

¿Trabajo por cuenta propia y sociedades mercantiles?

Por JOHANNES SAN MIGUEL y GUENNADY RODRÍGUEZ

El trabajo por cuenta propia y sus límites actuales

Desde la aprobación de los Lineamientos para la Política Económica y Social del Partido y la Revolución, en abril de 2011, por el VI Congreso del PCC, el trabajo por cuenta propia quedó reconocido como una forma de gestión económica con un significativo papel en el proceso de actualización del modelo económico cubano. Su régimen legal permite la creación de micro y pequeñas empresas que se han convertido en la más extendida alternativa al empleo estatal, con un aproximado de 435 000 trabajadores por cuenta propia en todo el país. La creatividad, intuición y perseverancia de muchos de estos emprendedores, que se desempeñan en una o más de las 181 actividades autorizadas, ha tenido un impacto favorable en nuestra vida cotidiana y se transforma en la principal fuente de autoempleo.

Sin embargo, debido a la polémica inclusión de formas de pequeña propiedad privada dentro de un proyecto de sociedad socialista, los alcances del cuentapropismo, en un futuro próximo y no obstante continúe su flexibilización, estarán mediados por el lineamiento que prohíbe la concentración de la propiedad en formas de gestión no estatales¹. Sin abordar las implicaciones para las nuevas cooperativas agropecuarias, esto señala que cualquier flexibilización del trabajo por cuenta propia deberá realizarse dentro de un marco de crecimiento ideológicamente aceptable.

Aunque no son declarados los mecanismos a través de los cuales se limitará efectivamente la concentración de la propiedad en las formas de gestión no estatales, existen algunos aspectos de la normativa que se constituyen como frenos evidentes. Por ejemplo, las limitaciones asociadas a determinadas actividades como el caso de la número 35 –elaborador vendedor de alimentos y bebidas mediante Servicio Gastronómico (Paladares)–, lo cual impediría, por ejemplo, construir a título unipersonal un emprendimiento de varios restaurantes; la prohibición para cualquier persona natural de ser propietaria de más de un inmueble (a excepción del de veraneo) con el fin de convertirlo en establecimiento productivo o comercial; asimismo, la falta de un mercado mayorista plural y consolidado; entre otras. No obstante, debemos reconocer que las

nuevas regulaciones admiten un desarrollo de micro y pequeñas empresas muy superior a sus antecedentes inmediatos en los años noventa.

Sin embargo, a pesar de esta preocupación respecto de limitar la acumulación de propiedad en formas de gestión no estatales, hoy la normativa prioriza el enriquecimiento individual por encima de otras diversas formas asociativas (a excepción de la cooperativa que requiere un análisis independiente) que podrían operar dentro de la magnitud que se ha previsto para las pequeñas empresas cuentapropistas. Por ejemplo, dos emprendedores no pueden asociarse para explotar comercialmente como co-titulares una misma actividad empresarial (o licencia).

Un mismo cuentapropista puede, incluso, ser titular de más de una licencia, siempre que sean en actividades diferentes, pero no se admite expresamente que pueda asociarse con otro potencial emprendedor, aunque no tenga licencia, y distribuirse utilidades. Si el problema de la concentración de la propiedad es una preocupación política y jurídica, el fenómeno asociativo podría ser un paliativo importante; si a dos personas se les permitiera asociarse económicamente para crear un nuevo restaurante, esto distribuiría la riqueza entre dos emprendedores, en lugar de concentrarlo solo en uno.

La necesidad de financiación de los emprendedores

Uno de los problemas fundamentales del emprendedor cubano radica en sus fuentes de financiamiento. La cuestión de acceder al capital es extremadamente vital, al punto que el acceso a la financiación define, en gran medida, la forma legal que adopte la actividad de empresa. Un grupo de emprendedores que poseen medios de producción y capital en grado proporcional, pueden acomodarse muy bien a una estructura cooperativa en la cual el riesgo es proporcional para todos los implicados –siempre que el emprendimiento resulte compatible con el fin solidario–, pero no así cuando la actividad la financia solo uno, o parte de los miembros. No cuestionamos la premisa ética de desear compartir los medios propios con el resto de los trabajadores, o de dar importancia constitutiva al trabajo por encima de la renta del capital, pero es evidente que la capa-

cidad de financiar una actividad económica, esto es, de poseer el capital necesario, garantiza una posición diferenciada al momento de dictar las condiciones de asociación.

Pongamos esto en perspectiva: usted cuenta con 10 mil cuc y confía en haber identificado una oportunidad de negocio, así que rápidamente dispone del capital y de otros medios necesarios para realizar el emprendimiento. Lo siguiente que hace es estructurar su empresa como una cooperativa, acorde con su vocación solidaria, para adquirir personalidad jurídica y transmite sus activos al patrimonio social. Desde este momento cesan las ventajas, ahora son todos los miembros de la cooperativa quienes, democráticamente, deciden sobre la estrategia común para realizar eficaz y eficientemente la actividad empresarial, pero... ¿Qué sucede cuando sus instintos le alertan de que no se está administrando correctamente? ¿Considerará en riesgo su inversión? ¿Y si las diferencias de criterio se agudizan y los demás, por mayoría simple, argumentan o actúan para que usted abandone la cooperativa?² No tenemos ninguna duda de que la gestión de la cooperativa, cuando cumple con principios de este sector solidario, puede ser más democrática y centrada en el bienestar de sus trabajadores. Sin embargo, dada la situación de descapitalización en que se encuentra la economía cubana, puede que se requiera su complementación con otras formas asociativas que pueden operar dentro de un marco aceptable e irreversible de micro y pequeñas empresas.

En 2011 el Consejo de Estado y el Banco Central de Cuba autorizaron la prestación de servicios bancarios, como las cuentas corrientes y los préstamos a trabajadores por cuenta propia³; no obstante, todavía estos préstamos resultan insuficientes en número y cuantía para cubrir la alta demanda de financiamiento y con preferencia a emprendimientos solventes. En este escenario, el riesgo asumido por los bancos es prácticamente nulo; sin embargo, los más necesitados de un préstamo bancario son los emprendedores que inician su actividad, lo cual requiere de un "capital semilla" a través del cual poder desarrollar la empresa. En el contexto cubano, la mayoría de los emprendimientos se inician a través de fondos propios o, principalmente, a través de préstamos familiares.

Esta circunstancia favorece a los nacionales que pueden contar con familiares en el exterior, dejando atrás a muchas personas que no cuentan con estas posibilidades y, no obstante, tienen la misma necesidad (o mayor) de lanzarse en un emprendimiento individual. El resultado es, de hecho, un sector económico que nace con una desigualdad congénita y cuyos parámetros son los vínculos de parentesco y afectivos con familiares solventes radicados en el extranjero. En este aspecto, ¿Dónde poder encontrar nuevas formas de financiación? Las sociedades mercantiles son una alternativa que se dibuja favorable.

Desde el punto de vista del sentido común, la respuesta inicial a contar con una habilidad que puede ser explotada económicamente con amparo legal, es la de buscar a alguien que cuente con el capital o ahorro suficiente y establecer un acuerdo de retribución. Las prácticas de financiación personal han existido en nuestro país desde mucho antes de la Revolución y de hecho no han sido del todo erradicadas; no obstante, dadas las nuevas circunstancias, previsibles a partir de las propias reducciones de plantillas y la efervescencia emprendedora, no es de dudar que estas prácticas se incrementen en grado exponencial.

Sin embargo, en la búsqueda de financiación para las sociedades mercantiles, no solo se trata de adquirir capital a cambio de una participación en las utilidades, sino también de mezclar activos que dos o más personas poseen y explotarlos en una actividad económica común; por ejemplo, un emprendedor tiene el equipamiento mientras otro tiene el inmueble para la producción y venta. En el sector cuentapropista de nuestro país, tampoco es de extrañar la existencia de sociedades mercantiles "ocultas"⁴, que surgen cuando dos o más personas deciden explotar una actividad económica, una de ellas adquiere una licencia y simula la participación del otro como "empleado", pero en realidad operan en una dinámica de auténticos socios.

Los beneficios de asociarse para emprender

¿Qué beneficios reporta la posibilidad legal de asociarse para emprender? Son varios. En primer lugar, terminar con una suerte de estado de marginalidad legal para muchos emprendedores que pretenden y aspiran a complementarse unos a otros; gana el emprendedor honesto que deja de sentirse a la luz de la ley como un vulgar delincuente y, por consecuencia, se incrementa el nivel de aceptación y consenso social en torno a la actualización del modelo económico cubano. Se gana en la certeza jurídica y la solidez cívica que adquiere un sector económico mucho más visualizado y reconocido, que no se ve forzado a desarrollar prácticas de simulación.

A tono con lo anterior, gana la sociedad, que refuerza su confianza en el sistema legal al reconocer e incluir un propósito social legítimo en el campo de lo lícito, de tal modo que los acuerdos y contratos entre emprendedores que se deriven de su ánimo asociativo o de su acceso a alternativas de financiamiento, cuenten con el respaldo de los tribunales, no solo frente al Estado mismo, sino fundamentalmente entre sí y frente a otros sujetos. Asimismo se regularizan y oficializan flujos financieros domésticos que de otra forma pasarían inadvertidas para el sistema estadístico nacional y, peor aun, para el fisco.

En segundo lugar, gana el Estado por múltiples partidas: incrementa su ingreso tributario de modo inme-

diato al regularizarse la asociación entre emprendedores como actividad imponible o como dato relevante para la determinación de la deuda tributaria en otras actividades. Incrementa también su ingreso tributario mediato como producto de la elevación de la productividad del trabajo y de los ingresos obtenidos por el sector no estatal en desarrollo a partir de estas nuevas oportunidades.

Otros beneficios y ventajas radican en las posibilidades de complementación con el sector estatal en la creación o mejora de ofertas de productos para el mercado interno y la exportación, el incremento exponencial en la oferta de empleo digno y remunerado, la presión sobre el sector estatal para la mejora de la calidad de sus productos como resultado de la concurrencia con una oferta no estatal cada vez con mayor valor agregado y más competitiva, la veracidad ganada en un sistema estadístico que cuenta con la posibilidad y oportunidad de registrar datos y hechos económicos producto de la asociación. Todo esto se puede lograr a través de la admisión legal expresa de la posibilidad de asociarse con finalidad económica, implique o no la personalidad jurídica⁵.

Para concluir la cuestión de las ventajas de la asociación con finalidad mercantil, resalta una en particular: sortear los peligros vinculados a no permitir la asociación con finalidad económica al lado de las cooperativas no agropecuarias. Reconocida a nivel mundial la identidad y naturaleza del sector cooperativo frente al emprendimiento individual, al no reconocer expresamente los emprendimientos de carácter asociativo junto a la regulación del sector cooperativo se genera una lógica dinámica de canalización de las iniciativas económicas asociativas hacia este último, aun sin corresponder a su verdadera naturaleza y esencia. El resultado será un sector cooperativo desnaturalizado, con un dominio evidente de emprendimientos con vocación estrictamente lucrativa y orientada al capital más que al trabajo, la ayuda mutua y la cooperación. Como resultado de lo anterior, debe esperarse un incremento de las probabilidades de simulación en el sector cooperativo más allá de lo que cabe esperar en un contexto económico más diverso, con la consabida tensión del aparato de regulación y control estatal y peor aún, la probable deformación estructural y funcional del cooperativismo en Cuba como posibilidad de asociación con vocación solidaria y comunitaria.

Las sociedades mercantiles como opción legal para emprender

Es en este contexto donde resultan pertinentes y aconsejables las sociedades mercantiles. Estas son organizaciones con personalidad jurídica y con el propósito de llevar adelante una actividad económica; surgen en un contexto histórico en que la individualidad

resulta insuficiente para acometer emprendimientos de comercio. La aparición de estas entidades obedece a la importancia y necesidad de la organización y la concertación colectiva para actividades productivas o de servicios.

Estas organizaciones tienen el objetivo de servir como instrumento para llevar adelante los más disímiles emprendimientos económicos. Es este carácter instrumental el que pretendemos resaltar; las sociedades mercantiles surgen precisamente para encauzar, encaminar, dar cabida a legítimas aspiraciones de los emprendedores de su momento.

Podemos agrupar las sociedades mercantiles en cuatro tipos básicos: la sociedad colectiva, la sociedad comanditaria, la sociedad anónima y la sociedad de responsabilidad limitada. Cada uno de estos tipos básicos de sociedades aparece en el escenario económico a resolver necesidades concretas de los emprendedores en cada momento histórico, y no llegan a desaparecer sino que coexisten. Cada una de ellas encuentra amparo legal en nuestro país⁶.

La **sociedad colectiva** es el primero de los tipos societarios y aparece en un momento de la Baja Edad Media en Europa, caracterizado por economías de escasa productividad y protagonizado por negocios pequeños y familiares, localizados en el estrecho ámbito de las cerradas ciudades. En este contexto se crea la necesidad de delegar un grupo importante de tareas y responsabilidades asociadas al emprendimiento en empleados, y se incentiva su gestión con la participación en las utilidades de la sociedad. Surge así la sociedad colectiva como solución económica a la necesidad de complementar la capacidad de trabajo.

Este tipo de sociedad se caracteriza por ser patrimonialmente pequeña, sus socios, si bien conservan su personalidad jurídica distinta a la de la sociedad, están obligados a hacer frente con su propio patrimonio a las deudas que asuma la organización ante los clientes y/o proveedores⁷. Por otra parte, todos los socios se encargan de la gestión del emprendimiento y ninguno puede transmitir o ceder a otra persona su condición de socio sin que el resto expresamente otorgue su consentimiento para ello.

La **sociedad comanditaria** es el segundo género de sociedades mercantiles. Alcanza su auge bajo los imperativos del desarrollo del comercio con Oriente y de los viajes de descubrimiento en el siglo XVI. Estas dos actividades generaron en la economía europea un escenario de encarecimiento del crédito y de la oferta de seguros a partir del alto grado de incertidumbre asociado a estos emprendimientos. En razón de ello, ganó mayor atractivo la opción de financiación a partir de la búsqueda de capitales acumulados, sin invertir, como las rentas nobiliarias, y se creó una variante de sociedad en la que participan dos tipos de socios: el socio colectivo y el socio comanditario. El primero, con

la obligación de asumir las deudas de la sociedad y el derecho a ser titular exclusivo de su gestión, mientras el último se libera de responsabilidad patrimonial alguna por las deudas en las que incurra la sociedad e igualmente deja de tomar parte en la administración, con lo cual se concreta una suerte de ruptura del cordón umbilical entre el emprendedor y la sociedad, lo cual será la fisonomía de un nuevo paradigma de asociación con finalidad económica: la sociedad anónima.

Del mismo modo que la sociedad colectiva fue la respuesta de los emprendedores a la necesidad de complementar la capacidad de trabajo, la sociedad comanditaria es la reacción a la necesidad de mejores alternativas de financiación. Llegado a este punto es necesario concluir lo siguiente: las sociedades mercantiles van surgiendo a partir de una necesidad económica concreta y no por la fructífera imaginación de los doctores de Bolonia; estas sociedades cumplen su rol y una vez superada la necesidad económica que le dieron lugar no desaparecen, sino que su número se reduce hasta un nivel basal, y quedan disponibles en los códigos de comercio para su uso por los emprendedores según su voluntad.

Por su parte, la **sociedad anónima** constituye en la economía global el modelo de organización de emprendimientos económicos por excelencia. Con sus orígenes en pleno feudalismo, viene a encontrar campo fértil en la sociedad industrial de los siglos XIX y XX. A diferencia de los anteriores, este tipo de organización viene a enfrentar no una sino varias necesidades del mercado en su momento: la cuestión de la carestía de la financiación bancaria a partir de un nuevo protagonista que es el riesgo industrial, la búsqueda de nuevas formas de generación de utilidades a partir de la especulación financiera y la necesidad de proteger al Estado en su función empresarial. Su característica esencial es la ruptura definitiva de la conexión legal que impone al socio el pago de las deudas de la sociedad, siendo estas de la única y exclusiva responsabilidad de la propia sociedad anónima.

Este tipo de sociedad se caracteriza por la posibilidad que tienen sus socios, salvo que acuerden lo contrario en sus estatutos, de transmitir su participación sin requerir el consentimiento del resto de los socios. Esta sola disposición hace casi toda la diferencia, pues es la puerta de entrada a la libre compra y venta de la condición de socio en estas sociedades y con ello el desarrollo de un incipiente mercado de títulos estandarizados⁸ que acreditan tal condición: el mercado de valores. No obstante esta vocación global, la sociedad anónima también sirve a los emprendimientos pequeños o modestos, en los que los socios quieren conservar tanto la facultad de cancelar su participación sin que se requiera la aprobación del resto de los socios, como la oportunidad de financiarse a través de la emisión de nuevas acciones y, a su vez, mantener la

desvinculación patrimonial respecto de las deudas de la sociedad.

Por último, la **sociedad de responsabilidad limitada** (SRL) surge como alternativa a la sociedad anónima. A diferencia de esta última, caracterizada por la libre entrada y salida de socios, que le otorgan el carácter con que se le denomina, la SRL conserva la mayoría de los aspectos de la sociedad anónima, pero mantiene un esquema cerrado de modo tal que los fundadores pueden mantener el control sobre quienes dejan de ser socios y quienes pasan a integrar la sociedad. Sin duda alguna, viene a resolver una nueva necesidad de los emprendedores económicos del siglo XX: encaminar emprendimientos a través del modelo de la sociedad anónima sin perder el control de los socios miembros de la sociedad manteniendo la desvinculación patrimonial a la que aludimos.

Uno de los aspectos más apasionantes del derecho de las sociedades mercantiles, es que no surge de las universidades, sino de auténticas aspiraciones de los emprendedores que buscan emerger en un contexto adverso. Esto nos puede enseñar mucho acerca de cómo podemos calzar, apoyar y tributar desde el Derecho a la legítima aspiración de los emprendedores a ver protegida su actividad por un marco legal apropiado, sensato, realista, objetivo, conectado con los imperativos económicos del momento. En este sentido, el derecho de sociedades mercantiles nos ofrece cuatro esquemas de organización de un emprendimiento que pudieran resultar funcionales al emprendedor cubano del siglo XXI. Más aun, existen al menos otras tres alternativas de organización económica igualmente disponibles para acoger los nuevos bríos de emprendimiento en Cuba: las agrupaciones de interés económico, las sociedades profesionales y la asociación por cuentas en participación⁹.

Las **Agrupaciones de Interés Económico** constituyen un modo de organización que persigue la ejecución de una actividad o emprendimiento auxiliar necesario para el buen fin de la actividad principal que realizan sus socios. Entre ellas cabe destacar la gestión conjunta de la contabilidad, de determinados servicios de interés común, la compra o la contratación coordinada de suministros, etc. Estas organizaciones persiguen un interés más allá del lucro o de la generación de beneficios, más bien y muy a tono con la vocación cooperativa, busca apoyo mutuo, creación de redes sociales y de posible clientela. Se destaca en este esquema asociativo la búsqueda de soluciones concretas y comercialmente viables a problemas comunes entre varios emprendedores a su vez, ya involucrados en otros proyectos productivos.

Por su parte, las **sociedades profesionales** son organizaciones con personalidad jurídica que surgen para dar solución a la necesidad de emprendedores que operan en la órbita de los servicios profesionales

más que en aptitudes manuales o mera venta de mercancías. Se constituyen como sociedades anónimas o como sociedad profesional *per se*, con régimen jurídico propio, acorde con la intención del legislador. Su importancia resalta en un contexto de economía del conocimiento, de creación de productos con mayor cuota de valor agregado y más conceptual. Se caracterizan por la importancia de los sujetos que ofertan los servicios profesionales, la relativamente escasa relevancia que tienen los bienes, equipos e insumos y su régimen tributario específico, entre otros aspectos.

La ley pudiera ofrecer aun otra opción a los emprendedores para asociarse sin suponer una nueva persona jurídica: la **asociación por cuentas en participación**, o llamada de otra forma, **sociedad tácita**. Esta consiste en un acuerdo entre un emprendedor que lleva adelante una actividad económica y una persona que financia la actividad o que aporta determinados bienes pero que no actúa en la gestión de dicha actividad. El interés del aportante está determinado por la limitación de su aportación al emprendimiento y su participación en una cuota determinada en los resultados económicos del emprendedor.

Hasta aquí una enumeración muy sucinta de posibles esquemas, o más bien no-esquemas, de asociación para emprender. Su utilidad, virtud y funcionalidad para el emprendedor cubano en el siglo XXI de seguro están garantizadas ante un panorama caracterizado por la irregularidad de la asociación, la articulación de emprendimientos con un componente asociativo despreciado y bajo la búsqueda de fuentes de financiamiento al margen de la ley.

La otra cara de la moneda: la función de control y regulación de la Administración Pública

Ahora bien, a nadie le interesa un sector económico de emprendedores caotizado, evasor del fisco, corrupto, inmerso en prácticas contrarias a los derechos de los consumidores y de otros emprendedores, ajeno a las necesidades sociales o a los fines del Estado cubano. Junto a los beneficios y ventajas asociados al desarrollo y auge de los emprendimientos económicos, se imponen retos de considerable magnitud para la administración pública, cuya misión es regular y controlar esta actividad.

No menos importante que la necesidad de articular los emprendimientos por medio de sociedades mercantiles, es su regulación y control por la administración, la cual requiere ante todo un replanteo estructural y funcional. Ese replanteamiento supone apartar esta función de una concepción estranguladora, burocrática y formalista para acercarla más a concepciones contemporáneas de gestión pública profesional y con celeridad, sensible a las necesidades de las organizaciones que regula y a los movimientos que entre ellas ocu-

ren. Ello requiere de un cuerpo de funcionarios bien preparados y entrenados, con estatus laboral propio de la carrera administrativa, con superación constante, motivados y bien remunerados para evitar condiciones de soborno; igualmente se requerirá una agresiva práctica de "fichaje" de los mejores profesionales disponibles en Cuba y a nivel internacional para asistir este proceso de reconversión de la administración.

El control de la administración sobre las sociedades mercantiles creadas por emprendedores cubanos abarca desde la materia medioambiental, la tributación, contratación laboral, registral, normalización, seguridad y salud en el trabajo, competencia, así como el control de la vida orgánica de estas organizaciones con el propósito de garantizar los derechos de todos los socios y de los acreedores de la sociedad frente a prácticas fraudulentas. Hoy en día existen organismos e instituciones que ejercen esta función, pero para tener emprendedores fuertes, empoderados, con vocación social y nacional, el enfoque regulador y controlador ha de ser completamente distinto al que opera hoy.

Se velará porque el sistema constitutivo de estas sociedades no sea excesivamente formal, con múltiples instancias de autorización; y que los fundadores gocen de los derechos y garantías de rigor durante el proceso de aprobación y constitución de estas sociedades. De igual modo, los emprendedores estarán obligados a crear esquemas de concertación colectiva para el desarrollo de la ética comercial y de la responsabilidad social corporativa. Antes que emprendedores, antes que sujetos con intención de llevar adelante una empresa, son cubanos y ninguna necesidad social en Cuba les será ajena. En este sentido, han de asumir obligaciones frente a la sociedad y junto al Estado, en condiciones de corresponsabilidad.

Conclusión: el difícil arte de emprender en Cuba

¿Qué desventajas y peligros supone no considerar estas formas de asociación para personas naturales en la ley cubana? Junto a esta pregunta, por la magnitud potencial del sector cuentapropista, puede formularse la interrogante de la consolidación del emprendimiento individual. ¿Pueden consolidarse los sectores productivos que no encuentran marco legal favorable para crecer? ¿Son atractivos para su fomento y promoción por vía de la inversión? Una pregunta interesante, dado este nuevo marco regulatorio que preside la actualización del modelo económico, es: ¿Por qué no se han autorizado de modo expreso las sociedades mercantiles para los emprendedores cubanos? De la lectura de los Lineamientos podemos concluir que la premisa es impedir la acumulación de la propiedad, pero no necesariamente prohibir el fenómeno asociativo, el que, por el contrario, se estimula a través de la cooperativa.

Asimismo, en dirección complementaria, su potencial quedará también determinado por la capacidad de nuestra sociedad de fortalecer un “espíritu emprendedor” y asumir al emprendimiento individual como una actividad que prestigie y se reconozca como socialmente valiosa. Pero los actuales límites legales al emprendimiento solo empoderan a una minoría y limita la competencia.

Urge una actitud ecuaníme y pragmática frente al emprendimiento en Cuba. El actual régimen legal ampara la iniciativa económica personal, pero solo en parte; llegado a determinado punto de desarrollo y auge, a determinado nivel en que deja de ser una opción de autoempleo y se constituye en una auténtica empresa de considerable proporción, cesan en un importante número de casos las protecciones legales y las disposiciones normativas autorizantes para entrar en la “zona gris”. Es esa área en la cual no hay un mandato imperativo de carácter prohibitivo y conminatorio a través de una sanción¹⁰, pero tampoco hay norma legal que lo ampare, proteja, garantice y defienda más allá

Notas:

1- Registrada en uno de los primeros lineamientos “03. En las formas de gestión no estatales no se permitirá la concentración de la propiedad en personas jurídicas o naturales”. Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución. Aprobado el 18 de abril de 2011 en el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba.

2- A la luz del Reglamento de las Cooperativas No Agropecuarias de Primer Grado, puesto en vigor por el Decreto 309/2012, la Asamblea General como órgano superior de dirección de la cooperativa que reúne a todos sus asociados, tiene la facultad de acordar la pérdida de la condición de socio de uno de sus miembros (art. 30 inciso c), así como de aplicar la medida disciplinaria de suspensión definitiva de la condición de socio (art. 37 inciso f). No deja clara la norma el requisito de quórum y votación requerida para aprobar tales decisiones, solo dispone sobre ello en el artículo 22 en materia de modificación estatutaria y en el artículo 33.4 relativo a la aprobación de los planes internos y elección de los órganos de dirección. De lo anterior deducimos entonces que es facultad de los socios en los estatutos disponer sobre el requisito de quórum y votación requerida para la pérdida de la condición de socio de uno de los miembros de la cooperativa.

3- A partir del Decreto-Ley 289/2011, De los Créditos a las Personas Naturales y Otros Servicios Bancarios; la Resolución 99/2011 del Banco Central de Cuba que dispone las normas para el otorgamiento de créditos en pesos cubanos a las personas naturales definidas en el Decreto-Ley mencionado; la Resolución 100/2011 del Banco Central de Cuba, sobre la apertura de cuenta corriente en pesos cubanos y pesos convertibles a las personas naturales autorizadas a ejercer el trabajo por cuenta propia; y, la Resolución 101/2011 del mismo organismo, estableciendo las Normas Bancarias para los Cobros y Pagos. Al respecto, véase la *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, edición extraordinaria número 40, de 21 de noviembre de 2011.

4- La **sociedad oculta** es descrita como un grupo de personas que operan una actividad económica pero que no dan a conocer su asociación sino solamente al gestor, quien responde personalmente frente a terceros por dicha actividad; en realidad, se trata de un acuerdo interno en el que pactan la aportación de cada cual y la cuota que les corresponde en las utilidades. A este concepto usualmente se le opone el de **sociedad ficticia**, la cual funciona externamente como sociedad, pero realmente está destinada a encubrir la actividad económica de una sola persona que aspira al beneficio de no ver comprometido su patrimonio con las deudas de la “sociedad”. Ambas son categorías de sociedades en las que resulta discordante la voluntad real de los socios respecto de la declarada oficialmente. En lo concerniente a la sociedad ficticia, su entidad ha perdido importancia ante el ascenso de las sociedades unipersonales.

5- La asociación entre varias personas con un fin económico puede formalizarse legalmente de dos maneras —que a su vez se presuponen—: por acuerdo entre las partes sin constituirse una nueva persona jurídica o, a través de la creación de una organización con personalidad jurídica. Este es el atributo que tienen las personas —naturales o jurídicas— para ser titulares de derechos y obligaciones frente a otras personas como otros trabajadores por cuenta propia, cooperativas, empresas estatales, el Estado cubano u otros estados, etc. A su vez, supone la existencia de un patrimonio propio con el cual responde por sus deudas y al cual tributan sus créditos.

6- Las sociedades colectivas encuentran fundamento legal en los artículos 125 al 144 del vigente Código de Comercio español de 1885, hecho extensivo a Cuba en 1886; las sociedades comanditarias en los artículos 145 al 150 del propio cuerpo legal y las sociedades anónimas en los artículos 151 al 174 junto a las normas complementarias aplicables a las sociedades mercantiles cubanas y las empresas mixtas. Por último, las sociedades de responsabilidad limitada encuentran sustento jurídico en la Ley de 17 de abril de 1929, modificada por la Ley de 13 de diciembre de 1929 e incorporadas expresamente al vigente Código de Comercio.

de la concepción restringida del autoempleo, quedando en muchas ocasiones a la discrecionalidad de los organismos pertinentes.

Esta “zona gris” debe ceder paso a un marco legal que ampare el financiamiento alternativo al estatal, la plena constitución de garantías sobre bienes inmuebles como recurso para acceder al crédito, el acceso a un mercado mayorista auténtico —sin precios prohibitivos— o el acceso a una oferta de insumos importados a través de las entidades del comercio exterior, así como la posible exportación de bienes y servicios creados por los emprendedores, la canalización de “capital semilla” o capital de riesgo y de iniciativas de garantía recíproca entre los propios emprendedores. Hoy nuestra economía los necesita.

La principal misión de la norma, por encima del castigo a las conductas socialmente reprobables, es el amparo y cauce de las conductas y aspiraciones legítimas en una sociedad. Sin lugar a dudas, una de las aspiraciones más legítimas hoy en Cuba, es emprender.

7- La obligación de los socios de asumir las deudas en que incurre la sociedad se califica de subsidiaria, personal e ilimitada. Es subsidiaria porque esta obligación surge únicamente ante la insolvencia de la propia sociedad; es personal porque dada la situación anterior, quedan obligados a responder los socios y únicamente ellos, sin comprometer a su cónyuge o familia directamente; y es ilimitada porque el socio compromete todo su patrimonio sin poder excluir ningún bien en particular de una posible acción judicial que pueda interponer un acreedor de la sociedad contra el socio.

8- Estos títulos estandarizados son conocidos como Acción y a su titular se le conoce como Accionista.

9- Los dos primeros tipos no son excluyentes respecto de las sociedades mercantiles, de modo que bien pueden asumir la forma social anónima u otra de las mencionadas.

10- Las disposiciones legales más conocidas en esta materia son los delitos de Enriquecimiento Ilícito y Actividades Económicas Ilícitas, previstos y sancionados en nuestro Código Penal vigente.

CAPITULO III: EJERCICIO FRAUDULENTO DE FUNCIONES PUBLICAS SECCION TERCERA: ENRIQUECIMIENTO ILICITO:

ARTICULO 150.1. (Modificado por el Decreto-Ley 150/94): La autoridad o funcionario que, directamente o por persona intermedia, realiza gastos o aumenta su patrimonio o el de un tercero en cuantía no proporcional a sus ingresos legales, sin justificar la licitud de los medios empleados para realizar gastos u obtener tal aumento patrimonial, incurre en sanción de privación de libertad de tres a ocho años.

2. Si el hecho se comete por persona no comprendida en el apartado que antecede, la sanción es de privación de libertad de dos a cinco años o multa de trescientas a mil cuotas o ambas.

3. A los declarados responsables de los delitos previstos en los apartados anteriores se les impone, además, la sanción accesoria de confiscación de bienes.

4. Las sanciones previstas en este artículo se imponen siempre que el hecho no constituya un delito de mayor entidad.

TITULO V: DELITOS CONTRA LA ECONOMIA NACIONAL CAPITULO X: ACTIVIDADES ECONOMICAS ILICITAS

ARTICULO 228.1. (Modificado por el Decreto-Ley 150/94) El que, con ánimo de lucro, realice cualquiera de las actividades de producción, transformación o venta de mercancías o prestación de servicios de las autorizadas legal o reglamentariamente sin poseer la licencia correspondiente; o realice alguna actividad de esa naturaleza no autorizada en forma expresa por disposición legal o reglamentaria, incurre en sanción de privación de libertad de tres meses a un año o multa de cien a trescientas cuotas o ambas.

2. Si para la realización de los hechos a que se refiere el apartado anterior se contratara mano de obra o se utilizaran medios o materiales de procedencia ilícita, la sanción es de privación de libertad de uno a tres años o multa de trescientas a mil cuotas o ambas.

3. El que no obstante poseer la licencia correspondiente contrate mano de obra o utilice medios o materiales de procedencia ilícita, o incumpliera lo establecido en los reglamentos a fin de obtener mayores ganancias, incurrirá en sanción de privación de libertad de seis meses a dos años o multa de doscientas a quinientas cuotas o ambas.

4. No se considerarán delitos los hechos previstos en los apartados anteriores cuando se trate de actividad de reducida significación económica, excepto en los casos señalados en los apartados 1 y 2, cuando en su realización se utilicen medios o materiales de procedencia ilícita.

5. A los declarados responsables por los delitos previstos en los apartados anteriores puede imponérseles, además, la sanción accesoria de confiscación de bienes.

ARTICULO 229. El particular que preste dinero con interés, incurre en sanción de privación de libertad de seis meses a dos años o multa de doscientas a quinientas cuotas o ambas.