

**LOS ABOGADOS DE NEGOCIOS EN
VENEZUELA**

By: Manuel Gomez

Prof. Rogelio Pérez-Perdomo
Law in Latin America
Autumn 2001-2002
Submitted on: April 5, 2002

INDICE

I. INTRODUCCIÓN. 3

II. LOS ABOGADOS DE NEGOCIOS EN VENEZUELA..... 6

 1. Cómo surgieron los abogados de negocios en Venezuela. 6

 2. Quienes son los abogados de negocios..... 8

 3. De que forma ejercen los abogados de negocios en Venezuela.....10

 3.1. Los abogados que ejercen en forma independiente..10

 3.2.Los abogados que ejercen bajo relación de dependencia.14

 3.3.Abogados de negocios en ejercicios de funciones complementarias.18

 3.4.La juridicidad de la actividad empresarial.....19

III. EL ROL DE LA INFORMALIDAD EN EL AMBIENTE DE NEGOCIOS VENEZOLANO. 27

 1. El entorno económico y su contribucion a la formación de las redes informales de negocios.....27

 2. La estructura de los negocios en Venezuela y las redes informales..... 30

 2.1.Las relaciones que se dan internamente en el seno de las empresas. 32

 2.2.Las relaciones que se dan externamente, entre empresarios 33

IV. LA INFORMALIDAD Y LOS ABOGADOS DE NEGOCIOS..... 35

 1. Los diferentes niveles de las relaciones informales de los abogados..... 36

 2. Las ventajas y desventajas de la informalidad.41

V. CONCLUSIONES. 45

VI. REFERENCIAS. 47

I. INTRODUCCIÓN.

Podría decirse que los abogados junto con los militares, han formado las élites más representativas en el desarrollo del Estado Venezolano durante el siglo XX.

Aunque los profesionales del derecho también tuvieron un rol importante durante el período colonial Venezolano, es interesante ver como su participación ha cambiado en cada periodo¹.

Además de intervenir ampliamente en la política y en la conformación permanente de las instituciones del Estado Venezolano, los abogados han desempeñado un importante papel en el sector privado.

Esto último ha sido notable desde el inicio de la bonanza petrolera que a finales de la década de 1920 transformó definitivamente a Venezuela. Ello hizo que los abogados se convirtieran en importantes integrantes del naciente sector empresarial y marcó el surgimiento de una nueva clase que hemos llamado "los abogados de negocios".

En este trabajo, hemos decidido explorar algunos aspectos relevantes en torno a este grupo de profesionales,

¹ Sobre la evolución del rol de los abogados en Venezuela, vid.(1) Perez-Perdomo, R. (1981). Los Abogados en Venezuela. Caracas, Monte Avila Editores., (2) Perez-Perdomo, R. (1988). The venezuelan legal profession: Lawyers in an egalitarian society. Lawyers in society/the civil law world. R. A. a. P. Lewis, University of California Press, Perez-Perdomo, R. (1999). Oil Lawyers and the Globalisation of the Venezuelan Oil Industry. The legal culture of global business transactions, Oñati, España.

fundamentalmente trataremos de analizar la interacción de los abogados con los empresarios y la influencia que unos tienen sobre los otros.

No se trata de un tema novedoso, pues algunas de nuestras inquietudes han sido reflejadas en importantes estudios sobre la profesión legal en Venezuela y sobre la forma como se manejan las empresas. El problema es que, usualmente se ha estudiado a los empresarios y a los abogados por separado, a pesar de la estrecha vinculación que existe entre ambos.²

Para comenzar, en el Capítulo II expondremos algunos aspectos generales de importancia sobre los abogados de negocios referidos principalmente a cómo surgieron, quienes son y de qué forma ejercen su profesión. Explicaremos igualmente la importancia de la legalidad para los empresarios.

En el Capítulo III, analizaremos el rol de la informalidad en el ambiente de los negocios Venezolano. En tal sentido, explicaremos la contribución del entorno económico a la formación del sector empresarial Venezolano, como esta estructurado éste y cuáles son los caracteres de

² En el caso de Venezuela, con excepción de los diversos trabajos de Rogelio Perez-Perdomo quien por lo demás ha estudiado ampliamente el desarrollo de la profesión legal, muy poco se ha analizado la interacción abogado-empresario.

las redes de relaciones que constituyen una parte tan importante del mismo.

En el Capitulo IV expondremos la informalidad y su importancia para los abogados de negocios, explicando los diferentes niveles en que se producen las relaciones informales, para finalizar con una breve exposición sobre sus posibles ventajas y desventajas.

Ademas de haber recurrido a valiosas fuentes bibliográficas sobre el tema, hicimos uso de entrevistas tomadas originalmente para un proyecto en el que estamos trabajando actualmente sobre el uso de la mediación comercial en Venezuela³ pero que nos han sido de gran utilidad para este trabajo.

Lo fascinante y complejo de este tema impide que su estudio se agote en estas pocas páginas. Esperamos que este trabajo sea un buen punto de partida para seguirlo analizando.

³ Parte de este proyecto culminará en una tesis que será presentada el mes de mayo de 2002 ante la Escuela de Derecho de la Universidad de Stanford, y ante la Conferencia anual de la Law & Society Association a celebrarse en Vancouver, Canadá.

II. LOS ABOGADOS DE NEGOCIOS EN VENEZUELA.

1. Cómo surgieron los abogados de negocios en Venezuela.

Durante el siglo XIX en Venezuela, "la escasez de asuntos jurídicos con significación económica impedía que el ejercicio privado pudiera ser una fuente permanente de sustento decoroso para personas de tan alto rango social como los abogados de la época"⁴.

Sin embargo, esto cambió sustancialmente a raíz del crecimiento del sector privado y del surgimiento de los grupos económicos, a raíz de la transformación económica de Venezuela a finales de la década de 1920.⁵

La naciente estructura económica propició una modificación importante en la forma como venía ejerciéndose el derecho. Algunos abogados de prestigio se convirtieron en asesores de importantes empresas nacionales y extranjeras a quienes dedicaron fundamentalmente su actividad⁶. Muchas de éstas requerían adicionalmente de la presencia de abogados en forma permanente dentro de sus

⁴ vid. Perez-Perdomo, R. (1981). Los Abogados en Venezuela. Caracas, Monte Avila Editores. Podría resaltarse, que los primeros abogados de negocios en Venezuela, estuvieron relacionados con el surgimiento de inversiones importantes en Venezuela, como ocurrió con el sector eléctrico, la explotación petrolera y posteriormente la banca.

⁵Machado de Acedo, C. e. a. (1981). Estado y Grupos Economicos en Venezuela. Caracas, Grupo Editorial Ateneo de Caracas.

⁶ Esto ocurrió inicialmente en las empresas petroleras como se indica en: Perez-Perdomo, R. (1999). Oil Lawyers and the Globalisation of the Venezuelan Oil Industry. The legal culture of global business transactions, Oñati, España.

estructuras, lo que impulsó el surgimiento de las "Consultorías Jurídicas"⁷ o "Departamentos Legales"⁸.

Igualmente, surgieron los "estudios"⁹ que agrupaban a varios abogados y cuyo crecimiento ha sido notable en los últimos años.¹⁰

De esta manera, dentro de la profesión legal, se comenzó a distinguir un grupo importante de abogados dedicados principalmente a asesorar al sector empresarial. En la actualidad, este grupo ha formado una importante élite a cuyos integrantes denominamos "los abogados de negocios".

⁷A este respecto, Perez-Perdomo sostiene que "La consultoria Juridica era un cuadro institucional para el ejercicio de la profesión ya conocida en 1930, pero eran muy pocas las existentes y en cada una solo empleaba un abogado (...) En Venezuela, estas organizaciones...se multiplican en la década de 1940 y posteriormente, expecialmente en el sector publico". Perez-Perdomo, R. (1981). Los Abogados en Venezuela. Caracas, Monte Avila Editores.

⁸ La importancia de las consultorias jurídicas o Departamentos Legales y la de sus titulares en la jerarquía de las empresas ha sido considerada como una característica propia de Venezuela. vid. Perez-Perdomo, R. (1996). Seguridad Juridica y Competitividad. Caracas, Ediciones IESA.

⁹ aunque se les conoce más comunmente como "despachos de abogados" o "escritorios juridicos".

¹⁰ "En 1980 existian en Caracas 10 escritorios...con 10 abogados o mas. Los más grandes escasamente superaban los 15 abogados. En 1994 los escritorios de abogados de negocios con menos de 10 abogados se consideran pequeños a si mismos. En Caracas hay no menos de 30 con más de 10 abogados y los mayores superan los 20. Al menos dos superan los 50 abogados". Perez-Perdomo, R. (1996). Seguridad Juridica y Competitividad. Caracas, Ediciones IESA. El primero "despacho de abogados" moderno de Venezuela, fue creado por Juan B. Bance en la decada de 1920, como se indica en: Perez-Perdomo, R. (1999). Oil Lawyers and the Globalisation of the Venezuelan Oil Industry. The legal culture of global business transactions, Oñati, España.

2. Quienes son los abogados de negocios.

Si bien no hay una clasificación formal que nos permita identificar cuando estamos en presencia de un abogado de negocios, dos elementos nos permiten distinguirlo de los demás profesionales del derecho¹¹: (i) el destinatario del servicio que prestan y (ii) la naturaleza o el tipo de este servicio.

Respecto de lo primero, podemos decir que "abogados de negocios" son aquellos profesionales del derecho que prestan sus servicios a las empresas, en las distintas áreas que interesan a estas para el desempeño de sus actividades. Esto es, su ocupación se dirige fundamentalmente¹² a proveer asesoramiento al sector de los negocios en general, no solamente del comercio sino también de la producción.

En relación con el tipo de servicio que prestan, los abogados de negocios no se dedican solamente al área del "derecho mercantil" que sería lo predecible, sino que con frecuencia extienden su experticia a otras áreas del

¹¹ Empleamos el término "profesionales del derecho" en el sentido que le atribuye Perez Perdomo al decir que son "aquellos juristas respecto de quienes su ocupación en el sistema jurídico a tiempo completo les permite vivir de su trabajo". A pesar de que su uso sea impropio, como lo a indicado el mismo autor, utilizaremos indistintamente el término "abogado", debido a su uso generalizado en la sociedad venezolana. Vid. Perez-Perdomo, R. (1981). Los Abogados en Venezuela. Caracas, Monte Avila Editores.

¹² Aunque esto no implica que "exclusivamente" pues en algunos casos, cuando los abogados de negocios son independientes, no atienden solo a las empresas sino también a otro tipo de clientes.

conocimiento jurídico (e.g. derecho laboral, derecho administrativo, derecho ambiental, derecho tributario y financiero) y en ocasiones fuera de este¹³, siempre y cuando se consideren importantes para la actividad de la empresa como unidad de producción económica.

Las funciones de los abogados de negocios no se limitan a la consulta, redacción de documentos y realización de gestiones administrativas que interesan a la empresa, sino que en muchos casos se extienden al manejo de procesos judiciales. Por ello, la noción de abogado de negocios, parece ser mas amplia que la de "abogado corporativo"¹⁴. Veamos ahora como ejercen estos abogados.

¹³ En la actualidad es frecuente ver que los abogados de negocios se interesen en adquirir conocimientos en áreas no propias del derecho, como la economía, la contabilidad y las finanzas. Esto es quizás lo que explica el surgimiento de programas de capacitación para abogados en áreas tradicionalmente no jurídicas. Tal es el caso algunos de los cursos ofrecidos por el IESA o por la UCAB, sobre ciencias administrativas y financieras. En muchos casos, esto ha surgido como una necesidad de las empresas, tal como ocurre en el caso de la industria petrolera. A este respecto, Perez-Perdomo, al describir la función de los abogados de PDVSA ha indicado que "los gerentes han integrado a los abogados a los negocios y a la vida de la organización como un todo. Los abogados estan conscientes de que tienen que saber más que derecho". Perez-Perdomo, R. (1999). Oil Lawyers and the Globalisation of the Venezuelan Oil Industry. The legal culture of global business transactions, Oñati, España.

¹⁴ Esta afirmación la hacemos, basados en la categorización sugerida por Acedo Payarez en la que contrapone el "abogado litigante" al "abogado corporativo" sosteniendo que este ultimo se encarga de asesorar a las empresas, excepto en el manejo de litigios que son de la exclusiva competencia de aquel. Vid. Acedo Payarez, G. (1984). "El abogado Corporativo." Revista de Derecho Privado 1-3: 5-70.

3. De que forma ejercen los abogados de negocios en Venezuela.

Debemos distinguir, a los abogados que prestan sus servicios en forma independiente de los que lo hacen bajo relación de dependencia con sus clientes, generalmente integrados dentro de la estructura organizativa de éstos.

3.1. Los abogados que ejercen en forma independiente.

Nos referimos en este caso, a aquellos que bien en forma individual o bien en forma colectiva, ejercen su profesión autónomamente y ofrecen sus servicios a las empresas como a cualquier otro cliente, aun cuando una o varias de ellas les provean casi todos o todos los asuntos que atienden.¹⁵ Lo importante es que aca no hay relación de dependencia laboral entre ambos. El abogado es un agente o mandatario mas no empleado del cliente. Podemos distinguir dos tipos:

- a) El abogado individual.

El ejercicio de la profesión en forma individual era el rasgo más frecuente en la Venezuela del siglo XIX y primera parte del siglo XX. Se le ha conocido tambien como el "libre" ejercicio de la profesión. Originalmente, los

¹⁵ Esto puede equivaler al "abogado empresarial" en la tipología sugerida en: Ibid.

abogados despachaban desde sus casas de habitación¹⁶ y posteriormente, desde locales destinados a servir de oficinas.

Esta forma de ejercicio implicaba la presencia de un solo abogado, que posteriormente era asistido de personal auxiliar de oficina, como ocurre hoy en día. Aunque persisten en la actualidad, los abogados individuales no parecen ser los principales proveedores de servicios jurídicos al sector de los negocios. Y esto, por una razón obvia, pues la actividad empresarial requiere ordinariamente de asesoramiento en diversas áreas del conocimiento jurídico, lo cual difícilmente puede ser proveído por una sola persona.

Ello no obsta para que algunos abogados de prestigio que ejercen individualmente, aun presten sus servicios a los empresarios en determinados asuntos de su especialidad, como ocurre con el litigio¹⁷ o la evacuación de consultas sobre asuntos de especial complejidad.

¹⁶ Es precisamente la forma de ejercicio calificada como "la práctica del ejercicio tradicional" en: Perez-Perdomo, R. (1981). Los Abogados en Venezuela. Caracas, Monte Avila Editores.

¹⁷ No solamente en el caso del ejercicio del litigio en las instancias, sino más especialmente en el caso de la atención de los procedimientos ante el Tribunal Supremo de Justicia, que requiere de una importante experticia en materia de los recursos de casación. A este respecto, uno de nuestros entrevistados sostuvo que "cuando uno tiene un asunto en el Tribunal Supremo de Justicia, lo que hace es recurrir a uno de los "casacionistas" conocidos, para que se encarguen del trámite, pues la materia de casación requiere el conocimiento de una técnica especial que solo tienen algunas personas. En caracas y quizás en toda

b) El ejercicio colectivo: El Estudio, el Escritorio, la Firma o el Despacho de Abogados.

El ejercicio colectivo de la abogacía ha tomado mucha importancia en Venezuela durante los últimos años. El crecimiento de las empresas, la diversidad de las relaciones en que estas intervienen y la complejidad del marco jurídico, han actuado como incentivo para que los abogados se agrupen bajo una misma organización y adopten la forma de un "Despacho de Abogados"¹⁸.

Aun cuando la estructura de estos "despachos" permite considerarlos verdaderas empresas de servicios jurídicos¹⁹, la Ley de Ejercicio Abogado Venezolano²⁰ prohíbe expresamente que se constituyan bajo la forma de sociedades de comercio y por ello usualmente son creados como sociedades o asociaciones civiles sin fines de lucro. Sus

Venezuela, se pueden nombrar cuatro o cinco abogados conocidos en esta especialidad. Todos ellos trabajan por su cuenta". (Entrevista #10)

¹⁸ Hemos preferido adoptar esta terminología por ser la más común en Venezuela. Otra muy utilizada es la de "escritorio jurídico". Las menos utilizadas son las de "estudio" y "firma", esta última, es de origen anglosajón (the firm).

¹⁹ En muchos casos, con un marcado fin de lucro.

²⁰ **Artículo 2-** El ejercicio de la abogacía impone dedicación al estudio de las disciplinas que impliquen la defensa del derecho, de la libertad y de la justicia. No puede considerarse como comercio o industria y, en tal virtud, no será gravado con impuestos de esta naturaleza (...) Los despachos de abogados no podrán usar denominaciones comerciales, y sólo se distinguirán mediante el uso del nombre propio del abogado o de los abogados que ejercieren en él, de sus causantes, o de los que habiendo fallecido hubiesen ejercido en el mismo, previo consentimiento de sus herederos, y la calificación de bufete, escritorio o despacho de abogados".

"socios" son profesionales del derecho²¹ y generalmente tienen bajo su dependencia otros abogados y un personal auxiliar, cuyo número varia según el tamaño del "Despacho".

En la actualidad, muchos de los abogados de negocios que trabajan bajo esta forma de organización lo hacen en oficinas lujosas, con modernos equipos y un amplio personal que los asemeja mucho a las "firmas de abogados" (law firms) norteamericanas o a cualquier empresa moderna de servicios.

Esta forma de organización permite la posibilidad de atender muchos clientes a la vez y de prestar servicios en diferentes areas del derecho. Algunas veces, estos "Despachos de Abogados" estan vinculados a empresas de servicios no juridicos²² y otras veces, tienen relaciones directas o indirectas con firmas de abogados extranjeras.²³

²¹ Aunque ha habido algunos casos en los cuales la presencia de socios no-abogados o abogados extranjeros no habilitados para ejercer la profesion, ha sido atacada severamente por el gremio.

²² Tal es el caso de las empresas de servicios de consultoría, generalmente de Contadores Publicos o Auditores, formando lo que se conoce como "práctica multidisciplinaria" (multidisciplinary practice o MDP). Vale la pena, mencionar como ejemplo, la firma "Andersen Legal", que tiene oficinas en varias ciudades de Venezuela. vid. <http://www.andersenlegal.com/websitelegal.nsf/content/MarketOfferingsLegalServicesNetworkFirms18!OpenDocument> (Abril 2, 2002)

²³ A titulo de ejemplo podemos citar, (i) escritorios de abogados afiliados directamente a empresas extranjeras de servicios jurídicos, como es el caso de Baker & McKenzie (U.S.A), Clyde&Co (Inglaterra), Steel, Hector & Davis (U.S.A), McCleod Dixon (Canadá) y (ii) escritorios de abogados que están afiliados indirectamente a firmas extranjeras, generalmente a través de convenios de representacion, como es el caso de: Tinoco, Travieso, Planchart y Nunez con el Bufete Holland and Knight, LLP (<http://www.ttpn.com.ve/espanol/alianzas.html>).

3.2.Los abogados que ejercen bajo relación de dependencia.

Se trata de profesionales del derecho que atienden a un solo cliente (empresa) de quien dependen económicamente en calidad de empleados. En estos casos, el cliente es el patrono del abogado. Integrar una empresa de esta forma, puede simbolizar un prestigio profesional importante, pues las empresas más grandes ordinariamente exigen que los abogados que integren sus Departamentos sean de muy alto nivel.

En muchos casos, al contratarlos se les exige no solo que posean experiencia, sino credenciales académicas de niveles avanzados(e.g. cursos de postgrado²⁴), manejo de otros idiomas (frecuentemente inglés) y habilidades tecnológicas (manejo de computadoras), todo lo cual puede ser accesible solamente para un sector reducido de la población de abogados²⁵.

²⁴ Usualmente, haber egresado de una Universidad de prestigio y haber obtenido un diploma de postgrado en una conocida Universidad extranjera son condiciones de rigor para optar por algún cargo de importancia dentro de una empresa. En el caso de la industria petrolera, esto ha sido notado acertadamente por Perez-Perdomo en: Perez-Perdomo, R. (1999). Oil Lawyers and the Globalisation of the Venezuelan Oil Industry. The legal culture of global business transactions, Oñati, España.

²⁵ Ordinariamente, son abogados egresados de determinadas universidades (e.g. UCAB) lo cual también es exigido expresamente. Esta estratificación coincide en muchos casos con el origen social de los estudiantes. Se trata de un fenómeno que ocurre en otros países, como en el caso de México lo han notado Lomnitz y Salazar en: Lomnitz, L. a.

a) La Consultoría Jurídica.

El caso más típico es el de la "consultoría Jurídica" o "Departamento Legal". Como vimos anteriormente, la complejidad de las actividades de las empresas, ha hecho necesaria la presencia permanente de uno o varios abogados a su servicio. Esto además representa un beneficio económico para la empresa que puede reducir significativamente sus costos legales, manteniendo abogados internos, en vez de tener que remitir todos sus asuntos a un abogado o Despacho independiente.

La Consultoría Jurídica ha pasado de ser una unidad relativamente reducida (comunmente atendida por un solo abogado) a convertirse uno de los departamentos más importantes en las empresas venezolanas de la actualidad²⁶. En algunos casos, las Consultorías Jurídicas son de tal magnitud que bien pueden considerarse verdaderos "despachos de abogados" dentro de la empresa²⁷.

S., Rodrigo (n/a). Cultural elements in the practice of Law in Mexico. Mexico, UNAM: 1-61.

²⁶ Pero la existencia de las Consultorías Jurídicas no se limita a las empresas, pues es común que ellas existan dentro de los órganos de la administración pública tanto central como descentralizada.

²⁷ Este es el caso de la Consultoría Jurídica de PDVSA, la empresa petrolera estatal, que según Pérez-Perdomo, agrupa más de cien abogados y constituye fundamentalmente un escritorio de abogados dentro de la empresa ("a law firm within the corporation"). Vid. Pérez-Perdomo, R. (1999). Oil Lawyers and the Globalisation of the Venezuelan Oil Industry. The legal culture of global business transactions, Oñati, España.

El crecimiento de las Consultorias Jurídicas dentro de las empresas Venezolanas, no ha hecho que estas dejen de utilizar los servicios de los abogados independientes²⁸. Aunque algunas de ellas tienen amplia capacidad para manejar casi todos los asuntos de la empresa, es muy común que se remita a abogados externos los asuntos más complejos o los que por otras razones prácticas la misma empresa no considera conveniente que atiendan las consultorías jurídicas.

A los miembros de las Consultorias Jurídicas, se les conoce también como "abogados de planta"²⁹, por el hecho de que están permanentemente en la sede de la empresa. Sus funciones principales consisten en (i) prestar asesoramiento legal a la empresa, (ii) redactar documentos y opiniones sobre asuntos que interesen a esta, (iii) coordinar la actividad de los abogados externos y

²⁸ Esto ha ocurrido tradicionalmente. Las consultorias jurídicas ordinariamente tienen funciones limitadas y remiten los asuntos más complejos a abogados externos. Vid. Ibid.

²⁹ Vid. Acedo Payarez, G. (1984). "El abogado Corporativo." Revista de Derecho Privado 1-3: 5-70. "El abogado de planta...es el asesor legal interno contratado a tiempo completo por una empresa de cierta magnitud y de cuyos diversos asuntos (mercantiles, civiles, laborales, etc), se ocupa...al igual que en el caso del abogado corporativo, se trata de un empleado y, por tanto, no actúa como un abogado independiente". Acedo establece una diferencia (no muy clara, a nuestro juicio) entre el "abogado de planta" y el "abogado corporativo". Según su misma explicación el primero "es el asesor legal contratado a tiempo completo por una empresa...y de cuyos diversos asuntos se ocupa" y el segundo, aquel que "está dedicado a asesorar, a aconsejar, a orientar a una empresa o grupo de ellas, para lo cual ha sido contratado, casi siempre bajo una relación de exclusividad".

ocasionalmente, la de los Departamentos internos cuya actividad se relacione con su experticia (e.g. Departamentos de Recursos Humanos o de Personal). Algunas Consultorias Juridicas (e.g. en el caso de los Bancos y empresas de Seguros) tienen una sección de abogados litigantes que se encargan de atender los procesos judiciales, pero lo usual es que esto se encargue a abogados externos.

b) Otros departamentos.

En ocasiones cada vez más frecuentes, los abogados de negocios forman parte de otras dependencias de las empresas, como ocurre con los departamentos de recursos humanos o de personal. Aun cuando, desde el punto de vista de la estructura organizacional, los departamentos de recursos humanos están usualmente bajo responsabilidad de licenciados en relaciones industriales u otras profesiones no jurídicas, puede notarse la creciente incorporación de abogados a los mismos, quizás motivado en la complejidad de las normas laborales y en la necesidad que tienen las empresas de protegerse ante la marcada inclinación de las leyes y de los organismos encargados de aplicarlas, hacia los trabajadores. Aunque es muy probable que si se le pregunta a estos profesionales del derecho, si se consideran abogados de negocios, la respuesta sea negativa,

nos parece que si lo son, pues su función está en el asesoramiento legal para el buen funcionamiento de la empresa.

3.3. Abogados de negocios en ejercicios de funciones complementarias.

Trataremos por separado el caso de los abogados que además de ejercer la profesión en forma permanente, desempeñan algunas otras funciones importantes dentro de las empresas o en el sector empresarial en general.

a) Los abogados en cargos directivos de las empresas.

Usualmente, los empresarios designan abogados como miembros de las juntas directivas de sus empresas, y ello es un elemento constante en las compañías más representativas del sector privado venezolano. Muchos de estos directivos ejercen la profesión de abogado en forma paralela, usualmente como miembros de alguna firma o individualmente. Aunque se trata de funciones que no necesariamente deben estar desempeñadas por un profesional del derecho, se considera práctico que así sea³⁰. Esto

³⁰ Un caso típico, es el de los bancos y las compañías aseguradoras, en cuyas juntas directivas generalmente participan abogados que paralelamente forman parte de los estudios que manejan los asuntos legales de la empresa bien participando con cargos de directivos o de consejeros de los administradores de las empresas. A título de ejemplo, vid. <http://www.bancomercantil.com/actual/informacion/default.html>, (Abril 2, 2002) o <http://www.unibanca.com.ve/ic/home.asp>.

permite a los abogados participar directamente en el proceso de toma de decisiones de las empresas y a los empresarios, contar con el asesoramiento permanente de un profesional del derecho.

b) Los abogados que desempeñan cargos gremiales de importancia.

Los abogados también desempeñan un importante rol en las asociaciones de empresarios y camaras de comercio³¹.

3.4.La juridicidad de la actividad empresarial.

La descripción explicada anteriormente, revela la gran importancia que se da al aspecto jurídico en el mundo de los negocios, y aunque también ocurre en la mayoría de los países, en Venezuela tiene una característica peculiar.

Ese alto contenido de "legalidad" en las relaciones empresariales en muchos casos es "aparente" pues aunque se recurra a los abogados con bastante frecuencia, aunque se les considere una parte esencial en el sector de los negocios y aun cuando los empresarios utilicen

³¹ Tal es el caso de la Cámara de Industriales de Venezuela (<http://www.cic.org.ve/directorios/director.htm>), de la Federación Venezolana de Cámaras de Comercio y Producción -FEDECAMARAS- (<http://www.fedecamaras.org.ve/quienes/fdirect.html>), de la Camara de Comercio de Caracas (http://www.ccc.com.ve/es/junta_directiva.htm) (Abril 2, 2002). Varios de los miembros directivos de estas organizaciones, son abogados.

continuamente las formas legales para reflejar sus relaciones, hay otros factores que tienen mucho peso. Para explicar esto, podemos tomar dos ejemplos: la utilización de los contratos y de los tribunales.

a) El caso de los contratos:

No nos vamos a referir a la definición formal de contrato prevista en la Ley, sino al aspecto práctico o real, a qué entienden los empresarios Venezolanos cuando celebran un contrato y más importante aún, lo que esperan como consecuencia de su ello.³²

En la actividad de negocios Venezolana, se ha observado "el uso intensivo de abogados y contratos. Lo usual es que los abogados intervengan activamente en la constitución o compra de la empresa, cuiden de que los libros sean llevados regularmente y participen en las decisiones y negociaciones importantes o distintas al giro rutinario del negocio"³³

En teoría, los contratos tienen como finalidad regular los diferentes aspectos de un negocio jurídico³⁴ y su ejecución está "garantizada" por el ordenamiento jurídico para el caso de que alguna de las partes se niegue a

³² Para entender el aspecto sociológico de los contratos, una importante referencia es: Macaulay, S. (1962). Non-contractual relations in business: A preliminary study. Madison, Wis.: 55-67.

³³ Vid. Perez-Perdomo, R. (1996). Seguridad Jurídica y Competitividad. Caracas, Ediciones IESA.

³⁴ Art. 1.133 del Código Civil.

cumplir con lo pactado³⁵. Pero para los empresarios venezolanos, el contrato cumple otras funciones adicionales³⁶: es un instrumento que se emplea para reforzar la presión social o del grupo.

A pesar de que los abogados de negocios dedican mucho tiempo en redactar cláusulas muy detalladas sobre los múltiples aspectos del negocio que pretenden regular, con frecuencia los contratos no son redactados con la idea de ejecutarlos en tribunales en caso de incumplimiento.³⁷

Los abogados de negocios y sus clientes, asumen de antemano que la ejecución judicial de un contrato, de ser necesaria, puede prolongarse por mucho tiempo, más aun si se considera la percibida crisis del Poder Judicial Venezolano.

En estos casos, la posibilidad de ejecutar formalmente el contrato no es lo que se persigue cuando se le redacta, lo que se pretende más bien es que sirva de mecanismo de presión contra la otra parte cuando pretende desconocer "lo

³⁵ Artículo 1.160 del Código Civil

³⁶ Sobre esta función en los contratos, vid. Macaulay, S. and University of Wisconsin--Madison. Disputes Processing Research Program. (1984). An empirical view of contract. Madison, Wis., Disputes Processing Research Program University of Wisconsin-Madison Law School. And Macaulay, S. and University of Wisconsin--Madison. Disputes Processing Research Program. (1990). Long-term continuing relations : the American experience regulating dealerships and franchises. Madison, WI, Disputes Processing Research Program University of Wisconsin--Madison.

³⁷ Un entrevistado nos informo que "nadie redacta un contrato pensando en demandar, sobre todo si toma en cuenta la situación actual de los tribunales"(Entrevista #9)

que prometió". Si bien el contrato formalmente refleja el contenido y la extensión de las obligaciones y derechos de las partes, su utilidad parece ser diferente. Las partes suelen honrar sus promesas por respeto a la relación con la otra parte, o por temor a la sanción del grupo al cual pertenecen, no por temor a la ejecución judicial del acuerdo.

Desconocer un contrato, puede ser muy perjudicial para el "prestigio" de un empresario, y puede deteriorar irremediablemente o acabar una promisorio relación de negocios, lo cual con frecuencia tiene más valor que el acuerdo en si. Sin embargo, cuando se tiene "algo firmado" la presión es mayor. Por eso decimos que los contratos pueden ayudar a reforzar la presión social o de grupo entre los empresarios.³⁸

Las sanciones no-legales pueden ser altamente efectivas³⁹ y de ordinario lo son mucho más que las establecidas en la Ley. No caben dudas de que en este caso, la utilización del contrato es "meramente instrumental".

³⁸ Esto no quiere decir que todos los contratos (o su mayoría) se redactan a sabiendas de que no se van a ejecutar. Lo que queremos resaltar es que la posibilidad de ejecución, que es lo predecible, no constituye el unico motivo por el que se redactan los contratos. La presión social o de grupo toma mucha relevancia, si consideramos que uno de los rasgos comunes del sector empresarial Venezolano es que la mayoría de las relaciones de negocios se celebran con "gente conocida".

³⁹ Esta es la explicación dada por Macaulay al pretender explicar el rol de los contratos en las relaciones continuas entre comerciantes. Vid. Macaulay, S. (1962). Non-contractual relations in business: A preliminary study. Madison, Wis.: 55-67.

Si bien puede ser cierto que en Venezuela parece haberse perdido confianza en los negocios "hechos de palabra" o simplemente a "través de un apretón de manos" (pactos de caballeros)⁴⁰, y que por ello se recurre mucho a las formas contractuales, también es cierto que la relación personal o social entre los empresarios y el temor de las sanciones a este nivel son elementos de coerción muy importantes.

b) La utilización de los tribunales:

A pesar de lo anterior, hay casos en los que resulta necesario o conveniente acudir a los tribunales a ejecutar un contrato o discutir en juicio un asunto importante para la empresa.

En el primer caso (necesidad), la utilización de los tribunales puede surgir como consecuencia del mandato expreso de la Ley sin que las partes puedan escoger resolver el conflicto por otra vía.

Respecto a lo segundo (conveniencia), hay casos en los que utilizar los tribunales es el resultado de una decisión voluntaria por los abogados de negocios. A través de una serie de entrevistas realizadas con el objeto de determinar

⁴⁰ "Los pactos de caballeros han perdido terreno frente a los contratos, no sólo porque los caballeros parecen una especie en vías de extinción, sino porque la empresa moderna parece confiar más en documentos explícitos, con definiciones claras de obligaciones, derechos y responsabilidades". Perez-Perdomo, R. (1996). Seguridad Jurídica y Competitividad. Caracas, Ediciones IESA.

la forma como se utilizan los tribunales en Venezuela, pudimos distinguir 3 razones diferentes por las cuales los abogados de negocios recurren a ellos.

En primer lugar, se nos informó que la utilización de los tribunales obedece en muchos casos a que el abogado tiene "ascendencia" (entiéndase influencia) sobre el juez o sobre el Secretario del Tribunal⁴¹ y de esa forma es posible proyectar que las decisiones serán favorables a su cliente⁴². Se trata de casos en los cuales se utiliza "el sistema jurídico y el litigio como instrumento para hacer una ganancia u obtener una posición de ventaja indebida"⁴³. Es el caso del "litigante instrumental" de acuerdo a la tipología creada por Perez-Perdomo⁴⁴.

La segunda razón por la que parecen escogerse los tribunales, es porque obedece a una estrategia, porque se

⁴¹ Como lo explicó el entrevistado #9 al decir que "cuando uno tiene la posibilidad de escoger el tribunal lo hace. A pesar de que hay un mecanismo de distribución de demandas, uno muchas veces puede lograr que el conocimiento del juicio le caiga al tribunal de un Juez o Secretario amigo. En este caso, usar los tribunales puede ser algo muy bueno. De hecho, aca en la oficina tenemos concentrados casi todos los juicios en los que somos demandantes, en dos tribunales. Allí nos conocen bien y nunca tenemos problemas. Sin embargo cuando nos demandan, a veces hay dificultades porque no conocemos al Juez del tribunal o no nos llevamos muy bien con el, aunque esto ultimo es mejor porque asi podemos recusarlo por enemistad y mandar el expediente a otro tribunal. Asi es como funciona la cosa"

⁴² Se trata sin duda de uno de los efectos de los "repeat players" en los tribunales. Es una de las situaciones en que Galanter advirtió que el sistema judicial podía afianzar las desigualdades. Vid. Galanter, M. (1974). "Why the Haves Come Out Ahead: Speculations on the Limits of Legal Change." Law & Society Review 95.

⁴³ Vid. Perez-Perdomo, R. (1996). Seguridad Jurídica y Competitividad. Caracas, Ediciones IESA.

⁴⁴ Ibid.

quiere atacar sorpresivamente a la contraparte y lograr obtener un dictámen que afecte sus derechos, como una medida de embargo o algo similar. Aunque frecuente, esta forma de actuación no implica necesariamente una actuación indebida. A veces esta es una decisión que se toma a pesar de que se está negociando con la otra parte, para darle una señal de que las negociaciones no seguirán⁴⁵.

Finalmente, la tercera razón por la cual se decide usar los tribunales es porque con ellos se persigue que se declare un derecho, que haya una sentencia que diga quien tiene razón. Se decide usar los tribunales en este caso, cuando se desea un pronunciamiento de la autoridad, algunas veces para dar por terminada una relación y en otros, para "renegociar" los términos de la misma⁴⁶. "El litigio surge aquí por un conflicto de intereses". Es el caso del

⁴⁵ Aunque uno de los entrevistados nos comunicó que: "demandar a alguien cuando se esta negociando paralelamente puede ser visto como una afrenta y como una conducta que compromete la seriedad. Uno puede desprestigiarse entre los colegas quienes lo verian a uno como si los hubiere traicionado. Sin embargo, cuando uno esta negociando activamente con la otra parte y de repente hay un intervalo de silencio, seguro que por ahí viene una demanda..."(entrevista #8)

⁴⁶ Aunque no referido directamente al aspecto de las relaciones permanentes en los negocios, un trabajo que explica la utilización de los mecanismos formales (e.g. tribunales) cuando las partes están unidas por una relación, es: Yngvesson, B. (1985). "Disputes processing: Re-examining continuing relations and the law." Wisconsin Law Review 1985: 623-646. La autora sostiene que "el recurso a los foros oficiales es un procedimiento común para renegociar los términos de una relación".

"litigante funcional" de acuerdo con la tipología de Perez-Perdomo⁴⁷

Es en la forma como se utilizan los tribunales donde vemos con más claridad que la juridicidad en el mundo empresarial venezolano es aparente, pues aunque es obvio que para poder ir a los tribunales, los empresarios tienen que recurrir a los abogados, lo que se espera de estos no es solamente su conocimiento formal sobre la legalidad sino más importante aun, sus habilidades negociales y su cercanía o pertenencia a una red de relaciones informales⁴⁸ que es lo que en definitiva determina cuando un abogado es considerado "bueno".

Esto nos lleva a explicar el rol de la informalidad en el sector de los negocios y en el ejercicio de la profesión de abogado en Venezuela.

⁴⁷ vid. Perez-Perdomo, R. (1996). Seguridad Juridica y Competitividad. Caracas, Ediciones IESA.

⁴⁸ Sobre el rol de la informalidad en el ejercicio de la profesión de abogados, hay importantes estudios entre los que conviene citar: (1) Dezalay, Y. a. G., Bryant (1997). "Law, Lawyers and Social Capital: "Rule of Law" versus Relational Capital." Social & Legal Studies 6(1): 109-141. (2) Upham, F. (1994). "Speculations on Legal Informality: On Winn's "Relational Practices and the Marginalization of the Law"." Law & Society Review 28(2): 233-241. (3) Winn, J. K. (1994). "Relational Practices and the Marginalization of the Law: Informal Financial Practices of Small Businesses in Taiwan." Law & Society Review 28(2): 193-229. (4) Lomnitz, L. a. S., Rodrigo (n/a). Cultural elements in the practice of Law in Mexico. Mexico, UNAM: 1-61.

III. EL ROL DE LA INFORMALIDAD EN EL AMBIENTE DE NEGOCIOS VENEZOLANO.

Antes de estudiar la informalidad entre los abogados, es importante comprender que entre los empresarios ella es muy importante y veamos por qué.

1. El entorno económico y su contribucion a la formación de las redes informales de negocios.

Una de las principales características del estado venezolano contemporáneo ha sido su proteccionismo e intervencionismo. En el primer caso por la tendencia hacia el otorgamiento más ventajas de las necesarias hacia los nacionales, como ha ocurrido con las políticas de sustitución de importaciones típicas de los años 70 y 80 (Naím 1989) y con otras medidas legales y económicas que protección de la industria nacional que todavía existen. En el segundo caso, por su participación en una serie de actividades económicas que tradicionalmente son explotadas por los entes privados.

Logicamente, para el estado poder proteger a los particulares e intervenir en la economía, tuvo que crecer⁴⁹.

⁴⁹ Para una idea del desarrollo económico de Venezuela durante varios periodos Vid. (1) Rodríguez, G. (1988). El primer gobierno de CAP : era posible la gran Venezuela? Caracas, Venezuela, Editorial Ateneo de Caracas., (2) Planificación., V. O. C. d. C. y. (1970). IV Plan de la Nación, 1970-1974. Caracas. (3) Venezuela. (1956). Venezuela bajo el nuevo ideal nacional : realizaciones durante el tercer año de gobierno

Este crecimiento del estado venezolano ocurrió fundamentalmente como consecuencia de la bonanza fiscal producida por la explotación industrial del petróleo (Machado de Acedo 1981) lo cual ha continuado hasta el presente.

De esta forma, sobre todo luego de los años 60, el Estado Venezolano amplió enormemente su presencia en distintos sectores de la economía (industria bancaria, hotelera, de servicios, de transporte) convirtiéndose en propietario, empresario y patrocinante de múltiples actividades (Frances 1989)⁵⁰ además de su rol tradicional de garante de la legalidad y de la institucionalidad.

Estos rasgos de la economía, produjeron una gran cantidad de oportunidades de inversión privada, no como producto de una planificación económica sino de medidas o políticas aisladas, temporales y personalistas (Naím 1989).

del general Marcos Pérez Jiménez, 2 de diciembre de 1954, 19 de abril de 1956. [Caracas, Impr. Nacional. (4) Venezuela. Oficina Central de Coordinación y Planificación. (1990). El gran viraje : lineamientos generales del VIII Plan de la Nación. [Caracas], Cordiplan., (5) Venezuela. Oficina Central de Coordinación y Planificación. (1984). VII Plan de la Nación, 1984-1988 : lineamientos generales. [Caracas], Cordiplan., (6) Venezuela. Oficina Central de Coordinación y Planificación. (1981). Venezuela, VI Plan de la Nación, 1981/1985 : resumen. Caracas, Venezuela, Oficina Central de Coordinación y Planificación de la Presidencia de la República de Venezuela.

⁵⁰ Al analizar los caracteres del Estado Venezolano, Frances ha distinguido 6 facetas del Estado Venezolano, a saber: garante/influenciable/propietario/empresario/patrocinante/empresario. Vid. Frances, A. (1989). Las Empresas venezolanas : su gerencia. Caracas, Ediciones IESA.

Para beneficiarse de estas oportunidades, los inversionistas se vieron en la necesidad de desarrollar relaciones personales con los funcionarios públicos con el objeto de tener acceso a la información e influir sobre sus decisiones y obtener un tratamiento beneficioso para sus empresas. Paralelamente, se fueron desarrollando redes entre empresarios, en muchos casos para hacer más peso frente al estado y en otros para mantener poder sobre otros conglomerados económicos. Y como era de esperarse, los abogados de negocios, como importantes integrantes del sector empresarial venezolano, también participan en estas redes.

Las citadas características del estado además de la dimensión reducida del mercado, han obligado a la gente de negocios a desarrollar su propia "tecnología gerencial", es decir, una particular forma de hacer negocios en la que se destaca la notable importancia que se le otorga a las relaciones personales sobre otros aspectos que se consideran típicos en las empresas de los países industrializados⁵¹(e.g. considerar la capacidad y los méritos de los ejecutivos).

⁵¹ A juicio de Naim, "Cuando se indaga en el funcionamiento de algunas empresas que parecen no guardar diferencia alguna con las típicas organizaciones empresariales internacionales, se descubre que por debajo de estas aparentes y muy llamativas similitudes, hay importantes diferencias: (i) el mérito personal tiene un peso muy pequeño en la

Como dijimos, la transformación del estado y su intervención directa en la economía contribuyó en gran medida al establecimiento de fuertes vínculos de este con el sector privado y al afianzamiento de las redes informales que han sido un rasgo esencial del ambiente de negocios venezolano y que constituyen un mecanismo utilizado frecuentemente para atender los conflictos de negocios.

2. La estructura de los negocios en Venezuela y las redes informales.

Si se quiere hacer un perfil del sector de los negocios en Venezuela, uno de los rasgos más importantes lo constituye la importancia que se le otorga a las relaciones personales, lo cual ha surgido como producto de la reducida dimensión del ambiente de negocios y de la existencia de muchas oportunidades por parte del estado, como vimos en el punto anterior.

designación de los ejecutivos, los cuales se nombran con frecuencia por razones de familia, de política o de pertenencia a un grupo social específico, (ii) el éxito de la empresa se explica mejor por sus vínculos con algunos influyentes personajes de la política, que por su capacidad para innovar o competir, (iii) la relativa corta edad de la empresa hace que el desarrollo de la organización y de su gerencia sea aún muy incipiente, que su capacidad financiera sea precaria y que en realidad, detrás de los aviones, el rascacielos y las computadoras haya una realidad mucho más endeble que la de las empresas internacionales con las que un observador incauto las pueda confundir"Naím, M. (1989). Las Empresas venezolanas : su gerencia. Caracas, Ediciones IESA.

En el primer caso, por cuanto ha permitido que las empresas formen una "clase" relativamente pequeña y ha hecho inevitable la cercana interacción de sus miembros.

En el segundo caso, porque para poder acceder a las oportunidades de negocios que brinda el Estado ha sido muy importante establecer contacto con los funcionarios encargados de la ejecución de los planes gubernamentales, con la idea de obtener información y de influir sobre las decisiones de estos en beneficio particular.

El Estado ha sido proclive a la toma de decisiones con base en estas influencias. En este sentido, podría decirse que, se ha dado más importancia al "know-who" que al "know-how"⁵².

Pero el cultivo de las relaciones personales no lo ha sido unicamente entre la gente de negocios y los funcionarios del Estado, sino dentro del mismo sector privado, tanto internamente dentro de las empresas, como externamente entre diferentes empresas y los abogados han sido unos de los elementos más importantes dentro de esta estructura. Podemos distinguir varios niveles de relaciones:

⁵² Ibid. Esta característica típica en el mundo empresarial Venezolano ha sido descrita en forma elocuente por Francisco Vivancos, como el fenómeno del "por ser a ti, te lo dejo en tanto". El Universal, 47.3

2.1.Las relaciones que se dan internamente en el seno de las empresas.

Los socios generalmente lo son por el hecho de ser familiares o amigos muy cercanos entre si. La mayoría de la gente hace negocios con personas de su entorno personal y social.

En el plano interno, esta forma de organización ha generado empresas organizadas alrededor de un círculo concentrado de personas todas dependientes entre si, también ha hecho surgir ciertos miembros "satélites" que forman los "hombres de confianza" de los empresarios y que generalmente provienen de los círculos sociales, relaciones familiares y de trabajo durante muchos años y que han demostrado un alto grado de lealtad a la empresa o al grupo(Naím 1989), que mas bien podríamos calificarlo de "clan"⁵³.

Dentro de estos grupos, la presencia de los abogados es un factor común. Como hemos visto, los empresarios venezolanos, consideran que las consultorias jurídicas de sus empresas son departamentos muy importantes y que estar asesorados por abogados externos es también esencial.

⁵³ En una de sus dos acepciones, la palabra "clan" se refiere a un "grupo predominantemente familiar unido por fuertes vínculos y con tendencia exclusivista" (DRAE).

2.2.Las relaciones que se dan externamente, entre empresarios

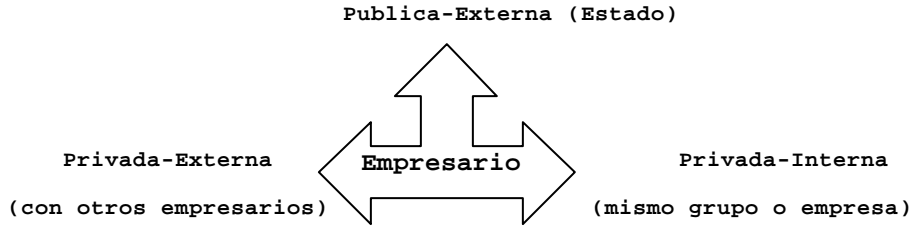
Estas relaciones se dan generalmente para transacciones específicas, pero en algunos casos para alianzas y relaciones más duraderas.

Es el rasgo más frecuente. La mayoría de los empresarios hacen negocios con gente "referida" o "recomendada". Y en un ambiente tan reducido es natural que las relaciones personales, constituyan un instrumento importante para atender los conflictos que surjan de los negocios.

En el caso de las relaciones entre diferentes empresas, los vínculos personales pueden alcanzar un grado de sofisticación que les convierte en una "red informal" y que funciona con aceptable regularidad.

Lo que resalta en Venezuela no es la mera presencia de estas redes, pues ellas existen en muchas sociedades (Naím 1989), sino más bien la elevada importancia que se les ha conferido, al recurrir a ellas hasta para la toma de las decisiones más sofisticadas en relación con la vida de las empresas y a la inclusión de los abogados dentro de ellas.

Las relaciones que se dan en el mundo de los negocios venezolano pueden expresarse como se indica en el siguiente gráfico:



Sostiene Naim (1989) que la informalidad no solo juega un papel de relevancia en los procesos de selección de personal, la asignación de responsabilidades, la asignación de recursos y la toma de decisiones importantes. La resolución de muchos de los conflictos en que se ven involucrados los empresarios, también depende de la informalidad, de los vinculos de amistad y de afecto que tienen las partes y los abogados son usualmente protagonistas de este escenario.

Veamos entonces de donde surge la intervención de los abogados en las redes informales.

IV. LA INFORMALIDAD Y LOS ABOGADOS DE NEGOCIOS.

Hemos visto que por su posición protagonista en el sector empresarial, los abogados de negocios integran frecuentemente las redes informales de los empresarios. No obstante ello, paralelamente los abogados también forman sus propias redes de relaciones.

Como dijo uno de nuestros entrevistados: "una de las principales particularidades de ejercer como abogado en Venezuela es que aquí todo el mundo sabe quien es quien y eso ahorra la mitad del trabajo, sino casi todo pues cuando uno tiene buenas relaciones y mucha confianza con los otros abogados, ello facilita la solución de los problemas".

Los abogados de negocios, dedican gran parte de su tiempo en construir una red de relaciones que les son de gran utilidad para el ejercicio de la profesión. En el sector de los negocios Venezolano, la función típica de los abogados de ser agentes para la resolución de conflictos de sus clientes, no se limita a la intervención de los abogados en los procedimientos formales tradicionales sino que se extiende de una forma muy importante hacia la informalidad.

Esto parece no ser exclusivo de Venezuela, pues en todas los países los abogados sirven como "agentes

sociales", son el puente entre el Estado y los ciudadanos. Para estos poder desempeñarse es importante "su capacidad para construir relaciones entre individuos y su conocimiento específico sobre los diversos contextos sociales".⁵⁴ Sin embargo, lo ideal es que esta habilidad esté supeditada a la institucionalidad, al marco legal.

Sin embargo, en Venezuela las relaciones personales entre abogados usualmente juegan un papel tanto o más importante que la institucionalidad.⁵⁵ Esto hace que además de la capacidad y conocimientos, sea necesario que el abogado de negocios tenga "buenas relaciones" y "contactos" con otros sujetos, pues de lo contrario el ejercicio de la profesión será muy accidentado.

1. Los diferentes niveles de las relaciones informales de los abogados.

Las redes informales de los abogados, se refieren a distintos niveles de relaciones. En este sentido, conviene distinguir: (i) las relaciones con los miembros del sector privado, quienes son usualmente sus clientes, (ii) las relaciones con los representantes del Poder Público

⁵⁴ vid. Dezalay, Y. a. G., Bryant (1997). "Law, Lawyers and Social Capital: "Rule of Law" versus Relational Capital." Social & Legal Studies 6(1): 109-141.

⁵⁵ Esto ha sido descrito al explicar la relación entre la ley, los abogados y el poder político en el contexto de la globalización. Ibid.

(conexiones politicas) y (iii) las relaciones personales con los otros abogados de negocios.

El primer nivel de relaciones, se produce dentro de las redes de empresarios ya estudiadas. Los abogados, frecuentemente como miembros de las Juntas Directivas de las empresas o en otras posiciones similares, mantienen contactos con los empresarios como uno más de ellos. Esto facilita la realización de negocios entre empresas.

El segundo nivel, que es el de la relación con el sector publico, es muy importante en Venezuela por las características del entorno económico ya analizadas. Como vimos, el crecimiento del sector privado Venezolano, se debe en gran parte al proteccionismo que le ha brindado el Estado.⁵⁶

Este privilegio se ha logrado fundamentalmente a través de influencias de los empresarios a traves de sus abogados, sobre los funcionarios de turno en los distintos organismos gubernamentales. La intervención de los abogados en estas actividades es predecible si consideramos el importante rol que tuvieron en la formación y el desarrollo del Estado Venezolano. "La abogacia es la única profesión

⁵⁶ Se ha señalado que una de las consecuencias de la bonanza petrolera Venezolana fue el surgimiento de nuevos grupos economicos totalmente dependientes del Estado. "Se trata de nuevos empresarios politicos que suelen utilizar los recursos del Estado para promover la empresa privada".Machado de Acedo, C. e. a. (1981). Estado y Grupos Economicos en Venezuela. Caracas, Grupo Editorial Ateneo de Caracas.

que disfruta de un monopolio constitucional de los cargos importantes del Estado".⁵⁷

Aunque no disponemos de datos estadísticos que nos permitan saber exactamente cuántos abogados están empleados en la Administración Pública Venezolana, ni cual es la proporción de estos en relación con los integrantes de otras profesiones que forman parte de este sector. Puede afirmarse que hay muchos organismos gubernamentales que aun cuando la Ley no lo exija, están integrados por abogados y que por tanto, la presencia de estos en el sector publico es significativa.⁵⁸

Esta circunstancia contribuye inmensamente al establecimiento de relaciones entre los funcionarios del Estado⁵⁹ y los Abogados de negocios. El hecho de que a la misma vez en los sectores publico y privado, haya integrantes de la profesión de abogado, que usualmente

⁵⁷ Hay una serie de previsiones legislativas y constitucionales que limitan la mayoría de los cargos mas importantes de la burocracia estatal a los abogados. Además de esto, es usual que aun en los casos en que el requisito de ser abogado no existe, algunas posiciones sean desempeñadas por abogados. A tal efecto, se ha indicado que "Desde 1936 hasta el presente, cinco de los catorce Presidentes de Venezuela han sido juristas y dos fueron estudiantes de derecho que abandonaron la carrera debido a la persecución política. Entre uno y dos tercios de los miembros del gabinete ministerial han sido juristas. Entre veinticinco y cuarenta por ciento de los miembros del Congreso Nacional son juristas".Perez-Perdomo, R. (1988). The venezuelan legal profession: Lawyers in an egalitarian society. Lawyers in society/the civil law world. R. A. a. P. Lewis, University of California Press.

⁵⁸ Un estudio comprensivo sobre la participación de los abogados en la política, está en: Perez-Perdomo, R. (1981). Los Abogados en Venezuela. Caracas, Monte Avila Editores.

⁵⁹ Quienes en muchos casos son abogados.

están vinculados entre sí por relaciones familiares, de amistad o simplemente por haber estudiado juntos la carrera de derecho, nos explica la importancia de estos en el desarrollo de las redes informales.⁶⁰

En muchos casos los abogados son contratados por los empresarios, dependiendo de la cantidad de "contactos" que tengan. Se trata de vínculos "horizontales"⁶¹, es decir, la relación entre el abogado y el funcionario está basada en razones de amistad y no en la superioridad de uno sobre el otro. El funcionario atiende "bien" al abogado porque es su "amigo", porque han sido compañeros de clase, porque tienen amigos comunes o porque pertenecen al mismo círculo social.

Hay otras situaciones, en las que el abogado ejerce "influencia" sobre el funcionario y este actúa como subordinado de aquel o de su cliente. Se trata de una relación de poder que podríamos calificar de "vertical". Es lo que comúnmente ocurre cuando los abogados utilizan los

⁶⁰ Se ha considerado que "El hecho de que los abogados de la élite económica coincidan con los de la élite política y ambos grupos compartan la misma preparación y amistades...es importante para el estudio de la profesión legal porque los contactos políticos de los profesionales del derecho constituyen un factor relevante para explicar que tan significativo es el ejercicio de la profesión, especialmente en un país en que el gobierno dispone de tantos recursos" Pérez-Perdomo, R. (1988). *The Venezuelan legal profession: Lawyers in an egalitarian society. Lawyers in society/the civil law world*. R. A. a. P. Lewis, University of California Press.

⁶¹ Es la tipología de relaciones sociales explicada para describir las redes informales en el ejercicio de la abogacía en México. Vid. Lomnitz, L. a. S., Rodrigo (n/a). *Cultural elements in the practice of Law in Mexico*. México, UNAM: 1-61.

tribunales. Esa ascendencia o autoridad informal sobre los funcionarios puede surgir de diversas formas, siendo las más comunes las derivadas de la influencia política y la corrupción por el pago ilegal de sumas de dinero para la tramitación de los asuntos.⁶²

En condiciones normales, se ha sostenido que los usuarios frecuentes de los tribunales ("repeat players") que además manejan importantes recursos ("haves")⁶³, suelen tener más ventajas que los que no lo son. Si además consideramos que estos usuarios tienen "contactos" y ejercen "influencias" sobre los órganos del Estado, entonces podemos predecir que las ventajas serán mucho mayores, lo que ayuda a explicar que tan importantes los abogados para las empresas.

Finalmente, los abogados de negocios se relacionan entre sí. Se trata de un vínculo natural entre miembros del mismo gremio que además prestan sus servicios para el mismo sector. Es común que los abogados traten de resolver conflictos, usualmente a través de negociaciones directas. Sin embargo, lo que es peculiar de esta relación es la

⁶² En efecto, dos de los problemas que se han atribuido al Poder Judicial Venezolano, han sido (i) la partidización o politización de los funcionarios judiciales y (ii) su corrupción.

⁶³ Vid. Galanter, M. (1974). "Why the Haves Come Out Ahead: Speculations on the Limits of Legal Change." Law & Society Review 95.

participación informal de los abogados como mediadores en asuntos de atendidos por sus colegas.

En un estudio en el que estamos trabajando actualmente sobre el uso de la mediación para resolver los conflictos de negocios en Venezuela⁶⁴ hemos podido notar que si bien los abogados de negocios recurren muy poco a la mediación formal⁶⁵, con cierta frecuencia hacen uso de "los buenos oficios" de otros abogados que actúan imparcialmente, para ayudarlos a resolver conflictos de sus clientes. A esta forma de resolución la hemos llamado "mediación informal".

Se trata de un mecanismo considerado como satisfactorio y que en algunos casos se utiliza paralelamente a los tribunales. Manejar los conflictos de esta forma, puede tener importantes ventajas, mientras las condiciones permanezcan iguales y puede que actúe como incentivo para que no se produzca en Venezuela el cambio que algunos esperan⁶⁶.

2. Las ventajas y desventajas de la informalidad.

Entre las ventajas de la informalidad, se ha mencionado el hecho de que esta actúa como un "mecanismo

⁶⁴ Gomez, M. (2002). The use of mediation for business conflicts in Venezuela. Stanford, CA.

⁶⁵ Es decir, a la mediación que se rige por unas reglas preestablecidas y es administrada por personas u organismos en forma permanente.

⁶⁶ Me refiero concretamente a la utilización frecuente del arbitraje y de la mediación formal, así como a la reestructuración de los tribunales.

alterno generador de confianza"(Boza and Pérez Perdomo 1996), como un sustituto de la seguridad jurídica que se dice que en Venezuela no existe o es poca⁶⁷. Se ha dicho la las redes informales se utilizan en el sector empresarial Venezolano "para reemplazar o protegerse de un sistema de administración de justicia percibido como corrupto, ineficiente y peligroso de usar".(Naím 1989)

Si bien es cierto que en muchos casos, la informalidad se considera mas importante que la formalidad, la razón no parece estar en la percepción de que el sistema de justicia es "peligroso de usar" pues como vimos anteriormente, los abogados de negocios si recurren a el y obtienen importantes ventajas de ello.

Los abogados de negocios parecen tomar ventaja de la manera como opera el sistema y aunque el funcionamiento eficiente de este pueda ser un bien deseable, no parece que asi lo vean aquellos.⁶⁸

⁶⁷ Un estudio importante sobre la importancia de la Seguridad Jurídica en el mundo de los negocios, lo constituye: Perez-Perdomo, R. (1996). Seguridad Juridica y Competitividad. Caracas, Ediciones IESA.

⁶⁸ Es importante aclarar, que con esta afirmación no pretendemos sugerir que los abogados de negocios son los responsables de la corrupción o del malfuncionamiento del sistema formal, sino que simplemente, y por razones diversas "han aprendido a convivir con el" y a obtener beneficios de la forma como opera. La ineficiencia. Aun cuando la corrupcion y la vulnerabilidad de los jueces es censurable moral y eticamente, ademas de ser contraría los fines de cualquier sociedad civilizada, para algunos usuarios (repeat players) la posibilidad de influir sobre las decisiones que les conciernen, les es muy beneficiosa y les da seguridad. Si pueden influir sobre el funcionario que esta encargado de tomar la decision, entonces, sabran cual es el resultado del juicio, independientemente de los argumentos o de las razones que

Da la impresión de que las ventajas de la informalidad, están más directamente asociadas a la idea de preservar las relaciones entre los miembros de la red, a "resolver los asuntos en familia" y obtener beneficios para todos, sobre todo si el mercado es tan reducido como hemos estudiado. Igualmente, resolver conflictos empleando la informalidad puede significar un ahorro importante en costos y tiempo, sobre todo si se le compara con la utilización de otros mecanismos formales que pueden ser altamente costosos y lentos.⁶⁹

Pero la informalidad no solo reporta ventajas, y en tal sentido se ha señalado que "las prácticas informales, tienen al menos, 3 efectos nocivos: (a) reducción del espectro de asociaciones y contratos, (b) la exclusión o entrabamiento de las relaciones con "outsiders", (c) la preferencia de mecanismos de integración vertical".(Boza and Pérez Perdomo 1996). En este mismo orden de ideas, se ha sostenido que "recurrir a las redes informales (hacer negocios solo con conocidos) restringe enormemente las

use la contraparte. Lo que es ineficiencia para muchos, puede representar lo contrario para otros que se benefician de ella. "Debe entenderse que incrementar la eficiencia no es universalmente deseado" Hensler, D. R. (2000). Empirical Research on ADR programs. Washington, D.C., World Bank: 2.

⁶⁹ Esto no se limita a los tribunales sino que se extiende al arbitraje y otros sistemas que aun funcionando en condiciones normales, pueden representar un costo significativo para los empresarios. Sobre este motivo como posible explicación por el reducido uso del arbitraje, vid. Perez-Perdomo, R. (1996). Seguridad Juridica y Competitividad. Caracas, Ediciones IESA.

posibilidades del mercado. Esto afecta el tamaño de la economía a través del número y el volumen de las transacciones económicas, su variedad y las posibilidades de innovar". (Frances 1989)

Lo anteriormente indicado, tiene sentido si tomamos en cuenta que la expansión de los mercados y la atracción de nuevas inversiones se ha reputado beneficiosa, más aun si consideramos la creciente globalización de la economía y su "conveniencia" para el desarrollo económico. Ello seguramente lo han oído también los empresarios y los abogados de negocios. Sin embargo, esto no ha servido de incentivo para que los abogados de negocios dejen a un lado la informalidad que bien conocen y que siguen utilizando.

V. CONCLUSIONES.

En las páginas que preceden, hemos podido ver como dentro de la élite que conforman los abogados ha surgido un grupo con caracteres muy especiales.

Hemos visto además, que estos están integrados al mundo empresarial de tal manera que estudiarlos por separado nos confiere solamente una visión parcial del problema.

Igualmente, pudimos notar que el papel tan importante que juega la informalidad para los empresarios se repite en el caso de los abogados, quienes no se limitan a participar en las redes de aquellos sino que adicionalmente han conformado unas con características muy particulares.

Pero si bien las redes informales están presentes y tienen mucha importancia en el mundo de los negocios, no por ello puede afirmarse que la institucionalidad ha sido desplazada. Como pudimos ver, la formalidad todavía se utiliza, pero de una forma *sui generis*.

Aunque esta forma de estructurarse las relaciones del sector privado puede ser criticada aduciéndose que adolece de unas desventajas que impiden el crecimiento económico y la llegada de las inversiones al país, no parece que así lo entienden los protagonistas. Esta forma de hacer las cosas

ha estado presente durante varias décadas y no parece haber incentivos para que cambie en el corto plazo. Más que nunca tiene vigencia el refrán popular: "más vale malo conocido, que bueno por conocer".

VI. REFERENCIAS.

- Acedo Payarez, G. (1984). "El abogado Corporativo." Revista de Derecho Privado 1-3: 5-70.
- Boza, M. E. and R. Pérez Perdomo (1996). Seguridad jurídica y competitividad. Caracas, Ediciones IESA.
- Dezalay, Y. a. G., Bryant (1997). "Law, Lawyers and Social Capital: "Rule of Law" versus Relational Capital." Social & Legal Studies 6(1): 109-141.
- Frances, A. (1989). Las Empresas venezolanas : su gerencia. Caracas, Ediciones IESA.
- Galanter, M. (1974). "Why the Haves Come Out Ahead: Speculations on the Limits of Legal Change." Law & Society Review 95.
- Gomez, M. (2002). The use of mediation for business conflicts in Venezuela. Stanford, CA.
- Hensler, D. R. (2000). Empirical Research on ADR programs. Washington, D.C., World Bank: 2.
- Lomnitz, L. a. S., Rodrigo (n/a). Cultural elements in the practice of Law in Mexico. Mexico, UNAM: 1-61.
- Macaulay, S. (1962). Non-contractual relations in business: A preliminary study. Madison, Wis.: 55-67.
- Macaulay, S. and University of Wisconsin--Madison. Disputes Processing Research Program. (1984). An empirical view of contract. Madison, Wis., Disputes Processing Research Program University of Wisconsin-Madison Law School.
- Macaulay, S. and University of Wisconsin--Madison. Disputes Processing Research Program. (1990). Long-term continuing relations : the American experience regulating dealerships and franchises. Madison, WI, Disputes Processing Research Program University of Wisconsin--Madison.
- Machado de Acedo, C. e. a. (1981). Estado y Grupos Economicos en Venezuela. Caracas, Grupo Editorial Ateneo de Caracas.
- Naím, M. (1989). Las Empresas venezolanas : su gerencia. Caracas, Ediciones IESA.
- Perez-Perdomo, R. (1981). Los Abogados en Venezuela. Caracas, Monte Avila Editores.
- Perez-Perdomo, R. (1988). The venezuelan legal profession: Lawyers in an egalitarian society. Lawyers in society/the civil law world. R. A. a. P. Lewis, University of California Press.
- Perez-Perdomo, R. (1996). Seguridad Juridica y Competitividad. Caracas, Ediciones IESA.

- Perez-Perdomo, R. (1999). Oil Lawyers and the Globalisation of the Venezuelan Oil Industry. The legal culture of global business transactions, Oñati, España.
- Planificación., V. O. C. d. C. y. (1970). IV Plan de la Nación, 1970-1974. Caracas.
- Rodríguez, G. (1988). El primer gobierno de CAP : era posible la gran Venezuela? Caracas, Venezuela, Editorial Ateneo de Caracas.
- Upham, F. (1994). "Speculations on Legal Informality: On Winn's "Relational Practices and the Marginalization of the Law"." Law & Society Review **28**(2): 233-241.
- Venezuela. (1956). Venezuela bajo el nuevo ideal nacional : realizaciones durante el tercer año de gobierno del general Marcos Pérez Jiménez, 2 de diciembre de 1954, 19 de abril de 1956. [Caracas, Impr. Nacional.
- Venezuela. Oficina Central de Coordinación y Planificación. (1981). Venezuela, VI Plan de la Nación, 1981/1985 : resumen. Caracas, Venezuela, Oficina Central de Coordinación y Planificación de la Presidencia de la República de Venezuela.
- Venezuela. Oficina Central de Coordinación y Planificación. (1984). VII Plan de la Nación, 1984-1988 : lineamientos generales. [Caracas], Cordiplan.
- Venezuela. Oficina Central de Coordinación y Planificación. (1990). El gran viraje : lineamientos generales del VIII Plan de la Nación. [Caracas], Cordiplan.
- Winn, J. K. (1994). "Relational Practices and the Marginalization of the Law: Informal Financial Practices of Small Businesses in Taiwan." Law & Society Review **28**(2): 193-229.
- Yngvesson, B. (1985). "Disputes processing: Re-examining continuing relations and the law." Wisconsin Law Review **1985**: 623-646.