



II CONVENCIÓN CIENTÍFICA INTERNACIONAL DE CIENCIA, TECNOLOGÍA Y SOCIEDAD: «CCI 2019».

SIMPOSIO INTERNACIONAL “DESAFÍOS DEL DERECHO EN EL SIGLO XXI”. IUS XXI

**Importancia de la pequeña empresa privada. Realidad y futuro del tema en
Cuba.**

*Importance of the small private enterprises. Reality and future of this subject in
Cuba.*

**Dargel González González. Universidad Central «Marta Abreu» de Las Villas, Cuba.
Email: dargelg@uclv.edu.cu.**

Resumen:

Las pequeñas empresas juegan un papel fundamental en la economía de los países. Estos negocios constituyen la inmensa mayoría de las empresas y proveen más de la mitad del empleo. En Cuba, aunque contamos con negocios privados que cumplen con los requisitos de una pequeña empresa privada, carecemos de una norma jurídica que ordene su funcionamiento, lo que genera diversas incongruencias en el tráfico jurídico nacional.

Los objetivos son:

- Fundamentar la importancia de las pequeñas empresas privadas.
- Identificar las principales incongruencias que genera para el ordenamiento jurídico cubano la inexistencia de una ley reguladora de estas empresas.

Los métodos de investigación empleados fueron el Teórico jurídico, el Histórico jurídico, y el Exegético Analítico. Como resultados de este trabajo se elaboró una sistematización de la importancia de las pequeñas empresas privadas, así como se identificaron las carencias de la legislación cubana para regular las pequeñas empresas.

Como conclusiones encontramos que las pequeñas empresas tienen en las economías un rol esencial pues representan alrededor del 98% de las empresas y proveen, como promedio, el 58% del empleo en diversos países. En consecuencia, existen políticas y leyes nacionales para estas empresas. En el caso de Cuba, desde hace años los negocios por cuenta propia reúnen los rasgos de empresas privadas, pero no existe todavía un reconocimiento legal como empresas privadas. En consecuencia, los aportes de estos negocios al crecimiento económico nacional están lejos de sus potencialidades por lo que deberían regularse en aras de su protección y control.

Abstract:

Small businesses play a fundamental role in the economy of countries. These businesses constitute the vast majority of enterprises and provide more than half of the employment. In Cuba, although we have private businesses that meet the requirements of a small private company, we lack a legal norm that orders its operation, which generates various inconsistencies in the national legal traffic.

The objectives are:

- Ground the importance of small private companies.
- Identify the main inconsistencies that the Cuban legal system generates in the absence of a regulatory law of these companies.

The research methods used were Legal Theory, Legal History, and Analytical Exegetics. As a result of this work, a systematization of the importance of small private companies was elaborated, as well as the shortcomings of Cuban legislation to regulate small businesses.

As conclusions, we find that small businesses have an essential role in economies because they represent about 98% of companies and provide, on average, 58% of employment in various countries. As a result, there are national policies and laws for these companies. In the case of Cuba, for years, self-employed businesses have been characterized as private companies, but there is still no legal recognition as private companies. As a result, the contributions of these businesses to the national economic growth are far from their potentialities and therefore should be regulated for the sake of their protection and control.

Palabras Clave: pequeña empresa privada, Cuba.

Keywords: *small private enterprises, Cuba.*

1. Las micro, pequeñas y medianas empresas: concepto y clasificación.

La delimitación del concepto de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) pasa por considerarlas unidades económicas que están delimitadas de acuerdo a su tamaño. Son, a fin de cuentas, empresas que no alcanzan la categoría de grandes negocios y por esta razón se someten a un tratamiento legal, diferenciado en cierta medida, que propende a su estímulo y protección.

Sin embargo, no abundan las definiciones teóricas o legales sobre las MIPYMES que pretendan generalizar sus rasgos y, en general, se le brinda mucha mayor importancia a los criterios de clasificación que a su concepto. Algunos autores las consideran: «*toda organización de dimensión reducida que da lugar a un financiamiento y gestión cualitativamente diferentes a los normalmente vinculados con las grandes empresas*». ¹ Un análisis de varias leyes sobre las MIPYMES evidencia lo antes dicho. No aparece, por ejemplo, definición alguna sobre este término en la Ley No. 488-08 de República Dominicana. ² Sin embargo, sí se define cuales empresas no serán consideradas MIPYMES cuando excluye de esta categoría a aquellas empresas “*que reuniendo los requerimientos cuantitativos establecidos para la definición de las*

¹ ROBINSON, R. y W Littlejohn (1981). *Important contingencies in small firm planning*. Journal of Small Business Management, No. 19 (3), p. 45.

² Vid. *Ley No. 488-08 del Régimen Regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES)* de la República Dominicana.

*mismas, estén vinculadas o controladas por empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no reúnan tales requerimientos.”*³

Un tratamiento similar encontramos en Argentina cuando la Ley 25.300 de fomento para la micro, pequeña y mediana empresa no define a las MIPYMES y en una redacción muy similar a su homóloga dominicana solo establece un criterio negativo para determinar las empresas que no alcanzan la categoría de grandes y por tanto son objeto de dicha norma.⁴ Tampoco la legislación mexicana enuncia un concepto de MIPYMES, y otro tanto hacen los ordenamientos jurídicos de Puerto Rico y Chile,⁵ cuyas leyes en la materia solo delimitan el tamaño de estas empresas en virtud de diversos criterios que serán analizados más adelante.

En cuanto a los criterios de clasificación, que, como se dijo antes, tienen tanta relevancia para la regulación de las MIPYMES, encontramos que existen tres criterios mayoritariamente aceptados para la categorización de estos negocios en el área de América Latina y el Caribe. El más utilizado de todos es la cantidad de empleados de la empresa, seguido por el volumen de ventas anuales y el patrimonio o activo del negocio.⁶ Incluso, es frecuente que se exijan combinaciones de dos y hasta tres de ellos para cumplir los requisitos a los efectos de alcanzar la condición de micro, pequeña o mediana empresa.⁷ De igual forma, en ocasiones estos criterios se hacen depender del tipo de actividad económica a la que se consagra la empresa, estableciendo un rango de empleados, de volumen de ventas o de patrimonio en dependencia a si se dedica a una actividad industrial, de servicios, agrícola, etc.⁸

A pesar de que la cantidad de empleados es el criterio más utilizado no existe uniformidad, o siquiera similitud, en los rangos aprobados en cada país de nuestra área para medir el tamaño de sus MIPYMES. Así por ejemplo, en cuanto a las microempresas destaca que mientras Costa Rica

³ *Ibidem*. Artículo 1. Párrafo I.

⁴ Artículo 1. No serán consideradas MIPyMEs a los efectos de la implementación de los distintos instrumentos del presente régimen legal, las empresas que, aun reuniendo los requisitos cuantitativos establecidos por la autoridad de aplicación, estén vinculadas o controladas por empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no reúnan tales requisitos.

⁵ *Vid. Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa* de los Estados Unidos Mexicanos, la *Ley 20.416 sobre normas especiales para las empresas de menor tamaño* de Chile y la *Ley 62-2016 sobre apoyo a la microempresa, al pequeño y mediano comerciante* de Puerto Rico.

⁶ No son estos los únicos criterios de clasificación. En Chile, por ejemplo, se utilizan las Unidades de Fomento y en Perú las Unidades Impositivas Tributarias.

⁷ Así sucede por ejemplo en Bolivia, Colombia, Guatemala, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

⁸ Tal es el caso de Argentina que utiliza las ventas anuales como criterio clasificatorio pero asignándole volúmenes distintos a las MIPYMES en dependencia del tipo de actividad económica que desarrollan (agropecuaria, industrial o minera, comercial, de servicios y constructiva) y otro tanto hace México que utiliza la cantidad de empleados como elemento delimitador pero con rangos distintos para las MIPYMES industriales, comerciales o de servicios.

y Uruguay solo exigen hasta cinco y cuatro trabajadores, respectivamente, para entrar en esta categoría, República Dominicana establece una cantidad de hasta 15 empleados, por encima de México que establece un total de hasta 10 asalariados.

Igual sucede con la clasificación de pequeñas empresas donde encontramos que Guatemala exige a las empresas que tengan entre 11 y 25 contratados y Uruguay desde seis hasta 19. Sin embargo, una empresa peruana entra en esta categoría si tiene entre 11 y 100 empleados. Por último, y en cuanto a las medianos negocios (que es una categoría de especial relevancia para los distintos países pues es la antesala de las grandes empresas), vemos que Guatemala requiere entre 26 y 60 trabajadores, Uruguay entre 20 y 99; mientras que México (con un rango de 51 hasta 250) y Colombia (que exige entre 51 y 200 asalariados) demandan cantidades iguales o levemente inferiores a las normativas de la Unión Europea para la clasificación de las MIPYMES.

En el Viejo Continente los negocios en los que se emplean a menos de diez trabajadores califican como microempresas, mientras que donde se emplean desde 10 y hasta 49 personas entra en la categoría de una pequeña empresa y las medianas empresas emplean desde 50 hasta 249 trabajadores.⁹ Esta similitud y coincidencia entre los rangos establecidos en México y Colombia y los europeos llama poderosamente la atención, ya que las condiciones para el desenvolvimiento de las MIPYMES en nuestro continente y en Europa son sensiblemente diferentes, por lo que sería saludable diseñar rangos de empleo de fuerza laboral más cercanos a la realidad económica de nuestros países.

2. Importancia de las MIPYMES.

La relevancia de las MIPYMES para los distintos países está fuera de toda duda. En primer lugar, porque constituyen la mayoría del número de empresas, y no solo en países subdesarrollados, sino también en aquellos llamados del Primer Mundo y, de igual forma, juegan un destacado papel al emplear a una parte considerable de la fuerza laboral en los distintos países.¹⁰

⁹ Vid. *Recomendación de la Comisión de las Comunidades Europeas sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas*. Pág. 7. Disponible en World Wide Web: www.eur-lex.europa.eu. (Consultado 2/04/19).

¹⁰ En los países latinoamericanos y caribeños, por ejemplo, estas empresas representan entre el 95% y el 99% del total de empresas. Cfr. *Políticas Públicas de apoyo a las MIPYMES en América Latina y el Caribe*. Informe presentado por la Secretaría del SELA en la XL Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano en Caracas, Venezuela, el 28 de noviembre de 2014. Pág. 7. Disponible en World Wide Web: www.sela.org. (Consultado 8/04/19). En cuanto al porcentaje de empleo de la fuerza laboral es del 64%. Cfr. SAAVEDRA, M.L. y Yolanda

Además, las MIPYMES pueden ayudar a la articulación de las cadenas productivas, fortaleciendo eslabones relativamente débiles, mejorando su contenido tecnológico e incorporando en forma más intensiva el conocimiento en la producción. Esto está dado por su capacidad de producir bienes y servicios individualizados, en contraposición con las grandes empresas que se enfocan en productos más estandarizados, propios de la producción en masa y por la posibilidad de las empresas de mayor tamaño para subcontratar varias de sus operaciones a una MIPYME. Además, estas empresas desempeñan un rol decisivo en el desarrollo territorial, cuando las políticas apuntan a agregar valor mediante el procesamiento de los recursos naturales, a promover la incorporación de empresas pequeñas y medianas en eslabonamientos productivos y a la integración de los productores locales.

En añadidura, al menos en principio las empresas de menor tamaño pueden tener un funcionamiento más dinámico y ser capaces de reorientar sus producciones a menores costos que las grandes empresas. También las MIPYMES pueden dedicarse con más facilidad a algunas actividades productivas donde es más apropiado trabajar con empresas pequeñas, como es el caso de las cooperativas agrícolas, las artesanías y manualidades y determinados servicios como los de limpieza, alimentación, etc.

No obstante al importante papel que juegan las MIPYMES en las economías y el entramado social de los países estas empresas deben enfrentar numerosas limitaciones que atentan contra su funcionamiento.¹¹ Así, por ejemplo, los costos de hacer negocios son particularmente onerosos para estas empresas que tienen que destinar una cantidad elevada de sus ventas para cubrir sus costos de transacción. Además, no son considerados por las entidades financieras como clientes confiables lo que les dificulta el acceso al crédito y al financiamiento en general.

Como norma, presentan escasez de empleados con la calificación necesaria y están fuertemente especializadas, lo que les impide acceder a otras actividades económicas que les brinden nuevas

Hernández *Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo*. Revista Actualidad Contable FACES, Año 11, N° 17, Julio-Diciembre 2008. Mérida, pág. 131.

Por su parte, en el año 2016 las MIPYMES constituían el 99.8% de todas las empresas de la Unión Europea en el sector no financiero y empleaban al 66,8% de los trabajadores. Cfr. *Annual Report on European SMEs 2015/2016*. Pág. 3. Disponible en World Wide Web: www.ec.europa.eu (Consultado 8/04/19).

¹¹ Vid. *Visión prospectiva de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). Respuestas ante un futuro complejo y competitivo*. Informe de la Secretaría Permanente del SELA. Pág.14. Disponible en World Wide Web: www.sela.org. Consultado: 10/04/19. Otros estudios clasifican estas limitaciones en regulatorias, de insumos, comerciales y administrativas. Vid. *Manual de buenas prácticas para programas de apoyo a pequeñas y medianas empresas*. Elaborado por la Fundación IDEA. Pág. 15 y 16. Disponible en World Wide Web: www.fundacionidea.org.mx. Consultado: 10/04/19.

oportunidades y mercados. Esto provoca también la falta de visión estratégica de las MIPYMES, y entorpece su acceso a nuevas tecnologías y el desarrollo de nuevas producciones y servicios. Se ha señalado que suelen carecer de espíritu de cooperación con otras empresas¹² y que desaprovechan las oportunidades que brinda la colaboración con otras empresas, homólogas o no, para desarrollar procesos que mejoren sus producciones y su funcionamiento, lo que se ve afectado también por la poca intencionalidad en desarrollar procesos de innovación que elevarían los estándares de calidad de la empresa.

En añadidura, se aprecia una escasa utilización de las TICs en sus procesos de administración y producción, así como para la promoción de la empresa y la comercialización de sus bienes y servicios *on line*. Por último, pocas MIPYMES logran realizar exportaciones lo que las ata a los mercados locales, y las hace dependientes a las condiciones propias de este espacio, privándolas de acceso al mercado extranjero. Como consecuencia de esto, la tasa de supervivencia de las MIPYMES no es elevada lo que genera la desconfianza del sistema bancario y crediticio en general cayendo entonces en un círculo vicioso que lastra el funcionamiento de estas empresas.

Una de la formas de hacer frente a estas limitaciones propias de las MIPYMES es el diseño de una política gubernamental para su estímulo y protección. Estudios al respecto demuestran que en aquellas naciones en que existen programas de apoyo a las MIPYMES se logran resultados superiores en la gestión de estas empresas.¹³

Los programas de los Gobiernos para apoyar a las MIPYMEs deben ser capaces de crear un marco legal y económico que permita resolver las dificultades que obstaculizan su desarrollo para lograr obtener un beneficio para sus titulares, los empleados y la sociedad en general. Algunos componentes esenciales de estas políticas de apoyo al emprendimiento son:

- Brindar facilidades e iniciativas para ampliar el acceso al financiamiento.
- Desarrollar mecanismos e instrumentos para impulsar la capacitación de la fuerza de trabajo.
- Facilitar información sobre clientes o mercados potenciales, requisitos para acceder a otros mercados o clientes así como a tecnología y técnicas de producción, etc.
- Diseñar medidas de beneficio tributario a favor de las PYMES

¹² *Íbidem*. pág.15.

¹³ *Vid. Evaluación de Impacto de los Programas para PYMES en América Latina y el Caribe*. Informe del Banco Mundial. Pág. 11. Disponible en World Wide Web: www.documentos.bancomundial.org. Consultado: 10/04/19.

- Crear instrumentos para incentivar y controlar la formalidad jurídica de la empresa.
- Proveer servicios de consultoría.
- Articular la actividad de la empresa con el desarrollo local y territorial.
- Estimular las posibilidades de asociación económica y para el desarrollo de la innovación.
- Aprobar mecanismos para impulsar el aprovechamiento de las compras estatales por parte del sector de las PYMES.

Sin embargo, a pesar de la evidenciada relevancia de las MIPYMES para los países en general y para nuestra región latinoamericana y caribeña en particular, durante décadas se careció de criterios comunes para el diseño de un plan estratégico regional que promueva el desarrollo de estas empresas. Esta realidad comienza a cambiar en el año 2015 cuando se crea, por la Secretaría Permanente del Sistema Económico de Latinoamericano y del Caribe, el Índice de Políticas Públicas para Pymes en América Latina y el Caribe (IPPALC) que, con la necesaria adaptación a la realidad de nuestras naciones, provee una herramienta encaminada a lograr la transformación y articulación productiva necesarias para la promoción de un ecosistema empresarial innovador, productivo, articulado y competitivo.¹⁴

Este Índice tiene como objetivo la optimización del proceso de toma de decisiones que promuevan el desempeño de las pequeñas y medianas empresas en la región, a través de la evaluación de áreas temáticas profundamente ligadas a su funcionamiento. Su aplicación permite identificar las fortalezas y debilidades en áreas específicas asociadas al proceso de toma de decisiones, al tiempo de permitir la comparabilidad de resultados entre países y facilitar el intercambio de experiencias que fomente la cooperación en materia de políticas públicas sobre las Pymes.

En cuanto a su estructura, el IPPALC está integrado por nueve dimensiones, 25 sub-dimensiones y 120 indicadores que abarcan los aspectos relacionados con el funcionamiento de las PYMES.¹⁵ Estas variables están atemperadas con las características de la región latinoamericana y caribeña, y sirven no solo como diagnóstico del estado de las políticas públicas sobre estas empresas en los países del área, sino que en aquellos donde no se haya implementado una política pública al respecto, puede servir de guía para su diseño e implementación.

¹⁴ Vid. *Estudio de actualización del Índice de Políticas Públicas para PYMES en América Latina y el Caribe (IPPALC)* pág.3. Disponible en World Wide Web: www.sela.org. (Consultado: 10/04/19).

¹⁵ *Ibidem.*, págs. 55-58.

3. Las MIPYMES en Cuba. Análisis de su funcionamiento y su regulación legal.

En el caso de nuestro país, las empresas desarrolladas de forma individual por personas naturales existieron por un largo período, desde los tiempos de la Colonia hasta los años iniciales de la Revolución, y durante esta etapa fueron reguladas por el Código de Comercio y otras leyes especiales que brindaban el cauce legal indispensable para su desempeño. Sin embargo, a partir de 1959, y dada la entonces declarada incompatibilidad de las empresas privadas con el sistema social que empezaba a construirse,¹⁶ se comenzaron a nacionalizar las grandes empresas primero y posteriormente fueron eliminadas las de menor tamaño, hasta el punto de casi terminar con la actividad mercantil privada en nuestro país.¹⁷

Después del año 1968 a las personas físicas que emprendían un negocio en Cuba se les llamó trabajadores por cuenta propia, y aunque su número durante décadas fue bien reducido,¹⁸ se procedió a regularlos legalmente. Para ello se promulgó el Decreto Ley 14 de 1978 sobre el ejercicio de las actividades laborales por cuenta propia, que permitía a los trabajadores de las entidades estatales desempeñar una actividad económica por cuenta propia y se les autorizaba a elaborar alimentos o prestar diferentes servicios, previa autorización y solo con la ayuda de sus familiares, sin pago de salario, ni el empleo de trabajadores contratados. Las producciones y servicios que se autorizaban a realizar solo se podían ofrecer a las entidades estatales, constituyendo una violación grave ofertarlas a la población o producir para intermediarios. Los precios de estos bienes y servicios estaban oficialmente determinados por el Estado, y estaban

¹⁶ En un discurso pronunciado por el Comandante en Jefe Fidel Castro Ruz, Primer Ministro del Gobierno Revolucionario, en Acto Conmemorativo del Onceno Aniversario de la Acción del 13 de marzo de 1957, efectuado en la Escalinata de la Universidad de La Habana, el 13 de marzo de 1968 se anuncia la intención de: “*eliminar toda manifestación de comercio privado por considerar que era incompatible con el nuevo sistema social que se pretendía construir en Cuba*”. Vid. Periódico Granma del día 15 de marzo de 1968, pág. 7.

¹⁷ En 1968 se desarrolló la llamada “Ofensiva Revolucionaria” y como resultado de este proceso se cerraron en nuestro país 57 280 pequeños negocios, muchos bajo la titularidad de una o dos personas. Entre ellos 11 907 comercios de víveres (bodegas), 3 204 carnicerías, 3 239 bares, 8 309 establecimientos de comida (restaurantes, friterías, cafeterías, etc.), 665 lavanderías y tintorerías, 3698 barberías y peluquerías, 1010 reparadoras de calzado, 4451 talleres de mecánica automotriz, 1262 quincallas y 6031 pequeñas y medianas industrias. Cfr. Periódico Granma del 15 de abril de 1968. **Resumen nacional de las nacionalizaciones del sector privado hasta abril ocho**, pág 6.

A nivel local, en la antigua provincia de Las Villas (que incluía a las actuales Villa Clara, Sancti Spíritus y Cienfuegos) se cerraron alrededor de diez mil pequeños negocios según reporte de la prensa de la época. Vid. CHAOS TRUJILLO, M. **En la calle ofensiva revolucionaria. Intervenidos cerca de diez mil negocios privados en nuestra provincia**. Periódico Vanguardia del 21 de marzo de 1968.

¹⁸ La mayor cantidad de cuentapropistas registrada antes de 1993 fue de 39 400 en 1985. Vid. **Anuario Estadístico de Cuba 1985**. Comité Estatal de Estadísticas, Informe de febrero de 1993. Disponible en World Wide Web: www.one.cu. Consultado: 12/04/19.

prohibidos los mecanismos de oferta y demanda por lo que era inexistente todo lo relativo a las leyes del mercado.

El primer gran impulso al trabajo por cuenta propia en nuestro país ocurrió en 1993 y vino de la mano del derrumbe del campo socialista, que se completó en 1991 con la desaparición de la URSS, lo que produjo un duro impacto en la economía nacional y una de las medidas para hacer frente a esta severa crisis, fue extender las actividades que se podían desarrollar por cuenta propia. Para darle cauce legal a esta necesaria medida económica, se promulgaron en 1993 el Decreto Ley No. 141 sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia y la Resolución Conjunta No. 1 de los Comités Estatales de Trabajo y de Finanzas. Estas normas autorizaron el desempeño de 117 actividades que podían realizar con su trabajo personal todos aquellos que tuvieran sus licencias como cuentapropistas y abonaran los impuestos correspondientes. Además, permitían la comercialización de sus producciones y servicios directamente a la población, pero prohibían toda contratación con personas jurídicas y se mantenía la denegación de la posibilidad de contratar trabajadores. Estas condiciones para el desarrollo del trabajo por cuenta propia se mantuvieron hasta el año 2010.¹⁹

Como se desprende de los cauces legales diseñados para el cuentapropismo antes del año 2010, no podemos decir que la intención del legislador fuera considerarlos como empresarios ni a los negocios como MIPYMES, pues en primer lugar sus titulares estaban obligados a trabajar directa y personalmente en la actividad autorizada y se les prohibía expresamente contratar fuerza de trabajo, sin dudas como una medida encaminada a evitar la expansión de estos negocios. Además, no tuvieron acceso pleno al mercado pues primero se les autorizó a contratar solo con entidades estatales para prohibirlo posteriormente y permitir la comercialización de sus bienes y servicios únicamente a la población.

Sin embargo, en el año 2010 se promulga la Resolución 32 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS) que incorporó dos importantes novedades. En primer lugar el derecho de los cuentapropistas a contratar trabajadores en 84 de las 178 actividades que autorizaba, y la posibilidad de ofrecer sus bienes y servicios tanto a la población como a personas jurídicas. En el

¹⁹ Solo ocurrieron cambios notables en cuanto a la cantidad de actividades autorizadas que sufrió varias modificaciones. Así, la Resolución Conjunta No. 1/96 de los Ministerios de Trabajo y Seguridad Social y de Finanzas y Precios autorizó 157 actividades, la Resolución No. 8/03 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social aprobó un total de 107, mientras que al año siguiente este Ministerio emite la Resolución No. 11 elevando el número de las actividades autorizadas a 118.

año siguiente se aprueban por el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución, donde se reconoce a los cuentapropistas como integrantes del modelo de gestión económica en Cuba.²⁰ En el propio año 2011 se autorizan, a través de la Resolución 33 del MTSS, 181 actividades para el trabajo por cuenta propia y se permite que en todas ellas el titular de la licencia contrate un número ilimitado de trabajadores.

A nuestro juicio, es a partir de la promulgación de estas dos resoluciones que se elimina el último obstáculo para que se considere a determinados trabajadores por cuenta propia como sujetos que desarrollan una verdadera empresa, ya sea de escala micro, pequeña o mediana. En primer lugar porque cumplen el requisito de que la actividad sea de orden económico, así como los de profesionalidad y planificación, todo ello con la intención de lucrar. En cuanto a la intervención en el mercado, como se vio, con estas normas jurídicas se permite que el cuentapropista tenga relaciones comerciales plenas con acceso al mercado nacional de bienes y servicios²¹ y en añadidura, si hasta el 2010 no tenían permitido contratar fuerza de trabajo ya en el 2011 esta prohibición desaparece.²²

A estas consideraciones se suma el reconocimiento expreso que se hace en los Lineamientos del cuentapropismo como un componente del sistema económico cubano y la mención en la Conceptualización del Modelo Económico y Social Cubano de Desarrollo Socialista (elaborada en el 2016), de que se reconocerán dos formas de emprendimientos para las personas naturales cubanas: los pequeños negocios realizados por el trabajador y su familia y las empresas privadas

²⁰ El Lineamiento Número 2 refiere: El modelo de gestión reconoce y promueve, además de la empresa estatal socialista, que es la forma principal en la economía nacional, las modalidades de inversión extranjera previstas en la ley (empresas mixtas, contratos de asociación económica internacional, entre otras), las cooperativas, los agricultores pequeños, los usufructuarios, los arrendatarios, los trabajadores por cuenta propia y otras formas, todas las que, en conjunto, deben contribuir a elevar la eficiencia. *Vid. Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución*. Disponible en: www.cubadebate.cu. (Consultado: 29/03/19).

²¹ Otras normas jurídicas han venido a facilitar esta posibilidad. La Instrucción No. 7/11 del Banco Central de Cuba (BCC) amparó la posibilidad de que los trabajadores por cuenta propia comercialicen sus productos y servicios a entidades estatales y sociedades mercantiles de capital totalmente cubano. El Decreto Ley 289/11 sobre créditos a las personas naturales y otros servicios bancarios, así como la Resolución 99/11 del BCC autorizan la posibilidad de conceder créditos a los trabajadores por cuenta propia y a otras formas de gestión no estatal. La Resolución 101/11 del BCC regula los medios de pago que pueden utilizar los cuentapropistas y la Instrucción No. 1/13 de esta institución norma la aceptación de bienes en prenda o hipoteca como garantía de los créditos concedidos a los cuentapropistas.

²² El actualmente vigente Reglamento del ejercicio del trabajo por cuenta propia, mantiene estas condiciones para el ejercicio de esta actividad.

de mediana, pequeña y micro escala,²³ lo que consagra la voluntad política, inexistente en años anteriores, de estimular el desarrollo de este tipo de empresas.

Por tanto, consideramos que desde el año 2011 existen las condiciones legales (pues las fácticas existían con anterioridad) para otorgarle la categoría de empresarios a la actividad de algunos cuentapropistas y a sus negocios la condición de MIPYMES. En nuestra opinión, la clasificación de las MIPYMES cubanas debería estar en función de si contrata o no fuerza de trabajo asalariada, pues como se vio con anterioridad, este es el criterio más extendido al momento de clasificar a las empresas.

En añadidura, la ya mencionada Conceptualización del Modelo Económico y Social Cubano de Desarrollo Socialista, al momento de dividir los futuros negocios privados en nuestro país, se refiere a la contratación de trabajadores como criterio separador entre los que llama pequeños negocios y las empresas privadas, e incluso expresamente refiere que la cantidad de asalariados servirá como una de las formas para delimitar el tamaño de estas.²⁴

En el caso de la provincia Villa Clara,²⁵ si sometemos los negocios operados por los cuentapropistas de la localidad al criterio clasificatorio de las MIPYMES aplicado por la Unión Europea, encontramos que existen 4643 microempresas y 20 pequeñas empresas. Sin embargo, estudiosos cubanos del tema proponen rangos más atemperados a nuestra realidad económica para clasificar las micro, pequeñas y medianas empresas nacionales que reproducimos en la tabla siguiente.²⁶

²³ Vid. *Conceptualización del Modelo Económico y Social Cubano de Desarrollo Socialista*. Párrafos No. 180, 181.1 y 182.2. Disponible en: www.cubadebate.cu. (Consultado: 12/04/19).

²⁴ Vid. *Conceptualización del Modelo Económico y Social Cubano de Desarrollo Socialista*. Párrafos No. 181.1 y 182.2. Disponible en: www.cubadebate.cu. (Consultado: 10/04/19).

²⁵ Los datos siguientes están basados en la cantidad de trabajadores por cuenta propia que en esta provincia contrataban fuerza de trabajo que eran un total de 4663 en el mes de enero del 2017. Vid. *Informe estadístico sobre el trabajo por cuenta propia en Villa Clara. Enero de 2017*. Elaborado por la Dirección Provincial de Trabajo y Seguridad Social de Villa Clara.

²⁶ Vid. PÉREZ VILLANUEVA, O.E y Ricardo Torres Pérez (Compiladores) (2015). *Miradas a la economía cubana. Análisis del sector no estatal*. Ed. Caminos, La Habana, pág. 35.

| Tamaño | Industria | Comercio y Servicios |
|-------------------------------------|-----------|----------------------|
| Microempresas | 5 | 3 |
| Pequeñas empresas | 20 | 10 |
| Mediana empresas (estrato inferior) | 21-30 | 20 |
| Mediana empresas (estrato superior) | 21-50 | 30 |

Según este criterio clasificatorio, en la provincia Villa Clara existirían 4332 microempresas, 320 pequeñas empresas y 11 empresas medianas. Como se aprecia, el salto es evidente en la cantidad de pequeñas empresas que aumenta considerablemente y además aparece ya más de una decena de medianas empresas.

Sin embargo, a pesar de que se han eliminado los obstáculos legales para la consideración de estos negocios como MIPYMES, a lo que se añade el hecho de su funcionamiento práctico como tales tipos de empresas, el ordenamiento jurídico cubano no provee normas legales que permitan un desenvolvimiento adecuado a estas figuras, ni permite efectuar un control idóneo sobre las mismas.

Este divorcio entre el funcionamiento práctico de la figura y su marco legal genera las siguientes contradicciones para el funcionamiento de las MIPYMES cubanas:

- **No existen normas jurídicas que regulen las situaciones de insolvencia patrimonial:** aunque existe en Cuba aún vigente en parte de su articulado el Código de Comercio español que se hiciera extensivo a nuestro país en 1886, contentivo de normas legales sobre la quiebra y la suspensión de pagos, estas se encuentran desfasadas con la realidad económica nacional lo que conspira contra su utilización ante la insolvencia patrimonial de alguna MIPYME. Además, no existe en la LPCALE ningún procedimiento aplicable a estas situaciones por lo que a la obsolescencia de las normas sustantivas hay que añadirle la inexistencia de aquellas de tipo procesal.

- **No está definida la responsabilidad del titular de la empresa por los actos de sus empleados:** si bien otras legislaciones responsabilizan a los titulares de negocios por los actos de sus subordinados,²⁷ al resultarle imputables todos los riesgos hacia terceros que procedan del mal funcionamiento de los elementos personales y materiales de la empresa, en el caso de nuestro país nada hay regulado sobre la responsabilidad extracontractual del trabajador por cuenta propia por los actos de los trabajadores contratados, o que se derive del funcionamiento de la actividad que desarrolla, pues el régimen del Código Civil sobre la responsabilidad de las personas naturales no cubre el caso de la relación entre empleador y empleado. Este particular cada vez adquiere mayor importancia pues el volumen de bienes y servicios ofertados por algunos cuentapropistas cubanos es ya considerable así como lo son la cantidad de personas que emplean y cabe preguntarse quién respondería ante un daño causado a un tercero por uno de estos empleados ¿solo el causante del daño o tendrá el titular de la patente algún grado de responsabilidad civil e incluso penal? De ser así ¿cómo definirla ante el vacío del ordenamiento jurídico cubano?
- **Es necesario fijar el carácter limitado o ilimitado de la responsabilidad del titular de la empresa:** aunque el tema de la responsabilidad contractual se nos aparece con mucha más claridad, pues el Decreto Ley 304/12 de la contratación económica consagra, en su artículo 84, el principio de la responsabilidad universal por deudas, en una futura norma que reconozca a los cuentapropistas como empresarios individuales y a sus negocios como MIPYMES habría que decidir el régimen de responsabilidad de este sujeto, pues si durante siglos no se discutió su responsabilidad ilimitada, en la actualidad muchas legislaciones han acogido la limitación de la responsabilidad del empresario individual bajo las figuras de la empresa individual de responsabilidad limitada y la sociedad unipersonal,²⁸ que permiten a las personas naturales emprender un negocio arriesgando en

²⁷ Vid. Código Civil de España, artículo 1903.4; Código Civil Federal de México, artículos 1924 y 1925 y Código Civil de Francia, artículo 1384.

²⁸ Entre los países que han aceptado este principio aparece España pues el Real Decreto Legislativo 1/10 aprobó la Ley de Sociedades de Capital que en sus artículos 12-17 reconoció la sociedad unipersonal. De igual forma, el ordenamiento jurídico español ampara, mediante la Ley 14/13 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, al emprendedor de responsabilidad limitada. También en Europa, la legislación belga acogió la sociedad unipersonal de responsabilidad limitada en los artículos 211 y siguientes del Código de Sociedades y Francia admite la empresa individual de responsabilidad limitada a través de la Ley 2010-658 de 2010. En América Latina el Código de Comercio de Costa Rica, promulgado en 1964, regula la empresa individual de responsabilidad limitada en sus artículos 9-16 y lo mismo hacen Ecuador (Ley 27/06 de las empresas individuales de responsabilidad limitada), Paraguay (Ley 1034/83 del comerciante, en los artículos 15-25), República Dominicana (Ley 479/08 de sociedades comerciales y de empresas individuales de responsabilidad limitada) y Perú (Decreto Ley 21621/76 que aprobó la Ley de la empresa individual de responsabilidad limitada).

él solo los bienes y el capital dedicados a dicha empresa y protegiendo el resto de su patrimonio de las deudas generadas por la actividad económica que desarrolle.

- **No existe uniformidad en el tratamiento de estos negocios ante los tribunales:** una de las principales dificultades que tienen hoy los tribunales cubanos para resolver asuntos al respecto es que ninguna norma legal ha consagrado la condición de esta figura como sujeto económico pues, si bien la Ley de Procedimiento Civil, Administrativo, Laboral y Económico reconoce, en su artículo 751, la posibilidad de ser partes en un proceso económico a cualquier persona natural autorizada expresamente por la ley, esta autorización explícita aún no se ha producido y carecen los tribunales de la uniformidad de criterio inherente al actuar judicial para decidir en qué casos admitir demandas relacionadas con las empresas bajo titularidad de trabajadores por cuenta propia.

Tal es así, que existen criterios divididos entre los jueces sobre la Sala que debe conocer en el caso de que un cuentapropista contrate con otro; pues unos opinan que el asunto sería de índole económica y otros consideran que civil por lo que asuntos similares podrían ser ventilados ante Salas distintas y resueltos en virtud de normas jurídicas diferentes lo que genera un alto nivel de inseguridad jurídica. Otra arista relacionada con esta situación procesal, es la pobre calidad técnica de los contratos que firman con diversas entidades y que los dejan indefensos jurídicamente ante una reclamación judicial, pues sus cláusulas no amparan sus derechos con la profundidad necesaria. A la baja calidad de estos contratos contribuye, en buena medida, la imposibilidad de contar con un asesor legal que pesa sobre los cuentapropistas cubanos.

- **Se producen violaciones relacionadas con la Propiedad Industrial:** la falta de obligatoriedad de inscribir el rótulo de establecimiento genera problemáticas no solo en materia registral sino también en cuanto a la Propiedad Industrial, pues se dan casos de imitación de rótulos utilizados por empresas extranjeras y cubanas lo que puede llevar a confusión al público y a una pérdida de prestigio y de ingresos a las entidades verdaderamente titulares, amén de constituir una manifestación evidente de competencia desleal.
- **El Estado cubano no puede realizar un control idóneo sobre la actividad de estas empresas:** en primer lugar porque no vienen obligados a llevar una contabilidad que refleje en detalle sus operaciones económicas y su situación patrimonial. Solo utilizan los

registros de Ingresos y de Gastos, que a estos efectos establezca la Oficina Nacional de Administración Tributaria²⁹ pero solo en el caso de aquellos que durante el año fiscal anterior hayan obtenido, en ocasión del ejercicio de sus actividades, ingresos anuales iguales o superiores a cien mil pesos cubanos, o con independencia de la cuantía de los ingresos anuales obtenidos, ejerzan las siguientes actividades: elaborador vendedor de alimentos y bebidas mediante servicio gastronómico en Restaurantes (Paladares), elaborador vendedor de alimentos y bebidas no alcohólicas a domicilio, elaborador vendedor de alimentos de bebidas en punto fijo de venta (cafetería), productor vendedor de calzado y los contratistas privados; y otras actividades que se aprueben por el Ministro de Finanzas y Precios.³⁰ Como se ve, no todos los cuentapropistas están obligados a llevar una contabilidad, lo que contrasta con la regulación al respecto de los Códigos de Comercio que exigen a todos los empresarios, con carácter obligatorio, llevar libros contables³¹ legalizados por registradores mercantiles. De igual forma, se exige que las operaciones contables fundamentales se inscriban en el Registro Mercantil. La llevanza de una adecuada contabilidad es de interés tanto del Estado por razones fiscales como de potenciales acreedores interesados en la solidez patrimonial del empresario para, por ejemplo, otorgarle créditos y firmar contratos.

En segundo lugar, en cuanto a los aspectos registrales no se exigen al trabajador por cuenta propia informaciones fundamentales a la hora de emprender un negocio como por ejemplo: el capital que se pone en el mismo, el establecimiento que se dedicará a la actividad, el rótulo de dicho establecimiento y la firma comercial que se utilizará en los actos donde se obligue en el tráfico económico. Estos aspectos que mencionamos no solo están presentes en ordenamientos jurídicos foráneos, sino que se exigieron durante años en Cuba para poder desarrollar un negocio.³²

Además de estas problemáticas de tipo legal el trabajo por cuenta propia enfrenta las siguientes: la lista de actividades autorizadas para el trabajo por cuenta propia es aún demasiado precaria y

²⁹ Artículo 57 de la Ley 113/12 del Sistema Tributario. En: Gaceta Oficial Ordinaria No. 053 de 21 de noviembre de 2012. Disponible en World Wide Web: www.gacetaoficial.cu. (Consultado 10/04/19).

³⁰ *Idem.* artículo 58.

³¹ *Cfr.* Código de Comercio de la República de Cuba, artículo 33; Código de Comercio de España, artículo 25; Código de Comercio de Argentina, artículo 44; Código de Comercio de Chile, artículo 25 y Código de Comercio de México, artículo 34.

³² *Vid.* Artículo 26 del Decreto 1444/32 Reglamento del Registro Mercantil. En: PÉREZ LOBO, R. (1945). *Código de Comercio y legislación mercantil*. Editorial Cultural S.A, La Habana, pág. 235.

reducida para poder asimilar los trabajadores estatales declarados como disponibles, las categorías aprobadas son demasiado específicas y ello frena la iniciativa individual por lo que sería preferible una lista de categorías generales que le dieran espacio a los cuentapropistas para proponer y perfilar una oferta de bienes y servicios diversa, las actividades permitidas son poco intensivas en conocimiento por lo que no permiten aprovechar la inversión en educación que ha hecho el país por décadas y por último, aunque se permite el crédito bancario, el sistema financiero tiene problemas de liquidez.³³

La actividad de estos modernos empresarios cubanos aumenta cada vez más en cantidad y también en cuanto a la entidad de sus empresas y en las relaciones con terceros. Lo que comenzó siendo una forma de empleo ha derivado, como se ha visto arriba, hacia formas infinitamente más complejas. El punto de viraje, a nuestro juicio, estuvo en el momento en que se aprobó la contratación por los cuentapropistas de un número ilimitado de trabajadores para todas las actividades autorizadas lo que les permitió incrementar el nivel de gestión y de resultados económicos de sus negocios así como alejarse del trabajo directo (que sin embargo continúa siendo una exigencia legal) por lo que consideramos que aquellos titulares de licencias que no contratan empleados para su negocio deben ser regulados como trabajadores por cuenta propia pero aquellos que han contratado al menos a un trabajador reúnen los requisitos para ser considerados empresarios y sus empresas clasificadas como MIPYMES y por tanto ameritan un regulación atemperada con esta condición pues el marco actual que los regula, aunque de reciente promulgación, es insuficiente para su control efectivo y para garantizar un desenvolvimiento de estas figuras que se avenga a la realidad de su *praxis* y a la necesidad de eliminar las problemáticas legales señaladas.

En consecuencia, dadas las previsiones del aumento del rol de las empresas privadas en la economía nacional, es necesario que se promulgue una norma jurídica que reconozca la categoría de empresarios a sus titulares y de empresas privadas a los negocios que manejan, como requisito indispensable para encauzar ordenadamente la actividad de estas empresas tal y como sucede en los ordenamientos jurídicos caribeños y extranjeros en general.

³³ Vid. PÉREZ VILLANUEVA, O. E y Pavel Vidal Alejandro (2010). *Entre el ajuste fiscal y los cambios estructurales, se extiende el cuentapropismo*. En: Boletín Cuatrimestral del Centro de Estudios de la Economía Cubana de la Universidad de La Habana. Pág. 7. Disponible en World Wide Web: www.espaciolaical.org. (Consultado 4/04/19).

CONCLUSIONES.

- Las MIPYMES tienen en las economías caribeñas un rol esencial pues representan entre el 95 y el 99% de las empresas de América Latina y el Caribe y su aporte es importante en términos de empleo al contratar al 64% de la fuerza laboral de la región. En consecuencia, tanto organizaciones regionales como los países latinoamericanos y caribeños han trazado políticas y promulgado leyes encaminadas a la protección, estimulación y control de este tipo de empresas.
- Durante décadas no existió una política unificada en el área del Caribe respecto a las MIPYMES, lo que dificultó la medición de sus aportes económicos y sociales en el área. Resalta la diversidad de criterios existentes para clasificarlas en micro, pequeñas y medianas empresas a diferencia de la política adoptada por la Unión Europea, que uniformó este aspecto en relación a las MIPYMES de este continente. Sin embargo desde el 2015, con la creación del Índice de Políticas Públicas para Pymes en América Latina y el Caribe, se ha dado un paso de avance considerable en función de la armonización del estímulo y control sobre las MIPYMES en la región.
- En el caso de Cuba, aunque desde hace años el funcionamiento de los negocios por cuenta propia reúne los rasgos para ser considerados empresas privadas, no existe todavía un reconocimiento por el ordenamiento jurídico de las MIPYMES, lo que dificulta su funcionamiento e impide ejercer sobre las mismas el control necesario por parte del Estado cubano. En consecuencia, los aportes de estas empresas al crecimiento económico nacional están lejos de sus potencialidades por lo que deberían regularse en aras de su protección y control, tal y como sucede en el área caribeña y en otras regiones geográficas.

BIBLIOGRAFÍA.

- ROBINSON, R. y W Littlejohn (1981). *Important contingencies in small firm planning*. Journal of Small Business Management, No. 19 (3).
- *Annual Report on European SMEs 2015/2016*. Disponible en World Wide Web: www.eur-lex.europa.eu. (Consultado 8/04/19).
- *Anuario Estadístico de Cuba 1985*. Comité Estatal de Estadísticas, Informe de febrero de 1993. Disponible en World Wide Web: www.one.cu. Consultado: 12/04/19.
- Código de Comercio de la República de Cuba.
- Código de Comercio de España.
- Código de Comercio de Argentina.
- Código de Comercio de Chile.
- Código de Comercio de México.
- *Conceptualización del Modelo Económico y Social Cubano de Desarrollo Socialista*. Disponible en: www.cubadebate.cu. (Consultado: 12/04/19).
- *Estudio de actualización del Índice de Políticas Públicas para PYMES en América Latina y el Caribe (IPPPALC)*. Disponible en World Wide Web: www.sela.org. (Consultado: 10/04/19).
- *Evaluación de Impacto de los Programas para PYMES en América Latina y el Caribe*. Informe del Banco Mundial. Disponible en World Wide Web: www.documentos.bancomundial.org. (Consultado: 10/04/19).
- *Informe estadístico sobre el trabajo por cuenta propia en Villa Clara. Enero de 2017*. Dirección Provincial de Trabajo y Seguridad Social de Villa Clara.
- *Ley 113/12 del Sistema Tributario de Cuba*. En: Gaceta Oficial Ordinaria No. 053 de 21 de noviembre de 2012. Disponible en World Wide Web: www.gacetaoficial.cu. (Consultado 10/04/19).
- *Ley No. 488-08 del Régimen Regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES)* de la República Dominicana.
- *Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa* de los Estados Unidos Mexicanos.
- *Ley 20.416 sobre normas especiales para las empresas de menor tamaño* de Chile.

- **Ley 62-2016 sobre apoyo a la microempresa, al pequeño y mediano comerciante** de Puerto Rico.
- **Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución.** Disponible en: www.cubadebate.cu. (Consultado: 29/03/19).
- **Manual de buenas prácticas para programas de apoyo a pequeñas y medianas empresas.** Elaborado por la Fundación IDEA. Disponible en World Wide Web: www.fundacionidea.org.mx. Consultado: 10/04/19.
- **Políticas Públicas de apoyo a las MIPYMES en América Latina y el Caribe.** Informe presentado por la Secretaría del SELA en la XL Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano en Caracas, Venezuela, el 28 de noviembre de 2014. Disponible en World Wide Web: www.sela.org. (Consultado 8/04/19).
- **Recomendación de la Comisión de las Comunidades Europeas sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas.** Disponible en World Wide Web: www.eur-lex.europa.eu. (Consultado 2/04/19).
- Resoluciones 41/13 y 42/13 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- PÉREZ Lobo, R. (1945). **Código de Comercio y legislación mercantil.** Editorial Cultural S.A, La Habana, Cuba.
- PÉREZ VILLANUEVA, O. E y Pavel Vidal Alejandro (2010). **Entre el ajuste fiscal y los cambios estructurales, se extiende el cuentapropismo.** En: Boletín Cuatrimestral del Centro de Estudios de la Economía Cubana de la Universidad de La Habana. Disponible en World Wide Web: www.espaciolaical.org. (Consultado 4/04/19).
- _____ y Ricardo Torres Pérez (Compiladores) (2015). **Miradas a la economía cubana. Análisis del sector no estatal.** Ed. Caminos, La Habana, Cuba.
- SAAVEDRA, M.L. y Yolanda Hernández (2008). **Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo.** Revista Actualidad Contable FACES, Año 11, N° 17, Julio-Diciembre. Mérida, Venezuela.
- **Visión prospectiva de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). Respuestas ante un futuro complejo y competitivo.** Informe de la Secretaría Permanente del SELA. Disponible en World Wide Web: www.sela.org. (Consultado: 10/04/19).