

Joint venture contractual y la responsabilidad patrimonial frente a terceros¹

Yorgelis Ivana Cárdenas Montero²

Rafael Andrés Chacón Suárez³

Javier Sosa Pacheco⁴

Resumen

Este artículo científico tuvo como objetivo analizar la responsabilidad de contenido patrimonial derivada del contrato de joint venture frente a terceros que exijan el cumplimiento de una obligación en Venezuela. Para llevar a cabo dicho análisis fueron estudiadas las disposiciones legales en el Código de Comercio (1955) y del Código Civil (1982) aunado a los comentarios realizados por Calvo (1999) y Calvo (2014) de los mismos y Quevedo (2013). La investigación fue de tipo jurídica, documental, y el método empleado fue el analítico. Como consecuencia del vacío legal en la legislación venezolana en torno a la regulación del joint venture contractual y como esto perjudica a las empresas aliadas y los accionistas, se concluyó que es necesaria la creación de normas que regulen la figura bajo estudio en aras de garantizar los derechos a las partes y evitar la inseguridad jurídica.

Palabras Clave: Responsabilidad, patrimonial, terceros, Joint Venture.

Contractual joint venture and property liability against third parties

Abstract

The objective of this scientific article is to analyze the liability of the content derived from the joint venture contract against third parties that demand the fulfillment of an obligation in Venezuela. To carry out this analysis, the legal provisions in the Commercial Code (1955) and the Civil Code (1982) were studied, together with the comments made by Calvo (1999) and Calvo (2014) of the same and Quevedo (2013). The investigation was legal, documentary, and the method used was analytical. As a consequence of the legal void in Venezuelan legislation regarding the regulation of the contractual joint venture and as this damages allied companies and shareholders, it was concluded that it is necessary to create norms that regulate the figure under study in order to challenge the rights of the parties and avoid legal uncertainty.

Keywords: Responsibility, patrimonial, third parties, Joint Venture.

Admisión: 07/06/2020

Aceptación: 14/09/2020

¹ Este Artículo Científico es derivado del Trabajo Especial de Grado titulado: Joint venture y la responsabilidad patrimonial frente a terceros, Universidad Rafael Urdaneta; Maracaibo, Venezuela.

² Abogada. Universidad Rafael Urdaneta; Maracaibo, Venezuela. Correo Electrónico: yorgelisivanal@hotmail.com

³ Abogado. Universidad Rafael Urdaneta; Maracaibo, Venezuela. Correo Electrónico: rafaelcz231@hotmail.com

⁴ Abogado. Doctor en Derecho, Universidad Rafael Urdaneta; Maracaibo, Venezuela. Universidad del Zulia; Maracaibo, Venezuela. Correo Electrónico: jj_sosa_3@hotmail.com

Introducción

En la actualidad, se percibe como las empresas cooperan y se unen entre sí para maximizar su margen de ganancias o experimentar en otros tipos de mercados distintos a su objeto principal, lo cual les permite aumentar su presencia a nivel mundial y satisfacer sus necesidades entre sí. Para lograr dicha cooperación, las sociedades se encargan de suscribir un contrato, mediante el cual se comprometen a perseguir un fin común, repartir responsabilidades y aportar material de inversión. A este tipo de unión se le da el nombre de joint venture contractual.

Debido a los escasos recursos tecnológicos dentro de la República Bolivariana de Venezuela, este contrato es atractivo y motiva a los empresarios tanto nacionales como extranjeros a suscribirlo ya que esto les permite dotarse de las herramientas que necesiten. Se debe especificar que cada una de las empresas que suscribe el contrato se mantiene independiente de la otra, y conservan su propia personalidad jurídica, por lo que se siguen dedicando a su objeto principal.

Su importancia radica en lo referente a la alianza y lo que sucede en su interior. La administración es conjunta y las responsabilidades que se adquieren son de forma solidaria, rigiéndose esto último por la costumbre y las prácticas mercantiles, en virtud de una ausencia de base legal que regle el asunto, lo que ocasiona que las empresas que forman parte de la alianza se vean en una situación desventajosa a la hora de responder patrimonialmente frente a la exigencia del cumplimiento de una obligación por demanda de un tercero, pues, alguna empresa puede verse obligada individualmente y no la alianza en su conjunto, en virtud de que el contrato de joint venture no es oponible ante terceros pues carece de sustento legal.

La presente investigación se inició en el mes de agosto de 2019 en la ciudad de Maracaibo, Estado Zulia, Venezuela y se tomaron como fundamento legal el Código de Comercio (1955) y el Código Civil Venezolano (1982), como fundamento doctrinario los estudios y comentarios realizados por Calvo (1999) y Calvo (2014) sobre las ya mencionadas normativas, y Quevedo (2013), entre otros autores que aportaron información valiosa para el desarrollo de este artículo de investigación y dar respuesta al objetivo general en estudio, a saber: analizar la responsabilidad de contenido patrimonial derivada del contrato de joint venture frente a terceros que quieran exigir el cumplimiento de una obligación en la República Bolivariana de Venezuela.

Este artículo científico tiene como aporte evidenciar la problemática por la cual atraviesa la figura de joint venture y su contrato en razón a cómo pueden verse afectadas las empresas pertenecientes a la alianza, los miembros de esta empresa conjunta y la alianza en general ante la exigencia de terceros del cumplimiento de obligaciones a dichos sujetos, en virtud a la ausencia de base legal que presenta este tipo de contrato, lo cual conlleva a que aquellas personas que deseen demandar el cumplimiento de una obligación, demanden a alguno de los sujetos miembros de la alianza para que este responda patrimonial e individualmente y así cumplir con su responsabilidad, en lugar de exigir que la alianza responda en su conjunto, involucrando al resto de las sociedades.

1. Generalidades del joint venture contractual

1.1. Contrato joint venture en la legislación venezolana.

En la normativa venezolana no existe una ley que defina el contrato de joint venture, sin embargo, se toma como figura relacionada al consorcio, cuya definición, según doctrinarios se acerca a la figura bajo estudio y pudiese ser aplicada por analogía cuando se habla de esta. El artículo 10 de la Ley de Impuestos Sobre la Renta (2015) define a la figura de consorcio como aquellas “[...] agrupaciones empresariales, constituidas por personas jurídicas que tengan por objeto realizar una actividad económica específica de forma mancomunada”.

Antes de establecer un criterio sobre esta disposición, es necesario definir a la figura contractual de joint venture. Dentro de las más acertadas se destaca la de Valeri (2005:333), quien la define de la siguiente manera:

Es un convenio formal y temporal de asociación de varias personas jurídicas o empresas, sin que ninguna pierda su independencia jurídica, administrativa y comercial y sin que la asociación adquiera personalidad jurídica. Por medio del cual cada una aporta la gestión de cooperación y contribución económica y pone a disposición productos, bienes o servicios, que constituyen el resultado de la realización de su objeto social y que se complementan entre sí, con el fin de colocar y comercializar sus productos en el mercado internacional y obtener para las asociadas mejores ventajas económicas.

Como se aprecia, en ambas definiciones se presencian características desiguales, la concepción de consorcio está alejada de la esencia de la alianza bajo estudio. Analizando la definición establecida por Valeri encontramos que el joint venture contractual se define como un acuerdo de voluntades donde dos o más personas jurídicas se unen para cumplir un determinado fin en común, por tiempo determinado, sin que los socios o accionistas pierdan su autonomía y sin que las empresas pierdan su personalidad jurídica individual, presentando ventajas económicas para cada socio que forma parte de este acuerdo. Las empresas asociadas comparten la idea de participar en un objetivo en común, combinando sus cualidades para obtener la máxima rentabilidad económica.

Ahora bien, se toma en consideración la posición de Hung (2009:35), quien define al consorcio de la siguiente manera:

Unión de esfuerzos de las partes para el logro de un único y específico objetivo; esto es, la temporalidad de la unión de esfuerzos; unión que no se extiende más allá de la ejecución de la obra o la prestación del servicio.

Esto último, aunado a lo que establece la legislación venezolana sobre la relación del consorcio y el joint venture, si bien hay semejanzas, también se presentan diferencias, como el hecho de que el consorcio está destinado a la ejecución de una obra determinada o la prestación de servicios, mientras que, tomando lo estudiado por Valeri (2005) y Hung (2009), la actividad de este tipo de alianza es más amplia y comercial, por lo que el artículo 10 de la Ley de Impuesto sobre la Renta (2015) constituye una limitante a la actividad comercial de la alianza.

Por tanto, el contrato de joint venture se caracteriza por la manifiesta voluntad de trabajar con otra persona jurídica para alcanzar un determinado fin en común, es decir, las personas que lo integran están dispuestas a trabajar en conjunto para alcanzar una meta y, en este sentido, su actividad no se ve limitada por una obra o por la temporalidad de trabajo ya que su objeto es más amplio y su actividad suele extenderse en el tiempo, más que la de un consorcio. También, los asociados conservan su independencia jurídica, es decir, no se genera una fusión de patrimonios y se logra conservar la independencia para seguir con los negocios propios de la empresa, el cual es uno de los fines de este tipo de negocio.

1.2. Distinción entre joint venture contractual y joint venture societario.

Es necesario aclarar que la figura del joint venture puede verse en la práctica mediante diversas formas, en Venezuela se reconocen especialmente dos: joint venture contractual y joint venture societario. En lo referente al primer tipo, Esplugues *et al.*, (2003:124) establece que “[...] se organizan normalmente para abordar proyectos puntuales que tienen una duración limitada en lo que a tiempo se refiere”, mientras que, para el segundo, los mismos autores (2003:123) refieren que “[...] implican la constitución de una sociedad controlada conjuntamente por los participantes [...] Suelen constituirse en proyectos de larga duración, mayor número de venturers, que hace más difícil la coordinación de intereses y el control del cumplimiento de las prestaciones comprometidas.”

Esto quiere decir que, a diferencia del contrato, cuando la alianza se constituye en sociedad se crea una nueva figura societaria, es decir, las empresas que se unen para lograr un fin crean una nueva figura con personalidad jurídica, lo que significa que nace una nueva entidad, que será ilimitada porque no se sujeta a una condición temporal. En Venezuela se regula esta figura aplicando las normas referentes a la constitución de una sociedad anónima establecidas en el Código de Comercio de 1955.

De acuerdo a las comparaciones realizadas por Chacón (2017), Fernández (1996) y Cabanellas de las Cuevas *et al* (1987) en torno a los dos tipos de joint venture, se aprecian las diferencias que existen entre ambas figuras, dejando en claro lo explicado con anterioridad y de este modo reafirmando lo dicho, por lo tanto se está de acuerdo con la posición establecida de cada uno de estos autores.

Es de nuestro particular interés el joint venture contractual, esto en virtud a que en la legislación nacional se presentan vacíos legales que evidencian situaciones regulares que posicionan a la figura de la empresa conjunta ante una gran desventaja pues, al no tener personalidad jurídica propia, los sujetos asociados o los accionistas de las empresas se ven comprometidos a responder de manera solidaria ante la exigencia de cumplimiento de obligaciones frente a terceros, es decir, no de manera conjunta sino individualmente, sin poder oponer el contrato base ante estos para eximir su responsabilidad, tema que será abordado en los próximos puntos.

1.3. Formalidades para la existencia y validez del contrato joint venture en Venezuela.

En vista de la ausencia de base legal en Venezuela en cuanto al joint venture y su contrato, se encuentran disposiciones dentro de la legislación nacional que se aplican por analogía, como lo es la normativa referente al contrato atípico o innominado contemplado en el artículo 1140 del Código Civil de la República Bolivariana de Venezuela (1982), que estipula lo siguiente:

Todos los contratos, tengan o no denominación especial, están sometidos a las reglas generales establecidas en este Título, sin perjuicio de las que se establezcan especialmente en los Títulos respectivos para algunos de ellos en particular, en el Código de Comercio sobre las transacciones mercantiles y en las demás leyes especiales.

Esta disposición se refiere a los contratos de tipo innominados, que se definen como aquellos contratos que no están tipificados en la ley y que, por consiguiente, se les confiere una denominación especial, de esta forma, se afirma que el contrato joint venture se caracteriza por ser un contrato innominado. Ahora, para que el contrato sea válido se deben cumplir con los requisitos que se encuentran en el Código Civil Venezolano (1982), estos refieren a la capacidad de las partes contratantes (artículo 1143), vicios del consentimiento (artículo 1146), objeto (artículo 1155) y causa del contrato (artículo 1157). Con respecto a la capacidad de las partes, esto refiere a que no deben ser declaradas incapaces por ley, en el caso de las sociedades, deben cumplir con su proceso de registro y protocolización para considerarse capaces.

Los vicios del consentimiento hacen referencia a una voluntad alterada por error, dolo o violencia, que, de no haber sido por ellas, no se hubiese tomado la decisión de participar en el contrato. El objeto hace referencia a la obligación y que esta debe ser posible, lícita, determinado o determinable. Y la causa, se refiere a la función económico-social que el contrato cumple, la cual no debe ser contraria a la ley, las buenas costumbres ni al orden público.

El manual que Establece los Requisitos Únicos y Obligatorios para la Tramitación de Actos o Negocios Jurídicos en los Registros Principales, Mercantiles, Públicos y las Notarías de 2014 nos enumera en su artículo 22 los requisitos para la constitución de un consorcio, entendiéndose que los consorcios son de carácter registral. De acuerdo a esto último, y en razón a que la legislación venezolana vincula el consorcio con el joint venture, se generan dudas al establecer que algunos contratos que figuran en el registro mercantil como consorcios podrían en realidad considerarse joint venture. Chacón (2017:142) explica que “para llegar a esta conclusión, habría que analizar el contrato en particular” y concluye en sentido estricto que: “[...] Para inscribir un consorcio (o joint venture contractual) sólo se requiere la presentación del documento contentivo del acuerdo de las partes y de los documentos que las identifiquen.”

Por esto se entiende que si es posible encontrar contratos de joint venture en algún registro. Debido a la vinculación que se le da a esta figura con el consorcio, estos pueden llegar a ser registrados, sin embargo, por la naturaleza misma del contrato, basta el acuerdo entre las partes para darle nacimiento al mismo y a las obligaciones entre los firmantes, además de que en razón a que no se está creando una nueva figura jurídica, no es necesaria la creación de un documento constitutivo, por tanto, aunque el documento contentivo del acuerdo se registre en el

Registro Mercantil, la alianza seguiría careciendo de personalidad jurídica puesto a que no se generaría ningún efecto.

Es así como nos encontramos ante la situación de que el convenio que hace constar la existencia de la unión sirve únicamente para reafirmar la existencia de la alianza entre las partes contratantes y llevar un orden en lo que respecta su administración interna, por lo cual dicho documento solo genera efectos entre las empresas firmantes y no frente a terceros. Es importante destacar esto porque es allí donde se estipulan las responsabilidades a las cuales estarán obligados cada uno de los sujetos intervinientes en el contrato.

Autores como Chacón (2017), Quevedo *et al* (2013) y Calvo (2014) comparten y analizan los puntos explicados supra, referentes a los requisitos y la validez del contrato, pues indican claramente que los requisitos son los establecidos en el artículo 22 del Manual que Establece los Requisitos Únicos y Obligatorios para la Tramitación de Actos o Negocios Jurídicos en los Registros Principales, Mercantiles, Públicos y las Notarías de 2014; y para lograr la validez se requiere la capacidad de las partes, el consentimiento, objeto y causa del contrato, razón por la cual a pesar de la escasez de información legal se entiende que los criterios son aplicables perfectamente a la figura de joint venture contractual.

Como la figura de joint venture contractual presenta la particularidad de que en Venezuela puede ser registrado, y a su vez es un contrato atípico o innominado, el acuerdo se considera válidamente constituido al no existir vicios en el consentimiento, es decir, que las partes tengan capacidad plena para actuar, un objeto determinado o determinable, una causa lícita y que no sea contraria a las buenas costumbres.

1.4. Partes intervinientes en el contrato.

Para Melich-Orsini (2012:62), la noción de parte es “cada uno de los polos de intereses que se contraponen en el contrato”. Para Marín (1998:26) es “una sola persona que persigue un interés determinado; pero alrededor de este centro pueden reunirse dos o más personas que persiguen el mismo interés”. Por esto entendemos que las partes de un contrato son aquellas personas, pudiendo estas ser naturales y/o jurídicas, que intervienen voluntariamente en la formación y el perfeccionamiento del contrato.

En el caso del joint venture contractual, el tipo de personas que intervienen en su formación son las jurídicas, es decir, empresas, sociedades anónimas o todas aquellas sociedades en general que han cumplido con los requisitos que le exige la ley para su constitución y registro. Cuando el contrato gira en torno a una alianza, estas personas jurídicas que van a conformarla presentan distintos tipos de intereses, pero siempre van a perseguir un objeto común y determinado, el cual se convierte en el centro de intereses de las sociedades que trabajarán en conjunto.

Según el artículo 1166 del Código Civil venezolano (1982) “los contratos no tienen efecto sino entre las partes contratantes; no dañan ni aprovechan a los terceros, excepto en los casos establecidos por la ley”, es decir, este artículo nos habla del efecto que surte el contrato entre las partes contratantes, entendiéndose por parte a las sociedades o empresas que deciden participar en el convenio. Dichos efectos que puede producir el contrato, a saber beneficios o conflictos que le conciernen a la alianza, solo aplica o perjudica a los sujetos que suscribieron el contrato, a los que forman parte de el sin embargo y, se menciona a una nueva figura, que además, la excluye de estos beneficios o efectos, a saber, los terceros (quienes serán analizados más adelante) concretándose que estos no son parte del contrato, por lo tanto el documento no surte efecto ante ellos, lo que significa que no se les puede ser oponible.

Cabanellas de Torres (2004), Melich-Orsini (2012) y Calvo (2014) comparten diversas definiciones que explican la noción de parte en los contratos, con las cuales se está de acuerdo, sin embargo, se hace la aclaratoria de que se aborda un tema cuya naturaleza es de carácter mercantil-contractual, donde la figura analizada es celebrada por uno de los dos tipos de sujetos que explican estos autores, es decir, persona jurídica y se excluye de este modo a la persona natural.

En este orden de ideas, queda claro que el contrato bajo estudio se considera como atípico bajo la normativa nacional en razón a que existe un vacío legal en Venezuela, es decir, la figura de joint venture no ha sido incursionada en el mundo jurídico venezolano y el estudio doctrinario es muy escaso, por ello se debe recurrir a normas similares las cuales son aplicadas por analogía siguiendo la corriente de la costumbre mercantil, sin embargo, estas leyes no alcanzan a proteger a la figura debidamente. En el ámbito mercantil si bien hay figuras similares, el vacío es tal, que se debe recurrir a las normas civiles, sin embargo, estas no alcanzan a llenar las expectativas y, aunque colaboran en las formalidades para la celebración y perfeccionamiento del contrato, este último no es oponible a terceros, pues las leyes no le atribuyen validez para demostrar la existencia de la alianza, lo cual representa una enorme caída e inseguridad jurídica para este tipo de colaboración empresarial.

2. Terceros frente al contrato joint venture

2.1 Noción de terceros.

Para identificar a aquellas personas consideradas como terceros frente al contrato joint venture, es necesario partir de la definición de tercero. Cabanellas de Torres (2004:380) establece que el tercero es una “persona que no es ninguna de las dos o más que intervienen en trato o negocio de cualquier clase”. Mientras que Wolster (S.F.:1) menciona que el tercero es aquella “[...] persona que no ha intervenido ni ha sido representado en un contrato”. En la legislación venezolana, específicamente en el artículo 1166 del Código Civil Venezolano de 1982 ya citado previamente, encontramos una mención a la figura del tercero, sin embargo, carece de especificidad, el referido artículo establece que “los contratos no tienen efecto sino entre las partes contratantes; no dañan ni aprovechan a los terceros, excepto en los casos establecidos por la ley”.

Como se observó, esta disposición deja un vacío con respecto al significado de este sujeto, sin embargo, cuando hace mención a “las partes contratantes”, según lo desarrollado anteriormente, en lo respectivo a las partes del contrato joint venture, entendemos que los terceros no son considerados como partes porque no intervienen en el perfeccionamiento del contrato. Calvo (2014:433) define a estos como “las personas cuya voluntad de ninguna manera ha intervenido en el contrato y que no tienen vínculo jurídico alguno con las partes”, confirmando de este modo que los terceros no constituyen una parte del contrato.

Esta figura bien podría referirse a una persona natural o una persona jurídica. En el caso del joint venture ese tercero será una persona natural, cuando se trate de aquel individuo físico que se haya visto afectado por una actuación que derivó de la alianza y, en consecuencia, proceda a demandar a la misma, y se entenderá como persona jurídica cuando quien se vea afectada y proceda a demandar sea una empresa, sociedad u otra figura de esta índole.

Coincidimos con autores como Cabanellas de Torres (2004), Wolster (S.F.) y Calvo (2014) quienes explican que un tercero es un sujeto que no está vinculado a cualquier acto jurídico que las partes celebren, es decir, que es ajeno a él. En lo que a este tema concierne, el tercero no puede ser perjudicado por el contrato celebrado en razón a que no ha intervenido en él, así como tampoco puede percibir algún beneficio de este.

Es así como el contrato de joint venture no genera ningún tipo de validez frente a los terceros, lo que significa que para estos últimos, el contrato no los perjudica directamente, pero tampoco pueden exigir el cumplimiento del mismo al igual que no pueden beneficiarse de él, tampoco se ven perjudicados directamente por él, es por ello que el contrato no se les es oponible, así mismo, esto representa una desventaja para la alianza si llegase a surgir un conflicto frente a ellos, sin embargo este punto que será analizado más adelante.

3. La responsabilidad patrimonial

3.1 Noción de obligación.

Es necesario partir de la noción de obligaciones para luego proceder a definir el concepto de responsabilidad patrimonial en razón a que esta última parte de la conceptualización de la obligación. Calvo (2014:455) establece que una obligación se define de la siguiente manera:

La relación jurídica entre dos personas concretamente determinadas, en virtud de la cual una de ellas (deudor) debe una prestación determinada de dar, hacer o no hacer, a la otra (acreedor) en provecho de este o de terceros, concediéndose a dicho acreedor la facultad de constreñir al deudor al cumplimiento de la prestación.

De este concepto resalta el hecho de que cuando se habla de una obligación, esta en realidad comprende diversos tipos que se atienen a una prestación determinada cuando una de las partes, a través del contrato, se compromete a cumplir o ejecutar una determinada acción o tarea, o por el contrario, de abstenerse a realizarla, bien sea con la otra parte o con un tercero, Miliani (2015:30) aclara que una prestación “es la conducta que se obliga el deudor a realizar a favor del acreedor, conducta que puede ser positiva o negativa”, y explica que los sujetos, y en este caso, las partes del contrato se obligan a realizar diversos tipos de prestaciones, las cuales se clasifican en tres grupos (2015:31) “de dar, de hacer y, de no hacer”.

El referido autor define brevemente cada una de ellas, (2015:31) entendiéndose a la prestación de dar como aquella que “consiste en la transferencia de la propiedad u otro derecho real”, es decir, cuando la obligación constituye que una de las partes debe dar algo a otra, significa que ese sujeto debe entregar o transferir algo, ya sea un bien o un derecho. Continúa así (2015:34) estableciendo que la prestación de hacer “consisten en todas aquellas actividades positivas a que queda sujeto el deudor, siempre que no se trate de la transferencia de un derecho de propiedad u otro derecho real”, lo que se traduce a que toda aquella actividad positiva que realice la parte obligada, que no constituya un dar, será un hacer.

Este último concepto se refiere a que cuando la prestación sea de hacer, la parte o el sujeto no estará obligada a entregar alguna cosa, sino a fabricarla o realizarla, por ejemplo, en el caso de que se celebre un contrato joint venture, es que uno de los fines de la empresa conjunta sea que una de las empresas aliadas se encargue de extraer la materia prima para la fabricación de un determinado producto que con posterioridad se pondrá en venta, por tanto, la obligación que recae sobre esa compañía o sociedad es la de realizar una determinada actividad de forma positiva, como lo es la extracción de materia prima para la creación, construcción o fabricación de un producto y en caso de que esta actividad no se realice, se incurre en el incumplimiento de la obligación, esto le traería consecuencias con las demás partes involucradas en la empresa conjunta, es decir, las demás sociedades, y podría extenderse a terceros.

En cuanto a las prestaciones de no hacer, Miliani (2015:36) establece que estas consisten en que “el deudor, queda sujeto a no ejecutar un acto que estaba facultado de realizar, el deudor limita su actividad en beneficio del acreedor”, esto quiere decir que, en este tipo de obligación o prestación, a la parte involucrada le corresponde presentar una conducta de abstención, es decir, de no realizar ninguna actividad en razón a que dicha inactividad le genera un provecho o beneficio a otra parte.

3.2 La responsabilidad patrimonial.

La responsabilidad patrimonial no es más que un elemento derivado de la obligación y se manifiesta como una obligación de dar. Cabanella de Torres (2004:352) define a la responsabilidad como la “obligación de reparar y satisfacer por uno mismo o, en ocasiones especiales, por otro, la pérdida causada, el mal inferido o el daño originado” y, adicionalmente, precisa un concepto sobre la responsabilidad contractual (2004:352) afirmando que esta es “la procedente de la infracción de un contrato válido”.

El mismo autor (2004:297) define al patrimonio como “aquel conjunto de bienes, créditos y derechos de una persona y su pasivo, deudas u obligaciones de índole económica”, lo que nos quiere decir que dentro de este concepto se incluye los activos y pasivos que una persona posea y los derechos del cual sea titular, incluidos los “bienes propios, adquiridos personalmente por cualquier título” y los bienes que se hayan heredado.

De este modo, se encuentra que cuando un sujeto de derecho celebra un contrato, este adquiere obligaciones que debe cumplir para con otra u otras partes, como ya se explicó con anterioridad, pudiendo ser estas de dar, hacer o no hacer. Dichas obligaciones traen consigo diversos elementos, entre los cuales se encuentra la responsabilidad patrimonial que no es más que la obligación que recae en una de las partes que ha celebrado el contrato de

reparar un daño causado por el incumplimiento de este último. Por tanto, es correcto fijar que la responsabilidad patrimonial atiende a aquella obligación que recae sobre el sujeto que incumplió el contrato de responder con su patrimonio personal en razón a que esa inactividad afectó de manera negativa la situación de otra persona y se debe resarcir ese daño. Dicha afectación no solo perjudica al otro sujeto involucrado en el contrato, sino que existe la posibilidad de que se extienda a terceros, es allí donde se hará énfasis pues es el tema bajo estudio.

3.3 No oponibilidad del contrato joint venture frente a terceros.

Cuando la responsabilidad patrimonial alcanza a los terceros se presencia un enorme problema en razón a que la responsabilidad en el joint venture es ilimitada y conjunta, Sierralta (1996) citado en Quevedo *et al* (2013:39) explica que “respecto a terceros y teniendo como limite el objeto del contrato, las partes tienen una responsabilidad ilimitada, lo cual se considera una característica derivada de la posibilidad de gestión mutua en el contrato”, esto último atiende a una de las características principales de este negocio jurídico que sigue la corriente de la costumbre, a saber, la solidaridad entre las partes.

El artículo 10 del Código de Comercio venezolano (1955) establece de forma expresa que “en las obligaciones mercantiles se presume que los codeudores se obligan solidariamente, si no hay convención contraria” y respecto a esto el autor Calvo (1999:79) comenta que “las principales características de las obligaciones mercantiles son: a) presunción de solidaridad [...]”, de esta forma, es necesario aclarar que es una obligación solidaria, el artículo 1221 del Código Civil Venezolano (1982) se encarga de definirla del siguiente modo:

La obligación es solidaria cuando varios deudores están obligados a una misma cosa, de modo que cada uno puede ser constreñido al pago por la totalidad, y que el pago hecho por uno solo de ellos liberte a los otros, o cuando varios acreedores tienen el derecho de exigir cada uno de ellos el pago total de la acreencia y que el pago hecho a uno solo de ellos liberte al deudor para con todos.

Tomando en consideración estas definiciones, se evidencia que cualquier persona que se vea afectada por la inactividad o la mala práctica de una actividad que llegue a realizar la alianza, está facultada para exigir que se le reponga dicha afectación patrimonialmente pudiendo exigir el pago para redimir ese daño a cualquiera de las empresas aliadas. Es necesario recordar que el joint venture contractual no goza de personalidad jurídica, por lo tanto, no se está frente a una persona jurídica cuyos los socios van a responder todos en conjunto, bajo el nombre de una compañía sino que por el contrario, en esta figura, las empresas aliadas conservan su integridad jurídica, no hay una figura de por medio que las una bajo un mismo nombre frente a terceras personas.

Sin embargo, esto último no constituye un impedimento para las empresas aliadas, ya que a pesar de no registrarse a un documento constitutivo o trabajar bajo el nombre de una sociedad, tienen la posibilidad de seguir desarrollando actividades conjuntas ya que se rigen legal y administrativamente a las bases del contrato, aunque esto solo sea internamente, lo que quiere decir que el contrato solo representa una mera formalidad entre las partes firmantes para conservar u orden dentro de la alianza.

Entonces, a la hora de hacer frente a las obligaciones para con los terceros, el documento base es como si no existiese puesto que no tiene validez ante los mismos. La Sala Constitucional del Tribunal Supremo de Justicia mediante sentencia de fecha 14 de mayo de 2004, Exp. No. 03-0796, expone algunos criterios que la Sala se encargó de analizar para demostrar la existencia de los grupos económicos, exponiendo que:

Será la prueba documental la que permita identificar a las filiales o afiliadas, a las relacionadas [...] sólo de estas se podrá evidenciar las participaciones en el capital (documentos constitutivos o estatutarios de las sociedades, actas de Asambleas, Libros de Accionistas, etcétera), o la toma de decisiones donde se denota el control o la influencia significativa (actas de Juntas Directivas, por ejemplo), o el estado del capital (Balances). Sólo así se patentizan los criterios que permiten la declaración de existencia de un grupo. Son estos actos escritos, los que muestran los parámetros requeridos en forma indudable.

En este sentido, cuando se hace mención a los grupos económicos, estos, según Morles (1998: 1545) son “un conjunto de sociedades cuyos órganos de administración actúan con una orientación económica unitaria en virtud de responder a la misma influencia dominante o control”, lo que se traduce a que todo grupo de sociedades que se rija a las decisiones de una empresa matriz, se considera como un grupo económico. Para la legislación venezolana, el joint venture, al ser semejante a la figura del consorcio, se puede ubicar dentro de dichos grupos, sin embargo, la naturaleza y actividad del joint venture contractual es diferente a estas y, al no existir documento constitutivo con valor otorgado mediante registro, dicho contrato se mantiene como un convenio carente de valor probatorio, lo que se traduce a que el mismo no se puede oponer frente a los terceros para demostrar su existencia.

Es allí donde surge la problemática en razón a que a la hora de que estos últimos exijan el cumplimiento de alguna obligación y la responsabilidad patrimonial a la que las partes están sujetas, se debe recurrir a lo que las leyes establecen en lo referente a las sociedades o a los contratos como consecuencia de la ausencia de base legal en torno a la figura estudiada, las cuales se aplican por analogía, pero estas no abarcan y protegen la totalidad de la alianza en razón a que, como ya se explicó, esta última no es una sociedad, es una colaboración conjunta de empresas.

3.4 Acciones que pueden tomar los terceros para arremeter contra las partes de un joint venture contractual y sus consecuencias.

Los artículos 1166 y 1221 del Código Civil Venezolano (1982) son las normas que por medio de la analogía le sirven de base a los terceros y constituye en ellos un privilegio para poder exigir el pago ante alguna afectación causada por la alianza y así satisfacerse pecuniariamente. Esta situación pone en desventaja a las empresas aliadas en razón a que el patrimonio de las sociedades individualmente consideradas se puede ver comprometido al pago total de la deuda en lugar de responder la alianza en su conjunto, aportando cada empresa lo que le corresponde saldar del adeudo.

De acuerdo a lo explicado con anterioridad, la persona afectada no se ve obligada a ejercer la acción de defensa frente a la empresa conjunta como una sociedad sino que puede arremeter y exigir el cumplimiento de responsabilidades a una de las empresas que conforma el joint venture, exigiéndole el pago total de lo debido, como codeudora, tal como lo expresa el artículo 1221 del Código Civil Venezolano (1982) anteriormente citado, lo que significa que estas personas pueden dirigirse al patrimonio de cualquiera de los sociedades aliadas, atacando no solo la esfera jurídica individual de estas empresas y su patrimonio sino que dicha afectación puede extenderse a los accionistas de esas empresas, es decir, las personas naturales que la integran.

En razón a que el artículo 1166 del Código Civil (1982) afirma que el contrato no presenta fuerza probatoria frente terceros, se abre paso a otra de las consecuencias que la solidaridad representa., pues, este sujeto puede arremeter en contra del patrimonio personal de los accionistas de las empresas aliadas, no solo porque la norma aplicada por analogía se lo atribuye sino que también estas personas se encuentran en la posibilidad de exigir el levantamiento del velo corporativo al órgano jurisdiccional correspondiente, obligando a los empresarios a comprometerse patrimonialmente ante la obligación exigida y realizar el pago total de lo que se exige de forma solidaria. Según Muci (2005:31), citado por Velutini (2011:35):

El levantamiento del velo corporativo, ocurre cuando en circunstancias extraordinarias, el sistema judicial o la Administración Pública desconocen la personalidad jurídica de la sociedad, es decir, que la sociedad y sus socios no constituyen sujetos diferentes, sino que sus identidades se confunden, cuando la sociedad abusa de la personalidad jurídica.

Continúa Muci (2005:31), citado por Velutini (2011:37) explicando lo referente al velo corporativo del siguiente modo:

Cuando el juez no cuente con una norma que le confiera poder expreso de desestimar la personalidad jurídica de la sociedad, éste podrá levantar el velo a través de la desaplicación de la norma que reconoce la personalidad jurídica. Para ello, continúa el citado autor, el juez

desaplicará, en ejercicio del control difuso de constitucionalidad, en el caso de las sociedades mercantiles, los artículos 201, 205 y 243 del Código de Comercio.

Entonces, la expresión “levantamiento del velo corporativo” se refiere a aquella facultad o posibilidad que posee el órgano de justicia competente de alzar el manto que protege a la persona jurídica y dejar expuestos a los empresarios u accionistas, fusionando así su patrimonio con el de la empresa obligándolos a comprometer su patrimonio personal para satisfacer las obligaciones exigidas por los terceros. En el ordenamiento jurídico venezolano, la jurisprudencia ha utilizado este mecanismo para diversos fines, como para imputar la responsabilidad de una sociedad a un grupo de sociedades, tal como ocurrió en el *leading case* de Transporte Saet, S.A. mediante decisión del 14 de mayo de 2004. Sin embargo, tanto la doctrina como la jurisprudencia no se muestran uniformes en cuanto a la razón de ser de la figura del velo corporativo, lo cierto es que dicho mecanismo, aunado a las leyes aplicadas por analogía privilegian enormemente a los terceros y posicionan a las sociedades en una gran desventaja frente a ellos.

Como se viene desarrollando, autores como Muci (2005) citado en Velutini (2011), Chacón (2008) citado en Velutini (2011) y el propio Velutini (2011), todos comparten opiniones diferentes referente a la razón de ser del mecanismo que constituye el velo corporativo y sus consecuencias frente a las empresas y los accionistas, así como el hecho de que el artículo 201 del Código de Comercio de 1955 venezolano expone entre los tipos de empresa, en su numeral tercero a la sociedad anónima estableciendo que en ellas “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” significando que si el capital de la sociedad anónima no satisface la obligación, pasaría en segundo lugar a comprometerse patrimonialmente el accionista por el monto de su acción, lo que lo perjudicaría patrimonialmente e individualmente a él, como se viene explicando.

Esta última posición es compartida con la postura de Morles (1998), citado en Velutini (2011:12) cuando establece que “la autonomía patrimonial en las sociedades de personas es relativa, ya que constituye únicamente un modo de graduación de la responsabilidad de los socios, pues ellos responderán con su patrimonio en segundo grado por las obligaciones contraídas por la sociedad”.

Lo cierto es que en la actualidad normativa comercial venezolana si bien suscribir un contrato *joint venture* es beneficioso, para muchos es tomar un riesgo. La falta de base normativa con respecto este tipo de contrato ocasiona frente a las empresas y los accionistas inseguridad jurídica al considerar que es muy difícil planear una defensa si llegase a surgir un conflicto frente a terceros, esto ocasiona que ninguna empresa esté dispuesta a correr el riesgo de comprometer su patrimonio, mismo caso pasa con los accionistas.

Este tipo de contratación es una figura que se viene implementando en el mundo empresarial desde hace un tiempo y ha resultado ser un método de colaboración efectivo para que empresas, sociedades, corporaciones y otros tipos de figuras colectivas se logren posicionar ventajosamente en el mercado junto a la ayuda de otras grandes empresas con las cuales llegasen a tener fines en común. Más que una ayuda, es estrategia avanzada, colaboración empresarial que ayuda al desarrollo de medianos y grandes proyectos económicos, por tanto, estar en presencia de vacíos legales y analogías vagas que no alcanzan las expectativas de protección para una figura prometedora dentro del mundo mercantil y económico constituye una falla en el mercado.

Conclusiones

La figura contractual del *joint venture* es un método eficaz de colaboración empresarial que las sociedades y empresas alrededor del mundo han implementado para llevar a cabo proyectos y actividades económicas en conjunto, donde cada una de las figuras aliadas desarrolla y ejecuta un rol dentro de la alianza dependiendo del área o actividad en el que se especialice, bien sea aportando tecnología, fabricando un material, desarrollando un sistema, u otros, con la finalidad de alcanzar un objetivo común pero aun así conservando cada una de estas su personalidad jurídica.

En Venezuela, esta figura carece de normativa legal, lo que lo posiciona como un contrato atípico e innominado que según el artículo 1140 del Código Civil Venezolano de 1982 se debe recurrir a normas alternas respectivas a la contratación, establecidas en el referido Código y el Código de Comercio para tratar y regular dicho fenómeno. En este sentido, el mismo es comparado y asemejado con el consorcio, sin embargo, este no cubre la razón de ser de la alianza en razón a que el joint venture contractual es una figura cuya actividad económica es mucho más amplia que la del consorcio y, por tanto, no puede considerarse un grupo económico puesto a que no está sujeta a una empresa matriz dominante.

Como consecuencia de la referida ausencia normativa, existen vacíos que posicionan a las sociedades y a los accionistas en gran desventaja frente a terceros entendiendo que estos son aquellas personas naturales o jurídicas que no forman parte del contrato y al verse afectados por una acción u omisión de la alianza, pueden demandar a cualquiera de las empresas que conformen a la misma, en lugar de demandar a la alianza en conjunto. Pueden, inclusive, arremeter contra el patrimonio personal de uno de los accionistas, solicitando el levantamiento del velo corporativo judicialmente, esto en virtud de la afectación, exigiendo el cumplimiento de la responsabilidad patrimonial, es decir, pidiendo que subsanen el daño causado pecuniariamente.

Se destaca que el contrato de joint venture no produce una nueva sociedad, por el contrario, y como ya se mencionó, es una colaboración empresarial donde cada empresa conserva su personalidad jurídica y puede seguir desarrollando su labor económica individualmente, sin eximir el hecho de que el rol de responsabilidad frente a terceros también debe ser conjunto, sin embargo las leyes venezolanas en materia contractual y mercantil no abarcan lo referente al valor probatorio del convenio, pues, no basta el registro para hacer valer la unión, es por ello que los terceros pueden atacar a las empresas y a los accionistas individualmente, escudándose en lo que las leyes aplicadas por analogía alegan sobre la solidaridad, a saber, que uno de los sujetos puede realizar el pago en su totalidad de la deuda o lo demandado para subsanar el daño. Esto significa que en lugar de existir un deudor conformado por diversas empresas, en su figura de empresa conjunta, existiría un solo deudor que sería una sola empresa de las que conforman la alianza o en su defecto un solo accionista, el cual se vería obligado a comprometer su patrimonio personal.

Es por ello que en aras de proteger a las personas jurídicas que conformen un joint venture contractual dentro de la República Bolivariana de Venezuela así como a sus accionistas, se propone la creación de normas que regulen a la figura bajo estudio mediante disposiciones que permitan reconocer a este contrato como el medio de creación de una figura colaborativa empresarial sin que las empresas aliadas pierdan su personalidad jurídica ni se vean obligadas a fusionar su patrimonio pero que, a la hora de hacer frente a una demanda, el contrato formativo conste como medio de prueba para confirmar la existencia de la alianza y, por consiguiente, que la responsabilidad patrimonial sea reconocida de manera conjunta y no solidaria, pues se trata de una alianza que realiza actividades en conjunto y no involucra a las sociedades individualmente consideradas, excluyendo a las actividades económicas que estas realicen bajo su nombre personal, y que por tanto, los daños causados por acciones u omisiones a terceras personas también deben ser subsanados bajo el nombre de figura o empresa conjunta.

Referencias Bibliográficas

CABANELLAS DE LAS CUEVAS, Guillermo. KELLY, Julio. 1987. **Contratos de colaboración empresarial, Agrupaciones de Colaboración, Uniones Transitorias de Empresas y Joint Venture**. Editorial Heliasta. Argentina, Buenos Aires.

CABANELLAS DE TORRES, Guillermo. 2004. **Diccionario Jurídico Elemental**. Editorial Heliasta. Argentina, Buenos Aires.

CALVO, Emilio. 2014. **Código Civil Venezolano comentado y concordado**. Ediciones Libra. Venezuela, Caracas.

CALVO, Emilio. 1999. **Código de Comercio de Venezuela comentado y concordado**. Ediciones Libra. Venezuela, Caracas.

CHACON, Resmil. 2017. “Las Joint Ventures Societarias en el Ordenamiento Jurídico Venezolano”. En **Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad Monteávila**. Volumen I No. 13. Editorial Carlos García Soto. Venezuela, Caracas. P. 81-148

CONGRESO DE LA REPUBLICA DE VENEZUELA. 1982. **Ley de Reforma Parcial del Código Civil de Venezuela**. En Gaceta Oficial Extraordinaria de la República Bolivariana de Venezuela en No. 2.990 Extraordinario.

CONGRESO DE LA REPUBLICA DE VENEZUELA. 1955. **Código de Comercio**. En Gaceta Oficial Extraordinaria de la República Bolivariana de Venezuela en No. 475 Extraordinario.

FERNANDEZ SANCHEZ, Esteban. 1996. **Cooperación entre empresas**. Un enfoque basado en la teoría de recursos. Universidad de Oviedo. España, Oviedo.

HUNG, Francisco. 2009. **Sociedades**. Vadell Hermanos editores. Venezuela, Caracas.

MARIN, Antonio. 1998. **Contratos. Teoría del Contrato en el derecho venezolano**. Universidad de los Andes. Venezuela, Mérida.

MELICH-ORSINI, José. 2009. **Doctrina General del Contrato**. Editorial Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Venezuela, Caracas.

MILIANI, Alberto. 2015. **Obligaciones Civiles I**. Ediciones Dabosan, C.A. Venezuela, Caracas.

PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEUELA. 2015. **Decreto de Rango, Valor y Fuerza de Ley de Reforma del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Impuesto Sobre la Renta**. En Gaceta Oficial Extraordinaria de la República Bolivariana de Venezuela No. 6.210

MORLES, Alfredo. 2007. **Curso de Derecho Mercantil**. Universidad Católica Andrés Bello Venezuela, Caracas.

QUEVEDO CONTRERAS, Gladys. ACEVEDO ZAMBRANO, Rhody. 2013. **Análisis del contrato Joint Venture en el ordenamiento jurídico venezolano**. Universidad Rafael Urdaneta Venezuela. Venezuela, Maracaibo.

SERVICIO AUTÓNOMO DE REGISTROS Y NOTARÍAS. 2014. **Manual que establece los requisitos únicos y obligatorios para la tramitación de actos o negocios jurídicos en los registros principales, mercantiles, públicos y notarías**. En Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela No. 408.621

TRIBUNAL SUPREMOS DE JUSTICIA, Sala Constitucional. 2004. Sentencia del 14 de mayo del 2004. Expediente 03-0796.

VALERI, Paul. 2005. **Curso de Derecho Comercial Internacional**. Ediciones Liber. Venezuela, Caracas.

VELUTINI, Oscar. 2011. **La aplicabilidad de la teoría del levantamiento del velo corporativo en el ordenamiento jurídico venezolano: consecuencia ius-económicas**. En <https://ve.ontier.net/ia/velutini-velo-corporativo-analisis-economico.pdf> [consultado el 23 de marzo del 2020]

WOLSTER, Kluwer. **Contrato a favor de tercero**. Sin Fecha. En “https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEAMtMSbFljTAAAUMjAzMDtbLUouLM_DxbIwMDCwNzAwuQQGZapUtckhlQaptWmJOcSoA_qi3dzUAAAA=WKE” [consultado el 23 de marzo del 2020]