

PRESUPUESTOS PARA LA EXISTENCIA DE LA EMPRESA FAMILIAR EN CUBA

BUDGETS FOR THE EXISTENCE OF THE FAMILY BUSINESS IN CUBA

Autores: Heidy Donis Vieites

Kirenia González Bello

Dayanis María Rodríguez Hernández

Institución: Universidad de Ciego de Ávila Máximo Gómez Báez, Cuba

Correo electrónico: heidydv@sma.unica.cu

kireniagb@sma.unica.cu

dayanisrh@sma.unica.cu

RESUMEN

El presente trabajo titulado: "Presupuestos para la existencia de la empresa familiar en Cuba", resulta de gran utilidad para el sector cuentapropista e impacta en el tráfico jurídico, social y económico de nuestro país. El mismo tiene como objetivo identificar los presupuestos teóricos-jurídicos que consideran la existencia de una empresa familiar en Cuba. Se profundiza en el trabajo por cuenta propia como una nueva forma de gestión de la empresa familiar en Cuba, teniendo en cuenta los antecedentes históricos y desafíos de este fenómeno en la sociedad cubana actual. Se analizan los criterios identificativos de la existencia de la micro o pequeña empresa en Cuba. Se fundamenta la necesidad de su regulación en nuestro ordenamiento jurídico bajo un status societario, teniendo presente la separación de la responsabilidad de la empresa con los miembros de la familia y la sucesión de esta.

Palabras clave: Empresa, Empresa Familiar, Trabajo por cuenta propia.

ABSTRACT

The present work entitled: "Budgets for the existence of the family business in Cuba", is very useful for the self-employed sector and has an impact on the legal, social and economic traffic of our country. It aims to identify the theoretical-legal assumptions that consider the existence of a family business in Cuba. Self-employment is deepened as a new form of family business management in Cuba, taking into account the historical background and challenges of this phenomenon in current Cuban society. The identification criteria of the existence of the micro or small company in Cuba are analyzed. The need for its regulation in our legal system under a corporate status is based, bearing in

mind the separation of the responsibility of the company with the members of the family and its succession.

Keywords: Company, Family Business, Self-Employment.

INTRODUCCIÓN

La historia de la familia es casi tan antigua como la del ser humano, de ahí el interés que esta despierta para la gran generalidad de las ciencias sociales; razón por la que su estudio ha sido abordado desde la psicología, la sociología, la historia y la ciencia jurídica. Desde el Derecho, el estudio de la institución ha gozado de variados enfoques jurídicos y económicos, los que varían según los criterios o posiciones teóricas (Goyzueía, 2013, p. 183).

La naturaleza de un negocio familiar surge de los lazos civiles o sociales por los que se relacionan entre sí los miembros de la familia exclusivamente los cónyuges, ascendientes, descendientes y pupilos que realizan cualquier actividad económica para la obtención de sus ingresos, siempre que sea lícita. Todo ello nos conduce a establecer una relación de gran importancia, la que posee la familia, como grupo humano, con la economía, donde la primera no solo se ve afectada por la segunda, sino también donde la familia puede influir sobre la economía o ser ella misma un sujeto económico (Campuzano, 2021, p.29).

Con el advenimiento del desarrollo industrial y del capitalismo, la función de producción se aleja de la familia, desplazando a esta del mundo económico y centrando esta función lejos del seno familiar, lo que, se debe en parte, al propio hecho de la emancipación de la mujer y su progresiva inserción al mundo económico no doméstico, cambio que impactó en el interior de la familia, pues tanto el hombre como la mujer trasladaron su fuerza de trabajo fuera del hogar. De tal forma, la familia pasa de ser unidad de producción y de consumo a, únicamente, unidad de consumo, pues las labores productivas y económicas quedaron alejadas del marco familiar (Barron, 2020, p. 231)

Pero es, sin lugar a dudas, el trabajo por cuenta propia la variante de trabajo privado que más ilustra lo expresado anteriormente pues ha sido la actividad privada, para personas naturales cubanas, más regulada en el período revolucionario. En los últimos años, con el perfeccionamiento del modelo económico de nuestro Estado, el país busca fortalecer formas de gestión económicas ya existentes, como el ya nombrado trabajo por cuenta

propia, lo que ha provocado un fortalecimiento de este y, por tanto, de la iniciativa privada, cuestión que ha levantado la polémica sobre el carácter empresarial de dicha actividad en muchos casos, lo que ya ha sido objeto de algunas investigaciones que concluyen el carácter de empresario individual que posee en ciertos casos el trabajador por cuenta propia, pese al no otorgamiento legal de un status jurídico de empresario. Para lo cual se diseñó como objetivo general: Identificar los presupuestos teóricos – jurídicos que consideran la existencia de una empresa familiar en Cuba.

DESARROLLO

Antecedentes históricos del trabajo por cuenta propia en la sociedad cubana

En los primeros años posteriores al triunfo revolucionario confluyeron formas estatales y no estatales dentro de la economía nacional, pues el advenimiento del 1ro de enero de 1959 no significó la automática desaparición del sector privado. Señala Pérez Martínez que esta política de convivencia con los pequeños y medianos propietarios fue mantenida por poco tiempo, pues el declive natural de estas actividades, su tránsito e integración hacia la propiedad de todo el pueblo, no se materializó; por el contrario, los negocios privados de menor escala fueron en aumento y con ello la reacción de algunos propietarios en contra del régimen triunfante (Pérez, 2014, p.19)

El marco normativo del trabajo por cuenta propia luego del triunfo revolucionario se localiza en los años sesenta, delineando la Ley No. 1213 de 1967, algunos principios que marcarían el desarrollo del cuentapropismo en los años posteriores. La normativa regulaba la autorización de las actividades por cuenta propia sobre la base del trabajo personal o la ayuda familiar, la imposibilidad de emplear personal asalariado, la prohibición de establecimientos abiertos al público, entre otras cuestiones.

Señalan Pérez Villanueva y Pons Pérez que la actividad por cuenta propia se acrecentó de manera significativa a raíz de la promulgación de esta disposición jurídica, llegando a alcanzar la cifra de 117 actividades autorizadas en un primer momento, ampliadas con otras 19 en 1995. La prohibición de empleo de personal asalariado continuó siendo un pilar inquebrantable en la política del Estado para con este sector de la economía nacional, unido a condicionamientos como la renovación temporal de la autorización para desarrollar actividades de este tipo (Pérez y Pons, 2015, p.102).

Es sabido que la realidad puede sobrepasar los límites del Derecho, por lo que sería en la

práctica más factible que se encontraran detalladas las actividades que no tengan cabida a la luz del ordenamiento jurídico, de manera que con su ingenio y potencialidades, quienes se desempeñan como cuentapropistas le impriman gran dinamismo y los más variados matices a las labores que desarrollan. No abogamos por un otorgamiento ilimitado de libertades, sino por lograr una mayor flexibilidad a la par que se pauten las directrices pertinentes que tributen a un efectivo control del sector y su desenvolvimiento en un ámbito de legalidad.

Desafíos del Trabajo por Cuenta Propia en el ordenamiento jurídico cubano. Concepto, requisitos y procedimientos para su constitución

Como parte de la actualización del modelo económico cubano, desde hace varios años se ha producido una ampliación de lo que es catalogado por el discurso oficial como cuentapropismo. Se trata de la apertura de una serie de actividades productivas y de servicios, que han pasado a ser desempeñadas por actores económicos diferentes a la hasta ahora casi monopolítica empresa estatal socialista. A la par y luego de varios años de experimentos y reacomodos en lo que se ha dado a llamar sector no estatal de la economía, fue anunciada para el año 2017 la adopción de una Ley de Empresas. Cabe señalar que esta será el primer cuerpo normativo de esa jerarquía que regulará a este tipo de personas jurídicas, en un país que aún después de la reforma constitucional de 1992 sacralizó a la propiedad estatal sobre los medios fundamentales de producción (Pérez y Arredondo, 2013, p.143)

Al cuentapropista se le define como aquellos trabajadores que siendo o no propietarios de los medios y objetos de trabajo, no están sujetos a un contrato laboral con una persona jurídica, no reciben una remuneración salarial, elaboran su producción o prestan sus servicios de una forma individual o colectiva, mediante el empleo según procede, de ayuda familiar y se encarga directamente de la comercialización, o a través de otra persona o entidad que los represente legalmente a estos efectos (Machado y Gattorno, 2013, p. 19) Teniendo en cuenta estas definiciones podemos decir que el trabajo por cuenta propia es aquel que no se encuentra subordinado a la administración de una entidad laboral; este trabajador puede dar empleo, por lo que utiliza el trabajo ajeno. Quien tenga esta categoría ocupacional puede emplear a un familiar u otra persona, a la vez da solución a un número de dificultades presentes en la sociedad y

que brinda su aporte a la misma.

En los últimos tiempos, los estudios jurídicos patrios han prestado atención al trabajo por cuenta propia, lo que sin dudas se debe al auge que este ha presentado en los últimos años y las nuevas situaciones que genera para el Derecho. Sin embargo, no ha logrado enmarcar esta actividad en una categoría jurídica única. Esto se debe a la propia inconformidad teórica con el nombre adoptado para la figura, pues la normativa que regula la actividad también incluye dentro de esta condición jurídica a quienes trabajan contratados por otro trabajador por cuenta propia, razón por la que son trabajadores a cuenta de otros y no cuentapropistas. Esta nomenclatura asumida por la legislación nacional no sería, la correcta, dado que engloba dos circunstancias totalmente opuestas y que requieren de un tratamiento desigual (Scott, 2015, p. 69).

Las áreas de operaciones son generalmente locales, pues propietarios y personal trabajador están en su propia comunidad, lo que se corresponde con los criterios cualitativos básicos para definir, al menos, a una microempresa. Todos los argumentos expuestos conducen a una conclusión, y es que el término cuentapropista es insuficiente para referirse a una buena parte de las unidades económicas que operan en Cuba, que por su capacidad de movilizar organizadamente factores productivos (capital y recursos humanos) pueden considerarse empresas (Arredondo, 2012 p.15)

El Derecho no debe dar la espalda a las nuevas situaciones, y quedar parado en el pasado; las pequeñas y microempresas privadas en nuestro país son una verdad inobjetable que no debemos rechazar o ignorar, al contrario, deben ser estudiadas y reguladas a fin de que sirvan mejor a nuestra economía. No se puede pensar que el reconocimiento jurídico de la empresa privada agreda o atente contra el socialismo, sino que una mejor potenciación de las mismas, como ha venido ocurriendo, y siempre teniendo en cuenta que los principales medios de producción deben estar en manos del Estado, debe servir para impulsar los cambios económicos soñados por todos.

Presupuestos a identificar en actividades del trabajo por cuenta propia que permiten reconocer la existencia de empresas familiares en Cuba

La existencia de la empresa familiar en nuestra actualidad social es una realidad; pese a esto, no existe una regulación jurídica de esta figura, lo que es totalmente entendible si tenemos en cuenta que este tipo de actividades, con carácter de empresa, es reciente

en el tiempo, a lo que se suma el no reconocimiento de las empresas privadas en el contexto nacional. Este desconocimiento y, por consiguiente, no regulación podemos avizorarlo como un problema a tener en cuenta en la empresa familiar nacional y, por tanto, en los ámbitos en las que esta influye, o sea, el de la familia empresaria y el de la economía nacional, donde estos sujetos económicos influyen y podrían influir enormemente (Inerarity, 1997, p.24).

Nuestro país tiene una carencia jurídica que dificulta aún más la vida de las empresas familiares, se trata de la imposibilidad de que estas funcionen bajo un régimen societario, por lo que no se pueden constituir como personas jurídicas independientes. Esta cuestión, por los problemas que provoca, hace que temas de gran importancia para el desarrollo de la empresa familiar, como podría ser la regulación de las capitulaciones matrimoniales, los pactos sucesorios, los protocolos de familia o la propia empresa familiar (a fin de obtener un concepto legal de ella que sirva para delimitarla a partir de su composición personal) u otros de interés, queden en un segundo plano, no así desechados (Knight, 2015, p. 6).

La constitución de la sociedad engendraría para el Derecho una persona jurídica nueva, sujeto de derechos y obligaciones, dando lugar a una diferenciación del patrimonio social y los patrimonios individuales de los socios y de las relaciones jurídicas sociales y las relaciones individuales de los socios, dando lugar así al llamado patrimonio de afectación. De esta forma, las obligaciones que contraigan la sociedad, y la responsabilidad que estas adquieran serían independientes de las responsabilidades de los socios, o viceversa.

La separación de responsabilidad ha sido uno de los elementos que más ha favorecido el desarrollo del empresario social, pues garantiza, sobre todo en las sociedades capitalistas, que los socios no verán afectado su patrimonio más allá de la cuantía que se obligaron a aportar a la sociedad.

Su responsabilidad tendrá una doble fuente, contractual y extracontractual, respondiendo siempre con todo su patrimonio, lo que sin lugar a dudas aumenta los riesgos que en su actividad asume, pues es susceptible de que su patrimonio sea atacado directamente sin gozar del beneficio que aporta la responsabilidad limitada o ilimitada, pero, al menos, subsidiaria a la de la empresa. En estrecha relación con lo anterior se

encuentra la desprotección que posee el acreedor de la empresa, entendiéndolo en este caso como ajeno al grupo familiar.

En este caso vemos un doble aspecto negativo de la no división de responsabilidades, en primer lugar, el deudor que no goza del beneficio de responder de forma limitada o al menos subsidiariamente con su patrimonio, por lo que responderá con este de forma íntegra, sea con los bienes que aportó a la empresa, y con el resto que no. Por demás, el acreedor que no puede dirigirse contra todo el patrimonio con que se desarrolla la actividad de empresa, por solo haber contratado con un sujeto que no necesariamente es el propietario de todos los bienes de la empresa (Bermejo, 2020, p.184)

Cabe también referirnos al hecho de que en estos casos la empresa familiar se encuentra en desventaja, pues sus bienes pueden ser utilizados para saldar una deuda ajena a su actividad, situación en la que estaríamos ante lo que ya tratamos en el primer capítulo como confusión de caja. En estos casos los miembros de la familia, al no tener un patrimonio separado del de la empresa, pueden utilizar los fondos destinados al desarrollo de esta para cumplir obligaciones alejadas de los fines del negocio. Aquí se estaría atentando contra la estabilidad y supervivencia de la empresa, pues la responsabilidad de sus miembros no estaría separada de la de esta, por lo que un acreedor se podrá dirigir contra bienes personales de un miembro de la empresa que son indispensables para el desarrollo de la misma, dado que se trata de un único patrimonio, el del cuentapropista (Gallego y Fernández, 2020, p. 327)

En relación con la división de patrimonios, no tanto así de responsabilidad, cabe otro análisis en relación con los miembros de la familia empresaria, donde la cuestión es compleja; esto se debe a los efectos legales de quienes ostentan la titularidad del negocio y poseen la licencia para actuar como trabajador por cuenta propia, sin importar que realmente exista un grupo familiar del que salió la iniciativa y que fue la fuente del patrimonio del negocio, y que entre sus miembros gestionen la empresa y se reparten las ganancias, pese a que el titular o los titulares sean solo una parte de ellos. Una variante así encierra que los bienes y fondos del negocio pertenezcan a varias personas, y no puedan constituirse en un único patrimonio de la empresa (Ossorio, s/a, p. 247)

De esta manera, los integrantes de la familia que aportaron capital al negocio, y que no fungen como gestores por no ser titulares de la licencia, no poseen una protección

jurídica al interesar la obtención de beneficios, pues al no constituirse una sociedad, no existe un contrato social y unos estatutos donde se recojan las aportaciones de los socios y las formas de repartir las utilidades. Esta ausencia provoca que ante una situación de esta índole se tenga que acudir a la vía judicial en busca de interesar el cumplimiento forzoso de la obligación, lo que solo lograría la recuperación de la suma prestada al titular del negocio, y no así los beneficios económicos que este miembro del grupo familiar, como miembro de la empresa, esperaba, dado que el préstamo en nuestra legislación civil no admite ser pactado con intereses (Valdés, 2012, p. 63).

A todo lo anterior se suma la dificultad que enfrentaría esta acción para prosperar desde el punto de vista judicial, dado que las propias relaciones familiares de confianza harían que muy probablemente el préstamo no se instrumentara en documento público, lo que dificultaría mucho más la actividad probatoria. Los criterios antes expuestos son ilustrativos de la necesidad para las empresas familiares en nuestro país de poder constituirse bajo regímenes societarios, como forma de garantizar la separación de patrimonios y de responsabilidades. Sin lugar a dudas una variante societaria capitalista sería lo mejor, pero incluso las sociedades personalistas garantizan esta división de patrimonios y un régimen subsidiario de responsabilidad.

CONCLUSIONES

La empresa familiar es un negocio que surge en Cuba a raíz de la apertura del trabajo por cuenta propia donde parte esencial de la propiedad está en manos de una o varias personas que integran una familia y cuyos miembros intervienen en la administración y gestión del negocio para el desarrollo de una actividad productiva, intercambio de bienes o servicios, de forma tal que exista una estrecha relación entre la vida de la empresa y de la familia. Los presupuestos a identificar en actividades del trabajo por cuenta propia que permiten reconocer la existencia de empresas familiares en Cuba es la existencia de una forma de gestión económica no estatal planificada, profesional, continuada y sistemática; que el control de la empresa se encuentre a cargo de una o varias personas que integran el núcleo familiar del titular de la empresa, la participación del núcleo familiar en la gestión y gobierno de la empresa y en el rol de empleados, la continuidad generacional y que la empresa debe constituir el principal sustento económico de la familia.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARREDONDO CERVANTES, L. (2012). La micro y la pequeña empresa privada en Cuba. Una propuesta para su fomento. Tesis de Maestría, Facultad de Economía de la Universidad de La Habana, Cuba.
- BARRÓN LÓPEZ, M. (2020). Reflexiones sobre el protocolo familiar jurídico. *Rev. Bolivariana de Derecho*, No. 30, julio. Bolivia.
- BERMEJO, M. (2020). La familia empresaria. 21 claves para la continuidad de la empresa familiar. España: Ed LID.
- CAMPUZANO, A. (2021). Estrategias para la recuperación económica: una oportunidad para la empresa familiar. Madrid, España. Ed Ediciones Lefebvre.
- GALLEGO SÁNCHEZ, E y FERNÁNDEZ PÉREZ, N. (2020). Derecho de la Empresa y el Mercado. Chile. Ed Tirant lo Blanch.
- GOYZUEÍA RIVERA, S. (2013). Modelo de gestión para las empresas familiares con perspectivas de crecimiento y sostenibilidad. Universidad Católica Boliviana San Pablo Cochabamba, Bolivia.
- INERARITY PEDROSO, Y. (1997). La empresa cubana vista a través de la Ley de Inversiones extranjeras, su ubicación en el mundo. Trabajo de Diploma, Inédito, Universidad de la Habana, Cuba.
- KNIGHT SOTO, I. (2015). El trabajador por cuenta propia como sujeto de la relación contractual en Cuba. Conferencia ofrecida en la II Jornada Científica Universidad de Ciego de Ávila Máximo Gómez Báez, Cuba.
- MACHADO, R. y GATTORNO, K. (2013). Abrir y mantener un negocio por cuenta propia. La Habana: Ed. Ciencias Sociales.
- OSSORIO, M. (s/a). Diccionario de Ciencias políticas, jurídicas y sociales, primera edición electrónica, producido por Datascan S. A., Guatemala.
- PÉREZ VILLANUEVA, O. y ARREDONDO CERVANTES, E. (2013). El trabajo por cuenta propia, la micro y la pequeña empresa en Cuba: Su potencial para el desarrollo económico. La Habana: Ed. Ciencias Sociales.
- PÉREZ VILLANUEVA, O. y PONS PÉREZ, S (2015). Política tributaria y cuentapropismo, La ruta necesaria del cambio económico. La Habana: Ed. de Ciencias Sociales.

- PÉREZ MARTÍNEZ, Y. (2014). Alojamiento turístico e intervención administrativa en Cuba. Fundamento jurídico para la armonización de intereses públicos y privados. Tesis en opción al Grado de Doctor en Ciencias, Facultad de Derecho Universidad de La Habana, Cuba.
- SCOTT, B. (2015). Análisis de la iniciativa empresarial de la pequeña empresa: incorporación del enfoque estratégico al proceso de creación. Tesis doctoral, Universidad de Alicante, España.
- VALDÉS, J. A. (2012). Las MIPYMES en el Contexto Mundial: Sus particularidades en México. *Iberóforum. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana*, Vol. 7, No. 14, pp. 126-156.