

La asesoría legal en el desarrollo de los emprendimientos en Cuba ..	1
El actual marco legal	1
Seleccionar la forma legal para el negocio	3
Relaciones con proveedores, clientes y empleados	4
Conclusión.....	5

La asesoría legal en el desarrollo de los emprendimientos en Cuba

*Yordanka Castillo
Abogada*

Desde el año 2011, a partir de una serie de regulaciones sobre la actividad económica privada en Cuba, se ha disparado la creación de pequeños negocios. Llamados cuentapropistas, sector privado o emprendedores, todos esos pequeños negocios demuestran el espíritu emprendedor que acompaña al cubano, a pesar de crecer en un entorno en el que, hasta ahora, no se estimula este tipo de actividad económica.

Esperemos que con la autorización de pequeñas y medianas empresas (PYMEs), como lo establece la reciente estrategia para el desarrollo económico del país, la actividad privada gane un marco legal que la fortalezca y la ayude a crecer.

El actual marco legal

El actual marco legal que regula la actividad privada en Cuba es enredado. Además, ha sido sometido a cambios continuos, lo cual desfavorece su comprensión y desestimula su cumplimiento. A ello se añade que la cultura del jurista en Cuba no contempla el asesoramiento legal como herramienta esencial para obtener el éxito en un negocio.

Sin embargo, la formulación de un sistema legal ordenado, previsible, accesible a todos y favorecedor de un entorno de certidumbre para la proliferación de negocios, constituye

un elemento esencial para crecimiento económico de un país. Y en este punto, el abogado desempeña un papel esencial, primero ayudando a formular las leyes; segundo, asesorando a los emprendedores a interpretar y formar sus negocios cumpliendo con las leyes.

En mi opinión, esta es una de las principales debilidades que los emprendedores cubanos están afrontando desde que la idea misma del negocio les surge en su cabeza. Cientos de artículos escritos por expertos de todo el orbe hablan sobre la imperiosa necesidad del asesoramiento legal en el desarrollo del negocio para evitar riesgos mayores. Muchos de esos textos están escritos en un lenguaje asequible para cualquier emprendedor.

El libro [*The Entrepreneur's Guide for Law and Strategy*](#), aunque elaborado en el contexto de un economía capitalista, contiene una serie de herramientas que reflejan la importancia del asesoramiento legal durante todas las etapas de desarrollo de un negocio. Puede constituir una herramienta que los emprendedores cubanos utilicen para un mejor entendimiento de su relación con diferentes áreas del Derecho.

Como en el resto del mundo, en Cuba un emprendedor debe ir de la mano de un abogado. Desde que el negocio surge como una idea, ya comienza a establecer relaciones jurídicas en diferentes áreas. Por ejemplo, en algo sencillo como la solicitud de la licencia por cuenta propia. En este primer paso, el emprendedor está estableciendo una relación jurídico-administrativa con el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. La entidad le provee un servicio que si bien no se expresa en un contrato verbal escrito, sí constituye una relación jurídica sujeta a derechos y obligaciones de ambas partes.

Así sucede con el registro del contribuyente, que crea una relación jurídico-administrativa de carácter tributario. El emprendedor debe conocer que en todo momento en que haga una transacción con otro actor social --ya sea el Estado, mediante sus funcionarios, o un individuo-- existe un marco legal que regula y protege esas transacciones. Y que puede contar con el abogado para su protección.

Seleccionar la forma legal para el negocio

A estos primeros pasos se les conoce como la formación del negocio: seleccionar la forma de empresa, ya sea corporación, corporación con responsabilidad limitada, cooperativa u otra. A diferencia de la experiencia de otros países, hasta el momento en Cuba los emprendedores tienen limitadas las formas legales para establecer su negocio, bien por cuenta propia o por cooperativas. Sin embargo, esto no significa que no necesite asesoramiento legal de un conocedor del proceso de aplicación para solicitar la licencia y la inscripción en el Registro del Contribuyente.

En el resto del mundo, restaurantes, servicios de ingeniería de *software*, de *marketing* y publicidad, autorizados hoy en día en Cuba bajo licencias por cuenta propia, son generalmente creados como sociedades limitadas con el objetivo de separar el patrimonio de la empresa del patrimonio personal del emprendedor. Si el negocio no tiene existencia jurídica independiente, todos los bienes personales del emprendedor se encuentran bajo riesgo porque no existe una separación de las obligaciones que contrae en su negocio en relación con sus bienes personales.

Lo anterior significa que cubanos con ideas de negocios se sienten limitados y desmotivados porque no desean arriesgar sus bienes personales. Ello trae como consecuencia que muchos no vean su negocio como un ente independiente, por lo cual la gestión no resulta eficiente. Tampoco un inversionista se sentirá motivado a invertir en un negocio en el que no existe esta característica para no confundir los bienes del negocio y separarlo de los individuos que contribuyen con su capital o su trabajo.

El artículo [“Formas jurídicas para el sector estatal según escala y actividad”](#), explica la importancia de establecer la forma legal correcta en un negocio para lograr el éxito. Aun cuando en Cuba estas formas no están reconocidas, no pasará mucho tiempo para el cambio. El propio contexto económico requerirá de estas formas para el desarrollo económico del país.

Mientras tanto, con la asesoría de un abogado el emprendedor puede desarrollar un nivel de gestión interno contractual casi como una empresa con existencia legal, si bien no figura como tal. Y aspirar a clarificar las obligaciones y limitaciones, minimizando posibles riesgos por mala gestión y ayudando a crear una estrategia que contribuya al desarrollo del negocio cumpliendo con las leyes. El experto conoce todo el proceso para solicitar la licencia e inscripción en el Registro del Contribuyente. Y siempre optimiza la eficacia de un trámite, ahorrándole tiempo al propietario.

Relaciones con proveedores, clientes y empleados

Otra de las áreas en la que los emprendedores deberían acudir a un abogado es en las relaciones establecidas con proveedores, clientes y empleados. Cada acuerdo que realiza un emprendedor cuando va a comprar materia prima o contratar un servicio para su negocio, verbal o no, significa establecer un contrato. Este crea derechos y obligaciones para todas las partes. Un contrato deficiente, que no abarque el contenido establecido por la ley, puede repercutir de forma negativa si la parte afectada desea reclamar sus derechos.

Contar con un contrato escrito que cumpla con todos los requisitos establecidos por las leyes, en forma y contenido, deviene una herramienta fundamental para la protección de un emprendedor, particularmente en Cuba, que no ha tenido un significativo sector de mercado y no ha desarrollado el marco regulatorio que determine muchas de las relaciones comerciales y laborales como el existente en las economías de mercado. Los contratos escritos estableciendo lo acordado resultan fundamentales.

Aunque hoy no hay una cultura legal de demandar por incumplimiento de contratos entre los emprendedores, ello no significa que no exista la vía judicial para llevarlo a cabo. El contrato es de las más antiguas instituciones legales en la historia de la humanidad, y protege a los individuos. Aunque los emprendedores no hacen un uso de esta herramienta legal, eso podría cambiar al recibir el asesoramiento de un experto.

La propiedad intelectual es otra área en la que resulta imprescindible el asesoramiento legal. En La Habana se observan muchas marcas y nombres comerciales usados por negocios privados, muy similares a marcas notorias. Y el negocio está funcionando en la misma instancia que las marcas notorias. Esta transgresión no ha trascendido porque en Cuba aún no existe la internacionalización de esos negocios a otros países.

Muchas veces estas marcas y nombres comerciales no pueden registrarse en la Oficina Cubana de la Propiedad Industrial, a pesar de que el emprendedor realizó una inversión a la hora de crearlas y de que toda la imagen del negocio no cumple con los requisitos que establece la ley cubana.

Considerando las nuevas estrategias económicas que autorizan la exportación de productos y servicios, los emprendedores deben proteger la propiedad intelectual -- marcas, patentes, etc.-- de sus negocios, no solamente en la Isla, sino también en los países en los que esos productos y servicios estarán presentes. Deben no solo considerar las leyes cubanas, sino también las leyes internacionales que regulan la propiedad intelectual y las leyes de los países donde sus productos o servicios estarán presentes.

La única forma de evitar que eso suceda consiste en acudir al experto legal en propiedad intelectual para que asesore al emprendedor acerca de las leyes que regulan esta área del Derecho y le asistan en el proceso legal requerido para su registro.

El manejo del negocio con un asesoramiento legal sobre estas áreas, y otras como la tributaria y la financiera, resulta esencial para sembrar raíces fuertes en un negocio. Muchos emprendedores prefieren no cumplir con las leyes sin considerar que las transgresiones siempre traerán consecuencias negativas. Cumplir con ellas favorece un ambiente de certidumbre y fomenta el desarrollo de la industria.

Conclusión

Las regulaciones sobre el negocio privado en Cuba son atípicas debido a la adaptación de formas de economía capitalista a un sistema económico socialista. La labor del

abogado resulta primordial a la hora de ayudar a la interpretación correcta de estas regulaciones para darle el mayor beneficio al emprendedor como cliente. Aunque los servicios legales en Cuba solo se pueden obtener mediante instituciones autorizadas, existe una fuerza de expertos legales, entrenados y capaces, que desean apoyar los negocios privados.

Yordanka Castillo obtuvo su título de Juris Doctor en la Facultad de Derecho de la Universidad de La Habana. Recientemente terminó su maestría (LLM) en la Facultad de Derecho de Pennsylvania State University con un certificado de Concentración en Derecho y Práctica Empresarial.

Actualmente es consultora legal del proyecto “Cuba Ocean Program” de [Environmental Defense Fund](#). También es directora ejecutiva y cofundadora de LexiCuba, un proyecto enfocado al mercado cubano de LegalTech, un software que aplica tecnologías para hacer la asistencia legal más accesible a empresas privadas. Previamente fue abogada de la organización ambiental cubana sin fines de lucro [Fundación Antonio Nuñez Jiménez \(FANJ\)](#).

Antes de comenzar la maestría en Derecho, brindaba asesoría legal y asistencia a pequeñas empresas privadas en Cuba, incluyendo emprendedores del proyecto “Habana CreActiva”, patrocinado por la Unión Europea en Cuba.