

UNIVERSIDAD CATOLICA ANDRES BELLO
DIRECCIÓN GENERAL DE LOS ESTUDIOS DE POSTGRADO
AREA DE DERECHO
ESPECIALIDAD EN DERECHO MERCANTIL

**EL CONSORCIO. NATURALEZA JURIDICA EN EL AMBITO DE
COLABORACIÓN ENTRE SOCIEDADES**

Trabajo Especial de Grado, para
optar al Grado de Especialista, en
Derecho Mercantil.

Autor: Tahairy Brito Montilla

Asesor: Víctor Hernández -Mendible

Caracas, Noviembre 2007

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
DIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
ÁREA DERECHO
ESPECIALIDAD EN DERECHO MERCANTIL

APROBACION DEL ASESOR

En mi carácter de Asesor del Trabajo Especial de Grado, presentado por la ciudadana Abogada **Tahairy Susana Brito Montilla**, para optar al Grado de Especialista en Derecho Mercantil, cuyo título es: **El Consorcio. Naturaleza Jurídica en el Ambito de Colaboración entre Sociedades**; considero que dicho Trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación por parte del jurado examinador que se designe.

En la Ciudad de Caracas, a los doce (12) días del mes de Noviembre de 2007.

Víctor Hernández- Mendible
CI. 7.950.871

INDICE GENERAL

APROBACION DEL ASESOR	ii
INDICE GENERAL	iii
RESUMEN	v
INTRODUCCION	6
I. El Fenómeno de Agrupación entre Sociedades	12
A. Orígenes de las Agrupaciones entre Sociedades	12
B. Formas de Agrupaciones entre Sociedades	15
1. Definición de Concentración Empresarial	21
1.1 Fusión	23
1.2 Adquisición	27
2. Definición de Colaboración Empresarial	29
C. Causas de las Agrupaciones Empresariales	31
II. Definición del Consorcio y sus Caracteres	35
A. Definición de Consorcio	35
B. Características del Consorcio	38
C. Sobre el Consorcio en el Ambito del Derecho Administrativo	42
D. Regulación en el Ordenamiento Jurídico Venezolano	44
E. Regulación del Consorcio en el Derecho Comparado	49

III. Naturaleza Jurídica del Consorcio	57
A. Criterios Doctrinales	57
B. Criterios Jurisprudenciales	62
C. Características de los Contratos de Colaboración	68
D. Principales Caracteres Jurídicos del Consorcio	73
E. Representación del Consorcio frente a Terceros	75
IV. Diferencias entre El Consorcio y otras Figuras	
Jurídicas del Derecho Comparado	77
A. Diferencias entre Consorcio y Sociedad	77
B. Diferencias entre Consorcio y Cuenta en Participación	80
C. Diferencias entre Consorcio y Franquicia	83
D. Diferencias entre Consorcio y Grupos de Interés Económico	88
E. Diferencias entre Consorcio y Joint Venture	89
F. Diferencias entre Consorcio y Mancomunidad Pública	91
V. La Teoría del Levantamiento del Velo Corporativo en el Consorcio	94
A. Criterios Doctrinales y Jurisprudenciales sobre la	
Teoría del Levantamiento del Velo Corporativo	94
B. El Levantamiento del Velo Corporativo en los Grupos Societarios	104
1. Reflexiones sobre su Aplicación en el Consorcio	109
CONCLUSIONES	114
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	117

**UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
DIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
ÁREA DERECHO
ESPECIALIDAD EN DERECHO MERCANTIL**

**EL CONSORCIO. NATURALEZA JURÍDICA EN EL AMBITO DE
COLABORACIÓN ENTRE SOCIEDADES.**

Autor: Tahairy Brito Montilla.
Asesor: Víctor Hernández-Mendible.
Fecha: Noviembre 2007.

RESUMEN

Esta investigación tiene como objetivo analizar la naturaleza jurídica de la figura del consorcio dentro del ámbito de colaboración entre sociedades. El consorcio carece de una normativa completa que lo regule en el ordenamiento jurídico venezolano, razón por la cual, en la doctrina se encuentran diferentes criterios en relación a su naturaleza jurídica. El trabajo realizado estudia el consorcio incluyendo su definición, características y diferencias con otras figuras jurídicas del derecho comparado, a través de la investigación de opiniones doctrinales, textos legales y decisiones jurisprudenciales, analizados con sentido crítico y temático. Metodológicamente el presente trabajo se ubica en un estudio a nivel teórico, sometido a un análisis externo e interno. Del análisis progresivo de la información obtenida, surgieron las conclusiones. Se concluyó que el consorcio, es un contrato de colaboración entre sociedades, que mantiene la independencia de sus integrantes y su formación no implica el nacimiento de una persona jurídica. Los consorcios son de gran importancia porque van dirigidos a favorecer las actividades empresariales. Con esta investigación se busca incentivar a la elaboración de una normativa integral que regule en Venezuela esta figura jurídica de gran relevancia internacional.

Descriptores: Consorcio. Colaboración empresarial. Contratos mercantiles.

INTRODUCCION

El desarrollo de las comunicaciones, los medios de transporte y la tecnología han generado en los empresarios la necesidad de unir capital y trabajo, para conseguir actuar en el mercado en condiciones cada vez más competitivas, de esta manera, las actividades comerciales se han incrementado en diversas formas de agrupación que sobrepasan el concepto de sociedades mercantiles conocidas tradicionalmente.

Las motivaciones que originan estas agrupaciones empresariales son diversas, algunas pueden tener su fundamento en aspectos jurídicos y económicos, entre ellos, mejorar la competitividad, producir mayores avances tecnológicos, conseguir abarcar nuevos mercados y limitar la responsabilidad de sus participantes.

En este sentido, el marco legal junto con las políticas económicas de cada país permiten el desarrollo económico y generan mejoras en la calidad de vida de los ciudadanos.

En este orden de ideas, la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela en el artículo 112 establece:

“Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección al ambiente u otras de interés social. El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria, sin perjuicio de su

facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país.”

El artículo citado consagra el derecho a la libertad de empresa, considerado por Badell como

“(…) un derecho subjetivo que informa la actuación y el desarrollo los particulares en la economía moderna. Su ejercicio efectivo debe estar garantizado por el Estado, en el sentido de que el papel del Estado es imprescindible para lograr el despliegue integral de esa libertad. Por ello, corresponde al Estado fomentar y producir un marco jurídico y regulatorio que favorezca la libre iniciativa privada conjuntamente con la búsqueda de los valores de igualdad social y el interés colectivo y garantizando la creación y la justa distribución de la riqueza (…)”,

Este derecho comprende a su vez

“(…) la libertad de emprender cualquier negocio que no esté expresamente reservado al Estado (derecho de acceso) y la libertad de efectuar las decisiones relativas a la operación del negocio (dirección y ejercicio de la empresa). (...) Otras manifestaciones de la libre iniciativa privada, son el derecho de libre contratación, el derecho de asociación, el derecho a la organización empresarial se encuentra limitadas por las leyes, lo que no afecta necesariamente el núcleo esencial del derecho”. (Badell).

En este orden de ideas, Merino considera “el derecho de asociación es piedra angular y punto de referencia de todo el sistema de derechos y libertades, resultando su amplitud y profundidad, indicador inequívoco del desarrollo democrático de una sociedad” (2001,415).

En el ejercicio de estos derechos, la contratación empresarial y en particular los contratos de colaboración, han alcanzado una gran variedad y desarrollo. Entre ellos, se encuentra la figura del consorcio como una forma de colaboración de sociedades que genera la unión entre empresas, que a través de su asociación pueden generar múltiples beneficios, cuyas características peculiares lo convierten en una alternativa cada vez más frecuente en la actividad comercial internacional.

En el ordenamiento jurídico venezolano no existe una regulación sustantiva del consorcio, lo cual nos generó la inquietud de analizar su contenido y establecer su naturaleza jurídica, a través del estudio de esta figura con opiniones doctrinarias nacionales y extranjeras, así como las normas jurídicas desarrolladas por el derecho comparado y decisiones jurisprudenciales que han contemplado esta figura.

Caballero en 1985 comentó:

“Es pertinente observar que en el registro mercantil que llevan las cámaras de comercio abundan sociedades (anónimas y limitadas) denominadas consorcios de inversionistas, o consorcios industriales cuyos estatutos contienen las menciones exigidas para las sociedades mercantiles, pero en los cuales no aparecen los elementos que al trasluz de la noción tradicional puramente económica o de la moderna concepción jurídico-económica estructuran un consorcio. Quizás se ha generalizado la errónea creencia de que denominando “consorcio” a una sociedad queda por sí sola conformada esta figura”. (p.8).

En vista de la relevancia que presentan en la actualidad el consorcio, la investigación estuvo centrada en esclarecer la naturaleza jurídica del consorcio, en vista de las diferentes posiciones doctrinarias que han estudiado la materia.

En el ámbito del derecho, como manifiesta Bobbio, “la naturaleza de una institución sugiere al jurista la idea de la existencia de una realidad objetiva de la que se pueden extraer reglas jurídicas, por lo que es la propia naturaleza de la institución la que determinará las normas aplicables a ésta” (Bobbio citado por Doménech).

Montero opina que:

“Cuando un jurista pretende hallar la naturaleza jurídica de la institución que fuere, está buscando la categoría jurídica general (el género) en la que encuadrar la especie que está estudiando, y su esfuerzo responde (...) a una clara finalidad práctica: se trata de determinar ante el silencio de la ley, ante la laguna legal, que normas son aplicables subsidiariamente” (Montero citado por Doménech).

En tal sentido y de acuerdo a los objetivos establecidos, el trabajo es un estudio a nivel descriptivo cumpliendo con lo establecido en el Manual para la Elaboración del Trabajo Especial de Grado en el área de Derecho (UCAB, 1997), el cual consiste en el estudio de problemas con el propósito de ampliar y profundizar el conocimiento de su naturaleza, con apoyo principalmente, de fuentes bibliográficas y documentales.

El desarrollo de trabajo, se ha dividido en 5 capítulos a través de los cuales se estudiaron los siguientes aspectos:

El primer capítulo comprende el estudio del fenómeno de las agrupaciones empresariales, así como también, los conceptos de concentración y colaboración, como marco referencial que permitirá encuadrar esta figura dentro del ámbito de la agrupaciones entre sociedades.

El segundo capítulo está conformado por las definiciones y características encontradas en la doctrina sobre los consorcios, así como, la regulación legal en el derecho venezolano y en el derecho comparado, entre los cuales se comentaron las tendencias legales de países Latinoamericanos como Uruguay, Perú, y Argentina.

En el tercer capítulo se hace una exposición de los criterios doctrinales nacionales y extranjeros, así como también, los criterios Jurisprudenciales que sirvieron para comprender el alcance jurídico del concepto de Consorcio.

En vista de las diversas interpretaciones que existen de esta figura, en el cuarto capítulo, se estudiaron las diferencias entre el Consorcio con otras figuras jurídicas del derecho comparado, tales como, la Sociedad, la Franquicia, el Joint Venture, la Cuenta en Participación, las Agrupaciones de Interés Económico y las Mancomunidades Públicas, de indiscutible relevancia en el ámbito de la actividad económica internacional.

En el quinto capítulo, se estudiaron las ideas principales de la polémica doctrina del “levantamiento del velo corporativo” y sus implicaciones en el ámbito del derecho de grupos de sociedades, con la cual se analizó la posibilidad o no de aplicar esta teoría en el caso de los consorcios mercantiles.

Por último se presentan las conclusiones y recomendaciones sobre el tema estudiado.

Las ideas que se desarrollaron en este trabajo, esperan contribuir a la mejor comprensión e interpretación de la figura del Consorcio en el marco de la

colaboración entre sociedades, igualmente sean de ayuda para estudiantes y profesionales del Derecho y para todas aquellas personas que quieran emprender una actividad económica a través de este contrato de colaboración empresarial. Deseamos que en el futuro, el consorcio tenga una regulación apropiada en el sistema jurídico venezolano.

CAPITULO I

EL FENÓMENO DE AGRUPACIÓN ENTRE SOCIEDADES.

A. Orígenes de las Agrupaciones entre Sociedades

En largos períodos de la historia la actividad económica fue desarrollada esencialmente por comerciantes de manera individual, lo que permitió durante siglos satisfacer las necesidades del mercado artesanal en el período económico anterior a la Revolución Industrial. (Morles, 2005, 12)

Explica el autor anteriormente citado, que posterior al descubrimiento de América, se sintió la necesidad de establecer organizaciones de grandes proporciones para realizar expediciones marítimas, recurriendo para ese objetivo a las sociedades anónimas.

Ante la situación planteada, la Revolución Industrial generó la necesidad de incrementar los esfuerzos y combinar a gran escala los medios individuales produciendo así en los comienzos del siglo XIX, las bases del fenómeno societario moderno (Manóvil, 1998, 70- 72).

Adicionalmente, explica Manóvil, que comienza a tener mayor importancia la noción de economía de escala, como resultado de las invenciones tecnológicas que se desarrollaron a partir de 1850, dentro de lo que se conoció como la Segunda Revolución Industrial. Asimismo, se presenta la necesidad de invertir

cada vez mayores cantidades de capital que permitan entrar a los mercados en condiciones más competitivas.

Para Rodner," la formación de los grupos societarios nació originalmente con las empresas multinacionales, las cuales en un proceso de expansión en ultramar, iban formando empresas subsidiarias para los efectos de completar sus actividades económicas fuera de su país de origen (...)" (Rodner citado por Ustáriz 2004, 1037)

Afirma Morles que "(...) Cuando el mercado crece y se diversifica aun más y, por último, se globaliza, las grandes sociedades acuden a la expansión externa, es decir, se forman los grupos de sociedades (...)" (p.12)

El desarrollo de las relaciones internacionales, de los medios de comunicación y transporte, produjeron el incremento de los mercados y la formación de nuevas industrias a la par del desarrollo de las sociedades anónimas, consiguiendo en estas, la forma apropiada para las grandes dimensiones. (Giron, 1965, 100-101)

Expone Adrian que avanzado el siglo XX, comienza un fenómeno de complejidad en la formación de las sociedades, aparecen nuevas formas de cooperación empresarial que tienen como finalidad desarrollar los beneficios "de las sinergias corporativas". (2004, 432-434).

En principio, para el autor anteriormente citado, surgen los denominados grupos societarios, en los cuales existe una unidad de gestión dentro de un grupo de sociedades, que se presentan como independientes. En estas formaciones pueden encontrarse sociedades ubicadas en el mismo nivel de subordinación con

relación a las sociedades dominantes y en algunos casos sociedades situadas en niveles sucesivos, encontrándose en un grado de subordinación.

Ante la situación planteada, expone Adrian que hasta la mitad de los años sesenta, existía un completo rechazo a este tipo de agrupaciones. La aparición de estos grupos es posible en la medida en que los organismos encargados de vigilar por el cumplimiento de las normas sobre libre competencia cambian su visión acerca de esta clase de acuerdos de formación societaria y comprenden los beneficios y avances que aportan a la actividad económica.

Durante años la sociedad anónima en forma independiente se convirtió en la herramienta ideal para la recolección de capitales, actualmente, se admite que los grupos de sociedades son el “instrumento jurídico privilegiado de las diversas formas de concentración de empresas” (Morles, 13)

Expone, Mercadal citado por Adrian, que simultáneamente a la creación de estos grupos de sociedades comienzan a originarse con más frecuencia ciertos tipos de contratos de colaboración entre empresas, originando una unidad de gestión con carácter temporal, pero en algunos casos no necesariamente implican el nacimiento de una persona jurídica, entre ellas encontramos a los consorcios, las agrupaciones de interés económico y la franquicia. (p.436).

Opina Acedo, que si las grandes organizaciones empresariales son muy útiles en los países industrializados, estas son inevitables para alcanzar objetivos que escapen a las empresas individuales, de carácter público o privado, en los países en vías de desarrollo. (1985, 8)

A lo largo de la historia las formas de concentración societarias han sufrido muchos cambios. La terminología de concentración ha sido sustituida por términos como reorganización o reestructuración, con la finalidad de incluir otros “mecanismos estratégicos empresariales” que no precisamente corresponden a la idea de unión o agrupación. (Mayo, 2007, 9 -10).

B. Formas de Agrupaciones entre Sociedades

A pesar de existir un gran número de estudios sobre la diversificación de las industrias, los juristas no han podido clasificar y tipificar este fenómeno jurídico y aquellos que lo han realizado, se han concentrado más en los aspectos perjudiciales de ellas por ejemplo, limitaciones de la de competencia, monopolio, entre otros, que en las agrupaciones en sí (Loussouam citado Acedo, 9-10).

Según Acedo, las agrupaciones conformadas por sociedades no pueden resumirse en un número de técnicas en específico, o a las formas usualmente utilizadas. Varios procesos pueden unirse para crear, organizar o reorganizar estos grupos (p. 9).

De igual forma, afirma Ascarelli,

“La formación de un grupo económico unitario puede, a su vez, ser la consecuencia de hipótesis muy diversas entre sí y que son diversamente consideradas en el derecho privado (...) Puede tratarse de un contrato de sociedad comercial, dada la participación de una sociedad comercial en otra o la constitución de una sociedad (sociedad financiera, holding) que, a su vez, es propietaria de las acciones de las

sociedades vinculadas; puede tratarse de un contrato de sociedad civil (...), puede tratarse de un contrato de venta o comisión con exclusiva, como en la hipótesis en la cual una sociedad se obliga a vender a otra la propia mercadería (...), puede tratarse de un contrato de locación (...)" (1947, 412-413).

Borjas expone que los términos: carteles, grupos, sindicatos, trust y consorcios, son utilizados para catalogar fenómenos económicos que están identificados con las ideas de acuerdos y agrupamientos de sociedades. (1994, 24-25)

Entre las agrupaciones de sociedades que coordinan su actuación para diversos fines, explica Otaegui, se encuentran:

La correulación de la competencia: el cartel alemán, el consorcio italiano 1942, la cooperación en aspectos comunes de sus estructuras empresariales: agrupaciones de interés económico de Francia, el consorcio italiano de 1976, la agrupación de colaboración argentina, la agrupación europea de interés económico; la coparticipación en un negocio: el joint venture norteamericano, el consorcio brasileño, la unión transitoria de empresas argentinas; la coparticipación en una actividad: el incorporated joint venture norteamericano, la filial común o sociedad de sociedades europeas. (Otaegui citado por Morles, 1998, 1545-1546).

Para Wieland, la contraposición principal en las agrupaciones de sociedades es la que corresponde a carteles y sindicatos de un lado y concernos de otro. (Wieland citado por Garrigues, 1976, 620-622).

Explica el autor que "los carteles son asociaciones de varias empresas independientes para la regulación común de la producción y de la venta o para la implantación de condiciones de otra naturaleza."

Por otro lado, los concernos buscan la fusión y unificación de los intereses en conflicto, conseguir uniones patrimoniales y comunidad de ganancias y en algunos casos, la unificación de las explotaciones.

En efecto, Garrigues considera que además, existen otras formas con mayor flexibilidad o con otros objetivos, entre ellas: los consorcios, los rings, los trusts, los concernos y los carteles.

Para realizar una clasificación de carácter jurídico se pueden utilizar dos puntos de vista: el de coordinación y subordinación o el de naturaleza real u obligacional de la vinculación (Hausmann, citado por Garrigues).

El autor anteriormente citado, explica que en el primer caso el criterio diferencial es el de la dominación, dependiendo si la unión de sociedades es hacia afuera, tenemos el cartel, si por el contrario la dominación es hacia dentro tenemos, el concerno. “En la relación interna existen dos formas de dominación: la dominación por subordinación (participación de unas empresas en otras...) y la dominación por coordinación (consorcios, carteles)”.

La clasificación jurídica pura se basa en la contraposición entre la vinculación real y la personal, de las primeras, forman parte de las primeras las adquisiciones de propiedad de una compañía (compra, fusión) así como también, las adquisiciones de participación en una empresa. Los casos de las uniones de empresas por vía contractual (obligacional) son múltiples, tantas como posibles asociaciones económicas.

En Estados Unidos la normativa de estas figuras se relaciona con las prácticas monopolísticas, y cada una de ellas se estructura dependiendo del fin económico que se persigue. Entre ellos se conocen: gentlemen's agreements, pools, trade associations, trusts, holding companies y merger or amalgamation (Alvarez citado por Vicent, 1969, 126).

Vicent comentando a Alvarez, encuentra que en la doctrina europea continental se conocen los cárteles de sindicatos industriales, el consorzi y estos términos se transcriben de una traducción a otra. Ahora bien, en la doctrina europea se conoce la influencia de la contraposición entre Kartelle y Konzerne proveniente de Alemania, figuras que equivalen a las ententes y groupes de sociétés en Francia, y en Italia a los consorzi y gruppi. (Vicent, 1969, 126).

Para este autor, por un lado Kartelle ententes o consorzi crean una vinculación en las empresas que los conforman mediante relaciones obligacionales, basadas en ideas de colaboración, por otro lado, los Konzerne o grupos de sociedades se organizan en base a relaciones de propiedad (participación en acciones) y en la idea de subordinación hacia una compañía dominante del grupo. (1969, 127)

Acedo estudiando algunos autores, como Buireu y Verón, enumera algunas formas de agrupamientos de empresas: la sociedad accidental o cuenta en participación, los consorcios, los consorcios obligatorios, las sociedades de sociedades, los grupos personales, las agrupaciones de estructura contractual, los grupos económicos del derecho francés, los conglomerados, los carteles o entetes, el fideicomiso (o trust en inglés) y los contratos interempresas. (1985, 23 al 26)

Por su parte Martin, considera como criterio distintivo de las uniones de empresas el que se basa en el concepto jurídico de personalidad, haciendo la distinción entre las uniones sin pérdida de personalidad jurídica, con carácter duradero y en casos indefinidos y las uniones temporales de carácter transitorio. (1968, 30-31)

En otro orden de ideas, mucho se ha estudiado en la doctrina sobre la noción de grupo de sociedades, entendida como “las entidades que forman conjuntos económicos, constituidos por varias sociedades que conservan su independencia jurídica pero que se encuentran unidas entre sí por vínculos financieros, comerciales o industriales, conforme a modalidades muy variables (...)” (Zaldivar, 1984, 68).

La doctrina es unánime al identificar en la noción de grupos de sociedades dos elementos característicos: el primero de carácter jurídico que es el control o dependencia y el segundo de carácter económico que se trata de la dirección unificada (Manóvil, 2005, 7).

Para Manóvil, los grupos presentan algunas características peculiares que han generado dificultades en el ámbito jurídico: entre ellas, independencia jurídica de las sociedades participantes con separación formal de los patrimonios de cada una y falta de independencia en las decisiones (p.5).

Expone Ustáriz, que en Venezuela la noción de grupos de sociedades “no constituye una categoría tipo de organización de las sociedades mercantiles en nuestro derecho positivo, sino que se trata de una situación fáctica identificada

por ciertas normas en ámbitos concretos a fin de aplicar algunas consecuencias o efectos particulares” (2004, 1042-1048).

Ustáriz cita algunas leyes venezolanas donde se hace alusión a la noción de grupos de sociedades o empresas relacionadas:

- El concepto de “personas vinculadas” del artículo 15 en la Ley para Promover y Proteger la Libre Competencia (1992).
- La noción de “grupos de empresas” en el Reglamento de la Ley Orgánica del Trabajo (2006) artículo 22, párrafo primero y el artículo 177 de la Ley Orgánica del Trabajo (1990).
- En la Ley de Impuestos sobre la Renta (LISR) cuyo artículo 10 define los Consorcios (2001).
- El Código Orgánico Tributario (2001) que incluyen el termino de “unidad económica” en el artículo 22.
- la Ley de Mercado de Capitales (1998), al referirse a la idea de “influencia determinante” considerada por el artículo 67.
- La definición de “grupos financieros” contenida en el artículo 161 de la Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras (2001).

En el caso de la Ley para Promover y Proteger la Libre Competencia se establece que la creación de grupos de sociedades supondrá una operación de concentración económica cuando se materialice alguno de los supuestos del artículo 4 del reglamento de esta Ley, no obstante, aclara Hernández, que no todos los supuestos ahí enumerados pueden considerarse como grupos de sociedades. (Hernández, 2005, 429).

Finalmente, Borjas opina que al hablar de agrupamientos de sociedades “lo fundamental y trascendente es el acuerdo de voluntades entre las distintas sociedades y la forma jurídica que adopte este acuerdo, porque diversas serán las consecuencias en las relaciones entre las partes y frente a terceros.” (1994, 25).

1. Definición de Concentración Empresarial.

En opinión de la doctrina, las concentraciones empresarias son un fenómeno que difícilmente se puede delimitar.

Afirma Emmerich que la concentración empresarial es,

“El proceso que conduce a la unificación de empresas, hasta entonces independientes, en nuevas unidades económicas para formar empresas cada vez mayores y con ello, simultáneamente, a la disminución del número de empresas independientes en un mercado determinado y aun en el conjunto de una economía” (Emmerich citado por Mánovil 1998, 66).

En ese mismo orden de ideas, Rodière define la concentración como “el fenómeno que engloba las diversas medidas tendientes a constituir un grupo de empresas por la centralización de los poderes de decisión y la acumulación de la masa financiera” (Rodière citado por Manóvil, 1998, 69).

Expone Vicent que la concentración de empresas “es la modificación de la estructura jurídico-económica de las empresas, no producida por su crecimiento o expansión interna, sino a través de operaciones con otras empresas que esencialmente son las siguientes:

- “La desaparición de una o varias empresa preexistente integrándose en otra preexistente o de nueva creación (...)
- La transmisión de parte organizada de la empresa (...), que jurídicamente puede traducirse en transmisión por diversos títulos del establecimiento, su aportación a una sociedad en la constitución o mediante aumento de capital social entregando la sociedad adquiriente acciones en pago.
- La adquisición de control sobre una sociedad, generalmente, una sociedad por acciones, por parte de otra sociedad o por una persona o grupo de personas físicas, dando lugar a un “grupo de sociedades” (...). (Vicent, 1986, p. 132)

Para Borjas la concentración de actividades puede deberse a un acuerdo de fusión celebrado por las sociedades interesadas según el artículo 343 Código de Comercio venezolano, o a través, de la enajenación de una empresa o de sus existencias, bien sea toda o en lotes, que haga terminar la actividad de la sociedad enajenante a favor de la sociedad adquiriente, artículo 151 Código de Comercio. (1994, 25).

Explica Manóvil, que puede haber dos tipos de concentraciones, la integración horizontal, que es aquella que se conforma por la integración de dos o más empresas dedicadas a igual o similar clase de producción de bienes o servicios, y que está en su naturaleza conseguir el mayor dominio del mercado, (es por esto que es propensa a constituir monopolios) o la integración vertical que es aquella que se genera, “cuando lo que se integra es una empresa cuya producción de bienes o servicios se encuentra en una etapa anterior o posterior del proceso productivo respecto de la empresa actora de la integración”(1998, 86-87).

Resulta oportuno señalar que la Ley para Promover y Proteger el Ejercicio de la Libre Competencia en el artículo 11, contiene una prohibición genérica de las concentraciones económicas, en los casos en que estas produzcan efectos restrictivos sobre la libre competencia o creen una relación de dominio.

Con referencia a lo anterior, Morles explica que la palabra concentración, en el caso de esta ley, incluye todas las clases de estructuras de sociedades que representen una situación de subordinación o de coordinación. (Morles, 2006, p. 196).

1.1 Fusión.

Para Otaegui la fusión es un proceso de concentración de sociedades que consiste en “unificar dos o más personas jurídicas en una sola”, en este sentido, los patrimonios de las sociedades involucradas en el proceso se convierten en uno

solo y dejaran de coexistir varias compañías para preservar una sola de ellas. (1976, 39-40.)

Explica Otaegui que puede suceder que las sociedades fusionantes se unan en una nueva sociedad que se conforma a partir de la fusión, en estos casos se denomina fusión propia o que las sociedades fusionantes se agrupan en una de las sociedades ya existentes, lo que se ha denominado como fusión impropia o por incorporación.

Alterini comenta:

“Esta sucesión de actos conlleva una transmisión o sucesión universal de derechos y obligaciones a la sociedad nueva que se crea o a la sociedad que se absorbe, de la sociedad o sociedades que desaparecen. Igualmente la fusión normalmente implica el ingreso de los socios de las sociedades absorbidas a la sociedad nueva o a la sociedad absorbente” (1989. 41).

En este mismo orden de ideas, Garrigues señala que un proceso de fusión implica siempre la disolución de por lo menos una sociedad, pero falta generalmente la liquidación. (1976, p. 610).

Tres son las características de la absorción señaladas por el autor anteriormente citado:

- “La contraprestación de la sociedad absorbente no se realiza en dinero, sino confiriendo derechos de socio (acciones) a los miembros de la sociedad disuelta.

- Por consecuencia, no hay liquidación del patrimonio de la sociedad absorbida, puesto que se transfiere en conjunto a la sociedad absorbente, recibiendo los socios acciones de esta en lugar de su cuota de liquidación.
- En la sociedad fusionante hay siempre creación de nuevos derechos de socio a favor de los miembros de la sociedad fusionada, sea mediante un aumento de capital con emisión de nuevas acciones (supuesto normal), sea sin aumento de capital, mediante la puesta en circulación de acciones en cartera (...)” (p.610-611).

Mayo hace un resumen de los elementos esenciales de esta figura:

- “Causa necesariamente la modificación de la estructura jurídica de dos o más sociedades;
- Se produce la extinción de, al menos, una de las sociedades participantes a través de su disolución sin liquidación.
- Implica la sucesión universal por acto entre vivos de los activos y pasivos de las sociedades que se fusionan o, en su caso, las absorbidas, formándose un patrimonio único y
- Lleva consigo la agrupación de los accionistas de las sociedades intervinientes, mediante la adjudicación a los accionistas de las extinguidas de partes sociales de la sociedad resultante”. (2007, 62)

En este propósito, en 1992 Govea transcribe en su obra, fragmentos de una decisión de la Corte Suprema de Justicia (hoy Tribunal Supremo de Justicia) de fecha 28 de Marzo de 1985, que establece:

“El elemento característico de la fusión, aceptado por la doctrina predominante, es la extinción de las sociedades fusionadas. El otro elemento es la sucesión universal o transmisión íntegra (activo y pasivo) de patrimonios que se asumen por la sociedad que subsiste o por la nueva sociedad que jurídicamente nació. Estos elementos son importantes para diferenciar la fusión de otros negocios con los cuales a primera vista pudiera confundirse. En efecto, no hay fusión cuando una sociedad adquiere todas las acciones o cuotas de otra sociedad, ya que en este caso no existe extinción de ninguna de las sociedades ni opera la transmisión de patrimonio: ambas sociedades continúan teniendo su personalidad jurídica íntacta y sus patrimonios autónomos”. (p. 101).

En Venezuela la fusión se encuentra regulada en el Código de Comercio en los artículos 343 y siguientes.

El primer requisito que exige el Código es el acuerdo de las sociedades en que se decide la fusión, ajustado a la mayoría requerida por el Código para el proceso de modificación de los estatutos sociales regulado en el artículo 280, y explícitamente contemplado en el ordinal 3° (Goldschmidt, 2001, 417).

El artículo 345 establece:

“Artículo 345: La fusión no tendrá efecto sino después de transcurridos tres meses desde la publicación indicada en el artículo precedente, a no ser que conste el pago de todas las deudas sociales, o el consentimiento de todos los acreedores.

Durante el término expresado podrá cualquier acreedor social formular su oposición. La oposición suspenderá la fusión hasta que sea desechada con sentencia firme.”

Transcurrido el término de tres meses sin que se produzca alguna oposición podrá efectuarse la fusión. Señala Goldschmidt, que esta “tiene por efecto una sucesión universal, único caso en que tal sucesión se realiza por acto entre vivos” (p.418).

1.2 Adquisición.

Otra de las modalidades de concentración y control patrimonial puede efectuarse a través de la compra o adquisición por parte de una sociedad de los derechos o acciones de otra sociedad (Alterini, 1989, 43).

“(...) Aunque técnicamente no es una transmisión del patrimonio de la segunda a la primera sociedad o de la sociedad enajenante a la sociedad adquiriente, al conservarse la individualidad jurídica de las sociedades, indudablemente conlleva una integración patrimonial (...)” (Alterini, 1989, 43).

Entre las modalidades de adquisición de control societario cita Badell las siguientes:

- Operaciones privadas de cambio de control: estas se llevan a cabo por la voluntad de un accionista o una parte de ellos que procede a ceder un paquete o grupo de acciones que representan el control de la sociedad y como contraprestación reciben su valor de mercado más un valor adicional por el control que le aportan al adquiriente.

- Compras a goteo, ramassage o market sweeps: representan la compra masiva y continua de acciones de una sociedad a diferentes propietarios por una persona física o jurídica hasta conseguir un grupo de acciones que le permita mantener el control de la sociedad.
- Las ofertas públicas de adquisición de acciones, reguladas por la actual Ley de Mercado de Capitales, en la que se define la Oferta Pública de Adquisición como “el procedimiento mediante el cual una o varias personas pretenden adquirir un determinado volumen de acciones inscritas en una bolsa de valores, u otros valores que directa o indirectamente puedan dar derecho a suscripción o adquisición” (Badell, 2004, p. 124 y siguientes).

En el orden de las ideas anteriores, Morles afirma que existen tres formas en que se pueden obtener acciones que sean representativas de la mayoría accionarial o significativas en el capital societario: acumulación de volúmenes de acciones mediante operaciones bursátiles normales, negociación directa con lo dueños de paquetes de acciones o compra del paquete de control a su titular (2001, 66).

Con referencia a lo anterior, la adquisición de control de una sociedad inscrita en la Bolsa de Valores, estará sometida a la supervisión de la Comisión Nacional de Valores, atribución conferida en el numeral 24 del artículo 9 de la Ley de Mercado de Capitales (1998).

Por su parte, Brewer-Carias resume en cuatro aspectos la regulación del Título IV de la Ley de Mercado de Capitales al referirse a la “oferta pública de adquisición”, primero: se trata de una oferta, (como manifestación unilateral de voluntad con

valor jurídico) con las obligaciones del oferente, segundo: es una oferta de adquisición, en la cual el oferente es quien ofrece comprar, tercero: el procedimiento es de carácter público y cuarto: la Comisión Nacional de Valores mantiene facultades de control para su realización (Brewer-Carias, 2001, 27).

Las adquisiciones, expone Ladera,

“pueden ser tanto amistosas como hostiles y generalmente se llevan a cabo mediante un proceso de oferta pública de adquisición (OPA), la cual implica un interés controlador en las acciones de la compañía objetivo y de control de sus operaciones y activos. Además, tienen la ventaja de que ciertos de esos activos (como la participación de mercado, por ejemplo) se tienen desde el momento inicial y los costos de entrada a un nuevo país o mercado son más previsibles” (2006, 65).

Ladera afirma que entre las razones económicas para que se realicen fusiones y adquisiciones están la intención de las empresas de concentrar un mayor poder de mercado, lo que puede generar una reducción de costos, permitiendo así un aumento en la productividad. (p.80).

2. Definición de Colaboración Empresarial.

Colaborar consiste en “establecer convencionalmente un equilibrio entre las múltiples opciones de reparto y coordinación económicas posibles, siempre sin atentar contra la autonomía contractual de las partes” (Leyva, 1998, 91).

En este orden de ideas, Leyva explica que la colaboración implica un progreso en las formas de cambio que se habían empleado en el comercio durante siglos, ya que consiste en “una transacción entre los intereses particulares de los sujetos tradicionales, mediante un reparto en las funciones comerciales y una división de las cargas económica-financieras de la operación (...) (p.91).

Asimismo, Otaegui expone que

“La colaboración se presenta cuando se trata de aunar el potencial de varias sociedades para realizar una obra que excede las posibilidades aisladas de cada una de ellas, o para constituir una unidad de producción o intercambio de bienes o servicios de dimensión óptima, pudiendo ser, por lo tanto accidental o permanente”. (1976, 29).

Para explicar la noción de contratos de colaboración se debe tomar en cuenta que la cooperación que se produce entre varias unidades económicas puede crear diferentes grados de integración entre ellas, por lo tanto, para Cabanellas, resulta inapropiado tratar de diseñar instrumentos y normas jurídicas que traten de abarcar una amplia gama de operaciones, a menos que se trate de la utilización de la figura del contrato (1987, 4-6).

Ahora bien, es posible que se formen diferentes grados de integración entre unidades económicas, que pueden ir desde la agrupación total, la cual ocurre en un proceso de fusión o que algunas empresas utilicen parte de sus activos con la finalidad de organizar una estructura societaria común a varias empresas a la que se incorporan esos activos. Las empresas que realizan estos aportes no pierden su identidad y autonomía en las demás operaciones que desempeñan, por lo que

desde el punto de vista de Cabanellas, esa forma de colaboración implica una integración entre sociedades que se mantienen independientes.

Barbieri explica que en el marco de la contratación empresarial, los contratos de colaboración han tenido una gran diversidad y desarrollo. El autor los define como “aquellos que tienen por finalidad la consecución de un propósito común pactado en el mismo instrumento contractual y tiene aspectos muy peculiares en relación a su negociación, renegociación e interpretación en el supuesto de incumplimiento por alguna de las partes contratantes” (1998, 110).

En el ámbito de las relaciones contractuales de colaboración, la vinculación que se presenta entre los participantes no es tan profunda como ocurre en los casos de los grupos de sociedades donde se evidencian fuertes rasgos de control externo y subordinación, en oposición, las relaciones de colaboración se presentan como formas de cooperación o complementación empresarial, manteniéndose totalmente la identidad de las sociedades integrantes del acuerdo (Zaldivar, 1984, 69).

C. Causas de las Agrupaciones Empresariales

Citamos algunas de las causas que la doctrina considera que han influido en la formación de las agrupaciones empresariales:

Mánovil, considera que son muy diversas las motivaciones que dan origen a las concentraciones económicas, estas abarcan desde las psicológicas o subjetivas

hasta las de carácter económico. Destaca el autor, tres posibles causas generales:

- Se busca lograr el punto óptimo de rentabilidad en función de una producción ampliada, permitiendo el crecimiento de las empresas.
- Lograr el mejor aprovechamiento de los recursos que ofrece el conjunto de las unidades concentradas.
- Aprovechar mejor el negocio que presenta un mercado con tendencia al crecimiento de la demanda, aunque el crecimiento de la producción no implique necesariamente una mejora en la estructura de los costos.(1998, 90).

Como causas particulares, Manóvil, considera las siguientes (p.90 y siguientes):

- Productividad y aplicación de innovaciones tecnológicas.
- Inversiones en investigación y desarrollo.
- Abastecimiento y mercado.
- Política oficial de precios.
- Incremento de la proporción del mercado.
- Coyunturas del mercado y acceso al mismo.
- Modificaciones en las modalidades de comercialización.
- Mayores beneficios por parte del Estado.
- La política crediticia de los bancos y acceso al mercado de capitales.
- Mejor aprovechamiento de los medios para autofinanciarse.
- La debilidad de las empresas independientes.
- La política fiscal.

- La competitividad internacional.

En este orden de ideas, Acedo opina que la formación de agrupaciones de empresas ofrece las ventajas de (p. 8):

- Abrir posibilidades al desarrollo tecnológico de materias primas,
- Economía de gastos comunes,
- Reducción del capital circulante,
- Facilidades de orden financiero,
- Promoción de nuevas empresas y
- Permite llegar a una mejor explotación de actividades muy lucrativas que hubiesen sido secundarias en el seno de una empresa única o que difícilmente se hubiere logrado con el sucursalismo.

Ustáriz, (2004,1041) destaca en su obra algunas razones que la doctrina ha señalado justifican la conformación de grupos económicos:

- Necesidades de expansión,
- Existencia de disposiciones legales, que fomentan la formación de estos grupos,
- Existencia de accionistas minoritarios,
- Defraudación.

Luego de revisar diferentes posiciones doctrinarias, Cabanellas destaca los siguientes casos de formación de agrupaciones de colaboración (1987, p. 44-46):

- Expansión, modernización y racionalización de las instalaciones productivas,
- Promoción de ventas de los productos obtenidos, fabricados o comercializados en los mercados nacionales y extranjeros,
- Estudios de nuevas técnicas y de mejora de métodos de producción para su ulterior aplicación,
- Gestiones financieras,
- Promoción de fines cooperativos mediante las instalaciones de plantas u otros activos para el uso común.

Mayo (2007, 19), a su vez, explica que entre los motivos de concentración o reorganización de empresas pueden comprender:

- El aumento de los ingresos y/o reducción de costos,
- La reducción de costos,
- La diversificación de riesgos,
- Obtener dominio del mercado,
- La eliminación de una gestión ineficiente,
- Aprovechar ventajas de tipo fiscal,
- La utilización de fondos excedentes,
- Ingreso al mercado bursátil o internacional,
- Reducir la competencia.

CAPITULO II

DEFINICIÓN DEL CONSORCIO Y SUS CARACTERES

A. Definición de Consorcio.

La primera noción que viene a la mente de la figura de consorcio es la de “asociación, de unión entre varias personas para la gestión de intereses comunes o recíprocos” (Caballero, 1985, p. 3).

“(...) Consortium, asociación, acción concentrada, implica siempre un grupo de personas u organizaciones que actúan de común acuerdo (...)”. (Caballero, p.3).

El Diccionario de la Academia Española define el Consorcio con las siguientes acepciones:

“ (Del lat. consortĭum).

1. m. Participación y comunicación de una misma suerte con una o varias personas.
2. m. Unión o compañía de quienes viven juntos, principalmente los cónyuges.
3. m. Agrupación de entidades para negocios importantes.”

Por su parte, Cabanellas lo define como una “forma de asociación en que dos o mas empresas se reúnen para actuar unidas, bajo una misma dirección y reglas

comunes, aunque conservando su personalidad e independencia jurídica (...)” (Cabanellas,1979, 67).

Osorio, atendiendo a la definición de Capitant, cita “es la empresa privada, generalmente en forma de sociedad anónima, que participa en el funcionamiento de algunos servicios públicos mediante operaciones de compra, conservación y cesión de mercaderías, en virtud de un contrato administrativo celebrado con el Estado” (Osorio, 1984, 158).

En este orden de ideas, el Centro de Información y Documentación Empresarial sobre Iberoamérica (CIDEIBER) los define como “asociaciones temporales de dos o más personas naturales o jurídicas cuyo interés común en una o varias actividades permite la unión de esfuerzos sin que se constituya una persona jurídica nueva. La administración del consorcio se realizará en la forma en que sus miembros lo acuerden”.

Rodner, explica que

“En el consorcio existe un acuerdo entre dos o más empresas para realizar un proyecto (actividad económica) común. Cada miembro conviene en que realizará una porción determinada del trabajo y como contraprestación tendrá derecho a una parte (porcentaje) predefinida del precio de la obra, o del producto de la actividad común” (1993, 286).

Barboza citado por Badell, considera que el contrato de Consorcio es aquél a través del cual "dos o más personas jurídicas convienen en constituir una agrupación empresarial destinada a realizar una actividad económica mancomunada, pero no en común".

Caballero sostiene que “el Consorcio implica un hacer colectivo, una conjunción de esfuerzos hacia el logro de fines comunes que interesan como es natural a las personas consorciadas”. (1985, 11).

Por su parte, Stancanelli citado por Caballero, afirma que

“El consorcio es un instrumento que el ordenamiento jurídico ofrece a una pluralidad de sujetos para el desarrollo en común de cierta actividad, que consistiría en la realización de obras o en la prestación de determinados servicios, mediante la asociación de los sujetos interesados en tales resultados”(p. 11).

Octaviano citado por Mateo, “el consorcio sería en términos generales, un instrumento al servicio de intereses colectivos, un ente de gestión, que medialmente serviría para desenvolver actividades en beneficio de fines ya anteriormente inscritos en la orbita jurídica privativa de los consorciados”. (1970, 14-15).

En este orden de ideas, Mateo lo define como

“Una técnica de mediación que permite a sus miembros organizarse y efectuar mancomunadamente actividades que redundan en beneficio de cada uno de ellos y que pueden ser mejor afrontadas interponiendo, entre los intereses particulares y la actividad a su servicio, un órgano común que va a asumir, por cuenta y a favor de los consorciados, tareas más eficazmente cumplidas desde un centro de imputaciones colectivas” (p.15).

Narváez sostiene que “el consorcio es un contrato asociativo de empresarios que casi siempre desarrollan una misma actividad económica, o actividades conexas o complementarias, para lograr un objetivo concreto y determinado, bajo una sola dirección y reglas comunes” (p.62).

Por su parte, el Consejo Nacional de Promoción de Inversiones en Venezuela (CONAPRI) define el consorcio en los siguientes términos:

“Son formas de asociación de dos o más empresas que se reúnen para actuar unidas, bajo una misma dirección y reglas comunes, conservando cada una su personalidad e independencia jurídica. No están definidos en el Código de Comercio ni en el Civil, pero han sido aceptados en la práctica”.

Tal como se observa, encontramos como elemento común de todas las definiciones citadas anteriormente, que el consorcio es un contrato que implica la unión de varios sujetos con la intención de desarrollar entre sus integrantes una actividad previamente acordada y que resulta de interés para todos sus participantes.

B. Características del Consorcio

Revisando la opinión de varios autores, podemos resumir las principales características que presenta la figura del Consorcio:

Para el autor venezolano Badell el consorcio presenta los siguientes caracteres:

- El contrato de consorcio no implica la formación de una sociedad mercantil con personalidad jurídica y que tenga patrimonio propio.
- El consorcio carece de personalidad jurídica, en este sentido todas las obligaciones que asume el consorcio recaen directamente a las empresas que lo conforman.
- Las empresas consorciadas se encuentran obligadas solidariamente y en forma mancomunada frente a los acreedores o contratantes del consorcio.
- Los consorcios se forman por lo general con la intención de ejecutar una obra determinada, por lo tanto, al concluirse la obra se extingue *ipso iure* el consorcio, a menos que las partes prevean lo contrario en el contrato.
- La representación del consorcio estará a cargo de las personas que sean designadas en el respectivo documento.

En efecto, Narváez sostiene que el consorcio se identifica porque:

- Carece de personalidad jurídica y los miembros que lo conforman mantienen su autonomía y personalidad propia.
- Los empresarios consorciados establecen en el contrato las obligaciones y derechos de cada uno.
- Los patrimonios de cada uno de los participantes no se funden parcial o totalmente sino que se mantienen separados.
- Es un contrato plurilateral porque las partes pueden estar integradas por dos o más personas físicas o jurídicas.
- La responsabilidad de los consorciados respecto de terceros es personal y puede ser solidaria (p.62-63).

Rodner enumera algunas de las características de esta figura (p. 287-288).

- Conformado por dos o más empresas, pudiendo ser de diferentes nacionalidades.
- Cada una de las empresas mantiene su personalidad jurídica. Cada integrante, actúa por su propia cuenta y hace las contrataciones correspondientes en forma individual.
- Cada empresa establece cual será su contribución en los gastos que se originen y sus responsabilidades en el consorcio.
- “Debe existir un contrato consorcial. En Venezuela, para que exista un consorcio, por lo menos en forma de cuenta de participación, tiene que existir un acuerdo escrito entre las partes. (Código de Comercio, artículo. 364).”
- Si no se establece su duración, el consorcio se extingue con el cumplimiento de la obra o propósito por el cual se formó.
- Cada empresa tiene su propia carga fiscal y cada una lleva en forma independiente sus libros de contabilidad.

Messineo, citado por Rivas, considera que los consocios pueden estar conformados por una diversidad de empresarios “individuales o sociales” (Rivas, 1986, 8).

Barbato, establece como característica del consorcio su base asociativa, aclara el autor, que no se trata de una figura de asociación como las sociedades civiles o mercantiles, sino que se forma como una categoría jurídica diferente y que representa un modelo de colaboración para el ámbito del derecho público y del derecho privado (p. 122).

Con respecto a la responsabilidad mancomunada y solidaria de las empresas del consorcio, Badell expone, que es necesario aclarar que únicamente es exigible por las personas que contraten con el consorcio. Ahora bien, en el ámbito laboral sólo será responsable cada empresa que haya contratado individualmente sus trabajadores.

En este orden de ideas, sugiere el autor que “a los fines de evitar equívocos en cuanto a la condición de los trabajadores de cada una de las empresas consorciadas, o una sola de ellas, (...) es conveniente que se otorguen los correspondientes contratos de trabajo por escrito, y se aclare expresamente cual de las empresas consorciadas funge como patrono”.

Martín, agrega a estas ideas, que la forma jurídica del consorcio suele ser el contrato o pacto (1968, 28).

Adrian, expone que el Consorcio:

- Como contrato genera una unidad económica de gestión
- No puede ser titular de derechos y obligaciones.
- Sus actuaciones se efectúan a través de un representante debidamente escogido por lo miembros del consorcio.
- Si esta conformado por comerciantes o sociedades mercantiles o las obligaciones que asumen son actos de comercio, las responsabilidades en concordancia con el artículo 107 del Código de Comercio venezolano serán solidarias, en el caso contrario, serán mancomunadas.
- La Ley de Impuesto sobre la Renta establece que este impuesto “será gravado y pagado en cabeza de los participantes” (p. 455).

Wadsworth, (2003, 2) considera que los caracteres esenciales del contrato de consorcio son los siguientes:

- “Es un contrato asociativo, nominado y típico
- Regula relaciones de participación o integración en uno o más negocios o empresas que emprenden en conjunto los consorciados, en interés común de todos ellos.
- No está sujeto a otra formalidad que la de constar por escrito.
- No se origina la creación de otra persona jurídica.
- Todos los consorciados participan de manera activa y directa en las actividades, materia del consorcio, manteniendo su autonomía.”

C. Sobre el Consorcio en el Ambito del Derecho Administrativo

Villegas se refiere a la figura del consorcio administrativo, entendiendo por tal a “una asociación entre entes públicos de diferente orden con participación, en su caso, de alguna entidad privada sin ánimo de lucro con intereses concurrentes con dichos entes públicos” (2002, 2).

En este orden de ideas, los consorcios administrativos para Caballero

“Son personas de derecho público que nacen del esfuerzo o de la conjunción de dos o más entidades de derecho público para la ejecución de obras públicas o la prestación de servicios públicos de interés colectivo que tiene una fundamental base asociativa, pero sin que

puedan confundirse con las sociedades estatales o de Mano Pública constituídas entre diversas entidades públicas” (p.123).

Villegas afirma que, en vista de la falta de regulación en el ordenamiento jurídico venezolano, es necesario estudiar el derecho comparado para definir esta figura; cita el autor el artículo 87 de la Ley Reguladora de las Bases del Régimen Local de la legislación de España, donde establece que: “Las Entidades Locales pueden construir consorcios con otras Administraciones Públicas para fines de interés común, o con entidades privadas sin ánimo de lucro que persigan fines de interés público, concurrentes con los de las Administraciones públicas” (p.6).

Mas Rigo define el consorcio local, denominado así en España, como un “ente público sujeto al ordenamiento local, de naturaleza instrumental, asociativa y voluntaria, que pueden constituir las entidades locales con otras administraciones públicas o con entidades privadas sin ánimo de lucro para la realización de actividades o servicios de carácter local” (p.1).

Para Nieto Garrido citada por Villegas, el consorcio administrativo “es una asociación entre entes públicos de diferente orden con participación, en su caso, de alguna entidad privada sin ánimo de lucro con intereses concurrentes con dichos entes públicos” (p.7).

En 2002, Villegas afirma que es posible incluir al consorcio dentro de las “demás formas asociativas” que menciona el artículo 13 de la Ley Orgánica del Régimen Municipal y entre las “otras modalidades asociativas intergubernamentales, para fines de interés público” del artículo 170 de la Constitución de 1999 (p. 9-10).

El autor anteriormente citado, resume en tres las características que describen al consorcio administrativo:

- Asociacionismo

Es un ente con personalidad jurídica propia, creado por el acuerdo entre varias entidades que deciden las normas que regirán su actividad.

- Una Entidad de derecho público

Conformado por entidades públicas o también entidades privadas sin ánimo de lucro, cuyo finalidad principal es el interés público.

- Instrumentalidad

Es considerado “un instrumento de cooperación intergubernamental y social” (p. 7-8).

Como se observa de las ideas anteriores, el consorcio tiene una doble manifestación (pública y privada), entre ambas, presentan características diferentes, que no deben ser desestimadas para la mejor comprensión de esta figura jurídica.

D. Regulación en el Ordenamiento Jurídico Venezolano

Como ya hemos expresado, en Venezuela, a diferencia de lo que ocurre en otras legislaciones, ningún instrumento jurídico regula esta figura.

La definición de "consorcio" en el ordenamiento jurídico venezolano se encuentra en el artículo 10 de la Ley de Impuesto sobre la Renta (2001) en los siguientes términos "...se consideran como **consorcios** a las agrupaciones empresariales, constituida por personas jurídicas, que tengan por objeto realizar una actividad económica específica en forma mancomunada".

Comenta Uztáriz, que la Ley es clara al considerar,

"la imposibilidad de reconocerle al consorcio una personalidad jurídica que no tiene, hace que a fin de evitar mal entendidos, se graven los enriquecimientos netos en cabeza de las diversas personas jurídicas que lo integran, y, como efecto de ello, la LISR le establece una responsabilidad solidaria a los integrantes de ese consorcio, que son las personas jurídicas que efectivamente pueden asumir las obligaciones" (p. 1045).

Candal agrega que a los consorcios son regulados con las reglas que esta ley establece para las sociedades de personas y las cuentas en participación, según lo estipula el artículo 10 de la ley (2005, 99). Asimismo, el autor explica que:

"Esto se traduce en que el consorcio no está per se sujeto al pago del impuesto sobre la renta, en razón de que el gravamen se cobrará en cabeza de los participantes del consorcio; no obstante, están totalmente sometidos al régimen de determinación de enriquecimientos aplicables a los contribuyentes en virtud de lo establecido en la LISR"

Encontramos algunos textos legales donde solo se hace mención al consorcio:

En el Decreto con rango valor y fuerza de Ley que establece el Impuesto al Valor

Agregado (2007), se establece:

“Artículo 1. Se crea un impuesto al valor agregado, que grava la enajenación de bienes muebles, la prestación de servicios y la importación de bienes, según se especifica en esta Ley, aplicable en todo el territorio nacional, que deberán pagar las personas naturales o jurídicas, las comunidades, las sociedades irregulares o de hecho, los **consorcios** y demás entes jurídicos o económicos, públicos o privados, que en su condición de importadores de bienes, habituales o no, de fabricantes, productores ensambladores, comerciantes y prestadores de servicios independientes, realicen las actividades definidas como hechos imponibles en esta Ley.”

En el Decreto con Rango y Fuerza de Ley Orgánica sobre Promoción de la Inversión Privada Bajo el Régimen de Concesiones (1999):

“Artículo 20.- Condiciones subjetivas de los licitantes. Podrán participar en los procesos de licitación todas las personas jurídicas, **consorcios** o asociaciones temporales nacionales o extranjeras, que tengan plena capacidad de obrar y de acreditar su solvencia económica, financiera, técnica y profesional, y cumplan los requisitos establecidos en este Decreto-Ley, su Reglamento y el pliego de condiciones diseñado en cada proceso.”

Al respecto, comenta la Sala Político Administrativa del Tribunal Supremo de Justicia, lo siguiente:

“No obstante, a pesar de que se permite que los consorcios actúen en el procedimiento de licitación, una vez que se realiza la adjudicación del contrato, *es necesario para la celebración definitiva del mismo que el concesionario constituya, en el lapso fijado en el pliego de condiciones,*

una sociedad mercantil de nacionalidad venezolana con quien se entenderá celebrado el contrato. (Ver artículo 29 eiusdem) “ (Exp 2001-0145, caso: Consorcio Radiodata-Datacraft-Saeca Vs. C.V.G. Bauxilum, C.A)

En la Ley Orgánica de Telecomunicaciones (2000):

“Artículo 222: Ninguna empresa distinta a la concesionaria actual de telefonía básica podrá prestar dicho servicio antes del 28 de noviembre del año 2000, día siguiente a la fecha en la que cesa la concurrencia limitada existente, de conformidad con el respectivo contrato de concesión.

A partir de la publicación de la presente Ley en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela y hasta el 28 de Noviembre del año 2002, ninguna empresa operadora de telefonía o empresas vinculadas a éstas, existentes en el país antes de la entrada en vigencia de esta Ley, podrá directa o indirectamente adquirir, controlar o fusionarse con empresas operadoras del servicio de televisión por suscripción, existentes en el país antes de la entrada en vigencia de esta Ley y viceversa. Asimismo, durante dicho lapso tales empresas no podrán entre sí constituir **consorcios**, empresas conjuntas o cualquier otra forma de asociación para la prestación de dichos servicios.

Sin perjuicio de las disposiciones generales en materia de concentraciones económicas previstas en la Ley para Promover y Proteger el Ejercicio de la Libre Competencia y sus reglamentos, no se aplicarán las prohibiciones establecidas en el párrafo anterior, cuando las operaciones a las que se refiere dicho párrafo se den entre empresas operadoras de telefonía o entre empresas operadoras de televisión por suscripción.”

En el Reglamento de la Ley de Promoción y Protección de Inversiones (2002), encontramos otra mención del consorcio en el artículo 9:

“Artículo 9: Los contratos de estabilidad jurídica deberán ser suscritos por la empresa receptora de la inversión o de ser el caso por los inversionistas. En los casos de agrupaciones empresariales, como los **consorcios** y demás formas contractuales que no generen una entidad con personalidad jurídica propia, estos contratos serán suscritos por los inversionistas participantes en ellas.”

En el año 1987, se elaboró un Anteproyecto de Ley de Sociedades Mercantiles, el cual contiene un capítulo correspondiente a las formulas de colaboración empresarial que incluye una regulación del consorcio considerado como una categoría de las uniones temporales de empresas.

Dicho Anteproyecto, establecía que la formación del consorcio será mediante un contrato sin personalidad jurídica y su representante no es un órgano a diferencia de lo que ocurre en el caso de las sociedades.

En los artículos 267 al 269 del Anteproyecto, contempla bajo el nombre de consorcios a “un contrato, un sistema de colaboración por tiempo determinado o indeterminado cuya finalidad es el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro”. El artículo establece expresamente que carecen de personalidad propia pero existe la posibilidad de conformar en ellos un fondo común.

Cabe agregar, que su formación será mediante un contrato en el cual se deben precisar las actividades que desarrollaran cada uno de los integrantes y determinar si cada parte integrante asume la responsabilidad exclusiva por las prestaciones que ejerce o si se obliga solidariamente (Art.268).

De igual forma, este artículo contempla cual debe ser el contenido del contrato, entre los aspectos que lo componen están: el objeto del consorcio, normas sobre la percepción de los ingresos y el pago de los gastos, la forma de administración y de representación de los consorciados y la manera en que sus integrantes tomarán las decisiones.

E. Regulación del Consorcio en el Derecho Comparado.

Italia

El consorcio italiano de 1942, afirma Otaegui, “fue el primer sistema que instituyó un ordenamiento especial para la cooperación” (1984, 81).

En la legislación de Italia, el contrato de consorcio se encuentra regulado en los artículos 2.602 al 2.620 del Código Civil. Está catalogado como una especie de contrato de sociedad, se encuentra sometido al control del órgano del Estado correspondiente y debe constar por escrito (Acedo, 1985, 24).

Continúa Acedo explicando que entre los consorcios italianos, destaca el que tiene carácter obligatorio,

“Que es aquel autorizado por el Gobierno después de haber oído a las corporaciones interesadas, y que se dispone para zonas determinadas, entre quienes ejercen el mismo ramo o ramos similares de actividad

económica y cuando su constitución responde a exigencias de la organización de la producción o del comercio”.

Sobre la base de las consideraciones anteriores, en Italia, el Código Civil, regula los requisitos para la formación del consorcio, y establece: que debe constar por escrito, hacer mención del objeto, la duración del consorcio, la sede, las obligaciones y contribuciones de cada uno de los consorciados, las atribuciones y poderes de los órganos consorciados, las causales de rescisión y exclusión de sus miembros y el régimen de sanciones por el incumplimiento de las obligaciones de sus miembros, entre otras disposiciones. (Artículo 2.603 del Código Civil comentado por Rodner, 288).

Otras de las formas de consocios italianos, es el consorcio de correulación (Artículo 2620), Otaegui afirma que es un contrato plurilateral que no tiene personalidad jurídica. (1984, 58- 59).

Perú

La Ley General de Sociedades (1997) de este país establece que los contratos asociativos se clasifican en dos categorías: contratos de consorcio y contratos de asociación en participación (Wadsworth, 2003, 2).

En el artículo 445 de la Ley General de Sociedades de Perú se define el consorcio en los siguientes términos:

“El contrato asociativo en virtud del cual dos o más personas se asocian para participar en forma activa y directa en un determinado negocio o empresa, con el propósito de obtener un beneficio económico, pero manteniendo cada una su propia autonomía, correspondiéndole a cada miembro realizar las actividades propias del consorcio que se le encargue y aquellas a las que se ha comprometido; vinculándose individualmente con terceros en el desempeño de la actividad asignada dentro del consorcio, adquiriendo derechos y asumiendo obligaciones y responsabilidades de manera solidaria cuando el consorcio contrate con terceros siempre que así se pacte en el contrato o la ley lo establezca.”

En el resto de los artículos que esta ley contiene sobre el consorcio, regula los siguientes aspectos:

- Los bienes que los miembros utilizan para que el consorcio realice la actividad acordada, siguen siendo propiedad exclusiva de estos. La adquisición conjunta de algunos bienes es regulada por las reglas de copropiedad.
- Cada miembro del consorcio responde a título personal sobre las obligaciones que contraiga con terceros relacionadas con las actividades que efectué en el consorcio.
- Cuando el consorcio contrate con terceros, la responsabilidad será solidaria entre sus miembros siempre que se haya dispuesto así en el contrato, o sea dispuesto por la ley.
- El sistema de participación en los resultados del consorcio es establecido por sus miembros; de lo contrario, se entenderá que es en partes iguales.

Moreno citado por Echaiz, comenta que la incorporación del concepto de consorcio en la normativa peruana suscitó una discusión en la doctrina, con respecto a si tal definición es ciertamente la de consorcio, o por el contrario, pertenece a la figura del joint venture, considerando que la mayoría de los autores se inclinan por este último. En este sentido, cita Echaiz a Montoya, quien afirma que es utilizado en la norma jurídica el nombre de consorcio, pero sus características corresponden al joint venture (Echaiz, 2001, 6).

Colombia

La Universidad de Antioquia, Colombia, define el consorcio en los siguientes términos:

"Es un negocio jurídico, bilateral o plurilateral según el número de sujetos de derecho que intervienen en él, que comporta la unión temporal de personas jurídicas o naturales en torno a la obtención de una finalidad común; es un instrumento de actuación grupal en el ámbito de los negocios, es una herramienta de esfuerzo conjunto que difiere sustancialmente de cualquier forma de asociación o sociedad en cuanto carece de personería jurídica".

La Universidad de Antioquia, puntualiza las siguientes características de esta figura en la regulación colombiana:

- Debe constar por escrito
- Es necesario designar un representante
- Fijar los límites, alcances y su responsabilidad.

- Señalar los términos y extensión de la participación de cada miembro en la actividad.
- En el consorcio, los asociados responden solidariamente de todas y cada una de las obligaciones.

Por su parte el autor colombiano Arrubla, citado por la Superintendencia de Industria y Comercio de la Republica de Colombia, comenta que

"El consorcio es un concepto indefinido en nuestra legislación y al que se le ha dado el tratamiento de sociedades de hecho. Sin embargo, el consorcio no es un contrato de sociedad, ni de cuentas de participación. El consorcio es una figura contractual atípica en Colombia, que puede ubicarse como una especie de los denominados por la doctrina, contratos de colaboración empresarial"

Uruguay

Ley Sociedades Comerciales de Uruguay (1989), en el artículo 501 establece:

"El consorcio se constituirá mediante contrato entre dos o más personas físicas o jurídicas, por el cual se vincularán temporalmente para la realización de una obra, la prestación de determinados servicios o el suministro de determinados bienes.

El consorcio no estará destinado a obtener y distribuir ganancias entre los partícipes sino a regular las actividades de cada uno de ellos.

No tendrá personalidad jurídica. Cada integrante deberá desarrollar la actividad en las condiciones que se prevean, respondiendo personalmente frente al tercero por las obligaciones que contraiga en relación con la parte de la obra, servicios o suministros a su cargo, sin solidaridad, salvo pacto en contrario".

Asimismo, la Ley regula en otras disposiciones otros aspectos, tales como:

- El consorcio no tiene como finalidad distribuir utilidades y participar en las pérdidas.
- Puede preverse en el contrato contribuciones para los gastos, pero no es esencial efectuar un aporte.
- El contrato de consorcio debe instrumentarse por escrito y deberá contener las disposiciones que la ley exige, además, debe ser inscrito en el Registro Nacional de Comercio y publicarse un extracto en el Diario Oficial, aunque no se sanciona por el incumplimiento de esta regla.
- El escrito que puede ser en documento público o privado, solo se exige para efectos de su prueba.

España

Como ya explicamos en un punto previo, el derecho español regula el consorcio dentro del marco de la actividad del Derecho Administrativo, dotados de características particulares y que difieren de las relacionadas con el Derecho Mercantil, es por eso que Martín, al explicar el consorcio español asegura que:

“Los consorcios en el derecho español son entes locales (está sometido al ordenamiento local y viene dotado de personalidad jurídica) que asocian libremente personas jurídico-públicas de diferente orden para fines de interés local. Pueden ser creados para gestionar cualquiera de las posibles actividades que ya no tanto como competencias sino como mero ámbito funcional lícito, establecen para municipios y provincia la Ley de Régimen Local” (Martín, 1970, 53).

Argentina

En Argentina, la Ley de Consorcios de Cooperación, 26005 del año 2005, regula estos consorcios disponiendo:

“Artículo 1: las personas físicas o jurídicas, domiciliadas o constituidas en la República Argentina, podrán constituir por contrato "Consortios de Cooperación" estableciendo una organización común con la finalidad de facilitar, desarrollar, incrementar o concretar operaciones relacionadas con la actividad económica de sus miembros, definidas o no al momento de su constitución, a fin de mejorar o acrecentar sus resultados”.

La Ley además regula entre sus artículos:

- El contenido obligatorio del contrato
- Expresamente considera que los consorcios de cooperación no son personas jurídicas, ni sociedades, ni sujetos de derecho. Su naturaleza es contractual.
- Considera inalterable el fondo operativo fijado por las partes y el deber de permanecer indiviso por todo el término de duración del contrato.
- En el caso de que sus participantes no establezca la proporción en que cada participante se hace responsable de las obligaciones asumidas en nombre del Consorcio, se presume la solidaridad entre sus miembros.

Asimismo establece como causales de disolución:

“Artículo 10: Son causales de disolución del Consorcio, además de aquellas que pudieren haber sido previstas en el contrato de formación.
1.- La realización de su objeto o la imposibilidad de cumplirlo.

- 2.- La expiración del plazo establecido.
- 3.- Decisión unánime de sus participantes.
- 4.- Si el número de participantes llegare a ser inferior a dos.
- 5.- La disolución, liquidación, concurso preventivo, estado falencial o quiebra de uno de los miembros consorciados, no se extenderá a los demás; como tampoco los efectos de la muerte, incapacidad o estado falencial de un miembro que sea persona física, siguiendo los restantes la actividad del consorcio, salvo que ello resultare imposible fáctica o jurídicamente.”

AmCham Argentina (Cámara de Comercio de los Estados Unidos en Argentina), define el consorcio regulado en esta ley como:

“Contrato asociativo, plurilateral de organización, comprendido dentro de los llamados contratos de colaboración empresarial, de naturaleza cooperativa y mutualística, cuyo objeto es establecer una organización común con la finalidad de facilitar, desarrollar, incrementar o concretar operaciones relacionadas con la actividad económica de sus miembros, definidas o no al momento de su constitución, a fin de mejorar o acrecentar sus resultados. Dentro de las operaciones, por supuesto incluye los consorcios de cooperación que se constituyan para la exportación.”

Comenta Richard que los consorcios asumen los principios del Código Civil argentino, en cuanto a la autonomía de la voluntad para celebrar contratos de colaboración empresarial, sin afectar derechos de terceros (Richard, 1).

CAPITULO III

NATURALEZA JURÍDICA DEL CONSORCIO

A. Criterios Doctrinales.

Varios son los autores que han estudiado el consorcio, expondremos algunos de sus criterios con el fin de extraer al final del trabajo nuestras propias conclusiones sobre la naturaleza jurídica de esta figura.

Pesci, en 1982, consideró que al no contemplar el Código de Comercio venezolano la existencia de los consorcios, *es necesario encajar este tipo de contrato dentro de los cuatro tipos de sociedades tipificadas en el artículo 201 Código de Comercio venezolano;*

El artículo 201 del Código de Comercio, hace referencia a las especies de sociedad en los siguientes términos:

1. La compañía en nombre colectivo, en la cual las obligaciones sociales están garantizadas por la responsabilidad ilimitada y solidaria de todos los socios.
2. La compañía en comandita, las obligaciones sociales asumidas están garantizadas por la responsabilidad ilimitada y solidaria de uno o más socios, llamados socios solidarios o comanditantes, y por la responsabilidad limitada a

una suma determinada de uno o más socios, llamados comanditarios. El capital social de los comanditarios puede estar dividido en acciones.

3. La compañía anónima, en la cual las obligaciones sociales están garantizadas por un capital determinado y en la que los socios no están obligados sino por el monto de su acción.

4. La compañía de responsabilidad limitada, cuyas obligaciones sociales están garantizadas por un capital determinado, dividido en cuotas de participación, las cuales no podrán estar representadas en ningún caso por acciones o títulos negociables.

En este orden de ideas, opina Pesci, que en concordancia con lo establecido en el artículo 228 del Código de Comercio, al regular que "la responsabilidad ilimitada y solidaria de los socios no puede ser limitada por ninguna cláusula del contrato", *esta norma acercaría más al Consorcio a la sociedad en nombre colectivo* (p. 68).

Borjas al estudiar el consorcio, hace una distinción entre los que tienen actividad interna y los de actividad externa. Sobre *el consorcio con actividad interna*, comenta el autor, *se trata de un contrato*, por lo tanto, únicamente surte efectos entre las partes, no frente a terceros (Art. 1.166 Código Civil) (p. 28-29).

Por otra parte, *los contratos de consorcio con actividad externa* que el autor ha estudiado, tienen como requisito esencial, la responsabilidad solidaria de las obligaciones contraídas por las partes frente a los terceros, en este sentido, el pago efectuado por una de ellas libera a las demás partes y cualquiera de ellos

puede ser constreñido al pago de la totalidad de la obligación asumida; esto sucede, porque todas las partes se obligan a una misma cosa, (Artículos 1221 y siguientes del Civil); o porque *se constituya por lo general, una sociedad en nombre colectivo, aunque también es posible que se constituya una sociedad mercantil de otro tipo, o que una sociedad ya formada efectúe una modificación de su objeto “para poder realizar aquel que es propio del consorcio”.*

Carmona, comenta una consulta evacuada el día 15 de mayo de 1996, por la Administración Tributaria y resalta los aspectos más importantes de los consorcios a efectos del tributo de Impuesto sobre la Renta, esta conformado únicamente por personas jurídicas, no por personas naturales, cualquiera que sea el tipo de sociedad de comercio, siempre que estas como es lógico efectúen actividades empresariales y puedan catalogarse como empresas. (p. 300-303).

Esta ley asimila al consorcio a las sociedades de personas, desde un punto de vista del derecho contractual sustantivo. En este mismo orden de ideas, el autor anteriormente citado, explica que los consorcios:

- Se encuentra sometido al régimen legal a los fines de determinar sus enriquecimientos, y mantener su control y fiscalización.
- Las sumas que de las participaciones declaren sus miembros, serán igual al monto de los enriquecimientos obtenidos en el correspondiente ejercicio por el consorcio.
- El consorcio lleva su propia contabilidad, con ello se puede delimitar la participación de cada miembro.

- La solidaridad en materia tributaria entre el consorcio y los consorciados es subsidiaria, por lo tanto, la Administración Tributaria primero acudirá a sus miembros y en segundo lugar al consorcio.

Matta y Trejo citados por Cabanellas, consideran que

“Los consorcios o joint ventures, según la terminología por él adoptada, no constituyen sociedad, no tienen patrimonio, no hay modificación de las estructuras societarias de los integrantes, no existiendo además notas de estabilidad o permanencia, pues duran lo necesario para cumplir su objetivo limitado en el tiempo” (Cabanellas, 55).

Alterini, en 1989, incluye el consorcio como una forma de concentración empresarial y expone que:

“Las formas consorciales evidentemente representan una concentración económica o empresarial, aunque precaria, al conservar las respectivas personas jurídicas su estructura formal y ser por naturaleza asociaciones transitorias. Sin embargo en el desarrollo del objeto consorcial se constituyen órganos conjuntos para su administración, son sujetos tributarios y la solidaridad obligacional que surge entre los consorciados determina un importante principio de unidad patrimonial ante terceros (...).” (p. 43-44)

Expone Rodner, que

“En Venezuela, la mayoría de los consorcios toman la forma de una cuenta en participación o lo que se denomina en derecho venezolano, contrato de cuentas en participación o asociación en participación (Código de Comercio, Art. 359 al 364). Bajo la forma de cuenta en participación, el consorcio no toma la forma de una sociedad sino que

simplemente se limita a hacer un contrato donde una compañía da a otra compañía una participación en las utilidades y perdidas de las operaciones derivadas de una actividad determinada (...)" (p.286).

Candal considera que el consorcio no pertenece a ninguna de las figuras legales contempladas en el Código de Comercio venezolano, sin embargo, *el consorcio se presenta como una relación contractual* en la cual cada participante tiene muy bien definidos sus derechos y obligaciones (Candal, 2005, 99).

Caballero (p.30) expone en su obra que:

"Los consorcios o joint venture integran la categoría de los contratos o acuerdos de empresas, tal como los ha clasificado la doctrina contemporánea. Estas agrupaciones, responden generalmente a un contrato, no se trata de uno de concepción clásica, sino que cuentan con unas características muy peculiares, que permiten establecer vínculos multilaterales a fin de crear una unidad económica y un centro de decisiones, capaces de coordinar las actividades de los miembros contratantes. El objeto consiste en una operación, obra o empresa determinada. Su duración depende de la operación, es decir hasta la finalización de la misma. (...) No existe affectio societatis sino un animus cooperandi, en miras a una meta conjunta. (...). Cada sociedad o empresa del grupo conserva por tanto su personalidad jurídica y su autonomía de decisión queda supeditada solamente al cumplimiento de los pacto concertados".

Agrega el autor anteriormente citado que

"El consorcio o joint venture no es una sociedad mercantil, no es una sociedad irregular o de hecho, no es una sociedad accidental, ni es tampoco una cuenta en participación, puesto que todas esas categorías

asociativas resultan inaplicables por imposibilidad a tal forma de agrupamiento empresarial(...)"(p.71).

Acedo comenta sobre el consorcio "que es la agrupación de varias compañías para la ejecución de una obra importante, y los cuales, en ocasiones, *se han constituido bajo la forma de sociedades en nombre colectivo (...)*" (Acedo, 1974, 37).

En el año 1985, opinaba el autor, que en Venezuela y otros países la figura del consorcio no tiene calificaciones legales se trata de "*un nombre común aplicable a cualquier agrupamiento de empresas*" (Acedo, 24).

B. Criterios Jurisprudenciales.

Rodríguez (1984), comenta una sentencia dictada por el Juzgado Superior en lo Civil y Mercantil del Segundo Circuito de la Circunscripción Judicial del Estado Bolívar, de fecha 18 de enero de 1984, en el caso: Consorcio Tecno Huarte Guayana y Tecno Cónsul Guayana C.A.

Interpreta la Sala y comparte el autor anteriormente citado, que el hecho de haber sido registrado el Consorcio Tecno Huarte Guayana, en el Registro Subalterno del Distrito Carona, Estado Bolívar y Registro Mercantil de esta misma Circunscripción Judicial, por la voluntad expresa de las empresas consorciadas, *le da al Consorcio*

una personalidad jurídica distinta a la personalidad jurídica de cada una de las empresas que lo integran.

La Sala Político Administrativa de la Corte Suprema de Justicia (hoy Tribunal Supremo de Justicia), en el caso Consorcio Ediviagro-Cable Belt contra Bauxilum C.A., sentenció en fecha 25 de Noviembre de 1999, considerando al consorcio como una asociación de sociedades mercantiles cuya representación en juicio se rige por el artículo 139 del Código de Procedimiento Civil:

“(...) observa la Sala que, por una parte si efectivamente el consorcio demandante incumplió son los requisitos establecidos en el Código de Comercio y en el Código Civil para considerarlo legalmente constituido, esto no acarrea directamente la ilegitimidad de la representación de la persona que se presenta como apoderado de dicho consorcio y tampoco la incapacidad de éste comparecer en juicio, ya que el artículo 139 del Código de procedimiento civil establece:

Las sociedades irregulares, a las asociaciones y los comités que no tienen personalidad jurídica, estarán en juicio por medio de las personas que actúan por ellas o a las cuales los asociados o componentes han conferido la representación o la dirección. En todo caso aquellos que han obrado en nombre y por cuenta de la sociedad, asociación o comité, son personal y solidariamente responsables de los actos realizados.

Del contenido de la norma supra transcrita se evidencia que el consorcio actor que no es otra cosa que una asociación de sociedades mercantiles efectuada para lograr un objetivo común, se encuentra suficientemente representado y legalmente habilitado en la presente causa (...). (Ramirez & Garay,1999, p. 747)”.

En sentencia de la Sala Casación Social del Tribunal Supremo de Justicia, de fecha 15 de Febrero de 2001, caso Vásquez, Gómez, Salazar y otros y Consorcio

L.I., consideró la Sala que el Consorcio tiene personalidad jurídica y al identificarlo como sociedades irregulares, expuso que:

“Ahora bien, debe precisar la Sala que es errada la apreciación de la recurrida en cuanto al hecho de que el demandado, Consorcio L.I., carece de personalidad jurídica; *pues los consorcios, al igual que las sociedades de comercio irregularmente constituidas, tienen un patrimonio autónomo distinto del de las personas que lo componen*, es por ello que, aun sin estar inscritos en la respectiva oficina de registro, pueden celebrar contratos tendientes al logro de su fin y, como lo alegan los accionantes en el presente caso, celebrar contratos de trabajo.

El profesor Roberto Goldschmidt señala en su obra Curso de Derecho Mercantil (Ediar Venezolana, Caracas, 1979 p. 231) que, si el legislador patrio confirió a las sociedades mercantiles irregularmente constituidas la posibilidad de tener un patrimonio propio, *según se desprende del artículo 220 del Código de Comercio, también les estaba reconociendo personalidad jurídica, ya que al admitir la existencia de un patrimonio propio está reconociendo una titularidad de ese patrimonio distinta de los socios. Entonces, debe concluirse que los consorcios como entes titulares de un patrimonio propio, también tienen personalidad jurídica.*”

En el año 2003, sobre este particular, la Sala Político Administrativa del Tribunal Supremo de Justicia, en el caso: Consorcio Radiodata-Datacraft-Saeca y Radiotada Comunicaciones contra V.G. Bauxilum C.A., expuso claramente su criterio, al considerar que los consorcios son contratos que no tienen personalidad jurídica, considerando:

(...) Dentro de estas categorías de grupos de empresas, están los consorcios.

Los consorcios son uniones o agrupaciones de empresas, que se realizan entre quienes ejecutan un proceso productivo atendiendo a un fin económico común.

Es una realidad económica que constantemente las empresas, mediante un contrato, constituyan organizaciones o agrupaciones con fines expansivos, tomando en cuenta las actividades económicas que realizan cada una de ellas. (...)

(...) Actualmente en el derecho venezolano, como antes se indicó, estas agrupaciones de sociedades o consorcios carecen de personalidad jurídica y tampoco tienen patrimonio propio, por el contrario, cada una de las sociedades o empresas que la integran tienen su propia personalidad jurídica, tal como sucede en el presente caso.

De lo anterior se colige, dadas las características especiales de esta figura, que los consorcios al no tener personalidad jurídica no pueden equipararse por analogía a las llamadas sociedades irregulares, a las cuales el derecho sí les reconoce personalidad jurídica, en tanto que las mismas están constituidas con base en una estructura societaria, pero sin cumplir con las formalidades registrales previstas por el Código de Comercio y en la legislación especial respectiva. (...)."

El Juzgado Superior en la Civil, Mercantil, Tránsito y de Protección del Niño y del Adolescente de la Circunscripción Judicial del Estado Anzoátegui, el día 21 de Diciembre de 2005, entre las consideraciones que realizó en el caso seguido por Transporte y Servicios Almar's C.A. contra el Consorcio Contrina de Venezuela C.A, definió los consorcios y sostuvo el criterio de desconocer la personalidad jurídica a esta figura, explicando que:

"(...) Los consorcios son uniones transitorias de empresas para desarrollar una obra, ejecutar un servicio o prestar un suministro concreto y jurídicamente ese contrato de agrupación es una comunidad cuyos titulares son los participantes y cuyo patrimonio debe permanecer indiviso durante la realización de la obra o término fijado para la duración del contrato de agrupación. No es la falta de registro lo que incapacita al consorcio que se opuso a la medida, para estar en juicio, es la voluntad expresa de los participantes, quienes por las razones que sólo a ellos atañen, le negaron esa posibilidad y cualquier otra que implicara contraer obligaciones y adquirir derechos.

Los alegatos de quienes fungen como representantes judiciales del tercero opositor se basan fundamentalmente en que el consorcio Contrina (S) de Venezuela, es “una persona jurídica” diferente del consorcio Contrina de Venezuela, y es allí donde realmente radica la improcedencia de la oposición. En primer lugar, porque de ningún modo puede el Consorcio Contrina (S) de Venezuela, ser persona, *puesto que tanto la voluntad de sus participantes como la Ley, le niegan tal derecho y en segundo lugar, en virtud de que el ente consorcial, no es capaz de adquirir obligaciones ni ejercer por si mismo derechos de ninguna índole (...)*”.

El Juzgado Tercero de Primera Instancia en lo Civil, Mercantil y del Tránsito de la Circunscripción Judicial del estado Lara, el día 12 del Julio del año 2005, en el caso: Lisbeth Contreras contra Ervigio Silva y Consorcio Freedom Textil C.A., formuló las siguientes consideraciones: ratifica la falta de regulación de esta figura en el derecho venezolano, así como también, comenta la imposibilidad de comparar la función del representante de un consorcio con la de los administradores de las sociedades mercantiles, en los siguientes términos:

“(...) De este documento se evidencia la voluntad de sus participantes, todos personas naturales, en construir un consorcio. Ahora bien, la ley venezolana, a diferencia de lo que sucede en otros países, no especifica en forma alguna lo que debe entenderse por tal figura, y por ello debe recurrirse a la opinión de la doctrina, que en el caso particular de Barboza P. Ely Saul en su “Derecho Mercantil” Consejo de publicaciones de la Universidad de los Andes, volumen II (1995, 721) propone que se trata de : “dos o más personas jurídicas convienen en construir una agrupación empresarial destinada a realizar una actividad económica mancomunada, pero no en común. (...)

Bajo esa mención el proponente de la cuestión previa analizada pretende hacer una construcción a través de la que equipara la función y responsabilidad de quien tiene a su cargo la administración del consorcio, con aquello que corresponde a la de los administradores de las sociedades mercantiles, lo que a juicio de quien este fallo suscribe,

resulta inapropiado, en razón a la carencia de personalidad jurídica que en la forma consorcial se observa.”

La más reciente decisión de la Sala Político-Administrativa del Tribunal Supremo de Justicia, emanada a los 15 días del mes de mayo del año dos mil siete, en el caso Constructora Feres, C.A., NYC Construcciones, C.A., Constructora Lupasa, S.A con relación al tema de la responsabilidad de los integrantes del consorcio, puntualizó la Sala:

“No obstante, la destacada ausencia de sustrato real derivada de la falta de personalidad jurídica, coloca a los acreedores del consorcio, y entre ellos a los propios entes tributarios, ante la imposibilidad de cobrarse directamente de éste sus respectivas acreencias. Sin embargo, se advierte que el “animus societatis” que manifiestan las empresas consorciadas al momento de dar origen a esta estructura organizativa, y la consiguiente afectación patrimonial que efectúan en procura de la consecución de los objetivos consorciales, no sólo implica su participación en los beneficios, sino también la puesta en riesgo de esa porción patrimonial afectada, al quedar comprometidas directamente al pago de las obligaciones contraídas por esta organización empresarial. (...)

De ahí que pueda concluirse, que cuando el consorcio como forma asociativa especial, se encuentre constreñido a dar cumplimiento a una determinada obligación, bien de fuente legal o de carácter contractual, quedan compelidas personalmente las empresas “asociadas”, a la satisfacción de los créditos adeudados en iguales proporciones a las asumidas al momento de crearse la estructura consorcial, y a falta de disposición expresa, en partes iguales, abstracción hecha de la solidaridad que subsiste entre las mencionadas empresas respecto de la cuota que corresponda pagar a cada una de ellas, conforme a lo previsto en el artículo 107 del Código de Comercio”.

Por esta razón, en lo que respecta a *la materia fiscal*, cuando el acto determinativo se refiere al consorcio, declara la existencia y cuantía de una obligación tributaria a cargo de la asociación de empresas que lo

constituyen, y por tanto, cada una de ellas quedan obligadas con sus respectivos patrimonios a la satisfacción de los conceptos tributarios adeudados, en los términos y condiciones que antes se indicaron.”

C.- Características de los Contratos de Colaboración entre Sociedades

Con la finalidad de incluir al consorcio dentro de la categoría de contratos de colaboración entre sociedades, es necesario conocer el concepto que la doctrina maneja en este sentido y las características de esta clase de contratos.

Resulta oportuno para la presente investigación definir el contrato, en este propósito, Borjas (1975, 43) señala que “El contrato es un negocio jurídico multipersonal, en el sentido de que en él intervienen mas de dos personas (...)”.

El Código Civil venezolano en el artículo 1.133 establece que:” El contrato es una convención entre dos o más personas para constituir, reglar, transmitir, modificar o extinguir entre ellas un vínculo jurídico”.

Conforme a lo dispuesto por el artículo 1.141 del Código Civil, los requisitos necesarios para la existencia de un contrato, son: objeto lícito, causa, y consentimiento libre de vicios.

Doctrinalmente existen muchas categorías de contratos, entre ellas, se encuentran los contratos de colaboración, según Spota, son “aquellos en los cuales media una función de cooperación de una parte hacia otra o, recíprocamente para

alcanzar el fin que ha determinado el advenimiento del contrato” (Farina, 1999, 770-771).

Explica Farina, que los contratos de colaboración son celebrados primordialmente entre empresas y en la doctrina suelen englobarse bajo la denominación de Joint Venture, en razón de no existir una clara definición de este vocablo.

Sánchez citado por Romero los define como

” Acuerdo de voluntades en virtud del cual dos o mas personas o grupos de personas, naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, unen sus esfuerzos en torno a un proyecto determinado, de manera tal que asumen los riesgos que involucra el mismo y comparten los beneficios que se obtengan, con la característica principal, de que al unirse no tienen el propósito de formar una sociedad” (Romero, 2002, 26).

Márquez, define los contratos de colaboración, por lo general atípicos (no regulados ni en el Código de Comercio ni en el Código Civil) como aquellos que “regulan la relación entre los productores o fabricantes y los intermediarios, que en forma estable colaboran con los primeros en la difusión y colocación de sus productos en el mercado.” (Márquez, 116). La definición del autor esta enfocada en los términos de colaboración para la distribución de bienes y servicios.

Romero considera que estos contratos pueden clasificarse de la siguiente forma:

- Contratos de colaboración con objeto administrativo o meramente privado.

- Contratos de colaboración entre particulares y con entidades estatales.
- Contratos de colaboración entre nacionales e internacionales.
- Contratos de colaboración temporales y de tiempo indefinido.
- Contratos de colaboración con participación independiente o a título de unión temporal o de participación conjunta o a título de consorcio (2002, 36-41).

Entre las características generales en esta clase de contratos, comenta Romero que se trata de contratos:

- Plurilaterales, conformados entre particulares o empresas estatales, nacionales o extranjeros.
- Se celebran con el fin de realizar una actividad empresarial bajo las ideas de colaboración, cooperación y coordinación de una determinada actividad.
- Los participantes mantienen su independencia pero asumen una responsabilidad compartida para la actividad que desarrollan en común.
- No se crea una persona jurídica.

Etcheverry citado por Cabanellas considera que los contratos de colaboración empresarial son “contratos plurilaterales de organización sin ser societario” (Cabanellas, 1987, 58).

La finalidad de estos contratos es la de generar beneficios, que serán distribuidos entre sus integrantes de diferentes formas, junto con las pérdidas que puedan

generarse como resultado de la actividad común desempeñada por sus integrantes (Cabanellas, 60).

Barbato (p.38-49) citando a Ascarelli, establece entre las características principales de estos contratos:

- Son contratos plurilaterales, en ellos participan más de dos partes generando en cada una de ellas derechos y obligaciones.
- Cada parte tiene obligaciones no frente a “otras” sino frente al conjunto.
- Se trata de unificar los intereses de las partes a través de un fin común que ayuda a determinar el alcance de los derechos y obligaciones de los participantes.
- No se crea un sujeto de derecho, por lo tanto, no se forman órganos, solo existen autoridades con la función de mantener la dirección o administración de las actividades.
- Son denominados por la doctrina como “contratos de categoría”, son celebrados por determinados sujetos: las sociedades comerciales y los empresarios individuales.
- En el derecho argentino existe la posibilidad de participación de otras figuras jurídicas destinadas a actividades empresariales, entre ellas: cuentas en participación, sociedades mixtas, cooperativas.

- Su ejecución es continua.
- “Son contratos onerosos, porque tienen por objeto la utilidad de cada uno de los participantes, gravándose cada uno en beneficio de los participantes”

“La regla general en los contratos de colaboración empresarial se constituye en la no formación de la personalidad jurídica y en el régimen de responsabilidad solidaria” (Superintendencia de Industria y Comercio, República de Colombia).

Zaldivar expone que en los contratos de colaboración empresarial al no crearse sujetos de derecho no existe una relación jurídica como la que se presenta entre un socio y la sociedad mercantil en la que participa y los aportes que entregan sus participantes que se destinan para este contrato tienen como fin conformar un fondo común operativo para llevar a cabo las actividades, no existe entonces un patrimonio distinto al de los miembros del contrato, ni se transmite la propiedad a un ente tercero (p.98).

Finalmente, Zaldivar considera que en esta clase de contratos los derechos y obligaciones son de cada uno de sus integrantes, por lo general, utilizan sus propios recursos, coordinando su actividad como se haya establecido en el contrato y su actuación común se regula por las reglas del mandato y la representación.

D. Principales Caracteres Jurídicos del Consorcio.

Revisando las clasificaciones de contratos estudiados por la doctrina, podemos puntualizar que el consorcio es un contrato de colaboración y además:

Plurilateral: intervienen varias partes en su celebración, que pueden ser de derecho público o derecho privado, nacionales o extranjeras.

De asociación: “donde no existe un asociante y uno o más asociados, sino que cada parte participa directamente y a título jurídicamente igualitario en el negocio o en la empresa común (...)”. (Farina p. 776)

Consensual: se perfeccionan por el consentimiento de las partes.

De ejecución continua: la prestación se efectúa en varias etapas.

Atípico y nominado: desde el punto de vista de la atipicidad legal aunque tienen una tipicidad social.

Romero define atípico en estos términos: “convenio ex novo, creado por la realidad comercial. En su nacimiento carece de una regulación legal concreta, razón por la cual los contratantes establecen (de acuerdo a la autonomía de la voluntad de las partes) el contenido de este convenio (...)”. (2001, p.112)

En el caso de Venezuela como hemos explicado, el consorcio no está regulado, solo existen menciones de esta figura en algunos textos legales del ordenamiento

jurídico, sin embargo, es necesario apuntar que en el derecho comparado hay varias legislaciones que presentan normas que regulan su formación.

Conmutativo: las obligaciones de las partes están determinadas de una manera precisa.

Principal: subsiste por sí mismo, sin necesidad de otro acuerdo.

De libre acuerdo: las partes negocian las condiciones contractuales.

Escrito: es pactado mediante documento escrito.

No formal: Para su perfeccionamiento la ley no regula forma alguna, dejando amplia libertad a las partes contratantes.

Oneroso: Sin embargo “no significa necesariamente que exista equivalencia económica en las prestaciones y cabe siempre que haya un desequilibrio real”. (Bravo, 1998, 43).

La onerosidad del consorcio esta relacionada con el beneficio en conjunto que produce la unión de varias empresas para alcanzar un objetivo que resulte más productivo para todos sus participantes.

E. Representación del Consorcio Frente a Terceros.

Como se ha explicado anteriormente, la falta de personalidad jurídica en los contratos de colaboración tiene varios efectos, entre ellos, el hecho de que no existen órganos sino que se trata solamente de autoridades encargadas de dirigir y administrar las actividades conjuntas y personas a cargo de la representación simultánea de sus miembros. (Barbato, 45).

Expone Badell, que la representación del consorcio la realizarán aquellas personas que sean designadas en el contrato, quienes tendrán también la capacidad de representarlo en juicio, en razón de lo establecido en el artículo 139 del Código de Procedimiento Civil.

“Las sociedades irregulares, las asociaciones y los comités que no tienen personalidad jurídica, estarán en juicio por medio de las personas que actúan por ellas, o a las cuales los asociados o componentes han conferido la representación o dirección. En todo caso, aquellos que han obrado en nombre y por cuenta de la sociedad, asociación o comité, son personalmente y solidariamente responsables de los actos realizados”.

En la Ley de Impuesto sobre la Renta, contempla que las personas jurídicas que conforman un Consorcio deben designar su representante para efectos fiscales, y entre sus responsabilidades están:

- Determinar los enriquecimientos o pérdidas del consorcio.

- Informar a la administración tributaria la forma en que serán repartidos las utilidades o las pérdidas.
- Dar cumplimiento a los deberes formales.
- Identificar a cada parte contratante con su respectivo número de Registro de Información Fiscal y su respectivo domicilio fiscal.
- Hacer la declaración definitiva en los casos de personas no residentes o no domiciliadas que integren el Consorcio (artículo 134 numeral 4 de la LISLR)

La designación del representante debe ser notificada por escrito a la oficina de Administración Tributaria donde se realice la actividad del consorcio.

CAPITULO IV

DIFERENCIAS ENTRE EL CONSORCIO Y OTRAS FIGURAS JURÍDICAS DEL DERECHO COMPARADO

A. Diferencias entre Consorcio y Sociedad

En Venezuela el artículo 1.649 Código Civil define el contrato de sociedad como “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.”

Para definir a la Sociedad mercantil utilizaremos el concepto de Uría citado por Olvera quien expone “es la asociación de personas que crean un fondo patrimonial común para colaborar en la explotación de una empresa con ánimo de obtener un beneficio individual, participando en el reparto de las ganancias que se obtengan” (Olvera, 1982, 248).

Una de las características principales de las sociedades es la tener personalidad jurídica, por lo tanto, tienen la capacidad de ejercer derechos y asumir obligaciones.

En este orden de ideas, Olvera comenta que:

“La atribución de la personalidad jurídica a esas sociedades, les confiere el carácter de sujetos de derecho, las dota de capacidad jurídica de goce y de ejercicio (...). La sociedad mercantil es una persona distinta de la de sus socios y por tal motivo tiene un patrimonio, un nombre, un domicilio, una nacionalidad distintos a la de sus socios” (p.249).

Entre ambas figuras, encontramos las siguientes diferencias:

1- La sociedad crea una persona jurídica.

En el consorcio no se crea una persona jurídica.

2- En la sociedad existe un *affectio societatis*.

En el consorcio existe un *animus cooperandi* (Caballero, 24).

3- En la doctrina las sociedades tienen por fin, el lucro o ganancia y la correspondiente repartición de las utilidades entre sus socios.

Por el contrario, en el consorcio no hay reparto de utilidades. Martín citado por Caballero, opina que ambas figuras distan, porque en la sociedad puede diferenciarse su objeto propio y el fin perseguido, que sería el lucro, mientras que en el consorcio ambos se identifican. En el consorcio no hay el deseo de ganancia como objetivo principal, pero, desde luego, busca favorecer a los consorciados. (Caballero, 23).

4- En la sociedad no son necesarias especiales preferencias de sus socios para conformarla.

En el consorcio existe “una preexistente comunidad de interés objetivamente identificada, que asigna a sus miembros una cualidad especial para agruparse”. (Barbato, 123).

5- “La sociedad unifica intereses contrapuestos de los socios”.

El consorcio, se dirige a unificar intereses comunes, se busca una mayor eficiencia en las obras o servicios a ejecutar. (Caballero, 21).

6- La sociedad es un contrato típico que tiene expresa regulación en el ordenamiento jurídico venezolano.

El consorcio carece de regulación jurídica.

7- Las sociedades están representadas por un órgano encargado de la administración y dirección de la sociedad.

En el consorcio la dirección se hace a través de un representante, que no conforma un órgano como tal.

8- En las sociedades debe integrarse un capital social conformado por los aportes de los socios que pueden ser sumas de dinero, bienes o actividades evaluables pecuniariamente.

En el consorcio no es fundamental la creación de un fondo común y solo será conformado si los participantes lo consideran necesario para llevar a cabo sus objetivos. (Barbato, 123).

9- La duración de la sociedad se extiende en el tiempo.

En el consorcio la regla general es la de extinguirse al cumplir el objetivo para el cual se ha conformado.

10.- La sociedad para su constitución tiene una serie de formalidades.

El consorcio, no requiere especiales formalidades para su celebración.

B. Diferencias entre Consorcio y Cuenta en Participación

Gaviria citado por Abello, define la cuenta en participación como “un contrato de colaboración en virtud del cual dos o más personas, denominadas partícipes inactivos, entregan a otra, llamada partícipe activo o gestor, dinero u otros bienes,

con el propósito de que este último los destine a la realización de una o varias operaciones convenidas de antemano, en su solo nombre y bajo su crédito personal, con cargo de rendir cuentas y dividir con los demás las ganancias o pérdidas en la proporción convenida” (Abello, 1987, 34).

La Ley de Sociedades de México (2006), establece que:

“Artículo 252.- La asociación en participación es un contrato por el cual una persona concede a otras que le aportan bienes o servicios, una participación en las utilidades y en las pérdidas de una negociación mercantil o de una o varias operaciones de comercio.

Artículo 253.- La asociación en participación no tiene personalidad jurídica ni razón social o denominación.”

En Venezuela, la cuenta en participación está regulada en el Código de Comercio en los Artículos 359 al 364.

Entre las diferencias que existen entre el consorcio y la cuenta en participación encontramos:

1- “La gestión del negocio se lleva exclusivamente por el partícipe activo”. (Arrubla, 495).

En el consorcio todos los integrantes participan de las actividades según se haya establecido en el contrato, la gestión no está a cargo de un solo integrante.

2- “La cuenta en participación (...) no es capaz de producir efectos jurídicos con respecto de terceros (...)” (Abello, 1987, 135).

En el consorcio es posible que se produzcan efectos jurídicos frente a terceros y las responsabilidades que asumen sus integrantes pueden ser de forma individual o solidaria según se estipulen en el contrato.

3- “Solamente sobre el gestor recaen las responsabilidades por las operaciones de interés común, y de los pleitos que por ellas se promuevan” (Abello, 228). En este orden de ideas, “los terceros sólo tendrán acción contra el gestor y nunca respecto al participante” Olvera (1982, 127).

Las responsabilidades en el consorcio no solo pueden ser en forma individual, también pueden ser solidarias entre sus miembros.

4- “El partícipe oculto está obligado a realizar la aportación” (Arrubla, 498).

En el consorcio no es necesario que se haga un aporte y en caso de efectuarse no ingresa directamente al patrimonio de ninguno de sus participantes, sino que se trata de un fondo común en caso de ser necesario para las actividades a desempeñar.

5- La cuenta en participación tienen carácter oculto (Arrubla, 489), denominada por Echandía como “confidencialidad” (1988,53).

El consorcio no tiene ese carácter.

6- Carece de nombre y domicilio.

El consorcio tiene denominación y domicilio.

C. Diferencias entre Consorcio y Franquicia.

UNIDROIT (Instituto de Derecho dependiente de las Naciones Unidas)

define la Franquicia en los siguientes términos:

"El Franchising, es una operación de franquicia: operación contractual entre un franquiciante y un franquiciado, en la cual el franquiciante ofrece o es obligado a mantener un interés permanente en el negocio del franquiciado, en aspectos tales como Know- How y la asistencia técnica. El franquiciado opera bajo un nombre comercial conocido, un método y procedimiento que pertenece, o que es controlado por el franquiciante, y en el cual el franquiciado ha hecho o hará una inversión sustancial en su propio negocio con sus propios recursos" (Bravo, 1998, 31).

En Venezuela, la Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia, publicó en el año 2000, los lineamientos para la evaluación de las operaciones de franquicia, en el cual, se define el acuerdo de franquicia como:

“el contrato a través del cual una empresa, el franquiciador, cede a la otra, el franquiciado, a cambio de una contraprestación financiera directa o indirecta, el derecho a la explotación de una franquicia para comercializar determinados tipos de productos y/o servicios (...)”

Entre las diferencias que existen con el consorcio están:

1- El contrato de franquicia, siempre involucra varios contratos entre ellos: el de uso de marca, de suministro, de Know –How y asistencia técnica (Bravo, 35)-

El consorcio no involucra esa serie de contratos.

2- “La onerosidad propia de la franquicia impone al tomador las obligaciones pecuniarias a su cargo. Estas son, generalmente, la de abonar una suma fija y una regalía mensual sobre sus ventas o ingresos al otorgante y en forma adicional, un derecho por el uso de la marca objeto del contrato” (Barbieri, 178).

En el consorcio no existen estas obligaciones pecuniarias, ninguno de sus miembros realiza pagos a otros miembros por la celebración del contrato de consorcio.

3- “La franquicia es un método de distribución comercial, porque desde el punto de vista del franquiciante abre las posibilidades de seguir operando y de aumentar su red de distribución” (Bravo, 35).

En este sentido, La Cruz citado por Lazaro expone

“Se trata de un contrato de colaboración, en el simple entendimiento de que el franquiciado coopera o colabora con el franquiciador porque, al explotar la franquicia, actúa no sólo su propio interés sino también el de éste en la expansión y consolidación de la red. Pero esta perspectiva obviaría que la cooperación que caracteriza a los contratos de colaboración (...) ha de ser jurídicamente relevante, al consistir en un actuar por cuenta de otro con eficacia en la esfera jurídica del interesado y ajenidad del colaborador en cuanto al resultado “(Lazaro, 2000, 99).

En la franquicia existe una colaboración entre las partes contratantes pero es considerado principalmente como un contrato de distribución, a diferencia del consorcio, que tiene por esencia la colaboración entre empresas para un propósito determinado.

4- “La autonomía del franquiciado queda severamente limitada, pues el mismo debe atenerse a seguir los estándares operativos y normas de presentación que son el signo de la franquicia y que le son impuestas por el franquiciante” (Márquez, 119-120).

En el consorcio la autonomía de las empresas que lo conforman no está limitada, cada una continúa desarrollando sus actividades independientemente de las actividades que se comprometan a realizar con la unión temporal.

5- “La franquicia creará una unidad económica de gestión empresarial en forma de estrella, en el sentido de que el franquiciador se encontrará en el medio de esa unidad económica, estableciendo las pautas de la gestión coherente del negocio, y los franquiciados se encontrarán en situación de independencia y de competencia entre ellos, pero en una relación de subordinación jurídica y mitada a respecto del franquiciado” (Adrian, 446-447).

En el consorcio las empresas que podrían existir como competidoras, unen sus esfuerzos para llevar a cabo la actividad, por lo tanto no existe competencia ni relaciones de subordinación entre sus miembros, ya que todos se encuentran en igualdad de condiciones.

6- “(...) El tomador de la franquicia comercial es quien asume el verdadero riesgo comercial de la explotación (...)” (Barbieri, 178).

El riesgo de la actividad desempeñada por el consorcio, en principio, no está atribuida a una sola de las partes contratantes, se trata de un riesgo compartido entre sus integrantes, sin embargo, podría establecerse lo contrario en las cláusulas del contrato.

7- La franquicia tiene una actividad prolongada en el tiempo (Barbieri, 173).

El consorcio cumple una actividad determinada y luego se extingue, su duración está relacionada con el tiempo necesario para llevar a cabo el objetivo de su conformación.

8- La franquicia es considerada por parte de la doctrina como un contrato de adhesión.

“Si entendemos por contrato de adhesión aquel en el que el desigual poder de contratación de las partes hace que desaparezca la discusión previa a la suscripción, quedando la redacción del contrato en manos del oferente, los contratos de franquicia presentan, cuando menos, una situación similar. El contrato de franquicia supone para los franquiciados la aceptación de un formulario tipo de contrato, dotado de auténticos anexos de condiciones generales, ya que como hemos visto, de su aspecto de contrato marco se desprende la necesidad de mantener inalterables las condiciones básicas del sinalagma, no sólo con el contratante, sino con el conjunto de la red. La franquicia requiere ciertamente la fijación unilateral por el franquiciador como contratante dominante y coordinador del sistema, de las principales condiciones del futuro ejercicio negocial (...). El contrato en consecuencia combina por igual cláusulas normativas y condiciones generales predispuestas, destinadas a ser directamente recibidas en el período de formación contractual sin posibilidad de negociación alguna” (Echebarría, 1995, 115).

El consorcio no es un contrato de adhesión, su formación responde a los intereses de todos sus participantes y entre ellos conforman las normas que regulan la actividad a desarrollar, establecen libremente los derechos y obligaciones en base al principio de la autonomía de la voluntad.

Díez-Picazo y Guillén citados por Fernández consideran que este principio significa: “tanto como autorregulación o auto-reglamentación, y ésta es el poder de dictarse a uno mismo la ley o el precepto, el poder de gobernarse a uno mismo” (Fernández, 2000, 221).

D. Diferencias entre Consorcio y Grupos de Interés Económico

Los Grupos de Interés Económicos, de origen Francés son:

“Grupos de personas físicas o morales, que se unen por un tiempo determinado, con el objeto de poner en ejecución todos los medios necesarios para facilitar o desarrollar una actividad económica entre sus miembros, mejorar o acrecentar los resultados de esa actividad. Los miembros pueden ser profesionales y/o personas jurídicas, sus miembros y el objeto no sólo se limitan al ámbito comercial y carece de fin de lucro, ni reparte entre sus miembros las utilidades, pero al inscribirse en el Registro Público adquiere personalidad.” (Petrelli)

En este orden de ideas, Guyenot sostiene que “igual que las sociedades comerciales, los grupos son organismos de vocación económica dotados de personalidad moral y de plena capacidad” (1973, 55).

1- El Grupo de Interés Económico constituye una persona moral. Zaldívar explica, que en cuanto a su naturaleza, puede incluirse en la categoría de los contratos plurilaterales y a partir de la inscripción en el Registro adquiere capacidad jurídica. (p.37).

El consorcio no tiene personalidad jurídica, por lo cual, todas las consecuencias de la atribución de la personalidad a los Grupos de Interés Económico no serían aplicables al consorcio.

2- El grupo puede emitir obligaciones si está formado por sociedades autorizadas a realizar tal emisión (Otaegui, 1984, 88).

En el consorcio no existe esa posibilidad.

E. Diferencias entre Consorcio y Joint Venture

El origen de la palabra Joint Venture viene de la utilización de los términos “Joint” expresión inglesa que significa (unión, conjunto) y “Venture” que significa (riesgo, aventurarse); en este orden de ideas, de acuerdo con la semántica en español ambas expresiones pueden traducirse como aventura o riesgo compartido (Bravo, 263).

El Joint Venture para Bravo:

“Es el contrato por el cual se unen por cierto todo tiempo determinado o indeterminado, dos o más personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, públicas o privadas, sin formar ni crear una persona jurídica distinta de sus miembros, para participar de los resultados prósperos o adversos de una actividad económica, realizada en común, divirtiéndose el trabajo, los riesgos y responsabilidades”. (Bravo, 265).

Existen varias modalidades de esta figura, entre las que resaltan el Joint Venture Corporations y el Contratual.

- El Joint Venture Corporations, presenta la estructura jurídica de las sociedades por acciones (Barbato, 14).
- El Joint Venture Contractual, es aquel que “permite a las empresas participar directamente en la consecución de un resultado económico dado, pero manteniendo la propia autonomía jurídica y operativa, y asumiendo exclusivamente la obligación de cumplir aquella actividad a que se comprometen, según el contrato” (Farina, 790).

Autores como Bravo y Barbato consideran como características del Joint Venture, las siguientes:

- Contrato plurilateral.
- De ejecución continuada y periódica.
- Existe comunidad de intereses entre sus participantes.
- Recíproca facultad entre sus integrantes para representar y obligar al otro.
- Carácter oneroso, consensual, autónomo, principal y conmutativo.
- Contrato atípico e innominado que funciona bajo imperio de la autonomía de la voluntad privada, sin más limitaciones que las exigidas por la licitud, el orden público, las buenas costumbres y el ejercicio regular de un derecho.
- Naturaleza fiduciaria (fiducia: confianza).
- Destinado a un objeto específico (carácter Ad Hoc).
- Tiene por finalidad el beneficio económico común.
- No es sujeto de derecho.

La diferencia que existe entre el Joint Venture y el consorcio, es que en la modalidad de Joint Venture Corporations se conforma la estructura de una sociedad por acciones, lo cual no ocurre en el consorcio.

En las demás características, el Joint Venture tiene gran similitud con el consorcio, específicamente en la categoría de Joint Venture contractual.

F. Diferencias entre Consorcio y Mancomunidad Pública

El Artículo 170 de la Constitución de la Republica Bolivariana de Venezuela del año 1999, establece “Los Municipios podrán asociarse en Mancomunidades o acordar entre sí o con los demás entes públicos territoriales, la creación de modalidades asociativas intergubernamentales, para fines de interés público relativos a materias de sus competencias”.

Reguladas en la Ley Orgánica del Poder Público Municipal (LOPPM) del año 2005, en el Capítulo “De las mancomunidades y demás figuras asociativas” artículos 40 al 46.

Encontramos entre ambas figuras las siguientes diferencias:

1- La mancomunidad es una forma asociativa de derecho público conformada únicamente por municipios.

“Las mancomunidades son entidades integradas única y exclusivamente por Municipios, en tanto que los Consorcios aúnan la voluntad de sujetos heterogéneos: Administraciones Públicas de diferente orden y Entidades, en su caso, privadas” (Barrero, 2002, 52).

2- La mancomunidad se constituye para realizar numerosos objetivos, comunes a los municipios que la integran.

El consorcio se constituye para realizar una obra o actividad específica.

3- La mancomunidad goza de personalidad jurídica de derecho público, es constituida por ordenanza, la cual le atribuye prerrogativas del poder público municipal. (Brewer-Carias, 389)

El consorcio no tiene personalidad jurídica.

4- En Venezuela, la Constitución Nacional reconoce la conformación de las mancomunidades y la Ley Orgánica del Poder Público Municipal los regula expresamente.

Los consorcios no son regulados en el ordenamiento jurídico venezolano, más allá de las menciones que se encuentran en algunos textos legales.

5- Las mancomunidades se conforman siguiendo una serie de trámites, entre los cuales, se requiere la aprobación mediante Acuerdo de las entidades que lo conforman, igualmente los estatutos para su constitución debe contemplar una serie de aspectos especificados en la normativa legal. (Artículos 42 y 43 LOPPM).

Los consorcios aunque son celebrados por escrito, no necesitan para constituirse más que la voluntad de quienes participan. En Venezuela el ordenamiento jurídico no establece ninguna formalidad especial.

CAPITULO V

LA TEORÍA DEL LEVANTAMIENTO DEL VELO CORPORATIVO EN EL CONSORCIO.

A. Criterios Doctrinales y Jurisprudenciales sobre la Teoría del Levantamiento del Velo Corporativo.

La responsabilidad de los socios o accionistas esta limitada al monto de su aporte, al realizar la entrega de este, no comprometen su responsabilidad personal por las obligaciones que contrae la sociedad anónima (Zerpa, 1999).

El artículo 201, ordinal 3°, del Código de Comercio venezolano, establece: "La compañía anónima, en la cual las obligaciones sociales están garantizadas por un capital determinado y en la que los socios no están obligados sino por el monto de su acción."

El artículo 243 del Código de Comercio establece también que "los administradores no responden si no de la ejecución del mandato y de las obligaciones que la ley les impone, no contraen por razón de su administración ninguna obligación personal por los negocios de la compañía".

Zerpa explica, que el carácter más distintivo de la sociedad anónima es la exclusión de toda obligación personal en vista que la garantía frente a los acreedores de la sociedad esta constituida por el capital social conformado.

Sin embargo, el autor anteriormente citado, comenta que el medio más empleado para conductas abusivas de la personalidad jurídica, es la figura de la sociedad anónima.

La sociedad anónima como persona jurídica tiene identidad distinta a la de sus socios, consagrado expresamente en el artículo 201 del código de comercio.

“Entre los socios y la sociedad, según la doctrina y la jurisprudencia, media un velo (...) que los separa, distancia y divide” afirma Muci (2005, 25).

En algunos casos, comenta el autor anteriormente citado, puede desconocer esa identidad de la sociedad asumiendo que los socios y el ente jurídico no son sujetos independientes y es a través de la técnica del levantamiento del velo corporativo que se logra ese “repudio o rechazo” de la personalidad jurídica de la sociedad (Muci, 31-32).

En Estados Unidos de Norteamérica, fue el país donde tuvo su mayor auge la doctrina del levantamiento del velo corporativo, conocida como “disregard of legal entity”.

López citado por Perreti sostiene que:

“El objetivo de la teoría de la desestimación de la personalidad jurídica finca en evitar que mediante el uso indebido de la sociedad mercantil, materializado por el fraude o por el abuso del derecho, se pueda lesionar derechos de los acreedores. (...) No se trata de una negación de la personalidad jurídica, sino sólo de soslayar el vallado societario en un caso concreto, imputando al socio la responsabilidad por las obligaciones personalmente asumidas en nombre de la sociedad,

puesto que ha sido éste quien obtuvo el provecho real de la efectivización del negocio. El último análisis, desnaturaliza a la persona jurídica quien se sirve indebidamente de ella, por cuanto, en tal hipótesis, la sociedad deja de ser un sujeto de derechos para convertirse en un mero objeto o instrumento al servicio del socio (...)" (Perreti, 2002, 72).

De Angel citado por García- Bolívar en 2004, consideró:

"El desentendimiento de la personalidad jurídica, (disregard of legal entity), esto es, la técnica judicial consistente en prescindir de la forma externa de la persona jurídica y, a partir de ahí, penetrar en la interioridad de la misma, "levantar su velo" y así examinar los reales intereses que existen o laten en su interior. En suma, adentrarse en el seno de la persona jurídica (...), para de ese modo poner coto a los fraudes y abusos que por medio del "manto protector" de la personalidad jurídica se puede cometer" (p. 357).

Boldó afirma que

"(...) Si la estructura formal de la persona jurídica se utiliza de una manera abusiva, el juez puede descartarla para que fracase el resultado contrario a Derecho que se persigue, por lo cual ha de romper con el hermetismo que la caracteriza, esto es, con la radical separación entre persona jurídica y sus miembros componentes" (Boldó, 1997, 9).

Perreti define la teoría del levantamiento del velo de la personalidad jurídica de las sociedades mercantiles,

"como un instrumento jurídico, de carácter excepcional, que se utilizaría en aquellos casos que no tengan establecida una previsión

legal determinada para su tratamiento en sede judicial, capaz de poner freno a los actos realizados por aquellos entes, que constituyan una violación a la ley o un abuso del derecho, cuyas consecuencias se reflejen en la esfera jurídica de terceros ajenos a la realización del acto defraudatorio o abusivo” (Perreti, 77).

Muci sostiene que en el derecho comparado, es el Juez el único que puede aplicar la desestimación de la personalidad jurídica de las sociedades, sin embargo, en Venezuela la ley atribuye esa facultad a la Administración Pública (p.34, 71 y siguientes).

Enumera Muci, algunos textos legales en los cuales la Administración Pública esta facultada expresamente para desconocer la personalidad jurídica de las sociedades, entre ellos:

- El Código Orgánico Tributario, sanciona “el fraude a la ley tributaria” en el artículo 16:

“(…)Al calificar los actos o situaciones que configuren los hechos imponibles, la Administración Tributaria, conforme al procedimiento de fiscalización y determinación previsto en este Código, podrá desconocer la constitución de sociedades, la celebración de contratos y, en general, la adopción de formas y procedimientos jurídicos, cuando éstos sean manifiestamente inapropiados a la realidad económica perseguida por los contribuyentes, y ello se traduzca en una disminución de la cuantía de las obligaciones tributarias.

Parágrafo Único: Las decisiones que la Administración Tributaria adopte conforme a esta disposición, sólo tendrán implicaciones tributarias y en nada afectarán las relaciones jurídico-privadas de las partes intervinientes o de terceros distintos del Fisco”.

- La Ley de Regulación Financiera (2000) en el Capítulo III regula las “empresas relacionadas” y establece en el artículo 15:

“ (...)También podrán ser consideradas personas vinculadas o relacionadas aquellas personas naturales, jurídicas o entidades o colectividades cuando tengan entre sí vinculación accionaria, financiera, organizativa o jurídica, y existan fundados indicios de que con la adopción de formas y procedimientos jurídicos ajustados a derecho, se han utilizado medios para eludir las prohibiciones de la Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras o disminuido la responsabilidad patrimonial que deriva de los negocios realizados con el respectivo ente. Igualmente podrá ser considerado deudor la persona, entidad o colectividad que ejerza directa o indirectamente la administración o posea la mayor proporción de capital de alguna de las personas jurídicas referidas. Sólo el Juez que conozca de la causa podrá establecer otros criterios de vinculación”.

La Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, puede acordar en aplicación de los artículos 15 al 17 la intervención de una empresa relacionada.

- La Ley de Tierras y Desarrollo Agrario (2001) establece:

“Artículo 25. Los jueces competentes de la jurisdicción agraria, el Instituto Nacional de Tierras, la Corporación Venezolana Agraria, el Instituto Nacional de Desarrollo Rural y cualquiera de los órganos agrarios, podrán desconocer la constitución de sociedades, la celebración de contratos y, en general, la adopción de formas y procedimientos jurídicos, cuando sean realizados con el propósito de efectuar fraude a las normas contenidas en el presente Decreto Ley. Igualmente sobre aquellos que se les pretenda usar para efectuar similar fraude, aún cuando se hubieren celebrado con anterioridad. Los hechos, actos o negocios jurídicos simulados o realizados con la intención de efectuar fraude al presente Decreto Ley, no impedirán la aplicación de la norma evadida o eludida, ni darán lugar a los beneficios o ventajas que se pretendan obtener con ellos.”

Finalmente, comenta el autor anteriormente citado, que las decisiones acordadas por la Administración Pública en los supuestos contemplados por estas leyes, pueden ser sometidas a revisión por parte de los jueces Contenciosos-Administrativos, por lo tanto, estas normas también los facultan para que estos apliquen la doctrina del levantamiento del velo corporativo (p. 90).

García-Bolívar explica entre los requisitos para que se pueda levantar el velo corporativo de una sociedad, están: “la creación de la sociedad con intención de fraude en contra de terceros de buena fe, existencia de unidad económica entre la entidad creada y aquélla la cual se pretende llegar para hacerla responsable” (p.355).

Boldó cita en su obra, los presupuestos de aplicación que la doctrina ha establecido que para la teoría del levantamiento del velo corporativo, los cuales son:

- Una sociedad debe ser dominada por otra persona, física o jurídica: situación que se presenta cuando existe una influencia dominante por algún socio o tercero en la actividad de la sociedad, aunque esta aparezca como una persona jurídica autónoma, pero realmente se mantienen controlada y bajo la voluntad de otra sociedad o socio. Aclara Boldó (p.17) que “la sola posición de dominio de unos socios u otra sociedad no justificaría por sí sola la aplicación de esta figura”.
- Debe existir una situación que constituyan un fraude de ley.

- Debe respetarse el principio de subsidiariedad: entendido este principio, en el sentido de aplicar la teoría del levantamiento del velo corporativo excepcionalmente en los casos en los cuales no es posible aplicar otros procedimientos, por ejemplo la simulación. (Boldó, 20)

Según se haya cometido un fraude de Ley, las consecuencias de la aplicación de la doctrina del levantamiento del velo corporativo serán muy variadas, pero principalmente, la debida aplicación de la norma jurídica que se trató de eludir, generalmente “la extensión de la responsabilidad por deudas”. (Boldó, 21).

Alvarez citado por Perreti señala que el juez en la aplicación de esta teoría del levantamiento del velo corporativo, debe verificar:

- “Constatación de un acto jurídico por los medios de prueba ordinarios previsto en el ordenamiento procesal.
- Constatación de la existencia de un abuso de personificación integrado en o conexo con aquel acto jurídico; lo que supone la calificación de este último como antijurídico (...).
- Constatación de la divergencia entre la realidad interna oculta por el velo y la apariencia o envoltura exterior.
- Supresión de los atributos de la personalidad conexos con el abuso de personificación apreciado, o exteriorización o puesta de manifiesto de los que se hubiesen ocultado (...)
- Hallazgo y proyección de la norma o disciplina jurídica aplicable a la realidad interna una vez desvelada” (Perreti, p. 169).

En Venezuela sobre esta materia, existen varias decisiones judiciales, entre las cuales citamos una sentencia de fecha 24 de marzo del 2000, dictada por la Sala Constitucional del Tribunal Supremo de Justicia, consideró:

“En casos como el presente, y ello lógicamente no fue alegado por los actores, cuando los administradores de las sociedades son los imputados del delito que se comete, utilizando instrumentalmente a las personas jurídicas, el velo corporativo se levanta con el fin de evitar el fraude a la ley que se hace presente cuando las compañías, como personas distintas a sus administradores, reclamen derechos que facilitan los efectos del delito. En estas situaciones la personalidad jurídica de las sociedades se confunde con la de su administradores, motivo por el cual, al los administradores defenderse, lo hacen también por sus representados” (Garcia-Bolivar, 362).

En Sentencia de fecha 03 marzo de 1994, dictada por el Juzgado Superior Primero de Familia y Menores de la Circunscripción Judicial del Area Metropolitana de Caracas, concluyó lo siguiente:

“(…) hay situaciones jurídicas particulares en las cuales es necesario examinar por vía excepcional el peculiar sustrato personal (miembros) que se encuentran tras ella. Se trata de casos donde el juez debe “levantar el velo” de la persona jurídica o empresa a fin de indagar los intereses de los hombres o seres humanos que integran la persona jurídica por cuanto en esos casos la radical separación entre las personalidad de la persona jurídica y la de sus miembros conduce a resultados completamente injustos y hasta contrarios a derecho.
(…)

En el caso de autos, considera este juzgador que habiendo constituido los cónyuges una sociedad mercantil dentro de su vida matrimonial y siendo ellos los únicos socios, esta empresa se podría considerar como una extensión de la comunidad conyugal; el pretende

mantenerse rigurosamente dentro del esquema de la persona jurídica absolutamente separada de los únicos miembros-cónyuge podría provocar una situación de injusticia con el único socio-cónyuge (sic) (en este caso la parte actora). La misión del Juez de Familia es de acuerdo a la letra y al espíritu del legislador civil del 82 preservar el patrimonio familiar a través de las medidas que estime pertinentes" (Hung, 2003, 2057).

En la jurisprudencia española, en sentencia de fecha 16 de febrero de 1994, aplicaron la teoría del levantamiento del velo corporativo, en el caso de una sociedad constituida entre padre e hijo con (10% de las acciones pertenecen al padre y el 80% el hijo), que en ocasiones actuaban como persona física y a veces como sociedad de un mismo nombre. Consideró el juzgador:

"... no se apercibe de que la sentencia que recurre ha confirmado la de primera instancia, haciendo una remisión expresa a esta, que en su fundamento jurídico segundo (...) resalta la conducta contraria a la buena fe del codemandado y ahora recurrente, que unas veces, según su conveniencia, aparece como personas físicas y otras como persona jurídica de su mismo nombre y en consecuencia, aplica la doctrina de esta Sala sobre la necesidad del "levantamiento del velo de la persona jurídica" que aquí se traduce en que la sociedad y la persona física demandadas deben considerarse que son lo mismo, como no podía ser de otra manera cuando en autos se ve que es esta última la que hace y deshace, y la sociedad está constituida en un 80 por 100 por el recurrente, en un 10 por 100 por su padre y en otro 10 por 100 por otra persona"(De Angel, 1997, 233-234).

En este orden de ideas, y con la necesidad de delimitar la aplicación de esta teoría, el Senado de la Republica de México, presento una propuesta de proyecto de Ley de la Desestimación de la Personalidad Jurídica Societaria, en el año 2002,

en su exposición de motivos, entre los objetivos del instrumento legal se establece:

- “a) Mantener el criterio general de estricto respeto a la personalidad jurídica independiente de las personas morales;
- b) Mantener la regulación vigente respecto a los tipos de responsabilidad de los integrantes de las personas morales de conformidad con la ley que les sea aplicable;
- c) Establecer como recurso excepcional y subsidiario al régimen de responsabilidad antes mencionado, la posibilidad de desestimar la personalidad jurídica societaria para extender la responsabilidad civil de la persona moral a sus integrantes, de conformidad con las hipótesis normativas determinadas en la ley propuesta. “

Finalmente, en el Anteproyecto de Ley de Sociedades Mercantiles venezolana, se incluyó un artículo que consagra la utilización de la teoría del levantamiento del velo corporativo en los siguientes términos:

“Artículo 225: Las sociedades que integran una concentración de sociedades conservan sus propias personerías, sin perjuicio de las disposiciones del presente capítulo. La actuación de la sociedad que encubra la consecución de fines extrasocietarios, constituya un mero recurso para violar la ley, el orden público o la buena fe o para frustrar derechos de terceros, se imputará directamente a los socios o a los controlantes que la hicieron posible, quienes responderán solidaria e ilimitadamente por los perjuicios causados”.

B. El Levantamiento del Velo Corporativo en los Grupos Societarios

Explica Rodner que “un grupo de sociedades consiste en varias sociedades anónimas todas propiedad, en forma directa o indirecta, de los mismos accionistas, las cuales funcionan en forma conjunta y bajo una gerencia o dirección única, pero donde cada sociedad conserva su personalidad jurídica propia” (Rodner citado por Perreti, 237).

Sostienen el autor anteriormente citado, que en la doctrina moderna, no se desconoce la personalidad jurídica de cada una de las empresas que conforman el grupo, lo que se ha hecho es extender a más de uno de sus miembros la responsabilidad de algún otro miembro del grupo (Perreti, 240).

Al extender la responsabilidad a las empresas que no se encuentren directamente obligadas en un caso concreto, la doctrina ha establecido las siguientes reglas de excepción:

- Responsabilidad vertical: se trata de aquellos casos en los cuales una empresa es civilmente responsable por la obligación de otra empresa integrante del grupo, solo en los supuestos entre una compañía poseída y otra que posee. No es posible que se transfiera responsabilidad en forma horizontal.
- Responsabilidad contractual y delictuosa: supuestos en los cuales una empresa matriz tiene una obligación frente a un tercero por los compromisos adquiridos por una empresa subsidiaria, como consecuencia

de una relación contractual o en caso de ser víctima de una responsabilidad civil delictual.

- Responsabilidad subsidiaria: es necesario que se agote el patrimonio del deudor de la relación, antes de exigir la responsabilidad de otra empresa del grupo. (Rodner citado por Perreti p. 240-241).

Comenta García-Bolívar que,

“La Sala Constitucional del Tribunal Supremo de Justicia, reconoció la posibilidad de desconocer la personalidad jurídica de la sociedad mercantil cuando se trata de grupos económicos responsables según disposiciones de leyes especiales y así extender los efectos de una decisión judicial a todos los entes jurídicos que componen el grupo económico, siempre y cuando la responsabilidad legal estuviese consagrada por la ley.”

En este orden de ideas, cita el autor una decisión de la Sala Constitucional de fecha 14 de mayo 2004:

(...) no se trata de una responsabilidad solidaria, sino de una obligación indivisible del grupo, que actúa como una unidad económica y que se ejerce repartida entre varias personas, y que en materia de orden público e interés social como lo es la laboral, persigue proteger los derechos de los trabajadores. Se está ante una unidad patrimonial que no puede ser eludida por la creación de diversas personas jurídicas. Quien estructura un grupo económico para actuar en el mundo jurídico, no puede eludir las responsabilidades mediante lo formal de la instrumentalidad, en perjuicio de contratantes, terceros, fisco, etcétera. Ante esta realidad, sin el curso de una causa donde

está involucrado el orden público y el interés social, surge la certeza de que hay otros miembros del grupo formado por la unidad económica, diferentes a los demandados, la sentencia puede abarcar a éstos, así no hayan sido mencionados como accionados, ni citados. Al fin y al cabo, como miembros de la unidad, conocen obligación del grupo y uno de sus miembros ha defendido los derechos grupales en la causa.

Se perdería el efecto del levantamiento con suspensión del velo, si el acreedor tuviere que dividir su acreencia, e ir contra cada uno de los partícipes del conjunto, y ello no es lo previsto en las leyes especiales que regulan la responsabilidad grupal” (Tribunal Supremo de justicia. Sala Constitucional, Caso Transporte SAET citado por García-Bolívar, 363).

Muci expone, que la dependencia económica, entendida como supuesto de hecho para aplicar la doctrina del desconocimiento de la personalidad jurídica de la sociedad, puede presentarse de diversas maneras:

- La sociedad tenga un capital social insuficiente para lograr su objetivo social.
- La confusión patrimonial: cuando los fondos de dos sociedades no se mantienen separados, lo que representa que no exista independencia entre las compañías del grupo o dichos fondos han sido utilizados para otras actividades ajenas a las de la empresa.
- Transferir entre compañías del mismo grupo bienes de propiedad de alguna de ellas, por un valor inferior al que se hubiera ofrecido a una tercera persona no relacionada con el grupo.

- Contratar por ejemplo, los servicios de trabajadores, abogados y contadores, cuya relación laboral involucre simultáneamente a varias compañías que conforman el grupo (149-151).

Muci comenta sobre el fallo de la Sala Constitucional del caso Transporte Saet, citada anteriormente,

“se aseveró también que cuando o mas, sociedades “...actúan como una unidad o grupo...”, nótese que la Sala equipada las expresiones “grupos económicos” y “unidad económica”, “...puede exigírsele responsabilidad al grupo y no únicamente a la persona jurídica (formalmente) obligada...”. Para la Sala Constitucional en otras palabras, el grupo económico, todo grupo económico, sin excepción, cuenta con un patrimonio consolidado esto es por las obligaciones de una cualquiera de las sociedades integrantes del grupo responden todas, porque su “...individualidad jurídica no las protege...”

“Cuando se está frente a un grupo, así lo dice la Sala, “...se está (también) ante un capital compacto para responder a los acreedores” de todas las empresas, y, por consiguiente, puede el juez levantar “...el velo de la personalidad jurídica del grupo...”, para que las diferentes empresas del grupo respondan con los haberes consolidados “... en un solo patrimonio”. (p. 139)

Algunas de las críticas que hace el autor Muci a esta decisión son:

- Se presume que la formación de los grupos de sociedades tiene por finalidad defraudar la ley o abusar del Derecho.

- En un grupo de empresas el socio de alguna de ellas no necesariamente debe serlo de todas las demás empresas integrantes del grupo, con las observaciones de la Sala se estaría ampliando la responsabilidad de un accionista minoritario que solo es socio de una empresa del grupo por el solo hecho de pertenecer a este. (p.142).

Brewer-Carias comenta:

“(...) la despersonalización de la sociedad sólo puede decidirse por los jueces cuando mediante un proceso se compruebe la simulación en la utilización de la personalidad jurídica; o cuando el ordenamiento jurídico la autorice mediante norma legal expresa, por tratarse de un régimen que es de la reserva legal al constituir una limitación a los derechos constitucionales, y que por ello es de aplicación restrictiva...”

En efecto, tanto para que se pueda decidir el levantamiento del velo de las sociedades o acordar la despersonalización societaria, como para el establecimiento de determinadas obligaciones solidarias entre los miembros de un grupo económico, de acuerdo con el ordenamiento constitucional venezolano siempre se requiere de texto legal expreso que la regule o autorice, pues ello constituye una materia de la reserva legal, dado que ello constituye una limitación a diversos derechos constitucionales, particularmente los derechos constitucionales a la libre asociación y a la libertad económica y de empresa “ (Brewer-Carias citado por Acedo,2006, p.16-17

1. Reflexiones sobre su Aplicación en el Consorcio

“La teoría del velo corporativo está referida a las personas jurídicas, o sea, al ente económicamente constituido y reconocido como tal por la Ley” (Barboza, 2004, p. 637)

No es el consorcio un ente constituido con personalidad jurídica, por lo tanto no consideramos que pudiera ser objeto de la doctrina del levantamiento del velo corporativo, ya que esta teoría tienen como principio desconocer la personalidad jurídica de alguna sociedad para hacer responsables a sus socios por las actividades desarrolladas como consecuencia del abuso de la forma societaria.

En este orden de ideas, el Tribunal Segundo Transitorio de Primera Instancia de Sustanciación, Mediación y Ejecución del Trabajo de la Circunscripción Judicial del Estado Anzoátegui, Barcelona, en una sentencia del 03 de Septiembre de 2004, consideró:

(...) La noción de grupo, significa permanencia y no relación ocasional para uno o varios negocios, ya que esto último, jurídicamente, es una asociación, que puede no tener personalidad jurídica. El grupo, al contrario, no es una asociación determinada, sino para actuar dentro de una o varias actividades económicas permanentemente, de allí su diferencia con asociaciones en cuentas de participación, o consorcios para la construcción o manejo de una obra, o para la explotación de un negocio (...)”

Sin embargo, en sentencia del Tribunal Superior Segundo del Trabajo de la Circunscripción Judicial del Estado Bolívar, en el Caso: Talleres y Montajes Industriales C.A. Juan Carlos Tineo contra Consorcio T.H.T., en fecha 04 Julio de 2006, observó:

“quien pretende obtener un fallo contra un grupo económico y obtener la ejecución contra cualquiera de sus componentes, haciéndole perder a estos su condición de persona jurídica distinta (individualidad), debe alegar y probar la existencia del grupo, el incumplimiento de las obligaciones por uno de sus miembros, quien debido a su insolvencia o actitud perjudicial pretende burlar al demandante, a fin que la decisión abarque a todos los que la componen. Sin embargo al tratarse de una unidad, no es necesario citar a todos los componentes, sino que –conforme al artículo 139 del Código de Procedimiento Civil, (...)– basta citar al señalado como controlante, que es quien tiene la dirección del resto del conjunto.

Según Alfonso Guzmán, refiriéndose a la norma contenida en el artículo 21 del reglamento de la Ley Orgánica del Trabajo, *cuando varias empresas constituyen una unidad económica de carácter permanente, sometida a una administración o control común, forma un grupo de empresas.* Cada uno de los patronos voluntariamente consorciados responde solidariamente de las obligaciones laborales contraídas por ellos con sus trabajadores. (...)

(...)indubitadamente se desprende que en la misma el sentenciador condena a la empresa demandada CONSORCIO THT, conformado a su vez por las empresas TECNOLOGIA Y OBRAS, C.A. (TECNOBRAS), HIDROELECTRICA CONSTRUCCIONES, C.A. y TALLERES Y MONTAJES INDUSTRIALES (TAMOI), claramente identificadas en la parte inicial de dicha sentencia. *Por lo que fácilmente se puede colegir que los efectos de la orden judicial en aquella contenida, se hacen extensivos para las tres mencionadas empresas, es decir para el cumplimiento del fallo en cuestión, cualquiera de las sociedades mercantiles que constituyen el consorcio puede dar cumplimiento con el mandamiento librado a tales efectos, con ocasión del incumplimiento voluntario con la orden impartida por el Tribunal de la causa, demostrada y reconocida como se encuentra en*

autos, la responsabilidad solidaria derivada del grupo de empresas. Admitir lo contrario, a criterio de quien aquí suscribe, inexorablemente equivaldría a dejar ilusoria la ejecución del fallo, más aún cuando se ha señalado que CONSORCIO THT fue disuelto.”

En el fallo citado, se considera que el consorcio conforma un grupo de empresas y la responsabilidad de una puede extenderse sobre todas las integrantes “del grupo”.

En sentencia de la Sala de Casación Social del Tribunal Supremo de Justicia del 18 de septiembre del año 2003, con relación a la materia de derecho de trabajo, se señalan otros elementos a considerar para catalogar a los grupos de sociedades:

“Pues bien, los problemas jurídico-laborales que se presentan en estas situaciones sobre el grupo de empresas son variados y hacen referencia unas veces a la realidad de la prestación laboral simultáneamente a varias empresas del grupo, o prestándola a sólo una del grupo, éste funciona con criterios empresariales de concentración. En todos estos casos, se trata siempre de encontrar el fundamento de imputar una responsabilidad solidaria como empresario a las empresas que forman el grupo, y para determinar esa solidaridad es preciso atender a la pérdida de la independencia de cada una de las empresas o sólo de las relacionadas con un concreto trabajador. El nexo entre las empresas del grupo debe reunir ciertas características especiales: se precisa un funcionamiento integrado o unitario, una confusión de patrimonios sociales o de plantillas con una prestación de trabajo indistinta o común; en suma una apariencia externa de unidad empresarial. Puede también probarse con la técnica conocida como el levantamiento del velo de la personalidad jurídica, la configuración artificiosa de empresas aparentes sin sustrato real para conseguir una dispersión o elusión de responsabilidades laborales. Debe igualmente, acreditarse la prestación de trabajo indistinta o común, simultáneamente o sucesiva, a favor de varios integrantes del grupo. (Derecho del Trabajo, Manuel Carlos

Palomeque López y Manuel Álvarez De La Rosa. Pág. 710 Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, S.A. Madrid España).” (Caso Luis Durán contra las sociedades mercantiles Inversiones Comerciales, S.R.L., Mervacol, S.R.L., Confecciones Arenal, S.R.L., Sastrería Santa Rosa, C.A., Promociones Arcam, C.A.)

Para responsabilizar a los miembros de un consorcio sería necesario que este pueda ser catalogado como un grupo de sociedades y dependiendo del caso, aplicar la teoría del levantamiento del velo corporativo para extender la responsabilidad de uno de sus miembros al resto de ellos, conforme a las leyes especiales que regulan determinadas materias. Sin embargo, no consideramos que el consorcio constituya un grupo de empresas en sentido estricto, en razón de que cada integrante mantiene su propia identidad jurídica y no se presentan los caracteres necesarios considerados por la doctrina, los cuales son, entre los más destacados, la subordinación y control entre las empresas que conforman el grupo.

Recordamos que:

“... cuando estamos en presencia de un grupo societario es indudable que cada una de las sociedades que integran el grupo, tienen y conservan su personalidad independiente y se trata de verdaderas sociedades autónomas; no de apariencias de sociedades autónomas. Por la misma razón, el grupo societario carece como tal de personalidad jurídica” (Rodner citado por Hung, 2003, 2056).

En otro orden de ideas, sería necesario analizar en particular la relación que puedan llevar las empresas miembros de un consorcio determinado, para saber si existen las circunstancias jurídicas que puedan catalogarlo como un grupo de empresas, o estudiar en cada caso particular, las motivaciones que generaron

estas uniones para comprobar que no se trate de circunstancias, denominadas por la doctrina, como casos de “simulación” o “defraudación”.

Finalmente, Zaldivar considera que entre los inconvenientes que puede producir los contratos de colaboración entre sus participantes, está el hecho de que una defectuosa conformación del contrato, traiga como consecuencia la inexistencia del acuerdo dentro de régimen que se proponían las partes, y como consecuencia pérdida de este modo, las virtudes y seguridades propias de estos contratos de colaboración (p.85).

En nuestra opinión, es factible que lo comentado por Zaldivar, suceda en Venezuela, en vista que no existe una regulación específica para estos contratos de colaboración entre sociedades.

CONCLUSIONES

Son múltiples las formas de agrupaciones de sociedades que se desarrollan en el derecho comparado, dependen principalmente de los intereses que tengan sus participantes y la regulación que cada ordenamiento jurídico procure para su desarrollo. A pesar que la doctrina maneja algunos criterios, englobarlas en una sola clasificación sería imposible.

Entre los conceptos de agrupación de empresas manejados por la doctrina, se encuentran algunos conformados bajo la metodología de la concentración y otros que responden a la idea de colaboración, ambas presentan características diferentes.

Los contratos de colaboración son aquellos celebrados por empresarios para el logro de fines comunes previamente establecidos entre ellos y que llevados a cabo por cada empresa individualmente serían de muy difícil ejecución. Están basados en ideas de actuación coordinada entre sus integrantes y la reciprocidad de la colaboración para alcanzar el objetivo planteado.

Compartimos la opinión del sector de la doctrina que incluye dentro de los contratos de colaboración al consorcio, al revisar sus caracteres encontramos que concuerdan con los de esta categoría de contratos.

El consorcio podríamos definirlo como el contrato a través del cual se unen varias personas para realizar una obra o actividad previamente determinada

y de su interés, sin perder la independencia de cada participante en todas las demás actividades que desempeñen fuera del contrato celebrado. Su actuación estará a cargo de un representante previamente autorizado por las partes. El contrato no implica la formación de una persona jurídica, en este sentido, son sus integrantes quienes asumen las responsabilidades frente a terceros en forma solidaria o según el régimen que estos elijan.

El carácter del consorcio es temporal, ya que su duración esta relacionada con el tiempo necesario para cumplir con el objetivo estipulado.

En materia tributaria, la Ley de Impuesto sobre la Renta, grava los enriquecimientos en cada uno de los participantes del consorcio y regula expresamente la responsabilidad solidaria entre sus integrantes.

En Venezuela el consorcio no esta expresamente regulado. No corresponde a ninguna de las figuras jurídicas contempladas en el Código de Comercio, sin embargo, en algunos países de Latinoamérica tiene expresa regulación.

El consorcio permite aplicar ampliamente el principio de la autonomía de la voluntad de las partes, entre los aspectos más importantes a considerar en la formación del contrato esta la descripción del objeto, el régimen de responsabilidades de sus integrantes (solidarias o individuales), los derechos y obligaciones de cada uno de ellos, la existencia o no de un fondo común que sea necesario para que las partes desempeñen la actividad y la elección de sus representantes.

Por su naturaleza contractual, serían aplicables los principios del Código de Comercio y del Código Civil venezolanos.

El consorcio es una figura que también es desarrollada en el ámbito del Derecho Administrativo, sin embargo, las características que tiene en esa área del Derecho son muy diferentes a las del Derecho Mercantil.

Existe mucha similitud entre el consorcio y la figura del joint venture contractual del derecho anglosajón que se ha desarrollado en todo el ámbito internacional.

La teoría del velo corporativo tiene como objetivo evitar que mediante el abuso o fraude a la ley, a través de la forma societaria, se cometan actos que vulneren los derechos de terceros. Esta teoría debe ser aplicada solo en los casos que no tengan determinada regulación legal.

No creemos aplicable la teoría del levantamiento corporativo a la figura del consorcio. En todo caso, para evitar posibles aplicaciones, es conveniente que se definan en las cláusulas del contrato, el régimen de responsabilidades que asumirán sus integrantes.

No consideramos que el consorcio pueda ser catalogado como un grupo de sociedades en sentido estricto, por que no presenta las características jurídicas y económicas estudiadas por la doctrina, que son inherentes a esas uniones de empresas.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Abello, C., y Aguilar, R. (1987). ***Asociación de cuentas en participación***. Tesis de grado para optar al título de Doctor en Ciencias Jurídicas. Pontificia Universidad Javeriana: Bogotá.
- Acedo, M. (1974). ***Temas sobre la sociedad anónima***. Caracas: Ediciones de la Contraloría.
- Acedo, M., y Acedo, L. (1985) ***Los agrupamientos de empresas: los grupos económicos***. Revista de Derecho Privado, 3, 7-29.
- Acedo, M., y Acedo, L. (2006) ***Los grupos de sociedades desde la óptica del derecho de las obligaciones***. [Documento en línea]. Consultado el 17 de junio de 2007.
- Adrian, T. Las Nuevas Fronteras Conceptuales entre las Estructuras Jurídicas de Colaboración Interpersonal. (2004). ***Estudios de Derecho Privado*** (Vol. I) Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.
- Alterini, A. et al. (1989). ***Derecho comercial contemporáneo***. Medellín: Biblioteca Jurídica Dike.
- Amcham Argentina. Pagina Web en línea. Disponible en: <http://www.amchamar.com.ar/tradenew/tradenews/News/Consortios-VENTAJAS-Fund%20Exportar.pdf>
- Anteproyecto de Ley de Sociedades Mercantiles. (1987). Caracas.
- Arrrubla, J. (1988). ***Contratos mercantiles***. (2°. ed.). Medellín: Biblioteca Jurídica Dike.
- Ascarelli, T. (1947). ***Sociedades y asociaciones comerciales***. Buenos Aires: Ediar S.A. Editores.

- Badell, R. Régimen Jurídico de las ofertas públicas en Venezuela. (2004). ***Derecho Mercantil XXIX Jornadas J.M. Domínguez Escovar***. Barquisimeto: Tribuna jurídica de Venezuela.
- Badell, R. ***Régimen General de los Consorcios en Venezuela***. [Documento en línea] Disponible en: www.badellgrau.com.
- Badell, R. (2004). ***Fundamentos Jurídicos de la Regulación Económica***. [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.badellgrau.com/Conf%20Rfael%20FundJurRegEcon.html>.
- Barbato, A. y Dorta, M. (1992). ***Los contratos de colaboración empresaria***. Santa Fé de Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Barbieri, P. (1998). ***Contratos de empresa***. Buenos Aires: Editorial Universidad.
- Barboza, E. Interpretación de la estructura volitiva contractual de la sociedad y su incidencia en el velo corporativo. (2004). ***Centenario del Código de Comercio venezolano de 1904*** (Vol. 1). Caracas: Academias de Ciencias Políticas y Sociales.
- Barrero, C. (2002). Las entidades supranacionales en España. ***Revista Tachirenses de Derecho***, 14, 35-58.
- Boldó, C. (1997). ***El levantamiento del velo y la personalidad jurídica de las sociedades mercantiles***. (2°. ed.). Madrid: Editorial Tecnos.
- Borjas, L. (1975). ***Instituciones de Derecho Mercantil: las sociedades***. Caracas: Ediciones Schnell C.A.
- Borjas, L. (1994) La reforma del sistema financiero. La unión o concentración de empresas y de sociedades y la escisión o segregación de las mismas. Función anormal de las sociedades. ***Revista de Derecho Mercantil***, V, 9-39.
- Bravo, S. (1998). ***Contratos modernos empresariales***. Perú: Editorial San Marcos.

- Brewer-Carias, A. (2001). ***El régimen legal de las ofertas públicas de adquisición de acciones y de toma de control de empresas***. Caracas: Editorial Jurídica Venezolana. (Colección textos legislativos, Nro. 22.).
- Brewer-Carias, A. (2005). ***Derecho Administrativo*** (Vol. I). Caracas: Universidad Externado de Colombia, Universidad Central de Venezuela,
- Caballero, G. (1985). ***Los consorcios públicos y privados***. Bogotá: Editorial Temis Librería.
- Cabanellas, G. y Nelly, A. (1987). ***Contratos de colaboración empresarial***. Argentina: Editorial Claridad S.A.
- Cabanellas, G. (1979). ***Diccionario jurídico elemental***. Buenos Aires: Heliasta.
- Candal, M. (2005). ***Aspectos fundamentales de la imposición a la renta de sociedades en Venezuela*** (2°. ed.). Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.
- Carmona, J. Régimen impositivo de los grupos societarios en el ordenamiento jurídico venezolano. (2005). ***Derecho de grupos de Sociedades***. Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales.
- Centro de Información y Documentación Empresarial sobre Iberoamérica. Pagina Web en línea. Disponible en: <http://www.cideiber.com/infopaises/Colombia/Colombia-08-02.html>.
- Código Civil de Venezuela. (1982). ***Gaceta Oficial de la República de Venezuela***, 2.990 (Extraordinario), julio 26 de 1982.
- Código de Comercio de Venezuela. (1955). ***Gaceta Oficial de la República de Venezuela***, 475 (Extraordinario), diciembre 21 de 1955.
- Código de Procedimiento Civil. ***Gaceta Oficial de la República de Venezuela***, 4.209 (Extraordinario) Septiembre 18 de 1990.
- Consejo Nacional de Promoción de Inversiones (CONAPRI).
Pagina Web en línea. Disponible en: <http://www.conapri.org/articledetails.asp?articleid=217491>

- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. (2000). **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela**, 5453, Marzo 24 de 2000.
- De Angel, R. (1997). **La doctrina del levantamiento del velo de la persona jurídica en la jurisprudencia**. (4°. ed.). Madrid: Editorial Civitas, S.A.
- Decreto con rango y fuerza de Ley Orgánica sobre Promoción de la Inversión Privada Bajo el Régimen de Concesiones. (1999). **Gaceta Oficial de la República de Venezuela**, 5.394, Octubre 25 de 1999.
- Decreto con rango valor y fuerza de Ley que establece el Impuesto al Valor Agregado (2007). **Gaceta Oficial de la Republica Bolivariana de Venezuela**, 38.632 Febrero 26 de de 2007.
- Doménech, F. **El nuevo proceso cambiario: Naturaleza jurídica del proceso cambiario**. [Libro en línea]. Consultado el 15 de agosto de 2007, en: <http://vlex.com/vid/283011?toc=01>.
- Echaiz, D. (2001): **Nuevas formas de organización corporativa concentrada**. [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.5campus.com/leccion/dero022>.
- Echandía, D. et al. (1988). **Las transformaciones del Derecho Mercantil moderno**. Medellín: Biblioteca Jurídica Dike.
- Echebarria, J. (1995). **El contrato de franquicia**. Madrid: Mc Graw- Hill.
- Farina, J. (1999) **Contratos comerciales modernos** (2°. ed.). Buenos Aires: Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma.
- Fernández, C. El supuesto de la denominada “autonomía de la voluntad”. (2000). **Contratación contemporánea**. Perú: Palestra Editores.
- García-Bolívar, O., y García-Bolívar. E. Levantamiento del velo corporativo: una aproximación global a la doctrina del desconocimiento de la personalidad jurídica de las sociedades mercantiles. (2004). **Ensayos de Derecho Mercantil libro homenaje a Jorge Enrique Núñez**. Caracas: Tribunal Supremo de Justicia.

- Garrigues, J. (1976). **Curso de Derecho Mercantil**. (7° ed.). Madrid: Imprenta Aguirre.
- Giron, J. (1965). **Las grandes empresas**. Valladolid: Publicaciones de los seminarios de la Facultad de Derecho.
- Guyenot, J. **Los grupos de interés económico**; nueva entidad jurídica del derecho de los negocios y de la economía. Régimen, funcionamiento y derecho de la competencia. (Trad. Josefina Ossorio).. Buenos Aires: Ediciones .Jurídicas Europa América, (Les Groupements d'interet Economique, 1973).
- Goldschmidt, R. (2001). **Curso de Derecho mercantil**. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.
- Govea, L. (1992). **Las grandes decisiones de la Corte Suprema de Justicia en materia de Derecho Mercantil. 1935-1992**. (3°. ed.). Caracas: Editorial Jurisvensa.
- Hernández, J. Grupo de sociedades y libre competencia. **Derecho de grupo de sociedades** (2005). Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales.
- Hung, F. La denominada doctrina del levantamiento del velo por abuso de la personalidad jurídica. (2003) El derecho público a comienzos del Siglo XXI: **Estudios en homenaje al profesor Allan Brewer Carías** (Vol. II). Madrid: Civitas Ediciones S.L.
- Juzgado Tercero de Primera Instancia en lo Civil, Mercantil y del Tránsito de la Circunscripción Judicial del Estado Lara Barquisimeto, Asunto: KP02-M-2005-000138 [Documento en línea]. Disponible en: <http://lara.tsj.gov.ve/decisiones/2005/julio/653-12-KP02-M-2005-138-html>.
- Juzgado Superior en lo Civil, Mercantil, Tránsito y de Protección del Niño y del Adolescente de la Circunscripción Judicial del Estado Anzoátegui. Asunto: BP02-R-2004-001774.[Documento en línea]. Disponible en: <http://anzoategui.tsj.gov.ve/decisiones/2005/diciembre/1038-21-BP02-R-2004-001774-807.html>.

- Ladera, M. (2006). Control de integraciones y de fusiones. Experiencia de Procompetencia. **Revista Internacional Foro de Derecho Mercantil**, 11, 61-81.
- Lázaro, E. (2000). **El contrato de franquicia: Aspectos básicos**. Universidad de Murcia. [Documento en línea]. Consultado el 18 de junio de 2007 en: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=239979>
- Ley de Impuesto sobre la Renta. (2001). **Gaceta Oficial de la República de Venezuela**, 5.556 (Extraordinario), Diciembre 28 de 2001.
- Ley para Promover y Proteger el Ejercicio de la Libre Competencia. (1992). **Gaceta Oficial de la República de Venezuela**, 34.880, enero 13 de 1992.
- Ley Orgánica del Poder Público Municipal (2005). **Gaceta Oficial de la República de Venezuela**, 38.204 de fecha 08 de Junio de 2005.
- Ley Orgánica de Telecomunicaciones (2000). **Gaceta Oficial de la República de Venezuela**, N° 36.970 de fecha 12 de Junio de 2000.
- Ley de Consorcios de Cooperación 26005, (2005), Argentina.
- Ley General de Sociedades. (1997). Perú.
- Ley General de Sociedades Mercantiles. (2006). México.
- Ley de Sociedades Mercantiles. (1989). Uruguay.
- Leyva, J. (1998). **Tratado de Derecho Privado: contratos de empresa** (Vol. 2). Lima: Editorial San Marcos.
- Lineamientos de evaluación de los contratos de franquicia (2000). **Gaceta Oficial de la República de Venezuela**, 5.431 (Extraordinario), Enero 7 de 2000.
- Manóvil, R. (1998). **Grupos de sociedades en el derecho comparado**. Buenos Aires: Abeledo-Perrot.

- Manóvil, R. (2005). ***Evolución del derecho de los grupos de Sociedades***. Buenos Aires: Biblioteca Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales.
- Márquez, V. El derecho laboral ante los contratos de colaboración empresarial, (2002). ***Orientaciones Jurisprudenciales del Tribunal Supremo de Justicia***. Barquisimeto.
- Martín, J. (1968), ***Aspectos administrativos y fiscales de las uniones de empresas***. Madrid: Editorial de Derecho Financiero.
- Martín, R. (1970). ***Los consorcios locales***. Madrid: Instituto de Estudios de Administración Local.
- Mas Rigo, J. ***Los consorcios locales una ojeada a la doctrina y la jurisprudencia***. [Documento en línea] Disponible en: www.conselldemallorca.net/sat/CONSORCIOS.pdf.
- Mayo, M. (2007). ***Fusión y escisión internacional de sociedades mercantiles***. Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales.(Serie estudios Nro. 18).
- Merino, V, (2001). Mancomunidades y consorcios para el fortalecimiento del poder municipal. ***Revista Tachirenses de Derecho***, 13, 85-97.
- México. (2002). Proyecto de Ley de la desestimación de la personalidad jurídica societaria. [Documento en línea]. Disponible en: http://www.senado.gob.mx/gaceta.php?&lk=131/iniciativa_sen_galvan.html
- Morles, A. (2006). ***Cuestiones de Derecho Societario***. Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales. (Serie estudios, Nro. 63).
- Morles, A. (2001). ***Oferta pública de adquisición***. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.
- Morles, A. (1998). ***Curso de Derecho Mercantil***. (4°. ed., Vol. II). Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.

- Morles, A. La regulación fragmentaria de los grupos de sociedades y su repercusión en la jurisprudencia. (2005). **Derecho de grupos de sociedades**. Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales.
- Muci, J. (2005). **El abuso de la forma societaria**. Caracas: Editorial Sherwood.
- Narváez, J. (1990) **Obligaciones y contratos mercantiles**. Colombia: Editorial Temis.
- Olvera, O. (1982). **Contratos mercantiles**. México: Editorial Porrúa, S.A.
- Osorio, M. (1984). **Diccionario de Ciencias Políticas Jurídicas y Sociales**. Buenos Aires: Editorial Heliasta.
- Otaegui, J. (1984). **Concentración societaria**. Buenos Aires: Editorial Abaco de Rodolfo Depalma.
- Otaegui, J. (1976). **Fusión y escisión de sociedades comerciales**. Buenos Aires: Editorial Abaco de Rodolfo Depalma.
- Perreti, M. (2002). **La doctrina del levantamiento del velo de las personas jurídicas**. Caracas: Ediciones Liber.
- Pesci, F. (1982). Naturaleza jurídica de los denominados consorcios y de su comportamiento ante la Ley de Impuestos sobre la Renta. **Revista de derecho público**, 9, 67-70.
- Petrelli, M. **Naturaleza jurídica de las redes**. [Documento en línea] Disponible en: <http://www.geocities.com/territoriosocial/A0059.html>
- Ramirez & Garay. (1999). **Jurisprudencia venezolana**, (Vol. CLIX). Caracas.
- Real Academia Española. **Diccionario** (22. ed.). [Libro en línea] Consultado el 12 de junio de 2007, en: http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=consorcio
- Reglamento de la Ley de Promoción y Protección de Inversiones (2002). **Gaceta Oficial de la Republica Bolivariana de Venezuela**, 37.489, Julio 22 de 2002.

- Richard, E. (2005). ***Un nuevo contrato de colaboración empresarial: el consorcio de cooperación***. [Documento en línea] Disponible en: www.acader.unc.edu.ar/artelconsorciodecooperacion.pdf
- Rivas. L. (1986). ***El consorcio comercial en Colombia***. Trabajo de grado para optar por el título de abogado. Pontificia Universidad Javeriana: Bogotá.
- Rodner, J. (1993). ***La inversión internacional en países en desarrollo***. Caracas: Arte.
- Rodriguez, E. (1984). Personalidad jurídica de los consorcios. ***Revista de la Delegación de Abogados de Ciudad Guayana***. 1,77. diciembre.
- Rodríguez, O, y López, C. ***Consortio***. [Documento en línea], Disponible en: <http://www.derechocomercial.edu.uy/RespConsortio01.htm>
- Romero, J. (2001). ***Contratos atípicos***. Revista de Ciencias Jurídicas, 96, 105,141.
- Romero, J. (2002). ***El régimen tributario aplicable a los Consortios y uniones temporales en Colombia*** [Tesis en línea] Consultado el 18 de Junio de 2007.
- Superintendencia de Industria y Comercio Republica de Colombia. Pagina Web en línea. Disponible en: <http://www.sic.gov.co/Conceptos/Conceptos/2002/Octubre/02097465.php>
- Tribunal Segundo Transitorio de Primera Instancia de Sustanciación, Mediación y Ejecución del Trabajo de la Circunscripción Judicial del Estado Anzoátegui Barcelona, Asunto: BP02-L-2002-000342. [Documento en línea]. Disponible en: <http://anzoategui.tsj.gov.ve/decisiones/2004/septiembre/1088-3-BP02-L-2002-000342-.html>.
- Tribunal Supremo de Justicia (TSJ). Sala de Casación Social. Exp.00-336.Caracas.

Tribunal Supremo de Justicia. Sala Político Administrativa, Exp. 2001-0145 [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.tsj.gov.ve/decisiones/spa/Enero/00075-230103-2001-0145.htm>.

Tribunal Supremo de Justicia. Sala Político-Administrativa, Exp. N° 2006-1558 [Documento en línea]. Disponible en <http://www.tsj.gov.ve/decisiones/spa/Mayo/00719-16507-2007-2006-1558.html>.

Tribunal Supremo de Justicia Sala de Casación Social, [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.tsj.gov.ve/decisiones/scs/Septiembre/RC561-180903-03339.htm>.

Tribunal Superior Segundo del Trabajo de la Circunscripción Judicial del Estado Bolívar. Asunto N°: FP11-X-2004-000023 [Documento en línea]. Disponible en: <http://bolivar.tsj.gov.ve/decisiones/2006/julio/1928-4-FP11-X-2004-000023-004.html>.

Universidad Católica Andrés Bello (UCAB). (1997) Manual para la Elaboración del Trabajo Especial de Grado en el Area de Derecho para optar el Título de Especialista. Caracas.

Universidad de Antioquia. Dirección de Asesoría jurídica. Pagina Web en línea. Disponible en: <http://juridica.udea.edu.co/hacer-ctoconsorcio.htm>

Ustáriz, N. (2004). Los grupos financieros especie de los grupos económicos consideraciones en cuanto al alcance de los efectos atribuidos por la ley. **Ensayos de Derecho Mercantil Libro Homenaje a Jorge Enrique Núñez**. Caracas: Tribunal Supremo de Justicia.(Colección libros homenaje, Nro. 15).

Vicent, F. (1986). **Compendio critico de Derecho Mercantil**. (2°. ed., Vol. I). Barcelona: Editorial Librería Bosch.

Vicent, F. (1969). **Concentración y unión de empresas ante el derecho español**. Madrid: Confederación Española de cajas de ahorros.

- Villegas, J. (2002). ***El consorcio administrativo en el ámbito local venezolano.*** [Documento en línea]. Disponible en: www.saber.ula.ve/.../alexandr/db/ssaber/Edocs/pubelectronicas/provincia/pnum8/jose_villegas.pdf.
- Wadsworth, P. (2003) ***Consocios en la actual normativa sobre contrataciones y adquisiciones del Estado*** [Documento en línea]. Disponible en: www.teleley.com/articulos/art-consorcios.pdf.
- Zaldivar, E., y Manovil, R. (1984). ***Contratos de colaboración empresaria.*** Buenos Aires: Abeledo Perrot.
- Zerpa, L (1999). ***El abuso de la personalidad jurídica en la sociedad anónima.*** [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.zur2.com/fcjp/116/zerpa.htm>.