

Derecho y Sociedad 13

Entrevistas a los profesores
Allan R. Brewer-Carías
Eugenio Hernández-Bretón
Rogelio Pérez Perdomo
Gabriel Ruan Santos
Carlos García Soto

Palabras en el VI Congreso
Internacional de Derecho Procesal
Constitucional y IV Congreso
de Derecho Administrativo
de la Universidad Monteávila
Carlos Ayala Corao

Las *Joint Ventures* Societarias
en el Ordenamiento
Jurídico Venezolano
Résmil Eduardo Chacón Santana

Palabras en el acto
de presentación del libro
300 años del inicio
de la enseñanza del Derecho
en Venezuela
Carlos García Soto

La responsabilidad
del profesor de Derecho
Eugenio Hernández-Bretón

Reseña bibliográfica sobre
el libro “Derecho comparado
para abogados anglo- e
hispanoparlantes. Culturas
jurídicas, términos jurídicos
y prácticas jurídicas”
María Gabriela Sarmiento

National Academies,
Universities and Bar Associations:
Knowledge without power:
The Government’s Relationship
with the Academic
and Professional Sectors
Eugenio Hernández-Bretón

Mayo
2017



supra montem posita
3 octubre 1998

Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas
de la Universidad Monteávila

Derecho
y Sociedad
13

Mayo 2017

Derecho y Sociedad

Editorial

Carlos García Soto

Derecho

Entrevistas a profesores

Allan R. Brewer-Carías

Eugenio Hernández-Bretón

Rogelio Pérez Perdomo

Gabriel Ruan Santos

Palabras en el VI Congreso Internacional de Derecho Procesal Constitucional y IV Congreso de Derecho Administrativo de la Universidad Monteávila

Carlos Ayala Corao

Las Joint Ventures Societarias en el Ordenamiento Jurídico Venezolano

Résmil Eduardo Chacón Santana

Palabras en el acto de presentación del libro 300 años del inicio de la enseñanza del Derecho en Venezuela

Carlos García Soto

La responsabilidad del profesor de Derecho

Eugenio Hernández-Bretón

Reseña bibliográfica sobre el libro “Derecho comparado para abogados anglo- e hispanoparlantes. Culturas jurídicas, términos jurídicos y prácticas jurídicas”

María Gabriela Sarmiento

Sociedad

**National Academies, Universities and Bar Associations:
Knowledge without power: The Government's Relationship
with the Academic and Professional Sectors**

Eugenio Hernández-Bretón

Colaboran en este número

Carlos Ayala Corao

Jefe de la Cátedra de Derecho Constitucional de la UCAB. Ha sido profesor en las Universidades Central de Venezuela, Iberoamericana de México y en American University y Georgetown University. Ha sido presidente de la Comisión Interamericana de Derechos Humanos y de la Comisión Andina de Juristas.

Résmil Eduardo Chacón Santana

Licenciado en Educación Ciencias Sociales, Mención de Honor Cum Laude (UCAB), Magíster Scienciarum en Historia de Venezuela, Mención de Honor Cum Laude (UCAB), Abogado, Mención de Honor Summa Cum Laude (UCV), Especialista en Derecho Mercantil (UCV), Profesor de Historia de Iberoamérica y Venezuela y de Derecho Mercantil (UMA).

Carlos García Soto

Abogado, magna cum laude, Universidad Monteávila (2004). Investigador Visitante, Universidad de Navarra (2009). Investigador visitante, Universidad de Columbia, New York (2010). Diploma en Estudios Avanzados en Derecho Administrativo, Universidad Complutense de Madrid (2009). Doctor en Derecho, Universidad Complutense de Madrid, sobresaliente cum laude por unanimidad (2014). Ha sido Director de la Escuela de Derecho de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas, Universidad Monteávila. Es Profesor de Derecho Administrativo, Universidad Central de Venezuela y Profesor de Historia del Derecho, Universidad Monteávila. Director de Derecho y Sociedad. Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad Monteávila. Sundirector del Anuario de Derecho Público, Universidad Monteávila. Subdirector de la Revista Electrónica de Derecho Administrativo Venezolano.

Eugenio Hernández-Bretón

Decano de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad Monteávila

María Gabriela Sarmiento

Título de abogada, Universidad Central de Venezuela (UCV), Caracas 1996. Diploma estudios superiores especializados en *Droit des affaires internationales*, Universidad de Bourgogne, Dijon 1998; Certificado Curso de Post-Grado, *International Trade Law del Istituto Universitario di Studi Europei (IUSE)*-*International Labour Office (ILO) International Training Centre*, Turín 2003. Autora de numerosos artículos publicados en portales y revistas electrónicas e impresas especializadas venezolanas y extranjeras en materia de aspectos legales del comercio electrónico, arbitraje internacional de inversiones y UNASUR, en inglés, francés y español. Ha trabajado fuera y dentro de Venezuela, en tribunales y universidades caraqueños, bufetes de abogados en Caracas y París, como en organizaciones internacionales en Latinoamérica y Europa y ha completado estadías temporales de trabajo en países asiáticos, africanos y de Latinoamérica y el Caribe. Es socia cofundadora de la firma Sarmiento Núñez Consulting, Caracas, 2005. Presta consultoría jurídica a clientes latinoamericanos, canadienses y europeos. Email: mg.sarmiento@snconsult.com

Derecho y Sociedad

REVISTA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y POLÍTICAS
DE LA UNIVERSIDAD MONTEÁVILA

Final Ave. Buen Pastor, Boleíta Norte, Caracas, Venezuela

derechoysociedad@uma.edu.ve

Teléfonos: (+58 212) 232.5255 / 232.5142 – Fax: (+58 212) 232.5623

Web: www.uma.edu.ve

CONSEJO EDITORIAL

Carlos García Soto

Director

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y POLÍTICAS
DE LA UNIVERSIDAD MONTEÁVILA

Eugenio Hernández-Bretón

Decano

María Verónica Torres

Directora de la Escuela de Derecho

Yelitza Salcedo Mijares

Secretaria

Willmag Alexandra López Chávez

Coordinadora Académica

CONSEJO ASESOR DE DERECHO Y SOCIEDAD

María Bernardoni de Govea

Marcos Carrillo

Résmil Chacón

Rafael J. Chavero G.

Faustino Flamarique

Ricardo Henríquez La Roche

Paul Leizaola

Enrique Pérez Olivares (+)

Pedro A. Rengel N.

Aristides Rengel Römberg

Daniela Urosa Maggi

Vicente Villavicencio Mendoza

HECHO EL DEPÓSITO DE LEY

ISSN: 1317-2778

Coordinación de Publicaciones

Comité de Comunicación Institucional

Universidad Monteávila

ÍNDICE

Editorial	13
-----------------	----

Derecho

Entrevista del Director de la Revista al profesor Allan R. Brewer-Carías	17
---	-----------

Entrevista del Director de la Revista al profesor Eugenio Hernández-Bretón	27
---	-----------

Entrevista del Director de la Revista al profesor Rogelio Pérez Perdomo	43
--	-----------

Entrevista del Director de la Revista al profesor Gabriel Ruan Santos	61
--	-----------

Palabras en el VI Congreso Internacional de Derecho Procesal Constitucional y IV Congreso de Derecho Administrativo de la Universidad Monteávila Carlos Ayala Corao	75
--	-----------

Las <i>Joint Ventures</i> Societarias en el Ordenamiento Jurídico Venezolano Résmil Eduardo Chacón Santana	81
---	-----------

I. Definición, características, clasificación y naturaleza jurídica de las <i>joint ventures</i> en general	84
1. Definición y características	84
2. Clasificación	91
3. Naturaleza jurídica de las <i>joint ventures</i>	93

II. Las <i>joint ventures</i> societarias	104
1. Definición y elementos distintivos	104
2. Características de las <i>joint ventures</i> societarias	107
A. Formación de una nueva sociedad	107
B. Ausencia de socio dominante	108
C. Deber de fidelidad	109
D. Fin determinado	110
E. Autonomía financiera	110
F. Autonomía operativa	110
3. Clasificación	111
A. Privada-privada	111
B. Mixta, nacional y extranjero	112
C. Mixtas con participación del sector público	114
4. El contrato base, convenio de empresa conjunta o <i>joint venture agreement</i>	118
5. Multiplicidad de contratos	126
6. Acta constitutiva y estatutos sociales	128
7. Contenido del acta constitutiva y estatutos sociales	131
8. Resolución de conflictos	134
9. Requisitos de fondo y de forma para la celebración de un contrato de <i>joint venture</i> en Venezuela.....	142
Conclusiones	148

**Palabras en el acto de presentación del libro 300 años del inicio
de la enseñanza del Derecho en Venezuela**

Carlos García Soto	161
--------------------------	-----

La responsabilidad del profesor de Derecho

Eugenio Hernández-Bretón	167
--------------------------------	-----

Reseña bibliográfica sobre el libro “Derecho comparado para abogados anglo- e hispanoparlantes. Culturas jurídicas, términos jurídicos y prácticas jurídicas”

María Gabriela Sarmiento.....	173
I. Las autoras	175
II. Estilo de escritura.....	176
III. Uso de fuentes.....	177
IV. Propósito del libro	177
V. Formato del libro.....	180
VI. Contenido del libro	191
VII. Conclusiones	199

**National Academies, Universities and Bar Associations:
Knowledge without power
The Government’s Relationship with the Academic
and Professional Sectors**

Eugenio Hernández-Bretón.....	205
Introduction	207
I. National Academies	209
II. Universities	211
III. Bar Associations and the legal profession	215
Final Remarks	216

EDITORIAL

Este número 13 de Derecho y Sociedad contiene varios trabajos de profesores de la Universidad Monteávila y de profesores de otras Universidades.

Además, contiene una novedad, que nos ha entusiasmado mucho: hemos entrevistado a cuatro profesores reconocidos en la comunidad jurídica venezolana: Allan R. Brewer-Carías, Eugenio Hernández-Bretón, Rogelio Pérez Perdomo y Gabriel Ruan Santos. El propósito de estas entrevistas es conocer cómo ha sido el proceso de formación de estos profesores y que nos contaran cómo fue el desarrollo de su actividad profesional y académica. Además, les pedimos que dieran consejos útiles para los estudiantes universitarios y jóvenes profesores.

Creemos que estas entrevistas pueden ser un instrumento útil para que los lectores puedan identificar modelos de estudio y trabajo, hoy necesarios sobremanera debido al ambiente circundante.

Carlos García Soto
Director

Derecho

**Allan R. Brewer-Carías:
“Sin trabajo, estudio,
formación y dedicación
no hay futuro en una
carrera profesional”¹**

1 Entrevista del Director de la Revista, Carlos García Soto, al profesor Allan R. Brewer-Carías.

Allan R. Brewer-Carías es el venezolano que ha escrito más páginas en la historia del Derecho en Venezuela. Sin duda que es una referencia en Venezuela y en toda Iberoamérica para todos los temas del Derecho Público.

Desde 1963 es Profesor de la Universidad Central de Venezuela, donde fue Jefe de la Cátedra de Derecho Administrativo, Jefe del Departamento de Derecho Público, y Director del Instituto de Derecho Público (1978-1998). Actualmente es profesor Jubilado.

Ha sido Profesor Visitante (1972-1974) y Profesor de Post Grado (1985-1986) en la Universidad de Cambridge, Inglaterra; Profesor de Postgrado en las Universidades de Paris II (Tercer Ciclo) (1989-1990), del Rosario en Bogotá (Maestría) y del Externado de Colombia (Maestría) (2000-2006); y Profesor Visitante (2002-2004) y Profesor Adjunto de Derecho (2006-2008) en la Columbia Law School, en Nueva York.

Fue Miembro del Junta Directiva del Instituto Interamericano de Derechos Humanos con sede en Costa Rica; fue Vicepresidente de la Academia Internacional de Derecho Comparado, con sede en La Haya, de la cual fue Vicepresidente (1982-2010); es Miembro de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales de Venezuela, de la cual fue su Presidente (1997-1999); y es Miembro Correspondiente Extranjero o Miembro Honorario de la Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales de Córdoba, Argentina (1992); de la Academia Colombiana de Jurisprudencia, Bogotá, Colombia (1996); de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación, Madrid, España (2008); de la Academia Chilena de Ciencias Políticas, Sociales y Morales, Santiago de Chile (2011); de la Academia Peruana de Derecho (2011), y de la Real Academia Hispanoamericana de Historia Ciencias y Artes, Cádiz (2016).

Doctor Honoris Causa por las Universidades de Granada, Carlos III de Madrid y Católica del Táchira.

Para el momento en el que se escribe esta nota, ha publicado 891 artículos y 174 libros, junto con prólogos y presentaciones a libros de otros autores o libros colectivos en los que ha participado o que él mismo ha coordinado. Es el Director-fundador de la Revista de Derecho Público, que se edita desde 1980 y que hoy va por el número 147.

1. ¿Cómo fue su proceso de formación jurídica en la Universidad y en el postgrado?

La formación jurídica en la Facultad de derecho de la Universidad Central de Venezuela, en la época en la cual seguí los cursos de la carrera de derecho (1957-1962), fue excepcionalmente buena. Buena organización de la Facultad, buenos profesores, buena programación de los estudios, buen estímulo al trabajo universitario. La Facultad estaba estructurada para conducir una carrera de derecho de pregrado, en sentido integral, lo que nos permitió a quienes estudiábamos derecho, sortear las vicisitudes políticas de la época, marcadas por la caída de Pérez Jiménez y el surgimiento de la vida democrática.

En 1962 no se habían creado los cursos de postgrado, pero al tener la Universidad (Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico) estructurado un programa de formación particularmente con miras a la investigación y a la docencia, a los graduados suma cum laude se les daba como premio una beca para seguir cursos de post grado en Europa. Yo decidí seguirlos en la Facultad de Derecho de la Universidad de París (1962-1963). Allí redacté mi tesis doctoral, que preferí presentar en Caracas dada la decisión de Consejo Universitario de la Universidad Central, de aceptar tesis de grado hasta el año 1963.

2. ¿Quiénes han sido los profesores y/o autores que más han influenciado en su vida académica y por qué?

Como lo expresé en la presentación de mi tesis de grado, *Las Instituciones Fundamentales del Derecho Administrativo y la Jurisprudencia Venezolana*, Colección Tesis de Doctorado, Vol. IV, Facultad de Derecho, Universidad Central de Venezuela, Caracas 1964, debo mi formación jurídica, muy especialmente, a mis profesores de Derecho Administrativo, Gonzalo Pérez Luciani y Tomás Polanco, al profesor Antonio Moles Caubet, bajo cuya dirección en el Instituto de Derecho Público me inicié en el estudio del Derecho Administrativo en Venezuela, y a los profesores Florencio Contreras Quintero, Arístides Calvani, Gustavo Planchart Manrique, Emilio Pittier Sucre, Gert Kummerow, Enrique

Pérez Olivares, Arminio Borjas h. y Joaquín Sánchez-Covisa, de quienes aprendí, a lo largo de mis estudios de Derecho, la virtud del método en la disciplina jurídica. En el mismo sentido debo mencionar en los cursos de post grado en la Facultad de Derecho y Ciencias Económicas de la Universidad de París, a los profesores Marcel Waline y Charles Eisenman

3. ¿Puede señalar cinco libros fundamentales para su formación como jurista?

Durante mis estudios de derecho, dada la ausencia en ese entonces de libros de autores venezolanos, todas las materias de la carrera de derecho las estudiamos por libros en general de autores extranjeros. Dada mi inclinación por el derecho público, los autores que más contribuyeron a mi formación jurídica fueron Adolf Merkl, Hans Kelsen, Marcel Waline, Manuel García Pelayo, Guido Zanobini, Fernando Garrido Falla, Jaime Guasp, y Antonio Moles Caubet.

4. ¿Cuáles han sido las investigaciones que ha realizado que han sido más formativas para usted?

Comencé mi carrera de investigador en 1960, al ingresar al Instituto de Derecho Público de la Universidad Central de Venezuela y al Instituto de Codificación y Jurisprudencia del Ministerio de Justicia. Desde entonces, la investigación jurídica de la jurisprudencia del Tribunal Supremo ha sido una de las más formativas, al punto de que he dicho alguna vez que leyendo y estudiando la jurisprudencia es la mejor manera de aprender derecho.

Aparte de ello, y con esas herramientas, la investigación que dio origen a mi tesis de grado ha sido una de las más formativas para mí. Igualmente todas las investigaciones que a lo largo de varias décadas he realizado en el marco del derecho comparado han sido fundamentales en mi formación jurídica desde 1964.

5. ¿Cuál ha sido el trabajo (libro o artículo) que más ha disfrutado escribiendo?

La verdad es que he disfrutado escribiendo todos y cada uno de los más de 870 artículos que he publicado desde 1964 hasta ahora, así como todos y cada uno de los 170 libros que he publicado hasta la fecha. Todos tienen su propia historia, momento, motivación e importancia.

6. ¿Puede dar tres consejos para la investigación en su área de trabajo académico?

- Leer, leer, leer sobre el tema elegido; y aprender en consecuencia.
- Armar, como consecuencia de ello, un esquema adecuado (sistemática) para la exposición del tema; y comenzar a desarrollarlo, sin miedo a introducir cambios en el sistema.
- Ne dejar para el final la elaboración de las referencias, citas y soportes. Siempre hacer las anotaciones a medida que avanza el trabajo.

7. Cuáles son algunas líneas fundamentales del desarrollo y/o involución que ha tenido su área de trabajo académico en las últimas décadas?

La evolución fundamental de mi trabajo académico en las últimas décadas fue en el campo siempre del derecho público, de pasar del derecho administrativo hacia el derecho constitucional, con la consecuente retroalimentación en ambas áreas.

8. ¿Puede señalar algunas líneas fundamentales para orientar la reforma y/ o reconstrucción en Venezuela de su área de trabajo académico?

En Venezuela, en materia de derecho constitucional y administrativo, una vez rescatado el sistema democrático, el arduo trabajo que tenemos por delante es el de restablecer las bases de ambas ramas del derecho que fueron bien sentadas en las décadas del régimen democrático.

9. ¿Por qué se decidió a ser profesor de Derecho?

Desde que comencé a estudiar derecho en 1958, con las herramientas de investigación que había desarrollado (como auto-didacta) al estar terminando bachillerato, tenía clara mi inclinación por una carrera de investigación en el mundo jurídico, y por supuesto, como consecuencia, la docente, que comencé en 1963.

10. ¿Cuáles han sido las materias o cursos que más le ha gustado dictar?

A mí me han gustado todos los cursos que he dictado.

Salvo los años iniciales dictando los Cursos de Derecho Administrativo I y II, que al obedecer a un programa y una sistemática nueva, que diseñé para los mismos, lo que me mantuvo muy ocupado durante varios años, en mi carrera docente no he repetido cursos.

Así, en el Seminario de Derecho Público que dirigí durante varios años en la Facultad de Derecho de la Universidad Católica Andrés Bello, en los Cursos Monográficos que tuve a mi cargo durante años en el Instituto de Derecho Público de la Universidad Central; de Venezuela, y luego en el Curso sobre Derecho Administrativo profundizado que tuve a mi cargo en el Post Grado de la misma Universidad Central, cada año varié de tema, obligándome a estudiar nuevos tópicos. De allí la amplia gama de mi obra escrita, producto de esa investigación siempre variada.

11. ¿Puede dar tres consejos a los jóvenes profesores de Derecho?

- Estudiar, estudiar, estudiar.
- Preparar una buena sistemática para exponer el curso.
- Nunca, nunca dar una clase de memoria, y menos aún sin una guía por delante.

12. ¿Cuáles lecciones le dejó el período inicial de su carrera profesional?

- Trabajo, trabajo y más trabajo.
- Estudio y formación,
- Sin trabajo, estudio, formación y dedicación no hay futuro en una carrera profesional.

13. ¿Cuáles han sido las etapas que usted considera más importantes de su actividad profesional?

Todas han sido importantes durante los cincuenta años pasados. Al inicio, debido a mi trabajo de investigación jurídica, y dada la falta de especialistas, me dediqué a la consultoría jurídica, dando opiniones legales, tanto a órganos de la Administración Pública, como particularmente a los Despachos de abogados.

En mi Escritorio, como consecuencia, bajo mi tutoría se formaron muchos abogados en el campo del derecho administrativo, muchos de los cuales a la vez pasaron a integrarse en otros Despachos de abogados, constituyendo unidades especializadas en derecho administrativo en los mismos.

En el área de la investigación y consultoría, en ejercicio de funciones públicas, fueron fundamentales mis trabajos en la elaboración del Informe sobre la reforma de la Administración Pública (1972) y del Informe sobre la descentralización política (1994). Igualmente fue muy importante en la misma área, mi trabajo en la elaboración de los proyectos de las leyes más importantes en materia administrativa en el país.

Posteriormente, y sin dejar la consultoría, pasé al litigio en materia administrativa y constitucional, particularmente al comenzar a desarrollarse la jurisdicción contencioso administrativa.

Durante los últimos años he tenido la posibilidad de volver a los orígenes, es decir, al campo de la consultoría jurídica, dando Opiniones legales en procesos arbitrales, en materias de derecho público.

14. ¿Cuál aspecto de su trabajo como abogado es el que más ha disfrutado?

La verdad es que he disfrutado todas las facetas de mi trabajo como abogado, durante toda mi carrera profesional y académica,

15. ¿Puede dar tres consejos para el ejercicio de la profesión de abogado?

- Estudiar bien el caso.
- Estar convencido de la justicia envuelta en el mismo.
- Dar todo lo que se pueda para su atención y solución.

**Eugenio
Hernández-Bretón:
“No hace falta ser viejo
para saber de lo
que uno hace, sino
que lo que hay
que proponerse
desde temprano es ser
mejor de lo que
se puede ser”¹**

1 Entrevista del Director de la Revista, Carlos García Soto, al profesor Eugenio Hernández-Bretón.

El profesor Eugenio Hernández-Bretón es una autoridad mundial en temas de Derecho Internacional Privado. Ha sido el Decano de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad Monteávila por diez años.

Profesor de Derecho Internacional Privado en la Universidad Central de Venezuela (desde 1992); Coordinador de la Maestría en Derecho Internacional Privado y Comparado de la Universidad Central de Venezuela (desde 2009); Profesor fundador de la cátedra de Derecho Internacional Privado en la Universidad Monteávila (2003); Decano de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad Monteávila, Caracas (desde 2007); Profesor en la Academia de La Haya de Derecho Internacional (2004); Doctor *iuris utriusque* (*summa cum laude*) de la Universidad de Heidelberg (Alemania); Master en Derecho (*magna cum laude*) de la Universidad de Tübingen (Alemania); Master en Derecho de la Columbia University (New York); Diplomado en Derecho Comparado de la Facultad Internacional para la Enseñanza del Derecho Comparado (Estrasburgo, Francia); Abogado egresado de la Universidad Católica Andrés Bello (*summa cum laude*); Socio de la Firma Internacional Baker & McKenzie; Individuo de Número de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales de Venezuela (Sillón N° 11, 2005), de la que fue Presidente entre los años 2015 y 2016; Miembro del Instituto Hispano-Luso-Americano de Derecho Internacional (2004); Asociado de la Academia de La Haya de Derecho Comparado (2008); Miembro de Honor y Presidente del Comité Consultivo de la Asociación Americana de Derecho Internacional Privado (2010); Premio de Investigación Fundación de la Procuraduría General de la República (1993); Presidente del Comité Venezolano de Arbitraje (2004); autor de tres libros y más de 100 artículos.

1. ¿Cómo fue su proceso de formación jurídica en la Universidad y en el postgrado?

Comencé a estudiar Derecho por descarte. Realmente Derecho no era mi preferencia, pues a pesar de interesarme las cosas de letras y de humanidades, estudié Bachillerato en Ciencias y sentía especial atracción por las cosas de la naturaleza, especialmente por el mar. Y de allí mi interés por la Oceanografía. Pero en ese tiempo había que estudiarla fuera de Caracas y la verdad es que no me sentí en condiciones de irme de Caracas en ese momento. También me hubiese gustado estudiar Medicina, pero no me sentí con las condiciones para estudiarla. Por eso estudiar Derecho apareció como una alternativa principalmente porque tenía algunos ejemplos cercanos: mi padre, un tío y uno de mis abuelos fueron o se desempeñaban en actividades jurídicas. Me parece que a mi padre no le habría entusiasmado que yo estudiase Derecho. El sabrá por qué no. Entré a la Facultad de Derecho en la Universidad Católica Andrés Bello sin mucha certeza de cómo serían los estudios o de qué metodología se aplicaría. Yo era totalmente ignorante de lo que me esperaba en la Facultad. Me imagino que muchos estudiantes se encontraban y se encuentran en la misma situación. Creo que el primer profesor que escuché en la Universidad fue el Dr. José Guillermo Andueza, un hombre que me mostró lo importante de ser puntual y fue un correctísimo expositor de su materia que tenía que ver con Derecho Constitucional y Derecho Político. Los apuntes que uno tomaba de sus clases eran como luego leer un libro. Es un hombre muy culto jurídicamente hablando y con un inmenso sentido de responsabilidad. También recuerdo las clases de Derecho Romano y de Derecho de Personas del Dr. Hermes Harting, de quien aprendí muchísimo Derecho Privado. Fue un muy buen expositor, con una didáctica ejemplar y muy metódico y ordenado en sus exposiciones. Me costó al principio familiarizarme con la terminología jurídica y con las frases en Latín, pues como estudié Ciencias no tenía conocimientos previos de Latín. Sin embargo, creo que me emparejé bastante rápido. Agradezco mucho que la casualidad me haya puesto en la misma sección de Derecho en que cursaba Ignacio De Sola, a quien había conocido en el Colegio san Ignacio de Loyola donde el estudió Humanidades. Uno de los primeros días de clase en la universidad se me

acercó Ignacio y me propuso que hiciéramos un grupo de estudio para reunirnos en las tardes, luego de clases, para preparar los exámenes parciales. El grupo lo completaba Augusto Egoavil, a quien conocía de antes por su hermano Luis. Nos reuníamos de lunes a viernes en el Despacho del Dr. René De Sola, un muy ilustre abogado y profesor universitario que después fuera Presidente de la Corte Suprema de Justicia, cuyo ejemplo profesional también me ha marcado. No se por qué dije que si al estudio en grupo, tal vez por novedad o por hacer algo en las tardes. Lo cierto es que varias semanas antes de los primeros exámenes parciales ya nos habíamos estudiado y aprendido todas las materias. Ignacio era muy dictatorial en la manera en que condujo el grupo de estudio, y Augusto y yo creo que nos la pasábamos muy bien en nuestras reuniones de estudio. Me acuerdo que una de esas tardes nos hicieron pasar a la biblioteca del Despacho para que presenciáramos la firma de unos documentos ante Notario Público por un cliente del Dr. De Sola, y Arturo De Sola, abogado y hermano mayor de Ignacio, nos explicó la mecánica del acto a medida que se realizaba. También estudiar en grupo nos sirvió para interesarnos en la lectura de libros jurídicos. Teníamos la biblioteca del Despacho del Dr. De Sola y también los libros de la biblioteca de mi padre, quien había fallecido unos años antes. Y así comenzamos el grupo que se mantuvo durante el segundo año y tuvimos muy buenos resultados. Comencé con buen pie en mis estudios de Derecho y eso se lo debo a mis amigos Ignacio De Sola y Augusto Egoavil. A mediados de ese primer año hice los arreglos para cambiarme a Derecho en la UCV en donde también había sido admitido. Hice mi inscripción, pagué los derechos correspondientes, pero como ya estaba avanzado el curso en la UCAB, que había comenzado en septiembre y en la UCV debía esperar unos cuantos meses más, decidí seguir en la Católica, sobre todo porque los resultados en los exámenes habían sido muy buenos. Para algunos exámenes estudié junto con Rafael Clemente Arráiz Lucca, hoy famoso escritor e historiador. Me gustaba estudiar con él porque tenía un grupo de estudios bien heterogéneo, que incluía a estudiantes de años superiores, y conversábamos con ellos de muchos temas muy interesantes.

En segundo año conocí a Miguel Sadovnik, un tipo especial y muy culto, quien no cursó el primer año con nosotros y que estaba regresando

a Caracas luego de un año en Israel. Nos hicimos buenos amigos y cierto tiempo después armamos otro grupo de estudio junto con Maritza Bascopé, a quien conocí ya en primer año y era una muy buena estudiante, y con Froilán Ignacio Núñez, también muy apreciado amigo, algo mayor que nosotros. Compartí los dos grupos de estudios y con cada uno de ellos aprendí mucho, pues mis compañeros me obligaron a estudiar más y a discutir y analizar los problemas que comenzábamos a estudiar. Los años siguientes los compartí con mis actividades de pasante, desde el inicio del Tercer Año, en el Despacho de Abogados miembros de Baker & McKenzie, donde todavía ejerzo de abogado. Trabajar de pasante me permitió tener un buen ingreso y además ver las cosas en acción y seguir aprendiendo mucho más, ahora con otra dimensión, la de los casos internacionales. Agradezco mucho el tiempo que me dedicaron mis jefes en el Despacho y entre ellos a Eduardo Machado Iturbe por todo lo que me hizo pensar, lo que me enseñó en cuanto a método y porque con él aprendí a investigar y a redactar en materia jurídica. En mi último año de estudios compartí mucho con José Mateo Raicic, compañero de curso y de partidos de béisbol, quien venía de Barquisimeto. Estudiábamos los dos y a veces nos quedábamos días estudiando y sin dormir. Con Luis Miguel Otero, Federico Carmona y Joe Mishkin también montamos grupos de estudio, pero algo más informales y también eficientes.

En mis años finales de estudios de Derecho me fui definiendo hacia el Derecho Internacional Privado aun antes de estudiar la materia por primera vez, aunque el Derecho Procesal Civil me atraía considerablemente y esto último por el profesor Alberto Baumeister. Tuve mala formación en Derecho Administrativo, tal vez muy mala, y lo que aprendí fue porque lo estudié por mi cuenta. Tuve ejemplares profesores de Derecho Mercantil, los profesores Alfredo Morles Hernández y Hugo Mármol Marqués, ambos de enorme sabiduría y gran compromiso universitario. También tuve en Derecho Minero y Petrolero a un profesor cultísimo en cualquier área del Derecho, con una bondad extraordinaria, el Dr. Román Duque Corredor. Con el profesor Luis García Montoya me inicié en el mundo del Derecho Tributario, y aprendí bastante. En Derecho Civil recuerdo además del profesor Harting a los profesores Natán Zaidman, León Henrique Cottin, Luis Alfredo Araque y Chibly

Abouhamad Hobaica, quienes me hicieron estudiar mucho y aprender mucho. Les estoy muy agradecido a todos ellos.

Me gradué con gente muy estudiosa, ocupé uno de los primeros puestos de mi graduación y recibí la mención *summa cum laude*. Inmediatamente después de graduarme ejercí como abogado por un año y me fui a los Estados Unidos de América, en donde cursé el *Master of Laws* de la *Columbia University*. Esto me permitió conocer el sistema del *Common Law*, mejorar mi inglés, iniciarme en el método del caso y conocer al profesor Willis Reese, uno de los grandes sabios del Derecho Internacional Privado del siglo XX, quien fue mi profesor de *Conflict of Laws*. Mi idea, sin embargo, era estudiar en Alemania, pero esto es otra historia que contaré más adelante. Luego de mis estudios en Nueva York regresé a Caracas y seguí ejerciendo como abogado. Y al poco tiempo me inscribí en la Especialización en Derecho Administrativo de la UCV. Allí mejoré notablemente mis conocimientos de la materia al estudiar con profesores como Gonzalo Pérez Luciani, Allan Brewer-Carías, Luis Henrique Farías Mata, Hildegard Rondón de Sansó, Nelson Socorro, Armando Rodríguez, Judith Rieber de Bentata, entre otros, todos grandes profesores. En ese tiempo mi inserción en los postgrados de la UCV me permitió dar a la publicidad mis primeros trabajos sobre *La personalidad Jurídica de las academias nacionales y el principio de irretroactividad de los actos administrativos no normativos*. También pude tomar cursos del Doctorado en Derecho con la Dra. Tatiana de Maekelt, persona maravillosa en todos los sentidos de la vida. Y con ella llegó el empuje para irme a Alemania. Lo primero que hice fue mejorar mi alemán que había aprendido de niño. Luego fui a la *Eberhard-Karls Universität* de Tübingen en donde hice la Maestría en Derecho con mención *magna cum laude* y luego continúe en la *Karl-Ruprechts Universität* de Heidelberg, doctorándome *summa cum laude* bajo la dirección del profesor Erik Jayme. Fui el primer doctor extranjero bajo la guía de quien es la primera autoridad mundial en Derecho Internacional Privado de nuestros tiempos. Tuve entonces la ocasión de investigar durante un par de años en el Instituto Max-Planck de Derecho Internacional Público y Público Extranjero de Heidelberg, en el Instituto de Derecho Internacional Privado y Derecho Privado Extranjero de la Universidad de Heidelberg y en el Insti-

tuto Max-Planck de Derecho Internacional Privado, Derecho Privado Extranjero y Derecho Económico de Hamburgo. Así conocí lo que son las buenas bibliotecas jurídicas del mundo, dentro de las que también se cuentan las de *Columbia University*. Para no perder el tiempo, mientras vivía en Heidelberg tomé clases en la Facultad de Internacional de Derecho Comparado de Estrasburgo en Francia. Con ese bagaje regresé a Venezuela a reincorporarme a la docencia y a seguir con mi profesión de abogado. Vine con mi mejor buena voluntad y sin un centavo, pero con una mujer extraordinaria, mi esposa Uxua. Ella ha sido el real y más activo motivo para hacer lo que haya podido hacer, la más valiente, la más divertida. La mejor.

2. ¿Quiénes han sido los profesores y/o autores que más han influenciado en su vida académica y por qué?

Sin proponérmelo creo que encontré en el Dr. Gonzalo Parra-Aranguren un gran ejemplo. En otra parte he narrado esto, pero vale la pena repetirlo. Creo que yo no había cumplido 15 años de edad cuando encontré en la biblioteca de mi padre un libro de tapa dura y azul, en cuyo texto se alternaban páginas escritas en alemán y en castellano. El autor de ese libro fue *Ein qualifizierter junger venezolanischer Jurist*. Ese “joven venezolano, de calificadas dotes jurídicas” era el Dr. Parra-Aranguren y se convertiría para muchos otros venezolanos en un gran ejemplo a seguir, como profesor universitario, como abogado, como hombre, como venezolano. Por ese tiempo había comenzado yo de niño a aprender alemán y sin duda ese encuentro fue una razón muy importante que me llevó -sin yo saberlo- a seguir sus pasos y a doctorarme en Alemania unos años después y a dedicarme al Derecho Internacional Privado. La profesora Maekelt es para mí un modelo de vida académica, indolegable, imbatible, siempre entusiasta, inmejorable. La conocí en el Doctorado de la UCV y me llevó a publicar mi primer trabajo sobre Derecho Internacional Privado y me animó a hacer realidad mis deseos de estudiar en Alemania. Con el Dr. Parra-Aranguren y la Dra. Maekelt conocí las obras y la manera de ser de los profesores Lorenzo Herrera Mendoza y Joaquín Sánchez-Covisa. Estos dos últimos son también fuente de inspiración docente y académica. Hoy creo que simplemente continúo el camino que

ellos siguieron, siguiendo ellos a su vez a quienes los precedieron, y de esa manera también sigo los pasos de Herrera Mendoza y de Sánchez-Covisa, quienes fueron ejemplo para quienes para mí son ejemplo. Con la Dra. Maekelt me inicié en el estudio formal del Derecho Comparado, cosa que sigo practicando aún hoy en día. Finalmente debo mencionar al profesor Luis Enrique Farías Mata por su inmejorable capacidad docente, envidiable pero inimitable. De mis profesores en el extranjero sin duda que el profesor Jayme ha tenido una inmensa influencia. Hoy le sigo estando muy agradecido por todo lo que aprendí con él. En Alemania también estudié con los profesores Wolfgang Graf Vitzthum, Peter Ulmer, Jochen Frowein, Gert Reinhardt, Wolfgang Hefermehl, Günter Püttner, Rolf Schütze. Y tuve compañeros de discusión incomparables, entre ellos el ahora profesor y Director del Instituto de Derecho Internacional de la Universidad de Colonia Dr. Heinz-Peter Mansel, la actual Magistrada del Tribunal Constitucional de Berlín Dra. Daniela Brückner, el Dr. Werner Mangold, uno de los mejores abogados corporativos de Alemania. En Nueva York tuve de profesores además del profesor Reese a George Bermann, Alejandro Garro, Harlan Blake, Allan Farnsworth, entre otros. De todos los autores que leí o he leído para mí siguen siendo un modelo los textos del profesor Luis Loreto y los de Sánchez-Covisa. Al leerlos lo que se recibe es sapiencia, ciencia, dominio del conocimiento, método y disciplina. He tratado de seguir su estilo. Tal vez no lo he alcanzado, pero que conste que he tratado. En cuanto al orden y a la minuciosidad en la investigación ninguno como el Dr. Gonzalo Parra-Aranguren. Lo admiré mucho y lo seguiré admirando.

3. ¿Puede señalar cinco libros fundamentales para su formación como jurista?

Creo que encontré en el libro de Derecho Romano de Pietro Bonfante una excelente referencia en mis años iniciales. Luego descubrí a Luis Loreto y su “Contribución al estudio de la excepción de inadmisibilidad por falta de cualidad”, un modelo de estilo jurídico preciso. De Sánchez-Covisa lo primero que leí fue su “Vigencia de la ley en el tiempo en el ordenamiento jurídico venezolano” y me impactó la lógica de sus planteamientos, hoy en día me impresiona más pues me doy cuenta de

lo joven que era Sánchez-Covisa y las difíciles circunstancias que vivió como exiliado político cuando escribió la tesis.

Otros textos que me han ayudado mucho son *Interpretazione della legge e degli atti giuridici* de Emilio Betti y el *Diritto Processuale Civile Internazionale* de Gaetano Morelli. En los textos de esos libros encontré que no solo se puede ser científico sino elegante en la prosa jurídica. El profesor Pérez Luciani nos recomendó un libro que todavía reviso con provecho; es el libro *Istituzioni di Diritto Privato* de Rosario Nicoló. En Alemania encontré los textos jurídicos más rigurosos, más minuciosos. Allí leí a Gutzwiller, Lewald, Raape, Wengler, Kegel, Zitelmann, Canaris y por supuesto que también a Federico Carlos de Savigny y su Tomo VIII del *Sistema de Derecho Romano Actual*, pero también encontré la vasta y culta obra del profesor Jayme.

4. ¿Cuáles han sido las investigaciones que ha realizado que han sido más formativas para usted?

Mi tesis doctoral me permitió agrandar mi cultura jurídica hasta lo insospechado. No solo me formé en materia de Derecho Procesal Civil Internacional y Derecho Internacional Privado sino que estudié los ordenamientos de todos los sistemas jurídicos suramericanos, con énfasis en Argentina, Brasil y Venezuela. Y complementé esos estudios con lecturas de la más variada literatura de esos países. Me convertí en un *south-american-maniac*, para usar la expresión de Sir Arthur Conan Doyle.

5. ¿Cuál ha sido el trabajo (libro o artículo) que más ha disfrutado escribiendo?

De las más recientes el trabajo que escribí sobre *El Amargo de Angostura* y otro con el título de *Los amores del Capitán*. El primero tiene que ver con un litigio en Venezuela relativo a la famosa marca que nació en Angostura (hoy Ciudad Bolívar) y la cuestión de la jurisdicción de los tribunales venezolanos con ocasión de un pleito marcarío. El otro trata de las peripecias jurídicas de Pablo Neruda y sus esposas. Me sirvieron para integrar los temas jurídicos y los temas históricos y literarios de mi

interés. También me he dedicado en los últimos años a estudiar el tema de la historia de la cátedra de Derecho Internacional Privado en la UCV y de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales, en esas actividades he pasado muchas horas que he disfrutado mucho. Y también he estudiado por varios años a Andrés Eloy Blanco como abogado, que también lo fue, entre tantas cosas que fue ese gran venezolano. Todas estas investigaciones me han ayudado a encontrarme como venezolano.

6. ¿Puede dar tres consejos para la investigación en su área de trabajo académico?

Sin pretensión de originalidad: Trabajo, trabajo y más trabajo; estudio, estudio y más estudio. Y tal vez, muchísima curiosidad, paciencia y honestidad intelectual.

7. Cuáles son algunas líneas fundamentales del desarrollo y/o involución que ha tenido su área de trabajo académico en las últimas décadas?

El Derecho Internacional Privado venezolano es hoy en día una referencia mundial. Estamos en esta materia entre las grandes potencias del mundo. Así somos reconocidos y estimados por nuestros colegas de otros países. Esto es resultado del trabajo y del estudio de quienes nos precedieron, en especial del Dr. Gonzalo Parra-Aranguren y de la Dra. Maekelt, pero también de quienes trabajaron con ellos y de aquellos a quienes les ha tocado seguirlos. La promulgación de la Ley de Derecho Internacional Privado de 1998 y la creación de la Maestría en Derecho Internacional Privado y Comparado en 1997 contribuyeron a potenciar el nombre de Venezuela entre los más importantes países del mundo en esta materia. La producción doctrinaria nacional también se ha multiplicado como nunca antes, tanto en cantidad como en calidad. Lástima que haya ahora tanta limitación de material que impide que se publiquen más obras y que sea tan oneroso y difícil tener acceso a publicaciones extranjeras. Una de las cosas más lamentables es la pobreza de las bibliotecas jurídicas venezolanas. A pesar de los intentos no hay una sola que pueda colocarse al nivel de las universidades europeas o de los Estados Unidos

de América. Pero a pesar de ello los profesores de la cátedra hacemos enormes esfuerzos y malabarismos por estar al día. En esto, debo reconocer, hemos tenido la inmensa fortuna de contar con el apoyo desinteresado de nuestros compañeros profesores de otros países, especialmente de los países de Iberoamérica.

8. ¿Puede señalar algunas líneas fundamentales para orientar la reforma y/ o reconstrucción en Venezuela de su área de trabajo académico?

Mi deseo es poder crear un super centro mundial de investigaciones de Derecho Internacional Privado y Comparado en Venezuela, que sea envidia del mundo científico. Hoy tenemos al recién nacido Instituto Maekelt, para lo cual contamos con todos los profesores de la cátedra de Derecho Internacional Privado de la UCV, UCAB, UMA, UNIMET. Pero para hacer del deseo una realidad necesitamos una sede muy buena y muy bien situada, con seguridad y facilidad de acceso, que pueda estar abierta al público todos los días hasta de noche y también sábados y domingos. También una super biblioteca actualizada y personal que la organice y mantenga al día, con investigadores a tiempo completo. Para ello hace falta mucho dinero, pero más aún requiere pensar y actuar en grande, pensar en un país de primera para gente de primera.

9. ¿Por qué se decidió a ser profesor de Derecho?

Recientemente en un discurso dije lo siguiente: Cuando decidí tratar de ser profesor universitario lo hice en la convicción de que podía serle útil al país, a su universidad y a los venezolanos. Ya mucho tiempo antes de decidirme a entrar a la carrera docente universitaria había desechado expectativas de ser un político de profesión, que es como mucho creemos que se ejerce o se tiene acceso a la función pública. Me angustiaba, como a todos, el tema económico. No sabía cómo responderme la pregunta acerca de cómo iba a procurarme el sustento propio y el familiar si un político no tiene sueldo. Así que preferí renunciar a ese camino y a esa profesión. Pero quise serle útil al país. Parafraseando a Andrés Bello quise contribuir a hacer de nuestro país un país mejor de lo que

fue, mejor de lo que es y mejor de lo que habrá de ser. En la Universidad descubrí a sus profesores. Algunos nunca me entusiasmaron, otros faltaban mucho o eran absolutamente impuntuales, otros menos -por suerte- ni siquiera se preocupaban por dar su materia. Pero también hubo los muy buenos, los que me enseñaron con su palabra y con su ejemplo, con su inteligencia y con su conocimiento de las cosas. A medida que avanzaba en mis estudios me di cuenta que el Derecho puede tener una inmensa utilidad para las sociedades y servir para orientar cívica y moralmente a los pueblos. También me di cuenta que los profesores eran el primer ejemplo del Derecho que reciben los abogados en formación. Y así pensé que la labor del profesor universitario podía ayudar a formar un mejor país. De allí nació mi fantasía de tratar de ser un profesor universitario.

10. ¿Cuáles han sido las materias o cursos que más le ha gustado dictar?

Creo que los cursos que más me ha gustado dictar son los Talleres de Tesis de la Maestría en Derecho Internacional Privado y Comparado de la UCV, todos los jueves por la tarde desde hace varios años. Cada semestre aprendo mucho y variado compartiendo con los estudiantes y sus proyectos de investigación. Me ilustro y me actualizo con la diversidad de intereses de los estudiantes que no solo son de la Maestría, sino del Doctorado en Derecho y del Doctorado en Ciencias Políticas y de todas las Especializaciones, aunque por supuesto la capacidad es limitada a unos doce estudiantes por Taller, y no más porque de otra forma sería imposible atenderlos bien y llevarle el paso a sus investigaciones.

11. ¿Puede dar tres consejos a los jóvenes profesores de Derecho?

En una conferencia reciente dije que quien quiera ser profesor debe saber que serlo requiere más que una dosis de fantasía y enfrentar las penurias económicas del profesor universitario. Ante todo hace falta conocimiento y mucho conocimiento. Y decidí aprender más y mejor. Me dediqué a estudiar y aprender. Me gradué de abogado y seguí estudiando. Y sigo estudiando y aprendiendo.

12. ¿Cuáles lecciones le dejó el período inicial de su carrera profesional?

Ante todo que no hace falta ser viejo para saber de lo que uno hace, sino que lo que hay que proponerse desde temprano es ser mejor de lo que se puede ser. Que no hay límite al conocimiento y que no hay que desaprovechar el tiempo. Que el tiempo es un recurso no renovable. Pero también me di cuenta que también hay vida más allá del Derecho, que el Derecho es interesante y útil, pero que el Derecho no es toda la vida. Que siempre debe haber tiempo para las cosas más bellas de la vida.

13. ¿Cuáles han sido las etapas que usted considera más importantes de su actividad profesional?

Cada día ha sido importante en mi ejercicio profesional, cada día es un reto, debo enfrenar cada día como un nuevo reto y cada día debo tratar de salir victorioso. No he tenido rutina sino una maravillosa secuencia de desafíos profesionales que espero que nunca termine. Me he mantenido muy entretenido con lo que hago y con lo que me han permitido hacer como abogado. Y esto a pesar de las inevitables decepciones propias de una profesión que toca tanto a la parte más noble, pero también a la más miserable y baja del ser humano.

14. ¿Cuál aspecto de su trabajo como abogado es el que más ha disfrutado?

El contacto con abogados extranjeros y con casos que involucran otros sistemas jurídicos, sin duda. Ello me ha permitido vivir en toda su intensidad el problema de la internacionalidad del Derecho, de los problemas jurídicos propios de la vida internacional de las personas que actúan como particulares, que son esencialmente los temas de la determinación de la jurisdicción de los tribunales y del Derecho competente y el examen de la eficacia de las sentencias y actos extranjeros. No me imaginé que iba a poder reunir mis conocimientos teóricos con tan rica experiencia práctica. Y esto me ha servido para serle útil a los demás, a

los que han confiado en mí. He sido muy afortunado en mi profesión de abogado y de profesor.

15. ¿Puede dar tres consejos para el ejercicio de la profesión de abogado?

La profesión de abogado es una profesión en que la confianza de la gente es fundamental. Y la confianza se gana en cada cosa, aun en las más sencillas. Hay que ser puntual, empezar temprano el día y terminarlo tarde; responder pronto y con precisión a las consultas que nos hagan, ser cortés con nuestros colegas, respetuosos con la autoridad. El estudio nos acompaña siempre, no hay forma de dejarlo, abandonarlo o ponerlo de lado. De otra forma el abogado renuncia a ser abogado. Hay que saber darle la razón al contrario. Los intereses del cliente van por delante de los del abogado, pero el comportamiento ético y apegado a la deontología profesional es principalísimo. Si vas a hacer algo que te genera dudas en cuanto a su legalidad o moralidad, mejor es no hacerlo y dormir tranquilo. La honestidad intelectual no es negociable. Creo que hay que no hay que ir por la vida haciéndose propaganda, pero si hay que saber quiénes somos y dónde estamos. No hay que buscar honores, pero si saber lo que merecemos.

**Rogelio Pérez Perdomo:
“El profesorado
debe tomarse como
una vocación y me siento
muy afortunado de haber
podido dedicarme
a esa actividad”¹**

1 Entrevista del Director de la Revista, Carlos García Soto, al profesor Rogelio Pérez Perdomo.

El profesor Rogelio Pérez Perdomo ha sido el más importante investigador sobre la Historia del Derecho en Venezuela en las últimas décadas. En su obra escrita pueden encontrarse pistas muy importantes para la historia de lo jurídico.

Abogado y Doctor en Derecho por la Universidad Central de Venezuela. Obtuvo de la Universidad de Harvard su Magíster en Leyes luego de adelantar estudios doctorales en Filosofía y Sociología del Derecho en la Universidad de París. Profesor del Departamento de Estudios Jurídicos de la Universidad Metropolitana. Ex decano de la Facultad de Estudios Jurídicos y Políticos de la Universidad Metropolitana. Profesor durante más de 20 años de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la UCV, jefe de la Cátedra de Filosofía del Derecho, jefe de Departamento y director del Centro de Estudios de Postgrado. También durante diez años fue profesor del Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA). Ha sido profesor visitante del Institute of Development Studies de la Universidad de Sussex, de la Universidad de Stanford, de la Escuela de Leyes de la Universidad de Santa Clara, al igual que director científico del Instituto Internacional de Sociología Jurídica en Oñati (España).

Se ha desempeñado como presidente de la Asociación Venezolana de Sociología del Derecho, miembro de la Comisión de Ciencias Sociales del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas, presidente del Comité de Investigaciones sobre Sociología del Derecho de la Asociación Internacional de Sociología, miembro del Patronato del Instituto Internacional de Sociología Jurídica (Oñati-España) y miembro de la Junta Directiva de la Asociación de Derecho y Sociedad. Además ha sido miembro de consejos consultivos de numerosos organismos, entre ellos, el Banco Mundial, el Instituto Direito e Sociedade en Rio de Janeiro y el Observatorio Venezolano de Violencia y Convivencia Ciudadana en Caracas.

Entre sus libros cabe destacar “Legal Cultures in the Age of Globalization. Latin Europe and Latin America”, coeditado con Lawrence Friedman (2003), “Latin American Lawyers. A Historical Introduction” (2005), y “La formación jurídica en América Latina. Tensiones e innovaciones en tiempos de globalización”, coeditado con Julia Rodríguez (2006). Entre sus artículos de revista publicados se encuentran “Rule of Law and Lawyers in Latin America” (2006); con Manuel Gómez “Justicias alternativas en Venezuela” (2006), y “La justicia penal en Venezuela a final del período colonial: El caso de Gual y España” (2006).

Proceso de formación intelectual y jurídica

Mi formación intelectual comenzó antes de entrar a la universidad. Tuve una formación literaria muy temprana. Mi hermano Francisco, que era escritor y doce años mayor que yo, me sugirió leer a Kafka, Camus, Sartre, Borges, Carpentier, Cortázar y poetas de distintos países. Entre ellos Saint John Perse, Eduard, Michaux, Lorca, Neruda, Machado. También a los clásicos y románticos: Cervantes, Rabelais, Merimée, Nerval. Leía también a los escritores venezolanos que eran amigos de mi hermano: Garmendia, González León, Cadenas, Alizo. Eran lecturas reflexivas. Seguí de cerca las actividades del Grupo Sardo y del Techo de la Ballena. Comentaba las lecturas con mi hermano y sus amigos. En el Liceo Andrés Bello era también parte de un grupo que leíamos y conversábamos de literatura. Mis compañeros hicieron que me interesara en Thomas Mann, Hesse, Celine. Éramos muy preocupados por los estudios. Como consideramos muy deficientes las explicaciones que el profesor nos hacía de historia del Arte, Elena Granell y yo decidimos resumir para nuestros compañeros libros de historia del arte que nos prestó el padre de Elena, Manuel Granell, quien era profesor de la Escuela de Filosofía en la UCV. Mauro Parra era nuestro líder en materia de arte: con él visitábamos galerías e íbamos a conciertos con el pequeño grupo de amigos del Liceo Andrés Bello. Mauro era hijo de un violinista de la Orquesta Sinfónica de Venezuela. Los otros miembros del grupo, Adela Incerpi, Omar Hernández, Nelson Rodríguez Trujillo, compartíamos inquietudes y conocimientos. Creo que éramos un grupo intelectualmente ambicioso que queríamos tener una cultura humanística muy firme. Yo pensaba que iba a ser escritor y Francisco me animó a estudiar derecho y más bien a evitar la literatura como estudio formal. El ejemplo que tenía presente era el de Kafka, un modesto abogado y el escritor que era mi ídolo.

En la Escuela de Derecho de la UCV encontré profesores interesantes. Rafael Pizani, Escovar Salom, Pérez Luciani, Calvani, Palacios Herrera, Aguilar Mawdsley, Márquez Áñez, Roberto Goldschmidt, Santana Mujica, Gonzalo Parra y Humberto Cuenca me impresionaron. Tenían cosas importantes que decir y hablaban desde una experiencia

vital. Por mi parte ponía atención y repetía, que era lo que se esperaba de mi como alumno, pero no se me escapaba que tenían visiones muy distintas del derecho y de la sociedad, y que no las discutían entre ellos. Mis compañeros del liceo nos reuníamos y compartíamos el mismo tipo de inquietudes frente a la educación que estábamos recibiendo en la universidad. Pensábamos que nuestra deficiente formación en filosofía no nos permitía entender la raíz de esas diferencias entre los profesores. Por ello decidimos formar un grupo de estudio y le pedimos a Eduardo Vásquez que nos orientara. Vásquez nos puso a leer trabajos filosóficos de Sartre, Lefebvre, Goldman, Hegel. En definitiva, terminé tomando algunos cursos en la Escuela de Filosofía con Vásquez y Rosales. Mientras estudiaba derecho también tomé cursos de francés y empecé a leer en ese idioma.

Cuando estaba avanzado en mis estudios de derecho me di cuenta que con mis calificaciones podía optar a una beca del Consejo de Desarrollo de la UCV y decidí estudiar filosofía del derecho en París. Allí me recibió Michel Villey, quien era el profesor a cargo del doctorado en filosofía y sociología del derecho. Los otros profesores eran Henri Batiffol (sociología jurídica), Charles Eisenman (teoría general del derecho) y Daniel Villey (filosofía económica). Michel Villey me hizo una enorme impresión. Preparaba muy cuidadosamente sus clases y daba unas conferencias extraordinarias. Ofrecía lecturas muy originales de Tomás de Aquino, de Occam, Calvino, Bodino, Althusius, Hobbes, Grocio. Desconfiaba de traductores y, aun más, de intérpretes y comentaristas. Adopté a Villey como modelo de profesor.

Aparte de las clases formales que teníamos en el edificio neo-clásico de la Place Panthéon había un seminario de filosofía del derecho en el edificio de la Rue d'Assas en el cual los profesores debatían sobre un tema general, como el marxismo en el derecho, lógica y argumentación en el derecho o los derechos humanos. Distintos profesores exponían y se criticaban muy abiertamente entre ellos. Este ambiente de discusión me encantó.

A mi regreso a Caracas comencé como profesor en la UCV y preparaba las clases cuidadosamente, como lo había visto hacer a Villey. Daba unas conferencias con toda la elocuencia y la erudición que podía. La mayor parte de mis alumnos no mostraban interés. Quería que ellos pensarán sobre los temas que les planteaba, pero ellos no estaban dispuestos a hacerlo. Los estudiantes más aplicados repetían lo que yo decía en las clases con mayor o menor exactitud, y los demás simplemente respondían disparates. Por otra parte sentí que estaba mal preparado para ser un filósofo del derecho. No podía leer en latín ni en alemán. Comencé a estudiar alemán pero no avancé mucho. Tomé las clases del doctorado en derecho de la UCV en parte para saber qué hacían mis colegas más veteranos. De nuevo tuve profesores que me impresionaron: García Pelayo, Granell, Muci Abraham, Delgado Ocando. Encontré que solo García Pelayo estaba interesado en promover discusiones sobre tópicos específicos y me incorporé al seminario del Instituto de Estudios Políticos que él dirigía. Juan Carlos Rey se convirtió en una especie de hermano mayor que orientó mucho mis lecturas en áreas nuevas para mí como la filosofía de la ciencias y la teoría social. Creo que, en definitiva seguía buscando mi orientación sin definir muy claro hacia dónde quería ir. Víctor Li Carrillo, con quien Vásquez me puso en contacto, me orientó hacia la teoría de la argumentación, de la cual Villey ya me había hablado. En esta época produce algunos trabajos de interés. Le envié a Villey un trabajo sobre el argumento de autoridad en el derecho. Le gustó tanto que me pidió que lo pusiera en francés y *Archives de Philosophie du Droit* lo publicó.

A pesar de que sentía el aprecio de mis colegas y de mis mayores, no me sentía bien en la piel de profesor ni de investigador. Quería cambiar la manera de enseñar para que los estudiantes se interesaran pero no sabía cómo. Quería hacer investigación sobre España y América Latina, pero la filosofía del derecho que había aprendido era adecuada solo para estudiar grandes pensadores, y en lengua española no los teníamos. Pérez Olivares era el decano y conocía mis inquietudes. Cuando, bajo auspicios de la Fundación Ford, Lloyd Weinreb y Andrés Cúneo dieron un seminario en Bogotá sobre el método de casos y la clase activa (o participativa), decidió enviarnos a Alberto Arteaga y a mí. Personalmente me

interesé mucho en esta manera de enseñar y Weinreb me sugirió que me fuera a Harvard. Apliqué de inmediato y puse gran esfuerzo en aprender inglés.

En Harvard observé los cursos de primer año de derecho para ver de cerca cómo funcionaba el método langdelliano y me pareció terrible. Los cursos que tomé como estudiante de Lon Fuller, Philip Dawson, Roberto Unger, John Rawls y Duncan Kennedy me gustaron más. También aprendí mucho de mis compañeros con quienes conversaba in extenso y comentábamos libros. Fernando de Trazegnies, Julio Faúndez y Andrés Cúneo fueron estos interlocutores. Fuller dio un curso sobre derecho y cambio social en África que me puso en contacto con la antropología jurídica y con la sociología de Parsons y Merton. También leí a Kennedy, Stone y otros críticos del método llamado socrático. Al regresar a Venezuela seguí mi búsqueda en materia educativa, me interesé en la dinámica de grupos y Andrés Fontaine me impulsó a leer a Carl Rogers. Esto me permitió ver la metodología educativa en la perspectiva del desarrollo como persona.

1. Si bien su formación original es la de abogado, luego ha orientado su trabajo académico hacia la historia de las ideas jurídicas y la historia del Derecho. ¿Cómo se dio ese proceso?

Creo que mi formación intelectual fue más bien literaria, jurídica y filosófica, pero la integración vino luego, cuando trabajé la filosofía del derecho. Mi interés fue la historia del pensamiento jurídico. Cuando me interesé luego en las ciencias sociales, especialmente la sociología, la antropología y la historia, me preparé para hacer historia social del derecho. En definitiva creo que eso es lo que hago.

Sospecho que mi formación en historia fue la más tardía y se la debo fundamentalmente a un amigo, José Rafael Lovera. Fue él quien me indicó las lecturas básicas. Él me llamó la atención sobre la llamada Escuela de los Anales, especialmente a la obra de Braudel. Respecto a Venezuela me puso a leer a Carrera Damas. Luis Castro Leiva, quien también estudió con Villey pero luego se fue a Cambridge, me dio a

conocer a Skinner, Dunn y otros historiadores de las ideas que me impresionaron por su rigor y fineza. Aprendí también en las largas conversaciones con Luis Castro y leyendo sus trabajos.

Creo que ha habido continuidad en lo que hago. Por supuesto, mi trabajo sobre el argumento de autoridad en 1970 es muy diferente a mi reciente trabajo sobre la falta de auctoritas de los jueces del Tribunal Supremo en su conflicto con la Asamblea Nacional. Hay muchas lecturas entre uno y otro. El enfoque y el propósito son diferentes. Pero las ideas centrales de mi trabajo inicial permanecen y creo que han sido incorporadas en el nuevo. Pero son los lectores a quienes les tocaría, si alguna vez lo consideran de interés, detectar si hay rupturas o si simplemente me repito sin agregar nada nuevo.

2. ¿Por qué considera importante el estudio de la historia del Derecho para la formación de los abogados?

El derecho tiene que ser entendido en su contexto y ese contexto es histórico y social. Cuando hacemos historia del derecho nos preguntamos qué ideas de la sociedad y del estado son visibles en el derecho y la actividad jurídica, a quiénes sirven esas ideas y el aparato jurídico del estado. También cuán bien le sirven. Esto ha sido una discusión permanente que he tenido con mis colegas marxistas que son simplistas y piensan que el derecho está la servicio de la clase dominante y que es un instrumento de opresión. Las cosas son más complejas. Puedo ser instrumento de liberación para determinados grupos, desfavorecer otros y también oprimir. Nada se puede afirmar sin un estudio cuidadoso. El estudio detallado de cómo funciona el derecho en la sociedad provee muchas sorpresas. Mis investigaciones me llevaron a varias polémicas y dificultades con los marxistas de la UCV y a la paradoja de que los juristas más conservadores me consideraran cercano al marxismo.

Los juristas tradicionales parten de supuestos que son falsos: que la sociedad puede ser moldeada por la ley porque ésta no puede ser ignorada y es de obligatorio cumplimiento. En realidad, la gente tiene un conocimiento muy selectivo del derecho y en muchas ocasiones las normas

sociales son más poderosas que las jurídicas. Todos sabemos que las leyes se cumplen selectivamente y con frecuencia desvirtuando sus propósitos. Solo los juristas formalistas parecen ignorar que esto ocurre. La historia social del derecho es un gran aprendizaje para liberarnos de la mentalidad formalista.

3. ¿Quiénes han sido los profesores y/o autores que más han influenciado en su vida académica y por qué?

Uno recibe la influencia según la época. He mencionado quienes me influyeron cuando era estudiante de derecho y de filosofía, cuando hice los estudios de filosofía del derecho en París o los estudios más orientados hacia teoría social en Harvard. Sin duda, las deudas intelectuales que he contraído en mi vida son numerosas. Y no cesan. En 1977 fui investigador del Instituto de Estudios de Desarrollo de la Universidad de Sussex. Oswaldo Sunkel, Edmundo Fuenzalida y Robin Luckham eran mis colegas y yo me interesé mucho en sus obras. Era estupendo leerlos y comentar con ellos luego en la hora de almuerzo o en cenas en sus casas. Aprendí mucho de ellos. Luckham, en particular, es un sociólogo de las profesiones y me orientó en ese campo. Fuenzalida fue de nuevo mi colega cuando fui como profesor de estudios latinoamericanos en Stanford University en 1982. Era una fuente inagotable de conversación e información en sociología de la ciencia y de la cultura. En esa primera estadía en Stanford también conversé mucho con Richard Morse, un gran historiador de la cultura con una visión atractiva de América Latina.

En la década de los 90 fui profesor en el IESA y entré en contacto con un tipo distinto de literatura, referido a los negocios y la gerencia. Allí fui profesor de ética de los negocios y de políticas públicas y derecho. Esto me llevó a regresar a mis estudios de filosofía, a releer a Platón, Aristóteles, Aquino, y agregar otras lecturas como Adam Smith, Hayek, Senn. Me dediqué por años a estudiar la corrupción y las vías por la que llega a nuestro conocimiento, que son los escándalos. Mis colegas del IESA me familiarizaron con la literatura sobre organizaciones, historia de la economía y de los negocios. Leía y conversaba con Ramón Piñango,

Janet Kelly, Moisés Naim, Asdrúbal Baptista, Antonio Francés, Ricardo Haussman, Juan Carlos Navarro. Johana Ciulla me ayudó mucho en orientarme en relación con problemas específicos de ética de los negocios. Aprendí a apreciar a los emprendedores, a quienes manejan organizaciones complejas. Realmente entendí la actividad económica.

Desde 1998 comencé a visitar anualmente a la escuela de derecho de Stanford. Allí he podido trabajar con dos grandes académicos. John Henry Merryman fue un gran comparatista y el creador de una nueva sub-disciplina: arte en el derecho. Con él enseñé dos veces el seminario *Comparative law and society* y actualicé su libro *The civil law tradition* (traducido al español como *La tradición jurídica romano canónica*). Con Lawrence Friedman he enseñado anualmente el *Law and society seminar*, que es el central y obligatorio para los participantes del master de investigación de la escuela de derecho de Stanford. Lawrence es un gran historiador del derecho y uno de los fundadores de la moderna sociología del derecho. Si debiera escoger la persona que con su obra me ha ayudado más a configurar mi pensamiento en mi madurez, escogería a Lawrence. John y Lawrence han sido amigos con quienes he conversado mucho sobre casi todos los aspectos de la vida intelectual y política.

4. ¿Puede señalar cinco libros fundamentales para su formación?

No creo que pueda hacerlo ni que ninguna persona de mi edad pueda hacerlo. Recuerdo que en mi adolescencia me sacudió leer *La caída* de Camus. Cuando entré a estudiar derecho mi hermano Rafael me pasó *La teoría pura del derecho* de Kelsen y me pareció genial. Por supuesto, creo que esas obras son muy importantes y las entiendo en su época y contexto, pero no tienen mucho que ver con lo que pienso ahora. Lo mismo puedo decir de *Leçons de philosophie du droit* o *Les origines de la pensée juridique moderne* de Villey, o de las obras de Alessandro Giuliani y de Perelman. Obras muy importantes y ciertamente para mí fueron fundamentales. Si la pregunta fuera qué obra has leído recientemente y te parece muy importante ahora la lista la encabezaría *Impact/ How law affects behavior*, una obra fundamental para la sociología del derecho, recientemente publicada por Lawrence Friedman.

5. ¿Cuáles han sido las investigaciones que ha realizado que han sido más formativas para usted? ¿Cuál ha sido el trabajo (libro o artículo) que más ha disfrutado escribiendo?

Voy a tratar de responder las dos preguntas (6 y 7) conjuntamente porque las veo muy relacionadas. El placer de hacer una investigación es descubrir algo o clarificar un problema que uno considera de interés. Por supuesto, esto es subjetivo. Cuento la anécdota de Volkmar Gessner que estaba realizando un proyecto sobre conflictos y maneras de resolverlos en México apoyado por el Max Planck Institute. Encontró otro investigador de esa institución que investigaba la vida de un gusano que solo existe en una montaña mexicana. Le preguntó a Volkmar cuál podía ser el interés de su proyecto. El veía la vida del gusano mucho más interesante. Por cierto, el libro que produjo Volkmar me parece muy importante para quienes hacemos investigación sobre la relación entre derecho y sociedad en América Latina.

La revisión de la bibliografía es una manera de entablar un diálogo con quienes han explorado el área en el pasado o tal vez se han planteado un problema de investigación cercano. Creo que uno debe tener simpatía por ese esfuerzo y poner el mayor empeño para entender los planteamientos. Quienes no hacen una buena revisión de bibliografía, o no tratan de entender los planteamientos de los colegas que han trabajado antes el tema, pierden una gran oportunidad de aprendizaje y el placer del diálogo.

La construcción de conocimiento requiere ir a las fuentes primarias, al menos en el tipo de investigación que hago. Esto proporciona la oportunidad de construir algo nuevo. Esta es la parte más complicada, pues toca organizar información generalmente dispersa o recopilada con fines distintos a los que uno se propone. Este es el momento parecido a armar un rompecabezas. Cuesta mucho orientarse al inicio, requiere a veces volver sobre los pasos, destruir lo construido. Pero, como con el rompecabezas, es un placer grande cuando uno ve que ha logrado armarlo.

En la formulación de las preguntas encuentro una dificultad. Para mí un libro o un artículo no es una investigación cerrada. Es más bien un momento en el desarrollo de una línea de investigación. Para mí el trabajo de un investigador es como una gran fuga, en el sentido musical del término. El tema vuelve pero con otros tonos o con problemas de investigación diferentes. Tal vez deba poner un ejemplo para mejor comprensión de lo que digo. Varios de mis libros trabajan el tema de la educación jurídica. Mi primer libro, *Tres ensayos sobre métodos de la educación jurídica* (1974), lo hace muy explícitamente. El tema vuelve en *Los abogados de Venezuela* (1981) y *Los abogados de América Latina* (2004) tratado con instrumentos de historia social y en su relación con los cambios en la profesión. En *La formación jurídica en América Latina/ Tensiones e innovaciones en tiempos de globalización* (2006), que edité con Julia Rodríguez, había una intención más sociológica y comparativa. *Los juristas de Venezuela* (2014) se interesa especialmente en el papel de los profesores y su papel cambiante. Ahora trabajo sobre historia del derecho en los Estados Unidos. Por esto creo que es más importante referirse a líneas de investigación, y cómo van desarrollándose, que a libros determinados. Los libros y artículos son productos en un determinado momento.

También hay trabajos con poca relación con las líneas principales de investigación que uno ha seguido y hay uno que para mí resultó el más divertido que he hecho en mi vida. Estaba de profesor de ética de los negocios en el IESA y quería mostrar a los estudiantes que la ética no es una cuestión de sermones. La ética tiene en común con el derecho que nos propone cómo debemos actuar, pero sus normas (o mensajes) son generalmente menos explícitos, pueden ser contradictorios o, con el cambio de los tiempos, los podemos ver como extraños. Por eso, pensando en cómo atraer a los estudiantes al seminario de ética de los negocios, escribí *Ética y estética del bolero*, que se publicó como *El amor y los negocios/ las lecciones del bolero* (1996). Me divertí mucho hacerlo porque era un análisis de contenido de la letra de los boleros y una valoración de su lenguaje y lo tomé como un divertimento y, un poco por ironía, le di forma de paper. No solo fue grato hacerlo porque los boleros me gustan y sus letras me parecen divertidas, sino que publicado en *Debates IESA*,

que tenía gran circulación, hubo mucha gente que lo leyó y me hicieron comentarios muy amables.

6. ¿Puede dar tres consejos para la investigación en su área de trabajo académico?

Creo que puedo dar uno que me parece bastante general: pensar por qué y para qué uno inicia una investigación. Por supuesto, uno puede emprender un proyecto para cumplir el requisito de trabajo de grado, la tesis doctoral o ascender como profesor, pero el punto es ¿por qué y para qué ese proyecto específico? Mi recomendación es que se emprenda solo cuando a uno le parezca realmente importante hacerlo y esté dispuesto a hacer una inversión de tiempo y esfuerzo mayor que el cumplimiento de un requisito. La gratificación de la investigación está en el proceso mismo de investigar. Por supuesto, es muy grato recibir premios, honores o distinciones, pero mi recomendación es no esperarlos y no realizar la investigación para ganarlos o solo para cumplir un requisito.

Tal vez pueda dar otro sobre la actividad de investigación misma y en el cual Villey insistía mucho: ir a las fuentes primarias y no conformarse con comentarios u opiniones de otros autores. Esto es válido para quienes hagan filosofía del derecho. Nada como leer un autor en sus textos originales y, si posible, en el idioma en que fue escrito. Pero el consejo también es válido para quienes hacemos historia o sociología del derecho. Si se trata de documentos o datos, es muy importante verificar la fuente original. Si la fuente original no es accesible, conviene preguntarse cuáles pueden ser las deformaciones aportadas por los intermediarios. Esto es lo que los historiadores denominan crítica de las fuentes.

La tercera recomendación tiene que ver con la escritura. Cuando uno presenta los resultados de un proyecto de investigación me parece que nuestra obligación es hacerlo con gran claridad y sencillez. No hay nada tan complicado que no pueda ser explicado con sencillez. Creo que esto lo aprendí de Eduardo Vásquez.

7. ¿Cuál es la situación actual del estudio de la historia del Derecho en Venezuela?

Las universidades venezolanas no le han prestado atención a la historia del derecho. Lo que ha existido es la enseñanza del derecho romano, pero cuando me lo enseñaron no se lo concebía como historia del derecho. Era un derecho romano atemporal y con poca referencia a la estructura social romana. No sé como se lo enseña ahora, pero sospecho que los estudiantes no entran en contacto con las transformaciones del derecho romano en la Antigüedad, la Edad Media y la Moderna. El derecho venezolano de los siglos XIX y XX no se lo estudia en las universidades, con pocas excepciones.

En cambio hay un buen número de trabajos monográficos, lo que indica que se cultiva la historia del derecho. No conozco ninguna obra que haya tratado de analizar esa literatura, o aun de construir una bibliografía. En ausencia de un tratamiento sistemático lo que puedo hacer es destacar que hay colegas que están haciendo trabajos que aprecio mucho. Milagros Terán Pimental, de la ULA, es una romanista destacada y por sus trabajos he notado que maneja muy bien la historia del derecho romano. Juan Garrido tiene muy buenos trabajos sobre el derecho y las constituciones del período independentista. En el pasado Parra Márquez escribió varias biografías de juristas y un documentado estudio sobre la historia del Colegio de Abogados de Caracas. Juristas distinguidos tienen trabajos históricos importantes. Gonzalo Parra Aranguren escribió sobre historia de la codificación civil y comercial, y su hermano Fernando tiene al menos dos libros sobre historia del derecho del trabajo. El trabajo de Melich Orsini sobre la historia de la ciencia del derecho es muy orietador. Brewer-Carías tiene una ambiciosa historia constitucional y un documentado libro sobre las transformaciones de las regulaciones urbanísticas de América Latina, entre otros trabajos de relevancia histórica. Carlos García Soto está haciendo trabajos interesante y la idea de hacer estas entrevistas me parece muy loable. Que me perdonen a quienes no he mencionado. Son bastantes. Quien intente elaborar una bibliografía de la historia del derecho en Venezuela tendrá bastante trabajo.

Como siempre, el vaso puede ser visto medio lleno o medio vacío. Prefiero verlo medio lleno, pero a la vez me gustaría ver más gente interesada en la historia del derecho.

8. ¿Por qué se decidió a ser profesor?

Cuando me enteré que la UCV podía becarme para ir a París y estudiar allí, lo que era mi sueño, sabía que me comprometía a regresar como profesor, pero no sabía muy bien qué implicaba. En París, los profesores no tenían oficina en la universidad y me tocaba ir periódicamente a la casa de Michel Villey, al lado del local de la Escuela de Derecho en la Rue d'Assas, para conversar con él. Vivía con su esposa en un edificio viejo, en el cuarto piso sin ascensor. El apartamento no tenía lujos pero sí pequeñas obras de arte que había comprado o recibido como regalo cuando había enseñado o dado conferencias en Saigón, Cairo, Beirut o Roma. Era una vida ordenada y modesta, y a la vez, intelectualmente rica. Pensé que esa era la vida que quería para mí. Villey fue mi role-model, como dicen los sociólogos. También lo tomé como modelo para dar clases-conferencias eruditas y bien preparadas. Cuando ví que esto no tenía sentido en Venezuela y que tampoco tenía sentido tratar de ser un filósofo del derecho importante sin aprender latín y alemán, tuve un período de mucha angustia. El ejemplo de Villey sigue siendo modelo para mi vida, pero creo que soy un profesor muy diferente a Villey y tal vez él tampoco aprobaría el tipo de investigación que hago.

9. ¿Cuáles han sido las materias o cursos que más le ha gustado dictar?

En general me gusta mi tarea como profesor, pero las palabras dictar cursos o enseñar me causan cierto escozor. Lo que trato de hacer es animar a aprender y facilitar el aprendizaje. Me gustan especialmente los cursos pequeños, con menos de 20 estudiantes. Por esto me siento especialmente cómodo en la Universidad Metropolitana. El curso pequeño permite una atención individualizada que a mí me parece muy importante.

He tenido a mi cargo muchas materias. En la UCV: Introducción al Derecho, Filosofía del Derecho y muchos seminarios diferentes en el doctorado generalmente vinculados con los proyectos de investigación que desarrollaba. En Oñati: metodología de la investigación social del derecho y seminarios comparativos. En el IESA: Ética de los Negocios, y Derecho y Políticas Públicas (este último conjuntamente con Humberto Njaim). En Stanford: Law and Society (con Lawrence Friedman), Comparative Law and Society (con John H. Merryman), Law in Latin America y Methods of Social Research on Law. En la Universidad Metropolitana: Introducción al Derecho, Sociología del Derecho, Derecho Comparado, Análisis Jurídico, Historia del Derecho, Filosofía del Derecho y ahora Historia del Pensamiento Jurídico que trata de integrar la filosofía y la historia del derecho. En general, me gusta facilitar el aprendizaje. De esta larga lista de cursos el que más me gusta es Law and Society en Stanford. Lo hago conjuntamente con Lawrence Friedman, lo que es un privilegio, y los estudiantes son 12, cuidadosamente seleccionados. Generalmente son jóvenes profesores de distintas partes del mundo. Aquí, en la Universidad Metropolitana, mi preferido es Introducción al Derecho.

10. ¿Puede dar tres consejos a los jóvenes profesores?

El principal es no creer que uno está enseñando algo cuando da explicaciones. El proceso de aprendizaje es muy complejo. Pasa por interesar a los estudiantes en aprender y generar el apetito por asumir el trabajo de leer, reflexionar, buscar información y procesarla. Los expertos en educación universitaria ahora hablan de enseñanza por competencias. No estoy muy seguro si es una buena terminología y si refleja la tarea del educador. La educación es un proceso de transformación personal y de adquisición de algunas destrezas importantes para la vida adulta. Tiene una dimensión ética indudable. Creo que estamos obligados a observar y reflexionar sobre qué efecto estamos teniendo en nuestros estudiantes.

Me parece importante preparar las clases lo más cuidadosamente que se pueda, aun cuando uno conozca muy bien las lecturas que se van a discutir o haya pensado mucho sobre los problemas a discutir.

Por último, creo que debemos prestar una atención lo más individualizada posible a nuestros estudiantes. Creo que el profesorado debe tomarse como una vocación y me siento muy afortunado de haber podido dedicarme a esa actividad.

**Gabriel Ruan Santos:
“Nunca hay que dejar
de estudiar,
constantemente hay
que abordar cuestiones
nuevas que estimulen
nuestro apetito de saber”¹**

1 Entrevista del Director de la Revista, Carlos García Soto, al profesor Gabriel Ruan Santos.

El profesor Gabriel Ruan Santos es uno de los protagonistas del crecimiento del Derecho Tributario en las últimas décadas en Venezuela. Hoy en es el Presidente de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales.

Universidad Central de Venezuela (Abogado “Magna Cum Laude”, 1971). Università di Roma (Estudios de Post Grado en Derecho Comercial y en Administrativo, 1972). Instituto de Derecho Privado, UCV (Auxiliar de Investigaciones). Escuela de Ciencias Fiscales de la Fundación Román Cárdenas del Ministerio de Hacienda (Curso de Impuesto sobre la Renta, 1978).

Profesor de Derecho Administrativo y Derecho Tributario en la Universidad Católica Andrés Bello, en la Universidad Central de Venezuela desde 1973, y en la Universidad Metropolitana desde 1999. Ha participado y ha sido profesor, desde su creación, de los post-grados en Derecho Tributario y en Derecho Administrativo de la Universidad Central de Venezuela y de la Universidad Católica Andrés Bello, así como del post-grado de Derecho Corporativo de la Universidad Metropolitana. Fue socio de la firma de abogados Mathison, Lupini, Ruan & Asociados, desde 1981 hasta 2004. Es socio de ARAQUEREYNA desde 2004. Ha sido autor de 30 publicaciones jurídicas desde 1973 y fue incorporado en 2004, como Individuo de Número de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales de Venezuela.

Representante venezolano por ante el Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario. Ex -Presidente del Consejo Directivo de la Asociación Venezolana de Derecho Tributario (AVDT). Miembro de la lista de árbitros del Centro Empresarial de Conciliación y Arbitraje (CEDCA) y del Comité de Impuestos de la Cámara Venezolano Americana de Comercio e Industria (VenAmCham). Miembro de la lista de árbitros del Centro de Arbitraje Comercial de la Cámara de Comercio de

Caracas (Asociada a la ICC). Vicepresidente del Colegio de Abogados del Distrito Capital durante los años 1990 y 1991.

1. ¿Cómo fue su proceso de formación jurídica en la Universidad y en el postgrado?

Hice la carrera de Derecho en la UCV, entre los años 1965 y 1970. Obtuve la mención Magna cum Laude. Fueron años tormentosos en la Universidad por la presencia de las guerrillas urbanas y el “mayo francés” venezolano, y me tocó hacer mucho activismo político; pero ello no impidió que la UCV nos diera una sólida formación, orientada al litigio. No obstante, tuve la ocasión de hacer investigación en el Instituto de Derecho Privado, bajo la dirección del doctor José Melich Orsini. Posteriormente, hice un programa de postgrado orientado por el doctor Enrique Pérez Olivares y con beca de la misma UCV, en Derecho Administrativo y en Derecho Mercantil, en la Universidad de Roma, junto a los profesores M.S. Giannini, G. Guarino y G. Ferri. En mis estudios de pregrado otorgué especial importancia al Derecho Civil, al Derecho Constitucional y al Derecho Administrativo, pero nunca descuidé el estudio de todas las materias del pensum de estudio.

2. ¿Quiénes han sido los profesores y/o autores que más han influenciado en su vida académica y por qué?

Agradezco a todos mis profesores la formación recibida, ya que es difícil hacer diferencias entre ellos. Los más influyentes fueron Aristides Calvani, Gustavo Planchart, Gert Kummerov, Jaime Parra Pérez, Oscar Palacios Herrera, Tomás Polanco Alcántara, Gonzalo Pérez Luciani y tantos otros. Son muchos los autores que han contribuido a mi formación, entre ellos podría mencionar a José Luis Aguilar, a Eloy Maduro Luyando, Gert Kummerov, José Melich Orsini, los hermanos Mazeaud, Raymond Carré de Malberg, Hans Kelsen, F.Messineo, F. Santoro Pasarelli, M.S. Giannini, E. Sayagués Lazo, E. García de Enterría, M. García Pelayo, A. Moles Caubet, M. Duverger, A.R.Brewer-Carías, Dino Jarach, P. Calamandrei, A. Rengel Romberg, etcétera. Tanto la calidad de los profesores como de los autores penetraron hondamente en mi mente y forjaron una conciencia jurídica muy densa y sólida, en todas las áreas generales del conocimiento jurídico. Especial reconocimiento al

doctor Calvani y al doctor Melich Orsini, mis arquetipos del profesor y del jurista, respectivamente.

3. ¿Puede señalar cinco libros fundamentales para su formación como jurista?

La Doctrina General del Contrato de José Melich Orsini, Personas y Contratos de José Luis Aguilar, Bienes y Derechos Reales de Gert Kummerov, Curso de Derecho Mercantil de Roberto Goldschmidt, Curso de Derecho Administrativo de Eduardo García de Enterría, Curso de Derecho Administrativo de M.S Giannini, el Curso de Derecho Tributario de Dino Jarach y el de Héctor Villegas también, el Derecho Constitucional Comparado de Manuel García Pelayo, Derecho Civil y Comercial de F. Messineo, Instituciones Políticas y Derecho Constitucional de Maurice Duverger, Teoría General del Estado de Raymond Carré de Malberg y tantos otros.

4. ¿Cuáles han sido las investigaciones que ha realizado que han sido más formativas para usted?

La investigación sobre el principio de legalidad y las llamadas medidas administrativas, el contencioso tributario en sus inicios, la transacción y el arbitraje tributarios, las cuentas en participación en el derecho tributario, la historia de los caudillos en Venezuela, etcétera.

5. ¿Cuál ha sido el trabajo (libro o artículo) que más ha disfrutado escribiendo?

El Principio de Legalidad, la Discrecionalidad y las Medidas Administrativas, publicado por FUNEDA. Pedro Manuel Arcaya y Augusto Mijares: Dos interpretaciones de la Sociología Constitucional de Venezuela, publicado por la Academia de Ciencias Políticas y Sociales. También El Mito de la Presunción de Legalidad del Acto Administrativo, que tuvo el matiz de una denuncia. En el plano personal, disfruté mucho escribir la biografía de Abel Santos y su Tiempo, jurista de provincia y otra cara del andinismo.

6. ¿Puede dar tres consejos para la investigación en su área de trabajo académico?

Dado el carácter profesional de nuestra formación jurídica, es conveniente escoger los temas de investigación de nuestra experiencia en el ejercicio profesional. No dejar pasar el interés que nos haya creado un tema y escribir sobre el mismo lo antes posible. Los cursos y tratados sistemáticos suponen una dedicación excepcional que no están en el interés ni en el alcance de todos. No dejar de registrar referencias de las informaciones que consigamos en nuestras lecturas, producto de la búsqueda o de la casualidad.

7. Cuáles son algunas líneas fundamentales del desarrollo y/o involución que ha tenido su área de trabajo académico en las últimas décadas?

El Derecho Tributario se ha desarrollado mucho en los temas adjetivos, por fuerza del mismo litigio, pero ello no debería ser la orientación del futuro. Creo que el Derecho Tributario Internacional parece ser la disciplina del futuro. El Derecho Administrativo ha perdido mucha fuerza con el uso que le han dado los abogados al servicio de la dictadura chavista, ha dejado de tener como norte la protección de la libertad del ciudadano para respaldar los deseos e impulsos de la autoridad.

8. Puede señalar algunas líneas fundamentales para orientar la reforma y/ o reconstrucción en Venezuela de su área de trabajo académico?

En este momento, el país requiere que los profesionales del derecho nos centremos en la reconstrucción del orden jurídico destruido por este régimen político. En especial, hay que reconstruir el poder judicial, desde la Sala Constitucional hasta los tribunales de inferior jerarquía.

9. ¿Por qué se decidió a ser profesor de Derecho?

Por vocación, mi padre fue docente de educación media y concibió su vida como un apostolado del conocimiento general entre los jóvenes. En mi caso, sólo he sido profesor universitario, pero siempre he dado prioridad en la enseñanza a las cosas y temas nuevos. En general, pienso que dadas las carencias de nuestro país, todo el que tenga un conocimiento que transmitir, debe hacerlo. La generosidad del profesional rinde muchos frutos, más que la mezquindad y el egoísmo.

10. ¿Cuáles han sido las materias o cursos que más le ha gustado dictar?

Los referentes al Derecho Público, tales como el Derecho Administrativo y el Derecho Tributario. Desearía tener la oportunidad de estudiar a fondo la historia de Venezuela y difundir los análisis y conclusiones de ese estudio, a fin de orientar la evolución futura de la descarriada Venezuela. Esto último lo he comenzado con el Diplomado de Historia Contemporánea de Venezuela de la Fundación Rómulo Betancourt.

11. ¿Puede dar tres consejos a los jóvenes profesores de Derecho?

No ser egoístas, y no limitarse a la promoción personal, hay que ser generosos y difundir el conocimiento que más requieran los estudiantes. Desde luego, que ello no implica someterse a las tendencias mediocres que pueda estar predominando en la Juventud hoy en día. Concebir la enseñanza como una relación personal con el alumno, a quien se debe mucho respeto. No hacer uso de la evaluación académica como un mecanismo de imposición y de humillación, porque ello es la traición de los fines más nobles de la docencia.

12. ¿Cuáles lecciones le dejó el período inicial de su carrera profesional?

Me hizo ser más exigente conmigo mismo, porque para transmitir conocimiento hay que acumularlo previamente; fueron muchas las horas

iniciales de estudio para dictar cada clase También me hizo ver que hacer razonar al estudiante era mucho más formativo que hacerlo memorizar textos, por eso siempre buscaba casos jurídicos, dictámenes y jurisprudencia. Sobre todo, me hizo ver lo importante que era respetar al estudiante, para ganar recíprocamente su respeto.

13. ¿Cuáles han sido las etapas que usted considera más importantes de su actividad profesional?

Todas han sido importantes, pues se trata de una evolución y de un aprendizaje. Pero la madurez en el conocimiento jurídico y en el dominio del ejercicio profesional fueron muy gratificantes para mí. Sobre todo el ganar el respeto de mis colegas en el litigio y en la actividad de consulta, sin permitirme el irrespeto, la arrogancia o la humillación frente a nadie. Desde luego, siempre valoré mucho la docencia, ya fuera regular u ocasional.

14. ¿Cuál aspecto de su trabajo como abogado es el que más ha disfrutado?

Hay muchos aspectos del ejercicio que he disfrutado. Por ejemplo, el ganar un litigio en buena lid y obtener un fallo digno del esfuerzo realizado en el juicio. Mi conciencia nunca me habría permitido gozar de un triunfo obtenido por medios ilícitos o inmorales. La satisfacción del cliente que ha recibido una buena opinión jurídica capaz de resolver su problema correctamente, también ha sido uno de los gozos mayores de la profesión. Recuerdo mucho un estudio realizado para la banca sobre la deducibilidad de las provisiones contables para riesgos de la cartera de crédito, el cual ha significado un gran paso en la justicia tributaria de las entidades bancarias. En este caso, sobresalió la madurez de criterio acumulada por muchos años de actividad profesional, más que la inteligencia ocasional que haya podido demostrar en el abordaje del tema planteado.

15. ¿Puede dar tres consejos para el ejercicio de la profesión de abogado?

Creo que del texto de mis respuestas anteriores se infiere cuáles podrían ser esos consejos. Sólo intento resumir ahora:

Nunca hay que dejar de estudiar, constantemente hay que abordar cuestiones nuevas que estimulen nuestro apetito de saber, de lo contrario sobreviene el estancamiento y la flojera mental que conducen a la mediocridad. Es muy importante ser fieles a un perfil ético académico y profesional que guíe nuestros pasos en la carrera, nunca pensar que el haber ganado mucho prestigio profesional nos autoriza a no guardar esa fidelidad, pues sería mucho más notoria la inmoralidad del profesional realizado que la del joven en ascenso. Sin perjuicio de mantener el interés por los temas que siempre nos han atraído, estar atentos a los temas nuevos que surgen cada día en la actividad profesional y en los desafíos de la academia. Sobre todo, ser humildes y generosos con los alumnos y con los colegas, a la larga serán ellos los que estarán más dispuestos a manifestarte afecto y a darte una mano con las necesidades del trabajo y los contratiempos de la vida.

16. Si se observa entonces su trayectoria, se observa que hubo un cambio de orientación: del Derecho Administrativo hacia el Derecho Tributario. ¿Cómo se dio ese proceso de cambio?

Ese cambio se originó en circunstancias profesionales, porque al salir de la Procuraduría General de la República donde permanecí por cinco años e ingresar a un grupo empresarial privado se me pidió trabajar con el derecho tributario. Me fue relativamente fácil, porque buena parte de este derecho es derecho administrativo (su parte adjetiva) y pude asimilar con rapidez la parte sustantiva u obligacional del derecho tributario por mi formación general en derecho privado y en derecho penal, así como estudios adicionales de economía y contabilidad fiscal. Mucho me ayudó hacer un curso de impuesto sobre la renta en la Escuela Nacional de Hacienda e ingresar a la Asociación Venezolana de Derecho Tributario.

17. Sin duda usted es una de las referencias incuestionables en el ámbito del Derecho Tributario venezolano. ¿Cómo evalúa el desarrollo académico del Derecho Tributario en las últimas décadas?

Pienso que el desarrollo del Derecho Tributario en Venezuela ha sido formidable, como se revela en el Manual de Derecho Tributario Venezolano elaborado por la Asociación Venezolana de Derecho Tributario (AVDT). Causa importante de ello fue y ha sido la actuación de un grupo de profesores con alta mística de la docencia, como José Andrés Octavio, Florencio Contreras, Luis Casado Hidalgo, Jaime Parra Pérez, Ezra Misrachi, Ilse Van der Belde, y la pléyade de nuevos tributaristas formados por ellos y por su participación en la AVDT durante años, así como también en las Jornadas Latinoamericanas del Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario, que han estimulado muchísimo la bibliografía nacional en la materia y el encuentro con los grandes maestros del exterior.

Derecho

**Palabras en el VI Congreso
Internacional
de Derecho Procesal
Constitucional
y IV Congreso de Derecho
Administrativo
de la Universidad
Monteávila**

Carlos Ayala Corao

Tomo la palabra brevemente para agradecerles a los organizadores de este VI Congreso Internacional de Derecho Procesal Constitucional y IV Congreso de Derecho Administrativo de la Universidad Montevíla, por haberlo dedicado en homenaje a mi persona como profesor titular en Derecho Público durante más de 30 años en las aulas universitarias nacionales e internacionales.

Les agradezco sinceramente desde lo más profundo de mi corazón, aunque les soy sincero al expresarles que en cierta forma también lo siento algo inmerecido al menos por anticipado. No sé si será que acercándome a mis 60 años, siento que algunos como que nos vamos poniendo viejos sin parecerlo y lo más importante, sin sentirlo.

Este reconocimiento tiene lugar en esta querida casa de estudios, en la si bien no tengo el honor de ser profesor regular en sus aulas, he dictado diversas charlas y conferencias desde su fundación. Por ello, doy las gracias a su Magnífico Rector, a su Decano de Derecho, y muy especialmente, a los organizadores de este Congreso, en cabeza de los jóvenes profesores y algunos también ex alumnos: Gonzalo Pérez Salazar, Luis Petit y Jorge Kiriakidis y sus respectivas esposas.

Es verdaderamente digno de reconocer el esfuerzo que ya va por el sexto año consecutivo organizando estos Congresos con sus memorias publicadas, contando con la activa participación no solo de conferencistas nacionales sino también internacionales de alto prestigio, como los que hoy nos acompañan, -particularmente, en momentos tan difíciles como los que ha estado viviendo el país en estos años, no solo en lo político sino en lo social y económico-.

No podemos hablar aquí de Derecho Constitucional, ni de Derecho Procesal Constitucional ni de Derecho Administrativo solamente de manera abstracta o teórica, obviando las circunstancias actuales por las que atraviesa en nuestro país, porque ellas han determinado en definitiva su grave erosión y su pérdida de vigencia. Al menos por nuestra parte, sería sencillamente irresponsable hacerlo. No podemos fingir demencia. Porque hoy en día hablar de Derecho y de Estado Constitucional de

Derecho o de derechos humanos ya se ha convertido en algo subversivo y hasta peligroso. Profesores, jueces y abogados en ejercicio han sido hostigados, perseguidos y hasta presos, por causa del ejercicio de su profesión o por la defensa de los valores del Derecho y la justicia, o simplemente por expresar sus ideas contrarias al gobierno.

Desafortunadamente estas circunstancias también han afectado el avance del Derecho en nuestras universidades y en la sociedad. Hemos regresado a una línea básica de tener que defender los principios más elementales del Derecho y la civilización desde los siglos XVIII y XIX, como son el Estado de Derecho, la separación de poderes y la independencia judicial, la libertad individual, la libertad de expresión, el derecho al voto y la igualdad sin discriminaciones.

Vivimos un Estado sin Derecho, que consiste en un Estado Autoritario que manipula el Derecho en beneficio del partido en el poder, para preservarlo a toda costa. Para ello, se ha utilizado las institucionales formales de la democracia y el Estado de Derecho para desmontar sus instituciones y principios constitucionales. El gobierno ha secuestrado a los poderes públicos y en especial al Judicial. La Revolución Socialista es el nuevo Leviatán que devora a sus hijos; es la nueva “razón de estado” absoluta, a cuyo servicio incondicional están los poderes públicos –hoy día a excepción del legislativo–, a través de la Constitución manipulada. Así, la Constitución de todos los venezolanos ha pretendido ser sustituida por una constitución “paralela” del partido de gobierno, representada en una ideología contenida en el plan socialista llamado el “Plan de la Patria”.

Se pretende así exigir el cumplimiento de decisiones abiertamente contrarias a la Constitución que son bendecidas o que incluso emanan directamente del Tribunal Supremo de Justicia, en especial de su Sala Constitucional. Frente a ello debemos advertir, que un presupuesto esencial para la existencia de una justicia constitucional es su independencia, por lo que esa jurisdicción para ser tal, requiere que sus jueces y órganos sean verdaderamente independientes. Tenemos jueces fieles al gobierno y no fieles a su deber de ser los guardianes de la Constitución. Una justicia

dependiente del poder político no es justicia sino una gran injusticia, y su consecuencia está a la vista del país y toda la comunidad internacional. Sencillamente, la huida de la justicia ha causado la huida del Derecho!

No se respeta ni la soberanía popular representada en la Asamblea Nacional electa en diciembre del año 2015, ni sus facultades constitucionales expresas para dictar leyes, ni los controles parlamentarios para la aprobación del presupuesto nacional, los créditos públicos y contratos de interés nacional; ni las facultades constitucionales de investigación parlamentarias a Ministros y demás funcionarios públicos; ni los controles parlamentarios y los límites materiales y temporales de los estados de excepción, todos los cuales han sido burlados mediante una conspiración entre el Poder Ejecutivo y el Tribunal Supremo de Justicia.

Esta situación que tenemos como resultado, de leyes, decretos, sentencias, actos administrativos, resoluciones ministeriales y demás actos y hechos de los poderes públicos abiertamente contrarios a la Constitución y a los instrumentos internacionales sobre derechos humanos, ha configurado en Venezuela un “estado de cosas inconstitucionales”, conforme al concepto desarrollado por la jurisprudencia constitucional comparada.

Ello nos plantea un tema fundamental para el Derecho Procesal Constitucional, como es el de las *sentencias inconstitucionales* dictadas por los propios tribunales constitucionales y su eventual revisión. Bajo el Derecho internacional, algunas de esas sentencias inconstitucionales han sido juzgadas por la Corte Interamericana de Derechos Humanos como inconvencionales. El tema tiene una importancia fundamental, especialmente en el marco de la futura construcción institucional del país y el rescate de la vigencia de la Constitución. A tal fin, en su momento y ante una Sala Constitucional independiente, debemos considerar entre otros mecanismos, el exorbitante instituto procesal constitucional del “recurso extraordinario de revisión de sentencias”, pero para ser aplicado a los fallos inconstitucionales de la propia Sala Constitucional y reordenar el estado de cosas inconstitucionales que padece el país.

Este podría ser parte del temario que propongo a los organizadores para el próximo Congreso de Derecho Procesal Constitucional, que todos esperamos se celebre en democracia.

El Derecho Público sustantivo y adjetivo al cual me he dedicado en los últimos 38 años de mi vida desde que egresé de las aulas universitarias de pregrado en Derecho, tarde o temprano será la herramienta indispensable para la institucionalización del país ante la distorsión y disloque jurídico ocurrido. Por eso creo que bien vale la pena seguir dedicándonos a nuestra disciplina, aun en lo más oscuro de la noche, porque después siempre hay un amanecer.

Quiero terminar en un *last but not least*, agradeciendo a quienes son el motivo de mi diaria inspiración y animación. La causa de este homenaje es en realidad Carmen, mi esposa, quien me ha acompañado en estos últimos 34 años de nuestro matrimonio como el jardín florido de mi felicidad. Pero ese jardín ya tiene por ahora cuatro árboles frondosos que son mis queridos tres hijos Carlos, Corina y Juan Pablo, y mi yerno Gonzalo Rodríguez Carpio.

No me queda pues sino dar de nuevo las gracias. Gracias a Dios por este regalo, y gracias a todos y a todas ustedes por hacerlo posible; y deseo todo el éxito en esta nueva jornadas que hoy estamos comenzando.

Caracas, 10 de noviembre de 2016

Las *Joint Ventures* Societarias en el Ordenamiento Jurídico Venezolano

Résmil Eduardo Chacón Santana

Sumario

Introducción.

- I. Definición, características, clasificación y naturaleza jurídica de las joint ventures en general. *1. Definición y características. 2. Clasificación. 3. Naturaleza jurídica de las joint ventures.*
- II. Las joint ventures societarias. *1. Definición y elementos distintivos. 2. Características de las joint ventures societarias. 3. Clasificación. 4. El contrato base, convenio de empresa conjunta o joint venture agreement. 5. Multiplicidad de contratos. 6. Acta constitutiva y estatutos sociales. 7. Contenido del acta constitutiva y estatutos sociales. 8. Resolución de conflictos. 9. Requisitos de fondo y de forma para la celebración de un contrato de joint venture en Venezuela.*
- III. Conclusiones.
- IV. Fuentes.

Introducción

Modernamente, el dinamismo de los negocios, la imposibilidad para un empresario de acometer una actividad que supera sus capacidades financieras o técnicas, así como la necesidad de distribuir los riesgos y la conveniencia de aprovechar la experiencia de otros empresarios, ha llevado a la búsqueda de mecanismos de colaboración interempresarial. Uno de estos es el de las *joint ventures*.

Las *joint ventures* implican la cooperación entre dos o más personas, naturales o jurídicas, con la finalidad de acometer una actividad económica determinada, sin comprometer su independencia. Es un medio flexible que puede agotarse en relaciones meramente contractuales o instrumentarse a través de una nueva persona jurídica, en la cual los participantes adquieren la condición de socios y se comprometen a colaborar activamente en la gestión y control del nuevo ente colectivo. En este último caso, hablamos de una *joint venture* societaria o como también se las conoce, *joint venture corporation*, *equity joint venture*, empresa conjunta o empresa mixta.

En el presente trabajo pretendemos abordar el estudio de las *joint ventures* societarias. Desde su origen en el derecho anglosajón, mucho se ha escrito sobre el particular. Sin embargo, han ido evolucionando hasta alcanzar gran importancia, tanto en el comercio nacional como en el ámbito internacional. Es la figura de cooperación empresaria más ampliamente utilizada.

Se trata de una investigación que vincula aspectos del derecho mercantil y del derecho internacional privado venezolano, porque aunque nuestro ámbito de estudio se circunscribe a la realidad nacional y a las *joint venture* nacionales, es inevitable tocar aspectos relacionados con las empresas conjuntas internacionales. Para aproximarnos al tema, hemos dividido la investigación en dos grandes capítulos. En el primero, nos introduciremos en la definición, características, clasificación y naturaleza jurídica de las *joint ventures* en general. Lo consideramos perti-

nente para ubicar al lector en el tema y para esbozar algunos aspectos comunes a todos los tipos de empresas conjuntas.

Un segundo capítulo, más extenso, se dedicará a las *joint venture* societarias. Allí consideraremos su definición y sus elementos distintivos, las características que las diferencian de los otros tipos de empresas conjuntas y su clasificación. Se destacará la importancia que tiene el contrato base, convenio de empresa conjunta o *joint venture agreement* como también se le denomina, la multiplicidad de contratos que suelen vincular a los *venturers*, el acta constitutiva y estatutos sociales. Finalmente dedicaremos unas líneas a la resolución de conflictos y a los requisitos de fondo y de forma para la celebración de un contrato de *joint venture* en Venezuela.

Se trata de una investigación monográfica, desarrollada a partir de un estudio documental sustentado en aportes doctrinales, legales y jurisprudenciales sobre la materia, que serán analizados desde una perspectiva crítica y comparativa.

I. Definición, características, clasificación y naturaleza jurídica de las joint ventures en general

1. Definición y características

La mayoría de los autores, al ocuparse de la expresión *joint venture*, coinciden en adjudicarle un significado equívoco, ya que su conceptualización dependerá del sistema jurídico de referencia¹. En el caso del *common law* la locución *joint venture* hace alusión a una figura asociativa que combina la doble exigencia de aporte de recursos y conservación de la autonomía jurídica de los asociados. No obstante, si nos ubicamos en

1 Algunos autores la consideran una creación jurisprudencial inglesa que aparece por vez primera en el caso *Houreguebi vs Guirad* en 1808. Cfr.: Carlos Gabriel Vivas: "El convenio de colaboración entre empresas o «Joint Venture» del derecho anglosajón". *Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas*, N° 90. Caracas. Universidad Central de Venezuela, 1993, pp. 142-160

el ámbito del comercio internacional, el vocablo define tanto una modalidad de cooperación empresarial, como una forma de inversión directa².

De lo expuesto podemos deducir tres sentidos fundamentales para la expresión *joint venture*. En su génesis, se aplicaba a una figura asociativa semejante a las *partnership*³ del derecho estadounidense. La diferencia con esta figura radicaba en el objeto, ya que la *joint venture* se circunscribía a la ejecución de una operación o negocio determinados⁴. En ellas, cada una de las partes involucradas realizaba prestaciones individuales funcionales, no existiendo en sentido estricto un beneficio común⁵.

Siguiendo este criterio, se definía a la *joint venture* en sentido negativo, caracterizándola como aquella asociación que de no ser por la limitación en su alcance o propósito, sería considerada una "*partnership*". Esta forma de conceptualizar las *joint ventures* se mantiene en la actualidad, sin embargo, desde una óptica más generalizada, y es la segunda acepción, la expresión apunta a diversas formas de cooperación entre entes que conservan su autonomía e independencia. Es una definición amplia que no preceptúa un modo concreto de organización, permitiendo la uti-

2 Fernando Esteban de la Rosa: *La joint venture en el comercio internacional*. Granada, Editorial Comares, 1999, p. 9

3 "...Es cierto que la cercanía del *partnership* a la sociedad colectiva es meramente aproximada y con fines ilustrativos, y que el concepto de *partnership* no puede ser trasladado fácilmente a los sistemas societarios de origen continental europeo" (Sergio Le Pera: *Joint Venture y Sociedad, Acuerdos de Coparticipación Empresarial*. Buenos Aires. Editorial Astrea, 1992, p. 29). Cfr.: Carlos Gabriel Vivas: *El convenio de colaboración...* op. cit., pp. 146-147

4 Guillermo Cabanellas de las Cuevas y Julio Alberto Kelly: *Contratos de colaboración empresarial. Agrupaciones de Colaboración, Uniones Transitorias de Empresas y Joint Venture*. Buenos Aires. Editorial Heliasta, 1987, p. 104. Cfr.: Oswaldo J. Marzorati: *Alianzas Estratégicas y Joint Ventures*, p. 74

"En 'Edelba v. Hooten' se afirmó que los *joint adventures* son de origen moderno, una creación de los tribunales americanos, no reconocidos en el *common law* sino como *partnership*, pero que en la actualidad conforman un ente, creado por personas que combinan sus propiedades o servicios en el manejo de una empresa, sin constituir una *partnership* formal" (Oswaldo J. Marzorati: *Alianzas Estratégicas...* op cit, p. 74)

5 Fernando Esteban de la Rosa: *La joint venture en el comercio...* op. cit, p. 11.

lización de distintas formas legales, sean estas contractuales o de tipo asociativo⁶.

En tercer lugar, suelen distinguirse con el nombre de *joint ventures* a las empresas formadas por partícipes de diferentes naciones⁷. Esta concepción podría incluirse en la anterior, no obstante, suele categorizarse separadamente por las regulaciones que le son propias y que no afectan a los demás tipos. Pensemos en las normas de derecho internacional privado o de inversiones extranjeras, por mencionar sólo dos. Como podemos apreciar, se trata de una concepción estricta, en el sentido que circunscribe la empresa *joint venture* al ámbito de la cooperación internacional⁸. Sin embargo, la doctrina aclara, que no toda negociación entre nacionales y extranjeros constituye necesariamente una *joint venture*. Ésta sólo existirá cuando se junten recursos y se compartan las ganancias y las responsabilidades, independientemente de si se conforma o no una nueva persona jurídica.

Algunas legislaciones consideran imprescindible la participación del elemento extranjero. Es la postura que asume la Ley N° 118 de Inversión Extranjera cubana de 2014 en su artículo segundo. El mismo hace referencia a dos modos de asociación económica internacional: las empresas mixtas (*joint ventures* societarias) y los contratos de asociación económica internacional (equivalentes a las *joint ventures* contractuales)⁹.

Consagra a la empresa mixta, como una compañía mercantil cubana que adopta la forma de sociedad anónima por acciones nominativas. Participan como accionistas uno o más inversionistas nacionales y uno o más inversionistas extranjeros. No obstante, desde el punto de vista estrictamente jurídico, a pesar de la afirmación anterior, el componente inter-

6 Guillermo Cabanellas de las Cuevas y Julio Alberto Kelly: *Contratos de colaboración...* op. cit., pp. 104-105

7 *Ibíd.*

8 *Ibíd.*

9 Ley N° 118 de la Inversión Extranjera: Gaceta Oficial Cubana N° 20 Extraordinaria de fecha 16 de abril de 2014

nacional carece de significación, pues la ley que regirá las *joint ventures* societarias será la cubana¹⁰.

Por su parte, el Contrato de Asociación Económica Internacional, lo define como un acuerdo entre uno o más inversionistas nacionales y uno o más inversionistas extranjeros. Su objetivo es realizar conjuntamente actos propios de una asociación económica internacional, aunque sin constituir persona distinta de las partes¹¹. Apreciamos en ambas definiciones legales de empresa conjunta, la presencia del elemento extranjero como aspecto esencial, sin embargo carece de importancia al momento de determinar el derecho aplicable. Por otra parte, se trata de definiciones funcionales, que deben ser utilizadas con reservas fuera del marco normativo para el cual han sido planteadas.

Aparte de casos como el anterior, la mayoría de la doctrina se inclina por definiciones amplias que preceptúan las *joint ventures* como asociaciones de personas jurídicas o físicas que participan de un proyecto común, aportando recursos, pero sin crear “*corporation*” o “*partnership*”. Se trata de una comunidad de intereses en la que cada “*venturer*” ejerce alguna forma de control¹².

10 Ibidem.

11 Ibidem.

12 Carlos Gabriel Vivas: *El convenio de colaboración...* op. cit., p. 151.
“...consiste en la asociación temporal de dos o más empresas mercantiles para realizar en forma conjunta una actividad mercantil determinada, donde cada socio (o asociado) (sic) conserva su propia personalidad jurídica e igualmente conserva sus propios intereses económicos por separado, de modo que la empresa conjunta no absorbe a los socios” (James-Otis Rodner S.: “Los convenios de empresa conjunta «joint venture» y la legislación venezolana”. *Revista del Colegio de Abogados del Distrito Federal*, N°151/N°4. Caracas, Colegio de Abogados del Distrito Federal, 1993, p. 11). Cfr.: Pere Escorsa Castells y Jaume Valls Pasola: *Tecnología e innovación en la empresa*. Barcelona, Ediciones de la Universidad Politécnica de Cataluña, 2003, p. 293.

Otros, ubican los convenios de empresa conjunta como una especie dentro de los contratos de cooperación que enlazan a dos personas en el desarrollo de un proyecto particular de tipo comercial y compartiendo los riesgos que comporta¹³. Los participantes ponen a disposición del proyecto dinero, propiedades, tecnologías, tiempo, experiencia, compartiendo las ganancias o pérdidas de manera proporcional al esfuerzo realizado y respondiendo solidariamente frente a los terceros¹⁴.

Son muchas las definiciones que se han acuñado del término joint venture. Podemos citar algunas más:

- “Agrupación temporal de empresas que se juntan para desarrollar un proyecto o una nueva compañía y donde se comparten las inversiones y las utilidades”¹⁵.
- “Voz anglosajona que designa la agrupación temporal de empresas para el logro de objetivos comunes. La agrupación puede venir por la creación de una nueva empresa de carácter temporal cuyos socios son las empresas interesadas en la unión o bien mediante la formalización contractual que vincule jurídicamente a dichas empresas”¹⁶.
- “Asociación entre dos o más empresas, públicas o privadas, para invertir capital de riesgo”¹⁷.

13 Jaime Alberto Arrubla Paucar: *Contratos Mercantiles, tomo II*. Medellín, Biblioteca Jurídica Díké, 1997, p. 254.

14 Felipe Cuberos de las Casas: “Aproximación al contenido del contrato de joint venture”. En: Adriana del Pilar Barbosa Castaño: *Contratos de Asociación a Riesgo Compartido-Joint Venture*. Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, 2004, p. 22.

15 Publicado en la página web: www.serfinco.com/glossary/default.asp?l=J, Serfinco Comisionistas de Bolsa (fecha de visita 22-12-2009)

16 Publicado en la página web: www.dolarpeso.com/diccionario_financiero/diccionario.php?file=j.html (fecha de visita 22-12-2009)

17 Publicado en la página web: www.sbif.cl/sbifweb/servlet/Glosario?indice=5.0&letra=J, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile (fecha de visita 22-12-2009)

- “Empresa comercial integrada por dos o más agentes y que se forma para la realización de un proyecto específico”¹⁸.
- “Agrupación temporal de empresas que se juntan para desarrollar un proyecto o una nueva compañía y donde se comparten las inversiones y las utilidades”¹⁹.
- “...Contrato por el cual un conjunto de sujetos de derecho realizan aportes de las más diversas especies, que no implicarán la pérdida de la identidad e individualidad como persona jurídica o empresa, para la realización de un negocio común, pudiendo ser éste desde la creación de bienes hasta la prestación de servicios, que se desarrollará durante un lapso de tiempo limitado, con la finalidad de obtener beneficios económicos”²⁰.

Cada una de las definiciones citadas de una forma u otra alude a los mismos elementos esenciales:

- Un contrato, expreso o implícito, entre las partes. Estas pueden ser personas físicas o jurídicas.
- Una contribución o aporte de las partes, a la empresa o negocio común, en forma de dinero, propiedades, esfuerzo, conocimientos, habilidades u otros activos.
- Un interés y derechos comunes respecto del objeto de la actividad compartida.
- Un derecho al control y administración común de la empresa.
- Expectativa de ganancias, o la presencia de *adventure*.
- Un derecho a participar en las utilidades. Es admisible que todos participen de las utilidades y que sólo algunos lo hagan en las pérdi-

18 Publicado en la página web: www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml, Biblioteca Virtual (fecha de visita 22-12-2009)

19 Publicado en la página web: www.finanzasdigital.com/servicios_glosario.php, Finanzas Digital (fecha de visita 22-12-2009)

20 Luis Alfredo Alarcón Flores: *Joint Venture*. Publicado en la página web: www.monografias.com (fecha de visita 30-08-2009)

das, sin embargo un acuerdo en este sentido no es oponible a terceros.

- Limitación del objeto a una única operación o a una empresa *ad hoc*²¹.

Este último elemento, de acuerdo con la jurisprudencia estadounidense, no puede entenderse como sinónimo de duración breve o ejecución inmediata. Lo propio de la naturaleza de la *joint venture* es su limitación a una aventura particular en su operación o duración. Sin embargo, la propia jurisprudencia norteamericana llegó a calificar situaciones que implicaban diversidad de operaciones de naturaleza continua como *joint venture*²².

En consecuencia, se deduce que resulta difícil establecer un concepto único de *joint venture* que abarque todos los elementos esenciales que caracterizan a esta figura. En la práctica esto se traduce en la casi inexistencia de ordenamientos jurídicos que contemplen un régimen sustantivo de las *joint ventures* en sentido amplio. En los diferentes Estados, quedan sujetas a las normas comunes, en especial el derecho de contratos y de sociedades, que regulan las formas o figuras legales que pueden asumir.

21 Carlos Gilberto Villegas: *Tratado de las sociedades*. Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1995, pp. 437- 438.

Christine Pauleau: *Incidencia del derecho en la creación y funcionamiento de las Joint Ventures. Análisis de la organización jurídica de las Joint Ventures en la unión europea, con especial referencia a España*. Barcelona, Universitat Pompeu Fabra, 2000. Publicado en la página web: www.tesisexarxa.net (fecha de visita 30-08-2009) Guillermo Cabanellas de las Cuevas y Julio Alberto Kelly: *Contratos de colaboración...* op. cit., p.110. Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Derecho del Comercio Internacional*. Madrid, Editorial Eurolex, 1996, p. 263. "Estando basada en la «afectio societatis» la prohibición del pacto leonino y careciendo la firma o «venture» de ese elemento, es válido preguntarse si es posible la sociedad leonina a través de una asociación de copartícipes y según las reglas dadas hasta ahora para ella" (Carlos Gabriel Vivas: *El convenio de colaboración...* op. cit., p. 153.

22 Sergio Le Pera: *Joint Venture y Sociedad...* op. cit., p. 74

2. Clasificación

Son muchas las clasificaciones que se han acuñado sobre las empresas conjuntas.

- A. Partiendo del objeto para el cual fueron creadas las joint ventures se pueden clasificar en:
 - a. *Joint ventures* para la ejecución de proyectos puntuales.
 - b. *Joint ventures* de inversión.
 - c. *Joint ventures* de tipo cooperativo.
 - d. *Joint ventures* de concentración²³.

- B. En atención a las relaciones entre el ámbito de las actividades propias de los participantes, y el de la joint venture:
 - a. *Joint ventures* horizontales.
 - b. *Joint ventures* verticales.
 - c. *Joint ventures* conglomerado²⁴.

- C. En razón de la calidad de los participantes en la operación:
 - a. *Joint ventures* entre particulares.
 - b. *Joint ventures* entre particulares y Estados.
 - c. *Joint ventures* entre Estados²⁵.

- D. En atención a sus posibles articulaciones jurídicas:
 - a. *Joint ventures* contractuales o *non equity joint ventures*.
 - b. *Joint ventures* societarias, empresa conjunta, sociedad conjunta, corporation o *equity joint ventures*²⁶.

23 Fernando Esteban de la Rosa: *La joint venture en el comercio...* op. cit., p. 20

24 *Ibíd*, p. 25.

25 *Ibíd*, p. 26.

26 *Ibíd*, pp. 27-28.

Nos detendremos en esta última clasificación por la significación que tiene para la presente investigación. Los autores suelen distinguir entre acuerdos de *joint venture* que dan vida a una entidad jurídica autónoma (*corporate joint venture*) y los convenios sobre bases estrictamente contractuales, mediante los cuales los *venturers* canalizan el desarrollo de una actividad común (*contractual joint venture*)²⁷.

Las contractuales, se organizan normalmente para abordar proyectos puntuales que tienen una duración limitada en lo que a tiempo se refiere²⁸. También puede acudir a esta figura por las ventajas que encierra, en especial, la flexibilidad que ofrece, al sustraerse de las normas imperativas que regulan los tipos sociales²⁹. De esta forma, se facilita la modificación de los lineamientos del proyecto, para adaptarlos a las circunstancias sobrevinientes y que resulta imposible prever al inicio de la relación³⁰.

Por su parte, las *joint ventures* societarias implican la constitución de una sociedad controlada conjuntamente por los participantes. Encuentran justificación en la mayor complejidad organizativa o estratégica de la colaboración que desean emprender³¹. Suelen constituirse en proyectos de larga duración, mayor número de *venturers*, que hace más difícil

27 Luis Alfredo Alarcón Flores: *Joint Venture...* op. cit.

28 Carlos Esplugues Mota; Guillermo Palao Moreno y otros: *Derecho del Comercio Internacional*. Valencia, Editorial Tirant Lo Blanch, 2003, p. 124. Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Derecho del Comercio...* op. cit., p. 264

29 José León-Barandiarán Hart: "Consideraciones respecto al contrato de *joint venture*". *Revista peruana de derecho de la empresa*, N° 39. Publicado en la página web: www.asesor.com.pe/teleley/contenlegal.php?idm=2380, Teleley, Portal Legal del Perú (fecha de visita 30-08-2009).

30 *Ibidem*.

31 Francisco Marcos: Jorg-e Miquel Rodríguez, "La sociedad conjunta (*joint venture corporation*)". *Revista de Derecho Mercantil*, N° 232. Madrid. Universidad Autónoma de Madrid, 1999, pp. 905-910. Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Derecho del Comercio...* op. cit., p. 264.

la coordinación de intereses y el control del cumplimiento de las prestaciones comprometidas. Igualmente, cuando la actividad abarca varios ámbitos o campos o para facilitar la transmisión del *know-how* entre los participantes³².

Sin embargo, consideramos que a pesar de los beneficios teóricos que puedan derivarse de una forma de *joint venture* en particular, las verdaderas ventajas las apreciarán las partes involucradas, al evaluar la pertinencia del modelo asumido en relación con las necesidades de la actividad que pretenden desarrollar.

3. *Naturaleza jurídica de las joint ventures*

Para una parte de los que se han ocupado del tema, la naturaleza jurídica de la *joint venture* es netamente contractual, ya que no es intención de los participantes constituir una nueva persona jurídica distinta de ellas. Se trata de un contrato atípico cuya finalidad se agota en las recíprocas aportaciones que realizan para la organización, desarrollo y control del proyecto común. Como fenómeno jurídico, está constituido por un entramado de contratos, pero coordinados y orientados al logro del objetivo económico planteado³³.

Lo expuesto con antelación es fácilmente comprensible cuando estamos frente a una *joint venture* contractual, pero ¿qué decir de las *joint ventures* societarias? Para ellos, la naturaleza jurídica sigue siendo meramente contractual, ya que la sociedad que nace como consecuencia del acuerdo de las partes, tiene una finalidad instrumental. Se trata de un medio que los participantes consideran *ad hoc* para el logro de sus metas.³⁴

32 Cfr.: Carlos Esplugues Mota; Guillermo Palao Moreno y otros: *Derecho del Comercio...* op. cit., p. 123. Francisco Marcos: *Jorge Miquel Rodríguez...* op. cit., p. 905-910.

33 Aníbal Sierralta Ríos: *Joint Venture Internacional*. Lima. Pontificia Universidad Católica del Perú, 1997, pp. 52-53

34 *Ibidem*.

En consecuencia, para comprender el contrato de *joint venture*, debemos revisar las normas y los principios fundamentales que rigen la materia contractual. De un lado, la autonomía de la voluntad de las partes en aquellos aspectos disponibles, y del otro, la relatividad de los contratos que los hace ley entre los contratantes.

No obstante, el asunto no es tan pacífico como pareciera. La doctrina española, al conceptualizar el convenio base o *joint venture agreement*, se debate entre un contrato innominado y un contrato de sociedad. No se trata de un asunto netamente teórico, ya que colocarse en alguno de los extremos implica una diferenciación significativa en cuanto al derecho aplicable. En el primer caso, tendríamos que acudir al derecho de los contratos sinalagmáticos, mientras que en el segundo precisaría utilizar el derecho de sociedades³⁵. En ese país, la posición mayoritaria se inclina por la postura del contrato de *joint venture* como sociedad. No obstante, reconocen que sus detractores resienten la falta del *animus societatis* o de lucro, como ocurriría cuando los beneficios son obtenidos directamente por los participantes a través de la técnica de los precios de transferencia³⁶.

Pongamos un ejemplo: pensemos en una *joint venture* “A” que para manufacturar el producto “X” incurre en gastos de producción de un mil bolívares. “X” tiene un valor en el mercado de un mil quinientos bolívares. Por lo tanto, la utilidad que se obtiene es de quinientos bolívares por cada uno. Si el precio de transferencia de “A” a los participantes es de un mil bolívares, para que estos se encarguen de la comercialización de “X”, la ganancia seguirá siendo de quinientos bolívares, pero la obtendrán directamente las empresas partícipes, mientras que la empresa conjunta no obtendrá ganancia alguna. Este sería un caso concreto en el cual los que rechazan la postura de la *joint venture* como sociedad consideran que no existe ánimo de lucro.

35 Fernando Esteban de la Rosa: *La Joint Venture en el Comercio...* op. Cit., p. 52.

36 *Ibíd.*

Continuando con la naturaleza jurídica de las *joint ventures*, otras corrientes jurisprudenciales defienden que el marco jurídico que las rige es el de las cuentas en participación o asociación en participación. En Venezuela, las cuentas en participación o sociedad accidental, como también se les llama, están reguladas en los artículos 359 a 364 del Código de Comercio. Son definidas como aquellas en las cuales un comerciante o una compañía mercantil otorgan participación en las utilidades o pérdidas de su negocio a una o más personas³⁷. Es el criterio que se puede leer en algunas sentencias de instancia de los tribunales venezolanos:

*“En la empresa exclusivamente contractual, denominada por muchos ‘Joint Venture’ contractual, las relaciones y los vínculos entre los miembros de la empresa conjunta son el resultado exclusivo de una relación contractual. Dentro de nuestra legislación, el prototipo de esta empresa sería aquella que surge de un contrato de cuentas en participación”*³⁸.

Consideramos que las cuentas en participación guardan una diferencia esencial con las *joint ventures*. En la sociedad accidental el participante realiza aportes a un comerciante o sociedad mercantil a cambio de participar en sus ganancias y pérdidas. Sin embargo, no se involucra en la gestión del negocio, como sí ocurre en la empresa conjunta, donde la figura del participante es fundamental en razón de sus cualidades personales.

En las *joint ventures* todos tienen mayor o menor responsabilidad en el control y administración de la empresa común. La regla es la igualdad, salvo que se establezca algún tipo de delegación en el contrato base o en alguna convención posterior. En la asociación en participación el asociante o socio gestor actúa en nombre propio, y sólo a él corresponde la

37 Código de Comercio, Arts. 359 a 364: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 475 de fecha 21 de diciembre de 1955

38 Juzgado Tercero Superior del Trabajo de la Circunscripción Judicial del Estado Carabobo, N° EXP: GP02-R-2005-000693, 06-08-2009, (*Adilberto Castillo y Luis Felipe Ojeda contra Consorcio Cima La Macagüita, C.A.*) Publicado en la página web: www.tsj.gov.ve (fecha de visita 20-08-2010).

rendición de cuentas, mientras que los participantes permanecen ocultos. Si el asociado contrata con terceros, será frente a él que adquieran derechos y obligaciones, salvo que su participación en la sociedad haya sido revelada, caso en el cual asume una responsabilidad solidaria frente a las obligaciones del negocio común. En las *joint venturers* la existencia de un participante oculto no desvirtúa el vínculo social, ni la responsabilidad solidaria de los socios frente a los terceros.

En general, podría afirmarse, que en las cuentas en participación la convivencia de dos tipos de asociados con derechos diametralmente distintos riñe con los principios de participación igualitaria que inspiran las *joint ventures*³⁹. Por otra parte, las cuentas en participación son vistas en nuestro derecho como una sociedad accidental, mientras que la *joint venture*, como señalamos, es un contrato atípico para algunos y una sociedad para otros⁴⁰. Podríamos pensar en una *joint venture* en la cual, excepcionalmente, los participantes confíen a un tercero la administración del negocio común, pero incluso en ese escenario, no se diluye el papel y mucho menos la responsabilidad de los *venturers*⁴¹.

Continuando con las diferencias entre ambas figuras podríamos agregar que no es de la esencia del contrato de *joint venture* el reparto de las pérdidas entre los participantes, incluso podría excepcionarse a alguno, sin efecto frente a terceros, de participar de ellas. Por el contrario, en el contrato de cuentas en participación es propio de su naturaleza que el asociado participe de las pérdidas⁴².

En las cuentas en participación la búsqueda de utilidades económicas es la clave de la asociación, lo cual no tiene que ser necesariamente

39 Guillermo Cabanellas de las Cuevas y Julio Alberto Kelly: *Contratos de colaboración...* op. cit., p.143

40 Aníbal Sierralta Ríos: *Joint Venture...* op. cit., p. 81

41 *Ibíd*, p. 82

42 *Ibíd*em.

así en una *joint venture*. En ésta, puede lograrse el fin de cooperación, alcanzar objetivos comunes, sin que existan beneficios económicos⁴³.

En Venezuela, además de la postura defendida por los tribunales de la República, hay autores que insisten en la atipicidad del contrato de *joint ventures*, amparados en la inexistencia de normas que las definan. Sólo encuentran algunas referencias en el artículo 7 de la Ley de Impuesto sobre la Renta, pero relativas a la forma de presentar las declaraciones de impuestos cuando estamos frente a empresas conjuntas⁴⁴. Igualmente, señalan algunas definiciones funcionales que sólo encuentran cabida en materia de hidrocarburos.

Es el caso de la Ley Orgánica de Hidrocarburos del 13 de noviembre de 2001 (derogada), en la cual se consagró la participación de capital privado en las actividades primarias⁴⁵, a través de las empresas mixtas (*joint ventures societarias*). Esta circunstancia no ha variado con la reforma de la Ley Orgánica de Hidrocarburos del 04 de agosto de 2006⁴⁶.

Debe acotarse que no es la primera vez que se consagra la participación del capital privado en la actividad petrolera. La propia Ley que Reservó al Estado la Industria y la Comercialización de Hidrocarburos en el año 1975, preveía su participación a través de los convenios opera-

43 Ibid, p. 83

44 Ley de Impuesto sobre la Renta, Art. 7: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 6.152 de fecha 18 de noviembre de 2014. Cfr: James-Otis Rodner S.: *Los convenios de empresa conjunta...* op. cit., pp. 21-22

45 “Artículo 9°. Las actividades relativas a la exploración en busca de yacimientos de los hidrocarburos comprendidos en este Decreto Ley, a la extracción de ellos en estado natural, a su recolección, transporte y almacenamiento iniciales, se denominan actividades primarias a los efectos de este Decreto Ley. De conformidad con lo previsto en el artículo 302 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, las actividades primarias indicadas, así como las relativas a las obras que su manejo requiera, quedan reservadas al Estado en los términos establecidos en este Decreto Ley”. Ley Orgánica de Hidrocarburos: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37323 de fecha 13 de noviembre de 2001

46 Ley Orgánica de Hidrocarburos Gaceta: 38.493 Fecha: 04 agosto 2006

tivos y los convenios de asociación. A estos últimos se imponían mayores limitaciones, ya que el control estaría en manos del Estado, a pesar de que no se exigía participación accionaria mayoritaria, debían ser por un tiempo determinado y contar con la aprobación del Congreso Nacional⁴⁷.

Amparados en el artículo 5 de la mencionada Ley, entre 1992 y 1997 se firmaron diversos convenios operativos y convenios de asociación entre filiales de Petróleos de Venezuela y empresas privadas extranjeras. Es la llamada apertura petrolera que se canalizó a través de *Joint Ventures* (contractuales y societarias). Se permitió que la participación de las empresas privadas extranjeras fuera superior a la de las filiales de la estatal Petróleos de Venezuela, sin embargo, se garantizó el tema del control a través de acciones privilegiadas y confiando la presidencia de estos nuevos entes a funcionarios de PDVSA. Estos acuerdos contaron con la aprobación del Congreso Nacional de la época y se permitieron frente a la imposibilidad de la República de afrontar con sus propios recursos proyectos que requerían inversiones cuantiosas.

La Ley de hidrocarburos vigente (2006), preceptúa como empresas mixtas aquellas en las cuales el Estado venezolano cuenta con el control de las decisiones por mantener una participación mayor del cincuenta por ciento (50%) del capital social⁴⁸. Las empresas mixtas así constituidas serán a su vez empresas públicas, de acuerdo con la Ley de la Administración Pública, que las define como aquellas sociedades mercantiles en las cuales la República, los estados, los distritos metropolitanos y los municipios o alguno de los entes descentralizados funcionalmente,

47 Ley Orgánica que Reserva al Estado la Industria y el Comercio de los Hidrocarburos: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 1.769 de fecha 29 de agosto de 1975.

48 Ley Orgánica de Hidrocarburos, Art. 22: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38.493 Fecha: 04 agosto 2006.

tienen una participación mayor del cincuenta por cientos (50%) del capital social⁴⁹.

Es importante resaltar que la constitución de las empresas mixtas y la fijación de las condiciones que regirán la realización de las actividades primarias, requieren la autorización previa de la Asamblea Nacional, que podrá modificar las condiciones propuestas o agregar las que considere convenientes. Cualquier reforma posterior deberá ser aprobada por el poder legislativo, previo informe favorable del Ministerio de Energía y Petróleo y de la Comisión Permanente de Energía y Minas⁵⁰.

Cabe destacar que la Ley de Hidrocarburos por disposición expresa, deja fuera de su ámbito de aplicación los hidrocarburos gaseosos⁵¹. Sin embargo, conviene hacer alguna precisión, ya que esto es así respecto del gas no asociado, pero cuando estamos frente a gas asociado a petróleo, la Ley de Hidrocarburos sí abarca las actividades de exploración y explotación, que se conocen con el calificativo de aguas arriba⁵².

En nuestro país, algunos autores identifican a las empresas conjuntas contractuales como una forma de sociedad en sentido amplio. Al analizarlas, encuentran algunos elementos del contrato de sociedad previstos en la definición contenida en el artículo 1649 del Código Civil venezolano: Se trata de un contrato, existencia de dos o más personas, aportes en dinero, especies o industria y fin económico común⁵³. Sin

49 Ley Orgánica de la Administración Pública, Art. 103: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 6.147 de fecha 17 de noviembre de 2014.

50 Ley Orgánica de Hidrocarburos, Art. 33: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38.493 Fecha: 04 agosto 2006.

51 Por disposición expresa quedan fuera del ámbito de la Ley los Hidrocarburos Gaseosos. Ley Orgánica de Hidrocarburos, Art. 2: Gaceta: 38.493 Fecha: 04 agosto 2006.

52 Ley Orgánica de Hidrocarburos Gaseosos, Art. 2: Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 36.793 del 23 de septiembre de 1999.

53 James-Otis Rodner: *Normas obligatorias en el derecho de sociedades venezolano. Los pactos entre accionistas*, p. 188. Reporte preparado siguiendo las preguntas que se presentaron por el reportador general, Sr. Diego Corapi de la Universidad La

embargo, se topan con el problema de la personalidad jurídica, ya que nuestro ordenamiento la otorga a todos los tipos sociales, salvo las cuentas en participación. Su adquisición dependerá del acatamiento de los requisitos legales previstos para cada caso, y el funcionamiento frente a terceros sin su debido cumplimiento implica un supuesto de irregularidad.

De aceptarse la postura de las *joint ventures* contractuales como sociedad, equivaldría a reconocerlas como sociedades irregulares. Otros disienten y consideran que se trata de una sociedad mercantil desprovista de personalidad jurídica. Le califican de mercantil por la concurrencia de comerciantes como participantes, sean personas naturales o jurídicas. Además, el contrato se refiere a la realización de actividades de carácter mercantil⁵⁴.

Los defensores de esta postura rechazan que se las pueda catalogar como sociedad irregular, ya que en *las joint ventures* contractuales las partes no utilizan nombre alguno que pueda identificarlas frente a terceros. Por lo tanto, de cara a éstos, no se ha constituido sociedad alguna.

En nuestra opinión, las normas sobre sociedades irregulares sólo tendrían aplicación en el supuesto de una empresa conjunta societaria y en lo que a la sociedad *joint venture* se refiere. No afectarían el contrato base ni los otros contratos derivados⁵⁵.

Sapienza de Roma, e incluidos en el correo electrónico de la "Académie Internationale de Droit Compare" de junio de 2001, Francia. Publicado en la página web: www.msinfo.info/default/acienpol/bases/biblo/texto/boletin/2002/BoIACPS_2002_68_139_179-206.pdf (fecha de visita 30-08-2009). Mario de la Madrid Andrade, *La Joint Venture como Sociedad*, p. 82. Publicado en la página web: www.bibliojuridica.org/libros/4/1943/8.pdf (fecha de visita 30-08-2009).

54 Mario de la Madrid Andrade: *La Joint Venture como Sociedad*, p. 84. Publicado en la página web: www.bibliojuridica.org/libros/4/1943/8.pdf (fecha de visita 30-08-2009).

55 *Ibidem*.

En ordenamientos donde los contratos de unión empresaria están tipificados, la situación es distinta. Pongamos como ejemplo en el Derecho argentino, la reforma de la normativa sobre sociedades mercantiles, realizada por ley 22.903 del 15 de septiembre de 1983, la cual preceptúa que las *joint ventures* pueden constituirse como Agrupaciones de Colaboración, Uniones Transitorias de Empresas o asumir la forma de contratos innominados. Estos últimos surgirían cuando las partes, en virtud de la autonomía de la voluntad, escojan una figura distinta de las preceptuadas legalmente⁵⁶.

Las Agrupaciones de Colaboración son definidas como el contrato nominado tendiente a establecer una organización común entre sus participantes, que pueden ser comerciantes individuales o colectivos. Se utilizan con la finalidad de facilitar o desarrollar determinadas fases de la actividad empresarial de sus miembros o incrementar el resultado de tales actividades⁵⁷. No exigen la estructuración de un aparato empresarial que produzca bienes y servicios, destinados a terceros ajenos a los participantes⁵⁸.

Por su parte, las Uniones Transitorias de Empresas son conceptualizadas como el contrato nominado, cuyo fin es la reunión de empresarios para el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto, dentro o fuera del territorio argentino. Responden al tipo de concentración empresarial, caracterizada por la coparticipación accidental, lo cual imprime transitoriedad al emprendimiento, sin que surja persona jurídica distinta de las partes⁵⁹.

La multiplicidad de apreciaciones sobre la naturaleza jurídica de las *joint ventures*, responde, en parte, a la manera como son asumidas por los ordenamientos legales de los distintos países. Se pretende incluirlas en las

56 Ley 22903 de Sociedades Comerciales, Buenos Aires, Boletín Oficial, 15 de Septiembre de 1983

57 Ibidem.

58 Ibidem.

59 Ibidem.

figuras jurídicas definidas en las distintas normas nacionales o crear un marco propio dentro del cual subsumirlas. Con este propósito se ha llegado a asimilarlas con la figura del consorcio⁶⁰. En Venezuela encontramos una definición de consorcio en el artículo 10 de la Ley de Impuesto sobre la Renta. Los preceptúa como las agrupaciones empresariales, conformadas por personas jurídicas, que tienen por objeto realizar una actividad económica específica en forma mancomunada⁶¹. Todos participan activamente y en forma directa en la obtención de un beneficio económico, sin que ninguno de los participantes pierda su autonomía.

Al considerar la naturaleza jurídica del consorcio, parte de la doctrina nacional los asimila a las sociedades personalistas, en particular a las sociedades en nombre colectivo, con la única particularidad que la responsabilidad solidaria de los socios es principal y no subsidiaria⁶².

Contrastándolo con las *joint ventures*, podemos encontrar algunas diferencias, en particular con las de tipo contractual. En estas la intención de las partes es desarrollar un negocio en un plazo o tiempo determinados. En cambio en el consorcio el ánimo es la permanencia y más que un interés común, hay un conjunto de intereses puestos en común. Por otra parte, el consorcio se caracteriza por su carácter netamente comercial, a diferencia de la empresa conjunta, cuyo campo eventualmente podría ser mucho más amplio⁶³.

60 Aníbal Sierralta Ríos: *Joint Venture...* op. cit., p. 58

61 Ley de Impuesto sobre la Renta, Art. 10: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 6.152 de fecha 18 de noviembre de 2014

62 Mario Pesci Feltri: *Naturaleza Jurídica de los denominados "consorcios" y de su comportamiento ante la Ley del Impuesto sobre la Renta*, p.4. Publicado en la página web: www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/.../rdpub_1982_9_67-70.pdf (fecha de visita 13-10-2010).

63 *Ibíd*, p. 92.

En el ámbito registral, los registros mercantiles venezolanos obvian las diferencias que hemos señalado con antelación⁶⁴. Sea que estemos frente a una *joint venture* contractual o sea que estemos ante un consorcio propiamente dicho, a ambas figuras se las califica como consorcio. Consideran que la terminología *joint venture* tiene un carácter netamente económico, pero que desde el punto de vista registral se está en presencia de un consorcio. En consecuencia, un contrato de *joint venture* contractual como tal no puede ser registrado, salvo que se subsuma en la calificación jurídica de consorcio o se presente como un contrato de cuentas en participación.

Nos centraremos, en la presente investigación, en el estudio de las *joint ventures* societarias, empresas conjuntas societarias, empresas mixtas⁶⁵ o como también se les conoce en inglés, *joint venture corporation* o *equity joint venture*⁶⁶. Utilizaremos preferentemente la expresión *joint ventures* societarias, pero dejamos sentado que cualquiera de los calificativos señalados hacen referencia a la misma figura y, por tanto, serán empleados como sinónimos.

Es importante aclarar *ab initio*, que las *joint ventures* societarias entran en las definiciones amplias, y no en aquellas que hacen referencia a esa figura del derecho estadounidense semejante a las *partnership*. Bajo esta última concepción, las *joint ventures* estarían orientadas a una operación o negocio determinados, y, en consecuencia, a una duración también limitada. Algo distinto ocurre con las *joint ventures* societarias,

64 Visita al Registro Mercantil Primero de la Circunscripción Judicial del Distrito Capital y Estado Miranda y Registro Mercantil Segundo de la Circunscripción Judicial del Distrito Capital y Estado Miranda realizada en fecha 14-10-2010.

65 Es la expresión que suele utilizarse en leyes especiales que regulan las inversiones extranjeras. (Fernando Esteban de la Rosa: *La Joint Venture en el Comercio...* op cit., p. 28)

66 Aunque las expresiones *joint venture corporation* o *equity joint venture* se utilizan como sinónimos, cada una resalta un elemento esencial distinto. La primera se centra en la presencia de una sociedad dotada de personalidad jurídica y distinta de los participantes. Por su parte, la expresión *equity joint venture* destaca la existencia de contribuciones de capital. (Fernando Esteban de la Rosa: *La Joint Venture en el Comercio...* op.cit., p. 28)

que pueden perdurar en el tiempo y dedicarse en ese período a distintas operaciones e incluso prorrogar el término inicialmente planteado para el desarrollo de su objeto social.

II. Las *joint ventures* societarias

1. *Definición y elementos distintivos*

Las dificultades que analizamos al tratar las *joint ventures* en general pueden extrapolarse a las societarias.

Encontramos definiciones que las preceptúan como una nueva sociedad, en la cual dos o más socios deciden dedicarse en común a una actividad económica determinada. La participación es igualitaria o por lo menos equilibrada en la dirección del ente social”⁶⁷. A nuestro parecer se trata de concepciones excesivamente amplias, que podrían aplicarse perfectamente a cualquier sociedad constituida fuera del ámbito de la cooperación empresarial.

Una definición más completa por contener los elementos esenciales, las conceptúa como:

*“una nueva sociedad (filial, subsidiaria o hijo [sic]) creada por dos o más empresas (socios, padres o matrices) que, aunque con personalidad jurídica independiente, desarrolle una actividad empresarial supeditada a las estrategias competitivas de las empresas propietarias. Esta forma de cooperación supone, durante un período de tiempo no muy corto, la aportación de fondos, tecnología, personal, bienes industriales, capacidad productiva o servicios por parte de dos o más entes jurídicamente independientes e interesados en crear una empresa cuya actividad potencie sus estrategias competitivas”*⁶⁸.

67 James-Otis Rodner S.: *Los convenios de empresa conjunta...* op. cit., p. 46

68 Esteban Fernández Sánchez: *Cooperación entre empresas. Un enfoque basado en la teoría de recursos*. Oviedo, Universidad de Oviedo, 1996, p. 47. James-Otis Rodner S.: *La Inversión Internacional en países en desarrollo*, p. 278.

Podemos advertir entonces, que en las *joint ventures* societarias, los *joint venturers*, como inversionistas directos, conforman e invierten en una tercera sociedad, que funciona bajo su control y a través de la cual se materializa el proyecto⁶⁹. Esta realidad implica un doble nivel de regulación. Por una parte, los pactos contractuales establecidos entre los participantes y, por la otra, el derecho aplicable a la sociedad *joint venture*⁷⁰.

Debe tenerse en cuenta que si la sociedad es constituida en un país determinado y ejecuta sus actividades en ese mismo lugar, tanto la capacidad de goce, como la de ejercicio estarán regidas por el derecho de ese Estado. Se trata entonces de una empresa conjunta nacional. No siendo así, se producirá un fraccionamiento legislativo y tendremos una sociedad regida por dos ordenamientos jurídicos, como mínimo.

Conviene clarificar que la presente investigación se centrará en las *joint ventures* de carácter nacional, lo cual no obsta para que, a título ilustrativo, se hagan algunos señalamientos generales sobre las internacionales.

Como lo han señalado algunos autores, la *joint venture* societaria es la instrumentación legal de una empresa conjunta, en sentido amplio, a través de la estructura jurídica de las sociedades⁷¹. Otros, puntualizando, señalan como aspecto distintivo el hecho de que el nuevo ente social es controlado por los intervinientes en la operación⁷².

Precisaremos los elementos que distinguen a la *joint venture* societaria para diferenciarla de otras sociedades, que constituidas bajo la misma forma legal, no implican un supuesto de cooperación empresarial.

69 Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Derecho del Comercio...* op. cit., p. 264.

70 Fernando Esteban de la Rosa: *La joint venture en el comercio...* op. cit., p. 28.

71 Guillermo Cabanellas de las Cuevas y Julio Alberto Kelly: *Contratos de colaboración...* op. cit., p. 115.

72 José Carlos Fernández Rozas; Rafael Arenas García; Pedro Alberto de Miguel Asensio: *Derecho de los Negocios Internacionales*. Madrid, Iustel, 2007, p. 205.

En primer lugar, los *joint venturers* son dos o más empresas preexistentes que contribuyen con una parte de sus activos que pasan a la nueva sociedad. Dichas empresas no desaparecen con la constitución de la *joint venture*, por el contrario, mantienen su línea de operación, que es distinta o complementaria de la desarrollada por la nueva sociedad.

En segundo lugar, la forma como se estructure la operación para dar nacimiento a la sociedad conjunta depende de la autonomía de la voluntad de las partes, quienes decidirán lo que mejor se ajuste a sus objetivos. Sin embargo, debe aclararse que no siempre debe constituirse una nueva sociedad. Puede adquirirse un ente colectivo existente y acordar las modificaciones necesarias para adaptarlo a las necesidades comunes⁷³. Lo expresado es igualmente válido cuando dicho ente pertenece inicialmente a uno de los participantes⁷⁴.

Puede transferirse de forma definitiva a la sociedad naciente, parte de la actividad de los socios, lo que muchos autores denominan fusión parcial. También puede acudir a una fusión por incorporación, que ocurre cuando una o más sociedades que se disuelven, son absorbidas por una o varias sociedades existentes, que adquieren todos sus activos y pasivos. En este caso no se procede a la liquidación de las sociedades fusionadas o absorbidas. Como se ve, las posibilidades son diversas, pero

73 José Carlos Fernández Rozas; Rafael Arenas García; Pedro Alberto de Miguel Asensio: *Derecho de los Negocios...* op. cit., p. 205. "...la *equity joint venture* se distingue netamente de la fusión internacional de sociedades, que supone la extinción de, al menos, una de las sociedades implicadas. La *equity joint venture* se distingue también de la mera filial, en cuanto al control estable o de dependencia efectiva no se realiza por una sola empresa, sino por varias. Por otra parte, desde las trazas definitivas del grupo de sociedades, si bien en uno y otro caso intervienen sociedades jurídicamente independientes, las sociedades participantes en la *joint venture* (...) son económicamente independientes unas de otras y no se encuentran sometidas a una dirección unitaria. En atención a la participación significativa de los *joint venturers* en el control y dirección de la sociedad conjunta, la *equity joint venture* se diferencia de las simples inversiones de cartera" (Fernando Esteban de la Rosa: *La joint venture en el comercio...* op. cit., pp. 29-30)

74 Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Derecho del Comercio...* op. cit., p. 265. Fernando Esteban de la Rosa: *La joint venture en el comercio...* op. cit., p. 32 y ss.

dependerán en todo caso de lo pactado por las partes en función de sus objetivos concretos.

Las diferencias señaladas sirven para distinguir a las *joint ventures* societarias no sólo de otros entes colectivos ajenos a la cooperación interempresarial, sino de las empresas conjuntas cuya estructuración se agote en lo exclusivamente contractual.

Para finalizar este punto, conviene diferenciar a las *joint ventures* societarias de la fusión de sociedades en sentido estricto y de las filiales. En la fusión de sociedades, por lo menos una de las involucradas desaparece al ser absorbida por otra. En el caso de las filiales, el punto fundamental es el control, ya que en las empresas conjuntas societarias la administración está en manos de cada una de las sociedades participantes, mientras que en la filial lo tiene una sola empresa⁷⁵.

2. Características de las *joint ventures* societarias

Para la doctrina más calificada las características distintivas de las *joint ventures* societarias son las siguientes:

A. Formación de una nueva sociedad

Puede tratarse de la constitución de una nueva sociedad en sentido estricto o recurrirse a alguno de los mecanismos que señalamos con antelación por medio de los cuales los participantes adquieran el control de una sociedad ya existente. En cualquiera de los casos, no basta que la nueva sociedad constituya una persona jurídica distinta a la de sus socios. Pareciera conveniente asumir alguna de las formas sociales que limiten su responsabilidad al aporte de capital realizado. Es por esto, que en el caso venezolano, las *joint ventures* societarias deberían constituirse bajo

75 Fernando Esteban de la Rosa: *La joint venture en el comercio...* op. cit., p. 29

la forma legal de sociedad anónima o sociedad de responsabilidad limitada⁷⁶.

En nuestro ordenamiento jurídico, no aplica el criterio de la personalidad real de las sociedades mercantiles. Por lo tanto, no basta el acuerdo de los socios para que la sociedad adquiera personalidad jurídica. En consecuencia, se requiere cumplir con las previsiones establecidas en el Código de Comercio para tal fin y que son la inscripción en el registro mercantil del acta constitutiva y los estatutos sociales, y la respectiva publicación. El no cumplimiento de estos requisitos plantea un supuesto de irregularidad de la sociedad, siempre que actúe frente a terceros.

Pareciera que en el caso de las *joint ventures* societarias no podemos hablar de la estructuración de la empresa conjunta a través de una sociedad irregular, que en Venezuela la doctrina mayoritaria considera que carecen de personalidad jurídica⁷⁷. Podríamos hacer algunas disquisiciones teóricas, pero en general debemos afirmar que para que exista una *joint venture* societaria se requiere haber cumplido con los requisitos legales exigidos para su funcionamiento regular. Se pueden hacer cualquier cantidad de contratos preliminares, pero ninguno de ellos dará origen a la sociedad. De no concretarse su constitución o adquisición, todos los contratos previos, sólo darán derecho a acciones por daños y perjuicios derivadas de su incumplimiento⁷⁸.

B. Ausencia de socio dominante

En las empresas conjuntas se presupone que los socios tomarán las decisiones mancomunadamente, lo cual dimana de la ausencia de un

76 Ya expresamos las limitaciones que en el ordenamiento jurídico venezolano tienen las sociedades de responsabilidad limitada. Código de Comercio, Art. 315: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 475 de fecha 21 de diciembre de 1955 “Las compañías de responsabilidad limitada no podrán constituirse con un capital menor de veinte mil ni mayor de dos millones de bolívares”.

77 James-Otis Rodner S., *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op. cit., p. 48.

78 Cfr.: *Ibid*, p. 49.

socio dominante. De allí, que para parte de la doctrina, en las *joint ventures* societarias las votaciones se realizan contando el voto de cada socio, independientemente de su participación en el capital social. En este aspecto, las *joint ventures* societarias funcionan como sociedades personalistas⁷⁹.

“...mientras que la joint venture adopta la forma de una sociedad de capital, la intención de las partes es restringir el acceso de terceros a las acciones de la sociedad y mantener la identidad de los socios, la que es generalmente esencial para la formación y operación de la joint venture. De esta forma se combinan elementos propios de las sociedades de personas, y la participación de cada socio es, tomando el conjunto de las relaciones entre los socios de la joint venture corporation, intuitu personae”⁸⁰.

La existencia de uno o más socios dominantes pareciera ajena a la esencia de las empresas conjuntas. En estas, el socio no es un elemento pasivo que se sienta a esperar una eventual rentabilidad, por el contrario se involucra activamente en el proceso de toma de decisiones⁸¹. Esto no quiere decir, necesariamente, que debe existir una participación paritaria de los socios en el capital social, lo cual sería difícil de lograr en todos los casos. Lo importante es que en los órganos societarios las decisiones se adopten por consenso⁸².

C. Deber de fidelidad

Es una consecuencia de la confianza entre los *joint venturers*, y que debe orientar las relaciones de los participantes con los órganos sociales

79 Francisco Marcos: *Jorge Miquel Rodríguez...* op. cit., pp. 905-910.

80 Guillermo Cabanellas de las Cuevas y Julio Alberto Kelly: *Contratos de colaboración...* op. cit., pp. 115-116.

81 Cfr. James-Otis Rodner S., *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op. cit., p.50.

82 Francisco Marcos: *Jorge Miquel Rodríguez...* op. cit., pp. 905-910. Cfr.: Pere Escorsa Castells y Jaume Valls Pasola: *Tecnología e innovación...* op. cit., p. 294.

y asegurar el cumplimiento de las obligaciones por cada una de las partes⁸³.

D. Fin determinado

En las *joint ventures* societarias, el fin determinado viene expresado en el objeto de la sociedad, que debe ser específico. Es la única manera de satisfacer uno de los elementos esenciales de todo tipo de empresa conjunta, como es el estar dedicada a una actividad económica concreta⁸⁴.

E. Autonomía financiera

La empresa conjunta financia sus operaciones sin necesidad de transferir riesgos de créditos propios a sus accionistas⁸⁵. En el supuesto de que esto no sea posible y desde un punto de vista estrictamente financiero, estaríamos hablando de un proyecto conjunto y no de una empresa conjunta.⁸⁶ En este sentido, juegan un papel importante los contratos de inversión, ya que pueden prever un flujo de recursos hacia la sociedad, mediante preacuerdos de aumentos de capital.

F. Autonomía operativa

Las *joint ventures* societarias deben tener la capacidad suficiente para realizar su proceso de producción y todas las operaciones propias de su objeto. En este particular, resulta conveniente la firma de contratos de tecnología o de suministros, ya que garantizan el funcionamiento de la sociedad *joint venture*. Pensemos, por ejemplo, en el caso de una empresa conjunta societaria en la cual el elemento tecnológico resulte imprescindible y se produzca una interrupción en el flujo de esa tecnología por no haberlo previsto en un contrato *ad hoc*.

83 Francisco Marcos: *Jorge Miquel Rodríguez...* op. cit., pp. 905-910.

84 Cfr. James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op.cit., p. 50.

85 *Ibíd*, p. 51.

86 Cfr.: *Ibidem*.

3. Clasificación

Las clasificaciones que se han acuñado al estudiar las *joint ventures* en general, incluyen tanto a las societarias como a las contractuales. Ahondaremos en algunas de ellas por la importancia que revisten en el caso específico de las empresas conjuntas societarias.

El elemento clasificador, en la primera que consideraremos, son las particularidades del ente que participa en la composición accionaria de la sociedad (público, privado, nacional, extranjero). Así tenemos:

A. Privada-privada

Comúnmente se incluyen aquellas en las cuales los accionistas pertenecen al sector privado nacional. La calificación como inversión nacional, en el caso venezolano, la hace la Centro Nacional de Comercio Exterior, salvo que se trate de actividad bancaria, de seguros o de energía y minas. En estos casos corresponderá a la Superintendencia de Bancos y otras Instituciones Financieras, de Seguros o al Ministerio competente en el área de energía y minas⁸⁷.

Será nacional si la inversión es propiedad o el control efectivo se encuentra en manos de personas naturales o jurídicas venezolanas⁸⁸. Para que sea propiedad de inversionistas venezolanos se requiere que su participación en la empresa receptora de la inversión sea del cien por ciento del capital social, del patrimonio o de los activos de la misma, dependiendo de la forma jurídica adoptada. En cambio estará bajo control efectivo de inversionistas venezolanos cuando su participación en la empresa receptora de la inversión sea igual o superior al cincuenta y uno por ciento (51%) del capital social, patrimonio o activos de la misma, según la forma jurídica que se asuma⁸⁹.

87 Decreto con rango y fuerza de Ley de Inversiones Extranjeras, Art. 6: Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 6.152 de fecha 18 de noviembre de 2014

88 *Ibidem*.

89 *Ibidem*.

Aparte de los dos casos anteriores también será nacional, cuando el propio Centro Nacional de Comercio Exterior así lo determine⁹⁰.

En la clasificación privada-privada, considerada en sentido amplio, podemos incluir las llamadas *joint ventures* globales. Son aquellas que se acuerdan entre dos empresas multinacionales (entes privados) con la finalidad de competir en el mercado mundial mediante el desarrollo y comercialización de un mismo tipo de producto. Es la antinomia de las *joint ventures* constituidas entre empresas extranjeras y locales, en las cuales una de las finalidades es adaptar el producto o servicio a las características propias del país o región donde operan⁹¹.

“La joint venture global favorece la concentración de los escasos recursos directivos en tareas concretas, al igual que permite alcanzar con mayor facilidad las economías de escala en la fabricación de productos globales”⁹².

B. Mixta, nacional y extranjero

Para el participante extranjero, este tipo de *joint venture* propicia, como señalábamos, la adaptación del producto o servicio a las características propias de la región o país donde operan, en virtud del mayor conocimiento que tiene el ente local de los gustos y necesidades propias de los clientes de lugar. Además, son muy útiles en aquellos sitios donde el riesgo es elevado en virtud de un ambiente político incierto o donde prohíben el establecimiento de *joint ventures* globales⁹³.

Concretando podemos decir que las razones que hacen atractivas las *joint ventures* para una empresa transnacional son las siguientes:

90 Ibídem.

91 Esteban Fernández Sánchez: *Estrategia de Innovación*. Madrid, Thomson Parainfo, 2005, p. 416

92 Ibídem.

93 Ibídem.

- Eventuales incentivos fiscales de los gobiernos.
- Apoyarse en las competencias propias de los socios locales.
- Aprovecharse del sistema de distribución del socio local.
- Participar de mercados eventualmente prohibidos o limitados a los extranjeros.
- Expandirse valiéndose de las capacidades financieras y de mano de obra del socio local⁹⁴.

De acuerdo con la normativa que regula las inversiones extranjeras en nuestro país, se entiende que una inversión es propiedad de inversionistas internacionales, cuando su participación en la empresa receptora de la inversión es del cien por ciento del capital social, patrimonio o activos de la misma⁹⁵.

Ahora bien, en el caso de las *joint ventures* mixtas que son las que estamos considerando, puede suceder que la inversión esté controlada por los inversionistas extranjeros. Esto ocurrirá cuando su participación en la empresa receptora de la inversión sea igual o superior al cincuenta y uno por ciento (51%) del capital social, patrimonio o activos de la misma. Sin embargo, no siendo así, podemos igualmente estar frente a una inversión controlada por inversionistas internacionales, cuando sean estos los que decidan sobre las actividades de la empresa receptora de la inversión. Será el Centro Nacional de Comercio Exterior el que en última instancia hará esta calificación⁹⁶.

94 Cfr.: Pere Escorsa Castells y Jaume Valls Pasola: *Tecnología e innovación...* op. cit., pp. 292-293.

95 Decreto con rango y fuerza de Ley de Inversiones Extranjeras, Art. 6: Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 6.152 de fecha 18 de noviembre de 2014.

96 Ibidem.

C. Mixtas con participación del sector público

Son aquellas en las cuales participa como accionista una empresa del sector público. Entran aquí todas aquellas que directa o indirectamente son controladas por el Estado y que han sido constituidas en el territorio nacional⁹⁷.

En estos casos se presenta la situación particular para el otro o los otros participantes de preservar la inversión frente a los poderes soberanos del Estado. Puede lograrse a través de un contrato de inversión. Esta protección puede ser también brindada a través de un acuerdo bilateral de promoción y protección de inversiones concluido entre los dos países involucrados⁹⁸. Podrían acordar, igualmente, un contrato o una cláusula de estabilización jurídica, para evitar que el Estado pueda cambiar las reglas que rigen la relación. En este último caso, sería errado pensar que todo cambio legislativo implica necesariamente una *reformatio in peius*, ya que podrían establecerse regímenes más beneficiosos que los previstos al momento de pactar el contrato o la cláusula de estabilidad jurídica. En ese caso, las partes podrían adaptarlo al nuevo régimen, preservando el lapso de vigencia originalmente convenido⁹⁹.

En Venezuela, los contratos o cláusulas de estabilidad jurídica estaban explícitamente establecidos en el derogado Decreto con Rango y Fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones de 1999, artículo 17 y se celebraban de acuerdo con las previsiones señaladas en el

97 James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op.cit., p. 54.

98 José Carlos Fernández Rozas; Rafael Arenas García; Pedro Alberto de Miguel Asensio: *Derecho de los Negocios...* op. cit., p. 209. "La necesidad de asegurar mecanismos de solución de controversias entre los Estados y los inversores extranjeros que ofreciesen la suficiente independencia respecto a las partes implicadas llevó a la creación mediante el Convenio de Washington de 18 de marzo de 1965 del Centro Internacional para el Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIRDI)". José Carlos Fernández Rozas; Rafael Arenas García; Pedro Alberto de Miguel Asensio: *Derecho de los Negocios...* op. cit., p. 209.

99 Cfr: con el derogado Reglamento del decreto con rango y fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones, Art. 14: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.489 de fecha 22 de julio de 2002.

artículo 18 *ejusdem*¹⁰⁰. La Ley de Inversiones Extranjeras vigente, nada dice en lo que a los contratos de estabilidad jurídica se refiere. Se limita a señalar en su artículo 30, que el tratamiento a las inversiones estará sujeto a reglas claras, precisas y determinadas, a los fines de garantizar la igualdad jurídica de los sujetos a los que se refiere la presente Ley, conforme a lo previsto en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela¹⁰¹.

Otro aspecto importante que preceptuaba la legislación derogada era que las controversias que surgieran entre las empresas o inversionistas que suscribieran los contratos de estabilidad jurídica, y el Estado venezolano, a propósito de la interpretación y aplicación del respectivo contrato, podrían ser sometidas a arbitraje institucional¹⁰². Ya dijimos que la Ley de Inversiones Extranjeras vigente, no menciona los contratos de estabilidad jurídica, además, en su artículo 5 establece que las inversiones extranjeras quedarán sometidas a la jurisdicción de los tribunales de la República, de conformidad con lo dispuesto en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela y demás leyes. Deja abierta la posibilidad discrecional de que Venezuela pueda participar y hacer uso de otros mecanismos de solución de controversias, pero sólo aquellos construidos en el marco de la integración de América Latina y El Caribe¹⁰³.

100 Decreto con rango y fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones, artículos 17-18: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.390 de fecha 22 de octubre de 1999.

101 Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Inversiones Extranjeras, Art. 30: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 6.152 de fecha 18 de noviembre de 2014.

102 Decreto con rango y fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones, Art. 18: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 5.390 de fecha 22 de octubre de 1999 (DEROGADO).

103 Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Inversiones Extranjeras, Art. 5: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 6.152 de fecha 18 de noviembre de 2014.

Las sociedades *joint venture* con participación del sector público, que estamos considerando, son rechazadas en España por autores como el profesor José Miguel Rodríguez. Justifica su criterio en la ausencia de igualdad entre las partes al momento de pactar los derechos y las obligaciones correspondientes. Esta postura es aceptable en aquellos supuestos en los cuales el Estado participa investido de su poder de imperio, pero lo común es que lo haga por medio de actos de *iuri gestionis* o a través de empresas públicas que en sus actuaciones se equiparan a los particulares¹⁰⁴. No obstante, si actuara investido de privilegios, siempre que las leyes los preceptúen, podrían utilizarse algunos de los mecanismos que hemos explicado y que colocan a las partes en condiciones más equilibradas.

D. Empresas conjuntas con accionistas minoritarios

Son aquellas en las cuales existen accionistas conjuntos que toman las decisiones de manera mancomunada, pero a la vez se permite la participación de accionistas minoritarios que sólo se benefician de los rendimientos que pudiera producir la sociedad, pero no participan en el control del ente colectivo¹⁰⁵. En Venezuela, podría instrumentarse una *joint venture* con estas características a través de la figura de las sociedades en comandita. De esta forma, los socios comanditantes tendrían la administración de la sociedad, mientras que los comanditarios sólo participarían hasta el monto de su cuota o acción, sin tener mayor injerencia en la gestión del ente social.

Otras clasificaciones de las *joint ventures* societarias suelen incluir:

- a. *Joint venture* para una actividad determinada, de manera que cuando nacen ya tienen una fecha prevista de finalización, por ejemplo cuando se organizan para la construcción de una obra pública específica.

104 Francisco Marcos: *Jorge Miquel Rodríguez...* op. cit., pp. 905-910.

105 James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op.cit., p. 55

Esta última modalidad es frecuentemente utilizada en los países en desarrollo, valiéndose de la fórmula construir, operar, transferir (*Build, Operate, Transfer*). Consiste en levantar la obra y explotarla hasta recuperar la inversión realizada y obtener los beneficios pactados. Finalmente, la obra es transferida a una sociedad del Estado, que puede ser la misma empresa conjunta desvinculada de sus socios originales¹⁰⁶.

- b. Tenemos también las *joint ventures* societarias de carácter concentrativo, en las cuales las empresas participantes transfieren de forma definitiva a la sociedad naciente, parte de su actividad. Es lo que muchos autores denominan fusión parcial, como ya señalamos¹⁰⁷.

“Esta forma de cooperación puede implicar, llevada hasta el extremo, que las sociedades participantes se conviertan en sociedades holding cuyo único fin en la tenencia de participación en otras sociedades, en este supuesto ya no estaríamos ante un caso de sociedad conjunta sino en el marco de la problemática específica de los grupo de sociedades”¹⁰⁸.

Finalmente, tenemos las *joint ventures* societarias horizontales, verticales y conglomerado. En las horizontales la empresa común se dedica a la misma actividad económica que las empresas participantes. En la vertical la sociedad *joint venture* opera en una fase distinta aunque relacionada con las actividades propias de las empresas involucradas, por ejemplo estas producen y la empresa conjunta distribuye. En el caso de la empresa conjunta

106 Ibidem.

107 Ibidem.

108 Ibidem.

conglomerado, la actividad que esta realiza es completamente distinta y no relacionada con la de las empresas participantes ¹⁰⁹.

4. *El contrato base, convenio de empresa conjunta o joint venture agreement*

El punto de partida para la conformación de una *joint venture*, en cualquiera de sus modalidades, lo constituye el contrato base, que suele conocerse con el nombre de convenio de empresa conjunta, que no es otra cosa que la traducción de su denominación en inglés *joint venture agreement* ¹¹⁰.

Supongamos el caso de dos empresas que desean constituir una *joint venture* para el suministro de equipos y prestación de servicios conexos especializados para la construcción y mantenimiento de plantas termoeléctricas. En ese caso, como en cualquier otro, el proceso se inicia con las conversaciones preliminares, a veces bastante extensas, en las cuales se discute el propósito y alcance de la empresa conjunta. Igualmente, se trata de delimitar el campo de actuación de la *joint venture* respecto del propio de cada uno de los participantes. Los aportes que hará cada uno de los *venturers*. En pocas palabras se definen todos los elementos que se formalizarán en el *joint venture agreement*. Puede establecerse un plazo para este proceso de negociación que terminará con la firma del contrato de *joint venture*.

109 *Ibid*, p. 209.

110 La concreción del acuerdo base puede estar precedida de una fase precontractual en la cual los interesados suscriban cartas de intención, acuerdos de exclusión de negociaciones paralelas y/o contratos de confidencialidad, pero ninguno de ellos dará origen a la *joint venture* propiamente dicha. No obstante, dichos contratos pueden implicar supuestos de responsabilidad precontractual o contractual en caso de incumplimiento. (Fernando Esteban de la Rosa, *La Joint Venture en el Comercio...* op. cit., p. 33) Cfr.: Carlos Esplugues Mota; Guillermo Palao Moreno y otros: *Derecho del Comercio...* op. cit., p. 124. James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op. cit., p. 24. "Dada la finalidad de la *joint-venture* no resultaría extraño sin embargo este acuerdo base pudiese ser considerado como un contrato de sociedad que haría surgir entre los partícipes una forma simple de sociedad". (José Carlos Fernández Rozas; Rafael Arenas García; Pedro Alberto de Miguel Asensio: *Derecho de los Negocios...* op. cit., p. 209).

Si la *joint venture* es exclusivamente contractual, los derechos y obligaciones de los participantes podrían perfectamente regularse por el contrato base. En el supuesto que la intención de las partes sea constituir una nueva sociedad, las relaciones jurídicas entre los partícipes no se agotan en el contenido del convenio de empresa conjunta, ya que además, deberán cumplir con las regulaciones para la conformación de una sociedad, previstas en el lugar de su constitución¹¹¹. En el ejemplo que señalamos con antelación, puede que los contratantes convengan en realizar sus actividades a través de una empresa mixta. Siendo ese el supuesto, en el contrato base se pueden definir los elementos fundamentales de esa sociedad e incluso incluir un modelo del documento constitutivo-estatutario, con indicación del plazo para llevar a la práctica su constitución. Suele colocarse como anexo, evidentemente cuando se trata de una sociedad de nueva creación.

En ese caso, desde el punto de vista jurídico tendremos un fraccionamiento forzoso, ya que dicho contrato de sociedad quedará sometido a la *lex societatis*. En el supuesto de una sociedad ya existente, se puede prever en el contrato base la adquisición de acciones por alguno de los participantes o incluir una opción de compra de acciones.

Podría pensarse en la prescindencia del contrato base a través de la inclusión de los aspectos que le son propios en los estatutos de la sociedad conjunta. Esto, que teóricamente es factible, resulta inconveniente por razones prácticas. En muchos casos, la figura social asumida puede carecer de la flexibilidad necesaria para que esto sea posible. Por ejemplo, los ordenamientos jurídicos francés, alemán y suizo en lo que a sociedades anónimas se refieren, son rígidos. En consecuencia, elementos esenciales para la estructuración de una *joint venture*, nunca podrían ser incluidos¹¹².

En segundo término, cualquier modificación del proyecto implicaría una reforma estatutaria, con todo lo que esto implica. En nuestro

111 James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op. cit., pp. 24-25

112 Fernando Esteban de la Rosa, *La Joint Venture en el Comercio...* op. cit., p. 31.

ordenamiento jurídico se tendría que convocar una asamblea de accionistas, suponiendo que se trate de una sociedad anónima, obtener en dicha asamblea las mayorías previstas para que el punto quede aprobado, reducir a un acta el acuerdo alcanzado, inscribir el acta en el registro mercantil correspondiente y hacer la publicación de Ley. Quizá puede que no parezca tan engorroso visto aisladamente, pero si para cada aspecto de una relación tan dinámica hubiera que aplicar este mecanismo, la situación podría tornarse inoperante.

Por otra parte, está la conveniencia de mantener la confidencialidad del vínculo como una forma de estrategia empresarial, lo cual sería imposible debido al régimen de publicidad a que obligan las leyes sociales. Todo lo expuesto hace recomendable que los aspectos centrales de la *joint venture* societaria queden fuera del marco social¹¹³.

Continuando con el contenido del contrato base, es común prever la contribución que hará cada socio a la empresa conjunta, en nuestro ejemplo a la empresa de suministro de equipos y prestación de servicios conexos especializados para la construcción y mantenimiento de plantas termoeléctricas. Podrían acordar que uno de los socios aportará el sesenta por ciento (60%) de los activos, a cambio de una participación proporcional en el capital social y en las utilidades. Pueden pactar la figura societaria que adoptarán, los aportes en tecnología, materias primas o mercados y la forma en que se dirigirá la empresa conjunta por parte de los socios¹¹⁴. En consecuencia, el *joint venture agreement* tiene una función directiva de la operación, adquiriendo un carácter superior respecto del resto de los elementos jurídicos que rigen la relación *joint venture*¹¹⁵.

Apreciamos entonces que el *joint venture agreement* es, por lo general, un contrato de colaboración, en el cual los participantes, en el supuesto de una *joint venture* societaria, acuerdan entre otras cosas, con-

113 *Ibíd.*, p. 32.

114 James-Otis Rodner S.: *Los convenios de empresa conjunta...* op. cit., p. 26.

115 Fernando Esteban de la Rosa, *La Joint Venture en el Comercio...* op. cit., pp. 33-34.

stituir una sociedad¹¹⁶. Sin embargo, la sociedad en cuestión no nace de este contrato, sino del cumplimiento de los requisitos establecidos por el ordenamiento jurídico respectivo para la constitución de sociedades, tal y como señalamos con antelación¹¹⁷.

El funcionamiento de una *joint venture* societaria, está regulado por lo menos por dos acuerdos contractuales: el convenio base y el documento constitutivo-estatutario de la sociedad. Debemos puntualizar que se trata de contratos paralelos, en consecuencia, el primero de ellos no pierde vigencia una vez que la sociedad ha sido legalmente constituida. Las acciones que pudieran derivarse del incumplimiento del contrato base son acciones personales de cada participante y no de la sociedad¹¹⁸.

No obstante, no podemos asumir posturas extremas que pretendan conceptuar el contrato base como un elemento aislado, pues es evidente su relación con el ente colectivo. Se trata de un convenio que sólo regulará y tendrá efectos *inter partes*¹¹⁹, de allí que carezca por lo general de eficacia externa¹²⁰.

En los contratos base sin eficacia externa, la autonomía de las partes suele constituir un elemento fundamental. Los *venturers*, por declaración de voluntad y siempre que la normativa local no plantee limitaciones, pueden aplicar al contrato la normativa de un ordenamiento jurídico distinto del suyo. Las razones pueden ser diversas, desde la pertinencia de sus normas, hasta el simple deseo de impedir la aplicación de las normas del lugar de uno de los partícipes, para de esta forma evitar un desequilibrio entre las partes. Además, se evade la inseguridad jurídica que generaría una localización o fraccionamiento objetivos. Puede también

116 Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Derecho del Comercio...* op. cit., p. 264.

117 James-Otis Rodner S.: *Los convenios de empresa conjunta...* op. cit., p. 26.

118 *Ibidem*.

119 Francisco Marcos: Jorge Miquel Rodríguez... op. cit., pp. 905-910

120 Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Derecho del Comercio...* op. cit., p. 266

plantearse un *depeçage* voluntario, como otra forma de garantizar el equilibrio contractual¹²¹.

Aunque suele ser excepcional, podría ocurrir que las partes, en función del caso concreto, decidan que el acuerdo base asuma la forma de un contrato de sociedad, conformándose entre los asociados una forma sencilla de ente colectivo (sociedad en nombre colectivo, sociedad civil)¹²². Es lo que se denomina acuerdo base con eficacia externa¹²³. Sin embargo, esta modalidad podría resultar engorrosa en lo referente a la determinación de la normativa aplicable, ya que eventualmente tendríamos un derecho para los partícipes, otro regulador de la sociedad impulsora de la empresa conjunta y un tercero para la sociedad *joint venture*¹²⁴.

Como se puede apreciar, es imposible establecer un catálogo de los aspectos que debe contener el convenio *joint venture*, ya que dependerá del objetivo que se pretenda. No obstante, suele ser de estilo, en lo que a *joint venture* societaria se refiere, incluir lo relativo a la valoración de los votos, con la finalidad de truncar la posibilidad que un accionista se convierta en dominante. En el caso de la empresa conjunta que hemos utilizado como ejemplo, se puede acordar que aunque uno de los partícipes tenga el sesenta por ciento (60%) de capital social, y ese porcentaje resultara suficiente para aprobar propuestas en la asamblea, en determinados aspectos, cada socio tendrá derecho a un solo voto. En todo caso, se trata de acuerdos parasociales, que sólo tendrán efectos entre las partes, pero que buscan asegurar el necesario control conjunto de la sociedad y constituyen correctivos de la dinámica societaria¹²⁵. En consecuencia, las decisiones tomadas dentro del marco del contrato social serán válidas,

121 *Ibidem*.

122 José Carlos Fernández Rozas; Rafael Arenas García; Pedro Alberto de Miguel Asensio: *Derecho de los Negocios...* op. cit., pp. 209-210.

123 *Ibid*, p. 266.

124 *Ibid*, p. 210.

125 Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Derecho del Comercio...* op. cit., p. 264.

incluso en los casos que violen regulaciones de este tipo previstas en el acuerdo base¹²⁶.

Igualmente, es propio del contenido del *joint venture agreement*, la fijación de productos y espacios geográficos. Los participantes pueden pactar que la sociedad *joint venture* ejerza su actividad en un ámbito territorial determinado o se circunscriba a ciertos productos o servicios, evitando la competencia con las empresas particulares de los socios. Sin embargo, este tipo de convenios podrían estar reñidos con las leyes de libre competencia vigentes en el lugar donde los *joint venturers* desarrollen su actividad.

En el caso venezolano, el artículo 4 de la Ley Antimonopolio, prohíbe las conductas, prácticas, acuerdos, convenios, contratos o decisiones que impidan, restrinjan, falseen o limiten la libre competencia¹²⁷. Igualmente, prohíbe repartir los mercados, áreas territoriales, sectores de suministro o fuentes de aprovisionamiento entre competidores¹²⁸. Estas limitaciones serían perfectamente aplicables a la sociedad *joint venture* en su relación con los participantes, ya que al tener éstos el control del ente colectivo, caen dentro de lo que la Ley llama personas vinculadas entre sí¹²⁹.

En consecuencia, si la constitución de la empresa conjunta, en relación con los participantes, implica un supuesto de concentración económica, podría configurarse una violación del artículo 10 de la Ley Antimonopolio. Específicamente esto ocurriría, cuando dicha concentración tenga efectos restrictivos sobre la libre competencia o propicie una situación de dominio en todo o parte del mercado¹³⁰.

126 James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op. cit., pp. 56-57.

127 Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Antimonopolio, Art. 4: Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 40.549 de fecha 26 de noviembre de 2014.

128 *Ibid*, Art. 9, Num. 4.

129 *Ibid*, Art. 14.

130 *Ibid*, Art. 10.

En los contratos base o convenios de empresa conjunta pueden incluirse cláusulas orientadas a la protección de los secretos industriales. Adquieren especial relevancia cuando la sociedad es liquidada, imponiéndoles a los socios, por ejemplo, la prohibición de revelar los procesos secretos que hayan conocido bajo el funcionamiento de la *joint venture*¹³¹.

Convenios de aportes adicionales de capital usualmente son contemplados en el contrato base, particularmente en los supuestos de déficit. Constituyen un tema exclusivo de los contratos de empresa conjunta, ya que de incluirlo en el documento constitutivo-estatutario de la sociedad, se vería comprometida la responsabilidad de los socios más allá del aporte realizado para la constitución del ente moral. Debe explicitarse que se trata de una cláusula regulatoria de la relación entre los socios, con la finalidad de evitar que un acreedor de la sociedad pueda demandar una responsabilidad mayor de los participantes a través de una acción oblicua¹³². En las *joint ventures* societarias, especialmente en las que participan socios extranjeros, suele incluirse una cláusula arbitral que regule lo relacionado con la resolución de las controversias que pudieran suscitarse¹³³. También son frecuentes las cláusulas de elección del derecho aplicable.

Puede preverse la celebración de convenios satélite, que son aquellos necesarios para garantizar la operatividad de la *joint venture*, tal es el caso de los acuerdos de tecnología o de suministro de materias primas¹³⁴. Suelen darle contenido a las diversas actividades previstas en el contrato base o convenio de empresa conjunta y vinculan a la sociedad constituida con los entes participantes¹³⁵. Pueden firmarse conjuntamente con

131 James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op. cit., p. 58.

132 Ibíd, pp. 58-59. Cfr.: Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Derecho del Comercio...* op. cit., p. 264.

133 Cfr.: Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Op. cit.*, p. 264.

134 James-Otis Rodner S., *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op. cit., p. 61.

135 Carlos Esplugues Mota; Guillermo Palao Moreno y otros: *Derecho del Comercio...* op. cit., p. 124.

el convenio o contrato base o con posterioridad a éste¹³⁶. Sin embargo, dada la diversa finalidad a que responden estos contratos, no siempre es fácil prever un régimen general para todos ellos. Cada uno puede estar regido por un derecho distinto, producto de una elección de las partes o resultante de una determinación objetiva y sometidos a tribunales de diversos Estados¹³⁷. A pesar del fraccionamiento, desde el punto de vista jurídico, la *joint venture* presenta una clara unidad desde el punto de vista económico.

Alguna doctrina, sin mucho éxito, ha pretendido la aplicación de un único derecho, que sería el regulador del contrato base o principal, planteando una accesoriadad de los contratos satélites respecto de aquel. No obstante, esta propuesta, atractiva desde el punto de vista teórico, choca con la realidad, ya que en la práctica la complejidad de los convenios de empresa conjunta hace recomendable la convergencia de diversos derechos¹³⁸.

Como si lo expuesto sobre la complejidad de los contratos satélite no fuese suficiente, es factible que alguno de ellos asuma la forma de un contrato de sociedad. En este caso, serán las leyes reguladoras de tal sociedad las que normen las relaciones entre los socios, esto es, las sociedades partícipes y la sociedad conjunta¹³⁹.

Uno de los aspectos más interesantes del contrato *joint venture* son los acuerdos o pactos parasociales, de los que hemos hablado referencialmente. No están sometidos a publicidad por estar fuera del documento constitutivo-estatutario de la sociedad. Su eficacia es meramente obligacional, en consecuencia son inoponibles frente al resto de los socios, la

136 Cfr.: José Carlos Fernández Rozas; Rafael Arenas García; Pedro Alberto de Miguel Asensio: *Derecho de los Negocios...* op. cit., p. 207.

137 *Ibidem*.

138 *Ibid*, p. 208.

139 *Ibid*, p. 210.

sociedad conjunta y los terceros¹⁴⁰. Un ejemplo sería fijar un derecho de preferencia a favor del resto de los socios en el supuesto de enajenación de su participación por parte de uno de ellos. Ponemos este ejemplo porque en la actualidad la doctrina española discute la validez de este tipo de acuerdos cuando se pacta fuera del documento constitutivo-estatutario, pero es una posibilidad¹⁴¹.

Finalmente, es de estilo en los contratos base la inclusión de una cláusula de violación cruzada, con la finalidad de vincular los distintos contratos, de forma que la violación de uno de ellos se asuma como si se produjera el incumplimiento de todos¹⁴².

5. *Multiplicidad de contratos*

Una de las características de las *joint ventures* en general es la multiplicidad de contratos. Ya dijimos que en el caso de las *joint ventures* contractuales, las relaciones entre los participantes podrían circunscribirse a lo pactado en el contrato base. Igualmente señalamos, que para las *joint ventures* societarias resultaría suficiente la existencia de un convenio de empresa conjunta y del documento constitutivo-estatutario de la sociedad. No obstante, en el común de los casos, por cuestiones prácticas y de conveniencia, se utilizan diversos contratos.

En primer lugar, y sin que esto tenga una implicación jerárquica, además de los mencionados, los participantes pueden valerse de un contrato de inversión. En el caso específico de las *joint ventures* societarias, puede traducirse en la obligación de las partes de suscribir y pagar aportes de capital a la sociedad conjunta que han acordado constituir. De esta manera, al momento de formar la sociedad, el tema del capital

140 Fernando Esteban de la Rosa, *La Joint Venture en el Comercio...* op. cit., pp. 37-39.

141 Ibidem

142 James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op. cit., p. 61.

social queda fuera de discusión, ya que ha sido regulado previamente en el contrato de inversión¹⁴³.

Igualmente, en dichos contratos pueden acordarse los momentos en los cuales se harán las suscripciones del capital. Cuando se pagará el capital suscrito y no pagado e incluso el tipo de acciones que la sociedad emitirá a favor de los socios¹⁴⁴.

Los Contratos de inversión pueden perfectamente celebrarse cuando la sociedad se encuentra en funcionamiento, con la finalidad de regular futuros aumentos de capital social o determinar el momento en el cual se harán, por mencionar algunos aspectos. Pueden válidamente formar parte del contrato base o convenio de empresa conjunta. De allí que la forma que asuman dependerá de caso concreto. Sin embargo, una vez celebrado, impone a las partes el cumplimiento de las conductas comprometidas.

El cumplimiento de los contratos de inversión es un imperativo del propio interés de los participantes. Sin embargo, estos no pueden concepcuarse como estipulaciones a favor de terceros¹⁴⁵. Se realizan en beneficio de las partes, y por lo tanto, la sociedad no puede exigir por sí las obligaciones asumidas, ni tampoco el cumplimiento forzoso en el supuesto de quiebra de la sociedad o la indemnización de daños y perjuicios¹⁴⁶.

En esta gama de acuerdos son comunes los contratos de accionistas, contentivos de reglas sobre cómo se gerenciará la sociedad, la forma en la cual votarán las acciones, elección de administradores, aprobación de estados financieros, repartición de beneficios, por mencionar algunos

143 *Ibid*, p. 27.

144 *Ibidem*.

145 Cfr.: Código Civil de Venezuela, Art. 1164: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 2990 de fecha 26 de Julio de 1982.

146 James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa...* op. cit., p. 28.

tópicos¹⁴⁷. Pueden incluirse en el convenio base, pero de celebrarse una vez constituida la sociedad, no pueden asumirse como una reforma del acta constitutiva-estatutaria¹⁴⁸.

Resulta igualmente frecuente pactar contratos satélites o auxiliares de las especies más variadas y a los que ya hicimos alusión. Suelen tener vinculación con los servicios que prestarán los participantes a la *joint venture* y con la forma como se concretarán en la práctica. Puede tratarse de contratos de tecnología, contratos de mercadeo, contratos de financiamiento, licencias de patentes, marcas, transmisión de *know-how*, suministro de materias primas, compra de productos a la sociedad *joint venture* o distribución de los mismos, y cualquier otro que pueda considerarse necesario para el logro del objeto social¹⁴⁹. De esta manera se dispensa a la empresa conjunta de la carga de generar sus propios servicios e instalaciones en estas áreas. Apreciamos entonces que es de la esencia de estos contratos el elemento subjetivo: los participantes por una parte y la sociedad conjunta por la otra¹⁵⁰.

Mención especial merecen el acta constitutiva y los estatutos de la sociedad.

6. *Acta constitutiva y estatutos sociales*

El acta constitutiva es el contrato que da nacimiento a la sociedad en aquellos casos en los cuales la *joint venture* asume la forma societaria. En Venezuela, las normas básicas que regulan la materia se encuentran contenidas en el Código de Comercio, y en razón de que las sociedades atípicas no están permitidas en nuestro ordenamiento jurídico, en el supuesto que se constituya en base al derecho venezolano, deberá asumir alguna de las formas legales establecidas.

147 *Ibidem*.

148 *Ibidem*.

149 *Ibid*, p. 30.

150 Fernando Esteban de la Rosa, *La Joint Venture en el Comercio...* op. cit., p. 43.

Como sabemos, en nuestro país el Código de Comercio considera cuatro formas societarias: sociedades en nombre colectivo, sociedades en comandita, sociedades anónimas y sociedades de responsabilidad limitada. Puede pensarse también en las sociedades cooperativas o en una sociedad civil con forma mercantil. Sin embargo, por las características de las sociedades personalistas, especialmente en lo que al tema de la responsabilidad frente a terceros se refiere, suele utilizarse la figura de la sociedad anónima. Es obvio, que las sociedades colectivas al no constituir un verdadero patrimonio separado y por su asimilación con las *partnership* norteamericanas, no son medios idóneos para constitución de *joint ventures*. Además, es de la esencia de las *joint ventures* que los participantes continúen con el ejercicio de las actividades que le son propias, que siendo similar a la de la empresa conjunta, podría chocar con la prohibición de competencia que se establece para los socios de este tipo social. En el caso de China, la legislación sobre empresas mixtas, promulgada por primera vez en 1979, establece que las *joint ventures* deben constituirse como empresas de responsabilidad limitada¹⁵¹. Sin embargo, en Venezuela esta figura social ha quedado prácticamente en desuso debido a las limitaciones que el artículo 315 del Código de Comercio impone al Capital Social¹⁵².

Podríamos señalar en términos generales, que para la constitución de *joint ventures* societarias se utilizan preferentemente sociedades de capital. No obstante, nada impide que los participantes se valgan de la figura de las sociedades en comandita que, en nuestro ordenamiento jurídico, son una especie de mixtura entre una sociedad en nombre colectivo y una sociedad anónima o de responsabilidad limitada. Además, se presenta como una excelente maniobra anti oferta pública de acciones, ya que a los socios comanditarios, independientemente de su número y participación, se les impone la obligación de no administrar.

151 Francisco Marcos: Jorge Miquel Rodríguez... op. cit., pp. 905-910

152 Código de Comercio, Art. 315: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 475 de fecha 21 de diciembre de 1955

En el acta constitutiva-estatutaria se consagra la razón social, el tiempo de duración, el objeto, todo lo vinculado con la administración social y derechos de los accionistas. Sin embargo, hay aspectos que escapan a este documento y que en el caso específico de las *joint ventures* resulta imprescindible normar. De allí que resulte oportuno regular las *joint ventures* societarias a través del documento constitutivo-estatutario, pero también sobre la base de lo preceptuado en el convenio de empresa conjunta. Este contrato, como señalamos en su oportunidad, regula el vínculo entre los participantes, no afectando la relación de la sociedad con los terceros¹⁵³.

Por otra parte, el objeto de la sociedad es único y común para todos los socios, sin embargo, el interés de los contratantes singulares al momento de constituir la sociedad es distinto y contrapuesto al de los otros participantes. Este carácter plurilateral del contrato de sociedad justifica un convenio base que regule la relación entre los socios en los aspectos ajenos al contrato social o aquellos para los cuales dicho contrato resulta insuficiente. Debe tenerse en cuenta que hay puntos que necesariamente deben estar contemplados en el documento constitutivo y en los estatutos de la sociedad, lo cual no obsta para que igualmente puedan estar contenidos en el contrato base, con la salvedad que los efectos en uno y otro caso serán distintos.

En el momento de darle contenido, tanto al contrato base como al documento constitutivo-estatutario de la sociedad, deben tenerse en cuenta las limitaciones que las leyes del lugar de ejecución de la actividad imponen a las empresas conjuntas.

Nos permitimos una extensa cita sobre el particular debido a su importancia:

“Todos los contratos de manufactura conjunta, los acuerdos de especialización y algunas otras figuras de *joint ventures* pueden llevar consigo, independientemente del contenido particular de

153 James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op. cit., p. 37

sus cláusulas, una serie de riesgos para la dinámica de competencia en el mercado dentro del cual se realicen. Como se trata de acuerdos entre competidores –actuales o potenciales– es necesario definir criterios para diferenciar estos acuerdos de joint venture de las operaciones de concentración económica. Reviste especial interés especificar que si se llegan a establecer relaciones que tengan implicaciones permanentes sobre la estructura y toma de decisiones de los entes involucrados, se aplicarán en su evaluación los mismos criterios de evaluación utilizados en los casos de operaciones de concentración económica. En contraposición, cuando no se generan entes equivalentes a alteraciones en la estructura de los mercados, cabe el análisis de esos acuerdos o contratos bajo otras figuras de acuerdos entre competidores”¹⁵⁴.

7. Contenido del acta constitutiva y estatutos sociales

Sobre la base de lo preceptuado en el ordenamiento jurídico venezolano las disposiciones que comúnmente se incluyen en el documento constitutivo-estatutario son las siguientes:

A. Junta directiva:

El documento constitutivo-estatutario deberá contener cláusulas relativas al nombramiento de los miembros de la junta directiva, y una regulación de las facultades que estos tendrán para representar la sociedad frente a terceros.

En cuanto a la toma de decisiones por parte de la junta, suele acordarse una participación igualitaria, lo cual se logra estableciendo que

154 Claudia Curiel Leidenz: *Régimen de evaluación de las operaciones de concentración económica en Venezuela*, Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia, Resolución SPPLC/0030-95.

la aprobación de determinados asuntos se acordará mediante el voto de un representante de cada socio¹⁵⁵.

B. Dividendos:

A falta de regulación, se entenderá que los dividendos son directamente proporcionales a los aportes de cada socio al capital social. Sin embargo, nuestro ordenamiento jurídico permite pactar utilidades mínimas o dividendos preferenciales a los accionistas¹⁵⁶.

En el caso de las sociedades regidas exclusivamente por el código de comercio venezolano, no hay obligación de pagar dividendos, de allí que la decisión sobre el particular dependerá de lo estipulado en la asamblea ordinaria de accionistas. No ocurre lo mismo en sociedades regidas además por la Ley de Mercado de Valores. Estas se encuentran obligadas a repartir entre sus accionistas dividendos de las utilidades netas obtenidas en cada ejercicio económico, después de apartados el impuesto sobre la renta y deducidas las reservas legales. Además, como establece el artículo 63 *ejusdem*, no menos del veinticinco por ciento deberá ser repartido en efectivo. En caso que las sociedades tengan déficit acumulado, las utilidades deberán ser destinadas a la compensación de dicho déficit y el excedente deberá ser repartido de acuerdo al criterio señalado¹⁵⁷.

C. Enajenación de acciones:

En las *joint ventures* societarias, aunque se constituyan bajo la forma de sociedad anónima, la persona del socio resulta fundamental. No basta el aporte de capital, sino la adecuación del participante a la actividad que se pretende desarrollar. De allí, la conveniencia de establecer en el documento constitutivo-estatutario cláusulas que limiten la libre enajenación de las acciones. Esto se logra a través de la fijación de un derecho de

155 James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op. cit., p. 62

156 *Ibidem*.

157 *Ibid*, p. 63. Ley de Mercado de Valores, Art. 63: Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 6.211 de fecha 30 de diciembre de 2015.

preferencia, que requiere previsión estatutaria en el caso de las sociedades anónimas y opera *ope legis* en el caso de las sociedades de responsabilidad limitada. No basta preverlo únicamente en el contrato base o convenio de empresa conjunta¹⁵⁸.

Podría ocurrir que el ordenamiento jurídico que rige la sociedad no reconozca el valor de las cláusulas que limitan la enajenación de las acciones. Estaríamos frente a uno de los problemas que dimanarían del carácter internacional de los contratos de *joint venture*. En este caso, una previsión sobre el particular en el contrato base, no impediría en sentido estricto la enajenación, pero podría motivar una demanda de daños y perjuicios o la resolución del contrato, como consecuencia del incumplimiento del convenio de empresa conjunta por parte del enajenante¹⁵⁹.

El derecho de preferencia se materializa, por ejemplo, explicitando que el accionista que desee enajenar sus acciones, deberá ofertarlas al resto de los socios, quienes manifestarán de la forma que se haya pausado su decisión de adquirirlas o no. En este último caso, el enajenante quedará en libertad de ofrecerlas a un tercero¹⁶⁰. Puede limitarse todavía más la transferibilidad de las acciones, conviniendo que de no adquirirlas el resto de los accionistas se procederá a la disolución y liquidación anticipada de la sociedad¹⁶¹.

D. Objeto social:

La redacción de la cláusula contentiva del objeto social merece particular atención, ya que es de la esencia de las empresas conjuntas la realización de una actividad determinada, que en el caso de las *joint ventures*

158 Cfr.: James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa...* op. cit., p. 63.

159 José Carlos Fernández Rozas; Rafael Arenas García; Pedro Alberto de Miguel Asensio: *Derecho de los Negocios...* op. cit., p. 206.

160 No puede variar las características de la oferta haciéndola menos gravosa que la presentada a los socios.

161 James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op. cit., pp. 63-64.

societarias se expresa en el objeto de la sociedad. En consecuencia, el objeto social no puede ser concebido de manera genérica¹⁶².

8. Resolución de conflictos

Las controversias que suelen suscitarse en una *joint venture* societaria son de dos tipos. Por una parte, los conflictos entre la sociedad y los terceros, y aquellos que eventualmente se presentan entre los socios y que suelen ser más complejos debido a la multiplicidad de contratos que usualmente los vinculan¹⁶³. De allí, que la escogencia de un eventual socio deba plantearse con detenimiento. Si es demasiado grande o comercialmente poderoso, plantearía una desproporción y sería difícil su control. Por el contrario, si es demasiado pequeño, puede que no sea suficientemente eficaz.

Los conflictos suelen surgir igualmente en la dimensión jurídica, ya que la sociedad es un sujeto de derecho distinto de los socios. La manera de gerenciarla y repartir los fondos puede ser un elemento común de conflicto¹⁶⁴. El origen de las desavenencias puede hallarse en la imposibilidad de los socios de arribar a una decisión mancomunada. Igualmente, cuando uno de ellos incumple las obligaciones asumidas en el contrato base y en todos aquellos que hayan firmado las partes. Puede tratarse de la inobservancia del deber de aportar al capital de la sociedad. Puede relacionarse con incumplimientos derivados de cláusulas de violación cruzada.

Finalmente, pueden surgir controversias resultantes de situaciones externas que hagan imposible la consecución del objeto social una vez que la *joint venture* se encuentra en funcionamiento¹⁶⁵. Esto puede derivarse de una circunstancia jurídica, como la nacionalización de una actividad

162 *Ibidem*.

163 James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta... op. cit.*, p. 64

164 Cfr.: Pere Escorsa Castells y Jaume Valls Pasola: *Tecnología e innovación... op. cit.*, p. 294.

165 James-Otis Rodner S., *Los Convenios de Empresa Conjunta... op. cit.*, p. 65.

que resultaba indispensable para el logro de las metas planteadas. Puede tratarse de una circunstancia de carácter técnico, como comprobar que el propósito inicialmente proyectado, después de ciertas investigaciones, se hace de imposible cumplimiento, porque se demuestra que la tecnología con que se cuenta no es adecuada para tal fin¹⁶⁶.

Los conflictos, dependiendo de sus características, podrán solventarse recurriendo a un arreglo amigable, mediante el acuerdo de las partes involucradas. También puede lograrse una solución concertada elevando ciertos tipos de problemas a otros órganos, como las juntas directivas de las sociedades participantes e incluso buscar un tercero escogido de mutuo acuerdo para que coadyuve a buscar una solución. La doctrina norteamericana plantea una fórmula que involucra a un tercero a quien se le otorga un monto mínimo de acciones. Se transfieren a un fideicomiso o se entregan con un mandato causado. De esta manera, se le da derecho a voto, pero únicamente en aquellos casos en que ocurran empates¹⁶⁷.

Puede también recurrirse a la resolución de la controversia a través de mecanismos de heterocomposición procesal¹⁶⁸, como el litigio ante un órgano jurisdiccional o el arbitraje. En este último caso, el contrato base debe contar con una cláusula arbitral que así lo prevea o puede estar contenida en documento separado o en el documento constitutivo-estatutario de la sociedad¹⁶⁹.

La imposibilidad de saldar las controversias puede llevar a la disolución del vínculo social, con supervivencia de la sociedad o implicar su disolución y liquidación, lo cual usualmente tiene un costo económico para las partes involucradas¹⁷⁰. En este último caso, la eventual disolución y liquidación de la sociedad debe estar prevista en el documento

166 *Ibid*, p. 68.

167 *Ibid*, p. 77.

168 Enrique Véscovi: *Teoría General del proceso*. Bogotá, Editorial Temis, 1984, p. 5.

169 James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op. cit., p. 69.

170 Cfr.: James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op. cit., p. 70.

constitutivo-estatutario o bajo ciertas condiciones en el contrato base, facultando a los socios para solicitarla. Suele colocarse que frente a un conflicto de determinada naturaleza, si se extiende por un determinado lapso sin que haya solución, se procederá a la disolución y liquidación de la sociedad a solicitud de cualquiera de los socios. Igualmente, esta circunstancia puede derivar de las resultas de una acción judicial ejercida por cualquiera de ellos¹⁷¹.

En Venezuela, este tipo de cláusulas regulatorias de la disolución y liquidación de la sociedad deben establecerse expresamente el documento constitutivo-estatutario, como supuestos de liquidación anticipada. A falta de ellas, aplicarán supletoriamente las previsiones contenidas en Código Comercio que obligan a la realización de una asamblea con mayorías especiales¹⁷².

Sin previsión alguna, también puede lograrse la disolución y liquidación anticipada de la sociedad sobre la base de lo estipulado en el artículo 340 ordinal 2º del Código de Comercio, que permite proceder a su disolución por falta o cesación del objeto o por la imposibilidad de conseguirlo. Si la falta de acuerdo entre los socios en aspectos que requieren un parecer unánime implica la imposibilidad de lograr el objeto social, podrá también procederse a su liquidación anticipada¹⁷³.

De cualquier manera, el Código de Comercio, en el propio artículo 340, pero en su ordinal 6º, establece la posibilidad de disolver la sociedad por acuerdo de los socios¹⁷⁴.

171 *Ibid*, p. 78.

172 Cfr.: Código de Comercio, Art. 280: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 475 de fecha 21 de diciembre de 1955.

173 Cfr.: *Ibid*, Art. 340, Ordinal 2º.

174 Cfr.: *Ibid*, Art. 340, Ordinal 6º.

A. Acción de la sociedad contra los socios

La sociedad podrá ejercer acciones contra los socios en el marco de las cláusulas del documento constitutivo-estatutario, pero no amparándose en las estipulaciones contenidas en el contrato base o convenio de empresa conjunta. Aceptar esto último sería establecer para el contrato base o convenio de empresa conjunta una naturaleza jurídica de estipulación a favor de terceros¹⁷⁵, circunstancia que difícilmente se puede aceptar por su carácter excepcional, frente al principio general de la relatividad de los contratos¹⁷⁶. Además, se correría el peligro que los acreedores sociales, en los supuestos de liquidación o quiebra, valiéndose de la acción oblicua, pudieran ampliar la responsabilidad de los socios a las cláusulas contenidas en el contrato base. En todo caso, en dicho contrato se establecen los métodos de resolución de un eventual conflicto entre las partes: solución pacífica de controversias, vía judicial o vía arbitral.

B. Acción entre los socios por incumplimiento del contrato base

En el caso de incumplimiento del contrato base o convenio de empresa conjunta, procede acción de daños y perjuicios contra el socio incumplidor. El mismo criterio aplica en el supuesto de otros contratos que se hayan firmado para regir exclusivamente las relaciones entre los socios, tales como los contratos de inversión y contratos de accionistas, por mencionar algunos. Dependiendo de la naturaleza de la obligación, también puede exigirse el cumplimiento forzoso. Sin embargo, no será procedente cuando se trate de obligaciones de hacer que comprometan cualidades personales del obligado.

175 Código Civil de Venezuela, Art. 1.164: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 2990 de fecha 26 de Julio de 1982.

176 *Ibid*, Art. 1.163.

C. Uso del arbitraje

Las partes, basándose en el principio de autonomía de la voluntad, pueden acudir al arbitraje¹⁷⁷. El arbitraje puede definirse como el acuerdo por el cual las partes deciden someter la resolución de todas sus controversias o parte de ellas a particulares denominados árbitros. Estas pueden surgir de relaciones jurídicas de carácter contractual o extracontractual¹⁷⁸. La decisión de acudir a esta figura nace de la necesidad de lograr una mayor rapidez, menores gastos o para sustraerse de una jurisdicción estatal que pueda favorecer a una de las partes. Esto último sería conveniente, por ejemplo, en el supuesto de convenios de *joint ventures* con un componente internacional.

El arbitraje puede ser nacional o internacional. Sobre éstos últimos la Ley Modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre Arbitraje Comercial Internacional establece lo siguiente:

“Un arbitraje es internacional si: a) las partes en un acuerdo de arbitraje tienen, al momento de la celebración de ese acuerdo, sus establecimientos en Estados diferentes, o b) uno de los lugares siguientes está situado fuera del Estado en el que las partes tienen sus establecimientos: i) el lugar del arbitraje, si éste se ha

177 Las previsiones del artículo 6 de la Convención Interamericana sobre Conflictos de Leyes en Materia de Sociedades Mercantiles, Montevideo, República Oriental del Uruguay, 8 de mayo de 1979, establecen que aquellas sociedades constituidas en un Estado miembro, en el ejercicio directo o indirecto de los actos propios de su objeto social, quedan sujetas a los órganos jurisdiccionales del Estado donde ejecuten su actividad. Esta norma atribuye la competencia a los jueces naturales que son los del lugar donde se lleva a cabo la operación y que en todo caso serán los que dirimirán las controversias entre las partes a falta de disposición expresa en contrario.

178 Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Ley Modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre Arbitraje Comercial Internacional, aprobada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional el 21 de junio de 1985, Art. 1. Publicado en la página web: www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/arbitration/ml-arb/ml-arb-s.pdf (fecha de visita 17-12-2010).

determinado en el acuerdo de arbitraje o con arreglo al acuerdo de arbitraje; ii) el lugar del cumplimiento de una parte sustancial de las obligaciones de la relación comercial o el lugar con el cual el objeto del litigio tenga una relación más estrecha; o c) las partes han convenido expresamente en que la cuestión objeto del acuerdo de arbitraje está relacionada con más de un Estado”¹⁷⁹.

Para someter los conflictos eventuales a un arbitraje, debe existir una cláusula arbitral que así lo establezca en el contrato base, en contrato separado, en el documento constitutivo-estatutario o en un acuerdo suscrito en un momento posterior (generalmente cuando se presenta la controversia entre los involucrados). Otra cosa será la ley aplicable al fondo del asunto en un arbitraje, que puede ser la elegida por las partes o el derecho más vinculado a la operación comercial que se trate, lo cual podría dar como resultado la aplicación del ordenamiento jurídico del lugar donde se ejecutaron los actos comprendidos dentro de su objeto social¹⁸⁰.

De acuerdo con la Ley de Arbitraje Comercial venezolana, cuando se trate de sociedades en las cuales la República, los Estados, los Municipios y los Institutos Autónomos tengan participación igual o superior al cincuenta por ciento (50%) del capital social, se deben cumplir requisitos adicionales para la validez del acuerdo arbitral¹⁸¹. En primer lugar, se requiere la aprobación de todos los miembros de la Junta Directiva de la empresa y la autorización por escrito del ministro de adscripción. En segundo lugar, el acuerdo deberá especificar el tipo de arbitraje y el número de árbitros que integrarán el tribunal arbitral que en ningún caso será inferior a tres.

La Ley se aplica a los conflictos que eventualmente puedan surgir en el cumplimiento de un contrato de carácter comercial o como conse-

179 *Ibidem*.

180 James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op. cit., p. 76.

181 Ley de Arbitraje Comercial: Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 36.430 de fecha 7 de abril de 1998

cuencia de una relación no contractual¹⁸². Debe tratarse de controversias susceptibles de transacción y entre personas que tengan la capacidad para transar. Vemos que tanto la naturaleza de la materia, como la capacidad de las partes son requisitos concurrentes¹⁸³. No es aplicable cuando se trate de asuntos que por su naturaleza son de orden público.

La Ley de Arbitraje Comercial preceptúa dos tipos de arbitrajes: institucionales e independientes¹⁸⁴. Es arbitraje institucional se realiza a través de los centros de arbitraje, tal es el caso de las cámaras de comercio y cualesquiera otras asociaciones de comerciantes, así como las asociaciones internacionales existentes, las organizaciones vinculadas a actividades económicas e industriales, y aquellas cuyo objeto esté relacionado con la promoción de la resolución alternativa de conflictos, las universidades e instituciones superiores académicas¹⁸⁵.

En el arbitraje institucional lo concerniente al procedimiento arbitral, notificaciones, la constitución del tribunal, la recusación y reemplazo de árbitros y la tramitación del proceso, se regirá de conformidad con lo dispuesto en el reglamento del centro de arbitraje al cual las partes se hayan sometido¹⁸⁶. Como puede apreciarse, la Ley le otorga a los centros de arbitraje facultades normativas sin condicionamiento alguno. Únicamente establece un control *a posteriori* que puede ejercerse por la interposición de un recurso de nulidad por el afectado o la negativa a la ejecución del laudo arbitral por parte de los órganos jurisdiccionales competentes. Conviene acotar que las partes pueden acordar en un arbitraje institucional acogerse a las reglas establecidas en la Ley para los arbitrajes independientes¹⁸⁷.

182 *Ibíd*, Art. 5.

183 *Ibíd*, Art. 3.

184 *Ibíd*, Art. 2.

185 *Ibíd*, Art. 11.

186 *Ibíd*, Art. 12.

187 *Ibíd*, Art. 15.

Por su parte, el arbitraje es independiente cuando es regulado por las partes sin intervención de los centros de arbitraje¹⁸⁸. Sin embargo, para evitar un vacío, la Ley establece unas normas que se aplican supletoriamente cuando las partes no fijan las reglas para llevar a cabo el arbitraje. Asimismo, las partes definirán el número de árbitros en número impar, que a falta de acuerdo serán tres. Pueden ser nombrados de mutuo acuerdo o delegar su escogencia en un tercero. En el supuesto que sean tres árbitros, si existen dificultades para nombrarlos, cada parte escogerá uno y los seleccionados escogerán el tercero, quien será el Presidente del Tribunal Arbitral¹⁸⁹.

Si alguna de las partes se negare a nombrar el árbitro que le corresponde o si los árbitros nombrados por las partes no alcanzan acuerdo para nombrar el tercero, cualquiera de ellas puede acudir al juez competente de primera instancia para que designe el árbitro faltante. Lo mismo aplicará cuando acordaren un arbitraje con árbitro único y no haya acuerdo para nombrarlo¹⁹⁰.

La selección de los árbitros debe ser comunicada a los escogidos, quienes tendrán un lapso de diez días hábiles a partir de la notificación para manifestar por escrito si aceptan o rechazan el cargo. El silencio se entenderá como aceptación¹⁹¹. El procedimiento para el nombramiento de los árbitros que hemos explicado será el mismo que se utilizará en los supuestos de no aceptación, renuncia, fallecimiento, inhabilitación, recusación o cualquiera otra circunstancia que implique una nueva escogencia.

En el caso de los convenios de empresa conjunta entre empresas nacionales, como el que hemos utilizado como ejemplo, las partes, acog-

188 *Ibíd*, Art. 2.

189 *Ibíd*, Arts. 16-17.

190 *Ibíd*em.

191 *Ibíd*, Art. 18.

iéndose al principio de autonomía de la voluntad, pueden acordar someter sus eventuales diferencias a un arbitraje institucional o independiente.

D. Convenio recíproco de compra: cláusula Savoy (ruleta rusa)

Es una cláusula que se estipula para resolver las diferencias que pudieran ocurrir entre los socios de una sociedad *joint venture*. Se acuerda que bajo ciertos supuestos un socio puede ofrecer en venta sus acciones al otro socio por el monto que desee. El receptor de la oferta puede acordar adquirirlas o enajenar sus acciones al oferente por el mismo precio en que éste había ofrecido las suyas. En este último caso, la compra resulta obligatoria para el oferente inicial. Con esto se busca que el oferente inicial no le coloque a sus acciones un valor excesivo al momento que por desencuentros decida separarse de la sociedad¹⁹².

9. *Requisitos de fondo y de forma para la celebración de un contrato de joint venture en Venezuela*

Joint Ventures Contractuales

En nuestro país, como señalamos con antelación, los registros mercantiles asimilan los convenios de empresa conjunta netamente contractuales a la figura del consorcio, sin tomar en cuenta que entre ambas figuras existen diferencias. En consecuencia, contratos que en el registro mercantil figuran como consorcios podrían considerarse en realidad *joint venture*. Para llegar a esta conclusión habría que analizar el contrato en particular. Ahora, en sentido estricto, si se presenta un contrato de empresa conjunta contractual no será posible inscribirlo en el registro mercantil. Para inscribir un consorcio (o *joint venture* contractual) sólo se requiere la presentación del documento contentivo del acuerdo de las partes y de los documentos que las identifiquen.

192 James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op. cit., pp. 80-81.

Joint Venture Societarias

Requisitos de fondo

Los registros mercantiles venezolanos a los efectos del registro de una *joint venture* societaria asumen esta figura como una sociedad más de las reguladas por los artículos 1649 del Código Civil y 200 y siguientes del Código de Comercio¹⁹³.

En consecuencia, los elementos de fondo del contrato de empresa conjunta societaria, dimanar del mencionado artículo 1.649 del Código Civil que establece lo siguiente:

“El contrato de sociedad es aquel por el cual dos o más personas convienen en contribuir, cada uno con la propiedad o el uso de las cosas, o con su propia industria, a la realización de un fin económico común”¹⁹⁴.

A. Dos o más personas:

En el momento de constitución de la sociedad *joint venture* se requiere la presencia de por lo menos dos socios. Una vez que la sociedad está en funcionamiento, si asumió la figura de una sociedad de capital, puede quedar en manos de uno de ellos, ya que nuestro ordenamiento jurídico acepta la unipersonalidad, pero sólo cuando ésta se presenta sobrevenidamente. En consecuencia, uno de los socios puede adquirir todas las acciones o cuotas de la sociedad, de acuerdo con las previsiones del artículo 341 del Código de Comercio¹⁹⁵. Este supuesto no implica la modi-

193 Francisca Carrillo, Ex-jefe de Servicios del Registro Mercantil Primero de la Circunscripción Judicial del Distrito Capital y Estado Miranda. Entrevista, 14-10-2010.

194 Código Civil de Venezuela, Art. 1.649: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 2990 de fecha 26 de Julio de 1982.

195 Código de Comercio, Art. 341: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 475 de fecha 21 de diciembre de 1955.

ficación de la responsabilidad del socio único, que se mantiene limitada al monto de su aporte¹⁹⁶.

B. Aportes:

Para la constitución de un *joint venture* societaria se requiere de un fondo común que debe existir por todo el tiempo que el ente social desarrolle su objeto. Todos los socios de la empresa conjunta tienen la obligación de aportar y cualquier acuerdo que pretenda eximir a uno de ellos de esta responsabilidad sólo tiene efectos entre las partes, pero no frente a terceros.

En el caso de las sociedades de capital, además de lo señalado con antelación, la constitución del patrimonio debe hacerse antes de la inscripción del documento constitutivo-estatutario en el registro mercantil respectivo. El artículo 213 del Código de Comercio en su ordinal 5º establece la obligación de indicar el valor de los créditos y demás bienes aportados¹⁹⁷.

Lo expuesto no impide que la entrega del aporte pueda diferirse para un momento posterior a la constitución del ente colectivo. De hecho es lo propio en el caso de bienes inmuebles, ya que para que la sociedad *joint venture* pueda ser sujeto de derechos y obligaciones, debe adquirir personalidad jurídica y para ello deben cumplirse los trámites de registro y publicación del documento constitutivo-estatutario¹⁹⁸.

Los aportes pueden hacerse en dinero, en especies y en el caso de las sociedades de personas se permiten los aportes en industria. No obstante,

196 Cfr.: Alfredo Morles Hernández: *Curso de Derecho Mercantil. Las Sociedades Mercantiles*. Caracas, Universidad Católica Andrés Bello, Tomo II, pp. 918-919.

197 Código de Comercio, Art. 213, Ordinal 5º: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 475 de fecha 21 de diciembre de 1955.

198 Cfr.: Alfredo Morles Hernández: *Curso de Derecho Mercantil...* Tomo II, op. cit., p. 922.

estas últimas no parecen ser el medio idóneo para la constitución de *joint ventures* societaria, como explicamos en su oportunidad.

De acuerdo con las previsiones del artículo 208 del Código de Comercio, los bienes aportados por los socios se hacen propiedad de la compañía, salvo pacto en contrario. Cuando se trata de sumas de dinero no cabe duda que se entregan a título de dominio. En cambio, cuando estamos frente a aportes en especie, se establece una presunción. Si nada se especifica en el documento constitutivo-estatutario, se entenderá que la sociedad *joint venture* pasa a ser su propietaria¹⁹⁹. En consecuencia, cuando la intención de alguno de los socios sea hacer un aporte en especie a título de goce, debe especificarse claramente si se trata de un derecho real o de un crédito sobre dichos bienes. Un ejemplo de derecho real sería la constitución de un usufructo a favor de la sociedad. En cuanto a los derechos de crédito podríamos pensar en un comodato en beneficio del ente colectivo²⁰⁰.

C. Fin económico común:

A pesar que el artículo 1.649 del Código Civil hace referencia a un fin económico común y no al ánimo de lucro, este elemento en el común de los casos apunta a los beneficios que los socios pretenden obtener. Dependerán de las estipulaciones que hayan planteado en el documento constitutivo-estatutario, sobre la base del principio de autonomía de la voluntad de las partes.

En el supuesto que no se haya establecido la forma como se repartirán las ganancias y las pérdidas, deberá recurrirse al derecho común que preceptúa que se hará de manera proporcional al aporte de cada socio al fondo social. En el caso de aporte en industria, que sólo aplica a las

199 Código de Comercio, Art. 208, Ordinal 5º: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 475 de fecha 21 de diciembre de 1955.

200 Cfr.: Alfredo Morles Hernández: *Curso de Derecho Mercantil...* Tomo II, op. cit., pp. 923-929.

sociedades personalistas, se regula como la parte del socio que ha aportado menos²⁰¹.

En todo caso, no se puede aplicar a uno solo de los socios la totalidad de los beneficios o eximirlo de participar en las pérdidas y cualquier cláusula en este sentido resultará nula. Queda a salvo el caso del aportante en industria que puede ser eximido de toda contribución en las pérdidas²⁰².

Los socios de una *joint venture* societaria pueden pactar, de acuerdo con sus intereses, la fecha en la cual los beneficios serán repartidos. Incluso pueden acordar que dicha repartición se haga al final del proyecto, sobre todo si se trata de una obra determinada. En Venezuela, sin embargo, se ha impuesto el período anual, al punto que se considera una cláusula de estilo en la mayoría de los documentos constitutivos-estatutarios²⁰³. Quizá la práctica dimana de la necesidad de declarar anualmente el impuesto sobre la renta y de las demás obligaciones tributarias.

D. La *affectio societatis*:

No está explícitamente señalado en la definición del artículo 1.649 del Código Civil, pero la doctrina patria considera que constituye un elemento de fondo. Se entiende como la intención de asociarse y conllevar el ánimo de colaborar en el desarrollo de la empresa común. Este elemento, es particularmente importante en las *joint venture* societarias, en las cuales la elección del socio se realiza en función de sus cualidades personales. Se busca una participación activa de cada uno de los involucrados, sin que existe entre ellos una relación de subordinación. En el común de las sociedades, participar no implica dedicarse a tiempo completo a los negocios sociales. Sin embargo, en las empresas conjuntas

201 Código Civil de Venezuela, Art. 1.662: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 2990 de fecha 26 de Julio de 1982.

202 Código Civil de Venezuela, Art. 1.664: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 2990 de fecha 26 de Julio de 1982.

203 Cfr.: Alfredo Morles Hernández: *Curso de Derecho Mercantil...* Tomo II, op. cit., pp. 933-934.

societarias por lo general son los *venturers* los que tienen la dirección y el control de la actividad.

Requisitos formales

Las normas del Código de Comercio preceptúan una serie de pasos que deben cumplirse para la constitución de una nueva sociedad y que son aplicables en el caso de las *joint venture* societarias. Decimos esto porque en Venezuela los registros mercantiles asumen las empresas conjuntas societarias como una sociedad más, inclusive en los casos de empresas mixtas, en la cuales tiene participación predominante el Estado venezolano²⁰⁴. En consecuencia, para constituir una *joint venture* societaria deben cumplirse los trámites de otorgamiento del documento constitutivo-estatutario, inscripción en el Registro Mercantil respectivo y publicación del documento en un periódico²⁰⁵. Debe tomarse en cuenta que el Código de Comercio en su artículo 215 preceptúa que debe presentarse ante el Registro Mercantil con jurisdicción en el lugar indicado en el contrato como domicilio social.

En cuanto a los requisitos de publicidad, el Código de Comercio contempla dos requisitos. Por una parte está la fijación del documento, establecida en el artículo 22 del Código de Comercio²⁰⁶. Es una norma correspondiente a la época que la función registral era llevada por los Tribunales de Comercio. Ordenaba al Secretario del Tribunal mantener fijado por un lapso de seis meses, en la sala de audiencias, una copia

204 Francisca Carrillo, Ex-jefe de Servicios del Registro Mercantil Primero de la Circunscripción Judicial del Distrito Capital y Estado Miranda. Entrevista, 14-10-2010.

205 Cfr.: Alfredo Morles Hernández: *Curso de Derecho Mercantil...* Tomo II, op. cit., p. 938.

206 Código de Comercio, Art. 22: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 475 de fecha 21 de diciembre de 1955.

de cada documento registrado. Doctrina patria considera esta exigencia como un anacronismo y propugnan por su eliminación²⁰⁷.

El artículo 212 del Código de Comercio ordena la publicación en un periódico que se edite en la jurisdicción del Tribunal o Registro Mercantil, de un extracto del contrato de compañía en nombre colectivo o en comandita simple. Esta norma se aplica por analogía al resto de los tipos sociales. En la actualidad, debido quizá a los costos asociados a la publicación en prensa de circulación periódica o diaria, han surgido una serie de publicaciones especializadas en la publicidad de los actos de los registros mercantiles que permiten cumplir con el requisito de la publicidad.

Conclusiones

Después de analizar, desde una perspectiva crítica y comparativa, los aportes legales, doctrinales y jurisprudenciales más relevantes acerca de las *joint ventures* societarias en Venezuela, podemos arribar a las conclusiones siguientes:

1. La expresión *joint venture* tiene un significado equívoco y su conceptualización dependerá del sistema jurídico de referencia. No obstante, todos coinciden en ubicarla dentro de las formas de colaboración interempresarial en una relación de especie a género.
2. Existen múltiples definiciones de *joint venture*, desde las amplísimas que apenas permiten distinguir a esta figura de otras formas de colaboración empresarial, hasta las que contemplan cabalmente sus elementos esenciales. Algunos ordenamientos jurídicos que regulan las *joint venture* desde el punto de vista sustantivo suelen identificarla con nombres diversos. En consecuencia, la simple denominación no puede tomarse como determinante al momento de comprobar la existencia o no de una empresa conjunta.

207 Cfr.: Alfredo Morles Hernández: *Curso de Derecho Mercantil...* Tomo II, op. cit., p. 956.

3. Las modalidades que pueden asumir las *joint ventures* las convierte en un medio idóneo por su adaptabilidad a realidades jurídicas diversas. Esto trae como consecuencia que existan numerosas clasificaciones de las *joint ventures* que dependen de la mayor o menor importancia que se le adjudique a alguno de sus elementos esenciales. Dentro de las numerosas clasificaciones ocupa un lugar especial aquella que distingue entre *joint ventures* contractuales y *joint ventures* societarias.
4. En las *joint ventures* societarias la instrumentalización de la relación se materializa a través de un nuevo ente colectivo constituido por los participantes. Las *joint ventures* societarias pueden constituirse entre participantes privados, entre el Estado y los particulares o por partícipes de distintos Estados, sin que por ello se desvirtúe su naturaleza. La participación del Estado en una *joint venture* puede implicar una desigualdad frente a los particulares debido a sus poderes de imperio. En esos casos, en Venezuela se aceptan las cláusulas o contratos de estabilización jurídica.
5. Existen puntos de vista encontrados acerca de la naturaleza jurídica de las *joint ventures*, desde las que las consideran un contrato, una sociedad o un consorcio, hasta las que hablan de cuentas en participación. En todo caso, es propio de la naturaleza de la *joint venture* su vinculación a una aventura particular en su duración, lo cual no debe entenderse necesariamente como duración breve en el tiempo.
6. En Venezuela y desde el punto de vista registral las *joint ventures* contractuales son catalogados como un consocio y las societarias como una sociedad más de las reguladas por el Código de Comercio. A pesar de que ordenamientos como el nuestro no hacen mayores distinciones, las sociedades *joint ventures* tienen matices particulares, aunque suelen constituirse como sociedades de capital, en algunos aspectos funcionan como sociedades de personas, para de esta forma asegurar el equilibrio entre los participantes.
7. Son documentos fundamentales en los casos de las *joint ventures* societarias el contrato base y el documento constitutivo-estatut-

- ario de la sociedad, que aunque son documentos independientes, están vinculados entre sí.
8. Entendiendo que en Venezuela las *joint ventures* societarias son conceptualizadas como una sociedad más, para su constitución deben cumplirse con los requisitos de fondo contenidos en la definición de sociedad prevista en el Código Civil.
 9. El contrato base, convenio de empresa conjunta o *joint venture agreement* constituye el punto de partida para la constitución de una *joint venture* en cualquiera de sus modalidades y las societarias no son la excepción. En el contrato base se prevén los derechos y las obligaciones de las partes, y en el caso de las *joint ventures* societarias, suele acordarse, entre otras cosas, la constitución de una nueva sociedad.
 10. Desde el punto de vista jurídico las *joint ventures* societarias implican un fraccionamiento forzoso, por un lado las normas que regulan el acuerdo de base y por el otro la *lex societatis*. Así como el contrato base y el documento constitutivo-estatutario tienen regímenes jurídicos distintos, la responsabilidad que dimana de su incumplimiento acarrea consecuencias jurídicas distintas en cada caso. En Venezuela, además, deberán tener en cuenta las normas que regulan la libre competencia, para de esta forma evitar incurrir en las prácticas prohibidas reguladas en las mencionadas normas.
 11. Las relaciones entre los *venturers* en una *joint venture* societaria no se limitan a los derechos y obligaciones previstos en el contrato base y el documento constitutivo-estatutario, sino que suelen extenderse a múltiples contratos, que aseguran la fluidez de la relación. Pese a que los *venturers* pueden estar vinculados por múltiples contratos, en el caso venezolano, el acta constitutiva y los estatutos sociales son los únicos documentos que dan nacimiento a la sociedad *joint venture*, previo cumplimiento de los requisitos registrales y de publicidad previstos en la ley.
 12. Resulta fundamental y es de estilo en materia de *joint venture* establecer cláusulas regulatorias de los conflictos que se pueden suscitar entre los participantes y entre la sociedad y los terceros. Pueden acordar la solución pacífica de controversias, la resolu-

ción a través de los órganos jurisdiccionales del Estado o el arbitraje, entre otros.

Fuentes

Bibliográficas

Arrubla Paucar, Jaime Alberto: *Contratos Mercantiles*, tomo II. Medellín, Biblioteca Jurídica Diké, 1997.

Barbosa Castaño, Adriana del Pilar: *Contratos de Asociación a Riesgo Compartido-Joint Venture*. Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, 2004.

Cabanellas de las Cuevas, Guillermo y Kelly, Julio Alberto: *Contratos de colaboración empresarial*. Agrupaciones de Colaboración, Uniones Transitorias de Empresas y Joint Venture. Buenos Aires. Editorial Heliasta, 1987.

Escorsa Castells, Pere y Valls Pasola, Jaume: *Tecnología e innovación en la empresa*. Barcelona, Ediciones de la Universidad Politécnica de Cataluña, 2003.

Esis Villarroel, Ivette S.: *Régimen jurídico del contrato de joint venture internacional en Venezuela*. Caracas, Universidad Central de Venezuela, Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas, Centro de Estudios de Postgrado, Tesis de Grado de Magister Scientiarum en Derecho Internacional Privado y Comparado, 2005.

Esplugues Mota, Carlos; Palao Moreno, Guillermo y otros: *Derecho del Comercio Internacional*. Valencia, Editorial Tirant Lo Blanch, 2003.

Fernández Rozas, José Carlos; Arenas García, Rafael; Miguel Asensio, Pedro Alberto de: *Derecho de los Negocios Internacionales*. Madrid, Iustel, 2007.

Fernández Rozas, Juan Carlos; Esplugues Mota, Carlos; Sánchez Lorenzo, Sixto Alfonso y otros: *Derecho del Comercio Internacional*. Madrid, Editorial Eurolex, 1996.

Fernández Sánchez, Esteban: *Cooperación entre empresas. Un enfoque basado en la teoría de recursos*. Oviedo, Universidad de Oviedo, 1996.

Fernández Sánchez, Esteban: *Estrategia de Innovación*. Madrid, Thomson Paraninfo, 2005.

Le Pera, Sergio: *Joint Venture y Sociedad, Acuerdos de Coparticipación Empresaria*. Buenos Aires, Editorial Astrea, 1992.

Marzorati, Oswaldo J.: *Alianzas Estratégicas y Joint Venture*, Buenos Aires, Editorial Astrea, 1996.

Morles Hernández, Alfredo: *Curso de Derecho Mercantil. Las Sociedades Mercantiles*. Caracas, Universidad Católica Andrés Bello, Tomo II, 2006.

Piantoni, Mario Alberto; Quaglia, Alfredo Gustavo: *Sociedades Civiles y Comerciales*. Buenos Aires, Editorial Astrea, 1977.

Rosa, Fernando Esteban de la: *La joint venture en el comercio internacional*. Granada, Editorial Comares, 1999.

Sierralta Ríos, Aníbal: *Joint Venture Internacional*. Lima. Pontificia Universidad Católica del Perú, 1997.

Véscovi, Enrique: *Teoría General del proceso*. Bogotá, Editorial Temis, 1984.

Villegas, Carlos Gilberto: *Tratado de las sociedades*. Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1995.

Hemerográficas

Marcos, Francisco: Jorge Miquel Rodríguez, La sociedad conjunta (joint venture corporation). *Revista de Derecho Mercantil*, N° 232. Madrid. Universidad Autónoma de Madrid, 1999.

Rodner S., James-Otis: Los convenios de empresa conjunta “joint venture” y la legislación venezolana. *Revista del Colegio de Abogados del Distrito Federal*, N°151/N°4. Caracas, Colegio de Abogados del Distrito Federal, 1993.

Pesci Feltri, Mario: Naturaleza Jurídica de los denominados “Consortios” y de su comportamiento ante la Ley del Impuesto sobre la Renta. Caracas, Universidad Central de Venezuela. *Revista de Derecho Público* N° 9, 1982

Travieso Evans, Arria, Rengel & Paz: *Venezuela Boletín Legal y Económico*, Caracas, Travieso Evans, Arria, Rengel & Paz, 2007.

Bottome Robert: Las Empresas Mixtas se Configuran. Caracas, *Venecología*, Vol. 23 No. 8 – Mayo de 2006

Vivas, Carlos Gabriel: El convenio de colaboración entre empresas o “Joint Venture” del derecho anglosajón. *Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas*, N° 90. Caracas. Universidad Central de Venezuela, 1993.

Páginas web

Alarcón Flores, Luis Alfredo: *Joint Venture*. Publicado en la página web: www.monografias.com

Horacio Erminy Imery, Horacio A. Erminy Felizola: *Efectos de la salida de Venezuela de la Comunidad Andina de Naciones*. Caracas, Noviembre de 2007. Publicado en la página web: www.epsa.com.ve/es/documentos/epsa3.pdf

León-Barandiarán Hart, José: *Consideraciones respecto al contrato de joint venture*. *Revista peruana de derecho de la empresa*, N° 39. Publicado en la página web: www.asesor.com.pe/teleley/contenlegal.php?idm=2380, Teleley, Portal Legal del Perú

Ley Modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre Arbitraje Comercial Internacional, aprobada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional el 21 de junio de 1985, art. 1. Publicado en la página web: www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/arbitration/ml-arb/ml-arb-s.pdf

Madrid Andrade, Mario de la: *La Joint Venture como Sociedad*. Publicado en la página web: www.bibliojuridica.org/libros/4/1943/8.pdf

Morles Hernández, Alfredo: *El retiro de Venezuela de la Comunidad Andina de Naciones y sus efectos en la legislación mercantil*. Publicado en la página web: www.acienpol.com/A-26.pdf

Pesci Feltri, Mario: *Naturaleza Jurídica de los denominados "consorcios" y de su comportamiento ante la Ley del Impuesto sobre la Renta*, p.4. Publicado en la página web: www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/.../rdpub_1982_9_67-70.pdf

Pauleau, Christine: *Incidencia del derecho en la creación y funcionamiento de las Joint Ventures. Análisis de la organización jurídica de las Joint Ventures en la unión europea, con especial referencia a España*. Barcelona, Universitat Pompeu Fabra, 2000. Publicado en la página web: www.tesisenxarxa.net

Rodner S., James-Otis: *Normas obligatorias en el derecho de sociedades venezolano. Los pactos entre accionistas*, p. 188. Reporte preparado siguiendo las preguntas que se presentaron por el reportador general, Sr. Diego Corapi de la Universidad La Sapienza de Roma, e incluidos en el correo electrónico de la "Académie Internationale de Droit Compare" de junio de 2001, Francia. Publicado en la página web: www.msinfo.info/default/acienpol/bases/biblio/texto/boletín/2002/BolAC PS_2002_68_139_179-206.pdf

www.cubaindustria.cu/Juridica/Ley%2077.htm

www.serfinco.com/glossary/default.asp?l=J, Serfinco Comisionistas de Bolsa

www.dolarpeso.com/diccionario_financiero/diccionario.php?file=j.html

www.sbif.cl/sbifweb/servlet/Glosario?indice=5.0&letra=J, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile

www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml, Biblioteca Virtual

www.finanzasdigital.com/servicios_glosario.php, Finanzas Digital

Legales

Acuerdo de Cartagena de fecha 26 de mayo de 1969

Claudia Curiel Leidenz: *Régimen de evaluación de las operaciones de concentración económica en Venezuela*, Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia, Resolución SPPLC/0030-95

Código Civil de Venezuela: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 2990 de fecha 26 de Julio de 1982.

Código de Comercio: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 475 de fecha 21 de diciembre de 1955.

Código Orgánico Tributario: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.305 de fecha 17 de octubre de 2001

Convención Interamericana sobre Conflictos de Leyes en Materia de Sociedades Mercantiles, Montevideo, República Oriental del Uruguay, 8 de mayo de 1979

Ley de Arbitraje Comercial: Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 36.430 de fecha 7 de abril de 1998

Ley de Impuesto sobre la Renta: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38.628 de fecha 16 de febrero de 2007

Ley de Mercado de Capitales: Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 36.565 de fecha 22 de Octubre de 1998

Ley de Reforma Parcial del Decreto N° 1510 con fuerza de Ley Orgánica de Hidrocarburos: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38443 de fecha 24 de mayo 2006

Ley Orgánica de Hidrocarburos: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37323 de fecha 13 de noviembre de 2001

Ley Orgánica de Hidrocarburos: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38.443 de fecha 24 de Mayo del 2006

Ley Orgánica de Hidrocarburos Gaseosos: Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 36.793 del 23 de septiembre de 1999

Ley Orgánica de la Administración Pública: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.305 de fecha 17 de octubre de 2001

Ley Orgánica de la Procuraduría General de la República: Gaceta Oficial Extraordinario de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.554 de fecha 13 de noviembre de 2001

Ley Orgánica que Reserva al Estado la Industria y el Comercio de los Hidrocarburos: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 1.769 de fecha 29 de agosto de 1975

Ley para Promover y Proteger el Ejercicio de la Libre Competencia: Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 34.880 de fecha 13 de enero de 1992

Ley 22903 de Sociedades Comerciales, Buenos Aires, Boletín Oficial, 15 de Septiembre de 1983

Reglamento con rango y fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.489 de fecha 22 de julio de 2002

Tratado de 28 de mayo de 1979 que crea el Tribunal de Justicia Andino. Aprobado en Venezuela mediante Ley publicada en Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 3.216 de fecha 7 de julio de 1983

Jurisprudenciales

Juzgado Tercero Superior del Trabajo de la Circunscripción Judicial del Estado Carabobo, N° EXP: GP02-R-2005-000693, 06-08-2009, (Adilberto Castillo y Luis Felipe Ojeda contra Consorcio Cima La Macagüita, C.A.) Publicado en la página web: www.tsj.gov.ve

Tribunal Supremo de Justicia. Sala Constitucional, Exp. N° 02-1187 de fecha 15 de mayo de 2003, Magistrado Ponente José Manuel Delgado Ocando, (recurso de nulidad interpuesto por Freddy J. Belisario y Fanny Brito de Belisario contra la disposición contenida en el artículo 70 del Decreto N° 126 con fuerza y rango de Ley que establece el Impuesto al Valor Agregado, publicado en Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 5.341 de fecha 5 de mayo de 1999). Publicado en la página web: www.tsj.gov.ve

Tribunal Supremo de Justicia, Sala Constitucional, Exp. N°:00-1438 de fecha 14 de febrero de 2001, Magistrado Ponente Antonio García García, (recurso de nulidad interpuesto por Fermín Toro Jiménez y Luis Brito García, contra los artículos 17, 22 y 23 del Decreto con rango y fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones, Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 5.390 de fecha 22 de octubre de 1999). Publicada en la página web: www.tsj.gov.ve

Tribunal Supremo de Justicia, Sala Constitucional, Exp. N° 08-0763 de fecha 17 de octubre de 2008, Magistrado Ponente Luisa Estella Morales Lamuño (recurso de interpretación de la norma contenida en el único aparte del artículo 258 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela). Publicado en la página web: www.tsj.gov.ve

Tribunal Supremo de Justicia, Sala Constitucional, Exp. N° 09-0573 de fecha 03 de noviembre de 2010, Magistrado Ponente Luisa Estella Morales Lamuño (recurso de revisión de la sentencia N° 687 de la Sala Político Administrativa del Tribunal Supremo de Justicia del 21 de mayo de 2009). Publicado en la página web: www.tsj.gov.ve

Testimoniales

Visita al Registro Mercantil Primero de la Circunscripción Judicial del Distrito Capital y Estado Miranda y Registro Mercantil Segundo de la Circunscripción Judicial del Distrito Capital y Estado Miranda realizada en fecha 14-10-2010.

Francisca Carrillo, Ex-jefe de Servicios del Registro Mercantil Primero de la Circunscripción Judicial del Distrito Capital y Estado Miranda. Entrevista, 14-10-2010.

Palabras en el acto
de presentación del libro
*300 años del inicio
de la enseñanza
del Derecho en Venezuela*¹

Carlos García Soto

1 Palabras en el acto de presentación del libro *300 años del inicio de la enseñanza del Derecho en Venezuela*, Casa de Estudio de la Historia de Venezuela, Caracas, 30 de noviembre de 2016.

Con la publicación de este libro colectivo sobre los *300 años del inicio de la enseñanza del Derecho en Venezuela*² damos por concluidas las diversas actividades realizadas para celebrar este importante acontecimiento.

Entre los años 2015 y 2016 se cumplen trescientos años del inicio de la enseñanza del Derecho en Venezuela. El 30 de agosto de 1715 comenzó a dictarse el primer curso formal de Derecho en nuestro país, y ya para abril del año siguiente había concluido. Comenzó así una larga tradición de profesores y alumnos en torno al arte de lo jurídico.

Afortunadamente contamos con el registro de quien fuera el primer profesor de Derecho en Venezuela, el Licenciado Antonio Álvarez de Abreu. Y para mayor fortuna nuestra, quienes han escrito trabajos para este libro han coincidido con el tercer centenario desde el momento en el que ese personaje comenzara el primer curso de Derecho en Venezuela.

Más allá de la celebración misma del tercer centenario, la reflexión sobre la enseñanza del Derecho no es un tema menor para el país. Es un riesgo que la inercia en la enseñanza del arte jurídico pueda llevar a una suerte de ausencia de reflexión sobre ese mismo proceso de enseñanza. En Venezuela no sólo deben pensarse y repensarse las soluciones que se dan a los problemas jurídicos. También cabe el cuestionamiento sobre los métodos para la enseñanza del Derecho.

Por ello, de alguna manera somos afortunados al celebrar los trescientos años de la enseñanza del Derecho, lo que nos obliga a recordar aquella labor iniciada por el Licenciado Antonio Álvarez de Abreu, como un punto de partida para el propio cuestionamiento sobre qué hacemos y para quiénes lo hacemos.

Los trabajos que forman este libro son las versiones escritas de las ponencias que fueron presentadas en un evento celebrado el 10 de

2 Academia Nacional de la Historia - Academia de Ciencias Políticas y Sociales - Universidad Monteávila - Editorial Jurídica Venezolana, Caracas, 2016.

noviembre de 2015 en el salón de sesiones de la Academia Nacional de la Historia, organizado por esa Academia Nacional de la Historia, la Academia de Ciencias Políticas y Sociales, la Universidad Monteávila y la Universidad Metropolitana. Aprovecho para agradecer el interés y tiempo que dedicaron para que el evento fuera realizado a los académicos de la Academia Nacional de la Historia Inés Quintero, Edgardo Mondolfi y Rogelio Pérez Perdomo. Igualmente, el Presidente de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales y Decano de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad Monteávila, profesor Eugenio Hernández-Bretón, como siempre, puso todo su empeño en la correcta realización del evento.

Los trabajos giran alrededor de una preocupación fundamental: ¿qué nos dice en la Venezuela de hoy este llamado de atención sobre la enseñanza del Derecho en Venezuela? El libro, si se quiere, puede ser visto como un toque de diana sobre la necesidad de detener a veces el camino, para replantearnos el oficio de la enseñanza del Derecho.

Para ello, luego de la breve semblanza que realizamos sobre el Licenciado Antonio Álvarez de Abreu, primer profesor de Derecho en Venezuela, el profesor José Ignacio Hernández analiza el lugar de la Academia de Derecho Público y Español en la enseñanza del Derecho en Venezuela. El profesor Guillermo Aveledo, por su parte, reflexiona sobre el lugar de Juan Germán Roscio en la construcción del Derecho revolucionario. El profesor Juan Garrido Rovira realiza un interesante análisis sobre las principales obras jurídicas venezolanas del siglo XIX. Los profesores Rogelio Pérez Perdomo y Laura Febres-Cordero hacen una valoración general sobre la enseñanza del Derecho en estos trescientos años en Venezuela. El profesor Humberto Njaim analiza desde una perspectiva más personal los últimos cincuenta años de la enseñanza del Derecho en Venezuela. El profesor Francisco Delgado realiza una valoración crítica sobre algunos aspectos de la ideología política que se ha impulsado desde el Estado en los últimos años y su impacto en la enseñanza del Derecho. Finalmente, el profesor Eugenio Hernández-Bretón concluye el libro con una valoración crítica sobre la enseñanza del Derecho en la actualidad en Venezuela.

No es poco, sin duda, lo que se juega el país en las aulas de las Facultades jurídicas: allí deben formarse buena parte de los arquitectos de la reconstrucción institucional de Venezuela. Ojalá en algo contribuya a ello esta publicación.

La responsabilidad del profesor de Derecho

Eugenio Hernández-Bretón

-
- 1 Palabras del profesor Eugenio Hernández-Bretón en el acto de presentación del libro *300 años del inicio de la enseñanza del Derecho en Venezuela*, AA.VV., realizado en la Casa de Estudio de la Historia de Venezuela, Caracas, 30 de noviembre de 2016.

Me siento un poco responsable de la crisis institucional del país. Los profesores de Derecho somos muy responsables de la situación actual del país.

Muchas veces estoy poco o nada seguro del papel que juega el Derecho en nuestra sociedad. Eso me inquieta, pues –contando por años la cantidad de cursos de Derecho que he dictado en Caracas– he dedicado unos 50 años a la enseñanza del Derecho en Venezuela. Es decir, casi tantos como los que he vivido hasta ahora.

Entre nosotros, a veces creo que el Derecho solo cumple un papel decorativo, casi como el papel que cumple el Tribunal Supremo de Justicia, que en las palabras de Cabrujas renunció a la Justicia. Eso me preocupa, no se qué significa el Derecho para los venezolanos. Pero de lo que si estoy convencido es de la función civilizadora que puede desempeñar un profesor de Derecho.

La obra que hoy se ha presentado a los interesados, es el fruto del empeño de unos pocos profesores de Derecho y de estudiosos de la Historia patria, que no nos permitimos dejar pasar esta fecha trisecular; quisimos dejar testimonio de recuerdo a quienes nos han precedido en estas tareas de enseñar a nuestros alumnos a descubrir el mundo del Derecho y de la Justicia, que no es sino parte de una lenta e infinita tarea de construcción cívica y civilizadora de un país para los que nos sigan. Pero a la misma vez quisimos dejar huella de una valoración del estado de los estudios de Derecho en nuestro país. Por eso la estructura de la obra y la división de las conferencias en dos grandes partes. Espero que este testimonio contribuya a orientar o reorientar los estudios del Derecho en nuestro país.

La esperanza de un país ordenado, respetuoso de las instituciones y respetuoso de las leyes parece ya perderse ante tanto desaliento animado por unas ansias incesantes de demoler todo lo que suponga respeto al imperio de la ley. Pero ante tanto desaliento surge la fuerza vivificante de una juventud que con más fuerza tiene un más marcado sentido de lo justo y de lo correcto.

Hasta donde llegan mis conocimientos esta es la primera vez que se conmemora el esfuerzo fundacional de unos hombres por enseñar Derecho en Venezuela. El centenario de esa fecha nos encontró a los venezolanos en plena Guerra de Independencia y el bicentenario de esa fecha paso a gachas, tal vez porque otra guerra, esta vez la Primera Guerra Mundial, nos tenía ocupado con otras cosas. Pero hoy trescientos años después, en medio de la mayor debacle institucional y del sistema jurídico jamás experimentados en Venezuela, los venezolanos con sentido de responsabilidad moral asumimos el reto de dejar constancia del momento y de su importancia histórica, de la necesidad de volver al cauce del respeto a la libertad y a la integridad física y moral de los ciudadanos.

No pocas veces siento que entre nosotros se va haciendo realidad el consejo de ese ignorante hombre, de nombre *Dick*, el carnicero, personaje de *Shakespeare* en la obra dramática "*La Segunda Parte del rey Henrique Sexto*" (Acto Cuarto, Escena II), cuando dice que lo primero que hay que hacer al asumir el poder es "matar a todos los abogados". No se por qué, pero me parece que vamos quedando menos, sobre todo cuando veo la frustración de la juventud y su escepticismo ante el Derecho y las instituciones del Estado.

Pero hoy más que nunca se hacen necesarios los abogados, corrijo: los mejores abogados son los que son necesarios; los que sepan darle al Derecho su justo lugar, que ayuden a recomponer los daños causados por los desaciertos de las equivocadas decisiones y permitan una mejor y más segura convivencia entre las gentes llamadas naturalmente a ser diferentes, a ser lo que cada una de ellas quiera y pueda ser. Por eso es que ahora más que nunca antes en Venezuela hacen falta los abogados capaces de decirle NO a los poderosos, que le digan NO a los que detentan el Poder Público y la fuerza pública, que le digan NO al poder económico, cada vez que uno de esos poderosos atente contra el Estado de Derecho e irrespete las leyes de la convivencia social. En esta tarea los profesores de Derecho tenemos una gigantesca responsabilidad para con el país.

Por esta oportunidad de contribuir en esta tarea cívica, una vez más le expreso las gracias a quienes han apoyado esta conmemoración

y esta publicación: La Academia Nacional de la Historia, en especial a su Directora doña Inés Quintero y a don Edgardo Mondolfi, secretario de esa Corporación; a la Universidad Monteávila, en especial a su actual rector Dr. Francisco Febres Cordero y a su antiguo rector Dr. Joaquín Rodríguez Alonso, quienes animaron esta conmemoración y la participación de la UMA; a las demás autoridades de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la UMA, en particular a su antiguo Director Dr. Carlos García Soto, porque de una conversación hace dos años surgió la idea de recordar el inicio de la labor heroica del licenciado Álvarez de Abreu y del obispo fray Francisco del Rincón, y desde allí hasta hoy nos embarcamos en este proyecto. A la UNIMET por apoyar el evento. A la Casa de la Historia y a la Fundación Empresas Polar, por facilitarnos este ambiente tan caraqueño y tan agradable para realizar la presentación del libro. Gracias a la Editorial Jurídica Venezolana que recibió este libro en su serie de publicaciones. Gracias también a la Academia de Ciencias Políticas y Sociales por su compromiso con el país, gracias a su personal por su constante apoyo. Y, por supuesto, las muchas gracias a todos los colaboradores autores de las ponencias presentadas: profesores Rogelio Pérez Perdomo, Laura Febres Cordero, Guillermo Tell Aveledo y Humberto Njaim de la UNIMET, a los profesores Francisco Delgado y José Ignacio Hernández de la UCV y a los profesores Juan Garrido Rovira y Carlos García Soto de la UMA.

La lucha por el Derecho es eterna e incesante. No permite desfallecer. Recordemos la frase en la glosa al Digesto: *Jus non favet votis delictorum* ó en nuestra hermosa lengua castellana, el Derecho no privilegia a los débiles (*Dig. 8. 1, 8*).

**Reseña bibliográfica
sobre el libro
“Derecho comparado
para abogados
anglo- e hispanoparlantes.
Culturas jurídicas,
términos jurídicos
y prácticas jurídicas”**

María Gabriela Sarmiento

Sumario

- I. Las autoras
- II. Estilo de escritura
- III. Uso de fuentes
- IV. Propósito del libro
- V. Formato del libro
- VI. Contenido del libro
- VII. Conclusiones

Reseña bibliográfica sobre el libro “Derecho comparado para abogados anglo-
e hispanoparlantes. Culturas jurídicas, términos jurídicos y prácticas jurídicas”

La siguiente, es una reseña y crítica literaria llevada a cabo por María
Gabriela Sarmiento de la obra:

STRONG, S.I.; FACH GOMEZ, Katia
y CARBALLO PIÑEIRO, Laura.
“COMPARATIVE LAW FOR SPANISH-ENGLISH
SPEAKING LAWYERS. Legal Cultures, Legal Terms
and Legal Practices / DERECHO COMPARADO PARA
ABOGADOS ANGLO- E HISPANOPARLANTES.
Culturas jurídicas, términos jurídicos y prácticas jurídicas”
Edward Elgar Publishing, 2016.
720 pp. - £175.00 (UK/RoW), \$280.00 (N/S America)
ISBN: 978-1-84980-786-9 (Hardback)².

El libro, completamente bilingüe inglés-español, está disponible en
formato electrónico en Elgaronline y en formato impreso caratula dura.

2 DOI: <http://dx.doi.org/10.4337/9781849807876> (Fecha consulta 27/03/2017).

I. Las autoras

Las autoras del libro “*Comparative Law for Spanish-English Speaking Lawyers Legal Cultures, Legal Terms and Legal Practices*” “Derecho comparado para abogados anglo- e hispanoparlantes. Culturas jurídicas, términos jurídicos y prácticas jurídicas” (en lo sucesivo y, a los efectos de la presente reseña, el libro será identificado únicamente con su título en español) son tres profesoras universitarias de derecho que ejercen y trabajan en diferentes jurisdicciones y tienen igualmente en común su especialidad en derecho internacional privado.

Stacie I. STRONG, Doctora en Derecho y Profesora de derecho Manley O Hudson, *University of Missouri*, Escuela de Derecho, Estados Unidos de Norteamérica. Es especialista en derecho internacional público y privado, derecho comparado y jurisprudencia. Sus trabajos de investigación disponibles en por lo menos cinco idiomas, incluido el español, han sido ampliamente citados tanto por tribunales de jurisdicción norteamericana como por tribunales arbitrales internacionales. Ha sido profesora en seis universidades en Colombia, E.E.U.U., Inglaterra y Suiza. Antes de dedicarse a la docencia, trabajó en importantes bufetes de abogados en E.E.U.U. e Inglaterra. Además de su destacada carrera profesional y docente, Strong completó un master en escritura profesional y un grado en literatura inglesa, ambos en universidades californianas. Strong se encuentra habilitada para ejercer en los tribunales federales y estatales de tres Estados norteamericanos, así como ante su respectivo Tribunal Supremo de Justicia. También puede ella ejercer como *solicitor* en Inglaterra y Gales. Del prefacio del libro se desprende que Strong fue responsable de todas las partes del trabajo en inglés.

Katia FACH GÓMEZ, Profesora de derecho, Universidad de Zaragoza, España, especializada en derecho internacional privado, arbitraje internacional y derecho ambiental. Sus trabajos han sido publicados en diversas revistas de prestigio internacional en tres idiomas. Ha sido profesora en universidades europeas, norteamericanas y latinoamericanas. Se encuentra habilitada para ejercer en España y ha participado en litigios y arbitrajes internacionales tanto en Norteamérica como en

Europa. Fach Gómez ha colaborado en múltiples ocasiones con la Comisión Europea, ha trabajado en calidad de experta externa con agencias de investigación extranjeras y en comisión de servicios como experta nacional legal. Según el prefacio del libro, Fach fue responsable de todas las partes en español junto a Carballo y, en especial, se ocupó de la jurisdicción mexicana.

Laura CARBALLO PIÑEIRO, Profesora de derecho, Universidad de Santiago de Compostela, España, especialista en derecho internacional privado, derecho procesal civil internacional y derecho concursal internacional. Su investigación ha sido publicada en por lo menos cuatro idiomas. Es miembro activo del grupo de investigación *Conflictu Legum*. Ha sido profesora en universidades europeas, norteamericanas y latinoamericanas, incluida la Universidad Central de Venezuela. Carballo ha trabajado como magistrada suplente en España. Funge actualmente como Directora de Estudios para el 2017 en la Academia Internacional de la Haya. Carballo fue responsable de todas las partes en español de la obra junto a Fach, y, en especial, de la jurisdicción española, según el prefacio del libro.

Las tres autoras recibieron el premio 2017 *Global Legal Skills* en la categoría Libros excepcionales que promueven la enseñanza de habilidades legales globales, incluyendo nuevos libros de casos y textos para abogados y estudiantes de derecho. El premio fue anunciado en la Facultad Libre de Derecho de Monterrey en México durante la 12^o Conferencia del *Global Legal Skills* el día 16 de marzo de 2017³.

II. Estilo de escritura

Fluido, consistente, lógico, de fácil lectura y comprensión.

En las partes bilingües como, por ejemplo, en los Resúmenes Bilingües, sería de utilidad señalar o identificar cuándo empieza la redac-

3 Página web del *Global Legal Skills* <http://glsc.jmls.edu/2017/gls-awards/> (Fecha consulta 27/03/2017). En español: Premio de Habilidades Jurídicas Globales.

ción en español. Los idiomas podrían estar diferenciados por colores, por ejemplo, negro el inglés y azul marino el español o viceversa. No obstante, la falta de distinción entre idiomas, la misma no impide una fluida y amena lectura del texto de los resúmenes bilingües.

III. Uso de fuentes

El material del libro *“Derecho comparado para abogados anglo- e hispanoparlantes. Culturas jurídicas, términos jurídicos y prácticas jurídicas”* es abundante y variado, contiene casos prácticos, doctrina, documentos modelos, ejemplos sobre como redactar determinados documentos, una Tabla de Jurisprudencia australiana, inglesa, de la Corte Europea de Derechos Humanos, de la Unión Europea, mexicana, española y norteamericana; y, por último, una Tabla de Legislación nacional que comprende la argentina, australiana, canadiense, colombiana, inglesa (del Reino Unido), de la Unión Europea, irlandesa, mexicana, nueva zelanda, puertorriqueña, española, norteamericana, venezolana e internacional, la cual comprende tratados, convenciones, acuerdos y convenios internacionales, entre otros. Hay muchos enlaces a Internet consultados antes de diciembre 2016, revisados y actualizados en los pies de página de la presente reseña.

IV. Propósito del libro

En el Prólogo de la obra *“Derecho comparado para abogados anglo- e hispanoparlantes. Culturas jurídicas, términos jurídicos y prácticas jurídicas”* suscrito por Diego P. Fernández, éste último menciona que el trabajo de las autoras está dirigido a toda persona vinculada con el derecho que sea bilingüe en los idiomas inglés y español, y, en particular, quienes estudian o estudiaron dentro de un sistema anglófono o hispanófono.

En el Prefacio de la obra, las autoras mencionaron tres cosas que llamaron mi particular atención. La primera: los abogados que aspiren a trabajar fuera de su propia jurisdicción deben aprender a contextualizar su entendimiento de los términos legales extranjeros y prácticas si desean evitar cometer serios errores. La segunda: las autoras han bus-

cado fomentar el derecho comparado y su comprensión a través de la barrera idiomáticas en inglés y español y facilitar relaciones personales y profesionales internacionales. La tercera: existe una máxima que reza que los escritores escriben los libros que ellos mismos desean leer y que dicha máxima se aplica a su caso concreto, pues ellas al comenzar a trabajar cruzando fronteras geográficas y lingüísticas, se vieron relativamente obstaculizadas por los escasos y limitantes herramientas y recursos idiomáticos y de derecho comparado que permitieran realmente saber cuándo y como un término legal determinado debía ser empleado en una jurisdicción extranjera.

En lo personal considero ésta obra representa una valiosa herramienta que hubiese facilitado infinitamente la ejecución diaria de mis actividades cuando comencé a trabajar para un organismo internacional en Ginebra, Suiza con 28 años y un post-grado en derecho de los negocios internacionales en Francia y, si, en francés. Este idioma, a pesar de ser uno de los idiomas oficiales de la Organización de Naciones Unidas (ONU), para cuyas agencias especializadas tuve ocasión de trabajar, no prima sobre el dominante inglés. Aunado a lo anterior, culminé esos estudios de especialización antes del milenio y, el acceso a internet, se había en mayor o menor medida masificado hacía tan sólo dos o tres años, y lamentablemente, en Francia todavía funcionaba el Minitel⁴, por lo que no tuve mucho contacto con otros idiomas, con la excepción de las clases sobre derecho anglo-americano.

La editorial del libro Edward Edgar Publishing⁵ expresó que la obra “*Derecho comparado para abogados anglo- e hispanoparlantes. Culturas jurídicas, términos jurídicos y prácticas jurídicas*” escrita en ambos idiomas, inglés y español, persigue potenciar las habilidades lingüísticas y los conocimientos de derecho comparado de sus lectores. Con este propósito, términos y conceptos jurídicos esenciales son explicados mediante un análisis riguroso y transversal de jurisdicciones hispano- y angloparlan-

4 <https://es.wikipedia.org/wiki/Minitel> (Fecha consulta 14/01/2017).

5 <http://www.e-elgar.com/shop/comparative-law-for-spanish-english-lawyers> (Fecha consulta 13/01/2017).

tes. El libro pretende con ello, que abogados, estudiantes de derecho y traductores puedan trabajar en una segunda lengua con solvencia y consciencia de las diferencias jurídicas y culturales que afectan las relaciones entre abogados y clientes extranjeros.

En el Blog IntLawGrrls⁶, las autoras comentan que la obra “*Derecho comparado para abogados anglo- e hispanoparlantes. Culturas jurídicas, términos jurídicos y prácticas jurídicas*” es una recopilación fruto de las experiencias y características más relevantes de sus respectivas trayectorias profesionales y académicas, prestando particular atención al ejercicio internacional de la abogacía que desarrollaron, indistintamente, en español e inglés; así como de su estrecha colaboración con comunidades jurídicas latinoamericanas, europeas y estadounidenses. Las autoras, profesoras de derecho, se fijaron como objetivo, crear una herramienta, que permitiera alcanzar fluidez jurídica, tanto a los estudiantes de derecho como a los abogados, de habla inglesa y española, que trabajen con clientela internacional o en territorios ubicados más allá de sus propias fronteras.

El Blog de la red de profesores de derecho lawprofessors.typepad.com⁷ da a conocer la nueva publicación del libro objeto de la presente revisión, “*Derecho comparado para abogados anglo- e hispanoparlantes. Culturas jurídicas, términos jurídicos y prácticas jurídicas*”, refiriéndose a la obra como un libro para ayudar a los abogados bilingües en inglés y español a desarrollar una mejor fluidez legal. Según el blog, retomando lo dicho por la autora Strong, el libro está dirigido a abogados, estudiantes de derecho y profesores de derecho bilingües en español e inglés.

Dicho esto, pasemos a conocer la estructura del libro y su tabla de contenidos, teniendo presente que él mismo es producto de un complejo

6 <https://ilg2.org/2016/12/12/nuevo-libro-para-abogados-hispano-y-anglo-parlantesnew-book-for-lawyers-who-speak-both-spanish-and-english/> (Fecha consulta 13/01/2017).

7 http://lawprofessors.typepad.com/legal_skills/2016/12/a-new-book-for-spanish-speaking-bilingual-lawyers.html (Fecha consulta 13/01/2017).

análisis lingüístico inglés-español y de derecho comparado entre los foros anglo- e hispano-americano.

V. Formato del libro

Del Índice del libro “*Derecho comparado para abogados anglo- e hispanoparlantes. Culturas jurídicas, términos jurídicos y prácticas jurídicas*” se desprende que la obra se encuentra estructurada en seis secciones completamente bilingües. La **primera (I) sección** está compuesta por la introducción a la obra; la **segunda (II) sección** se centra en fuentes del derecho; la **tercera (III) sección** trata áreas jurídicas específicas; la **cuarta (IV) sección** versa sobre cuestiones de la práctica jurídica; la **quinta (V) sección** contiene ejercicios y otros desarrollos y la **sexta (VI)** y última **sección** está integrada por las Contestaciones a las autoevaluaciones.

Antes de pasar a revisar en detalle el contenido de las seis secciones antes citadas, cabe destacar, que la parte del libro redactada en inglés está dirigida a lectores que ejercen o ejercerán el derecho en jurisdicciones anglo-americanas y para quienes el inglés es un idioma extranjero. Lo opuesto aplica por analogía a la parte en español del libro dirigida a lectores, para quienes el español es su segundo idioma y ejercen o ejercerán el derecho en jurisdicciones hispanoparlantes.

La **Sección I** comprende dos capítulos, 1 y 2.

El **Capítulo 1** contiene tres Partes, la **Parte I**, en inglés, es la introducción a la obra y describe su estructura. Esta introducción puede ser leída tanto por lectores que ejercen en jurisdicciones anglo-americanas como en las hispanoparlantes y de forma independiente, de su segundo idioma. La **Parte II** contiene un Resumen bilingüe y la **Parte III** comprende la introducción y estructura de la obra en español.

Este Capítulo 1, según las autoras, “...describe la importancia del idioma y la cultura en el derecho y su práctica y a su vez, proporciona información

sobre la estructura y el contenido del libro...” reseñado, y “...analiza la realidad de la globalización...” (p. 58)

El **Capítulo 2** versa sobre las Culturas jurídicas, empresariales y sociales y se encuentra subdividido en tres partes. La **Parte I** versa sobre las Culturas jurídicas, empresariales y sociales en inglés y se encuentra a su vez subdividida en tres partes tituladas: (I) Cuestiones culturales generales; (II) Formación jurídica y ejercicio de la profesión legal⁸ y (III) Ética y Secreto profesionales⁹. La **Parte II** contienen un Resumen bilingüe y la **Parte III** aborda en español los temas de la Parte I del presente capítulo.

Conforme a lo comentado por las mismas autoras, este Capítulo 2 analiza como las culturas legales, empresariales y sociales en los países hispanoparlantes se diferencian de las de los países angloparlantes, y describe diversas cuestiones relacionadas con la abogacía, aborda la diferencia entre culturas monocrónicas y policrónicas, analiza la estructura

8 Me pareció interesante leer en esta parte de la obra que la adecuada formación académica universitaria comprende clínicas jurídicas, práctica legal, *moot courts*, entre otros métodos de estudio y que las universidades mexicanas y españolas deben adaptarse o se han visto forzadas a adaptarse poco a poco al método socrástico típicamente angloamericanos (p 79). Durante mis estudios en la UCV de durante la primera mitad de la década de los 90, completé tres años de prácticas jurídicas en diferentes ramas y áreas del derecho, participé en una clínica jurídica asistiendo a mujeres privadas de libertad en el Instituto Nacional de Orientación Femenina (INOF), como parte de un seminario de derechos humanos y mis compañeros participaron en las competencias americanas u organizadas por la ONU de *moot courts* junto a la Dra. E. ELJURY. Además de lo anterior, estudiaba en turno vespertino y trabajaba en tribunales o bufetes 20 horas por semana. La universidad pública venezolana iba por buen camino, con poco financiamiento e interés por parte del Estado, pero, estaba bien encaminada. El denso programa de la especialización francesa, no permitía trabajar, pero exigía completar unas pasantías de dos meses en algún bufete francés y defender un informe sobre el trabajo desarrollado durante la pasantía, trabajar en grupo en la redacción de un contrato internacional *Built, Operate, Transfer (BOT)*, organizar un coloquio empresarial sobre el EURO, entre otros.

9 La nota final # 47 de este capítulo 2, referida al Código de Ética Profesional Barra Mexicana, Colegio de Abogados AC esta desactualizado, pero bastará con “*googlear*” el título para encontrar el texto íntegro del Código.

de la profesión legal y concluye con una breve discusión sobre ética profesional. (pp. 75-76)

De acuerdo a Gary Born, esta sección del libro suministra la información necesaria al lector sobre elementos de orden socio-cultural, legal y de negocios de las jurisdicciones inglesa e hispanoparlante. De esta manera, las autoras persiguen minimizar los errores resultantes de la diversidad cultural y diferencias lingüísticas de ambos mundos jurídicos. Las mismas autoras, al describir el contenido de esta sección, mencionan que la misma ofrece al lector información básica sobre las culturas jurídicas, empresariales y sociales de las jurisdicciones analizadas.

La **Sección II** sobre fuentes del derecho contiene cuatro capítulos, del 3 al 6.

El **Capítulo 3**, subdividido en tres partes, versa en su **Parte I** sobre los Principios básicos de derecho comparado en inglés, aparece a su vez subdividido en cuatro partes: (I) una introducción, (II) conceptos clave de derecho comparado, (III) El desarrollo de las tradiciones de *Common Law* y de *Civil Law* e (IV) Implicaciones prácticas para el análisis de derecho comparado. En su **Parte II** contiene un Resumen bilingüe y en su **Parte III** establece en español los Principios básicos de derecho comparado, bajo la misma estructura de la parte I del presente capítulo.

De acuerdo a lo comentado por las autoras, el Capítulo 3 describe algunas diferencias fundamentales entre las grandes tradiciones jurídicas del *Common Law* originada en la Inglaterra medieval y seguida por la mayoría de los países de habla inglesa y el sistema de derecho civil basado en el derecho romano y base de la mayoría de las jurisdicciones de habla hispana. (p. 113)

El **Capítulo 4** sobre Legislación se presenta en tres partes. La **Parte I** sobre Legislación se subdivide a su vez en ocho partes, en inglés: (I) Introducción, (II) Tipos y niveles de autoridad legislativa en jurisdicciones angloparlantes; (III) El rol de la legislación en jurisdicciones angloparlantes; (IV) Áreas de actividad legislativa; (V) Interpretación

legislativa en jurisdicciones angloparlantes; (VI) La interacción entre tratados internacionales y derecho nacional en las jurisdicciones angloparlantes; (VII) Extractos y (VIII) Autoevaluación. La **Parte II** contiene un Resumen bilingüe y la **Parte III**, en español, se encuentra estructurada en ocho puntos: (I) Introducción, (II) Tipos y niveles de autoridad legislativa, (III) El orden de la legislación en el sistema de fuentes del derecho de las jurisdicciones hispanoparlantes, (IV) La multiplicación de centros productores de normas jurídicas, (V) Interpretación legislativa en países hispanoparlantes, (VI) La interacción entre tratados internacionales y derecho nacional en las jurisdicciones hispanoparlantes, (VII) Extractos y (VIII) Autoevaluación.

Según comentan las autoras, este Capítulo 4 versa en líneas generales sobre “...temas relacionados con el proceso legislativo, incluyendo la función y la clasificación de las leyes en diversas jurisdicciones, así como las reglas de interpretación legislativa.” (p. 161)

El **Capítulo 5** sobre Decisiones de la judicatura y otros tribunales¹⁰, también se encuentra estructurado en tres partes. La **Parte I**, en inglés, cuenta con ocho puntos: (I) Introducción; (II) La estructura judicial en las jurisdicciones angloparlantes; (III) El proceso jurisdiccional en jurisdicciones angloparlantes; (IV) El rol de las decisiones judiciales en los sistemas constitucionales y legales de jurisdicciones angloparlantes; (V) Jurisprudencia en jurisdicciones angloparlantes (VI) El método de interpretación de las decisiones judiciales en las jurisdicciones angloparlantes; (VII) Extractos y (VIII) Autoevaluación. La **Parte II** contiene el Resumen bilingüe y la **Parte III**, en español, aparece subdividida en siete puntos: (I) Introducción; (II) La estructura judicial; (III) El proceso jurisdiccional; (IV) El rol de las decisiones judiciales en los sistemas constitucionales y legales de los países hispanoparlantes; (V) El método de interpretación de las decisiones judiciales en las jurisdicciones hispanoparlantes; (VII) Extractos y (VIII) Autoevaluación.

10 El hyperlink de la nota final # 32 del libro electrónico tiene un error. Reemplazar <http://supre-mecourt.uk> por <http://supremecourt.ck> (Consultado en fecha 16/01/2017). No pude acceder al enlace de las notas finales # 114 y #138 el día 16/01/2017.

Según las autoras, el Capítulo 5 “...analiza el papel que juegan las decisiones judiciales en varias jurisdicciones y describe tanto numerosas cuestiones de organización del sistema judicial (jerarquías judiciales e importancia de diferentes tipos de normas jurídicas) como alguna de derecho sustantivo (interpretación y aplicación de decisiones judiciales).” (p. 233)

El **Capítulo 6** sobre Doctrina se encuentra estructurado en tres partes. La **Parte I** está compuesta de cinco puntos en inglés: (I) Introducción; (II) El rol de los comentarios de los investigadores en jurisdicciones angloparlantes; (III) Como localizar, interpretar y aplicar trabajos de investigación en sistemas jurídicos angloparlantes; (IV) Extractos y (V) Autoevaluación. La **Parte II** contiene el Resumen bilingüe y la **Parte III**, subdividida en cinco puntos en español, comprende: (I) Introducción; (II) El papel de la doctrina como fuente de derecho en los sistemas jurídicos hispanoparlantes; (III) Como localizar, interpretar y aplicar textos doctrinales en sistemas jurídicos hispanoparlantes; (IV) Extractos y (V) Autoevaluación.

Este Capítulo 6, de acuerdo a las mismas autoras, analiza el papel que desempeñan las obras doctrinales en los sistemas legales, y analiza cómo éstas son empleadas e interpretadas por los tribunales y los profesionales del derecho. (p. 289)

Siguiendo los lineamientos del prefacio suscrito por Born, la Sección II del libro identifica, interpreta y analiza las fuentes de derecho de los sistemas de derecho civil de las jurisdicciones hispanoparlantes y de *Common Law* de las jurisdicciones de habla inglesa. Las autoras persiguen así, suministrar herramientas al lector para trabajar en uno y otro sistema de derecho sin caer en error.

Las autoras explican que esta sección II “aborda reglas jurídicas fundamentales referidas a la identificación, uso e interpretación de las fuentes del derecho más relevantes.” Y que los seis capítulos que la componen “recogen extractos de documentos jurídicos reales referidos a las distintas fuentes de autoridad y permiten mostrar cómo hay que leer, usar e interpretar estos distintos tipos de materiales en cada tradición jurídica, y asimismo muestran las diferen-

encias que existen entre cada familia jurídico-lingüística como dentro de ellas.” Comentan igualmente que “cada capítulo incluye unos ejercicios de autoevaluación para evaluar y reforzar el progreso jurídico-lingüístico del lector.” (p. 63 del libro reseñado). Las autoras exponen igualmente que los capítulos 2 al 6 “ofrecen bases sólidas para entender cómo y por qué la ley y la práctica difieren al cruzar las fronteras nacionales y lingüísticas.” (p. 364)

La **Sección III** contiene dos capítulos, el 7 y el 8.

El **Capítulo 7** sobre Derecho sustantivo¹¹ y **Capítulo 8** sobre Derecho procesal. El primero de los capítulos se encuentra estructurado en tres partes. La **Parte I**, en inglés, contiene siete puntos: (I) Introducción; (II) Derecho constitucional; (III) Derecho de obligaciones y contratos; (IV) Derecho penal; (V) Derecho de extranjería; (VI) Derecho societario y de la competencia y (VII) Derecho internacional Público. La **Parte II** presenta el Resumen bilingüe. La **Parte III**, en español, aparece subdividida en los mismos siete puntos de la Parte I del presente capítulo.

Este Capítulo 7 contiene un análisis sumario de derecho sustantivo en varias materias que pueden ser de especial interés para los abogados que trabaja en más de una lengua: derecho constitucional; derecho de obligaciones y contratos derecho penal; derecho de extranjería; derecho societario y de la competencia; y derecho internacional público. (p. 364).

11 No logré acceder el día 16/01/2017 al enlace de las notas finales de la Unión Europea: # 29, # 125, # 126, # 127, # 157, # 158, # 185, # 284, # 319. La Unión Europea debe presumiblemente haber cambiado la estructura de su URL entre el momento en el que tuvo lugar la investigación y la presente fecha. Bastará con hacer una breve investigación en cualquier motor de búsqueda en internet, para obtener la información faltante. Tampoco logré acceder a las notas finales # 336 sobre los extranjeros en México y # 353 sobre la nueva Legislación migratoria mexicana. Un informe sobre los Extranjeros residentes en México emitido por el Centro de Estudios Migratorios del Instituto Nacional de Migración en el 2012 está publicado en: http://www.segob.gob.mx/work/models/SEGOB/CEM/PDF/Estadisticas/Poblacion_Extranjera/ExtranjerosResMex.pdf. El texto de la Ley de Migración mexicana en su última reforma publicada en abril de 2016 está disponible en: <http://sre.gob.mx/component/phocadownload/category/2-marco-normativo?download=294:ley-de-migracion-dof-25-05-11> (Consulta dos ambos enlaces el 17/01/2017).

El **Capítulo 8**¹² se encuentra estructurado en tres partes. La **Parte I**, en inglés, está dividida en cinco puntos: (I) Introducción; (II) Derecho procesal en disputas de derecho civil, incluidas las reglas probatorias; (III) Derecho procesal en disputas de derecho penal, incluidas las reglas probatorias; (IV) Reglas de procedimiento y prueba en arbitraje comercial internacional y de inversiones. La **Parte II** contiene el Resumen bilingüe y la **Parte III**, en español, dividida en cuatro puntos, comprende: (I) Introducción, (II) Derecho procesal civil, incluidas las reglas probatorias, (III) Derecho procesal penal, incluidas las reglas probatorias y (IV) Reglas de procedimiento y prueba en arbitraje comercial internacional y de inversiones.

Este Capítulo 8 en palabras de las autoras aborda “*varios tipos de cuestiones procesales, de derecho procesal civil, penal y arbitral, y presta particular atención a las reglas probatorias.*” (p. 449)

La Sección III de la obra, nos comenta Born, está centrada en temas específicos de derecho sustantivo y de derecho procesal. Las autoras nos comentan que esta sección aborda numerosas cuestiones escogidas por su relevancia práctica.

En la parte in fine de cada uno de los primeros ocho capítulos contenidos en las Secciones I, II y III, podemos apreciar un breve resumen,

12 No pude acceder al enlace de la nota final # 332 el 17/01/2017, sin embargo, el Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados está disponible en: <https://icsid.worldbank.org/en/Documents/icsiddocs//ICSID%20Convention%20Spanish.pdf>

El correcto enlace de la nota final # 169 sobre ICSID Arbitration Rules es: <http://internationalarbitrationlaw.com/about-arbitration/international-arbitration-rules/icsid-arbitration-rules/> y el de la nota final # 322 sobre las Reglas de Arbitraje del CIADI es: <https://icsid.worldbank.org/sp/Pages/icsiddocs/ICSID-Convention-Arbitration-Rules.aspx>. El correcto enlace de la nota final # 325 es: http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/arbitration/1985Model_arbitration.html. El hyperlink de la nota final # 171 de la versión electrónica del libro debe ser corregido, eliminando un signo menos “-” entre la “i” y la “a” de la palabra “materi-als”, así: http://www.ibanet.org/Publications/publications_IBA_guides_and_free_materials.aspx. (Los cinco enlaces citados fueron consultados el 17/01/2017).

en inglés y español, de las cuestiones más relevantes que en cada uno de ellos se ha expuesto. (p. 62)

La **Sección IV** se encuentra compuesta por tres capítulos, que van del 9 al 11.

El **Capítulo 9**¹³ está integrado por Escritos dirigidos a tribunales de justicia, arbitrales y otras instituciones. El mismo está compuesto de dos partes. La **Parte I**, en inglés, contiene seis subcapítulos: (I) Introducción, (II) Condiciones para presentar demanda; (III) Tipos concretos de escritos judiciales, arbitrales y otros; (IV) La conducta del abogado en relación con los escritos judiciales, arbitrales y de otro tipo; (V) Documento Modelo y (VI) Autoevaluación. La **Parte II**, en español, contiene la misma estructura planteada en la Parte I del presente capítulo.

En este Capítulo 9 se identifican una serie de formalismos que han de ser respetados a la hora de enviar escritos a tribunales judiciales, arbitrales o de otro tipo. En este capítulo también se discuten varias cuestiones de tono y estilo, es particular, aquellas que conciernen a la frontera jurisdiccional. (p. 598-599)

El **Capítulo 10**¹⁴ sobre Documentos transaccionales se encuentra presentado en dos partes. La **Parte I**, en inglés, comprende ocho sub-

13 El correcto enlace de la nota final # 37 contentiva del Skeleton Arguments: A practitioner's Guide de KALLIPETIS Y ANDREWS es: http://www.biicl.org/files/2223_skeleton_arguments_guide.pdf, el de la # 56 sobre Lineamientos para preparar los documentos a ser introducidos por ante la Corte Suprema de Justicia de Canadá, versión en inglés, es: <http://www.scc-csc.ca/ar-lr/gl-ld2017-01-01-eng.aspx>, el de la # 88 sobre las Juntas Arbitrales de Consumo es: <http://arbitrajedeconsumo.mpsi.es/ayuda.html> y el de la # 124 sobre el Código de Ética Profesional es: <http://panamacna.com/cna/codigo-de-etica/> (Los cuatro enlaces fueron consultados en fecha 17/01/2017).

14 El enlace de la nota final # 14 tiene un signo menos “-” que debe ser eliminado, léase www.businessinsider.com/communication-charts-around-the-world-20; el hyperlink de la nota final # 44 de la versión electrónica del libro tiene un signo menos “-” que debe ser eliminado y reemplazado con una “n”, así: <http://apps.americanbar.org/buslaw/tribar/materials/20080612000001.pdf> (Ambos enlaces consultados el 19/01/2017).

capítulos: (I) Introducción, (II) Cuestiones relacionadas con la negociación intercultural; (III) Aspectos procedimentales de las transacciones bilingües; (IV) Cuestiones estructurales referidas a contratos transfronterizos; (V) Otros documentos utilizados en la práctica transaccional; (VI) Disposiciones clave en los pactos transfronterizos; (VII) Documento modelo y (VIII) Autoevaluación. La **Parte II**, en español, se encuentra integrada por los mismos subcapítulos listados en la Parte I del presente capítulo.

Los Capítulos 9 y 10 abordan “*algunas cuestiones prácticas relacionadas con los documentos que deben hacerse llegar a los tribunales judiciales, arbitrales o cualesquiera otros, así como otras relacionadas con la redacción de contratos y otros documentos de carácter transaccional.*”, según comentan las autoras. (p. 598).

El **Capítulo 11**¹⁵ sobre la Correspondencia externa e interna y dictámenes cuenta con dos partes. La **Parte I**, en inglés, esta estructurada en seis subcapítulos: (I) Introducción; (II) Típicas convenciones formales a la hora de redactar escritos en las jurisdicciones hispanoparlantes; (III) Comunicaciones internas en las jurisdicciones hispanohablantes; (IV) Comunicaciones externas en las jurisdicciones hispanohablantes; (V) Documentos modelo y (VI) Autoevaluación. La **Parte II**, en español, se encuentra estructurada de la misma forma que la Parte I del presente capítulo.

Esta Sección IV contiene herramientas de trabajo y redacción para introducir demandas ante órganos judiciales, arbitrales y otro tipo de tribunales. Las autoras manifiestan que esta sección da por concluidos los aspectos doctrinales, para centrarse en cuestiones de una naturaleza más práctica.

15 El enlace de la nota final # 31 sobre el Código de ética para la Abogacía del MERCOSUR es: http://www.dhnet.org.br/direitos/codetica/abc/codigo_etica_abogados_mercosur.pdf (Fecha consulta: 19/01/2017).

La **Sección V** comprende dos capítulos, el 12 y 13.

El **Capítulo 12** con un Ejercicio práctico: disputa arbitral y el **Capítulo 13** contentivo de un Ejercicio práctico: transacción jurídica. Ambos ejercicios han sido diseñados para poner en funcionamiento las capacidades prácticas y de investigación jurídica analizadas en los capítulos previos del libro.

Esta sección V, según Born, ofrece las herramientas necesarias para facilitar la comprensión de las prácticas y de los principios de derecho internacional, mediante la presentación de dos casos: uno sobre una disputa legal (contenciosa) y el otro sobre una transacción. Las autoras expresan que esta sección permite al lector aumentar su conocimiento de términos, principios y prácticas jurídicas extranjeras, ofreciendo dos casos prácticos, uno referido a un litigio y el otro referido a una transacción. Además, el último capítulo de esta sección ofrece un test lingüístico para el lector (p. 64)

Como podemos apreciar de los títulos de las primeras cinco secciones y siguiendo la pauta de las autoras, el libro fue planteado y desarrollado siguiendo un orden secuencial. Cada sección cuenta al final con un listado de Palabras Clave o Glosario que permite colocar cada una de las palabras allí citadas en su propio contexto socio-cultural y legal y dentro de respectiva jurisdicción anglo- o ibero-americana.

La **Sección VI** se encuentra integrada por las Contestaciones a las autoevaluaciones correspondientes a los capítulos enumerados del 4 al 6 y del 9 al 11. Capítulo 4: Legislación¹⁶; Capítulo 5: Decisiones de la judicatura y otros tribunales; Capítulo 6: Doctrina; Capítulo 9: Escritos dirigidos a tribunales de justicia arbitrales y otras instituciones; Capítulo

16 No me fue posible abrir los enlaces del sitio web de la Unión Europea contenidos en las notas finales # 16, # 37, # 101, # 174, # 188 y # 189 del Capítulo 4. Tampoco pude acceder a los enlaces de las notas finales # 150 y # 230 del mismo capítulo (Enlaces consultados el 19/01/2017). Será necesario hacer una investigación en cualquier motor de búsqueda para obtener los enlaces correctos.

10: Documentos transaccionales y Capítulo 11: Correspondencia externa e interna y dictámenes.

Después del Índice podemos apreciar ocho partes, las cuales están compuestas de: una densa biografía sobre las tres autoras; un prólogo en inglés escrito por Gary Born, Jefe del Grupo de Prácticas de Arbitraje Internacional, Wilmer Cutler Pickering Hale and Dorr LLP, Londres, Inglaterra; un prólogo suscrito por Diego P Fernández Arroyo, Profesor de ciencias políticas de una escuela de derecho en Paris, Francia y Secretario General de la Academia internacional de derecho comparado; un prefacio suscrito por las autoras en octubre de 2015; un agradecimiento suscrito por las tres autoras, los permisos obtenidos para reproducir textos; una extensa Lista de Abreviaturas tanto de fuentes en inglés como de fuentes en español; una Tabla de Jurisprudencia australiana, inglesa, de la Corte Europea de Derechos Humanos, de la Unión Europea, mexicana, española y norteamericana; y, por último, una Tabla de Legislación argentina, australiana, canadiense, colombiana, inglesa, (del Reino Unido), de la Unión Europea, irlandesa, mexicana, nueva zelandesa, puertorriqueña, española, norteamericana, venezolana e internacional, la cual comprende tratados, convenciones, acuerdos y convenios internacionales, entre otros.

Las anotaciones aparecen al final de cada capítulo y no al pie de página. Se trata de una cuestión de estilo, pero para leer con soltura y rapidez las notas, por lo menos en la versión impresa del libro, sería de gran ayuda, leerlas al pie de página. En la versión electrónica, el número de cada nota comprende un *hyperlink* que remite directamente a la anotación y reenvía al texto principal correspondiente.

Algunos enlaces citados en las anotaciones se encuentran desactualizados como, por ejemplo, el enlace que reenvía a la *Colorado Association of Law Libraries* en la anotación # 3. No obstante, los datos de la fuente, en este caso, Sergio D Stone, ‘*A Study of Dictionaries in US and Latin American Courts*’ se encuentra tan bien detallado, que bastará emplear

cualquier motor de búsqueda en internet¹⁷ para conocer el contenido de la fuente citada.

Las autoras tomaron la precaución de participar en la parte introductoria de la obra, la posibilidad de que algunos enlaces de la bibliografía y fuente de información, se encuentren desactualizados. Los sitios web, nombres de dominio y/o *URLs* citados no son propiedad ni se encuentran administrados por las autoras. La alteración y modificación de la dirección electrónica de los enlaces citados en la obra, se encuentra fuera del control de las coautoras, quienes se encuentran en la incapacidad de garantizar que los enlaces mantengan su misma estructura, mismo nombre de dominio o mismo URL, pasados algunos días, semanas, meses o años.

La obra comprende un vasto Index tanto en inglés como en español que en el formato electrónico del libro va de la página 694 a la 721.

VI. Contenido del libro

El libro *“Derecho comparado para abogados anglo- e hispanoparlantes. Culturas jurídicas, términos jurídicos y prácticas jurídicas”*, como bien lo indica su título ofrece un análisis y estudio de derecho comparado cruzado entre dos tipos de sistemas legales, el *Common Law* y el sistema de derecho civil de determinadas jurisdicciones anglo-americanas e iberoamericanas, tomando en consideración principalmente los foros de España, Estados Unidos de Norteamérica, México y el Reino Unido, aunque en ocasiones, se mencionen ejemplos de otros países anglófonos o hispanófonos.

La obra se encuentra dirigida a estudiantes de derecho, de pre y post grado, a jóvenes abogados recién graduados, así como a todos los abogados interesados en derecho internacional público, derecho internacional privado y derecho de los negocios internacionales.

17 El texto del trabajo de STONE está disponible en <http://www.coallnet.org/wp-content/uploads/2015/04/Irc0807.pdf> (Fecha consulta 16/01/2017).

Diego P. Fernández comenta en el Prólogo de la obra que el idioma está vinculado a un sistema jurídico y que el trabajo de las autoras hace referencia al sistema jurídico correspondiente a cada idioma, para adaptar así la terminología legal aplicada en cada sistema de derecho, llámese de derecho civil en el mundo hispanohablante, dando un mayor enfoque hacia España y México y de *Common Law* en el entorno anglófono o, en todo caso, anglo-americano, pues las autoras centraron su investigación en los ordenamientos estadounidense e inglés (Reino Unido).

De la parte *in fine* de la introducción contenida en el primer capítulo del libro se puede apreciar que el objetivo global de la obra persigue proporcionar al lector competencias jurídicas en inglés y español que enriquezcan su comprensión de términos y prácticas jurídicas extranjeras. La imperiosa necesidad de hacer esto, es el resultado de la observación y extenso análisis de la dificultad que puede encontrar un abogado, angló- o hispanófono, para desenvolverse en el mundo jurídico de una jurisdicción, cuyo idioma y sistema legal, difieren de aquellos correspondientes a su lengua materna y sistema legal en el que ha estudiado y/o se encuentra habilitado para ejercer la abogacía.

Las autoras nos recuerdan que antaño, los únicos abogados que requerían dominar más de un idioma, eran aquellos que se especializaban en derecho internacional o derecho comparado. Nos cuentan que, posteriormente, con la globalización surgió para los profesionales del derecho, la necesidad de aprender, por lo menos, un idioma extranjero; si bien, hoy día, siga existiendo abogados que trabajen única y exclusivamente en su idioma materno e interpretando su derecho nacional. Sin embargo, nos comentan igualmente que ciertas ramas del derecho nacional se han poco a poco apropiado de elementos foráneos. Aunado a lo anterior, se encuentra la probabilidad de servir a una clientela cada vez más variada e internacional, que no hable el mismo idioma del abogado.

Debido a lo antes descrito por las autoras, las escuelas de derecho han deseado adaptarse a las nuevas necesidades de la profesión, y ofrecen en muchas ocasiones, una materia en la que se aprende un idioma extranjero. No obstante, el conocimiento o dominio de un idioma a un

nivel intermedio e incluso avanzado, no es suficiente para ejercer la profesión en un idioma ajeno al materno, cubrir las deficiencias lingüísticas y garantizar una acertada asesoría legal en un derecho e idiomas extranjeros. En palabras de las autoras, conocer y comprender el contexto socio-cultural del idioma extranjero y del sistema de derecho en el que dicho idioma se desenvuelve, es una exigencia ineludible, que no se aprende ni haciendo uso del mejor diccionario jurídico bilingüe.

La caratula posterior del libro nos revela que las características claves del libro son, las siguientes:

- El libro es integralmente bilingüe español-inglés;
- Permite a los abogados desarrollar amplias destrezas prácticas que son críticas para obtener éxito en el, hoy día, creciente mercado internacional legal;
- Cubre una variedad de áreas del derecho sustantivo y de procedimiento e incluye información sobre las prácticas leales y de negocios en numerosas jurisdicciones angloparlantes e hispanoparlantes;
- Contextualiza información sobre sistemas de derecho extranjeros y desarrolla las habilidades lingüísticas y legales del lector a través de la inmersión y la instrucción.

La co-autora STRONG comenta en un artículo publicado en “*A place to discuss Best Practices for Legal Education*” que el libro “*Derecho comparado para abogados anglo- e hispanoparlantes. Culturas jurídicas, términos jurídicos y prácticas jurídicas*”, “*es un recurso que proporciona un nuevo enfoque, potencialmente revolucionario, a la educación jurídica bilingüe*” para los profesores de derecho que enseñan a través de la división lingüística hispano-inglesa. STRONG considera que el libro es una herramienta que podrá ayudar a quienes están involucrados en la enseñanza del español legal a los anglófonos (como sería el caso de muchos candidatos de *Juris Doctor*), así como aquellos involucrados en la enseñanza de inglés legal a

hispanoparlantes (como sería el caso de algunos *Master of Laws* extranjeros)¹⁸.

Los Capítulos 7, 8 y 9 son de particular relevancia e interés para abogados litigantes o abogados que presten asesoramiento legal a colegas en otros foros. Para algunos, el contenido de ambos capítulos podrá parecer un refrescante repaso, para otros un descubrimiento o la adquisición de nuevos conocimientos que servirán de apoyo para futuros trabajos de investigación y de derecho comparado que deban emprender.

Más que píldoras de información, el texto de ambos capítulos constituye un análisis suficientemente profundo sobre el derecho sustantivo y adjetivo en las jurisdicciones anglo-americanas, representadas en esta obra por el Reino Unido y los Estados Unidos de Norteamérica y en las jurisdicciones iberoamericanas, representadas por España y México.

El Capítulo 10 del libro ofrece un análisis sobre como redactar diversos tipos de documentos pertenecientes a la esfera de la consultoría jurídica o a lo que en Venezuela llamamos derecho corporativo, mientras que el Capítulo 11 ofrece similar información respecto a cómo redactar correspondencia, interna y externa, así como informes y dictámenes jurídicos. Ambos capítulos ofrecen información relevante sobre las prácticas locales que ayudarán al abogado bilingüe español-inglés a evitar *faux pas* culturales y errores en la aplicación de términos jurídicos, como bien lo explican las autoras en la parte introductoria de la obra (p. 64).

Volviendo al Capítulo 10, dividido en seis partes, cabe destacar, que el mismo versa, en primer lugar, sobre cuestiones relacionadas con la negociación intercultural que puede versar sobre transacciones de todo tipo, en una compra-venta de bienes o servicios, en la adquisición de una propiedad personal o real, en una fusión o adquisición societaria, en la creación de una *joint venture* o de una franquicia. En este punto, se desar-

18 STRONG, “Bilingual Legal Education for Spanish-English Speakers”, 16 December 2016 <https://bestpracticeslegaled.albanylawblogs.org/2016/12/16/bilingual-legal-education-for-spanish-english-speakers/> (Fecha consulta: 18/01/2017).

rollan dos estilos de negociación identificada por expertos en la materia y se explica que a la hora de negociar es importante tomar en cuenta el *background* cultural de las personas con las que se tiene que negociar. (pp. 544-546). En el tercer punto sobre los aspectos procedimentales de las transacciones bilingües, se desarrollan tácticas de negociación a tomar en consideración en una transacción bilingüe. Estas tácticas están basadas en temas culturales, legales y de idiosincrasia de ambos mundos, el angloparlante y el hispanoparlante. (p. 547) Lejos de recomendar la redacción de un contrato en dos idiomas, lo que se promueve es una negociación, unos *pour-parler* en ambos idiomas para alcanzar una mejor comprensión, de lado y lado. El resultado de las negociaciones, deberá, en todo caso, estar reflejado en un sólo idioma (p. 549). En este punto se menciona también el deber de negociar de buena fe que prima en las jurisdicciones hispanoparlantes, y, que no necesariamente, es “el deber ser” en las jurisdicciones angloparlantes¹⁹. La cuarta parte del referido Capítulo 10 versa sobre cuestiones estructurales referidas a contratos transfronterizos que comprenden incluso el nombre y descripción de las cláusulas que dichos contratos deben comprender, así como su estructura, por ejemplo, qué cláusulas se ubican al principio y qué cláusulas se colocan al final del contrato. La quinta parte del Capítulo *in commento* sobre otros documentos utilizados en la práctica, explica en detalle la forma documental en la que puede reflejarse el resultado de una negociación, sin por tanto llegar a tener un contrato definitivo listo para suscribir. Estos documentos son la carta de intención o lista de puntos propuestos, la carta de crédito o un informe jurídico (pp. 552-554). La sexta parte del Capítulo versa sobre las cláusulas clave que todo contrato internacional debe contener, tales como el derecho aplicable al contrato. Las partes

19 En una negociación en inglés, con presunta redacción equivalente en chino, de un contrato de servicios entre hispano- y angloparlantes y nacionales chinos, experimenté un fuerte choque cultural. Por ejemplo, luego de pasar –una vez más– cuatro horas ininterrumpidas de negociación vía Skype, redactar y compartir la lista de puntos negociados y propuestos; los abogados chinos me invitaron a aceptar el contrato negociado sin leer su versión final. La aceptación no tuvo lugar y cuando presentaron la versión final, la misma no reflejaba los acuerdos a los que habíamos llegado durante nuestra larga e interminable reunión Skype. Pensé: ¿Dónde está la buena fe? Además, pretendían que la versión en chino fuese la original y válida entre las partes.

deberían considerar la adopción de “*mecanismos de interpretación suplementarios como los términos internacionales de comercio (INCOTERMS) de la Cámara de Comercio Internacional (CCI)*” (p. 574) y prever una cláusula de solución de controversias. En caso de que las partes den preferencia a la jurisdicción ordinaria sobre el arbitraje o los medios alternativos de solución de controversias, será necesario incorporar al contrato una cláusula de elección del foro al que las partes desean someter sus diferendos. De preferirse el arbitraje para solventar conflictos sobrevenidos, deberá celebrarse un acuerdo de arbitraje o incorporarse al contrato una cláusula arbitral (pp. 554 y 575).

En mi caso particular, presto consultoría jurídica²⁰ indistintamente en francés, inglés y español.

En aquellos casos en los que se requiere un estudio profundizado de un tema legal que atañe una jurisdicción ajena a aquella en la que me encuentro habilitada para ejercer el derecho, busco siempre un abogado local ad-hoc especializado en la materia objeto de estudio, ya sea, derecho de familia, derecho de sucesiones, derecho mercantil, derecho laboral, derecho societario, entre otros. Si se trata de asesoría legal para asuntos extrajudiciales, trabajo con una colega jurista francesa con la que estudié en Dijon entre 1997-1998 y trabajé en Caracas durante un semestre en el 2008. Si se trata de asesoría legal para asuntos judiciales, debo siempre conseguir a un abogado habilitado para ejercer en la ciudad, región, cantón, estado y país donde se encuentra el foro.

La Universidad francesa, en la que realicé estudios de postgrado, ofrecía la especialización en derecho de los negocios internacionales incluyendo una materia llamada derecho anglo-americano. A pesar de ello, tuve que completar más adelante un curso de postgrado sobre derecho de comercio internacional o derecho mercantil internacional, como decimos en Venezuela, en esta ocasión, en

20 Las autoras comentan que: “muchos abogados que en su profesión manejan dos idiomas se especializan en la consultoría jurídica” (p. 561).

inglés. Aun así, figuras o vocabularios jurídicos extranjeros como *leveraged buyout* en fusiones y adquisiciones o *donation précipitaire* en derecho de sucesiones y donaciones, me angustiaron. Existen términos que aprendí en francés o en inglés, que desconocía en español. Me costó pasar de *éléments d'extranéité* presentes en un contrato internacional, a elementos foráneos que determinan los puntos de contacto que tiene un contrato con un ordenamiento jurídico extranjero, por ejemplo.

Las autoras aprovechan la parte introductoria del libro para ilustrarnos con ejemplos las dificultades idiomáticas que podríamos encontrar entre los dos mundos, el anglo-americano y el hispanoparlante, tomando en consideración ambos sistemas de derecho, el *Common Law* y el derecho civil. Parte de dichas ilustraciones fueron las distinciones existentes entre nuestra definición latinoamericana de notario y la del *Public Notary*, así como la distinción que existe entre las funciones notariales entre Europa¹, incluida España y, Latinoamérica. Asimismo, nos citan las diferencias conceptuales de la casación no solamente entre los dos mundos *in commento*, sino también dentro de las mismas jurisdicciones hispanoparlantes.

Dificultades no solamente conseguí en la correcta interpretación, comprensión y aplicación de los términos y conceptos legales extranjeros, sino, además, en el estudio y análisis de los precedentes del mundo anglosajón. Percibía como una tarea casi inabarcable, elaborar ensayos

1 La primera vez que me ocupé del otorgamiento, ante una oficina notarial en la Suiza alemana, de un poder especial para hacer valer en Venezuela y consulté si debía yo proceder a redactar el poder o si, por el contrario, lo hacía el notario. Me informaron que para dar una respuesta a mi consulta debían conocer si yo quería que el notario diera fe de la identidad del otorgante y de su firma, así como certificar el contenido del documento, o si bastaba con un *Amtliche Beglaubigung* de la firma e identidad del otorgante. En el último de los casos, podía yo, sorprendentemente para mí, redactar el documento en español, pues no importaba que ellos no comprendieran su contenido. Además, me comunicaron estar en capacidad de emitir la llamada certificación en español y el *Staatskanzlei* podría, a su vez, apostillar el documento en el mismo idioma.

sobre los precedentes de la *House of Lords* del Reino Unido². Tal inconveniente lo atribuí al hecho de provenir de una jurisdicción que goza de un sistema de derecho civil, como el venezolano, donde las sentencias (creen o no jurisprudencia) se encuentran claramente estructuradas en una narrativa, una motiva y una dispositiva, en las que se aplican disposiciones legales claramente identificadas a casos y, en ocasiones, hacen referencia a determinada jurisprudencia. El resto del inconveniente, lo atribuyo a una leve carencia de “madurez” jurídica de aquél entonces.

Es por las razones anteriormente expuestas, que las autoras decidieron emprender este viaje jurídico-multicultural con la finalidad de ofrecer al lector bases sólidas respecto a distintas disciplinas jurídicas. México y España fueron escogidas como modelos representativos de las jurisdicciones iberoamericanas, mientras que el Reino Unido y Estados Unidos, fueron seleccionados como modelos representativos del Commonwealth y naciones anglófonas, antiguas colonias inglesas que no forman parte de la Mancomunidad de Naciones (p. 120). Un trabajo similar sobre las más de noventa jurisdicciones anglo-americanas y las probablemente más de veinticinco jurisdicciones iberoamericanas implicaría la impresión de toda una enciclopedia y una intensa y extensa investigación que cuente con colaboradores en todo el globo.

De haber contado en aquel entonces, hace casi veinte años, con una obra como “*Derecho comparado para abogados anglo- e hispanoparlantes. Culturas jurídicas, términos jurídicos y prácticas jurídicas*”, estoy segura que hubiese superado inmediatamente cualquiera de los obstáculos idiomáticos que encontré como estudiante de post-grado y como profesional, trabajando como consultora internacional, funcionaria internacional o

2 “...el Common Law usa un razonamiento analógico o inductivo para crear principios generales del derecho como consecuencia de las conclusiones jurídicas que se derivan de un gran número de casos individuales... las reglas del precedente constituyen un principio definitorio firmemente establecidos en todos los países del Common Law.” (pp. 122-123). “Los jueces tienen que describir los casos anteriores en detalle, tanto para demostrar que estos son relevantes para el presente caso como también para guiar a otros jueces que puedan tener que enfrentarse en el futuro a un problema jurídico similar. Dado que el Common Law sólo puede configurarse en el contexto de un escenario factual específico, los jueces se centran en los aspectos fácticos tanto como en los jurídicos.” (p. 124).

simplemente como abogado que presta asesoría legal, no solamente con respecto al propio foro, sino con relación a foros extranjeros.

VII. Conclusiones

Con miras hacia el futuro, me interesaría mucho estudiar y analizar el mismo tipo de trabajo para abogados tanto de habla alemana como hispanoparlante, así como para abogados francófonos e hispanoparlantes.

La obra objeto de la presente reseña puede ser de gran utilidad y apoyo para estudiantes recién graduados que atraviesen las fronteras geográficas, idiomáticas y de sistema de derecho, para completar una especialización, un master o un doctorado en cualquier área del derecho.

Cabe destacar, que el abogado venezolano que se desprende de su foro para establecerse en un país extranjero, pierde el privilegio de ejercer la profesión de abogado, no podrá litigar o representar a clientes ante esa jurisdicción extranjera y, de querer hacerlo, se verá forzado a homologar su título universitario de abogado en el país que lo acoge. En este caso, opino que, de encontrarse el abogado venezolano en una jurisdicción anglo-americana o en otra jurisdicción hispanoparlante, "*Derecho comparado para abogados anglo- e hispanoparlantes. Culturas jurídicas, términos jurídicos y prácticas jurídicas*" le ayudará a superar las diferencias idiomáticas y jurídico-socio-culturales, así como a obtener una mejor y fácil comprensión de la terminología legal, del marco legal y de los procesos judiciales. Recordemos que una de las jurisdicciones hispanoparlantes tomadas como ejemplo representativo de la obra, es precisamente España, una de las destinaciones europeas preferidas por los venezolanos, descendientes directos o no, de nacionales españoles. Parte del trabajo investigativo de las tres autoras puede ser también visto desde el ángulo de un condensado compendio sobre derecho español. No obstante, lo es también de derecho mexicano, estadounidense y del Reino Unido; todos éstos, países a los que muchos venezolanos han migrado o están pensando en hacerlo.

Pero como no todo es litigio, y estemos establecidos donde sea, podemos seguir prestando consultoría y asesoría legal, incluso dentro de organismos internacionales como la Organización de Naciones Unidas y sus agencias especializadas, la Organización Internacional de Propiedad Intelectual, el Centro de Comercio Internacional, la Oficina Internacional del Trabajo, la Organización Mundial de Comercio (OMC), el Banco Mundial o la Organización de Estados Americanos, recomendaría igualmente contar con un ejemplar del libro “Derecho comparado para abogados anglo- e hispanoparlantes. Culturas jurídicas, términos jurídicos y prácticas jurídicas”, pues, como en el caso de la OMC, el procedimiento empleado en la resolución de conflictos entre Estados-miembros de la OMC, por mencionar uno, se encuentra fundamentado en el *Common Law*.

Y ya que hablamos de resolución de conflictos entre Estados, podríamos incluso imaginar que queremos fungir como árbitros o panelistas en arbitrajes internacionales comerciales o sobre inversiones y, para ello, podría interesarnos mucho contar con éste ingenioso trabajo de profesoras universitarias con sede en Estados Unidos de Norteamérica y Europa, especialistas de derecho internacional público y privado, quienes cuentan con muchos años de experiencia profesional y académica entre Las Américas y Europa, y, es precisamente, de esa enriquecida práctica legal de la nos impregnamos durante la lectura de la obra reseñada.

El libro representa un valioso material de apoyo de extraordinaria utilidad para los profesores venezolanos invitados en escuelas de derecho de universidades e institutos de estudios superiores norteamericanas. Y, de plantearse la oportunidad, el libro sería un buen acompañante de estudiantes de derecho que deseen especializarse o profundizar sus conocimientos, mediante un diplomado o curso de post-grado en derecho internacional privado o en derecho de comercio internacional; así como de profesores universitarios que impartan dichos cursos de especialización, diplomado y post-grado, dentro o fuera de Venezuela.

Una herramienta o material de apoyo para estudiar, trabajar o enseñar, como la ofrecida por STRONG, FACH Y CARBALLO, no

debe faltar en las bibliotecas de estudiantes de derecho, abogados ejercientes y/o profesores universitarios, con mayor razón, en estas épocas de migración masiva¹, en la que, en particular, los venezolanos –por obra del régimen que existe en el país- nos vemos forzados a dejar nuestras raíces para establecernos en otras naciones, en busca de estabilidad, seguridad, estado de derecho, orden, respeto, futuro, cultura y calidad de vida.

Zúrich, 27 de marzo de 2017

1 El Capítulo 7 comprende un muy buen resumen sobre el derecho de extranjería o derecho de migración de España, Estados Unidos de Norteamérica, México y el Reino Unido antes del *Brexit*.

Sociedad

National Academies, Universities and Bar Associations: Knowledge without power

The Government's Relationship with the Academic and Professional Sectors

*Eugenio Hernández-Bretón**

*Things does have a way of fixing themselves,
whether you worry or not.*

*If you hustle, it will happen,
if you don't hustle, it will still happen.*

Sam Selvon, *The Lonely Londoners* (1956).

Sumario

Introduction

I. National Academies

II. Universities

III. Bar Associations and the legal profession

Final Remarks

* Decano de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad Monteávila. La publicación de esta ponencia se produce con bastante retraso, pues la expectativa de que se pudieran publicar las actas del simposio donde fue presentada ya se han desvanecido. Para que quede constancia de la actitud académica asumida y de lo grave de la situación, se ha acordado su publicación, sin actualizaciones ni cambios.

Introduction

The topic of the relationship of the Chávez administration with the academic and professional sectors is seldom the subject of scholarly attention. The purpose of this paper is to present information that could help in examining Chávez's attitudes towards the academic and professional sectors in Venezuela, including his (tense) relationship with universities.

The first recorded public appearance of now-President Chávez was his acting as host at a show attended by then-incumbent late President Carlos Andrés Pérez, which show –for unknown reasons– was televised. Needless to say, the military man went unnoticed. The then-Captain Chávez was a skinny, young military man, who loved “to talk over a microphone” (*perifonear*), as he confessed to a very popular Venezuelan TV show moderator years later. But his next public appearance made him notorious. He was not that skinny and was a little older. At that time he had completed his military training at the Military Academy in Caracas, he had obtained a degree in Military Arts and Sciences, as a member of the first class ever to receive such a degree at the Military Academy, had taught Venezuelan Military History as a faculty staff member at the same Academy, and had attended –but not completed– the well-respected Master's in Political Studies program at the prestigious Universidad Simón Bolívar in Caracas. He made front pages of the most important newspapers and magazines in Venezuela and filled hours of prime TV time. He has not ceased from doing that since then. To what extent the then professional sector, relevant university authorities and professors, or even Academicians supported or were involved in the plotting remains still an enigma.

What ensued after the failed coup of 1992 was a time in prison for Chávez and for those directly taking part in the plot, and the opportunity for Chávez, as the media-crowned coup-leader, to get in touch with the most disparate of Venezuelan and foreign sectors. Intellectuals and university professors, students, lawyers and other professionals, businessmen, musicians, entertainers, as well as politicians, went to pay their respects to the man in prison. Much media coverage of the past events

continued, and much popularity resulted for the one who became the spokesperson of the failed coup. Major Chávez was dismissed from the Army, and later released from prison with a Presidential pardon granted by the late President Caldera.

Chávez did not go into exile, did not hide, but ran around the country, found several patrons that gave him the chance to survive, and decided to give it a try at “democratic” politics. He voiced his views, and his words were spread around the country. The political status quo did not offer much of a chance for a man of his background, however. But the crisis of the political parties, the aging of the most relevant political leaders, and the absence of younger and stronger politicians constituted enough of an appeal to experience the adventure.

Once released from jail, Chávez was invited to Cuba by President Castro. There is a very famous video of a speech given by Chávez at the *Aula Magna* of the University of Havana during that visit; the same *Aula* where the late Pope John Paul II was received by the authorities of the University of Havana with great honor and respect. That visit was the beginning of a long-lasting love relationship with the Castro regime.

At the outset, the insurgence of Chávez encountered a number of detractors, but also a number of followers. Academic debate about his “political manners”, his political ideas, and his use of power is ongoing. During his after-prison phase, he was also invited to a number of universities around Venezuela, and even to the Venezuelan Academy of Political and Social Sciences when he ran for President the first time.

Apart from his studies at the Military Academy and the Masters Program at Universidad Simón Bolívar, Chávez does not seem to have been related to university or professional sectors. His father was a teacher in Barinas state, his mother a housewife. Chávez attended the only elementary school in his hometown, and went on to the only public high school in his home state of Barinas. He was an average student, but was a good athlete. That allowed him access to the Military Academy in Caracas, where he dreamt he could play baseball and maybe become a

bigleaguer. He finished his military training among the top ten per cent of his class (8/75), and his Masters with a 4.5/5 grade point average. His older brother Adán, attended Universidad de Los Andes in the city of Mérida and obtained a degree in Physics. Some of his brothers also attended the university. Apparently Chávez's older son did not go to college. Only one of his daughters attended university in Caracas. His first wife devoted herself to their children and their house; his second wife was a journalist. After his election, Chávez has been awarded honorary doctorates from Russian and Chinese universities, to name a few. Failed attempts by Venezuelan diplomats to convince a prestigious English university to award him an honorary doctorate during a visit to the UK lead to friction and reprimands.

Reportedly, Chávez is very fond of his own knowledge, his readings and his teachings. To what extent he had or has appreciation for universities, university professors, academics and academicians, and professional sectors is paradoxical, to say the least. His one-time psychiatrist, and a former President of Universidad Central de Venezuela, stated: "Chávez feels a genuine contempt for oligarchs, not only with respect to their possession of money, but with respect their pretension demonstrated through their gestures, language...in such a way that he gets closer to the underprivileged and rejects the powerful."

Is this the key to the question?

I. National Academies

There are seven National Academies in Venezuela, all of them funded and supported by the State. Originally, they were created by law as public entities that act as State advisors on matters of their specialty. Their members are elected by cooptation and for life. Election to a National Academy is more seen as personal recognition and an honor to the individual elected. The National Academies do not have any political power, and yet they are under the Government's radar. Recently, President Chávez issued a Decree ordering the Academy of National History to surrender the Archives of Francisco de Miranda as well as

the Archives of Simón Bolívar to the General Archive of the Nation within two-months. The order was issued without any previous notice or consultation. The relevant Decree suggests that under the custody of the Academy of National History, access to the files was very limited, and that those files were used to distort Venezuelan history. Those archives have been under the custody of the Academy of National History for decades, and no one has complained about it. There is no proof that the archives had been misused, altered or destroyed.

The National Academy of Medicine has warned repeatedly about the deterioration of the health and hospital infrastructure, about the lack of state resources to fund health campaigns, about the hiring of Cuban physicians rather than Venezuelan doctors to assist in national health programs. The National Academy of Physics, Mathematics and Natural Sciences has warned about the deterioration of the environment, the use of the land and agriculture and cattle production. The National Academy of Engineering and Habitat has expressed its concerns about the public housing policies, the maintenance of public works and power generation. No answer from the Government. The National Academy of Economic Sciences has also advised against unlimited Government expenditures, inflation, taxation and budget control. The Academy of Political and Social Sciences has been instrumental and very active in demanding full respect for the rule of law and separation of powers as basic pillars of a constitutional democracy. It issued public statements against the use and abuse of the several enabling laws granted to President Chávez since 1999 and until now. It publicly asked the President of the Republic to retract from enacting the Law on Social Control, also called the “Frog Law”, a Law that required every person in Venezuela to report antigovernment activities. The Law was derogated. Sometimes the Academies and the academicians have been called by Government officials “a bunch of very old folks”. More recently, all seven Academies had a special joint meeting in which a series of proposals of the Academies –each in its relevant field– were presented to the Nation. It was a public and open act. From the official sector only the President of the Central Bank of Venezuela, who also was a former Minister of Finance, attended. No reaction from the Government followed. The budget allo-

cated to National Academies was significantly cut in December of 2010, after years of not being increased, although inflation has not stopped in Venezuela.

In October 2007, the Supreme Court of Justice annulled some articles of the Law on the Academy of Political and Social Sciences. The provisions annulled were those dealing with election of members of that Academy. The request for annulment was filed exclusively against the provisions of that law, but similar provisions of the laws regulating other National Academies were not challenged, and have not been challenged after the decision of the Supreme Court. There are rumors that the Government plans to supersede the laws regulating all National Academies, and substitute them with a single Academy. What will happen then with current Academy members is unknown.

II. Universities

The oldest universities in Venezuela are state universities. Private universities began operations in 1953. The most prestigious university is Universidad Central de Venezuela. It is also the oldest and the largest. It is also the university with the highest level of political activity. Allegedly, Chávez got in touch with university sectors long before the 1992 coup. After his time in prison his contacts were more intense; professors approached him, especially those historically linked to leftist groups, but not only them. Very well-respected University professors such as the philosopher and Founding President of Universidad Simón Bolívar became close to and supported Chávez .

University students have been active political players since the XIXth century. They were linked to the major political upheavals throughout the XXth Century. The overthrow of the 1948-1958 dictatorship was a success largely attributed to University sectors. In return, the 1958 Law on Universities granted functional autonomy to universities. Close ties between university sectors and guerrilla groups lead President Caldera to raid, seize and shut down Universidad Central on November 12, 1969, only to reopen it a couple of years later. Very significantly and as a ges-

ture of respect, on December 21, 2000, now-President Chávez restored control over the botanical gardens adjacent to the main campus in Caracas to the President of Universidad Central. The botanical gardens had been under control of the Armed Forces since 1969.

By late 2000, relationships with the educational sector prompted protests. Street marches began. Protests were fueled by the enactment of Decree 1011, which gave the Minister of Education the possibility to issue administrative measures on educational matters as it deemed convenient. The most popular street chant was, "Don't mess with my children". In 2007 student leaders from state and private universities confronted the government with respect to the shutdown of the oldest and most popular Venezuelan TV station.

Throughout Chávez' entire tenure as President a heated discussion about university reform has been ongoing. The President of the oldest Catholic university assumed the role of outspoken critic of government policies on education and university matters. Insults and threats ensued. Traditionally, State universities elect their authorities –whether President, VicePresidents, Secretary, Deans, etc.- with the vote of tenured professors, students, and alumni. However, votes are uneven, with the vote of tenured professors having a considerably heavier weight than the others in the electoral decision-making process. Regardless of the traditional inclination of State universities towards leftist groups, in the last ten-years pro-government groups have been unable to win major elections at Universidad Central de Venezuela and other main State universities. During the entire four terms in office of President Chávez, his allies have not held the Presidency of Universidad Central, Universidad de Los Andes, Universidad de Carabobo or Universidad del Zulia, to name the oldest State universities. The same applies to elections of student representatives. The current Chairman of the Federation of University Student Centers of Universidad Central is a 22-year old Law student, son of a former President of Universidad Simón Bolívar, who repeatedly opposed Chávez' views on university reform. The Government's proposal is to grant every member of the university community equal voting right and equal weight to their vote. Students, professors –tenured

or not, alumni, workers and employees, all will have equal rights. The “one-man, one-vote” principle is the formula enshrined in the August 15, 2009 Organic Law on Education. This principle has been the basis for suspension by the Supreme Court of Justice of a number of electoral processes at various State universities during the last year-and-a-half. None such elections were at Universidad Central de Venezuela. This same principle was contemplated for private universities in the Law on University Education, which was approved by the National Assembly in December 2010. After consultations, and in light of the public opposition of University authorities and student groups, Chávez decided to step back, and not promulgate it. The sole victim of this “faux-pas” was the incumbent Minister of University Education. Accordingly the debate remains alive. Universities have been hard on their criticism of government measures. Chávez and his ministers of University affairs have been tough on universities, professors, and students. Financial resources allocated to universities have been dwindling over the last years. Salaries are at the 2007 level, budgets are down to one-half of the 2006 level. In more than one opportunity Universidad de Carabobo, Universidad del Zulia and Universidad de Los Andes have announced a “technical shut-downs” for lack of financial resources. Subsidies to private universities have been cut dramatically. In 2010, the National Assembly modified the 2005 Organic Law on Science, Technology and Innovation in order to cut direct private contributions to fund university projects.

In the meantime, the government created new State universities located in inappropriate buildings, with brand new equipment and state of the art technology. The new flag-university is the Universidad Bolivariana with more than 65,000 students around the country. Its Caracas headquarters is located very, very near the main campus of Universidad Central, so as to have a Government outpost ready to counteract any adverse action from across the street. The current Minister of University Education, appointed a few days ago, was at the time of her appointment President of Universidad Bolivariana.

Access to universities has been a chronic and recurrent problem over the last 40 years. Usually universities decide individually which students

to accept, based on different criteria, and mainly through admission tests. This has caused a very large chunk of the potential student body to be excluded from the possibility of university education. The Government's proposal is to open the doors and let everybody in. Free access to universities, no matter how well qualified the student may be and regardless of facility availability. The Government is also pushing to reduce the duration of university studies from 5 to 4 years. Universidad Bolivariana is already on this track. During the 2011 commencement ceremony of the Law School of Universidad Bolivariana –comprising over 700 lawyers in its first class ever- the President of the Supreme Court of Justice said that the future court officers and judges will be the lawyers graduating from Universidad Bolivariana Law School.

Undaunted, students continue to protest and claim respect for their universities, and freedom of teaching. The government has offered them “good quality gas” (gas del bueno) in a reference to tear gas traditionally used to control student demonstrations. Low salaries and limited funding continue to affect professors and research projects. Every now and then, university professors protest and conduct orderly one-day strikes. University employees adopt a similar position, by regularly calling a strike, not opening university doors, or not providing security services. A few months ago, authorities at Universidad Central de Venezuela decided to install doors at the main entrances of the main campus in Caracas. Shortly thereafter at the request of the Office of the Ombudsman an injunction from the Supreme Court of Justice forbid the installation. For no one is it a secret that crime is not alien to the campus of Universidad Central.

The debate rolls on. In Official Gazette of January 25, 2011 a special meeting of the National Council of Universities (CNU) was called for January 27. The purpose of the call is to “discuss strategies for the debate on the transformation of the university and the Law on University Education”.

III. Bar Associations and the legal profession

Almost all professions requiring University training are subject to mandatory enrollment in professional associations. Those professional associations are created and regulated by law. Physicians, dentists, architects, engineers, public accountants, economists and lawyers, to name some of them, must enroll in their respective associations. All of those associations elect their authorities in secret elections. Government followers have not been able to win elections in the last 12 years in any of the most important professional associations; the associations remain very far from governmental control.

Professional associations traditionally enjoyed social recognition and prestige. Some of them date back to the 18th century. However, since the 1970's they fell under the axis of the major political parties. Professional associations, in particular the National College of Engineers, the Venezuelan Medical Federation, the State of Miranda Medical College, and the Caracas Bar Association, have been particularly critical of the government. The government responded with insults and disqualifications. Criticism from the professional associations was not considered when they alerted about deficiencies in the state of public facilities around the country such as highways, bridges, airports, electrical generation and supply, health and hospital issues. Neither did the government pay much attention to criticism regarding the state of the rule of law, independence of the judiciary and other public offices, and the respect of human rights. Again, the response was more insults and defamation.

Particular attention should be paid to the case of the Caracas Bar Association. Almost three years ago, in February 2008, the Supreme Court of Justice removed the members of the board of directors and the members of the Ethics Tribunal of the Caracas Bar Association elected in late 2005. In those elections three groups participated, namely a government-backed group, a group supported by the major political parties from the opposition, and a non-aligned group. None of the participating groups challenged the results. However, in 2004 two attorneys had

demanded that elections at the Caracas Bar Association take place. They argued that the previous elections took place in 1995, and elections were required every two years. Important to say, the two attorneys urging the Court to call for elections were the same two that challenged the constitutionality of the provisions of the Law of the Academy of Political and Social Sciences that were annulled by the Supreme Court. It took the Court four-years to decide the case involving the Caracas Bar Association, but it removed the elected board members and in its stead appointed a new board and members of the Ethics Tribunal. It also appointed a Poll Commission so that new elections would take place. The new board never took possession of the facilities of the Caracas Bar Association that remain in the hands of the old board. No elections have been conducted so far. The old board continues to voice critics regarding the status of the rule of law in Venezuela. The new board is dormant.

Final Remarks

The Government's relationship with the Academic and Professional sectors is tense. Democratic means have not served the goals of controlling those important but powerless areas of the Venezuelan community. Particularly active are the universities, both from the State and private sectors. The student body is the real political actor, much more than the institutions. They continue to be, in their majority, critical of the Government, not only with respect to University policies, but also with respect to the rule of law, the partiality of the Judiciary and the abeyance of human rights. It cannot be said that the student body is aligned with some political party. Universities continue to suffer a budgetary deficit, which impairs their teaching and research activities. A significant number of professionals and university professors and graduates, especially from the younger generation, have fled into self-imposed economic exile, so as to be able to work under more favorable conditions. Professional associations continue to avoid government control, the Government has been unsuccessful at grabbing their control through electoral means. However, the Supreme Court has given a hand and permitted pro-Government groups to formally access the Caracas Bar Association.

National Academies have suffered budgetary cuts, do not have much political power, but still enjoy a considerable degree of social recognition.

Derecho y Sociedad **13**

Entrevistas a los profesores

Allan R. Brewer-Carías

Eugenio Hernández-Bretón

Rogelio Pérez Perdomo

Gabriel Ruan Santos

Carlos García Soto

Palabras en el VI Congreso Internacional de Derecho Procesal
Constitucional y IV Congreso de Derecho Administrativo
de la Universidad Monteávila

Carlos Ayala Corao

Las Joint Ventures Societarias en el Ordenamiento Jurídico
Venezolano

Résmil Eduardo Chacón Santana

Palabras en el acto de presentación del libro 300 años del inicio
de la enseñanza del Derecho en Venezuela

Carlos García Soto

La responsabilidad del profesor de Derecho

Eugenio Hernández-Bretón

Reseña bibliográfica sobre el libro “Derecho comparado
para abogados anglo- e hispanoparlantes. Culturas jurídicas,
términos jurídicos y prácticas jurídicas”

María Gabriela Sarmiento

National Academies, Universities and Bar Associations:
Knowledge without power: The Government’s Relationship
with the Academic and Professional Sectors

Eugenio Hernández-Bretón

ISSN 1317-2778



9 771317 277003