencia de colusión? El caso del mercado de carburantes en las Islas Canarias
Juan Luis Jiménez y Jordi Perdiguero
- 479/2009 The poni test with structural breaks
Antonio Aznar & María-Isabel Ayuda
- 480/2009 Accuracy and reliability of Spanish regional accounts (CRE-95)
Verónica Cañal Fernández
- 481/2009 Estimating regional variations of R&D effects on productivity growth by entropy econometrics
Esteban Fernández-Vázquez y Fernando Rubiera-Morollón
- 482/2009 Why do local governments privatize the provision of water services? Empirical evidence from Spain
Francisco González-Gómez, Andrés J. Picazo-Tadeo & Jorge Guardiola
- 483/2009 Assessing the regional digital divide across the European Union-27
María Rosalía Vicente & Ana Jesús López
- 484/2009 Measuring educational efficiency and its determinants in Spain with parametric distance functions
José Manuel Cordero Ferrera, Eva Crespo Cebada & Daniel Santín González
- 485/2009 Spatial analysis of public employment services in the Spanish provinces
Patricia Suárez Cano & Matías Mayor Fernández
- 486/2009 Trade effects of continental and intercontinental preferential trade agreements
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero & José Antonio Martínez-Serrano
- 487/2009 Testing the accuracy of DEA for measuring efficiency in education under endogeneity
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero & José Antonio Martínez-Serrano
- 488/2009 Measuring efficiency in primary health care: the effect of exogenous variables on results
José Manuel Cordero Ferrera, Eva Crespo Cebada & Luis R. Murillo Zamorano

- 489/2009 Capital structure determinants in growth firms accessing venture funding
Marina Balboa, José Martí & Álvaro Tresierra
- 490/2009 Determinants of debt maturity structure across firm size
Victor M. González
- 491/2009 Análisis del efecto de la aplicación de las NIIF en la valoración de las salidas a bolsa
Susana Álvarez Otero y Eduardo Rodríguez Enríquez
- 492/2009 An analysis of urban size and territorial location effects on employment probabilities: the spanish case
Ana Viñuela-Jiménez, Fernando Rubiera-Morollón & Begoña Cueto
- 493/2010 Determinantes de la estructura de los consejos de administración en España
Isabel Acero Fraile□ y Nuria Alcalde Fradejas
- 494/2010 Performance and completeness in repeated inter-firm relationships: the case of franchising
Vanessa Solis-Rodriguez & Manuel Gonzalez-Diaz
- 495/2010 A Revenue-Based Frontier Measure of Banking Competition
Santiago Carbó, David Humphrey & Francisco Rodríguez
- 496/2010 Categorical segregation in social networks
Antoni Rubí-Barceló
- 497/2010 Beneficios ambientales no comerciales de la directiva marco del agua en condiciones de escasez: análisis económico para el Guadalquivir
Julia Martin-Ortega, Giacomo Giannoccaro y Julio Berbel Vecino
- 498/2010 Monetary integration and risk diversification in eu-15 sovereign debt markets
Juncal Cuñado & Marta Gómez-Puig
- 499/2010 The Marshall Plan and the Spanish autarky: A welfare loss analysis
José Antonio Carrasco Gallego
- 500/2010 The role of learning in firm R&D persistence
Juan A. Mañez, María E. Rochina-Barrachina, Amparo Sanchis-Llopis & Juan A. Sanchis-Llopis
- 501/2010 Is venture capital more than just money?
Marina Balboa, José Martí & Nina Zieling
- 502/2010 On the effects of supply strategy on business performance: do the relationships among generic competitive objectives matter?
Javier González-Benito
- 503/2010 Corporate cash holding and firm value
Cristina Martínez-Sola, Pedro J. García-Teruel & Pedro Martínez-Solano
- 504/2010 El impuesto de flujos de caja de sociedades: una propuesta de base imponible y su aproximación contable en España
Lourdes Jerez Barroso y Joaquín Texeira Quirós
- 505/2010 The effect of technological, commercial and human resources on the use of new technology
Jaime Gómez & Pilar Vargas

- 506/2010 ¿Cómo ha afectado la fiscalidad a la rentabilidad de la inversión en vivienda en España?
Un análisis para el periodo 1996 y 2007
Jorge Onrubia Fernández y María del Carmen Rodado Ruiz
- 507/2010 Modelización de flujos en el análisis input-output a partir de la teoría de redes
Ana Salomé García Muñiz
- 508/2010 Export-led-growth hypothesis revisited. a balance of payments approach for Argentina, Brazil, Chile and Mexico
David Matesanz Gómez & Guadalupe Fugarolas Álvarez-Ude
- 509/2010 Realised hedge ratio properties, performance and implications for risk management: evidence from the spanish ibex 35 spot and futures markets
David G McMillan & Raquel Quiroga García
- 510/2010 Do we sack the manager... or is it better not to? Evidence from Spanish professional football
Francisco González-Gómez, Andrés J. Picazo-Tadeo & Miguel Á. García-Rubio
- 511/2010 Have Spanish port sector reforms during the last two decades been successful? A cost frontier approach
Ana Rodríguez-Álvarez & Beatriz Tovar
- 512/2010 Size & Regional Distribution of Financial Behavior Patterns in Spain
Juan Antonio Maroto Acín, Pablo García Estévez & Salvador Roji Ferrari
- 513/2010 The impact of public reforms on the productivity of the Spanish ports: a parametric distance function approach
Ramón Núñez-Sánchez & Pablo Coto-Millán
- 514/2010 Trade policy versus institutional trade barriers: an application using “good old” ols
Laura Márquez-Ramos, Inmaculada Martínez-Zarzoso & Celestino Suárez-Burguet
- 515/2010 The “Double Market” approach in venture capital and private equity activity: the case of Europe
Marina Balboa & José Martí
- 516/2010 International accounting differences and earnings smoothing in the banking industry
Marina Balboa, Germán López-Espinosa & Antonio Rubia
- 517/2010 Convergence in car prices among European countries
Simón Sosvilla-Rivero & Salvador Gil-Pareja
- 518/2010 Effects of process and product-oriented innovations on employee downsizing
José David Vicente-Lorente & José Ángel Zúñiga-Vicente
- 519/2010 Inequality, the politics of redistribution and the tax-mix
Jenny De Freitas
- 520/2010 Efectos del desajuste educativo sobre el rendimiento privado de la educación: un análisis para el caso español (1995-2006)
Inés P. Murillo, Marta Rahona y M^a del Mar Salinas
- 521/2010 Structural breaks and real convergence in opec countries
Juncal Cuñado
- 522/2010 Human Capital, Geographical location and Policy Implications: The case of Romania
Jesús López-Rodríguez□, Andres Faiña y Bolea Cosmin-Gabriel

- 523/2010 Organizational unlearning context fostering learning for customer capital through time: lessons from SMEs in the telecommunications industry
Anthony K. P. Wensley, Antonio Leal-Millán, Gabriel Cepeda-Carrión & Juan Gabriel Cegarra-Navarro
- 524/2010 The governance threshold in international trade flows
Marta Felis-Rota
- 525/2010 The intensive and extensive margins of trade decomposing exports growth differences across Spanish regions
Asier Minondo Uribe-Etxeberria & Francisco Requena Silvente
- 526/2010 Why do firms locate r&d outsourcing agreements offshore? the role of ownership, location, and externalization advantages
Andrea Martínez-Noya, Esteban García-Canal & Mauro f. Guillén
- 527/2010 Corporate Taxation and the Productivity and Investment Performance of Heterogeneous Firms: Evidence from OECD Firm-Level Data
Norman Gemmell, Richard Kneller, Ismael Sanz & José Félix Sanz-Sanz
- 528/2010 Modelling Personal Income Taxation in Spain: Revenue Elasticities and Regional Comparisons
John Creedy & José Félix Sanz-Sanz
- 529/2010 Mind the Remoteness!. Income disparities across Japanese Prefectures
Jesús López-Rodríguez□, Daisuke Nakamura
- 530/2010 El nuevo sistema de financiación autonómica: descripción, estimación empírica y evaluación
Antoni Zabalza y Julio López Laborda
- 531/2010 Markups, bargaining power and offshoring: an empirical assessment
Lourdes Moreno & Diego Rodríguez
- 532/2010 The snp-dcc model: a new methodology for risk management and forecasting
Esther B. Del Brio, Trino-Manuel Níguez & Javier Perote
- 533/2010 El uso del cuadro de mando integral y del presupuesto en la gestión estratégica de los hospitales públicos
David Naranjo Gil
- 534/2010 Análisis de la efectividad de las prácticas de trabajo de alta implicación en las fábricas españolas
Daniel Vázquez-Bustelo□□ y Lucía Avella Camarero
- 535/2010 Energía, innovación y transporte: la electrificación de los tranvías en España, 1896-1935
Alberte Martínez López
- 536/2010 La ciudad como negocio: gas y empresa en una región española, Galicia 1850-1936
Alberte Martínez López y Jesús Mirás Araujo
- 537/2010 To anticipate or not to anticipate? A comparative analysis of opportunistic early elections and incumbents' economic performance
Pedro Riera Sagrera
- 538/2010 The impact of oil shocks on the Spanish economy
Ana Gómez-Loscós, Antonio Montañés & María Dolores Gadea

- 539/2010 The efficiency of public and publicly-subsidized high schools in Spain. evidence from pisa-2006
María Jesús Mancebón, Jorge Calero, Álvaro Choi & Domingo P. Ximénez-de-Embún
- 540/2010 Regulation as a way to force innovation: the biodiesel case
Jordi Perdigueró & Juan Luis Jiménez
- 541/2010 Pricing strategies of Spanish network carrier
Xavier Fageda, Juan Luis Jiménez & Jordi Perdigueró
- 542/2010 Papel del posicionamiento del distribuidor en la relación entre la marca de distribuidor y lealtad al establecimiento comercial
Oscar González-Benito y Mercedes Martos-Partal
- 543/2010 How Bank Market Concentration, Regulation, and Institutions Shape the Real Effects of Banking Crises
Ana I. Fernández, Francisco González & Nuria Suárez
- 544/2010 Una estimación del comercio interregional trimestral de bienes en España mediante técnicas de interpolación temporal
Nuria Gallego López, Carlos Llano Verduras y Julián Pérez García
- 545/2010 Puerto, empresas y ciudad: una aproximación histórica al caso de Las Palmas de Gran Canaria
Miguel Suárez, Juan Luis Jiménez y Daniel Castillo
- 546/2010 Multinationals in the motor vehicles industry: a general equilibrium analysis for a transition economy
Concepción Latorre & Antonio G. Gómez-Plana
- 547/2010 Core/periphery scientific collaboration networks among very similar researchers
Antoni Rubí-Barceló
- 548/2010 Basic R&D in vertical markets
Miguel González-Maestre & Luis M. Granero
- 549/2010 Factores condicionantes de la presión fiscal de las entidades de crédito españolas, ¿existen diferencias entre bancos y cajas de ahorros?
Ana Rosa Fonseca Díaz, Elena Fernández Rodríguez y Antonio Martínez Arias
- 550/2010 Analyzing an absorptive capacity: Unlearning context and Information System Capabilities as catalysts for innovativeness
Gabriel Cepeda-Carrión, Juan Gabriel Cegarra-Navarro & Daniel Jimenez-Jimenez
- 551/2010 The resolution of banking crises and market discipline: international evidence
Elena Cubillas, Ana Rosa Fonseca & Francisco González
- 552/2010 A strategic approach to network value in information markets
Lucio Fuentelsaz, Elisabet Garrido & Juan Pablo Maicas
- 553/2010 Accounting for the time pattern of remittances in the Spanish context
Alfonso Echazarra
- 554/2010 How to design franchise contracts: the role of contractual hazards and experience
Vanesa Solis-Rodríguez & Manuel Gonzalez-Diaz

- 555/2010 Una teoría integradora de la función de producción al rendimiento empresarial
Javier González Benito
- 556/2010 Height and economic development in Spain, 1850-1958
Ramón María-Dolores & José Miguel Martínez-Carrión
- 557/2010 Why do entrepreneurs use franchising as a financial tool? An agency explanation
Manuel González-Díaz & Vanesa Solís-Rodríguez
- 558/2010 Explanatory Factors of Urban Water Leakage Rates in Southern Spain
Francisco González-Gómez, Roberto Martínez-Espiñeira, Maria A. García-Valiñas & Miguel Á. García Rubio
- 559/2010 Los rankings internacionales de las instituciones de educación superior y las clasificaciones universitarias en España: visión panorámica y prospectiva de futuro.
Carmen Pérez-Esparrells y José M^a Gómez-Sancho.
- 560/2010 Análisis de los determinantes de la transparencia fiscal: Evidencia empírica para los municipios catalanes
Alejandro Esteller Moré y José Polo Otero
- 561/2010 Diversidad lingüística e inversión exterior: el papel de las barreras lingüísticas en los procesos de adquisición internacional
Cristina López Duarte y Marta M^a Vidal Suárez
- 562/2010 Costes y beneficios de la competencia fiscal en la Unión Europea y en la España de las autonomías
José M^a Cantos, Agustín García Rico, M^a Gabriela Lagos Rodríguez y Raquel Álamo Cerrillo
- 563/2010 Customer base management and profitability in information technology industries
Juan Pablo Maicas y Francisco Javier Sese
- 564/2010 Expansión internacional y distancia cultural: distintas aproximaciones —hofstede, schwartz, globe
Cristina López Duarte y Marta M^a Vidal Suárez
- 565/2010 Economies of scale and scope in service firms with demand uncertainty: An application to a Spanish port
Beatriz Tovar & Alan Wall
- 566/2010 Fiscalidad y elección entre renta vitalicia y capital único por los inversores en planes de pensiones: el caso de España
Félix Domínguez Barrero y Julio López Laborda
- 567/2010 Did the cooperative start life as a joint-stock company? Business law and cooperatives in Spain, 1869–1931
Timothy W. Guinnan & Susana Martínez-Rodríguez
- 568/2010 Predicting bankruptcy using neural networks in the current financial crisis: a study for US commercial banks
Félix J. López-Iturriaga, Óscar López-de-Foronda & Iván Pastor Sanz
- 569/2010 Financiación de los cuidados de larga duración en España
Raúl del Pozo Rubio y Francisco Escribano Sotos

- 570/2010 Is the Border Effect an Artefact of Geographic Aggregation?
Carlos Llano-Verduras, Asier Minondo-Urbe & Francisco Requena-Silvente
- 571/2010 Notes on using the hidden asset or the contribution asset to compile the actuarial balance for pay-as-you-go pension systems
Carlos Vidal-Meliá & María del Carmen Boado-Penas
- 572/2010 The Real Effects of Banking Crises: Finance or Asset Allocation Effects? Some International Evidence
Ana I. Fernández, Francisco González & Nuria Suárez Carlos
- 573/2010 Endogenous mergers of complements with mixed bundling
Ricardo Flores-Fillol & Rafael Moner-Colonques
- 574/2010 Redistributive Conflicts and Preferences for Tax Schemes in Europe
Antonio M. Jaime-Castillo & Jose L. Saez-Lozano
- 575/2010 Spanish emigration and the setting-up of a great company in Mexico: bimbo, 1903-2008
Javier Moreno Lázaro
- 576/2010 Mantenimiento temporal de la equidad horizontal en el sistema de financiación autonómica
Julio López Laborda y Antoni Zabalza
- 577/2010 Sobreeducación, Educación no formal y Salarios: Evidencia para España
Sandra Nieto y Raúl Ramos
- 578/2010 Dependencia y empleo: un análisis empírico con la encuesta de discapacidades y atención a la dependencia (edad) 2008.
David Cantarero-Prieto y Patricia Moreno-Mencía
- 579/2011 Environment and happiness: new evidence for Spain
Juncal Cuñado & Fernando Pérez de Gracia
- 580/2011 Aanalysis of emerging barriers for e-learning models. a case of study
Nuria Calvo & Paolo Rungo
- 581/2011 Unemployment, cycle and gender
Amado Peiró, Jorge Belaire-Franch, & Maria Teresa Gonzalo
- 582/2011 An Analytical Regions Proposal for the Study of Labour Markets: An Evaluation for the Spanish Territory
Ana Viñuela Jiménez & Fernando Rubiera Morollón
- 583/2011 The Efficiency of Performance-based-fee Funds
Ana C. Díaz-Mendoza, Germán López-Espinosa & Miguel A. Martínez-Sedano
- 584/2011 Green and good?. The investment performance of US environmental mutual funds
Francisco J. Climent-Diranzo & Pilar Soriano-Felipe
- 585/2011 El fracaso de Copenhague desde la teoría de juegos.
Yolanda Fernández Fernández, M^a Ángeles Fernández López y Blanca Olmedillas Blanco
- 586/2011 Tie me up, tie me down! the interplay of the unemployment compensation system, fixed-term contracts and rehiring
José M. Arranz & Carlos García-Serrano

- 587/2011 Corporate social performance, innovation intensity and their impacts on financial performance: evidence from lending decisions
Andrés Guiral
- 588/2011 Assessment of the programme of measures for coastal lagoon environmental restoration using cost-benefit analysis.
José Miguel Martínez Paz & Ángel Perni Llorente
- 589/2011 Illicit drug use and labour force participation: a simultaneous equations approach
Berta Rivera, Bruno Casal, Luis Currais & Paolo Rungo
- 590/2011 Influencia de la propiedad y el control en la puesta en práctica de la rsc en las grandes empresas españolas
José-Luis Godos-Díez, Roberto Fernández-Gago y Laura Cabeza-García
- 591/2011 Ownership, incentives and hospitals
Xavier Fageda & Eva Fiz
- 592/2011 La liberalización del ferrocarril de mercancías en europa: ¿éxito o fracaso?
Daniel Albalade del Sol, Maria Lluïsa Sort García y Universitat de Barcelona
- 593/2011 Do nonreciprocal preference regimes increase exports?
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero & José Antonio Martínez-Serrano
- 594/2011 Towards a dynamic analysis of multiple-store shopping: evidence from Spanish panel data
Noemí Martínez-Caraballo, Manuel Salvador, Carmen Berné & Pilar Gargallo
- 595/2011 Base imponible y neutralidad del impuesto de sociedades: alternativas y experiencias
Lourdes Jerez Barroso
- 596/2011 Cambio técnico y modelo de negocio: las compañías de transporte urbano en España, 1871-1989
Alberte Martínez López
- 597/2011 A modified dickey-fuller procedure to test for stationarity
Antonio Aznar, María-Isabel Ayuda
- 598/2011 Entorno institucional, estructura de propiedad e inversión en I+D: Un análisis internacional
Félix J. López Iturriaga y Emilio J. López Millán
- 599/2011 Factores competitivos y oferta potencial del sector lechero en Navarra
Valero L. Casanovas Oliva y Ana M. Aldanondo Ochoa
- 600/2011 Política aeroportuaria y su impacto sobre la calidad percibida de los aeropuertos
Juan Luis Jiménez y Ancor Suárez
- 601/2011 Regímenes de tipo de cambio y crecimiento económico en países en desarrollo
Elena Lasarte Navamuel y José Luis Pérez Rivero
- 602/2011 La supervivencia en las empresas de alta tecnología españolas: análisis del sector investigación y desarrollo
Evangelina Baltar Salgado, Sara Fernández López, Isabel Neira Gómez y Milagros Vivel Búa
- 603/2011 Análisis económico y de rentabilidad del sistema financiero español, por tipo de entidades y tamaño, después de cuatro años de crisis y ante los retos de la reestructuración financiera
Salvador Climent Serrano

- 604/2011 Does competition affect the price of water services? Evidence from Spain
Germà Bel, Francisco González-Gómez & Andrés J Picazo-Tadeo
- 605/2011 The Effects of Remoteness in Japanese Educational Levels
Jesús López-Rodríguez & Daisuke Nakamura
- 606/2011 The money market under information asymmetries and imperfectly competitive loan and deposit markets
Aday Hernández
- 607/2011 The effects of airline and high speed train integration
M. Pilar Socorro & M. Fernanda Viéens
- 608/2011 Consecuencias de la imbricación de los clientes en la dirección medioambiental: un análisis empírico
Jesús Ángel del Brío González, Esteban Fernández Sánchez y Beatriz Junquera Cimadevilla
- 609/2011 Revenue autonomy and regional growth: an analysis for the 25 year-process of fiscal decentralisation in Spain
Ramiro Gil-Serrate, Julio López-Laborda & Jesús Mur
- 610/2011 The accessibility to employment offices in the Spanish labor market: Implications in terms of registered unemployment
Patricia Suárez, Matías Mayor & Begoña Cueto
- 611/2011 Time-varying integration in European government bond markets
Pilar Abad, Helena Chuliá & Marta Gómez-Puig
- 612/2011 Production networks and EU enlargement: is there room for everyone in the automotive industry?
Leticia Blázquez, Carmen Díaz-Mora & Rosario Gandoy
- 613/2011 Los factores pronóstico económico, estructura productiva y capacidad de innovar en la valoración de activos españoles
M^a Begoña Font Belaire y Alfredo Juan Grau Grau
- 614/2011 Capital structure adjustment process in firms accessing venture funding
Marina Balboa, José Martí & Álvaro Tresierra
- 615/2011 Flexibilidad Contable en la Valoración de Instrumentos Financieros Híbridos
Jacinto Marabel-Romo, Andrés Guiral-Contreras & José Luis Crespo-Espert
- 616/2011 Why are (or were) Spanish banks so profitable?
Antonio Trujillo-Ponce
- 617/2011 Extreme value theory versus traditional garch approaches applied to financial data: a comparative evaluation
Dolores Furió & Francisco J. Climent
- 618/2011 La restricción de balanza de pagos en la España del euro. Un enfoque comparativo.
David Matesanz Gómez, Guadalupe Fugarolas Álvarez-Ude y Roberto Bande Ramudo
- 619/2011 Is inefficiency under control in the justice administration?
Marta Espasa & Alejandro Esteller-Moré
- 620/2011 The evolving patterns of competition after deregulation
Jaime Gómez Villascuerna, Raquel Orcos Sánchez & Sergio Palomas Doña

- 621/2011 Análisis pre y post-fusiones del sector compuesto por las cajas de ahorros españolas: el tamaño importa
Antonio A. Golpe, Jesús Iglesias y Juan Manuel Martín
- 622/2011 Evaluating three proposals for testing independence in non linear spatial processes
Fernando A. López-Hernández, M. Luz Maté-Sánchez-Val & Andrés Artal-Tur
- 623/2011 Valoración del Mercado de los Activos Éticos en España: una Aplicación del Método de los Precios Hedónicos
Celia Bilbao-Terol y Verónica Cañal-Fernández
- 624/2011 Happiness beyond Material Needs: The Case of the Mayan People
Jorge Guardiola, Francisco González-Gómez & Miguel A. García-Rubio
- 625/2011 Stock characteristics, investor type and market myopia
Cristina Del Rio-Solano & Rafael Santamaria-Aquilué
- 626/2011 Is mistrust under control in the justice administration?
Alejandro Esteller-Moré
- 627/2011 Working capital management, corporate performance, and financial constraints
Sonia Baños-Caballero, Pedro J. García-Teruel & Pedro Martínez-Solano
- 628/2011 On the optimal distribution of traffic of network airlines
Xavier Fageda & Ricardo Flores-Fillol
- 629/2011 Environmental tax and productivity in a subcentral context: new findings on the porter hypothesis
Jaime Vallés- Giménez & Anabel Zárate-Marco
- 630/2011 The impact of scale effects on the prevailing internet-based banking model in the US
Alexandre Momparlera, Francisco J. Climentb & José M. Ballesterb
- 631/2011 Student achievement in a cross-country perspective: a multilevel analysis of pisa2006 data for Italy and Spain
Tommaso Agasisti & Jose Manuel Cordero-Ferrera
- 632/2011 Banking liberalization and firms' debt structure: International evidence
Víctor M. González & Francisco González
- 633/2011 Public sector contingent liabilities in Spanish toll roads
Carlos Contreras
- 634/2011 Fiscal Sustainability and Immigration in the Madrid Region
Luis Miguel Doncel, Pedro Durá, Pilar Grau-Carles & Jorge Sainz
- 635/2011 Las desviaciones presupuestarias del gasto del estado en el periodo 1990-2009: un análisis desde las perspectivas agregada y de programas.
Valentín Edo Hernández
- 636/2011 A network approach to services internationalization
Stefano Visintin
- 637/2011 Factors behind the presence of agricultural credit cooperatives in Spain, 1900-1935: an econometric model
Ángel Pascual Martínez-Soto, Ildefonso Méndez- Martínez & Susana Martínez-Rodríguez.

- 638/2011 La eficiencia técnica en la industria de agua latinoamericana medida a través de la función de distancia
 Angel Higuerey Gómez , Lourdes Trujillo Castellano y María Manuela González Serrano
- 639/2011 Urban Patterns, Population Density and the Cost of Providing Basic Infrastructure: A Frontier Approach
 Inmaculada C. Álvarez, Ángel M. Prieto & José L. Zofío
- 640/2011 A comparison of national vs. multinational firms' performance using a general equilibrium perspective
 María C. Latorre
- 641/2011 A computable general equilibrium evaluation of market performance after the entry of multinationals
 María C. Latorre
- 642/2011 Competition for procurement shares
 José Alcalde & Matthias Dahm
- 643/2011 Air services on thin routes: regional versus low-cost airlines
 Xavier Fageda & Ricardo Flores-Fillol
- 644/2011 Efficiency and Stability in a Strategic Model of Hedonic Coalitions
 Antoni Rubí-Barceló
- 645/2011 An analysis of the cost of disability across Europe using the standard of living approach
 José-Ignacio Antón, Francisco-Javier Braña & Rafael Muñoz de Bustillo
- 646/2011 Estimating the gravity equation with the actual number of exporting firms
 Asier Minondo & Francisco Requena
- 647/2011 New public management-delivery forms, quality levels and political factors on solid management waste costs in Spanish local governments
 José Luis Zafra-Gómez, Diego Prior Jiménez, Ana María Plata Díaz & Antonio M López Hernández
- 648/2011 El sector financiero como factor desestabilizador para la economía a partir del análisis de Hyman Minsky
 Isabel Gimenez Zuriaga
- 649/2011 Determinantes de la prima de riesgo en las emisiones de bonos de titulización hipotecaria en España (1993-2011)
 Miguel Ángel Peña Cerezo, Arturo Rodríguez Castellanos y Francisco Jaime Ibáñez Hernández
- 650/2011 Does complexity explain the structure of trade?
 Asier Minondo & Francisco Requenz
- 651/2011 Supplementary pensions and saving: evidence from Spain
 José-Ignacio Antón, Rafael Muñoz de Bustillo & Enrique Fernández-Macías
- 652/2011 The role of destination spatial spillovers and technological intensity in the location of manufacturing and services firms
 Andrés Artal-Tur, José Miguel Navarro-Azorín & María Luisa Alamá-Sabater

- 653/2011 El papel de los márgenes extensivo e intensivo en el crecimiento de las exportaciones manufactureras españolas por sectores tecnológico
Juan A. Máñez, Francisco Requena-Silvente, María E. Rochina-Barrachina y Juan A. Sanchis-Llopis
- 654/2011 Incumbents and institutions: how the value of resources varies across markets
Lucio Fuentelsaz, Elisabet Garrido & Juan Pablo Maicas
- 655/2011 Price differences between domestic and international air markets: an empirical application to routes from Gran Canaria
Xavier Fageda, Juan Luis Jiménez & Carlos Díaz Santamaría
- 656/2012 The role of accruals quality in the access to bank debt
Pedro J. García-Teruel, Pedro Martínez-Solano and Juan P. Sánchez-Ballesta
- 657/2012 Trade Under Uncertainty: Legal Institutions Matter
Lisa Kolovich & Isabel Rodríguez-Tejedo
- 658/2012 La relación bidireccional entre la rsc y el resultado empresarial: conclusiones de un estudio empírico el sector de las cajas de ahorros
Almudena Martínez Campillo, Laura Cabeza García y Federico Marbella Sánchez
- 659/2012 Consejos de administración y performance de la empresa: efecto de la pertenencia a múltiples consejos
Félix J. López Iturriaga y Ignacio Morrós Rodríguez
- 660/2012 Análisis comparado de los sistemas eléctricos en España y Argentina, 1890-1950. Estrategias globales y experiencias divergentes de la electrificación en dos países de industrialización tardía
Isabel Bartolomé y Norma Silvana Lanciotti
- 661/2012 Leverage and corporate performance: International evidence
Víctor M. González
- 662/2012 Procesos de prociclicidad crediticia e impacto de la provisión estadística en España
Francisco Jaime Ibáñez Hernández, Miguel Ángel Peña Cerezo y Andrés Araujo de la Mata
- 663/2012 Policy success or economic slowdown?. Effects of the 80 km•h-1 speed limit on air pollution in the Barcelona metropolitan area
Germà Bel i Queralt & Jordi Rosell i Segura
- 664/2012 Modelos regulatorios en las telecomunicaciones fijas de banda ancha: competencia en redes frente a competencia en servicios. la evidencia empírica en la OCDE y España
Juan Rubio Martín y César Sánchez Pérez
- 665/2012 Regional export promotion offices and trade margins
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero, José Antonio Martínez-Serrano & Francisco Requena-Silvente
- 666/2012 An Experimental Study of Gender Differences in Distributive Justice
Ismael Rodríguez-Lara
- 667/2012 Spanish savings banks in the credit crunch: could distress have been predicted before the crisis? A multivariate statistical analysis
Martí Sagarra, Cecilio Mar-Molinero & Miguel García-Cestona

- 668/2012 Cities to live or to work in: an input-output model of migration and commuting
Ana Viñuela & Esteban Fernández-Vázquez
- 669/2012 Non-linear Dynamics in Discretionary Accruals: An Analysis of Bank Loan-Loss Provisions
Marina Balboa, Germán López-Espinosa & Antonio Rubia
- 670/2012 Iniciación, persistencia e intensificación en la realización de actividades de I+D en España
Dolores Añón Higón, Juan A. Máñez and y Juan A. Sanchis-Llopis
- 671/2012 La neutralidad financiera en el impuesto sobre sociedades: microsimulación de las opciones de reforma para España
Lourdes Jerez Barroso y Fidel Picos Sánchez
- 672/2012 When trains go faster than planes: The strategic reaction of airlines in Spain
Juan Luis Jiménez and Ofelia Betancor
- 673/2012 Distribución del gasto sanitario público por edad y sexo en España: Análisis de la década 1998-2008
Ángela Blanco Moreno, Rosa Urbanos Garrido y Israel John Thuissard Vasallo
- 674/2012 Does school ownership matter? An unbiased efficiency comparison for Spain regions
Eva Crespo-Cebada, Francisco Pedraja-Chaparro and Daniel Santín
- 675/2012 Factores condicionantes de la desigualdad educativa: un análisis para el caso español
Crespo Cebada, Eva, Díaz Caro, Carlos y Jesús Pérez Mayo
- 676/2012 Integrating network analysis and interregional trade to study the spatial impact of transport infrastructure using production functions
Inmaculada C. Álvarez-Ayuso, Ana M. Condeço-Melhorado, Javier Gutiérrez y Jose L. Zofío
- 677/2012 An actuarial balance model for DB PAYG pension systems with disability and retirement contingencies
Manuel Ventura-Marco & Carlos Vidal-Meliá
- 678/2012 Will it last? An assessment of the 2011 Spanish pension reform using the Swedish system as benchmark
Carlos Vidal-Meliá
- 679/2012 Iniciativas educativas en las universidades mexicanas: un análisis estadístico multivariante
Martí Sagarra, Cecilio Mar-Molinero & Herberto Rodríguez-Regordosa
- 680/2012 Tributación y política de dividendos de las sociedades no financieras, 2000-2010
Félix Domínguez Barrero y Julio López Laborda
- 681/2012 Lending relationships and credit rationing: the impact of securitization
Santiago Carbó-Valverde, Hans Degryse & Francisco Rodriguez-Fernandez
- 682/2012 Percepciones de los ciudadanos sobre las haciendas regionales: quién es y quién debería ser responsable de los servicios e impuestos autonómicos
Julio López Laborda y Fernando Rodrigo
- 683/2012 Trade credit, the financial crisis, and firm access to finance
Santiago Carbó-Valverde, Francisco Rodríguez-Fernández & Gregory F. Udell
- 684/2012 Changing market potentials and regional growth in Poland
Jesús López-Rodríguez & Malgorzata Runiewicz-Wardyn

- 685/2012 Firm boundaries and investments in information technologies in Spanish manufacturing firms
Jaime Gómez, Idana Salazar & Pilar Vargas
- 686/2012 Movimientos de capital, inserción en el mercado mundial y fluctuaciones financieras de la economía cubana: la bolsa de la habana, 1910-1959
Javier Moreno Lázaro
- 687/2012 El impacto de la inmigración sobre el crecimiento económico español. un enfoque contable
Rodrigo Madrazo García de Lomana
- 688/2012 Structural equivalence in the input-output field
Ana Salomé García Muñiz
- 689/2012 Testing the expectations hypothesis in euro overnight interest swap rates
Lucía Hernandis & Hipòlit Torró
- 690/2012 Bank asset securitization before the crisis: Liquidity, bank type and risk transfer as determinants
Martí Sagarra, Miguel García-Cestona & Josep Rialp
- 691/2012 Análisis del riesgo soberano utilizando mapas auto-organizativos. el caso de europa, España y Alemania
Félix J. López Iturriaga e Iván Pastor Sanz
- 692/2012 Economic forecasting with multivariate models along the business cycle
Carlos Cuerpo & Pilar Poncela
- 693/2012 Testing opvar accuracy: an empirical back-testing on the loss distribution approach
José Manuel Feria-Domínguez, Enrique J. Jiménez-Rodríguez & M^a Paz Rivera-Pérez
- 694/2012 Is the boost in oil prices affecting the appreciation of real exchange rate?: Empirical evidence of “Dutch disease” in Colombia
Pilar Poncela, Eva Senra & Lya Paola Sierra
- 695/2012 Market efficiency and lead-lag relationships between spot, futures and forward prices: The case of the Iberian Electricity Market (MIBEL)
Jose María Ballester, Francisco Climent & Dolores Furió
- 696/2012 Complementarities in the innovation strategy: do intangibles play a role in enhancing the impact of r&d on firm performance?
Dolores Añón, Jaime Gómez & Pilar Vargas
- 697/2012 The real effects of bank branch deregulation at various stages of economic development: The European experience
José Manuel Pastor, Lorenzo Serrano & Emili Tortosa-Ausina
- 698/2012 Effects of the financial crisis on the european integration process: relevance of exchange rate, inflation and domestic risks
Alfredo J. Grau-Grau
- 699/2012 Las Preferencias por la Redistribución: Teoría y Evidencia para España
Julio López Laborda y Eduardo Sanz Arcega
- 700/2012 Firm boundaries and investments in information technologies in spanish manufacturing firms
Jaime Gómez, Idana Salazar and Pilar Vargas

- 701/2012 Oil Prices and Inflation in the Euro Area and its Main Countries: Germany, France, Italy and Spain
César Castro, Pilar Poncela and Eva Senra
- 702/2012 Oportunismo y sistemas de gestión medioambiental: las certificaciones como cortina de humo ante los grupos de interés
Gustavo Lannelongue Nieto y Javier González Benito
- 703/2012 Variance Swaps and Gamma Swaps. The Theory and Reality of Model-Free Replication
Jacinto Marabel-Romo
- 704/2013 Business Ties in Boards: the influence of institutional directors on Financial Policy
Emma García-Meca, Felix López Iturriaga and Fernando Tejerina Gaité
- 705/2013 Análisis jerárquico de la evolución del desempeño económico de las comunidades españolas en el período 1955-2009
Juan Gabriel Brida, Nicolás Garrido & David Matesanz Gómez
- 706/2013 Attribution of changes in divisia real energy intensity indices in several european countries from 1995 to 2010
Paula Fernández González, Manuel Landajo & M^aJosé Presno
- 707/2013 El ámbito de aplicación del principio de beneficio: de la teoría a la revelación de preferencias
Julio López Laborda y Eduardo Sanz Arcega
- 708/2013 Do shareholder coalitions modify dominant owner's control? the impact on dividend policy
Félix López-Iturriaga & Domingo J. Santana-Martín
- 709/2013 IPO pricing: a maximum likelihood approach
Susana Álvarez Otero
- 710/2013 City size and household food consumption. An application of the AIDS model to food demand elasticities in Spain
Elena Lasarte Navamuel, Fernando Rubiera Morollón & Dusan Paredes Araya
- 711/2013 City size and household food consumption an application of the aids model to food demand elasticities in Spain
Pilar Abad Romero, Sonia Benito Muela and Carmen López Martín
- 712/2013 Fiscal decentralization in specific areas of governments. an empirical evaluation with country panel data
Letelier Saavedra, L. and Sáez Lozano, J. L.
- 713/2013 Disentangling the relation between ownership structure and board composition
Isabel Acero Fraile and Nuria Alcalde Fradejas
- 714/2013 Market potential and spatial autocorrelation in the european regions
Andres Faina, Jesus Lopez-Rodriguez and Fernando Bruna
- 715/2013 Quien calla otorga: la larga sombra de la sociedad de responsabilidad limitada en España (1869-1953).
Susana Martínez-Rodríguez