

Los abogados de negocios en Venezuela

Manuel A. Gómez*

Resumen

En este artículo se explica como dentro de la élite que conforman los profesionales del derecho en Venezuela, puede distinguirse un grupo con caracteres muy especiales constituido por los abogados de negocios. Mi opinión es que esta clase surgió y se ha desarrollado por influencia de la expansión de la economía y el crecimiento del sector privado en Venezuela. Según se expone, los abogados de negocios ejercen la profesión bajo diversas formas, y su importancia para la actividad empresarial es fundamental. El estrecho vínculo que tienen los abogados de negocios con el sector privado ha determinado la forma como se relacionan entre sí, con sus clientes y con el Estado, constituyendo importantes redes informales que utilizan paralelamente a los mecanismos institucionales para resolver los conflictos de sus clientes. Mi argumento está basado en un análisis de la evolución de la profesión de abogado, del sector privado y del entorno económico venezolano. Igualmente, me he basado en opiniones obtenidas a través de entrevistas realizadas a algunos abogados de negocios.

Palabras claves: *Abogados; Abogados de Negocios.*

Abstract

This article explains how to identify within the Venezuelan legal profession elite a very singular group with distinctive qualities, known as business lawyers. In my opinion, this group emerged and has developed as a result of the influence of economic expansion and the growth of the Venezuelan private sector. As the article explains, business lawyers exercise their profession in different ways, and their importance to managerial activities is fundamental. The close bond between business lawyers and the private sector has determined the way they relate to each other, their clients and the State, thereby establishing important informal networks which simultaneously use institutional mechanisms to resolve their clients' conflicts. My argument is based upon the analysis of the evolution of the law profession, of the private sector and of the Venezuelan economic environment. Likewise, I support my arguments with opinions obtained through a series of interviews with several business lawyers.

Key words: *Lawyers; Business Lawyers.*

* Abogado. Docente con categoría de Instructor en la Escuela de Derecho, Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad Central de Venezuela.

I. INTRODUCCIÓN¹

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 etapa (Pérez-Perdomo 1981).²

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, 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.

Para comenzar, en el Capítulo II expondremos algunos aspectos generales de importancia sobre los abogados de negocios referidos princi-

¹ Quiero expresar mi agradecimiento al profesor Rogelio Pérez-Perdomo, a quien debo muy especialmente haberme motivado en el estudio de la profesión legal en Venezuela. Sus comentarios y sugerencias sobre los temas tratados en este artículo han sido de gran valor. Igualmente agradezco a los abogados de negocios que generosamente accedieron darme sus importantes opiniones durante las entrevistas citadas en este artículo.

² Sobre la evolución del rol de los abogados en Venezuela, vid. (1) Pérez-Perdomo, R. (1981). *Los Abogados en Venezuela*. Caracas, Monte Ávila Editores, (2) 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, Pérez-Perdomo, R. (1999). *Oil Lawyers and the Globalisation of the Venezuelan Oil Industry*. The legal culture of global business transactions, Oñati, España.

palmente a cómo surgieron, quiénes 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, cómo está estructurado éste y cuáles son los caracteres de las redes de relaciones que constituyen una parte tan importante del mismo.

En el Capítulo 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.

Además de haber recurrido a valiosas fuentes bibliográficas sobre el tema, hicimos uso de entrevistas tomadas originalmente para un proyecto concluido recientemente sobre el rol de los abogados en el desarrollo de la mediación comercial en Venezuela,³ pero que nos han sido de gran utilidad para este trabajo.⁴

Lo fascinante y complejo de este tema impide que su estudio se agote en estas pocas páginas, que consideramos solo como un buen punto de partida para continuar su estudio.

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

³ El resultado de este proyecto fue presentado bajo la forma de una tesis como requisito parcial para la obtención del título de Master in the Science of Law (JSM) en el Stanford Program of International Legal Studies (SPILS) de la Escuela de Derecho de la Universidad de Stanford el mes de mayo de 2002 bajo el título "*The use of institutional mediation by Venezuelan business lawyers*". Una versión similar del mismo proyecto, fue presentada el 1 de junio de 2002 ante la Conferencia conjunta de la Law & Society Association (LSA) y la Canadian Law and Society Association (CLSA) celebrada en Vancouver, BC, Canadá.

⁴ Concretamente, para este artículo hemos utilizado las opiniones de dos de nuestros entrevistados a quienes nos referiremos como entrevistado #9 y entrevistado #10 respectivamente, preservando su identidad confidencialmente como nos fue pedido por ellos.

una fuente permanente de sustento decoroso para personas de tan alto rango social como los abogados de la época" (Pérez-Perdomo 1981).

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 (Machado de Acedo 1981).

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 actividad (Pérez-Perdomo 1999). Muchas de éstas requerían adicionalmente de la presencia de abogados en forma permanente dentro de sus estructuras, lo que impulsó el surgimiento de las "consultorías jurídicas"⁵ o "departamentos legales".⁶

Igualmente, surgieron los "estudios"⁷ que agrupaban a varios abogados y cuyo crecimiento ha sido notable en los últimos años (Pérez-Perdomo 1996).⁸

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".

⁵ A este respecto, Pérez-Perdomo sostiene que "La consultoría jurídica 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, especialmente en el sector público". Pérez-Perdomo, R. (1981). *Los Abogados en Venezuela*. Caracas, Monte Ávila Editores.

⁶ La importancia de las consultorías 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. Pérez-Perdomo, R. (1996). *Seguridad Jurídica y Competitividad*. Caracas, Ediciones IESA.

⁷ Aunque se les conoce más comúnmente como "despachos de abogados" o "escritorios jurídicos".

⁸ "En 1980 existían en Caracas 10 escritorios... con 10 abogados o más. 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 sí 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". Pérez-Perdomo, R. (1996). *Seguridad Jurídica y Competitividad*. Caracas, Ediciones IESA. El primero "despacho de abogados" moderno de Venezuela, fue creado por Juan B. Bance en la década de 1920, como se indica en: Pérez-Perdomo, R. (1999). *Oil Lawyers and the Globalisation of the Venezuelan Oil Industry*. The legal culture of global business transactions, Oñati, España.

2. Quiénes 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 derecho:⁹ (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 fundamentalmente¹⁰ 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 conocimiento jurídico (e.g. derecho laboral, derecho administrativo, derecho ambiental, derecho tributario y financiero) y en ocasiones fuera de este,¹¹ 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

⁹ Empleamos el término "profesionales del derecho" en el sentido que le atribuye Pérez 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 ha indicado el mismo autor, utilizaremos indistintamente el término "abogado", debido a su uso generalizado en la sociedad venezolana. Vid. Pérez-Perdomo, R. (1981). *Los Abogados en Venezuela*. Caracas, Monte Ávila Editores.

¹⁰ Aunque esto no implica que "exclusivamente" pues en algunos casos, cuando los abogados de negocios son independientes, no atienden sólo a las empresas sino también a otro tipo de clientes.

¹¹ 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, Pérez-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 están conscientes de que tienen que saber más que derecho". Pérez-Perdomo, R. (1999). *Oil Lawyers and the Globalisation of the Venezuelan Oil Industry*. The legal culture of global business transactions, Oñati, España.

de procesos judiciales. Por ello, la noción de abogado de negocios, parece ser más amplia que la de "abogado corporativo" (Acedo Payarez 1984).¹² Veamos ahora como ejercen estos abogados.

3. De qué 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.

a) 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.¹³ Lo importante es que acá no hay relación de dependencia laboral entre ambos. El abogado es un agente o mandatario, mas no empleado del cliente. Podemos distinguir dos tipos:

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 también como el "libre" ejercicio de la profesión. Originalmente, los abogados despachaban desde sus casas de habitación¹⁴ 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

¹² Esta afirmación la hacemos, basados en la categorización sugerida por Acedo Payarez en la que contraponen el "abogado litigante" al "abogado corporativo" sosteniendo que este último 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.

¹³ Esto puede equivaler al "abogado empresarial" en la tipología sugerida en: *Ibid.*

¹⁴ Es precisamente la forma de ejercicio calificada como "la práctica del ejercicio tradicional" en: Pérez-Perdomo, R. (1981). *Los Abogados en Venezuela*. Caracas, Monte Ávila Editores.

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 litigio¹⁵ o la evaluación de consultas sobre asuntos de especial complejidad.

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".¹⁶

Aun cuando la estructura de estos "despachos" permite considerarlos verdaderas empresas de servicios jurídicos,¹⁷ la Ley de Abogados¹⁸ 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 "socios" son profesionales del dere-

¹⁵ 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 Venezuela, se pueden nombrar cuatro o cinco abogados conocidos en esta especialidad. Todos ellos trabajan por su cuenta" (Entrevista #10).

¹⁶ 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).

¹⁷ En muchos casos, con un marcado fin de lucro.

¹⁸ 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".

cho¹⁹ y generalmente tienen bajo su dependencia otros abogados y un personal auxiliar, cuyo número varía 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 de moderna de servicios.

Esta forma de organización permite la posibilidad de atender muchos clientes a la vez y de prestar servicios en diferentes áreas del derecho. Algunas veces, estos "despachos de abogados" están vinculados a empresas de servicios no jurídicos²⁰ y otras veces tienen relaciones directas o indirectas con firmas de abogados extranjeras.²¹

b) 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 sólo que posean experiencia, sino credenciales académicas de niveles avanzados (e.g. cursos de postgrado²²), manejo de otros idiomas (frecuentemente inglés) y

¹⁹ Aunque ha habido algunos casos en los cuales la presencia de socios no-abogados o abogados extranjeros no habilitados para ejercer la profesión, ha sido atacada severamente por el gremio.

²⁰ Tal es el caso de las empresas de servicios de consultoría, generalmente de Contadores Públicos 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)

²¹ A título de ejemplo podemos citar, (i) escritorios de abogados afiliados directamente a empresas extranjeras de servicios jurídicos, como es el caso de Baker & McKenzie (EUA), Clyde&Co (Reino Unido), Steel, Hector & Davis (EUA), Ruden, McClosky, Smith, Schuster & Russel (E.U.A), McCleod Dixon (Canadá) y (ii) escritorios de abogados que están afiliados indirectamente a firmas extranjeras, generalmente a través de convenios de representación, como es el caso de: Tinoco, Travieso, Planchart y Núñez con el Búfete Holland and Knight, LLP (<http://www.ttpn.com.ve/espanol/alianzas.html>) Abril 2, 2002).

²² 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 Pérez-Perdomo en: Pérez-Perdomo, R. (1999). *Oil Lawyers and the Globalisation of the Venezuelan Oil Industry*. The legal culture of global business transactions, Oñati, España.

habilidades tecnológicas (manejo de computadores), todo lo cual puede ser accesible para un sector reducido de la población de abogados.²³

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 actualidad.²⁴ En algunos casos, las consultorías jurídicas son de tal magnitud que bien pueden considerarse verdaderos "despachos de abogados" dentro de la empresa (Pérez-Perdomo 1999).²⁵

El crecimiento de las consultorías jurídicas dentro de las empresas venezolanas, no ha hecho que estas dejen de utilizar los servicios de los abogados independientes.²⁶ 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 consultorías jurídicas, se les conoce también como "abogados de planta" (Acedo Payarez 1984)²⁷ por el hecho de que

²³ 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. S., Rodrigo (n/a). Cultural elements in the practice of Law in México. México, UNAM: 1-61.

²⁴ 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.

²⁵ 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.

²⁶ Esto ha ocurrido tradicionalmente. Las consultorías jurídicas ordinariamente tienen funciones limitadas y remiten los asuntos más complejos a abogados externos. Vid. *Ibid*.

²⁷ 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

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 ocasionalmente, la de los departamentos internos cuya actividad se relacione con su experticia (e.g. departamentos de recursos humanos o de personal). Algunas consultorías jurídicas (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.

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 sí lo son, pues su función está en el asesoramiento legal para el buen funcionamiento de la empresa.

c) 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.

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*".

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 sea.²⁸ Esto 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.

LOS ABOGADOS QUE DESEMPEÑAN CARGOS GREMIALES DE IMPORTANCIA

Los abogados también desempeñan un importante rol en las asociaciones de empresarios y cámaras de comercio.²⁹

d) 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 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.

²⁸ 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>, (consultado el 2 Abril de 2002). Ver también, <http://www.unibanca.com.ve/ic/home.asp>. (consultado el 2 de abril de 2002)

²⁹ 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 Cámara de Comercio de Caracas (http://www.ccc.com.ve/es/junta_directiva.htm) (Abril 2, 2002).

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 suscripción.³⁰

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" (Pérez-Perdomo 1996).

En teoría, los contratos tienen como finalidad regular los diferentes aspectos de un negocio jurídico³¹ y su ejecución está "garantizada" por el ordenamiento jurídico para el caso de que alguna de las partes se niegue a cumplir con lo pactado³². Pero para los empresarios venezolanos, el contrato cumple otras funciones adicionales:³³ 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. 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 aún 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 que prometió". Si bien el contrato formalmente

³⁰ 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.

³¹ Art. 1.133 del Código Civil.

³² Artículo 1.160 del Código Civil.

³³ 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.

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 irremediamente o acabar una promisorio relación de negocios, lo cual con frecuencia tiene más valor que el acuerdo en sí. 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.³⁴

Las sanciones no-legales pueden ser altamente efectivas³⁵ 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".

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),³⁶ 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.

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.

³⁴ 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 único 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"

³⁵ 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.

³⁶ "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". Pérez-Perdomo, R. (1996). *Seguridad Jurídica y Competitividad*. Caracas, Ediciones IESA.

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 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 Tribunal³⁷ y de esa forma es posible proyectar que las decisiones serán favorables a su cliente.³⁸ 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" (Pérez-Perdomo 1996). Es el caso del "litigante instrumental" de acuerdo a la tipología creada por Pérez-Perdomo (1996).

La segunda razón por la que parecen escogerse los tribunales, es porque obedece a una estrategia, porque se 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 seguirán.³⁹

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 quién tiene razón. Se decide usar los tribunales en

³⁷ 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, acá 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 él, aunque esto último es mejor porque así podemos recusarlo por enemistad y mandar el expediente a otro tribunal. Así es como funciona la cosa"

³⁸ 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.

³⁹ Aunque uno de los entrevistados nos comunicó que: "demandar a alguien cuando se está negociando paralelamente puede ser visto como una afrenta y como una conducta que compromete la seriedad. Uno puede desprestigiarse entre los colegas quienes lo verían a uno como si los hubiere traicionado. Sin embargo, cuando uno está negociando activamente con la otra parte y de repente hay un intervalo de silencio, seguro que por ahí viene una demanda..." (entrevista #10).

este caso, cuando se desea un pronunciamiento de la autoridad, algunas veces para dar por terminada una relación y en otras, para "renegociar" los términos de la misma⁴⁰. "El litigio surge aquí por un conflicto de intereses". Es el caso del "litigante funcional" (Pérez-Perdomo 1996).

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 informales⁴¹ 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.

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 contribución a la formación de las redes informales de negocios

Dos de las principales características del Estado venezolano contemporáneo han sido su proteccionismo e intervencionismo. En el primer

⁴⁰ 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".

⁴¹ 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 México. México, UNAM: 1-61.

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 setenta y ochenta (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.

Lógicamente, para el Estado poder proteger a los particulares e intervenir en la economía, tuvo que crecer.⁴² 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 sesenta, 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)⁴³ 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).

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 y influir sobre sus

⁴² Para una idea del desarrollo económico de Venezuela durante varios períodos 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 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.

⁴³ Al analizar los caracteres del Estado venezolano, Frances ha distinguido 6 facetas del Estado, a saber: garante/influenciable/proprietario/empresario/patrocinante/emprendedor. Vid. Frances, A. (1989). *Las Empresas venezolanas: su gerencia*. Caracas, Ediciones IESA.

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" (Naím 1989), 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 industrializados⁴⁴ (e.g. considerar la capacidad y los méritos de los ejecutivos).

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.

⁴⁴ A juicio de Naím, "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 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 (Naím 1989).

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 "saber quién" ("know-who") que al "saber cómo" ("know-how").⁴⁵

Pero el cultivo de las relaciones personales no lo ha sido únicamente 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 uno de los elementos más importantes dentro de esta estructura. Podemos distinguir varios niveles de relaciones:

a) 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 sí. 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 sí, 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 más bien podríamos calificarlo de "clan".⁴⁶

⁴⁵ Vid. *Ibid.* Esta característica típica en el mundo empresarial Venezolano ha sido descrita en forma elocuente por Francisco Vivancos, con la frase: "por ser a ti, te lo dejo en tanto". Vivancos, F. (2000). La inseguridad jurídica que no cesa. *El Universal*. Caracas.

⁴⁶ 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).

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

b) 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.

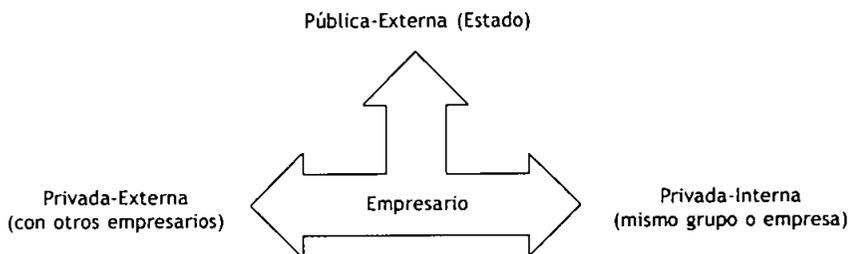
Es el rasgo más frecuente. La mayoría de los empresarios hacen negocios con gente "referida" o "recomendada". Y en un ambiente tan reducido es natural que las relaciones personales constituyan un instrumento importante para atender los conflictos que surjan de los negocios.

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 venezolanos pueden expresarse como se indica en la siguiente ilustración:

Tabla 1
La estructura de los negocios en Venezuela



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 vínculos de amistad y de afecto que tienen las partes y los abogados son usualmente protagonistas de este escenario.

Veamos entonces de dónde 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 el entrevistado #10:

una de las principales particularidades de ejercer como abogado en Venezuela es que aquí todo el mundo sabe quién es quién 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 las 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" (Dezalay 1997). 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.⁴⁷ 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 (conexiones políticas) 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 público, 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.⁴⁸

Este privilegio se ha logrado fundamentalmente mediante la influencia de los empresarios a través 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 vенеzo-

⁴⁷ Esto ha sido descrito al explicar la relación entre la ley, los abogados y el poder político en el contexto de la globalización. Dezalay, Y. a. G., Bryant (1997). "Law, Lawyers and Social Capital: "Rule of Law" versus Relational Capital". *Social & Legal Studies* 6(1): 109-141.

⁴⁸ Se ha señalado que una de las consecuencias de la bonanza petrolera venezolana fue el surgimiento de nuevos grupos económicos totalmente dependientes del Estado. "Se trata de nuevos empresarios políticos que suelen utilizar los recursos del Estado para promover la empresa privada". Machado de Acedo, C. e. a. (1981). *Estado y Grupos Económicos en Venezuela*. Caracas, Grupo Editorial Ateneo de Caracas.

lano. "La abogacía es la única profesión que disfruta de un monopolio constitucional de los cargos importantes del Estado" (Pérez-Perdomo 1988).⁴⁹ 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 éstos con respecto a 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 público es significativa.⁵⁰

Esta circunstancia contribuye inmensamente al establecimiento de relaciones entre los funcionarios del estado⁵¹ y los abogados de negocios. El hecho de que a la misma vez en los sectores público y privado, haya integrantes de la profesión de abogado, que usualmente 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.⁵²

En muchos casos los abogados son contratados por los empresarios, dependiendo de la cantidad de "contactos" que tengan. Se trata de vínculos "horizontales",⁵³ 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 "ami-

⁴⁹ Hay una serie de previsiones legislativas y constitucionales que limitan la mayoría de los cargos más 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". 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.

⁵⁰ Un estudio comprensivo sobre la participación de los abogados en la política, está en: Pérez-Perdomo, R. (1981). *Los Abogados en Venezuela*. Caracas, Monte Ávila Editores.

⁵¹ Quienes en muchos casos son abogados.

⁵² 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.

⁵³ 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 México*. México, UNAM: 1-61.

go”, 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 su cliente. Se trata de una relación de poder que podríamos calificar de “vertical”. Es lo que comunmente ocurre cuando los abogados utilizan los 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.⁵⁴

En condiciones normales, se ha sostenido que los usuarios frecuentes de los tribunales (“repeat players”) que además manejan importantes recursos (“haves”), suelen tener más ventajas que los que no lo son (Galanter 1974). 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 son 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 participación informal de los abogados como mediadores en asuntos atendidos por sus colegas.

En un estudio que concluimos recientemente sobre el uso de la mediación para resolver los conflictos de negocios en Venezuela hemos podido notar que si bien los abogados de negocios recurren muy poco a la mediación institucional (Gomez 2002),⁵⁵ 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

⁵⁴ 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.

⁵⁵ Es decir, a la mediación que se rige por unas reglas preestablecidas y es administrada por personas u organismos en forma permanente.

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 esperan.⁵⁶

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 alternativo generador de confianza" (Boza y Pérez Perdomo 1996), como un sustituto de la seguridad jurídica que se dice que en Venezuela no existe o es poca.⁵⁷ Se ha dicho que 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 más 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 sí recurren a él 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 así lo vean aquellos.⁵⁸

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 benefi-

⁵⁶ Me refiero concretamente a la utilización frecuente del arbitraje y de la mediación institucional, así como a la restructuración de los tribunales.

⁵⁷ Un estudio sobre la importancia de la Seguridad Jurídica en el mundo de los negocios, lo constituye: Pérez-Perdomo, R. (1996). *Seguridad Jurídica y Competitividad*. Caracas, Ediciones IESA.

⁵⁸ 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 él" y a obtener beneficios de la forma como opera, la ineficiencia. Aun cuando la corrupción y la vulnerabilidad de los jueces es censurable moral y éticamente, además de ser contraria a 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 está encargado de tomar la decisión, entonces, sabrán cual es el resultado del juicio, independientemente de los argumentos o de las razones que 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.

cios 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.⁵⁹

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 entramamiento de las relaciones con extraños, (c) la preferencia de mecanismos de integración vertical". (Boza y 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 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 que la creciente globalización de la economía y su "conveniencia" para el desarrollo económico. Y ese seguramente lo han oído también los empresarios y los abogados de negocios. Sin embargo, esto no ha servido de incentivo para que estos dejen a un lado la informalidad que bien conocen y que siguen utilizando.

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.

⁵⁹ 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. Pérez-Perdomo, R. (1996). Seguridad Jurídica y Competitividad. Caracas, Ediciones IESA.

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".

BIBLIOGRAFÍA

- 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. and 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.
- Gómez, M. (2002). The use of institutional mediation by Venezuelan business lawyers. Stanford, CA.
- Hensler, D.R. (2000). Empirical Research on ADR programs. Washington, D.C., World Bank: 2.
- Lomnitz, L. and S. Rodrigo (n/a). *Cultural elements in the practice of Law in México*. México, 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 Económicos en Venezuela.* Caracas, Grupo Editorial Ateneo de Caracas.
- Naím, M. (1989). *Las Empresas Venezolanas : su gerencia.* Caracas, Ediciones IESA.
- Pérez-Perdomo, R. (1981). *Los Abogados en Venezuela.* Caracas, Monte Avila Editores.
- 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.
- Pérez-Perdomo, R. (1996). *Seguridad Jurídica y Competitividad.* Caracas, Ediciones IESA.
- Pérez-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.
- Rodriguez, 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.

- Vivancos, F. (2000). La inseguridad jurídica que no cesa. *El Universal*. Caracas.
- 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.