

KHW1319
B3

**REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS,
POLÍTICAS Y CRIMINOLOGICAS
ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO MERCANTIL**

**GRUPO DE SOCIEDADES, VISIÓN DOCTRINARIA Y ANÁLISIS DE LA
NORMATIVA JURÍDICA REGULADORA**

www.bdigital.ula.ve

Mérida, Mayo de 2014

Atribución - No Comercial - Compartir Igual 3.0 Venezuela
(CC BY - NC - SA 3.0 VE)

**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS,
POLÍTICAS Y CRIMINOLÓGICAS
ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO MERCANTIL**

**GRUPO DE SOCIEDADES, VISIÓN DOCTRINARIA Y ANÁLISIS DE LA
NORMATIVA JURÍDICA REGULADORA**

(Trabajo Especial de Grado para optar al Grado de Especialista en Derecho
Mercantil, Mención: Sociedades Anónimas)

Autor: Leiddy Beatriz Ballesteros Arenas

Tutor: Miguel Alvarado Piñero

Mérida, Mayo de 2014

DEDICATORIA

A la memoria de mi amado padre, quien desde el cielo es mi ángel y mi guía, como lo fue en vida, tu partida me dejo el vacío mas grande, pero un día nos volveremos a ver. Siempre te recordare y jamás te olvidare.

A mi hermosa madre quien con su amor me ha impulsado y apoyado siempre, eres mi ejemplo y pilar de vida.

A mi tía bella quien con su amor, dedicación, ejemplo y entrega incondicional me impulso y ayudo a ser mejor profesional. Tuyo es mi éxito.

A mi hijo precioso, mi mayor orgullo, dueño de mi vida y luz de mis ojos. Mi corazón es de ustedes. Los amo!

AGRADECIMIENTO

www.bdigital.ula.ve

A Dios y Mi Divina pastora por darme fortaleza en los momentos tristes.

A la ilustre Universidad De Los Andes y mis tutores por el apoyo brindado, de corazón, mi eterno agradecimiento.

ÍNDICE GENERAL

	pp.
RESUMEN	v
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULOS	
I EL PROBLEMA	
Planteamiento del problema.....	4
Objetivos de la investigación.....	11
General.....	11
Específicos.....	11
Justificación de la investigación.....	12
Alcance de la investigación.....	14
II MARCO REFERENCIAL	
Antecedentes de la investigación.....	15
Bases teóricas.....	21
Bases Legales.....	48
III MARCO METODOLÓGICO	
Tipo de investigación.....	57
Técnicas para la recolección de la información.....	59
Técnicas para el manejo de fuentes documentales.....	63
Técnicas para el análisis de la información.....	63
IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
Conclusiones.....	66
Recomendaciones.....	68
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	70

**UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y POLITICAS
ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO MERCANTIL
MENCIÓN SOCIEDADES ANÓNIMAS**

**GRUPO DE SOCIEDADES. VISIÓN DOCTRINARIA Y ANÁLISIS DE LA
NORMATIVA JURÍDICA REGULADORA**

Autor: Leiddy Beatriz Ballesteros Arenas

Tutor: Miguel Alvarado Piñero

Fecha: Mayo de 2014

RESUMEN

Los grupos de empresas, son conjuntos de sociedades mercantiles, con mayor o menor grado de autonomía, que se relacionan entre sí o con un tercero, con el propósito de desarrollar un fin económico común, o de promover y realizar servicios e iniciativas también comunes. Las mismas han presentado problemas respecto a cómo se estructuran legalmente y cuál es la normativa aplicable a este fenómeno según la visión doctrinaria y jurídica. Con la finalidad de examinar estos aspectos, se realizó un estudio titulado Grupo de sociedades, Visión Doctrinaria y Análisis de la Normativa Jurídica Reguladora. El mismo, se elaboró bajo la modalidad de diseño documental apoyado en una investigación de tipo descriptivo, para lo cual se estudió la doctrina y se analizó la normativa jurídica existente, fundamentada en una profunda revisión bibliográfica y doctrinaria, con el propósito de obtener una visión comprensiva del tema desarrollado. Para la recolección, manejo de fuentes documentales y análisis de la información, se utilizaron las técnicas y métodos propios de la disciplina jurídica. Entre otras conclusiones, se tiene que resulta necesaria la adopción de un marco normativo que regle la creación, desempeño y limitaciones de este fenómeno mercantil y social y se espera aportar una contribución real en la ampliación de los conocimientos en relación a este tema. Luego de las conclusiones se recomienda entre otras, actualizar o reformar la legislación societaria con las tendencias avanzadas del derecho. La misma debería divisar la inclusión de normas que respondan a las particularidades que presentan los grupos de sociedades.

Descriptores: Grupos de sociedades. Empresas. Doctrina, Normativa jurídica.

INTRODUCCION

Una de las características de la persona es su sociabilidad. De allí, que no se puede vivir solo sino acompañado, rodeados de otras personas se llega a formar las sociedades. En consecuencia, resultan variados los tipos de sociedades, a saber: las civiles y las comerciales, las de personas y de capitales como las sociedades anónimas abierta o cerrada. En este sentido, una de las formas de sociedades son las empresas, las cuales tienen su origen desde hace mucho tiempo.

En la búsqueda del origen de las empresas como sociedades, se tiene que las empresas multinacionales nacieron como consecuencia del proceso de ampliación de los mercados. De acuerdo a lo sostenido por Duque (2004), tienen su iniciación en el comercio internacional, a finales del siglo XIX. Durante el periodo de las dos guerras mundiales sufre un estancamiento, y resurge paulatinamente a partir de la década de los cincuenta.

En Venezuela, a lo largo de su historia mercantil, los diferentes grupos societarios se han determinado por una necesidad económica, fiscal y jurídica, sobre todo, por la naturaleza de cada una de las figuras existentes en el Código de Comercio Venezolano (1955). Siendo que, a partir de los primeros años de 1990, la materia de grupos de sociedades y el mercado de capitales ha cobrado mucha importancia por los esquemas de globalización y de expansión de los mercados, de hecho, hoy día la figura de empresa no necesariamente está relacionada con el territorio donde se constituye, sino con el tipo de inversión y la forma de inversión, obviando las limitaciones de territorio que antes tenían.

Por su parte, Duque (2004.), manifiesta que ante la invasión mundial de estos gigantes llamados grupos de empresas, la salida de una empresa del territorio nacional se puede explicar por distintas razones, pero que siempre constituyen la aplicación de un principio fundamental, la maximización del lucro, ese aumento de las ganancias y el crecimiento

sostenido solo puede obtenerse en el mundo actual, con grandes unidades económicas, se produce así, el fenómeno de la concentración económica, tanto dentro de los respectivos territorios estatales como a través de varios de ellos.

En este marco de ideas, el estudio y práctica de los grupos de empresas no escapa de la realidad jurídica venezolana. En efecto, las relaciones económicas y el fomento de las riquezas entre las personas vienen dadas por un conjunto ordenado de normas jurídicas que las hacen necesarias a los efectos de establecer una armoniosa convivencia tanto en personas naturales como, y principalmente, en personas jurídicas todo en un marco de justicia y de equidad.

Cabe destacar, que los grupos de sociedades o grupo de empresas consisten en varias sociedades anónimas, las cuales funcionan en forma conjunta y bajo una gerencia o dirección única, pero donde cada sociedad conserva su personalidad jurídica propia. Es un conjunto de empresas, formal y aparentemente independientes, que están, sin embargo recíprocamente entrelazadas, al punto de formar un todo complejo pero compacto, en cuanto responden a un mismo interés.

En Venezuela, al igual que en muchos países latinoamericanos y también a nivel mundial, existe una situación que pudiera interpretarse como problemática en varios aspectos. Destacándose entre ellos, la existencia de grupos de sociedades que se han determinado por una necesidad económica, fiscal y jurídica, siendo este último aspecto el motivo principal de la presente investigación que se enmarca específicamente en relación con el análisis doctrinario de estos grupos y la normativa que pudiera existir actualmente regulando los mismos.

La selección de este tema de mucha importancia como cualquier otro referido a la esfera legislativa, radica en que este es un contenido que preocupa a la mayoría de los legisladores, debido a que cada vez es más importante buscar las fuentes que deben regular todos los aspectos que

hacen referencia a las empresas como sociedades, debido a que estos grupos poseen en la actualidad poca normativa que las regle, y es poco conocido su alcance y hasta donde llega su responsabilidad. Es por ello, que se sustenta la necesidad de establecer una herramienta que tenga como objetivo específico analizar de manera crítica estos grupos, explicar sus alcances y transmitir de manera práctica la información recavada.

En este orden de repases, surge la idea de la presente investigación, destinada a enfocar en el estudio de los grupos de sociedades, los elementos o características que los conforman, formas de constitución o unificación, mediante el análisis doctrinario que a través de la misma se pretende hacer. El presente estudio fue estructurado en cuatro (4) capítulos estrechamente vinculados entre sí.

En el capítulo I se describe el Problema, comenzando por el Planteamiento del Problema, incluyendo además, los objetivos y la Justificación del mismo.

El Capítulo II, considerado como la parte central de toda investigación, se plantea el Marco Teórico o Referencial, estableciendo los Antecedentes, las Bases Teóricas y Conceptuales y las Bases Legales que sustentaron esta investigación, a su vez el desarrollo y discusión del tema, para dar respuesta a las interrogantes planteadas en los objetivos.

En el Capítulo III, se detalla el Marco Metodológico, haciendo referencia a la Naturaleza del Estudio. Cabe decir, que en este aparte se explica el tipo de investigación a realizar, y el cronograma de actividades que conformaron el estudio.

En el Capítulo IV, se describen, las conclusiones y recomendaciones desprendidas de la investigación ejecutada.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

A través del presente capítulo se planteará la dirección del estudio exponiendo la necesidad de solucionar un problema por medio del cumplimiento de unos objetivos, a fin de darles el significado que corresponde en referencia al tema que se investiga.

Las sociedades son una forma de agrupación humana, en la cual sus integrantes se unen según intereses comunes, quienes determinan los objetivos que desean lograr. Para obtener la meta propuesta, la sociedad de personas se organiza; establece normas y procedimientos a seguir. Estos agrupamientos imponen expectativas y reglas que hacen más predecible el comportamiento de los miembros y permiten a cada conjunto funcionar sin problemas y retener su identidad.

Además de pertenecer a los ambientes sociales y culturales, dentro de los que nacen las personas, se unen de manera voluntaria a grupos que se basan en actividades, creencias o intereses compartidos (como sindicatos, partidos políticos, empresas o clubes). La pertenencia a estos grupos influye en la forma en que los individuos piensan de sí mismos y cómo otros piensan acerca de ellos.

En este contexto, Portillo (2002), sostiene que los seres humanos por naturaleza, son seres sociales; es decir, no han nacido para vivir solos o reproducirse solos, necesitan de otra persona tanto para vivir como para desarrollar la integridad humana, desde el mismo momento de la concepción,

cuando dependemos de la matriz materna, luego el crecimiento en familia que implica el amor de padres, hasta llegar al substrato exterior de nuestra primera relación social.

Es por ello, que se mantiene el criterio de que una de las características de la persona es su sociabilidad. De allí, entonces que no se puede vivir solo sino acompañado, rodeados de otras personas se llega a formar las sociedades. En consecuencia, resultan variados tipos de sociedades, a saber: las sociedades civiles y las comerciales, las de personas y de capitales como las sociedades anónimas abierta o cerrada. En este sentido, una de las formas de sociedades son las empresas, las cuales tienen su origen desde hace mucho tiempo

En la búsqueda del origen de las empresas como sociedad, se tiene que la formulación de grupos societarios surgió originalmente con las empresas multinacionales, las mismas emergieron como consecuencia del proceso de ampliación de los mercados. De acuerdo a lo sostenido por Duque (ob. cit.), el comienzo de estas empresas, tiene su apertura en el comercio internacional, iniciándose el mismo a finales del siglo XIX. Durante el periodo de las dos guerras mundiales sufre un estancamiento, y resurge paulatinamente a partir de la década de los cincuenta.

A nivel mundial, se han establecido ciertos criterios que apuntan hacia el reconocimiento de los llamados grupos de empresas como entes destinados a proporcionar progreso a la actividad económica en países desarrollados, y así lo ratifican algunas estadísticas realizadas en estos países, el peso total de estos grupos es verdaderamente notable y es por ello que las doctrinas suelen afirmar que el desarrollo de la actividad económica de cada país, se ha venido cumpliendo a través de los llamados grupos de sociedades, mas que de empresas individuales o aisladas.

Además, las más importantes firmas comerciales, industriales y de servicios están involucradas en relaciones grupales, la tradicional empresa societaria está dando paso progresivamente hacia la empresa plurisocietaria,

la sociedad mercantil individual está paulatinamente siendo desplazada por el grupo de sociedades.

De acuerdo a lo señalado en la Revista Planificación Jurídica - Centro de Documentación por Marín y otros (2009), la formación de grupos de sociedades viene determinada por la propia evolución de la economía que da lugar a la creación de distintas sociedades cada una con su personalidad jurídica pero que actúan en el mercado con objetivos comunes y una dirección común. Esta diversidad de sociedades tiene su fundamento en distintos motivos que pueden ser de carácter geográfico, técnico, histórico, entre otros.

En países como Colombia, sostiene Ibañez (2009), que los Consorcios y las Uniones Temporales o asociaciones, se encuentran reguladas en el artículo 7º de la Ley 80 de 1993. Sin embargo, desde hace tiempo, tanto los empresarios como las entidades estatales contratantes y el entorno académico en general, han expresado la necesidad de revisar la reglamentación con el fin de aportar mayor claridad y certeza jurídica respecto de los efectos legales que surgen para los participantes de las uniones temporales y los consorcios.

En concordancia con lo antes señalado, y en la búsqueda de referentes de otros países europeos, Sagardoy y Pérez de los Cobos (citados en Chiorrini y Rojas 2005), sustentan que en países como España la ausencia de una regulación legal específica del fenómeno de los grupos de empresa en el ordenamiento jurídico-laboral, contrasta con la efectuada en otras disciplinas jurídicas como la Comercial, Administrativo, Tributaria, Seguridad Social y Comunitario, que contienen referencias puntuales a los grupos a efectos de considerar a todas las entidades que lo integran como una sola unidad.

De acuerdo a los precitados autores, ante esta abstención legislativa ha sido la jurisprudencia la que ha asumido el desafío de elaborar una respuesta, contando para ello con un nutrido aporte de la doctrina.

Igualmente, para el mismo autor, la legislación del trabajo italiano no contiene una referencia explícita al grupo de empresas como centro de imputación jurídico-laboral, como sí se contempla en el derecho comercial o societario de ese país, de manera que la problemática laboral provocada por este fenómeno que integra las nuevas formas de organización empresarial ha sido enfrentada por la jurisprudencia y la reflexión doctrinaria.

Igualmente, Luís (2012), acorde con los autores antes mencionados, manifiesta que en países como República Dominicana, el consorcio como empresa no existe como figura jurídica en la legislación de ese país, no obstante la creación de la creciente aplicación en el país de la Ley No. 340-06 sobre Compras y Contrataciones de Bienes, Servicios, Obras y Concesiones del Estado, también se ha generalizado la conformación y uso de consorcios para la participación en licitaciones públicas.

Por otra parte, y extrañamente, el grupo es solo una situación de hecho en el país, como lo es también en la mayoría de los países. La legislación venezolana apenas si se ocupa de algunas manifestaciones del funcionamiento de los grupos. En este sentido, Morles (2004), sostiene que existe ciertamente la ausencia de reglamentación en cuanto a los grupos de sociedades.

Para el mencionado autor, esto favorece a quienes argumentan que los mismos se desenvuelven fraudulentamente, creando así una duda a la licitud de estos; por lo cual se presupone una situación de inseguridad jurídica y los lleva a estructurarse en principio bajo las sombras, por ello, en la mayoría de los casos los grupos de sociedades se establecen solo conociendo de ellos sus socios y las respectivas autoridades reguladoras, tratando bajo este escondite protegerse de sus competidores.

Es oportuno señalar, que en Venezuela además de los tipos societarios descritos en el Código de Comercio (ob. cit.), en la práctica se han creado otras formas de realizar actividades mercantiles, las cuales incluyen los Joint Venture, asociaciones estratégicas, contratos de cuentas en

participación, fusiones y consorcios, entre otros. Es por ello, según lo manifiesta Mora (2005), que se conocen varias técnicas con particularidad asociativa empresarial, que permiten amortiguar un poco el esfuerzo necesario para logra el objetivo que se quiere; como es el caso del Joint Venture, que son una modalidad, que no requiere del establecimiento de ningún tipo de contrato jurídico.

Dice el autor antes mencionado, que el término "Joint Venture viene del "latín Join, Jointe, que significa unión, empalme, conexión o conjunción" (p.1) "y la palabra venture que significa riesgo, exponerse a la casualidad o fortuna. Por lo tanto se puede decir que Joint Venture es la unión para afrontar un riesgo". (p.1).

Para el precitado autor, estas formas asociativas, son utilizadas en general, por empresas u organizaciones que tienen intereses en común, y que por presentar carencias o dificultades para lograr un fin específico, no pueden encarar individualmente el proyecto, considerándose la Join Ventures como un mecanismo de solución óptima para penetración a nuevos mercados, cuando no se cuenta con los recursos suficientes. Cabe destacar que la ley venezolana, según lo señala Otiz (2002), no tiene ninguna disposición respecto a esta forma de asociación ad hoc, a pesar de que hay una disposición en la Ley de Impuesto sobre la Renta respecto a la forma, en que se deben presentar las declaraciones cuando las personas jurídicas están asociadas de esta manera.

Otra forma de conformación de grupos de sociedades, lo constituyen las asociaciones o alianzas estratégicas, que para Núñez (2003), son "acuerdos cooperativos en los que dos o más empresas se unen para lograr Ventajas Competitivas, que no alcanzarían por sí mismas a corto plazo sin gran esfuerzo" (p.1).

Igualmente, se tiene como sociedad a los Consorcios, que según Mestas y otros (2000), son formas de asociación de dos o más empresas que se reúnen para actuar unidas, bajo una misma dirección y reglas comunes,

conservando cada una su personalidad e independencia jurídica. En Venezuela estos tipos de sociedad no están definidos ni en el Código de Comercio (ob. cit.) ni en el civil, pero han sido aceptados en la práctica.

Indistintamente, en Venezuela de acuerdo a lo señalado por Otiz (ob. cit.), la mayoría de los Consorcios toman la forma de contrato de cuenta en participación o asociación en participación. Bajo esta forma no toma el carácter de sociedad, sino que simplemente se limita a un contrato donde una compañía da a otra una participación en las utilidades y pérdidas de las operaciones derivadas de una actividad determinada. El mencionado autor manifiesta que a diferencia de Venezuela, en algunos países el concepto de consorcio está regulado en forma expresa en la ley.

Así pues, según Acedo (citado en Muñoz 2013), los grupos económicos o grupos de empresas son conjuntos de sociedades mercantiles, con mayor o menor grado de autonomía, que se relacionan entre sí o con un tercero común con el propósito de desarrollar un fin económico común, o de promover y realizar servicios e iniciativas también comunes, consisten en varias empresas con actividades económicas comunes propiedad en forma directa o indirecta del mismo grupo de accionistas y las cuales funcionan bajo un concepto de administración centralizada.

Todo lo anterior, de acuerdo a lo expresado por Chacón (2011), se tiene como consecuencia de que en nuestro ordenamiento jurídico, no aplica el criterio de la personalidad real de las sociedades mercantiles. Por lo tanto, no basta el acuerdo de los socios para que la sociedad adquiera personalidad jurídica. En efecto, se requiere cumplir con las previsiones establecidas en el Código de Comercio (ob. cit.), para tal fin y que son la inscripción en el registro mercantil del acta constitutiva y los estatutos sociales, y la respectiva publicación. El no cumplimiento de estos requisitos plantea un supuesto de irregularidad de la sociedad, siempre que actúe frente a terceros.

En definitiva, con la presente investigación no se busca formar parte de la controversia entre aquellos que proponen una legislación para este fenómeno, ni tampoco defender a quienes lo adversan, solo se pretende desarrollar y ahondar en el tema de los grupos de sociedades resaltando su responsabilidad, la importancia de los mismos y coincidir con aquellos autores que afirman que estos grupos forman parte de las transformaciones económicas existentes y han de incluirse en los estudios jurídicos correspondientes, para no incurrir en el error de aquellos mercantilistas que continúan escribiendo y razonando como si la sociedad individual e independiente fuera la regla, cuando en la realidad el mundo comercial de hoy ha sido dominado por grupos de sociedades complejos, tal como lo plantea Morles (ob. cit.).

Tomando como base lo formulado preliminarmente, se presentan las siguientes interrogantes:

¿Por qué es necesario explicar el origen y evolución de los grupos de sociedades?

¿Cómo se estructuran legalmente los grupos de sociedades?

¿Cuál es la normativa aplicable a este fenómeno según la visión doctrinaria y jurídica?

Las interrogantes expuestas constituyen los lineamientos orientadores del presente estudio y es a partir de las mismas que se proyectan los objetivos de la investigación.

Objetivos de la Investigación

Objetivo general

- Examinar los grupos de sociedades, su doctrina y la normativa jurídica reguladora.

Objetivos Específicos

- Indagar el origen y la evolución de los grupos de sociedades.
- Analizar las normas jurídicas aplicables a los grupos de sociedades.
- Describir los medios legales que conforman los grupos de sociedades.

www.bdigital.ula.ve

Justificación de la Investigación

Lo que realmente justifica el desarrollo del estudio acerca de los grupos de sociedades, estriba en gran medida en la necesidad de destacar lo importante de conocer de manera amplia lo que en lo sucesivo y según la mirada crítica que se les da en la actualidad mercantilista, será lo que promueva el desarrollo de la actividad económica tanto en nuestro país como en el mundo. La tendencia mundial en el derecho mercantil apunta a tomar este fenómeno de los grupos de sociedades, como la forma de lograr un desarrollo económico eficaz para las empresas llamadas a convertirse en compañías de grandes dimensiones y de renombre. La justificación de la presente investigación está orientada desde el punto de vista, metodológico, legal, teórico, social. Aspectos que se desarrollan a continuación.

Es por lo anteriormente enunciado, que se considera que el presente estudio es relevante para darle un futuro provisor a los grupos de sociedades, lograr reafirmarlos como importantes y resaltar la inclinación que actualmente tiene en el mercantilismo el uso de los mismos. Se debe tener en cuenta que el desarrollo del conocimiento siempre se ha sido considerado como un factor determinante para mejorar las condiciones en que vivimos las personas, y que promueve el alcance hacia una mejor evolución. La importancia de promover la construcción de conocimientos mediante la investigación, nos garantiza alternativas de solución y recursos para mejorar el desempeño de la sociedad.

En consecuencia de lo manifestado, se ve justificado el presente estudio, pues posee validez y notabilidad en la actualidad, ya que a través del mismo se pretende profundizar el conocimiento del tema tratado y se tiene como objetivo central la transmisión del mismo, creando un instrumento que permita a los lectores un fácil manejo de la información presentada, lo que acondiciona el estudio de un área que en este momento resulta poco conocida.

Por todo lo dicho, y siendo la investigación un elemento esencial para el perfeccionamiento del área temática, en el orden colectivo se aspira a que los resultados de la presente investigación, se conviertan en una valiosa fuente de conocimientos acerca de los grupos de sociedades, no solo ello, también que a través de lo expuesto se logre un aporte a nivel evaluativo y específicamente educativo, dando a conocer con un lenguaje claro y concreto los medios legales de conformación, haciendo énfasis de cómo en nuestro país, pueden materializarse uniones entre empresas mercantiles, conllevando a solucionar o conformar en grupo, alternativas para mejorar o hacer exitoso proyectos de altas amplitudes, lo cual no sería posible, de no existir la posibilidad de trabajar en conjunto, por parte de las personas jurídicas mercantiles, y a fin de que sea la presente, una herramienta, la cual servirá de base o soporte para quienes en un futuro deseen ahondar en el tema formulado.

Cabe mencionar, que la presente investigación se ajustó a la Línea de Investigación establecida en la Especialización en Derecho mercantil, Mención Sociedades, debido a que la misma guarda estrecha relación con la visión que se tiene en la Universidad, en la búsqueda investigativa de soluciones a problemas sociales.

Alcance de la Investigación

La presente investigación, esta dirigida a estudiantes de pregrado y postgrado de derecho mercantil, así como también a empresarios, dueños y socios de empresas, los cuales pretendan a futuro expansiones en donde se involucre mas de una sociedad mercantil, ya que representa un análisis profundo y conciso del tema y su contenido es de fácil comprensión.

www.bdigital.ula.ve

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

Antecedentes de la Investigación

Para el avance de toda investigación, es necesario efectuar una exploración que permita tomar como punto de partida, aquellos trabajos que contengan vinculación con el fenómeno objeto de estudio. Es por ello, que una vez realizada la revisión bibliográfica correspondiente para determinar algunos antecedentes relacionados con la presente investigación, se destacó en la búsqueda, aquellas disertaciones contentivas de tópicos vinculados con la situación objeto de investigación; en este sentido, se tomaron investigaciones tanto a nivel internacional como nacional.

Es así, como en la indagación de trabajos preliminares sobre el tema, que nos sitúan en el estado de la problemática planteada, a nivel internacional se abordarán diferentes estudios que han tratado sobre los grupos de empresas y su relación con la visión doctrinaria, jurisprudencial y análisis de la normativa jurídica reguladora, así como su origen, donde se evidencia coincidencia de los planteamientos de estas investigaciones con los contenidos en el presente trabajo.

Al respecto, se consultó a, Zuniga y otros (2009), quienes diseñaron una investigación titulada la responsabilidad de los participantes de una unión temporal de empresas (Joint Venture), en el contexto de la legislación salvadoreña, con el propósito de determinar si es conveniente contemplarlo en el ordenamiento jurídico salvadoreño. Para ello, el autor realizó una revisión de despachos jurídicos. De todos los Despachos Jurídicos

entrevistados como objeto de la investigación, ninguno consideraba necesaria una legislación específica para el contrato de Joint Venture, todos coincidían que las limitantes legales establecidas para la libertad contractual, son suficiente control para la existencia de este contrato y otros contratos Atípicos.

No obstante, el autor considera que, si bien siempre existen limitantes generales, si sería necesaria una legislación que estableciera y ampliara la real existencia del contrato, para fomentar su uso, pues su poca utilización se debe al desconocimiento del mismo, por lo que concluye que sería necesaria una ley que esté en armonía con todo los ámbitos que toca este contrato como el comercial, el laboral, el internacional.

Igualmente, Bogantes (2011) en Costa Rica, realizó una investigación que llevó por título La contratación joint venture realizada entre pequeñas y medianas empresas (PYMES) y fondos de capital privado (private equity) en la región centroamericana. La misma, tuvo como objetivo general investigar a fondo la realidad jurídico-práctica que existe en torno al financiamiento de proyectos por medio del *joint venture* entre empresarios y fondos de capital de riesgo. Desarrollar una investigación que incorpore los aspectos técnicos y académicos más relevantes para la comprensión de este contrato, debido a su poco abordaje doctrinal y legislativo, influenciado mayoritariamente por el desarrollo de las relaciones y necesidades comerciales y contractuales globales de los países más desarrollados.

De acuerdo al autor, metodológicamente en el desarrollo del tema, se iniciará con el estudio de doctrina y normativa referida al análisis de la cuestión planteada, se complementará con investigación jurisprudencial (common law), y análisis del derecho comparado con institutos jurídicos tales como el "Partnership".

Se concluyó, que la conceptualización de este contrato, no se circunscribe a una definición rígidamente establecida, sino a concurrencia de una serie de característica: una asociación económica nacional o

internacional, con interés de lucro, basado en una forma de colaboración entre empresas o personas físicas, con la participación conjunta y solidaria en los riesgos y los eventuales beneficios ulteriores, se limita a la realización de un negocio jurídico único y el aporte de los contratantes puede ser de diferente naturaleza, la participación de cada una de las empresas no debe consistir en una absorción total, es decir, debe mantener su individualidad.

Además, señala el mismo autor que La metodología empleada no fue suficiente para asegurar que la contratación joint venture, sea el instrumento ideal para que las empresas de los países Centroamericanas, puedan responder a las exigencias de un mercado globalizado.

En el ámbito nacional, cabe destacar lo señalado por Rincón (2008) que llevó a cabo una investigación titulada la Personalidad jurídica del consorcio en Venezuela. La misma, se efectuó a través de una investigación de tipo jurídico documental, con un diseño bibliográfico, cuya técnica de recolección de datos fue el fichaje bibliográfico y la observación documental del Código de Comercio de Venezuela (ob. cit.), Ley Orgánica del Trabajo (2012), Reglamento de la Ley Orgánica del Trabajo (2013), Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras (2001), Ley de Impuesto sobre la Renta (2007), Ley de Ciencia Orgánica de Ciencia, Tecnología e Innovación (2010), Reglamento Parcial de la Ley Ciencia Tecnología e Innovación (2011), referido a los Aportes de Inversión, Ley Orgánica sobre Promoción de la Inversión Privada bajo el Régimen de Concesiones (1999), la Gaceta Municipal Extraordinaria 010 del 29 de diciembre de 2006, la jurisprudencia patria y la doctrina.

Señala el autor, que el recurso utilizado para analizar la información recolectada fue el método deductivo apoyado por la hermenéutica jurídica. Concluyéndose que la unificación del concepto de la naturaleza jurídica del consorcio, ha de ser resuelta por un criterio único determinado por la jurisprudencia venezolana o en su defecto por un texto o normativa que regule a la figura del consorcio, ya que el Anteproyecto de Ley General de

Sociedades Mercantiles, aún cuando regula a la figura del Consorcio carece de una definición propia en cuanto a su Naturaleza Jurídica.

Por su parte, Tirado (2008) en Mérida, llevó a cabo un trabajo de grado titulado Análisis del funcionamiento de las cooperativas de seguros en Venezuela. En el mismo, el autor, se propuso comparar el funcionamiento de las cooperativas de seguros en Venezuela, en relación con las sociedades anónimas constituidas o en operación bajo el amparo de la Ley de Empresas de Seguros y Reaseguros de Venezuela de 1.994 para determinar las condiciones legales bajo las cuales operan las primeras. Se utilizó como metodología el estudio monográfico de tipo teórico- reflexivo.

Menciona el autor, que fueron analizados instrumentos legales, trabajos monográficos, publicaciones de organismos públicos, sentencias y fuentes electrónicas en líneas. Además para el análisis de textos jurídicos se utilizó como técnica la hermenéutica jurídica. Concluye el mismo autor, que la actividad aseguradora en Venezuela tiene el carácter de acto de comercio, según se desprende del numeral 12 del Código de Comercio de Venezuela vigente, cuya condición es ratificada en la Ley del contrato del Seguro, al cual se le atribuye carácter mercantil.

A este tenor, Saturno Troccoli (2011), llevó a cabo un trabajo investigativo, documental, titulado Tercerización y Grupos de empresas en Venezuela, mediante el cual abordó la definición, requisitos, principales efectos y consecuencias laborales de esta Institución del Derecho, además de su desarrollo en la jurisprudencia nacional, analiza particularmente, conceptos como el de unidad económica, administración y control común, solidaridad de las empresas que integran al grupo y la fisonomía que debe existir entre las condiciones laborales de los trabajadores que prestan servicios bajo su cuenta y dependencia.

Finalmente, y de la mano de las decisiones judiciales más recientes en nuestro país, se concluye sobre la indivisibilidad de las obligaciones asumidas por el conjunto empresarial frente a sus trabajadores, lo cual

supone la existencia de un solo empleador o patrono en bloque, en virtud de la especial integración que se da entre las empresas que conforman el grupo, en el proceso productivo que desarrollan conjuntamente y que les es común a todas.

Asimismo, se cita a Chacón (ob. cit.), que elaboró un trabajo sobre las joint ventures societarias en el ordenamiento jurídico venezolano. Se trata de una investigación que vincula aspectos del derecho mercantil y del derecho internacional privado venezolano. La misma es una investigación monográfica, desarrollada a partir de un estudio documental sustentado en aportes doctrinales, legales y jurisprudenciales sobre la materia, que serán analizados desde una perspectiva crítica y comparativa.

Concluye el autor, entre otras, que en Venezuela y desde el punto de vista registral las joint ventures contractuales son catalogadas como un consocio y las societarias como una sociedad más de las reguladas por el Código de Comercio. A pesar de que ordenamientos como el nuestro no hacen mayores distinciones, las sociedades joint ventures tienen matices particulares, aunque suelen constituirse como sociedades de capital, en algunos aspectos funcionan como sociedades de personas, para de esta forma asegurar el equilibrio entre los participantes.

En el mismo contexto, se cita a Arcaya (2013), quien efectuó una investigación de tipo descriptiva, bajo un diseño documental, teniendo como objetivo general determinar la figura jurídica aplicable a las empresas de producción social en Venezuela, en virtud que las mismas se constituyen actualmente como cualquiera de las sociedades mercantiles conocidas, lo cual trae confusiones al momento de su constitución registral. Se concluyó según el autor, que la figura jurídica idónea a estas empresas es la Sociedad anónima, en razón que su fin primigenio es el lucro, siendo esta una característica general de toda sociedad mercantil, dándole plena independencia en el escenario nacional e internacional.

Señala el precitado autor, que para ello se analizaron las diversas posiciones doctrinarias y aspectos legales pertinentes, por lo cual se recomendó a la Asamblea Nacional venezolana realizar una reforma integral al Código de Comercio de 1955, dándole reconocimiento expreso a tales empresas, convirtiéndola en una nueva figura jurídica, pudiendo ser denominada sociedad de producción social (S.P.S), estableciendo la responsabilidad patrimonial de los accionistas y su forma de administración.

Estos trabajos guardan relación con la investigación propuesta, por cuanto hacen referencia a la forma de cómo se conforman y mantienen las empresas o grupos societarios desde el punto de vista legal, de igual forma denotan la importancia de este fenómeno mercantil, resaltando además su existencia real, la manera como efectivamente han sido eficaces las uniones de hecho mediante contratos de distintas índoles y la responsabilidad solidaria permanente derivada de las uniones entre empresas. Estos autores ratifican la importancia de este tipo de sociedad a partir de aportes doctrinales, legales y hasta jurisprudenciales sobre la materia.

Bases Teóricas

Para cumplir con los objetivos planteados, se realizó igualmente una revisión bibliográfica con la intención de escoger aquellas teorías y conceptos que sustenten de forma sólida el tema a desarrollar, en relación al tema a tratar se comienza el presente capítulo exponiendo el origen histórico de la principal variante del estudio, aquellos acontecimientos que dan origen a este fenómeno mercantil, llamado Grupo de Sociedades, el cual para diversos autores, entre ellos Alarco y del Hierro (2010), el origen de estos grupos se remonta al periodo de industrialización temprana ocurrido en la mayoría de los países de América Latina, lo cual inicia a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, también durante el proceso de renovación de importaciones entre los años cincuenta y setenta, y a partir de la reestructuración productiva neoliberal de los años ochenta.

En este sentido, se han descrito varias hipótesis para explicar el origen y funcionamiento de los grupos económicos y estas son diversas, aun actualmente existen elementos bajo discusión y las evidencias concluyentes son limitadas, asegura el prenombrado autor; los principales planeamiento sostienen que estos grupos surgen como consecuencia de las fallas o limitaciones de los mercados y la vinculación de esto grupos con el Estado.

Por otra parte, para De Buen (2009), los grupos de empresas aparecen una vez concluida la Segunda Guerra Mundial, como consecuencia del espectacular crecimiento que logró el capitalismo a partir de 1945, y que se mantuvo hasta la crisis petrolera de 1973, etapa que se conoció como *la edad de oro del capitalismo*, Dice este autor que, en su génesis y desarrollo, fue determinante la proliferación de las empresas multinacionales.

En Venezuela, los grupos de empresas ingresaron a nuestro ordenamiento jurídico a partir del Reglamento de la Ley Orgánica del Trabajo (RLOT) de 1999, ex Artículo 21, aun cuando estos conjuntos ya existían en el país desde mucho antes, y se vieron con frecuencia en la jurisprudencia

patria de la década de los ochenta y principios de los noventa. En general, aquel Reglamento fue un texto normativo que contribuyó al desarrollo, comprensión e interpretación de la Ley Orgánica del Trabajo de 1997, en lo adelante LOT, y en algunos casos se alcanzó, incluso, a regular instituciones jurídicas que, como el grupo de empresas, resultaban inéditas en nuestro ordenamiento jurídico hasta ese momento.

A nivel internacional, se tiene que en Argentina, Vítolo (2010), quien en el contexto del XI Congreso argentino societario y VII Congreso iberoamericano de derecho societario y de la empresa, realizado en Mar de la Plata 19, 20 21 y 22 de octubre de 2010, se enfocó hacia los temas relacionados con las empresas de familia como organizaciones incluidas en la estructura de las sociedades cerradas. Además, se trató sobre las sociedades anónimas que hacen oferta pública de sus valores negociables como subtipo de la sociedad anónima.

En el mismo contexto, en México, Peña (2012), recoge los resultados emanados durante el VIII Congreso Iberoamericano de Derecho Concursal, realizado en Mayo de 2012. En el mismo, se trató la necesidad de reformas del derecho concursal y como tema central se analizó las implicaciones legales del concurso de empresas que forman parte de grupos empresariales frente a los acreedores, con la propuesta de reforma a la Ley mexicana.

Ha sido en el discurrir de su ponencia que se enfocó mejor la comprensión del tema que nos ocupa y dada su novedad, partió de la necesidad que tiene el derecho positivo de regular a los grupos empresariales.

A continuación expondremos las siguientes bases teóricas:

Sociedad

Es el conjunto de individuos que interaccionan entre sí y comparten

ciertos rasgos culturales esenciales, cooperando para alcanzar metas comunes. De acuerdo a lo sostenido por Álvarez y Solá (citados en Fundacite 2001), la palabra sociedad se utiliza en dos sentidos: como contrato y como persona jurídica. Como contrato, la sociedad designa al acuerdo que celebran los socios, y como persona jurídica, se designa la agrupación que surge de este contrato; es decir, una persona jurídica diferente de la de los miembros que la integran.

Dicen las precitadas autoras, que para la creación de una sociedad debe existir la unión entre personas, las cuales hayan decidido unirse con el fin de obtener mayores beneficios en cuanto a sus intereses, conociendo esto como fenómeno asociativo, el cual consiste en “la unión de voluntades y de esfuerzos para la obtención de fines difíciles de alcanzar por el individuo, por lo cual surge la tendencia de agruparse con otras personas para realizar actividades comerciales y alcanzar los objetivos económicos” (p.1).

Empresa

Diversos son los criterios y definiciones que aporta la doctrina sobre la empresa. Señala Villasmil (citado en Jacome de Gil 2006), que “...es una actividad, que pudiendo valerse de bienes materiales o inmateriales, con un conjunto de personas y con una dirección común, tiende a la producción de bienes y servicios” (p. 165).

El Diccionario de la Real Academia Española, (citado en Thompson 2006), en una de sus definiciones menciona que la empresa es una unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos.

En el mismo contexto, Thompson (ob. cit.), señala que:

La empresa es una entidad conformada básicamente por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual, le permite

dedicarse a la producción y transformación de productos y/o la prestación de servicios para satisfacer necesidades y deseos existentes en la sociedad, con la finalidad de obtener una utilidad o beneficio. (p.2)

En concordancia con los precitados autores, en la Ley Orgánica del Trabajo (ob. cit.), en su artículo 16, se define a la empresa como la unidad de producción de bienes o de servicios constituida para realizar una actividad económica con fines de lucro.

Origen de las empresas como sociedades

En la búsqueda del origen de las empresas como sociedades, se tiene que las empresas multinacionales nacieron como consecuencia del proceso de ampliación de los mercados. De acuerdo a lo sostenido por Duque (ob. cit.), el nacimiento de estas empresas, tiene su origen en el comercio internacional, iniciándose el mismo a finales del siglo XIX. Durante el periodo de las dos guerras mundiales sufre un estancamiento, y resurge paulatinamente a partir de la década de los cincuenta.

En este contexto, Rubio (citado en Duque), (ob. cit.), distingue con precisión los siguientes periodos: (a): Periodo que va desde 1867 hasta 1914: comienzo de las empresas multinacionales, con la instalación en Glasgow de la primera fábrica en el extranjero de la empresa Singer; (b): Periodo que va desde 1914 – 1945/ 1950: periodo de receso y asociación entre las empresas ya existentes, todo esto como consecuencia de la primera y segunda guerra mundial; y (c): Periodo que va desde 1950 en adelante: expansión explosiva de las multinacionales de origen norteamericano con las características actuales de estas empresas. Posteriormente en los años sesenta, es el surgimiento de las multinacionales europeas y japonesas.

En este sentido, Echaiz Moreno (2000), señala que el “grupo de empresas es un fenómeno derivado de la concentración empresarial, de naturaleza multiarticulada, constituido por dos o más empresas jurídicamente autónomas, en el cual existe una dirección unificada destinada a la satisfacción del interés grupal...” (p. 28).

Empresa Multinacional

Al hablar de la empresa multinacional cabe destacar lo referido por Duque (ob. cit.), quien señala que el derecho no se ha ocupado de definirla, que además, las elaboraciones doctrinarias son muy pocas, y las jurisprudenciales son casi inexistentes. Esto según la autora precitada, ha traído como consecuencia que la mayoría de los conceptos sean más económicos que jurídicos.

Dice igualmente, que ante tal carencia es de vital importancia, la ubicación conceptual de la noción de empresa multinacional. Si tal concepto estuviera regulado legislativamente o estructurado por la doctrina, tales normas y principios podrían servir para elaborar la noción jurídica de empresa multinacional y tratar con ello de solucionar los problemas que a su respecto se plantean. En el mismo orden, Robinson (citado en Duque), (ob. cit.), define las empresas multinacionales (firmas, conglomerados, corporaciones, trasnacionales, entre otras) como:

Un sistema de producción o prestación de servicios, integrado por unidades localizadas en distintos países, que responden a estrategias centralmente planificadas en una casa matriz cuyo control se basa preeminentemente aunque no exclusivamente en la propiedad de todo o parte del capital de las subsidiarias, y que a su vez es poseída y gerencia da por ciudadanos del país donde tal matriz tiene su domicilio. (p. 2).

Grupo de empresas

Para Duque (ob. cit.), es el conjunto de empresas, formal y aparentemente independientes, que están, sin embargo recíprocamente entrelazadas, al punto de formar un todo complejo pero compacto, en cuanto responde a un mismo interés. De lo anterior se desprende que existe una unidad profunda bajo la pluralidad de personas aparentemente distintas. Por ello el grupo se convierte en definitiva, en la única y verdadera empresa subyacente.

Según lo recopilado de diferentes autores, entre los que se menciona a Otaegui (citado en Morles), (ob. cit.), los grupos de sociedades se definen de la siguiente manera: "se entiende por grupo societario a 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" (p.).

Por su parte, Rodner (2001), los define como un grupo de sociedades o varias sociedades anónimas todas propiedad, en forma directa o indirecta, de los mismos accionistas, las cuales funcionan en forma conjunta y bajo una gerencia o dirección única, pero donde cada sociedad conserva su personalidad jurídica propia.

Grupos de sociedades

De acuerdo a De Arriba Fernández, (2004), para cualquier estudioso del tema societario, lo primero que llama la atención es la variedad de definiciones de "grupo de sociedades" que aporta la doctrina nacional e internacional. Se observa que los autores parten de premisas muy diferentes, unas con basamento legal, otras de tipo doctrinario.

Menciona Fernández y Rañada (2008), que durante años, nuestra doctrina ha mantenido un exacerbado debate en torno a la definición general

de grupo de sociedades por lo que se ha procedido a unificar el concepto de grupo del Código de Comercio y de la Ley del Mercado de Valores. Así, dicen los autores, el artículo 4 de la Ley del Mercado de Valores señala que a los efectos de esta Ley, se considerará la definición de grupo de sociedades establecida en el artículo 42 del Código de Comercio, que establece que existe grupo cuando una sociedad “ostente o pueda ostentar, directa o indirectamente, el control de otra u otras”.

Igualmente, para Manóvil (citado en Abeledo Perrot 1998), no debe perderse de vista que el concepto y las eventuales normas que tratan al grupo, o a algunos de sus elementos, tienen una finalidad determinada en función del interés al cual se dirigen: ninguna noción de grupo puede tener un valor universal en sí mismo, porque debe ajustarse al tipo de objetivo y finalidad de la ley que utiliza el concepto para atribuirle determinadas consecuencias jurídicas.

Para este autor, los ángulos del enfoque societario de los grupos suelen variar según la perspectiva de la protección del patrimonio de la sociedad dependiente, de la garantía de los acreedores, de la tutela de los socios externos, de los deberes de información y contabilidad, de la insolvencia, del funcionamiento orgánico, de la transparencia en los mercados de capitales, de la defensa de la competencia en los mercados, de la aplicación de normas penales societarias, de la desestimación o imposibilidad de la personalidad jurídica en sus variadas especies e, incluso, de la persona jurídica misma y, por fin, desde tiempos relativamente recientes, de la estructuración orgánica del grupo como tal.

Consecuencia de lo expresado, es que quizás no es posible trabajar sobre una definición general de grupo de sociedades, ya que la normativa aplicable establecerá lineamientos en función de los propósitos que persiga. Ahora bien, en la medida en que se considere que ello sí es posible, es importante tener presente que cualquier definición general de grupo de sociedades debe ser lo suficientemente amplia como para abarcar las

diferentes manifestaciones de las diversas posibilidades de asociación, formal o informal, de sociedades mercantiles.

En ese sentido, se puede afirmar que los grupos económicos o grupos de sociedades son conjuntos de sociedades mercantiles, con mayor o menor grado de autonomía, que se relacionan entre sí o con un tercero común con el propósito de desarrollar un fin económico común, o de promover y realizar servicios e iniciativas también comunes. Acedo y Acedo de Lepervanche (1985). p. 87

En el mismo orden de ideas, Morles (siguiendo al autor Otaegui), (citado en Acedo sucre y Acedo de Lepervanche), (ob. cit.) define al grupo societario como “el conjunto de sociedades cuyos órganos de administración actúan con una orientación económica unitaria en virtud de responder a la misma influencia dominante o control” (p.4).

La Doctrina

Se describe la Doctrina como los estudios científicos acerca de determinadas cuestiones. Es la opinión de los estudiosos de una rama del derecho y las soluciones que proponen, entre los que se cita a Hernández (2011), quien mantiene que la doctrina estudia la legislación y también la jurisprudencia y hace las observaciones que estima pertinentes. No tiene fuerza obligatoria.

Es lo que piensan los distintos juristas respecto de los diferentes temas del derecho, respecto a las distintas normas. Para Recasens Siches (2003), desde el punto de vista material, es decir, desde el punto de vista de la génesis de los contenidos jurídicos, suele también indicarse como una de las fuentes del Derecho la doctrina científica y la filosofía jurídica; porque se observa cómo, muchas veces, se incorporan al ordenamiento jurídico vigente las opiniones de los jurisconsultos y filósofos.

Sostiene el precitado autor, que lo que sucede (y esto es lo más frecuente e importante), es que las doctrinas jurídicas influyen sobre el pensamiento de los legisladores y de los jueces y aun también contribuyen a formar convicciones, que, después, se manifiestan consuetudinariamente. Y, así, a través de la jurisprudencia de los tribunales, la doctrina jurídica entra en el ordenamiento vigente. En referencia a su valor actual, en el derecho moderno carece de toda fuerza obligatoria, sin embargo, es una importante fuente mediata del derecho. Su valor depende del prestigio del jurista que la ha emitido.

Posiciones Doctrinarias sobre el concepto de Grupo

En este contexto, menciona Jacome de Gil (ob. cit.) que es importante destacar el aporte de la doctrina en cuanto a definición y características propias de los grupos de empresas. Dice la precitada autora que la doctrina nacional e internacional, atentas a la realidad económica y social analizan el impacto de la globalización y producto de las nuevas formas como se organiza en grupos de empresas, éstos son definidos en diferentes términos.

Es así, como citando a De Buen (ob. cit.), este afirma que:

La concepción de grupos de empresas en realidad responde a una idea de integración hacia un fin específico de carácter económico en el que el denominador común es la dirección conjunta y la actividad concurrente, quiere decir, que todas tienden al mismo resultado final aunque con diferentes acciones (p. 113).

Por su parte, Hernández (2003), señala al grupo de empresas como la:

...conformación de una unidad económica empresarial en dos o más personas jurídicas, establecimientos o departamentos, de manera de poder distribuir las utilidades o de ubicarlas en sociedades holdings carentes de personal que pudieran reclamar participación en las mismas. (p. 227).

La Noción de Grupo de Sociedades

El concepto de grupo nace de las discrepancias que existen entre las nociones de "sociedad" y "empresa". Lo primero que se ha de señalar es que los conceptos de "empresa" y de "sociedad" no son sinónimos ni, en particular, se puede entender que "sociedad" es el término jurídico que refleja el concepto económico de "empresa". Ello es así incluso cuando nos centramos en el ámbito de las sociedades calificadas de mercantiles.

Básicamente, se puede decir que para el Derecho el grupo de sociedades existe desde el momento en que una sociedad mercantil (la dominante) ejerce el dominio sobre otra u otras sociedades (las dependientes).

Para el autor Morles (2005), Se entiende por Grupo Societario a un conjunto de sociedades cuyos órganos de administración actúan con una orientación económica unitaria en respuesta a la misma influencia dominante o control. Esta noción corresponde a la clásica definición de Champaud (1962): controlar, dice Champaud, "es el derecho de disponer de los bienes de otro como un propietario"; controlar a una sociedad; agrega, "es detentar el control de los bienes sociales (derecho de disponer de ellos como un propietario) de tal suerte que sea el dueño y señor (maître) de la actividad económica de la empresa social.

Por su parte, Sánchez (1997), manifiesta que varias sociedades forman un grupo cuando resultan sometidas al poder de dirección de una misma persona natural o jurídica o de varias personas que actúan sistemáticamente en concierto con el fin de realizar el ejercicio de esa dirección unitaria. Asimismo, Abbadessa (1982), lo describe como conjunto de empresas jurídicamente distintas pero sujetas a una dirección económica unitaria.

Manóvil (1998), suministra un concepto amplio, en el cual caben toda clase de grupos, tanto los de coordinación como los de subordinación: un

grupo es una pluralidad de entidades jurídicamente independientes sometida a un poder único.

Características de los grupos de sociedades

El grupo de sociedades se ha caracterizado como un fenómeno híbrido en el cual confluyen la unidad económica y la diversidad jurídica, Antunes (2002), tanto la unidad como la diversidad tienen grados variables, por lo cual se ha de distinguir entre diferentes clases de grupos, principalmente entre aquellos en el que el elemento vinculante es la coordinación y aquellos en los cuales se hace presente la subordinación. En los casos de la concentración de empresas, se traduce en la generación de un vínculo de dependencia para una sociedad, altera los principios en que se asienta la legislación societaria, la cual, en todos los ordenamientos, está estructurada sobre el presupuesto teórico de una persona jurídica autónoma.

Otras características fundamentales según Bermúdez (2007), que se pueden identificar, propias de los grupos societarios, que las distinguen de aquellas pluralidades de sociedades no formadas como grupo así como de las agrupaciones societarias, incluyen las siguientes:

Accionistas comunes

Para la mencionada autora, dentro de los grupos societarios se identifican un grupo de accionistas comunes para todas las sociedades. Éstos, pueden ser accionistas en forma directa o en forma indirecta. La existencia de accionistas comunes, o sea, que en forma directa o indirecta la propiedad de las sociedades que forman parte del grupo pertenece a los mismos accionistas, tienen dos efectos fundamentales típicos de los grupos de sociedades. En primer lugar hay una forma directa o indirecta de dominación y en segundo lugar que la rentabilidad no se mide por una

cualquiera de las unidades involucradas en el si no por aquella que es agregada por todos en conjunto.

Control común (socio dominante)

Al hacer referencia este aspecto Bermúdez (2007) dice que la sociedad de grupo tiene como característica esencial un socio dominante, el cual actúa con jerarquía sobre los demás miembros del grupo. El efecto es que la administración social normalmente se imparte en forma uniforme a través de todas las sociedades miembros del grupo (o sea, el socio dominante ejerce el control sobre las sociedades del grupo impartiendo una gerencia uniforme a todos los miembros). El accionista dominante se denomina jefe de grupo (en italiano el capo grupo). Control también se refiere a la dominación que una sociedad ejerce sobre otra, o sea, la dependencia para la actividad de una sociedad en las órdenes recibidas de otra.

Gestión común

De acuerdo a Bermúdez (ob. cit.), la gestión común consiste en la administración de todas las sociedades del grupo de una forma coordinada. La sociedad dominante, en el ejercicio de su control sobre las sociedades pertenecientes al grupo, coordina las actividades de estas para los efectos de obtener objetivos generales del grupo. Es esta dirección unitaria, según la doctrina italiana, la que justifica el estudio de las sociedades de grupo.

Señala la misma autora que en efecto, aunque exista un socio dominante y accionistas comunes, si el socio dominante no ejerce una función de gerencia coordinada sobre las sociedades del grupo, cada sociedad conserva su individualidad económica y es difícil hablar de un grupo. Cuando la empresa, sin embargo, se gerencia en forma similar o con un objetivo general común y existe un socio dominante que las está

gerenciando, se identifica el fenómeno de grupo; En el caso de grupos de sociedades donde existen accionistas comunes y socio dominante, la gestión común tiene como objetivo la rentabilidad agregada de todas las compañías miembros del grupo.

Pluralidad de negocios; negocios conexos

Para la precitada autora, los grupos societarios normalmente se refieren a agrupaciones de sociedades que están involucradas en la misma actividad económica. No significa que cada sociedad dentro del grupo ejerce exactamente la misma actividad, pero que las actividades en las cuales trabajan cada una de las sociedades del grupo son similares y en muchos casos complementarias.

Pluralidad de sociedades

Evidentemente, una característica esencial de los grupos es que en su estructura exista más de una persona jurídica que forme parte del grupo. No se puede hablar de grupo cuando todas las actividades están concentradas en una sola persona jurídica. El grupo no es el fenómeno de la expansión de sucursales o el simple fenómeno de expansión geográfica de las operaciones en una sociedad. Así no se puede hablar del grupo del Banco de Venezuela simplemente porque el Banco de Venezuela tenga sucursales regadas en todo el país. El grupo Banco de Venezuela se refiere a las otras sociedades anónimas diferentes al propio Banco de Venezuela que realizan una actividad común o actúan bajo una gestión común dirigida por el propio Banco de Venezuela (el ejemplo lo expone el autor a manera de referencia y no en base a ningún estudio específico de la estructura de esta institución).

Tesorería centralizada

Una característica típica de los grupos multinacionales que se presenta igualmente en algunos grupos nacionales, es la existencia de una tesorería centralizada. La tesorería centralizada consiste en tener una unificación de todas las operaciones relativas al manejo de los activos corrientes (cuentas por cobrar y dinero en banco) y gestión en la cancelación del pasivo corriente.

Bajo una gestión propia de tesorería centralizada una de las sociedades miembros del grupo (normalmente el jefe de grupo) centraliza la tesorería de todas las subsidiarias o filiales en sí misma. De esta forma todos los pagos que llegan a las filiales se transfieren inmediatamente a una cuenta común que administra el socio dominante. El socio dominante luego se encarga del pago de las cuentas de cada una de las sociedades filiales. En Venezuela, un ejemplo típico de tesorería centralizada es el caso de Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA) para sus operaciones internacionales.

La existencia de tesorería centralizada no es una característica esencial para la existencia de grupo, ergo, se puede hablar de un grupo societario aunque haya tesorería descentralizada. Sin embargo, la existencia de una tesorería centralizada es prueba de que existe un control común, o sea, un socio dominante, que normalmente es el que pone las directrices respecto al manejo de la tesorería y una gestión común. Si las gestiones no fueran comunes sería imposible centralizar en forma efectiva la tesorería del grupo de sociedades.

Uso mancomunado de marcas

Es usual en algunos tipos de grupos como son los grupos industriales, el uso de marcas y denominaciones comerciales en forma indiscriminada por

todos los miembros del grupo. Este uso de marcas se produce normalmente sin la existencia de un contrato de licencia de uso de marcas o arreglo similar.

Un ejemplo del uso conjunto de marcas sucede en las franquicias para la venta de determinados productos u otras cosas, normalmente todas las empresas del grupo que están atadas a través de contratos de franquicia tienen uso libre para las marcas y denominaciones comerciales. También se usa una denominación comercial común para identificar a las sociedades de los grupos. Por ejemplo, en el caso de bancos y sociedades relacionadas, se suele usar el término grupo seguido de una denominación comercial (Grupo Mercantil, Grupo Provincial, entre otros).

Jacome de Gil (ob. cit.), describe estas características de la siguiente manera:

1. Concurrencia de dos o más empresas, jurídicamente independientes
2. Constituidas por una empresa denominada matriz, que ejerce el control de manera directa o indirecta, sobre las demás, denominadas filiales.
3. Sometidas a una unidad de principios directivos, ejercida por una empresa, limitando la autonomía de dirección o de gestión de las restantes, mediante:
(a) unión personal o identidad de dirigentes; (b) imposición de un dirigente de confianza como jefe de grupo; (c) continuidad de los contactos entre dirigentes de las empresas.

En líneas generales, de acuerdo a la autora antes mencionada, los grupos de empresas son definidos según la doctrina, como la unión de varias empresas cada una de ellas con personalidad jurídica propia, organizadas bajo una línea jerarquizada de mando, con el predominio de altos niveles de control, accionario, administrativo de disposición de una empresa denominada matriz sobre otras denominadas filiales

El interés social en el caso de los grupos de sociedades

El interés del grupo de sociedades esta vinculado a la satisfacción de la necesidad para la cual se forma o se constituye una sociedad, ese interés está representado en la obtención de ganancia, fin para el cual fue constituida la sociedad, para los que sostienen un enfoque institucionalista, la causa o fin de una sociedad es la satisfacción de un interés publico mediante la organización y crecimiento de una empresa destinada a producir bienes o servicios, claro esta que la empresa tratara siempre de obtener esta fin sin dejar de adquirir utilidades.

Se puede decir que ambos enfoques apuntan a la obtención de ganancia y la diferencia estibaría entonces en lo que cada empresa haga con estas ganancias, eso representaría el interés social de cada sociedad, por otra parte cabe destacar que el interés social no puede coincidir con el interés de la mayoría de un grupo, es decir, prevalecerá el interés de la mayoría, pero nunca así para sustituir el interés común de todos, por el interés de esa mayoría, por muy justificado que aparezca este y cualquiera que sea su naturaleza.

Responsabilidad de los grupos de sociedades

Aun cuando se rechace la tesis del interés social del grupo en los hechos prevalecerá la voluntad mayoritaria en el seno de este, en forma similar a como ocurre en la sociedad individualmente considerada, en principio, la autonomía jurídica de cada integrante del grupo hace a cada uno responsable, individualmente, de sus obligaciones.

Elementos esenciales del Grupo: Dependencia y Dirección Unitaria.

Plantea Manovil (ob. cit), que la doctrina es unísona al aseverar que el

elemento esencial para caracterizar al grupo de sociedades es la relación de dominio que ejercer un sujeto sobre una sociedad, la cual es dependiente de aquel. Dice el autor, que la dependencia es el lado pasivo del control, su lugar debe ser ocupado por una sociedad; el dominio es el lado activo, su lugar debe ser ocupado por cualquier persona. El grupo, la persona dependiente siempre es una sociedad. Ni las personas naturales ni otras personas jurídicas (asociaciones civiles, fundaciones o cooperativas), pueden ser objeto de un dominio participativo u orgánico. La situación de dependencia de una sociedad puede derivar de distintos supuestos que se configuren como control, dominio o influencia determinante.

Para algunos autores el dominio y la dirección unitaria son caras de una misma moneda, pues el control contiene en potencia la posibilidad de ejercer una influencia dominante; para otros, constituye realidades de distinta naturaleza. Así, Embid (2003), para quien el control se sitúa perfectamente en la esfera societaria y su posesión resulta operativa en dicho ámbito a través de adquisición de acciones o participaciones, o por otras vías; y la dirección unitaria sería una realidad esencialmente empresarial cuyo establecimiento es consecuencia obligada del carácter articulado, o como también se dice, policorporativo o plurisocietario, típico de la empresa de grupo.

El grupo societario presupone, dice Pavone (2000), en su forma fisiológica la existencia de un vínculo de control, o sea, la posesión de parte de la sociedad controlante de un paquete accionario que permita disponer de la mayoría de los votos en la asamblea ordinaria de la controlada o de cualquier modo de ejercer una influencia dominante en la misma asamblea. La existencia del control, sin embargo, no necesariamente configura una organización societaria de grupo. Para que esta tenga lugar es necesario que el “gobierno” ejercido por la controlante se extienda a la actividad de gestión de las diversas entidades vinculadas.

Para el mencionado autor, una organización de grupo en sentido

estricto existirá, por lo tanto, sólo cuando los programas generales organizativos y las alternativas gestionarias de fondo sean adoptados y decididos a nivel del órgano de gestión de la matriz; y a esos programas y decisiones sean obligadas las controladas a sujetarse, quedando colocadas las escogencias financieras y operativas de las controladas dentro de los límites definidos.

Alternativas de regulación de los Grupos de Sociedades.

Para Antunes (ob. cit.), manifiesta que abierta y unánimemente es reconocido por la doctrina y diversidad de autores, en distintos países, la existencia de la realidad de una laguna legislativa en cuanto a estos grupos y a la vez la necesidad de una intervención regulatoria de la materia, se ha observado que el fenómeno de control intersocietario, al contrariar abiertamente el modelo clásico individualista del ordenamiento jurídico societario, abre un foso entre la realidad y el derecho, para colmar esta laguna, las legislaciones modernas oscilan entre dos extremos: regulación parcial y la global.

Señala el autor, que en el derecho comparado es dominante la tendencia dirigida a regular parcialmente a los grupos de sociedades, quienes favorecen los mencionado, consideran que es innecesario una regulación sistemática y global del fenómeno y acuden a la solución de los problemas a través de una disciplina que favorece el recurso a los institutos clásicos del derecho de sociedades comerciales, el abuso de mayoría, el interés social, la autonomía patrimonial, la solidaridad pasiva; a los institutos del derecho privado en general: la teoría de la apariencia, la doctrina de la simulación, la extensión de la quiebra en Francia, “el socio tirano” o “empresario oculto” en Italia, entre otros.

La ventaja de esta solución es la flexibilidad, pero diversos autores también sostienen que este tipo de solución pertenece al dominio de la

utopía y, en realidad, no constituye sino una apariencia de solución.

Por su parte, una minoría de legislaciones a nivel mundial ha optado por la alternativa de una regulación global, entendiendo que esta disciplina se dirige al fenómeno específico de los grupos en el contexto general del derecho societario, esta vía fue escogida en países como Alemania, Brasil y Portugal.

El fundamento de este sistema lo constituye el principio de reconocimiento jurídico de la constitución y organización del grupo de sociedades; la legitimación del ejercicio de un poder de dirección sobre las sociedades integrantes del grupo y la primacía de los intereses del grupo sobre los intereses individuales de cada sociedad agrupada. Los legisladores se inclinan por un derecho protector de la sociedad dependiente y de los respectivos socios y acreedores sociales, para así reparar las consecuencias adversas del ejercicio de la dirección unitaria.

Teoría General sobre las uniones

Para Garrigues (1959), La unión entre empresas puede basarse en criterios económicos, lo cual puede abarcar a empresas de la misma naturaleza, como aquellas que fabrican y venden maquinarias, o empresas de diferente naturaleza pero que están ligadas económicamente en la obtención de un producto, otras veces el fin que se persigue se obtiene fundando una sociedad para conservar otra en todo o en parte de sus acciones (o derechos de socio), u obteniendo las acciones de otra sociedad ya existente; la sociedad madre y la sociedad filial.

En principios de los años 70 las uniones de la empresas se daba a través de figuras conocidas como carteles y sindicatos de un lado y concerníos de otro, los carteles se describen como asociaciones de varias empresas independientes para la regulación común de la producción y venta

de algún producto o bien económico, o para la implantación de condiciones de otra naturaleza.

Lo que se conoció a nivel mercantil como concerníos, aspiraba a la fusión o unificación de los intereses en pugna, a la unión de los patrimonios y a la comunidad de la obtención y distribución de las ganancias y en ocasiones la unificación de la explotación de productos, junto con estas formas de unión existentes en orígenes económicos anteriores

Conformación de Grupos en Venezuela

A pesar de la no existencia de una normativa legal que regule la conformación y figura de los grupos empresariales como tal, a continuación se pretende explicar un poco como es que existen maneras de conformarse en estos grupos por parte de las personas jurídicas en nuestro País, es decir, como es que se han materializado las uniones de empresas en Venezuela, por lo cual enunciaremos los siguientes conceptos:

Las Joint Venture

Conjunto de palabras de origen ingles, que quiere decir, “colaboración empresarial”, donde “Joint” significa “unión” y “venture” “empresa”, se puede definir este conjunto como la unificación de dos o mas empresas a fin de desarrollar negocios o introducirse a nuevos mercados, durante cierto espacio de tiempo, a fin de obtener beneficios y el logro de un mismo objetivo; entre las principales ventajas que proporcionan este tipo de practicas económicas se encierra el compartir riesgos y costos, los cuales se presentan mas allá de los alcances de una sola sociedad comercial, como aquellos en los cuales la inversión inicial es fuerte y cuyos beneficios son a largo plazo.

Existen actualmente en nuestro país varios “contratos” de este tipo, pues son de práctica común entre sociedades, como ejemplo de este tipo de fusiones se puede mencionar:

1. Las marcas Viagra de Pfizer y Durex, se unieron estratégicamente en una impulso con duración específica de seis meses y en el cual el consumidor de Viagra obtendrá un combo con productos de ambas marcas, el objetivo, concienciar acerca del uso de preservativos, ya que en el país se registró la tasa más baja en el uso del profiláctico en Latinoamérica.

2. En el año 2005, Venezuela, Argentina y Brasil, acordaron dar forma a una empresa petrolera común, denominada Petrosur, en el marco de los esfuerzos de integración sudamericana. Se dio a conocer que entre los primeros proyectos a ser abordados en conjunto por esta alianza “Joint Venture” serían, la exploración gasífera y petrolera en Argentina, la construcción de una refinería en el norte de Brasil para procesar petróleo venezolano, y la exploración petrolera en la cuenca del Orinoco en Venezuela.

3. Durante el año 1989, llega al país operando como empresa conjunta (joint venture) PepsiCo Alimentos; la cual se encontraba fusionada con Empresas Polar, bajo la denominación; “Snacks América Latina”, dicha fusión comprendía a la Comercializadora Savoy, Distribuidora Marlon, Distribuidora Taobe y Comercializadora Jacks, entre otras y en 1997, PepsiCo conforma nuevamente una (Joint Venture) con Empresas Polar y se crea Pepsi-Cola Venezuela, siendo hasta hoy la embotelladora y distribuidora de las todas las bebidas, bajo los estándares de calidad de PepsiCo.

Las asociaciones

Otra forma de conformar conglomerados de sociedades son las asociaciones las cuales se definirían como entidades sin fines de lucro, las cuales son gestionadas de manera democrática por sus integrantes, las

mismas pueden desarrollar actividades comerciales, si el beneficio que proporciona esta es dirigido a una obra social; persigue un fin de forma estable, normalmente estas asociaciones poseen personalidad jurídica, por lo que desde en momento en el que es fundada, una persona distinta a los integrantes o socios es la titular del patrimonio que esta posee.

Es este titular quien está dotado originariamente de la disposición del patrimonio a fin de alcanzar lo dispuesto de los estatutos que conforman la asociación, esta figura en todo caso puede realizar actividades que podrían ser consideradas como empresariales, siempre y cuando el beneficio de tales actividades sea aplicado a la finalidad primordial de su objeto o, fortuitamente, a otras obras de carácter social.

Alianzas Estratégicas

La alianza estratégica se conceptualiza como la unión de varios sujetos, empresas o países, que poseen características o destrezas distintas y que se reúnen mediante el trabajo en equipo lo que permite aumentar la productividad, esfuerzos, fines y valores; es aquella unión que permite a quien participa en ella crecer, incursionar de manera fructífera en nuevos escenarios, minimizar o acortar riesgos, lograr ventajas profesionales que por si solas no alcanzarían a corto plazo, eliminar competidores y obtener economías de escala; su premisa básica es ganar-ganar, los valores y beneficios son compartidos y el compromiso es con el éxito.

Como ejemplo de una alianza estratégica en nuestro país tenemos la que firmaron los presidentes de Cuba y Venezuela, Fidel Castro y Hugo Chávez respectivamente, en el mes de octubre del año 2000, llamado Acuerdo de Cooperación de Salud Cuba-Venezuela, con el cual se buscaba el afianzamiento de ambas naciones y la mejoramiento del sistema de salud venezolano; este fue ratificado por el actual presidente de Venezuela Nicolás Maduro; de este mismo Convenio nacen, entre otros, el Compromiso

Sandino, la Misión Barrio Adentro, la Fundación Bolívar y Martí y el Nuevo Programa de Formación de Médicos Latinoamericanos, este último con el objetivo de graduar a médicos de América Latina, igualmente en el año 2004 inicia la Misión Milagro, la cual está orientada a solucionar gratuitamente los problemas de salud visual.

De igual manera, cabe mencionar la firma del "Convenio de cooperación para el intercambio de experiencias y la implementación de acciones conjuntas en materia de políticas públicas de inclusión digital, telecomunicaciones y contenidos educativos y culturales", realizado entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno de la República Argentina, en el mes de Marzo del año 2012; y el mismo tiene por objeto llevar a cabo acciones de cooperación en telecomunicaciones y Tecnologías de Información que favorecerán la inclusión y el intercambio, para el desarrollo de los pueblos de ambas naciones

Los contratos de cuentas en participación

De acuerdo a lo señalado en el Código de Comercio Colombiano (1996), en su artículo 507, el contrato de participación, es un convenio mercantil por medio del cual dos o más personas que tienen la calidad de comerciantes, participan en crear una relación, en unidad con el fin de obtener resultados lucrativos, dividiendo a fin del acuerdo las ganancias o pérdidas en la proporción convenida, debe constar, el acuerdo por escrito en documento privado y el mismo definirá la fuente de la participación de cada socio, el porcentaje correspondiente, el ejercicio fiscal de la cuenta y su duración.

Consortios

Es una fórmula de cooperación en la que una serie de empresas

buscan desarrollar una actividad conjunta de comercialización, mediante la creación de una nueva sociedad encargada de estudiar nuevos mercados, así como promocionar, financiar y comercializar al conjunto de empresas. Es importante recordar que cada socio mantiene su independencia jurídica. Esta modalidad suele darse entre empresas del mismo sector que elaboran productos o servicios complementarios.

Formas societarias en Venezuela

En Venezuela existen diferentes formas de sociedades mercantiles y civiles, las cuales se rigen por convenios de las partes, las disposiciones del Código de Comercio y las del Código civil.

Sociedades Mercantiles o Comerciales

En este marco de ideas, para Mavarez (2010), la sociedad mercantil (o sociedad comercial) es aquella sociedad que tiene por objeto la realización de uno o más actos de comercio o, en general, una actividad sujeta al derecho mercantil. Se opone a la sociedad civil. Por su parte, Mestas y otros (ob. cit.), plantean que éstas tienen por objeto uno o más actos de comercio. Se encuentran reguladas en el Código de Comercio (ob. cit.), en su artículo 201 y se clasifican en sociedades en nombre colectivo, sociedades en comandita, sociedades anónimas y sociedades de responsabilidad limitada.

Agrega Chacón (ob. cit.) que puede pensarse también en las sociedades cooperativas o en una sociedad civil con forma mercantil. Sin embargo, por las características de las sociedades personalistas, especialmente en lo que al tema de la responsabilidad frente a terceros se refiere, suele utilizarse la figura de la sociedad anónima.

Sociedades en nombre colectivo

En artículos de Conapri (2005), se menciona que son la forma societaria más sencillas en las cual las obligaciones sociales están garantizadas por la responsabilidad ilimitada y solidaria de los socios.

Sociedades en Comandita

Las obligaciones de estas sociedades están garantizadas por la responsabilidad ilimitada y solidaria de uno de los socios llamados socios solidarios o comanditantes, y por la responsabilidad limitada a una suma determinada de uno o más socios, llamados comanditarios

Sociedades anónimas

Las obligaciones sociales están garantizadas por un capital determinado y los socios están obligados únicamente por el monto de su acción. La responsabilidad de los socios en estos casos es frente a la sociedad, no frente a terceros.

Sociedades de responsabilidad limitada

Las obligaciones sociales están garantizadas por un capital determinado dividido en cuotas de participación, que no podrán estar representadas en ningún caso por acciones o títulos negociables.

Es oportuno señalar, que en Venezuela además de los tipos societarios descritos en el Código de Comercio, en la práctica se han creado otras formas de realizar actividades mercantiles, las cuales incluyen los Joint Venture, asociaciones estratégicas, contratos de cuentas en participación, fusiones y consorcios, entre otros.

Es por ello, según lo manifiesta Mora (2005), que se conocen varias técnicas con particularidad asociativa empresarial, que permiten amortiguar un poco el esfuerzo necesario para logra el objetivo que se quiere; como es el caso del Joint Venture, que son una modalidad, que no requiere del establecimiento de ningún tipo de contrato jurídico.

Dice el autor antes mencionado, que el término "Joint Venture viene del "latín Join, Jointe, que significa unión, empalme, conexión o conjunción" (p.1) "y la palabra venture que significa riesgo, exponerse a la casualidad o fortuna. Por lo tanto se puede decir que Joint Venture es la unión para afrontar un riesgo". (p.1).

Para el precitado autor, estas formas asociativas, son utilizadas en general, por empresas u organizaciones que tienen intereses en común, y que por presentar carencias o dificultades para lograr un fin específico, no pueden encarar individualmente el proyecto, considerándose la Join Ventures como un mecanismo de solución óptima para penetración a nuevos mercados, cuando no se cuenta con los recursos suficientes. Cabe destacar que la ley venezolana, según lo señala Otiz Rodner (2002), no tiene ninguna disposición respecto a esta forma de asociación ad hoc, a pesar de que hay una disposición en la Ley de Impuesto sobre la Renta respecto a la forma, en que se deben presentar las declaraciones cuando la persona jurídica está asociada de esta manera.

Otra forma de conformación de grupos de sociedades, lo constituyen las asociaciones o alianzas estratégicas, que para Núñez (ob. cit.), son "acuerdos cooperativos en los que dos o más empresas se unen para lograr Ventajas Competitivas, que no alcanzarían por sí mismas a corto plazo sin gran esfuerzo" (p.1).

Igualmente, se tiene como sociedad a los Consorcios, que según Mestas (ob. cit.), son formas de asociación de dos o más empresas que se reúnen para actuar unidas, bajo una misma dirección y reglas comunes, conservando cada una su personalidad e independencia jurídica. En

Venezuela estos tipos de sociedad no están definidos ni en el Código de Comercio ni en el civil, pero han sido aceptados en la práctica.

Indistintamente, en Venezuela de acuerdo a lo señalado por Otiz Rodner (ob. cit.), la mayoría de los Consorcios toman la forma de contrato de cuenta en participación o asociación en participación. Bajo esta forma no toma el carácter de sociedad, sino que simplemente se limita a un contrato donde una compañía da a otra una participación en las utilidades y pérdidas de las operaciones derivadas de una actividad determinada. El mencionado autor manifiesta que a diferencia de Venezuela, en algunos países el concepto de consorcio está regulado en forma expresa en la Ley.

Asimismo, manifiesta chacón (ob. cit.) que en el ámbito registral, los registros mercantiles venezolanos obvian las diferencias que se han señalado con anterioridad. Sea que esté frente a una Joint venture contractual o sea que estemos ante un consorcio propiamente dicho, a ambas figuras se las califica como consorcio. Consideran que la terminología Joint venture tiene un carácter netamente económico, pero que desde el punto de vista registral se está en presencia de un consorcio, lo que se evidenció al asistir al Registro Mercantil Segundo de la Circunscripción Judicial del Distrito Capital y estado Miranda.

Bases Legales

En general los lectores deben conocer los efectos de una buena información y las disposiciones legales que sobre el tema existen y rigen la materia, que se encuentran en el derecho positivo venezolano que hacen referencia a los grupos societarios para ciertos efectos. Es por tal razón que revisaremos estas Leyes para fundamentar legalmente el presente trabajo.

La primera base de fundamentación legal para esta investigación se tiene en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999) que menciona en su Artículo 72, que el Estado protegerá las asociaciones, corporaciones, sociedades y comunidades que tengan por objeto el mejor cumplimiento de los fines de la persona humana y de la convivencia social, y fomentará la organización de cooperativas y demás instituciones destinadas a mejorar la economía popular.

En nuestro país las regulaciones hacia este fenómeno societario existen de manera fragmentada, en diversas leyes, una de estas regulaciones aparece con ocasión del acceso al mercado de capitales, con la defensa de la libre competencia, la tributación y aspectos en cuanto a las obligaciones laborales contraídas por el patrono con sus trabajadores, en todos los casos son regulaciones fragmentarias, únicamente se regulan algunos aspectos de los grupos y estas normas solo conciernen a las sociedades del sector regulado.

En este sentido, otro instrumento legal que sirve de sustento al estudio, es la Ley del Mercado de Capitales (1998). Esta Ley no regula el funcionamiento de los grupos de sociedades, ni suministra criterios específicos para que los mismos puedan ser definidos, sin embargo, identifica tres supuestos de control de una sociedad dominada por una sociedad dominante. Es así, como en su Artículo 67 sostiene que a los efectos de la misma, se entenderá que hay control de una sociedad

dominada por una sociedad dominante, siempre que concurra alguna de las siguientes circunstancias:

1. Que la sociedad dominante disponga de la mayoría de los derechos de voto en la sociedad dominada, bien directamente, o mediante acuerdo con otros socios de esta última.
2. Que la sociedad dominante tenga derecho a nombrar o a destituir a la mayoría de los administradores de la sociedad dominada, bien directamente, o mediante acuerdos con otros socios de esta última.
3. Que más de la mitad de los administradores de la sociedad dominada sean administradores o altos ejecutivos de la sociedad dominante o de otra sociedad por ella dominada.
4. Que la sociedad dominante, por medio de actos generales o particulares, esté en condiciones de ejercer, directa o indirectamente, una influencia determinante en la dirección general de la sociedad dominada.
5. Cualquier otro supuesto que determine la Comisión Nacional de Valores en las normas que dicte al efecto.

A la par, en su Parágrafo Único, menciona que a los derechos de voto, o de nombramiento o destitución de los administradores, que tenga una sociedad dominante en su sociedad dominada, se añadirán los que la sociedad dominante posea a través de otras personas que actúen por cuenta suya o de otra sociedad por ella dominada.

Los supuestos que configuran tal control, a los efectos de la prenombrada Ley, están ubicados en el campo de la participación matricial: lo que implica posesión directa de la mayoría de los derechos de voto, la participación personal: que significa que mas de la mitad de los administradores de la sociedad dominada sean altos ejecutivos o administradores de la sociedad dominante o de otra sociedad por ella dominada; y la participación vincular, de orden contractual: Los otros supuestos mencionados.

La precitada Ley, presume la legitimidad de la situación de control y le atribuye efectos contables a su existencia y aunque no use la palabra grupo para referirse al control ejercido por una sociedad dominante sobre una sociedad dominada, es obvio que se trata de una situación que corresponde a tal categoría jurídica.

En este contexto, es importante señalar que en el campo del Mercado de Capitales es tangible la inexistencia de normas para la solución de los problemas que eventualmente puedan generarse por el control que ejerce la sociedad dominante sobre la dominada, lo que obliga a recurrir a la solución alternativa de conflictos usados por la doctrina o la jurisprudencia, provenientes estos del derecho común de sociedades o del derecho privado en general, la solución alternativa y fundamentación teórica que se usará dependerá de cada caso en concreto.

Por otra parte, en referencia a la visión, en cuanto a los grupos y la defensa de la competencia, en el largo proceso histórico derivado de las concentraciones o grupos económicos, siempre ha existido reserva y una actitud de cautela ante los posibles excesos que estas puedan provocar, especialmente sobre las revoluciones que los grupos pueden ocasionar en el ámbito de la competencia.

Es por ello, que la legislación sobre las limitaciones a la libre competencia han alcanzado un alto desarrollo, garantizando el funcionamiento eficaz de la economía de mercado, y en concordancia con este propósito se expone lo establecido en la Ley para Promover y Proteger el ejercicio de la libre Competencia (1992), la cual en su Artículo 11, declara que se prohíben las concentraciones económicas, en especial las que se produzcan en el ejercicio de una misma actividad, cuando a consecuencia de ellas se generen efectos restrictivos sobre la libre competencia o se produzca una situación de dominio en todo o parte del mercado.

La norma contiene una prohibición o limitación genérica de la concentración económica, cuando esta verse o produzca efectos

perjudiciales sobre la libre competencia, o den lugar a una situación de dominio, la Ley se aplica tanto a los acuerdos que envuelven una acción concertada entre empresas que coordinan sus actividades pero permanecen bajo propiedad y control separados, como las situaciones en las cuales dos o mas empresas, originalmente separadas, obtienen mayor poder por medio de su integración en una unidad económica, que funge bajo un solo control y en ocasiones hasta con un patrimonio común.

En el mismo orden, se cita la Ley de Impuestos sobre la Renta (ob. cit.), para examinar un poco lo relacionado a los grupos con la tributación. En la prenombrada Ley no se incluye a los grupos societarios, como personas jurídicas o contribuyentes, pero si menciona a los consorcios, los cuales define en su artículo 10 primer aparte como a las agrupaciones empresariales, constituidas por personas jurídicas que tengan por objeto realizar una actividad económica específica en forma mancomunada.

A efectos de la declaración y posterior pago de impuestos sobre la renta, la administración respeta, la autonomía e individualidad de las sociedades, aunque esta forme parte de un grupo. La Ley antes mencionada, maneja el criterio de vinculación a los efectos de su aplicación a la transferencia de activos:

Artículo 111. Los contribuyentes que celebren operaciones con partes vinculadas están obligados, a efectos tributarios, a determinar sus ingresos, costos y deducciones considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizados con o entre partes independientes en operaciones comparables. (p. 35).

Indica orden de aplicación de los métodos de precios de mercado entre partes independientes a las transacciones vinculadas, lo que queda establecido en el artículo 116 y 119:

Artículo 116. ...se entenderá por parte vinculada la empresa que participe directa o indirectamente en la dirección, control o

capital de otra empresa, o cuando las mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, control o capital de ambas empresas. (p. 35).

Artículo 119. Salvo prueba en contrario, se presume que serán entre partes vinculadas, las operaciones entre personas naturales o jurídicas residentes o domiciliadas en la República Bolivariana de Venezuela y las personas naturales, jurídicas o entidades ubicadas o domiciliadas en jurisdicciones de baja imposición fiscal. (p.36).

Además, la precitada Ley menciona que se somete a una presunción iuris tantum de vinculación a las operaciones realizadas entre personas domiciliadas o residentes en Venezuela y aquellas ubicada o domiciliadas en jurisdicción de baja imposición fiscal, como se observa en el siguiente artículo:

Artículo 120. Se entenderá como transacción vinculada aquella que es efectuada entre partes vinculadas...; estima transacción vinculada a las operaciones realizadas entre partes vinculadas. (p. 37).

En otro orden, los grupos de sociedades en general, independientemente del grado de unidad económica y de diversidad jurídica que posean, estarán sometidos en materia tributaria al riesgo de que la administración desconozca la constitución formal de las sociedades, a tal efecto, el Código Orgánico tributario (2001), en su Artículo 16; dispone, que:

...podrá desconocer la constitución de sociedades, la celebración de contratos y, en general, la adopción de formas y procedimientos jurídicos, cuando éstos sean manifiestamente inapropiados a la realidad económica perseguida por los contribuyentes y ello se traduzca en una disminución de la cuantía de las obligaciones tributarias. (p. 4).

Similarmente, se habilita a la administración fiscal basado en la Ley de Impuesto sobre la Renta, ibidem, artículo 94, para:

...” desconocer la constitución de sociedades, la celebración de contratos y, en general, la adopción de formas y procedimientos jurídicos, aun cuando estén formalmente conformes con el derecho, realizados con el propósito fundamental de evadir, eludir o reducir los efectos de la aplicación del impuesto”... (p. 31).

Se estima que estas normas habilitan a la administración para levantar el velo corporativo, Muci (2005), o lo que es lo mismo, desconocer la personalidad jurídica de las sociedades, pero que el artículo 94 de la Ley ISLR (ob. cit), es inconstitucional por establecer una ilegal presunción de fraude. Tiene toda la razón el precitado autor al realizar tal afirmación, pero para Morles (2005), las normas citadas llegan más allá.

De allí, que el autor antes mencionado, manifiesta que desconocer la constitución de sociedades es mas que solo levantar el velo corporativo, porque las sociedades civiles adquieren personalidad jurídica con la inscripción de un documento en el registro publico y las sociedades mercantiles, con la inscripción del mismo documento en el registro mercantil, por lo cual, la administración podría desconocer a las sociedades civiles sin personalidad jurídica, y a las sociedades mercantiles irregulares, pues tampoco tienen personalidad, pero son contribuyentes; el desconocimiento de la constitución de una sociedad solo debería ser hecho por medio de providencia administrativa, en un procedimiento ajustado a derecho, con la intervención de los afectados y plena prueba de los hechos que constituyan el fraude fiscal.

Igualmente, señala el autor que en teoría, sería más racional que un grupo económico se eleve a la categoría de sujeto autónomo de carácter jurídico-tributario, es así como manejan el sistema de tributos en el derecho español, también fue consagrado así en Venezuela, cuando en el artículo 5 de la Ley ISLR de 1994, se consideraba que “existe una unidad económica y un solo sujeto de impuesto” cuando exista “identidad entre los accionistas o

propietarios que ejerzan la administración o integren el directorio de una u otra compañía o empresa” o cuando determinadas compañías o empresa realizasen o explotasen “entre ellas...actividades u operaciones industriales, comerciales o financieras conexas, en una proporción superior al 50% del total de tales operaciones

Menciona Morles (ob. cit.) que aunque este sistema fue derogado, un régimen de tributos de este tipo para los grupos societarios, acordado así con la administración tributaria, daría la impresión de crear mayor seguridad jurídica, pero para el mencionado autor, corresponde a los especialistas en el área de tributos dar mejores opiniones y fundamentos mas específicos al respecto de este tema.

En cuanto a los grupos y su relación con el derecho laboral, se puede decir, que existen escasas normas laborales relacionadas con el fenómeno de grupo, a pesar de ello en la reforma de la Ley Orgánica del Trabajo (1997), actualmente Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y Trabajadoras (2012), luce interesante como se agregó al texto de la precitada Ley el Artículo 46, el cual define a los “Grupos de Entidades de Trabajo”:

Artículo 46. Los patronos o patronas que integren un grupo de entidades de trabajo serán solidariamente responsables entre sí respecto de las obligaciones laborales contraídas con sus trabajadores y trabajadoras.

Se considerará que existe un grupo de entidades de trabajo cuando se encuentran sometidas a una administración o control común y constituyan una unidad económica de carácter permanente, con independencia de las diversas personas naturales o jurídicas que tengan a su cargo la explotación de las mismas.

Se presumirá, salvo prueba en contrario, la existencia de un grupo de entidades de trabajo cuando:

1. Existiere relación de dominio accionario de unas personas jurídicas sobre otras, o cuando los accionistas con poder decisorio fueran comunes.
2. Las juntas administradoras u órganos de dirección involucrados estuvieron conformados, en proporción significativa, por las mismas personas.

3. Utilicen una idéntica denominación, marca o emblema, o
4. Desarrollen en conjunto actividades que evidencien su integración. (p. 36).

Conviene analizar esta norma del artículo precitado, pues al parecer se traduce en la puerta de entrada a la anunciada Ley contra los monopolio y otras prácticas de similar naturaleza (2013), aunque otros opinan que es un nuevo ataque a la forma como suelen organizarse los grupos económicos del sector privado, también, ocurre en el sector público, con miras a especializar sus actividades, separar patrimonios, dividir el trabajo y flexibilizar operaciones. Siempre ocurre una disyuntiva entre el beneficio o perjuicio a la creación de una regla o norma, pero a su vez la pretensión del legislador no puede suponerse pues la Ley consta de regular situaciones y no de crearlas, además el artículo ya se encontraba explícito en el Reglamento de la Ley orgánica del Trabajo (reformado parcialmente en el 2013); en su artículo 21, solo que en lugar de nombrar a los Grupos como “entidades de trabajo” los nombra como “Grupos de empresas”:

Artículo 21: Grupos de empresas: Los patronos o patronas que integren un grupo de empresas, serán solidariamente responsables entre sí respecto de las obligaciones laborales contraídas con sus trabajadores o trabajadoras.

Parágrafo Primero: Se considerará que existe un grupo de empresas cuando éstas se encuentren sometidas a una administración o control común y constituyan una unidad económica de carácter permanente, con independencia de las diversas personas naturales o jurídicas que tuvieren a su cargo la explotación de las mismas.

Parágrafo Segundo: Se presumirá, salvo prueba en contrario, la existencia de un grupo de empresas cuando:

- a) Existiere relación de dominio accionario de unas personas jurídicas sobre otras, o cuando los accionistas con poder decisorio fueren comunes
- b) Las juntas administradoras u órganos de dirección involucrados estuvieren conformados, en proporción significativa, por las mismas personas;

- c) Utilizaren una idéntica denominación, marca o emblema; o
- d) Desarrollen en conjunto actividades que evidencien su integración. (p.9).

Se puede encontrar un concepto de “Grupo de Empresas” en el primer aparte del precitado artículo, lo cual lo vincula directamente con el presente trabajo. Al respecto, menciona Morles (ob. cit.), que la naturaleza solidaria de la responsabilidad que se establece, es inconstitucional, y así según el autor, fue reconocido por el voto salvado y es sostenido por la doctrina destacada.

Igualmente la LOTTT (ob. cit.), destaca la existencia de los grupos en su artículo 134:

Artículo 134. La determinación definitiva de los beneficios de una entidad de trabajo se hará atendiendo al concepto de unidad económica de la misma, aun en los casos en que ésta aparezca dividida en diferentes explotaciones o con personerías jurídicas distintas u organizada en diferentes departamentos, agencias o sucursales, para los cuales se lleve contabilidad separada. (p. 110).

En el ámbito laboral existe la tendencia a extender interpretaciones favorables al trabajador, hay clara inclinación en tribunales a nivel internacional, a imponer una responsabilidad solidaria a todas las empresas de un grupo, sería para Embid (ob, cit), una solución adecuada cuando se esta en presencia de un grupo altamente centralizado, pero incorrecta cuando la sociedad del grupo haya dispuesto de un alto margen de independencia y el impago no pueda atribuirse al ejercicio de la dirección unitaria dentro del grupo; aunque esta opinión no es compartida por la doctrina.

El análisis de estos artículos, demuestra la relación existente entre los mismos en referencia al tema tratado en la presente investigación, sirviendo además de apoyo para orientar la normativa referente al mismo.

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

Tipo de Investigación

Una vez que se ha formulado el problema de investigación, delimitando sus objetivos y asumidas las bases teóricas que orientaron el estudio de manera precisa, para indicar el tipo de datos que se requiere indagar, se seleccionaron los distintos métodos y las técnicas que posibilitaron obtener la información requerida, con el fin de cumplir con este importante aspecto inherente a todo proceso de investigación, como lo es el Marco Metodológico o la Metodología

En primer lugar se debe tomar en cuenta, la definición de investigación planteada por Sabino (citado en Arias 2006), quien dice que una investigación puede definirse como el esfuerzo que se emprende para resolver un problema, claro está, un problema de conocimiento.

Ahora bien, el desarrollo de esta investigación se enmarcó en la modalidad de estudio descriptivo, apoyado en un diseño documental, establecido dentro del enfoque cuantitativo. En el caso particular de esta investigación se ha manejado información provenientes de libros, sentencias y otros materiales impresos, por lo tanto es específicamente documental, que para Martínez (1989) “es una estrategia donde se reflexiona sistemáticamente sobre realidades, usando diferentes tipo de documentos impresos” (p. 110).

Asimismo, se expuso lo explicado por Fideas (ob. cit.) quien dice que, la investigación documental es un proceso basado en la búsqueda,

recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas.

En el mismo contexto, se muestra lo planteado sobre este concepto en el Manual de Trabajos de Grado de Especialización y Maestrías y Tesis Doctorales Universidad Pedagógica Experimental Libertador (UPEL), (2012), en donde se describe la investigación documental como el estudio de problemas con el propósito de ampliar y profundizar el conocimiento de su naturaleza, con apoyo, principalmente, en trabajos previos, información y datos divulgados por medios impresos, audiovisuales o electrónicos.

Por consiguiente, en este estudio los documentos son la fuente principal de información y en consecuencia se analizaron por su valor o como elementos para indagar sobre otros hechos, por lo que se está en presencia de una investigación cuyas características ameritan una investigación documental. El mismo se realizó basándose en la obtención y análisis de documentos, libros, leyes y otros medios impresos como trabajos de grado, revistas especializadas, informes de investigaciones y ensayos, lo que constituyó un recurso valioso que permitió hacer un análisis para conocer el estado en que se encuentra el problema que se investigó, lo que se ha investigado sobre él y el tratamiento que se le ha dado al caso.

Por otra parte, la investigación de tipo descriptivo consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento y sus resultados se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere.

En este orden de ideas, cabe destacar que se realizó este estudio por medio de la revisión de antecedentes y doctrinas ya existentes del tema objeto de estudio, por lo cual se evidencia que precisamente este trabajo se sitúa en la modalidad puntualizada.

Técnicas para la Recolección de Información

Los instrumentos son los medios materiales que se emplean para recopilar la información requerida para la investigación. Igualmente, se consideran técnicas de recolección, las diferentes formas o maneras en que esta se puede obtener.

Para la ejecución del estudio, se emplearon las técnicas propias de la recolección de información de textos jurídicos para un análisis más profundo de las fuentes documentales. Cabe señalar lo descrito por Álvarez (2002) sobre las técnicas, quien señala: “es aquella necesidad de organizar procedimientos de búsqueda, recolección, organización y jerarquización de información en torno a un problema que se estudia” (p. 25).

Con referencia a este punto, Arias (ob. cit.) expresa que: “una vez que se seleccionó el diseño de investigación apropiado y la muestra adecuada de acuerdo al problema de estudio, la siguiente etapa consistió en recolectar los datos pertinentes sobre las variables involucradas en la investigación” (p.66). En consecuencia, las unidades de análisis son las leyes, proyectos de ley, reglamentos, manuales e información documental relacionada con el tema desarrollado. Para la presente investigación, se utilizaron las siguientes: Observación Documental, Presentación Resumida de Textos, Resumen Analítico y Análisis crítico que se explicarán a continuación.

Observación Documental

La observación está concebida según Sánchez (2006), como un proceso de conocimiento científico. Por su parte, Sampieri y otros (1998), la definen como una técnica que, “consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis.” (p.20). Dadas las características metodológicas de ésta investigación se utilizaron la técnica de la observación documental, la cual

parte de la lectura del material bibliográfico seleccionado, revisión de informes, tesis, información por Internet, acorde con el tema objeto de estudio.

Este proceso se realizó mediante la lectura general de textos, que se inició con la exploración y la observación de los hechos presentes que se analizaron en los materiales escritos y que son de utilidad para la investigación. Sobre este particular, el proceso de recolección de datos en este estudio se realizó mediante la técnica de revisión documental definida por Bavaresco (2001), como aquella que:

Tiene su apoyo en los distintos tipos de notas de contenido, información general, resumen, paráfrasis, comentarios o confrontación, directa (textual o literal), entrevista personal, mixta y cruzada así como en las técnicas de citas, de pie de página y en la bibliografía final del trabajo de investigación (p.109)

Presentación Resumida de Textos

Esta técnica se utiliza con el propósito de obtener un resumen de los textos consultados para dar objetividad al trabajo. Con este resumen de las ideas fundamentales, se evitó las ideas personales, interpersonales, juicios críticos, sin poder omitir nada de lo que constituye el fundamento del texto original, por cuanto la técnica consiste en dar testimonio fiel de las ideas contenidas en el mismo.

Por su parte, Montero y Hochman (2005), señalan que “la presentación resumida consiste en dar testimonio fiel de las ideas contenidas en un texto” (p.56). Esta práctica asintió que se facilite la exposición de las ideas básicas contenidas en documentos, considerando su característica primordial: la omisión de cualquier tipo de juicio de valor que pueda desvirtuar el axioma fundamental del texto.

De lo anteriormente indicado, se desprende que una vez realizada la lectura previa de la documentación relacionada con el tema objeto de estudio, se procede a una presentación del texto seleccionado el cual radica en los aspectos más relevantes que fueron extraídos del material visualizado a los fines de desechar la información innecesaria.

Resumen Analítico

Según Witker (1999), su meta principal es desarrollar la capacidad de análisis, aunque consiste también en una forma de síntesis, pero que en este caso se reduce a lo conceptual y se desarrolla analíticamente. Su premisa básica es que todo texto debe ser visto como una unidad cerrada independientemente de la extensión que abarque, y que posee una estructura determinada. El propósito de esta técnica es descubrir la infraestructura del texto para precisar los elementos claves de su trama que constituye su esqueleto básico.

Con esta técnica se consiguió analizar la coherencia interna de los postulados del texto que se está manejando, así como revelar la firmeza y debilidad de sus planteamientos, sus contradicciones, las lagunas u omisiones en que incurra, para que a partir de allí, se pueda hacer el análisis crítico de la obra.

Análisis de Contenido

Sampieri (ob. cit.), la puntualiza como, “una técnica que permite al investigador, la identificación de los problemas, una vez analizadas las necesidades, a fin de presentar diferentes alternativas y soluciones del conflicto que se está planteando” (p.22). Por ende, es necesaria porque permite que sea resuelto con eficiencia y eficacia, el tema que se está desarrollando.

Análisis Crítico

De acuerdo a Witker (ob. cit.), este “consiste en una apreciación definitiva de un texto y se realiza posterior a la presentación resumida, con el objeto de evaluar la organización y construcción de las obras consultadas” (p. 117), limitándose al análisis estructural, comprobando su elaboración lógica y construcción organizada de las partes y el conjunto de las mismas. Así, el análisis crítico es la culminación del trabajo comenzado por la presentación resumida, y consiste en la apreciación definitiva de un texto, a partir de los elementos hallados en él mediante la aplicación de las dos técnicas anteriormente descritas. No utiliza criterios exteriores para considerar el trabajo examinado, sino que se centra alrededor de una evaluación interna del desarrollo lógico de las ideas del autor.

Dicha técnica, tiene por objeto evaluar la organización y construcción de la obra. La crítica de un texto, que puede hacerse tanto basado en su forma como en su contenido, como refieren Montero y Hochman (ob. cit.) al expresar que:

No es para prevenir errores comunes en el estudiando, es un análisis de fondo de la obra, que busca evaluar el contenido informativo y conceptual (datos, y conceptos manejados y criterios interpretativos), ni análisis del estilo, que se ocupa de la claridad de expresión, propiedad gramatical o corrección del lenguaje utilizado por el autor. (p.64)

De lo antes indicado, se puede deducir que el análisis crítico resultó de gran beneficio para perfeccionar la presentación resumida de textos y de esta manera ubicar en el contenido de la investigación los aspectos más importantes del tema que motiva el estudio y así lograr una mejor comprensión.

Técnicas para el manejo de fuentes documentales

Para manejar operacionalmente la información ya registrada, se procedió a utilizar la técnica del subrayado, la cual según Balestrini (2006) “se usa para determinar las lecturas y el plan real de las ideas del autor. En la primera lectura se van subrayando las ideas principales para luego extraerlas rápidamente del texto del trabajo y reestructurarlas en plan lógico o real de la obra y para resumir la misma (p. 77).

Posteriormente, se utilizó la técnica del fichaje, la cual Sánchez (ob. cit.) define como el “conjunto de procedimientos metodológicos para la recolección, de manera organizada, de los materiales necesarios para el desarrollo del tema planteado” (p.96). Estos procedimientos están basados en la toma de notas a través de fichas de investigación. Dado el carácter documental de las informaciones recabadas, el instrumento adecuado para su transcripción lo constituye la ficha, tal y como lo indica el precitado autor, “Es una tarjeta destinada al registro o transcripción de los datos que se obtienen de las distintas fuentes de investigación” (pág. 98).

Finalmente, se emplea la cita textual que, según Montero y Hochman (ob. cit.), es una técnica que permite citar las ideas de un autor sin omitir palabras de su contenido, sirviendo como base teórica, y tienen como elemento principal el poder sustentar precisar y darle claridad al estudio que se está realizando.

Técnicas para el Análisis de la Información

Una vez que se recogió la información necesaria para el desarrollo de la investigación, se utilizaron las técnicas y métodos propios de la disciplina jurídica como lo son: exegético, interpretativo y el inductivo; que permitieron lograr el análisis de la información y encontrar las variables y contenidos que lleguen a la verdad de lo que se espera.

Método Exegético

Para Sánchez (ob. cit.), “el método exegético se fundamenta en la concepción de que el fin de toda norma dependerá única y exclusivamente de la voluntad del legislador, el cual dentro de sus funciones en el poder público se le ha dado la labor de establecer los objetivos de la sociedad y controlar los actos de los individuos propios de esta” (p.220). De allí, que con éste método se logró descubrir la intención del contenido de las normas que rigen los aspectos relacionados con la presente investigación.

Método Interpretativo

Sostiene Sánchez (ob. cit.), que “el rol del intérprete o investigador, consiste en descifrar lo más auténticamente posible lo que el legislador quiso y expuso en la norma, partiendo de la premisa que garantiza la percepción de la ley” (p.220). Con éste método se logró representar la explicación de los hechos a la luz de las leyes y la posición del legislador, concordada con la del autor.

Método Inductivo

De acuerdo a Sánchez (ob. cit.), “el método inductivo se emplea para inducir verdades generales, de lo particular a lo general, de las experiencias y observaciones que son hechos particulares” (p. 221). De esta manera, se elaboró un análisis desde lo general a lo particular, o bien partiendo al revés desde los hechos particulares, hasta producir una teoría de lo general, respecto de esos mismos hechos. Por ello, todo lo antes expuesto, permite pensar que los métodos que se emplearon fueron los adecuados según el tipo de investigación y de acuerdo con los fines y objetivos propuestos.

En el orden de las ideas, en el empleo de dichas técnicas y métodos se

pone en práctica una serie de estrategias y recursos que producen participación activa en el aprendizaje, transferencia de conocimientos, habilidades, destrezas y guía que contribuye al desarrollo y el fin del proyecto especial de grado, creando y poniendo en funcionamiento el desarrollo de la investigación.

www.bdigital.ula.ve

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

En función de los resultados arrojados y una vez analizado los mismos, se puede deducir claramente, que tanto la doctrina como los autores coinciden en que el derecho societario que se encuentra en los códigos de comercio, (internacional y nacionalmente), así como también en la casi totalidad de las leyes de sociedades, el ordenamiento está destinado a regular la sociedad como una individual y autónoma; de ninguna manera este derecho debe aplicarse con pericia a las relaciones (internas o externas) de los grupos de sociedades, ya que los mismos son fenómenos híbridos, en concordancia con Antunes (ob. cit.), caracterizados por la argumentación contradictoria, fundamentalmente entre unidad económica y diversidad jurídica.

La realidad del grupo de sociedades como entidad económica es hoy tan conocida que resulta sorprendente que un derecho moderno ignore la regulación sustantiva de tan extenso y problemático fenómeno.

En Venezuela las sociedades se encuentran reguladas en el Código de Comercio en su artículo 201 y se clasifican en sociedades en nombre colectivo, sociedades en comandita, sociedades anónimas y sociedades de responsabilidad limitada.

Para la solución de los problemas que puedan presentarse entre las relaciones de estos grupos, debe acudir a correcciones alternativas que tanto la jurisprudencia mercantil, como la doctrina han tenido que arbitrar y

siempre debe tomarse en cuenta el tipo de hecho que ocurra o el problema en si a solucionarse.

La doctrina internacional, comparada en el presente estudio, con la normativa y doctrina nacional dejan ver semejanza y suficiencia en cuanto a los elementos que configuran la existencia de los grupos de empresas. No obstante, la regulación legislativa de los grupos de sociedades, en nuestro país es fragmentada, muy efímera y aquellas leyes dictadas en otros países al respecto, no han sido del todo satisfactorias, lo que hace necesaria su revisión.

Ante esta realidad estudiada se demuestra que el ordenamiento jurídico venezolano a diferencia de otros países cuenta con normativa jurídica que presume la existencia de grupos de empresas; sin embargo, puede afirmarse a estas instancias que no cabe duda de que resulta necesaria la adopción de un marco normativo que regle la creación, desempeño y limitaciones de este fenómeno mercantil y social.

Otro aspecto importante de mencionar, es que existe actualmente en derecho comparado gran cantidad de ejemplos que pueden usarse para la elaboración de una regulación sencilla; es muy importante que el tema sea comprendido, manejado y aplicado de forma correcta por los entes involucrados; la ausencia de reglamentación del fenómeno de los grupos crea una situación bastante difícil y delicada, la falta de definición favorece a aquellas acciones afectadas que pretenden dar la impresión de que los grupos societarios actúan de forma fraudulenta y bajo la sombra desprovistos de legalidad; provocando en ellos, una inseguridad jurídica significativa.

Las vigentes Leyes de Sociedades contienen una regulación jurídica como norma construida para Venezuela. Sin embargo, a juicio de la investigadora aún quedan fallas por corregir, temas por completar y aspectos por regular. Considerando que esto deriva dado que el Derecho es dinámico y, con mayor razón, lo es el Derecho Mercantil dentro del cual se asienta la disciplina jurídica societaria.

Se debe tener en cuenta que la libertad económica, que como principio señala la Constitución no debe referirse solo a la libertad de escoger el sector productivo que se dispone la persona a explotar, si no que igualmente debe cada quien, tener la facultad de escoger la forma en cómo se organizará para realizar tal o cual actividad.

Como conclusión final, cabe destacar que esta investigación encierra un gran valor a título personal, ya que es el resultado obtenido del análisis e interpretación de todo el material recopilado, luego de muchas horas de trabajo y dedicación; en espera de que sea de utilidad en la búsqueda de soluciones a la problemática planteada.

Recomendaciones

Expuestos las conclusiones que se derivan del desarrollo de la investigación, cabe sugerir algunas recomendaciones, esperando que éstas sean de utilidad en la búsqueda de soluciones a la problemática planteada y de interés para otros investigadores motivados e interesados por esta línea de investigación. Con base a las conclusiones anteriores se recomienda:

1. Actualizar o reformar la legislación societaria con las tendencias avanzadas del derecho, dado que no se ha realizado un avance hacia la modernización de la legislación venezolana. La misma debería divisar la inclusión de normas que respondan a las particularidades que presentan los grupos de sociedades.
2. Es conveniente que dichas reformas tengan en cuenta la existencia de instrumentos jurídicos en materia societaria para evaluar su aplicación a fin de evitar la difusión de normas, que puedan llevar a interpretaciones contradictorias.
3. Del mismo modo, se recomienda a las autoridades competentes discutir con todos los sectores de la vida nacional, que conforman los grupos societarios tales como: Empresarios, entidades públicas y privadas,

comunidades organizadas, universidades, entre otros la posibilidad de sancionar un texto normativo nacional para darle plena validez y efectividad a esta figura empresarial.

4. A los estudiosos del derecho, para que profundicen en la doctrina venezolana acerca de los grupos societarios. Siendo trascendental enfatizar que para efectos de una futura reforma legislativa, se constituya el establecimiento de una normativa clara y precisa en cuanto a la determinación de la existencia de los grupos de empresas, evitando excesos interpretativos en el ejercicio de la administración de justicia.

www.bdigital.ula.ve

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abbadessa, P. (1982). *I gruppi di societa nel diritto italiano, en "I gruppi desocieta* (al cuidado de Antonio Pavone la Rosa); il Molino, Bolonia, 1982.
- Abeledo Perrot (1998). *Grupos societarios en el derecho argentino*
- Acedo, M. y Acedo de Lepervanche, L. (1985). *La sociedad anónima*. ediciones Schnell. Primera edición. Caracas, 1985.
- Acedo Sucre, C. y Acevedo de Lepervanche, L. (2006). *Los grupos de sociedades desde la óptica del derecho de obligaciones* [Documento en línea]. Disponible: <http://www.menpa.com/esp/publicaciones/temas/sociedades> [Consulta: 2011, Febrero 9]
- Alarco, G. y Del Hierro, P. (2010). *Crecimiento y concentración de los principales grupos empresariales en México*. Disponible: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/40429/RVE101Alarcoetal.pdf>
- Álvarez, A (2002): *Concepto y Medición de la Eficiencia Productiva*. Ed Pirámide. Madrid
- Antunes, J. (2002). *Los grupos de sociedades*. segunda edición, almedina, Coimbra 2002.
- Arcaya, J. (2013). *La figura jurídica aplicable a las empresas de producción social en Venezuela*. Tributum, volumen x febrero -julio 2013. [Documento en línea]. Disponible: <http://www.publicaciones.urbe.edu/index.php/comercium/article/view/2347>
- Arias, F. (2006). *El proyecto de investigación, introducción a la metodología científica*. Caracas: Editorial Episteme.
- Balestrini, M. (2006). *Metodología de la Investigación* Caracas; BL consultores y Asociados.
- Bavaresco, A. (2001). *Proceso Metodológico en la Investigación*. Ediluz. cuarta edición. Maracaibo
- Bencomo, Z y Rojas, B. (2007). *Empresas de trabajo temporal. ¿eliminadas o modificadas en su naturaleza jurídica?*. Revista Gaceta laboral, vol. 13. No. 3. 2007. [Documento en línea], disponible: <http://redalyc.Uamex.mx/pdf/336/33613301.pdf>

- Bermúdez, Y. (2007). **Los grupos de empresas, delimitación de su responsabilidad patronal en la legislación venezolana**. [Documento en línea], disponible: <http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAR1824.pdf>
- Bogantes, S. (2011). **La contratación joint venture realizada entre pequeñas y medianas empresas (PYMES) y fondos de capital privado (private equity) en la región centroamericana**. [Documento en línea]. disponible: www.ijj.ucr.ac.cr/download/file/fid/580
- Caribas, A. (Comp.). (1998). **Visión contemporánea del derecho mercantil venezolano**. Valencia, Venezuela: Vadell hermanos editores.
- Castellanos Vásquez, F. (20005). **La figura del consorcio y las implicaciones de su personalidad jurídica**. [Documento en línea]. disponible: <http://www.tesis.ufm.edu.gt/pdf/4027.pdf>
- Chacón, R. (2011). **Las joint ventures societarias en el ordenamiento jurídico venezolano**. [Documento en línea]. saber.ucv.ve/.../T026800004949-0-Resmil_Chacon_fi.
- Champaud, C. (1962). **Le pouvoir de concentration de la société par actions**, Sirey, Paris.
- Chiorrini, A. y Rojas, I (2005). **Los grupos de empresas y sus efectos jurídicos laborales en el derecho comparado**. Revista Ius et Praxis, 11 (2): 197-225, 2005. [Documento en línea]. disponible: http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-00122005000200006&script=sci_arttext
- Código de comercio venezolano vigente (1955). Gaceta oficial de la República de Venezuela caracas, miércoles 21 de diciembre de 1955 n°475 ext
- Código de comercio colombiano, cuentas en participación. Quinta Edición 1996, Editorial LEYER.
- Código Orgánico Tributario Gaceta Oficial N° 37.305 de fecha 17/10/2001
- Conapri (2005). **Sociedades mercantiles**. Disponible: <http://www.conapri.org/articledetails.asp?articleid=202710>
- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. (1999). Gaceta Oficial No 36860. Diciembre 30. Caracas

De Arriba Fernández. (2004). **Derecho de grupos de sociedades**, Madrid, Civitas, 2004.

De Buen, N. (1999). **Curso del derecho del trabajo**, volumen Y. Editorial Pernía S.A. México.

Duque, k. (2004). **Origen y causas de la evolución de las empresas multi nacionales**. [Documento en línea], disponible: <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco1/orcauempmulti.htm>

Echaiz Moreno, D. (2000). **El Derecho y los grupos de empresas**. en: diario Oficial El Peruano. Lima.

Embid, J. (2003). **Introducción al derecho de los grupos de sociedades**, Mercatura, (colección de estudios de derecho mercantil), Comares, Granada 2003.

Fernández, J. y Rañada, D. (2008). **El nuevo concepto de grupo de sociedades**. [Documento en línea], disponible: http://cincodias.com/cincodias/2008/03/26/economia/1206647748_850215.html

Fundacite. (2001). **Las sociedades mercantiles. manual de estudios de derecho y legislación mercantil**. [Documento en línea]. Disponible: <http://fundacite-merida.gob.ve/portalcc/cooperativismo/sociedades/www.mercantiles.html>

Gaceta Municipal Extraordinaria 010 del 29 de diciembre de 2006

Garrigues, J. (1959). **Curso de derecho mercantil**. Talleres de Silverio Aguirre. España

González (2010). **El glosario informático de (Mauris Gonzalez)**. [Documento en línea], disponible: <http://proyectosociotecnologicodemauroisgonza.blogspot.com/>

González, F y Rodríguez, M. (1991). **Problemática epistemológica de la investigación cualitativa**. Revista FACES (16). Ener-Mar. Universidad de Carabobo. Valencia. Venezuela

Hernández, F. (2011). **Bases auxiliares: principios generales del derecho. Doctrina**. Disponible: <http://clubensayos.com/Temas-Variados/BASES-DEL-DERECHO/186497.html>

Hernández, O. (2003). **Comentarios a la Ley Orgánica del Trabajo y su Reglamento**. 3ra. Ed. Barquisimeto: Horizonte C.A.

Ibañez, J. (2009). **Cláusulas para contratos de unión temporal o consorcio**. [Documento en línea]. Disponible: <https://www.contratos.gov.co/Archivos/Modelo de Clausulas para Contratos de Union Temporal o consorcio 3-11-09.pdf>

Jácome de Gil, E. (2006). **Grupos de empresas y la responsabilidad solidaria en el ámbito laboral venezolano**. Disponible: <http://biblioteca2.ucabdu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAQ8788.pdf>

Ley No. 340-06 sobre Compras y Contrataciones de Bienes, Servicios, Obras y Concesiones del Estado (2006). Decreto N° 543-12 de agosto de 2006.

Ley contra los monopolios y otras prácticas de similar naturaleza. (2013). Aprobada por la Asamblea Nacional 20 de Marzo de 2013.

Ley de Impuesto Sobre la Renta, Gaceta Oficial N° 38.628 del 16 de febrero de 2007

Ley de Mercado de Capitales, Gaceta Oficial de la República de Venezuela. N° 36.565, 22 de Octubre de 1998.

Ley Orgánica de Ciencia, Tecnología e Innovación. (Gaceta Oficial N° 39.575 del 16 de diciembre de 2010)

Ley Orgánica sobre Promoción de la Inversión Privada bajo el Régimen de Concesiones. Gaceta Extraordinaria N° 5.394 de fecha 25 de octubre de 1999

Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras (2001). Decreto N° 1.526 3 de noviembre de 2001

Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras Decreto N° 8.938 30 de abril de 2012

Ley para promover y proteger el ejercicio de la libre competencia. Gaceta Oficial N° 34.880 del 13 de enero de 1992.

Luis, R. (2012). **Los consorcios comerciales y sus implicaciones jurídicas en RD**. [Documento en línea]. Disponible: <http://www.hoy.com.do/opiniones/2012/1/27/412051/Los-consorcios-comerciales-y-sus-implicaciones-juridicas-en-RD>

Manovil, R. (1998). **Grupos de sociedades en el derecho comparado**. Buenos Aires..

- Marín, C. y otros. (2009). **Grupo de empresas y consolidación contable.** Planificación jurídica. Centro de documentación. [Documento en línea], disponible: <http://planificación-juridica.com/pdfs/cierre2009-demo/cierre-fiscal-contable-2009/informe/capitulo8/cap8-1-1.html>
- Martínez, M. (1989). **Nuevos métodos de investigación.** México, Editorial Trilla
- Mavarez, N. (2010). **Sociedades civiles. Capítulo 4: sociedades. sociedades mercantiles.** [Documento en línea], disponible: <http://www.mailx.mail.com.curso-sociedades/sociedades-sociedades-mercantiles>
- Mestas, A. y otros (2000). **Régimen legal para la inversión extranjera en Venezuela.** Consejo nacional para inversiones (CONAPRI) [Documento en línea], disponible: <http://www.paraguana.Online.com/leyes=pdf=regimen-legal-para-la-inversion.pdf>
- Montero, M. y Hochman, E. (2005). **Investigación documental. técnicas y procedimientos.** Caracas: Panapo.
- Mora, C. (2005). **Join Ventures en el escenario venezolano.** [Documento en línea], disponible: <http://www.gestiopolis.com/Canales4/eco/joinventure.htm>
- Mora, C. (2005). **El rol positivo del desempeño de los joint ventures para Venezuela.** [Documento en línea]. Disponible: <http://www.gestiopolis.com/Canales4/eco/rolpositivo.htm>
- Morles, A. (2004). **Curso de derecho mercantil. las sociedades mercantiles,** Tomo II, Publicaciones Caracas, Venezuela: UCAB.
- Morles, A. (2005). **La regulación fragmentaria de los grupos de sociedades y su repercusión en la jurisprudencia**, Anauco ediciones, c.a.
- Morles, A. (2009). **II Congreso de Derecho Mercantil en la ULA.** [Documento en línea]. Disponible: <http://www.gestiopolis.com/Canales4/eco/rolpositivo.htm>
- Muci, J. (2005). **El abuso de la forma societaria (el levantamiento del velo corporativo).**, en prensa en Mayo de 2005.
- Muñoz, M. (2013). **La evolución a los Grupos Económicos o Societarios.** Disponible: http://www.hpcd.com/es/corporate/news/pag9_ami.pdf
- Nardy, A. y otros (2002). **Resumen de derecho.** [Documento en línea]. disponible: <http://www.monografias.com/trabajos11/parcuno/parcuno.shtml>

Nuñez, M. (2003). **Alianzas estratégicas: la mejor opción para su empresa.** [Documento en línea]. Disponible: <http://www.Liderempresarial.com/num103/7.php>

Otiz Rodner, J. (2002). **Normas obligatorias en el derecho de sociedades venezolano. Los pactos entre accionistas.** [Documento en línea]. Disponible: <http://www.msinfo.info/default/acienpol/bases/biblo/texto/boletín/2002/BolACPS200268139179-206.pdf>

Pavone La Rosa, A. (2000). **Proponte di disciplina dei gruppi societari,** revista delle societa, año 45/2000 mayo-agosto 2000, fascículo 3-4.

Peña, V. (2012). **Implicaciones legales del concurso de empresas que forman parte de grupos empresariales frente a los acreedores. propuesta de reforma a la ley mexicana.** VIII Congreso Iberoamericano de derecho concursal. México. [Documento en línea]. Disponible: http://www.iidc.mx.com.mx/ponencias/ponencia_victor_manuel_p_briseno.pdf

Portillo, M. (2002). **Las personas y las organizaciones.** [Documento en línea], disponible: Monografía.com, tomado de mazeroskyportillo@Hot Mail. Com

Recasen Siches, L. (2003). **Jurisprudencia.** Biblioteca virtual universal. [Documento en línea], disponible: venezuela.misprofesores.com/

Reglamento Parcial del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de ley Orgánica del trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras, sobre tiempo de trabajo, Gaceta Oficial No. 40.157 del 30 de Abril de 2013. Decreto No. 44

Reglamento Parcial de Ley Orgánica de Ciencia, Tecnología e Innovación. (Gaceta Oficial N° 39.795 del 8 de noviembre de 2011)

Rincón, H. (2008). **La personalidad jurídica del consorcio en Venezuela.** commercium et tributum. revista electrónica. volumen 1edición No. 1–Año 2008. [Documento en línea], disponible: <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/commercium/article/viewFile/176/191>

Rodner, J. (2001). **El grupo de sociedades en el derecho venezolano** (libro homenaje a Fernando Parra. Caracas. Tomo II

S/A (2011). **Jurisprudencia En Venezuela.** [Documento en línea], disponible: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Jurisprudencia-En-Venezuela/1414676.html>

S/A (2009). **Grupo de empresas y consolidación contable.** Revista planificación jurídica - centro de documentación. [Documento en línea], disponible

<http://www.cierrefiscalcontable.com/cierre2009-demo/cierre-fiscal-contable-2009/informe/capitulo8/cap8-1-1.htm#>

- Sampieri, R. y otros. (1998). **Metodología de la investigación**. Graw Hill. segunda edición
- Sánchez, F. (1997). **Instituciones de Derecho Mercantil**, tomo I, vigésima edición, McGraw-Hill, Madrid.
- Sánchez, N. (2006). **Técnicas y metodología de la investigación jurídica**. segunda edición, Caracas. Editorial: Livrosca
- Troccoli Saturno, G. (2011). **Tercerización y grupo de empresas en Venezuela**. Gaceta Laboral [Documento en línea]. Disponible: <http://www.Redalyc.org/articulo.oa?id=33619713004> ISSN 1315-8597
Consulta: 2013, octubre 6.
- Thompson, I. (2006). **Definición de empresa**. [Documento en línea], disponible: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>
- Tirado, J. (2008). **Análisis del funcionamiento de las cooperativas de seguros en Venezuela**. [Documento en línea], disponible: http://tesis.ula.ve/postgrado/tde_busca/archivo.php?codArchivo=7661
- Universidad Fermín Toro (2005). Manual de normas para la elaboración y presentación del trabajo especial de grado en el área jurídica. Cabudare.
- Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2012). Manual de trabajos de grado de especialización y maestría y tesis doctorales. Caracas.
- Vitolo, D. (2010). **Las empresas de familia como organizaciones incluidas en la estructura de las sociedades cerradas**. XI congreso argentino de societario y VII Congreso iberoamericano de derecho societario y de la empresa. [Documento en línea]. Disponible: <http://www.congresosocietario.com.ar/>
- Witker, J. (1999). **Metodología de la investigación jurídica**. México: Mc Graw Hill
- Zuniga, R y otros. (2008). **La responsabilidad de los participantes de una unión temporal de empresas en la legislación salvadoreña**. [Documento en línea], disponible: <http://sbdigital.ues.edu.sv/cgi-bin/koha/opac-searchpl?q=au:Zuniga%20Velis,%20Roman%20Gilberto>