

CUBA: REGIMEN DE INVERSIÓN EXTRANJERA Y SISTEMA ECONÓMICO

Pablo A. De Cuba

La apertura de Cuba a un régimen de Inversión Extranjera Directa (IED) así como indirecta (IEI) y otras formas de Asociación Económica (AE), se debe ubicar en un contexto histórico contrario al desarrollo de la riqueza nacional, las potencialidades humanas y las ventajas comparativas que la mayor de la Antillas posee.

Cuba, no se integró a una sistémica receptora de flujos de capitales foráneos en virtud de una necesidad dentro de un estadio determinado de su desarrollo económico sino, como consecuencia de la aplicación de fracasadas políticas económicas resultantes del sistema de intercambio con el extinto bloque socialista que más que desarrollar al país, lo estancaron, desarticularon su base productiva y quebraron la espiral de crecimiento económico y social cubano que históricamente se había acumulado. Hoy por hoy, la nación cubana carece del necesario e insuperable espinazo óseo rector capaz de incentivar el proceso de reestructuración clasista.

La urgente búsqueda de capitales; tecnología y mercado provenientes de las regiones desarrolladas de occidente, fue y es determinante para la propia subsistencia de la nación cubana. La pérdida de estos particulares, por demás de extrema necesidad para el desarrollo de cualquier país, fue la consecuencia de un largo periodo de dependencia política y económica con uno de los polos de la Guerra Fría: la desaparecida Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS). Este lastre hasta hoy es palpable.

La exigida apertura y con ello el ingreso de capitales foráneos a Cuba, se produjo dentro de un marco de sustanciales cambios en el contexto nacional e internacio-

nal cuya repercusión e importancia se deben de analizar para poder determinar cuáles son las características principales del fenómeno; las formas de expansión y los determinantes niveles del flujo de IED; el efecto de las estrategias y el comportamiento de las empresas extranjeras (EE) que operan en el país; así como el impacto que este creciente proceso de transnacionalización del capital tiene y tendrá sobre la economía cubana.

Como resultante insuperable al proceso de apertura a los capitales foráneos, el factor legislativo recibió una señal determinante para su buen funcionamiento, a pesar de que las regulaciones de dichas formas de reestructuración económica, per se, nada nuevas respecto a la cultura cubana, imponían determinadas circunstancias jurídicas derivadas de una necesidad ya extemporánea de captación de capitales extranjeros.

Sin embargo, cuando hablamos de proceso de transición, debemos de recordar que este no constituye un medio en si mismo. Por ello, debemos delimitar hacia donde vamos y cómo hacerlo. Legislar al efecto, no fue un simple capricho sino, una condición insuperable.

A pesar de ser propiamente dentro de las economías de mercado donde más se producen procesos de transformaciones, debemos de tener muy claro que cada una difiere de sus circunstancias y características nacionales y con ello, en su estructura jurídica sin que esto implique una negación o rechazo de aquellos principios ecuménicos que conforman la economía y el derecho y que como tal, se contemplan en sus respectivas legislaciones.

Estructurar lo anterior en condiciones de socialismo subdesarrollado, impuso un doble reto. Si bien el Derecho solamente otorga forma y nomenclatura jurídica al acto económico, la falta de normas modernas y consecuentes en el derecho positivo cubano sobre inversiones extranjeras, obligó a superar las simples explicaciones exegéticas de los textos y utilizar en gran medida la inducción y la analogía para lograr un acercamiento institucional al problema planteado, es decir, establecer una legislación lo más racional y consecuentemente posible con un régimen de inversión extranjera atípico en Cuba dado en sus condiciones de estructuración socialista de la economía. Esa es la realidad, en Cuba existe un régimen de inversión extranjera atípico, con matices profusos y contradictorios que se fundan en la aplicación de una sistemática económica y jurídica de contenido totalmente capitalista sobre una base de organización del Estado y la economía socialista.

Otro factor relevante de atipicidad, son la intervención discrecional y no reglada pero determinante de la voluntad política en los negocios económicos que convierte la inversión extranjera en un monopolio exclusivo y potestativo del propio Estado que por demás, anteriormente fracasó.

Igual tratamiento de atípico debe darse a la utilización del nativo cubano como aportación de fuerza de trabajo comisionada por el propio Estado y no como fuerza activa participante además de no discriminada y por último, la reversión de la riqueza nacional a favor del capital extranjero en forma de garantías soberanas, asentando y otorgando así una dualidad de funciones al Estado al colocarse como socio y garante de un negocio donde aparece como ejecutante de actos de comercio (*acta jure gestionis*) por una parte y como emisor de garantías soberanas (*acta jure imperii*) por la otra.

Ante tal atipicidad, la cuestión neurálgica fue buscar un equilibrio entre la dirección política del gobierno y la técnica legislativa aplicable. Entre capital extranjero capitalista y economía centralizada. En suma, fue cubrir el riesgo de la ignorancia del legislador político, por lo que Iris (mensajera de los Dioses en la Iliada) debió de actuar con mucha prudencia con sus mensajes para evitar mayores maltratos en sus fines de comunicar la necesidad del cambio.

El otro reto, fue forjar todo lo anterior fuera de una organización no concebida como un Estado de derecho. Considerar los determinantes del flujo de IED recibidos por Cuba por concepto de inversión extranjera, implica preguntarse cómo una economía pequeña, lastrada por la forma de estructuración socialista subdesarrollada y con ello alejada de los principales ejes de acumulación del capital mundial y del mercado y la tecnología, desaprovechó tal nivel de ventajas para insertarse los cambios en la economía internacional.

Sería imposible analizar esas y otras respuestas del propio tópico, incluyendo como es lógico el régimen de inversión extranjera en el contexto del presente trabajo. De igual manera, es imposible agotar la temática de participación de las Empresas Transnacionales (ET) y las Empresas Extranjeras (EE) en la economía cubana, la cual ha adquirido diferentes dimensiones que van desde el financiamiento hasta la aplicación de tecnologías de punta y la apertura de nuevos mercados externos.

Es de extrema importancia recordar que Cuba, por razón de la legislación de Norteamérica respecto a los circuitos financieros y la utilización del dólar estadounidense, o sea, el Acta de Comercio con el Enemigo y la legislación referente al Embargo Comercial, no puede establecer zonas fiscales de prioridades o privilegios financieros así como un Sistema Empresarial Offshore (SEO) y Sistema Financiero Offshore (SFO) tan necesario en cualquier régimen de incentivos para la inversión extranjera. Sin embargo, esto no se ha convertido en óbice para su ejecución ya que se han aprovechado dichas ventajas en otras zonas geográficas.

A los efectos de identificar las formas de expansión del capital extranjero para la orientación de los recursos nacionales con el objetivo de reorientar e incentivar la economía nacional, se ha tenido que superar escollos de índole político y jurídico en temáticas tan dispares como propiedad estatal y propiedad privada; empresa estatal y sociedad mercantil, libertad comercial y planificación centralizada; destinar para exportar renglones tradicionales y nuevos o proveer el mercado interno e inclusive, la búsqueda de eficiencia asociada al incremento de la competencia en numerosos mercados, donde Cuba se ha visto limitada por la propia ineficiencia del viejo aparato burocrático estatal y el mante-

nimiento de un mercado cautivo pero que muy bien han sabido utilizar las EE y ET incluyendo, aunque muy limitadamente dentro de sector comercial exterior, las propias empresas estadounidenses.

En esta clasificación de expansión, también se incluyen las inversiones buscadoras de “activos estratégicos,” principalmente en el sector financiero y de inteligencia de datos, como una forma de expansión no identificable en el proceso de transnacionalización de capitales en Cuba que muy bien se vincula a la magnitud del mercado y el nivel de desarrollo empresarial alcanzado en dicho sector de los servicios.¹

Quisiéramos abordar todos los tópicos de un régimen de inversión extranjera, pero realmente es imposible en un trabajo de exposición máxime, cuando Cuba y parte de su historia son el objeto de dicho análisis. Reservadamente, obviamos toda información estadística para evitar estados de comparaciones y datos de poca confiabilidad que, en definitiva, no modifican el panorama ni las circunstancias de las condiciones analizadas.

CRONOLOGÍA. APROXIMACIÓN FÁCTICA

Para la política, el fracaso solamente inspira cambiar a un nuevo estrado con semejanza de sermones pretendidamente tolerantes así, y ante el propio fracaso, el resultado pasa de ser exposición de ideales para convertirse en una política de programas casi siempre de nefastos resultados.

Sin embargo, cuando dicho fracaso se refrenda intencionalmente en leyes que se establecen en programas de política económica con supuestas soluciones a favor de capitales foráneos con apellidos de privilegios, queda exclusivamente escuchar el futuro de una nación excluida y relegada a servir a sus nativos una cuota social de esperanza incierta.

Muchas veces, el absurdo trabaja de base a lo irracional y es así, como mejor podemos enfocar una legislación que ha pretendido superar el reprobando de la academia florentina con incrustaciones de conceptos importados que de sobra se conocían y más aún, se perfeccio-

naron, en lo posible, dentro de una práctica sistémica del derecho y donde no solamente la ley escrita, en este caso, nuestro Código de Comercio² brindaron la oportunidad de crear sino, donde una doctrina tanto científica como legal dieron muestras sobradas de iluminación y creación humana. Otro ejemplo legislativo de estos pertinentes referidos a la cultura jurídica cubana, lo encontramos en la Ley de la Nueva Industria del año 1952.

Para Cuba, la revolución socialista emprendida en 1959, significó el principio del fin de la estabilidad y racionalidad legislativa y jurídica para dar paso a la entronización de un sistema de producción de leyes que no condujeron a otra cosa que a la dispersidad legislativa y la falta de tecnicismo y negación de una cultura jurídica en el contenido de los cuerpos legales que se producían. A modo de ilustración, referimos lo disperso de la legislación laboral y de seguridad social hasta su codificación y en otro orden; el fatídico desmembramiento del Código Civil; la reiterada tentativa de enterrar en un basurero el Código de Comercio todo ello, sin contar las derogaciones por discursos cuya base explicativa fue “(...) no solo la Revolución sino el actuar de sus líderes es fuente de Derecho (...)”.

Muchos publicistas del derecho, tanto dentro como fuera de Cuba y principalmente, aquellos creadores del derecho socialista, han pretendido demostrar que “las revoluciones proletarias son fuentes de derecho” y han fundado su expectativa doctrinal en la evolución legislativa que implica el cambio del sistema productivo capitalista por un sistema de pretendidas igualdades de todo tipo, donde la base del derecho se sustenta, exclusivamente, en la voluntad de la clase dominante erigida en Ley. La blasfemia en su resultado, lo ha demostrado la historia.

Tradicionalmente, la economía cubana, a pesar de ser una economía de mercado, fue bastante reglada sin que por ello, el Estado haya limitado y menos aún coartado la libertad de empresa y comercio de las personas sino, mas bien ha sido delimitadora de los excesos y vaivenes

1. Los activos estratégicos son aquel conjunto de bienes, tangibles o intangibles, los cuales la empresa ha ido generando y los cuales se han convertido en imprescindibles para desarrollar una ventaja competitiva en su mercado. Estaríamos hablando de patrimonio inmobiliario, maquinaria, patentes, marcas, know-how, bases de datos de información de clientes, etc.

2. Código de Comercio español vigente en Cuba desde 1 de mayo de 1886.

del dejar pasar y dejar hacer de las economías de corte mercantilistas de ahí, y unido al desarrollo de una clase empresarial nativa muy autóctona, se deriva parte de la cultura jurídica que poseemos en estos menesteres.

El proceso revolucionario socialista, lejos de incrementar e incentivar el progreso económico, lo estratificó en proyectos de políticas que a la larga, desencadenaron la quiebra de todo el sistema socialista mundial. La práctica y su mal resultado, no fue un suceso ajeno o aislado al proceso de la economía centralizada sino, fue parte subyacente de la misma y Cuba no escapó de sus efectos.

Esto trajo consigo las conocidas y por más nombradas medidas de nacionalización e intervención de la industria tanto nacional como extranjera en Cuba, las cuales condujeron a la desarticulación de todo el sistema productivo y de servicios que la nación había atesorado desde el origen del criollismo económico cubano. La desaparición de la pequeña y mediana empresa privada cubana tuvo su origen, precisamente, en la aplicación de esta política interventora del nuevo Estado. La ilustración de este periodo, fue la utilización en el lenguaje jurídico de dos verbos extremadamente elegantes: expropiar e intervenir.

La extinta URSS, no vislumbró en Cuba un aliado de buena lid en el desarrollo del sistema socialista sino, un enclave militar y un conclave político frente a los Estados Unidos de perfecciones incalculables. El oportunismo castrista, así lo asimiló rápidamente y vio la posibilidad de alejar la presión del subdesarrollo con nuevas políticas de subsidio dentro del igualmente extinto Consejo de Ayuda Mutua Económica, más conocido por sus siglas CAME y así poder concentrar una guerra ideológica capaz de inculpar al capitalismo mundial y en especial, al estadounidense, de todos los males que se hubieran podido codificar sobre la tierra.

La primera ilusión óptica del nuevo contrato con el socialismo mundial, fue implantar una política extensiva de desarrollo económico y no intensiva como en realidad se requería. En Cuba todo se iniciaba y nada se terminaba. La mediocridad en los planes económicos y su cumplimiento así como el descontento del trabajador cubano (hoy en su máxima expresión), el voluntarismo y la legislación económica derivada del sistema planificado de la economía fueron y han sido, hasta la fecha,

el talón de Aquiles de nuestra economía. Hoy el mencionado lastre es irreversible.

Proveerle la economía a los políticos es mucho riesgoso que entregarle la guerra a los generales y así fue el despertar post soviético: Cuba no poseía desarrollada la estructura requerida para emprender planes de expansión a los mercados capitalistas y como tal, no atesoraba reservas en divisas internacionales. El CAME demostró su inoperancia y dejó al país endeudado y desplazado de sus propios mercados tradicionales.

En este entorno, era imposible nombrar y menos aún establecer un concepto de inversión extranjera eficiente dentro del socialismo que fuera sustitutivo al de colaboración económica al costo del socialismo ineficiente. Esa fue la realidad económica y jurídica de Cuba en la era del sovetismo caribeño. La división internacional socialista del trabajo cumplió su objetivo: dividirnos. Reiterar lo resultante es pura tautología. A partir de dicho memento, el socialismo entronizado en la nación cubana, comenzó a demostrar que, excepto a sus propias verdades, le temía a las otras.

Ciertamente hacer política es más fácil que hacer economía y si es bajo condiciones de subsidio, pues bienvenida sea. Esa fue la inspiración del dirigente estatal cubano. El inmovilismo, conllevó a la mediocridad del gestor empresarial socialista. La consulta a los niveles superiores, se convirtió en la máxima de gestión del empresario socialista y la justificación demostró ser el máximo eslabón de la ineficiencia. La burocracia dirigencial cubana clamaba y pedía iniciativas pero en el fondo, eran iniciativas políticas.

La consecuente repercusión en el campo jurídico no se hizo esperar. Legislativamente, se obedecía a los lineamientos de los planes quinquenales emanados de los Congresos del Partido Comunista Cubano que afloraban como acuerdos y que, de una forma u otra, pretendía armonizar la política y la economía del campo socialista con la legislación de la misma zona del Este.

Internacionalmente, se dio una imagen de bienestar e institucionalización del sistema que tenía más de espejismos que de realidad. Las leyes promulgadas, incluyendo la Ley de leyes, eran contentivas de una apología al régimen socialista y una arenga repetida a los beneficios del sistema y el fin próximo del capitalismo.

Con la nueva técnica legislativa, nacieron conceptos mutilados referidos a la propiedad, la cooperación, los registros, las relaciones civiles, tipologías delictivas, etc., que ahogaron la iniciativa del hombre so pena de ser objeto de revisionismo ideológico sin contar, la represión desatada contra la iniciativa privada de la economía.

El amparo que se le otorgo doctrinal y académicamente a esta nueva concepción del derecho, fue la superación de las instituciones arcaicas heredadas del capitalismo en proceso de descomposición para así dar paso a una nueva forma en el contenido del derecho en pos de una justicia social real. En resumen, amen por ver.

Consecuente con esta sustitución, surgieron legislaciones de índole económica que reflejaban una base centralizada de la economía y convertía la relación dentro del tráfico mercantil en administrativa por una parte y por la otra, pretendía negar el contenido de las leyes económicas que regían vínculos mercantiles de intercambio y de valor.

Para estar acorde con las direcciones del bloque de países socialistas, se llegó a incluir en los planes de estudios de las escuelas de derecho de las universidades cubanas la asignatura de Derecho Económico, que no era otra cosa que una amalgama de conceptos traídos y luego deformados de las tendencias de la intervención del Estado en la economía de mercado capitalista sustraída a la economía socialista. Incluso, se elaboró una larga legislación en materia contractual y administrativa que pretendió regular las relaciones de intercambio entre los entes estatales de nuevo tipo.

El método de corte y pega de los códigos socialistas (principalmente soviéticos, alemanes democráticos y búlgaros), era el último grito de la moda en la técnica de la elaboración de normas. No era necesario repetir lo supuestamente consecuente y armónico. Paralelamente, llegó el surgimiento de órganos jurisdiccionales especiales como lo fue el Arbitraje Estatal y el Ministerial, cuya función procesal era dirimir disputas de contenido económico entre entidades del sistema estatal.

El tema doctrinal procesal de aquel entonces, era la discusión sobre si el Arbitraje era un órgano jurisdiccional o de dirección de la economía. Lo más doloroso, fue que los planes de la economía recibían el rango de Ley y con ello, era la doncella más violada alebóticamente.

En el comercio exterior planificado del socialismo, se realizaron esfuerzos de armonización de normas comerciales dentro del concepto del intercambio y la colaboración económica. Una de las normas más debatidas en la esfera del derecho comercial socialista, fue las Condiciones Generales de Entrega del CAME así como las reglas del Arbitraje en el marco del propio CAME. El seguro no quedó fuera de estas corrientes y se aplicaron pólizas a los cargamentos de intercambio y colaboración. Muchas veces se enviaba ayuda gratuita y era tal la mecánica y la burocracia, que se emitían facturas de reclamo e inclusive, se insertaron demandas.

Hablar de derecho mercantil, títulos de crédito y otras materias del derecho comercial interno e internacional, del bancario y el marítimo, era un anacronismo dentro de esas relaciones planificadas y se convirtió, *verbi gratia*, en un cuartel donde muy pocos abogados, vinculados principalmente al sector económico externo capitalista cubano, nos deleitamos con dicha riqueza doctrinal. Inicialmente, para la mayoría de nuestros colegas, éramos raras especies adoctrinadas dentro del derecho capitalista y en muchas ocasiones, nos nombraron como los abogados del dólar.

Con grandes saltos de todo tipo, podemos decir que ese era el panorama económico y jurídico que sobre Cuba se extendía. Sin embargo, el reverso del cuadro, mostraba otra realidad paralela de peligrosas dimensiones. La falta de reservas en monedas fuertes y la deteriorada presencia en los mercados capitalistas incluyendo, el conocido comercio monopólico *overseas* colonial, el cual se ha mantenido hasta la actualidad pese al paso de la historia y sus sucesos tanto a favor como en contra de mantener el mismo, hicieron acelerar, tardíamente, decisiones encaminadas a lograr la intervención de capitales extranjeros en nuestra economía y recuperar los mercados tradicionales perdidos.

Luego de la crisis del desmantelamiento del campo socialista, se dieron los primeros pasos respecto a la aceptación e implementación del régimen de inversión extranjera. El resultado inicial fue que la tendencia de la IED en Cuba no se mantuvo más o menos similar a la observada en los países de la región. Sin embargo, si produjo un marcado inicio de intensividad en los servicios no financieros como el turismo y la administración hotelera, con una base de inversión constructiva

en instalaciones hoteleras inicialmente (las inversiones de mayor cuantía en la hotelería se realizaron, sin entender su fondo, bajo la forma de consorcios) y luego, dentro del novísimo concepto de inversión inmobiliaria.

Así, comenzaron de nuevo a aflorar los contratos de management y los conocidos contratos de riesgo compartido, co-participación o Joint Venture (JV) se fueron centrando, principalmente, en las áreas industriales, constructivas y de la prospección geológica. Las primeras Empresas Mixtas (EM) vieron la luz durante este periodo. Para el ya anquilosado aparato burocrático del Gobierno, era difícil convencer a los nuevos socios capitalistas que eran buenos administradores luego del demostrado fracaso de su propia gestión anterior. La realidad a enfrentar fue que la base jurídica del país no estaba lo suficientemente preparada para dicha aventura a pesar de la experiencia jurídico-mercantil acumulada, pero dormida, que ya la nación había vivido anteriormente.

Jurídicamente, el país comenzó a enfrentar su primer impacto en un tema tan complejo como es la asimilación de capital privado extranjero dentro de un régimen de propiedad estatal que no otorgaba garantía alguna sobre su tenencia y menos aún, su legitimidad y disponibilidad de los activos patrimoniales para ser aportado.

La duda sobre si la propiedad socialista se había erigido sobre la base de los actos de nacionalización por expropiación e intervención, era la temática más común respecto a la justificación legal necesaria de los activos aportados por la parte estatal cubana como patrimonio a incorporar. La situación jurídica de los bienes provenientes del proceso de nacionalización era más descansada que aquella que solamente se había mantenido bajo la concepción no determinada del proceso de intervención cubano. Por ello, los bienes resultantes de los actos de nacionalización por la vía de la expropiación, poseían más respaldo de defensa doctrinal dado que el punto débil de la problemática, ha sido el referido a las indemnizaciones no realizadas.

La discusión más profusa y aun latente en varios casos, es el referido de los patrimonios derivados del proceso de intervención y la validez del proceso en si. En dicho proceso de intervención, el Estado cubano no actuó *in*

fraudum legis sino, por el contrario, legisló sobre la base encubierta e intencionalmente dolosa de afectar el derecho de propiedad de los intervenidos para así disponer, de forma inmediata, del patrimonio de los afectados por el despojo. La intencionalidad *contra legem* del Estado, se delimitó mucho más claramente en la modificación de la doctrina base aplicable, reservándose el Estado toda interferencia en el ejercicio de cualquier acción de tutela procesal de los legítimos propietarios intervenidos o expropiados anulando la vía judicial tanto del proceso de nacionalización como de intervención. De igual manera, anuló internamente la condición *susscessio in universum ius*, es decir, sucesores a título universal en sustitución de cuantos derechos y obligaciones existían como patrimonio del causante de las generaciones venideras legitimadas al efecto.

En condiciones litigiosas en fueros internacionales, muchas veces se tuvo que argüir el factor procesal de *in dubiss melior est conditio possidentis* como regla para su beneficio en cuanto a la duda del dueño, es decir, sobre el principio de *in dubio pro possessore*, con lo cual se procuraba dar a entender que ante la falta de legitimación de los herederos, se caería en el caso de duda razonable acerca de la propiedad de una cosa, se debe decidir a favor de su tenedor o poseedor, inclinando la decisión judicial a favor de quien posee determinada cosa ante una discusión dudosa o no acreditada fehacientemente sobre la titularidad. En este caso, el tenedor o poseedor ha sido el Estado cubano, sus Agencias y empresas.

Según lo anterior, cualquier entidad cubana que fuera autorizada a incorporarse a un régimen de inversión extranjera, solamente puede argumentar *A non domino* es decir, con pedestal sobre el zócalo del argumento del que no es propietario. Asimismo, dicha entidad buscará basar su fundamentación directa *A pari* con argumento fundado en razones de semejanza e igualdad respecto al acto de voluntad estatal. No estamos sometiendo al conocimiento de un tribunal extranjero la validez o responsabilidad de un acto soberano de estado sino, de la responsabilidad de una de sus agencias. Basta invocar el caso Sabbatino y su repercusión y efectos en el Derecho Internacional. Tal fue la repercusión del instituto de la posesión dentro del régimen legal cuba-

no, que una simple mirada al Código de Códigos, nos percatamos del tratamiento dado al efecto de justificar y cubrir, a toda costa, cualquier grieta posible sobre la duda de la posesión.

Sobre la falacia de la administración en nuda propiedad de los activos asignados por el Estado a las empresas estatales, enunciaremos algunos factores que se superaron gracias al oportunista reconocimiento fáctico de los socios extranjeros que, en virtud de actos jurídicos externos con matices de soberanos, las entidades estatales vinculadas al sector económico tanto nacional como externo pudieron ser objeto de reconocimiento de dichos activos que integraban su capital dado por su mera tenencia sin necesidad de aportar justo título al efecto, entre ellos se encuentran:

- Falta de registro mercantil y de la propiedad actualizada.
- Asientos contables sobre bienes y medios básicos del Estado de fácil alteración y de dudosa veracidad.
- Existencia perpetua en la renovación del acto de intervención estatal y del interventor.

Desde el punto de vista financiero, cualquier intento de asociación debía de saltar obstáculos tan delicados como:

- Inexistencia de circuitos financieros en moneda libremente convertibles principalmente, el dólar estadounidense.
- Fuerte endeudamiento soberano.
- Alto puntaje en la clasificación de riesgo-país.
- Empresas estatales técnicamente quebradas.
- Alta actividad de los monopolios estatales del comercio exterior, mayorista y minorista.

Finalmente, el colofón fue la falta de tutela jurídica respecto a las garantías constitucionales que debían, por lo menos, reconocer cierto tipo de protección a las propiedades tanto corpórea como incorpórea que se aportaban o generarán a futuro dentro del régimen de inversión extranjera; a los propios inversionistas y el status de protección de participación mediante convenios inter estatales. La definición constitucional respecto a la condición de irreversible de la propiedad socialista de todo el pueblo, no soportó el embiste de las exigencias del capital foráneo y la reforma constitucional no se hizo esperar al respecto.

INVERSIÓN Y CAPITAL EXTRANJERO

Como expusimos anteriormente, a finales de la década de los 70, Cuba se encuentra en condiciones difíciles para enfrentar sus necesidades en divisas extranjeras fuera de los Acuerdos de Intercambio del CAME. Estos acuerdos no proveían al país del monto en divisas que requería, a pesar de los beneficios tras bambalinas del comercio de armas y del petróleo soviético así como otros negocios de tipo reservados. Cada vez, eran menores las fuentes generadoras de reservas en divisas convertibles y el país se había empeñado a gran escala con la extinta Unión Soviética por una parte y comenzaba a sentirse la falta de acceso a créditos en el mercado bancario y financiero internacional por la otra. La tecnología aportada dentro del sistema socialista mundial, constituía más parte de un museo de la prehistoria que fuente de riqueza.

A todo lo anterior, hay que sumarle el factor beligerante en el que Cuba participó a nivel internacional, cuya notoriedad y publicidad hacen innecesario su descripción, pero mencionar el alto costo que, en todos los sentidos pero principalmente el humano, nuevamente atentó contra el ya deprimido y frustrado pueblo cubano.

Sobre la mayor de las antillas, el subsidio y la falacia política dejaron al descubierto la quiebra sistémica que hasta hoy mismo nos arrastra con un alto costo social. Perdimos la autonomía sobre nuestras riquezas nacionales y las ventajas comparativas como país apenas pueden subsistir por si solas. El criollismo empresarial cubano se había extinguido.

Ante ese panorama, solamente se vislumbraban dos vías que, a criterio del anquilosado aparato político cubano eran de un alto costo a correr pero necesario para su propia subsistencia. Una vía era de resultados más inmediatos y la otra, a más largo plazo. En ambos casos, el nativo local estaba fuera de toda participación y contexto salvo el de su utilización a favor de la política del Estado: en una como factor sentimental y en la otra, como mano de obra capitalizable. Estas vías fueron las remesas y los viajes del exilio cubano y las inversiones extranjeras.

Solamente la segunda de estas opciones era base de contenido legislativo, ya de que la utilización de las remesas provenientes del extranjero, no suponen una

aceptación, por mínima que fuese, como medio de inversión en una economía familiar sino, por el contrario, como medio de acceso al consumo dentro del mercado minorista igualmente monopolio del Estado. Conceptos como sociedades mercantiles, lucro, mercado, rendimientos, servicios financieros, competencia, capitales, etc., comenzaron aparecer en legislaciones muy bien controladas por el Estado en su aplicación.

En este caso, la primera norma de inversión extranjera fue el Decreto-Ley No. 50 "Sobre asociación económica entre entidades cubanas y extranjeras," del 15 de febrero de 1982³ donde se dio entrada a la EM y al JV, a pesar de ser una figura típica contractual usada en Occidente para establecer los regímenes de inversiones en co-participación (*affectio cooperationis*) y determinó, de forma irreversible, la apertura de la economía cubana al capital extranjero bajo condiciones de inversiones extranjeras.

A los efectos de reflejar la presencia estructural del capital extranjero en el conjunto de actividades económicas, se observó que el proceso de transnacionalización del capital, aparentemente intenso en la economía cubana, no avanzaba significativamente. Damos un solo dato de ilustración: según paladines de las ventajas en los retornos de capital invertido se hablaba hasta de un 30% anual. La realidad es que hasta hoy los beneficios han sido apenas del 3,25% a favor de la cuota social cubana. El incalculable e indeterminable resto, se ha destinado al pago de deudas vencidas, al despilfarro político-estatal y al nepotismo.

La adopción de políticas económicas tendentes a una apertura de la economía a favor del capital extranjero, se inició, principalmente en materia comercial a finales de la década de los 70, y se buscó que las empresas extranjeras (EE) que se radicaran en el país quedaran a

merced de la voluntad discrecional directa del Ministerio de Comercio Exterior y posteriormente con una legislación específica sobre su aprobación y forma de operar en el territorio nacional como Sucursales.⁴ El propósito de establecer estas entidades en territorio nacional, más que acercar al proveedor de las mercancías o los servicios, era que cubrieran la necesidad de financiamientos a corto plazo con pagos internos mayormente vencidos, además de aprovechar la oportunidad para ir creando y, a su vez, penetrando en otras jurisdicciones con esquemas de SEO y SFO de propiedad o controlados por Cuba. Esto, condujo al desarrollo de un mercado interno de productos importados, sujeto a regulaciones cambiarias y de pagos que beneficiaron al sector de recaudación de divisas del Estado a costa de una expoliación de los mínimos recursos de la población que mayoritariamente proviene de las remesas de los cubanos radicados fuera del país. La realidad es que estas EE se revelaron cómo mínimos capitales oportunos y se incrementaron en cifras aun inestimables. Sin embargo, el exceso de discrecionalidad administrativa en el control de esta forma *sui generis de comercio*, ha conducido a abusos reiterados e injusticias contra muchas de estas sociedades.

En Cuba, desde 1981, es innegable que se han realizado nuevos ajustes y reformas, otorgando determinadas aperturas en ciertos sectores de la economía al sistema de libre mercado, a pesar de las dificultades, por no decir imposibilidades, que implica su coexistencia con otros métodos y políticas que siguen bajo el sistema de economía centralmente planificada las cuales son, por su naturaleza intrínseca, incompatibles. Dentro de estas reformas, cabe mencionar la legalización de la tenencia y el comercio con divisas extranjeras, las reformas agrícolas, fiscal, monetaria, y el nuevo régimen de inversiones extranjeras. Este último pertinente, bajo la

3. Por primera vez en la historia legislativa cubana se aborda el concepto jurídico de empresa mixta y joint venture. La técnica más utilizada fue basada inicialmente en la experiencia de antiguos juristas cubanos que habían ejercido el derecho mercantil y posteriormente, se fue adecuando la misma a los principios más generales de la negociación incorporada al contrato de joint venture de países como Inglaterra, España, Francia, México, etc.

4. El cuerpo legal que establece los principios rectores sobre el establecimiento en Cuba de sucursales de sociedades mercantiles extranjeras, es el Decreto No. 206 del 10 de abril de 1996. Dicho instrumento establece el Reglamento del Registro Nacional de Representaciones extranjeras, y su artículo 26, deja bien aclaradas las actividades autorizadas y no autorizadas para las sucursales de sociedades mercantiles extranjeras en Cuba. La Licencia no autoriza a que la Sucursal importe o exporte directamente con carácter comercial, ni realice el comercio mayorista o minorista de productos o servicios, excepto los de postventa o garantía debidamente acordados en los contratos que amparan las operaciones de comercio exterior, ni distribuir ni transportar mercancías dentro del territorio nacional.

nueva concepción de la Ley 77, Ley de Inversión Extranjera, de fecha 5 de septiembre de 1995, la cual analizaremos mas adelante en este propio trabajo.

Si bien hemos hablado de las condicionantes de un régimen de inversión extranjera interno, no queremos dejar pasar por alto y mencionar la existencia de un régimen de inversión extranjera externa, tanto directa como indirecta, que Cuba ha llevado en el extranjero y el cual es apenas conocido, dado que se encuentra en manos de privilegiados favorecidos por el nepotismo. El establecimiento de dicho régimen, se efectuó sobre la creencia de la necesidad de colocación de Cuba en el exterior para recuperar posiciones comerciales perdidas y tener mayor acceso a los mercados del crédito y la tecnología. La realidad es que este esquema hoy se ha convertido en la fórmula mágica bajo la cual vive la actual dirigencia cubana y sus familiares fuera de los controles de la isla.

MODALIDAD DE INGRESO Y ORIGEN DE LOS CAPITALES.

La proclividad a que EE intentaran adquirir entidades estatales para su reestructuración y posterior venta, fue un factor de constante preocupación de las autoridades cubanas. A dicho efecto, el control mas allá del legal, se expandió hasta la esencia misma en la emisión de títulos de participación o deuda como las acciones, las cuales fueron bien definidas exclusivamente al portador y se reforzó, el clásico derecho de privilegio o tanteo en la compra participativa de uno o varios socios extranjeros salientes a favor del socio nacional. Por demás no faltó, igualmente, el psicotismo respecto a la participación de capitales de origen cubano radicado en el extranjero principalmente, en los Estados Unidos, que pudieran entrar al país por la vía de utilización esquemas legales profusos, como mismo fueron utilizados por el Estado cubano para encubrir determinadas operaciones de índole financiera y comercial a nivel internacional.

¿Cómo considerar a un cubano radicado en el exterior que emprenda una empresa en Cuba, su país, bajo el régimen de inversión extranjera? El cuestionamiento anterior se puede dilucidar, ab initio, con la conceptualización dada en la actual ley de inversiones, específicamente en su artículo 2 inc. m) cuando expone que se considera inversionista extranjero:

La persona natural o jurídica, con domicilio en el extranjero y capital extranjero, que se convierte en accionista de una empresa mixta o participe en una empresa de capital totalmente extranjero, o que figura como parte en los contratos de asociación económica internacional.

El fin de la cita normativa nos deja el razonamiento claro en cuanto a que los cubanos solamente nos autorizarán (la Comisión) si ellos quieren. Tanto es así, que la aprobación de un contrato de participación en cuenta conjunta o joint account se esquivo hasta el máximo de sus consecuencias. El Estado cubano sabe a plena conciencia, a pesar de los cambios del panorama económico y político actual, que solamente la inversión norteamericana posee la capacidad suficiente de crear nuevas empresas, desarrollar el sector de la adquisición de activos pre-existentes y liderar la colocación de créditos blandos y tecnología de punta dentro del mercado cubano.

Condicionado por los tantos factores enunciados a lo largo de este trabajo, las estadísticas en Cuba se encubrieron más de lo necesario por una parte y por la otra, se distorsionaron en razón de los incentivos a las IED y las IEI, haciendo difícil ubicar el origen y colocación de los flujos de capital foráneo. Además, conocido es que existen diferencias internacionales entre las cifras de IED informadas por países emisores y receptores. Por esta razón, tampoco las cifras de los países de origen están libres de errores. Entre los principales factores de distorsión, pueden señalarse los diferentes criterios de control sobre la propiedad del capital para diferenciar la inversión directa de la inversión en cartera (indirecta), la no inclusión de la reinversión de utilidades, el tipo de esquema empresarial o financiero utilizado para ejecutar la inversión, jurisdicción intermedia de colocación del capital, etc.

Cifras de este origen no se corresponden exactamente con el concepto de IED, por cuanto en algunos casos constituyen inversiones que no necesariamente han sido financiadas con recursos externos sino, como reinversiones propias de empresas controladas por personas o agencias del Estado. Esto claro esta, que no la corrige la discriminación en cuanto a la participación del capital nacional en la propiedad (clara minoría del capital total invertido); y no incluye las des-inversiones realizadas por las empresas extranjeras que, si bien son contadas, no escapan de la posibilidad del control sola-

pado antes mencionado. Aunque en apariencia limitados, estas distorsiones podrían sobreestimar la inversión local, lo que se compensaría parcialmente con la ausencia de información de ciertas empresas que operan a la sombra de privilegios y beneficios típicos del nepotismo existente actualmente en Cuba. Considerando todos estos agentes, estimamos que constituyen una hipótesis de trabajo independiente razonable máxime, cuando podemos ver florecer de ese sector de privilegios, una nueva cúpula empresarial cubana de cuello blanco bien organizada, al estilo europeo del este que mas que coadyuvar, va a perjudicar un racional proceso de cambio.

Para poder lograr tal panorama anteriormente descrito, es indudable que la modalidad por excelencia de ingresos de los capitales fue y es la IED y la IEI. Como zona geográfica, Europa ocupa el primer lugar como emisora de capitales a favor de las inversiones extranjeras en Cuba. Los principales países europeos que adquirieron participación en empresas mixtas fueron España, Italia, Reino Unido, Francia, Alemania y Suiza. El ingreso al país de cadenas hoteleras y con ello, otros servicios que utilizan nuevas formas de inversión, como el leasing y los contratos de tecnología y administración, derivaron el ajuste con la regulación de otros formas de asociación económica contenida en la Resolución 13 del año 2007 del Ministerio de la Inversión Extranjera y la Colaboración Económica (MINVEC) referido a los contratos de producción cooperada de bienes o prestación de servicios. Otros sectores de servicios donde la presencia de las ET y EE en el período resulta importante por el número de empresas que ingresaron, pero con cifras reducidas de inversión dada las características de los mismos, son los seguros, el factoring y las administradoras de fondos de inversión fiduciarios.

La curiosidad del legislador cubano, despertó varios tópicos de tecnicismo y normas comparadas que, a pesar de enunciarse en varios dictámenes durante la redacción de ambos cuerpos legales, siempre los criterios políticos prevalecieron a los técnicos en extremos referidos a la no discriminación de los orígenes del patrimonio y se omitieron incentivos legales tales como:

- el principio de trato nacional por el cual las inversiones realizadas por extranjeros tendrán el mismo régimen de admisión, incentivos y obligaciones que las que realicen inversores nacionales;
- exclusión explícita de la voluntad discrecional del Estado como requisito de autorización y registro de IED;
- libertad cambiaria, garantizando el Estado la libre transferencia al exterior de capitales y utilidades en la moneda que el inversor prefiera a la cotización determinada por el mercado, sin necesidad de autorización para realizar la operación (las operaciones de cambio son monopolio del sistema bancario estatal y para-estatal cubano);
- estabilidad jurídica, lo que implica la continuidad de los beneficios y exoneraciones fiscales pactados en el proyecto de inversión de acuerdo a las condiciones establecidas, determinar libremente la adquisición de propiedades, mantener bajo responsabilidad de daños y perjuicios para el Estado, en caso de modificar alguna de dichas condiciones;
- la solución de controversias entre el Estado y los inversores en la aplicación o interpretación de esta ley puede dirigirse a un Tribunal de arbitraje independiente y no necesariamente al fuero jurisdiccional local.

Cuba, ha firmado tratados bilaterales de protección y promoción de inversiones con diversos países, garantizando tratamiento no discriminatorio, con mecanismos de compensación en casos de expropiación y con reglas que regulen el derecho a repatriar ganancias y capitales así como de tratamiento fiscal (doble imposición).

EMPRESA MIXTA Y JOINT VENTURE

Antes de entrar a considerar la conceptualización y el marco regulador de la EM y el JV, debemos hacer referencia a la acepción utilizada por la normativa cubana sobre las inversiones extranjeras, en este caso la Ley 77, cuando en el glosario contenido en su artículo 2 inc a), aplica el término de Asociación Económica Internacional a la fusión entre uno o mas inversionistas nacionales y extranjeros, con ánimo de lucro es decir, hacer empresa y negocios, delimitando solamente dos modalidades la de empresa mixta y el contrato de asociación económica internacional.

Claro está, que el apellido *internacional* se infiere de la participación foránea ya que la base jurisdiccional de nacimiento y registro es única y exclusivamente, el territorio nacional cubano. En el propio artículo nombrado, se conceptualiza lo siguiente:

g) *Contrato de asociación económica internacional.*

Pacto o acuerdo entre uno o más inversionistas nacionales y uno o más inversionistas extranjeros, para realizar conjuntamente actos propios de una asociación económica *internacional*, aunque sin constituir persona jurídica distinta a las partes.

i) *Empresa mixta.*

Compañía mercantil cubana que adopta la forma de sociedad anónima por acciones nominativas, en la que participan como accionistas uno o más inversionistas nacionales y uno o más inversionistas extranjeros.

Si bien el origen de la Empresa Mixta se refleja en la práctica estatal para incentivar determinados sectores de alto riesgo económico donde la iniciativa privada, por sí sola, no es capaz de intervenir, su propio desarrollo ha modernizado su concepto y con ello ampliado su marco institucional y de aplicación práctica dentro de la técnica de negociación jurídica. Si vamos a su concepto más generalizado, vemos que en la relación inter alias, la participación del ente soberano es sustituible, solamente, por una de sus agencias, entidades estatales o para-estatales.

Sin embargo, el Código Civil cubano, en su artículo 39 1 y 2 excluyó a los organismos del estado de personalidad jurídica para contraer obligaciones de índole alguna. La razón básica de tomar dicha determinación, fue que las agencias del Estado solamente administran y controlan las facultades que por Ley el propio Estado les otorga en determinado campo de la acción administrativa y como tal, carecen de patrimonio propio que las distinga del patrimonio estatal resultando por ello, la incapacidad absoluta de ser personas.⁵

Como criterio jurídico de la Empresa Mixta, se colindó, a los efectos de consideraciones prácticas derivadas de la aplicación de la propia norma, aquella en la que personas privadas y el Estado son propietarios del capital, tomándose las decisiones conjuntamente. La participación de uno u otro en la gestión dependerá de los derechos y acciones que tengan en la empresa. Demás está señalar, que se infería que dicha persona privada, sea natural o jurídica, física o moral, fuera:

1. Extranjera
2. Minoritaria en la participación (máximo 49% de participación)
3. De capital extranjero
4. Sin participación cubana.

Prontamente, se amplió la visión de la empresa mixta como un tipo de empresa en la que la titularidad del capital social recae en una parte en el Estado y en otra en personas naturales o jurídicas privadas extranjeras. Por tanto, no es una empresa de titularidad enteramente privada, ni enteramente pública, sino mixta. Así, originariamente la gerencialidad burocrática cubana descansó algo, no del todo, en aferrarse al control cimero del capital extranjero, dando tras la cortina el control mental y de capitales de la parte nacional.

La técnica negociadora inglesa en los Joint Ventures para el nacimiento moderno de las empresas mixtas, fue desde sus inicios hasta ahora, la más utilizada para adecuar las formulaciones en los contratos sin descartar, otras de carácter comparado como la española, la francesa e inclusive, la China. Respecto a la base conceptual en virtud de la cual se reflejó la utilización de los JV, fue concebida en razón a constituir un tipo de alianza estratégica tomando como partida un acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo con una o más personas jurídicas o comerciantes individuales extranjeros por una parte y una o más entidad nacional por la otra. Esta entidad nacional, puede ser una empresa estatal, una sociedad mercantil u otra forma de

5. Artículo 39. 1) Las personas jurídicas son entidades que, poseyendo patrimonio propio, tienen capacidad para ser sujetos de derechos y obligaciones. 2) Son personas jurídicas, además del Estado: (a) Las empresas y uniones de empresas estatales; (b) las cooperativas; (c) las organizaciones políticas, de masas, sociales y sus empresas; (ch) las sociedades y asociaciones constituidas de conformidad con los requisitos establecidos en las leyes; (d) las fundaciones, entendiéndose por tales el conjunto de bienes creado como patrimonio separado por acto de liberalidad del que era su propietario, para dedicarlos al cumplimiento de determinado fin permitido por la ley sin ánimo de lucro, y constituidas de conformidad con los requisitos establecidos en las leyes; (e) las empresas no estatales autorizadas para realizar sus actividades; y (f) las demás entidades a las que la ley confiere personalidad jurídica.

entidad a la que la ley le otorga personalidad jurídica. Notemos como no se refiere a la requerida e insuperable independencia patrimonial. Dicha alianza estratégica puede o no derivar en el nacimiento o incorporación de una compañía o entidad legal separada. No obstante, respecto al nacimiento de una empresa mixta, así lo manda la Ley.

Semánticamente, en español joint venture significa, literalmente, “aventura conjunta” o “aventura en conjunto.” En su asimilación conceptual jurídica en Cuba, no se utilizó dicho significado, trabajando más la técnica sobre los términos como alianza estratégica y alianza comercial, riesgo compartido, o incluso, el propio término en inglés. Dicho término, en la práctica, se identifica inexcusablemente a una empresa mixta.

Como es bien conocido, el objetivo del JV puede ser muy variado y con características disímiles aun dentro de un mismo sector económico o financiero. Estos pueden ir desde la producción de bienes o la prestación de servicios, a la búsqueda de nuevos mercados pero siempre, su utilización se desarrollará durante un tiempo limitado con la finalidad de obtener beneficios económicos estables pero en el menos tiempo posible.

La exigencia constitutiva del JV no difiere, en su esencia, al de las sociedades mercantiles, solamente la voluntad de las partes en la consecución del objetivo común es suficiente para materializarse. Ahora bien, la exigencia cubana va más allá de la voluntad de las partes sobreponiendo previamente la voluntad política de captación, aceptación inicial y la posterior autorización inclusive, los acuerdos logrados en las anteriores fases de negociación han de ser sometidos a la autoridad estatal competente (La Comisión) para ser aprobados no obstante estar de acuerdo la parte nacional.

La aportación dentro de un JV, puede ser de índole diversa consistir en materia prima, capital, tecnología, conocimiento del mercado, ventas y canales de distribución, personal, financiamiento o productos o lo que es lo mismo: capital, recursos o el simple know-how. En este extremo, no se aparta mucho del remoto concepto de aportación de las sociedades mercantiles respecto al capital o la industria sino, por el contrario, lo amplia y lo especifica más según la naturaleza del negocio en cuestión.

La alianza en un JV, no implicará la pérdida de la identidad e individualidad como persona jurídica de una de sus partes, esto se puede ser palpable técnicamente en el proceso de des-inversión. La libertad contractual y de intereses es tan amplia, que no existen requisitos sobre la forma de actuar conjuntamente. Las empresas pueden firmar un contrato de colaboración o constituir una Unión Temporal de Empresas, una sociedad de garantía recíproca o incluso una sociedad mercantil, generalmente Anónima por Acciones, incorporada y participada por las partes.

Sobre la égida de lograr un compromiso a largo plazo, es característica del JV el que las partes que intervienen en la relación o negocio jurídico sigan siendo independientes por lo que no existe y sería contrario a su propia naturaleza, la fusión o absorción internas aunque, si es posible materializarla en un proceso de expansión y crecimiento. Nada existe en contrario que en un JV, los socios sigan operando sus negocios o empresas de manera independiente. De por si, el JV respecto a los socios supone un negocio más, lo único que esta vez, es con un socio, cuyos beneficios o pérdidas reportarán en la cuenta de resultados de cada uno en función de la forma jurídica con la que se haya estructurado el propio JV.

Relativo a las ventajas que implica o se derivan del establecimiento de un JV, existen muchas que coadyuvan al convencimiento y aceptación de las partes a incorporarse a estos. De estas ventajas, la principal a señalar es aquella que incluye el compartir costos y riesgos en los proyectos que estarían más allá del alcance de una sola empresa. Si los resultados son los esperados, los beneficios y privilegios que adquieren elevan los niveles de utilidad y superan cualquier expectativa de beneficios en condiciones normales. Donde hay necesidad de fuertes inversiones iniciales para comenzar un proyecto que reportará beneficios a largo plazo o donde el riesgo supera la expectativa de la lógica, adquieren suma importancia la constitución de JV. Lo anterior se denota en sectores como el de la investigación científica, tecnológico, biotecnológico, de prospección geológica e inclusive, algunas grandes obras constructivas.

Sin temor a la duda, debemos destacar el beneficio que para las firmas pequeñas y medianas implica la consecución de JV ya que les ofrece la oportunidad de ac-

tuar, de forma conjunta, para superar disímiles barreras incluyendo las comerciales en un nuevo mercado o para competir más eficientemente en el actual. El acceso a tecnología de alto costo, a financiamientos y otras modalidades, haciéndose ya habitual encontrar la creación de JV para adherirse a mercados extranjeros que requieren de importantes inversiones y de un know-how específico de la plaza, para lo cual uno de los socios suele ser una empresa nacional que conozca el mercado, y el otro aquel que pretende introducir sus productos o colocar el financiamiento o la tecnología para producirlos localmente.

Seguir numerando las ventajas, nos agotaría en el tiempo. Sin embargo, solamente queremos señalar tres factores que pueden hacer de un JV bajo en régimen de inversión extranjera un arma de negativos resultados para una economía emergente:

1. el control solapado del mercado;
2. la expropiación de recursos naturales y humanos
3. la fuga de capitales

Todo ello, por parte de EE y ET y en un contexto de abuso de posición, control y determinación de la riqueza. Queremos exponer que la constitución de un JV en Cuba lleva implícito, necesariamente un régimen de inversión extranjera.

ESTRUCTURACION EMPRESARIAL E INVERSIÓN EXTRANJERA. SU COLOCACIÓN

En esta parte del trabajo abordaremos cómo y por qué se crearon las sociedades mercantiles cubanas como forma integrante del esquema empresarial privado cubano destinado a enfrentar, tanto interna como externamente, entre otras cosas, los capitales provenientes del exterior. La ingente necesidad de buscar el equilibrio necesario dentro del concepto de la responsabilidad del Estado por los actos u omisiones de sus agencias y empresas; el endeudamiento soberano que pone en peligro los activos sujetos a acciones legales de los acreedores y el alto puntaje riesgo-país, era necesario superarlo lo que implicaba, obligatoriamente, la creación de entidades para-estatales que adoptaran la forma de empresas mercantiles, preferiblemente sociedades por acciones, para convertirlas en socios ante los intereses extranjeros.

Para el político y el burócrata estatal, tanto socialista como capitalista, resolver determinada crisis es menester regular el sector donde se originó, así sea ignorando las propias peculiaridades de las leyes económicas que rigen fuera del alcance de la voluntad de los hombres. Por ello, para concebir este esquema, de por si contradictorio en Cuba debido a la organización socialista empresarial y su sistema de propiedad, se comenzó con la menor intervención posible del aparato dirigencial estatal cubano aunque no faltó su presencia en uno que otro director, asesor o especialista improvisado.

Sobre estos riesgosos cimientos, comenzó la articulación, por demás controlada y a expensa del criterio político sobre su nacimiento y extinción, de un esquema jurídico-empresarial que fuera capaz, por lo menos dentro de la frontera cubana, de proporcionar cierto matiz de estabilidad jurídica y patrimonial al sector económico autorizado a ser receptor de determinado régimen de IED o de IEI. Si bien la entelequia jurídica de este sistema no era difícil de concebir en razón de que la personalidad de una sociedad esta consagrada en razón de la Ley, se hacia casi insoportable poder exponer, con absoluta lealtad al fundamento racional, la independencia patrimonial de las mismas. La disyuntiva técnica planteada era clara: no se podía utilizar el esquema privado exterior cubano para enfrentar, dentro del territorio nacional, la asimilación de capital extranjero dentro del régimen de inversión extranjera sea cual fuera su modalidad. No existía exquisitez de fundamentación jurídica o financiera capaz de soportar tal empeño. La lógica solamente indicaba justificar ese nacimiento y con ello su integración patrimonial, en virtud de aportaciones del Estado a favor del dichas entidades para que por su conducto, se estableciera un equilibrio de partes y una garantía de ejercicio empresarial con el socio(s) extranjero(s).

La respuesta a dicha realidad no se hizo esperar, y el oportunismo empresarial foráneo reconoció, de facto, tal desmedida ventaja y se incorporó, a sabiendas de actos, a dicho llamado de atracciones y beneficios con carácter de privilegios exclusivos. El peligroso juego de equilibrar las aportaciones o inclusive superarlas por la parte nacional se hizo práctica común hasta que comenzaron a disminuir los intereses de participación conjunta y la limitación del monto a invertir o la parti-

cipación extranjera, se vio tronchada por la propia ley de actos. El cambio fue recurrente.

La estrategia de reflejar en la Ley una falacia jurídica a cambio del incentivo, fue aceptada por parte del inversor extranjero y dio los resultados esperados desde la promulgación del decreto Ley 50 hasta vigente norma. Tanto es así, que muchos inversionistas, tanto personas naturales como jurídicas aceptaron constituir empresas bajo regímenes offshore a cambio que se le concediera su entrada en el mercado cubano. Esto, trajo como consecuencia que la selectividad en cuanto a la calidad del inversor, se viera desplazada por el criterio de héroe amigo de Cuba.

De igual forma, y con tal de ganar escalones de notoriedad y participación en los beneficios dentro de estas empresas de nuevo tipo, parte del empresariado estatal cubano pecó de ingenuidad y el concepto de socio millonario se convirtió en el sustituto de compañero. De ahí, que el actual discurso de Cuba, trata de justificar las malas prácticas anteriores y otorga mayor selectividad en la calidad y monto de la inversión. Así expuesto, este esquema empresarial se fue afianzando en la práctica a pesar de las dudas que sobre el mismo aun recaen.

Realmente es válido reconocer, que en muy pocas ocasiones dicho esquema fue objeto del levantamiento de su velo de responsabilidad y delimitación jurídica como sociedad mercantil para poner al descubierto el real *alter ego* del mismo, es decir, al Estado cubano; ya que no era necesario inculpar al soberano sobre el resultado adverso en un negocio conjunto a sabiendas del riesgo. Mas bien, y en honor a la verdad, hasta ahora las muy pocas sentencias que han recaído en algunos litigios internacionales, han versado sobre el abuso de la protección jurídica respecto al cumplimiento en ejecutoria de obligaciones de pagos vencidos para honrar inclusive, obligaciones derivadas de garantías soberanas refrendadas en normas jurídicas como lo fue, el reciente fallo de la Corte de Arbitraje Internacional de la Cámara de Comercio de París respecto al caso del Banco

Exterior de México (BANCOMEX) vs. las empresa de telecomunicaciones de Cuba ETECSA y TELAN.

La práctica demostró, que dichos esquemas favorecieron y refrescaron la visión y el criterio que sobre el régimen estatal socialista cubano existía y aun persiste incluyendo, el sector bancario y financiero. Con estas estructuraciones jurídicas, se pudieron superar, a un nivel de riesgo casi incalculado, pertinentes tan difíciles de justificar tales como las deudas del Estado y sus empresas. La legislación utilizada a dicho efecto fue, principalmente, el Código de Comercio cubano y supletoriamente, la legislación civil común. El resto, fue el rescate de la riqueza de la cultura jurídica cubana que estaba empolvada o dormida aun en algunos cerebros ya entrados en edad pero totalmente lúcidos, de juristas y abogados cubanos. A ellos, nuestro eterno agradecimiento.

La inversión en los Parques Industriales y las Zonas Francas y la forma y estructura de su esquema empresarial así como la forma de colocación de los capitales extranjeros, ha de ser temática de otro trabajo más específico y no menos complejo que el presente. De igual forma actuamos con la inversión en el sector bancario y financiero máxime cuando tanto el sector bancario y financiero son los últimos que se desarrollan en un proceso de transformación.

No hay dudas que el régimen de inversión extranjera en Cuba se estableció en dos vertientes de colocación que la normativa jurídica ha tomado muy casuísticamente. Estas son las IED y las IEI. El artículo 11 de la ley cubana sobre inversiones, ofrece una clara acepción al respecto.⁶

La primera, es la más conocida y con ello, donde la práctica y la doctrina más ha incidido y por ende, los publicistas del tema han ahondado en sus especificaciones. Sin embargo, y por sus características respecto a Cuba, nos vamos a detener, solamente un poco, en el régimen de IEI. Si nos enfocamos bajo la concepción de “regímenes especiales,” pudiéramos referirnos, entre otros, a los mecanismos de capitalización de deuda; las

6. Artículo 11. Se consideran inversiones de capital extranjero, a los efectos de esta Ley: (a) Las inversiones directas, en las que el inversionista extranjero participa de forma efectiva en la gestión de una empresa mixta o de capital totalmente extranjero y las que constituyen aportaciones suyas en contratos de asociación económica internacional; y (b) las inversiones en acciones, o en otros títulos-valores, públicos o privados, que no tienen la condición de inversiones directas.

privatizaciones y la concesión de obras y servicios públicos que se han ocultado bajo el velo de incentivos fiscales y sectores priorizados aunque, públicamente no se hable en dicho términos. Estos regímenes, per se, merecen una atención diferenciada por lo menos por tres razones básicas que a nuestro entender la conceptuamos de la forma siguiente:

- son paquetes de medidas orientadas, específicamente, al capital extranjero;
- implicaron cuantiosos ingresos de IEI en otros países;
- su aplicación en Cuba, muestra el alcance particular y los límites que las “reformas estructurales” han incidido en nuestra economía.

Varios de estos instrumentos emitidos en virtud de la capitalización de deuda o las privatizaciones, podrían ubicarse a medio camino entre la competencia “vía reglas de participación” y la competencia “vía incentivos,” es decir, como un caso “fronterizo” entre ambas categorías. Según su magnitud respecto a la participación y concurrencia de intervención, puede implicar un cambio en las reglas básicas del ordenamiento del mundo de los negocios a la vez que suelen incluir incentivos específicos tanto para la IED como en específico las IEI.

Si nos enmarcamos en el contenido normativo referido a las IEI, nos salta a la vista el contenido del artículo 11 inciso b) de la Ley 77 donde se establece que se “considera igualmente inversión extranjera a los efectos de dicho cuerpo legal, si se aplica el capital extranjero a la adquisición de títulos de participación o de deuda, es decir, las inversiones que se destinan (...) en acciones, o en otros títulos-valores, públicos o privados, que no tienen la condición de inversión directa (...)” En principio y ante tal condicionante legislativa, claramente vemos definido y con ello nos salta la duda, lo siguiente:

- aunque no se diga a voces, se acepta la capitalización de deuda soberana, sea dentro o fuera del mercado cubano;
- además de las acciones, se acepta la emisión de otros títulos valores, en este caso privados, de las empresas cubanas;
- se pudiera manejar la posibilidad de colocar determinados fondos de inversión, inclusive fiduciarios,

y emitir deuda garantizadas con activos tantos de dominio publico (deuda soberana) como privado (deuda societaria);

- cómo se verá reflejada la deuda adquirida y emitida como un derecho incorporado literalmente en un título valor sobre la propiedad derivada de los actos de nacionalización e intervención, como ejemplo las tierras o las marcas tabacaleras, y la venta de dichas participaciones o des-inversión por aquellas entidades que utilizaron dichos patrimonios como aportación de activos frente al socio extranjero;
- sobre estos mismo extremos, cómo se valoraría la responsabilidad de parte en caso de convertirse en activos litigiosos o, en su caso, ser objeto de reclamación patrimonial por sus antiguos propietarios;
- en una Cuba futura, cómo se utilizarían estos títulos contentivos de deuda soberana si están gravados legalmente y en manos de anteriores adquirentes de buena fe;
- cual es la capacidad jurídica, respecto a su legitimación ante terceros de dichos títulos, si los mismos son provenientes de activos gravados donde sus poseedores no ostentan justo título de propiedad y con ello, de disponibilidad del referido patrimonio.

Es importante aclarar, que el concepto usado en legislaciones, principalmente la norteamericana respecto a Cuba de “(...) traficar con bienes y (...) propiedades (...)” no ha surtido el efecto pretendido en los inversionistas extranjeros donde sus Estados los han protegido, inclusive con leyes antidotos, en sus actuaciones de expansión y colocación de capitales dentro de territorio cubano, a pesar de determinadas medidas aplicadas (cancelación de visas, arribos a puertos, etc.). En otros casos, se han producido des-inversiones. Esta y otras consideraciones más, son igualmente, objeto de otro trabajo ya en elaboración.

LA OBRA Y LA TÉCNICA LEGISLATIVA. ANÁLISIS DE RESULTADO

Es nuestro criterio, que la Ley 77 más que perfeccionar, amplió el marco discrecional de utilización de la normativa legal y con ello, la libertad negociadora de las partes que intervienen en la relación o negocio jurídico base en condiciones o bajo régimen de inversión ex-

tranjera. Esta facilidad, como es lógico no se extendió a los sectores “no transables” que se mantienen reservados a favor del Estado por circunstancias de seguridad nacional, industria protegida o segmento de mercado pero siempre, reiteramos, a favor del Estado y no de la industria o participación privada de nacionales. Mutación esta que sigue afectando el empuje de la fuerza laboral interna.

Si bien la burocratización de la empresa capitalista no refleja más que una crisis en la posibilidad de colocación de inversiones, fenómeno que encontró cierto respiro en los procesos de privatizaciones actualmente abocados a un límite dramático en países de economía subdesarrollada, en Cuba solamente se podía reflejar en la definitiva apertura del monto de colocación de la parte foránea que se liberalizó hasta el 100% de participación lo que deriva igualmente un 100% en el control del sector de negocio. Teniendo de base este porcentaje de participación total de la EE, ya se puede hablar más, en puridad técnica jurídica y financiera, del establecimiento de entidades extranjeras, que de régimen conjunto de inversión extranjera. Tanto es así, que dentro de un régimen de IEI se hace perfectamente posible que una entidad extranjera adquiera el total de una determinada obligación negociable de deuda emitida por una empresa clave para la economía cubana.

Si bien el capitalismo corporativizado se anquilosa en prácticas y desidias burocráticas donde supuestamente la competencia ha de ser el mecanismo mágico y automático que disciplinara a la empresa privada, no surtió dicho efecto respecto a la nueva empresa privada en Cuba, ya que el socio extranjero de inmediato capto las ventajas del sistema y se fue adecuando a sus exigencias legales y prácticas, incrustándose en esa iniciativa sectorial dentro de un mercado cautivo es decir, se sentó cómodamente en asientos monopólicos faltos de todo tipo de competencia. Estas exigencias en el campo de la competencia, solo se despegaron en la utilización de las potencialidades de la mano de obra cubana a bajo costo tanto directo e indirecto (pago al Estado y estímulos de gratuidades que el lenguaje cubano lo conoce como “la jabita” y “bajo la mesa”).

Sin embargo, y ya no es secreto de logias y menos del Oráculo de Delfos, que el monopolio privado aún dentro de un régimen de inversión extranjera, limita la

competencia a la vez que la invoca. Solo hay que observar las políticas proteccionistas del primer mundo, y atender a los llamados constantes que este hace a la libre competencia, cosa esta que Cuba pretende tapar con supuestos criterios políticos de corte socialista siempre y cuando con la finalidad de mantener el debido control sobre las entidades que operan dentro del territorio nacional.

No podemos obviar, bajo ningún concepto, que lo más buscado por estos capitales golondrinos, es el oportunismo político respecto a las relaciones humanas sin obviar, como es lógico, la corrupción y el tráfico de influencias, y las ventajas de una legislación que exagera más privilegios que estímulos a los capitales.

Dentro de la legislación cubana al efecto, los mayores incentivos lo vamos a ver en:

1. Régimen de propiedad
2. Libre remesas de capital
3. Régimen tributario (doble imposición fiscal)
4. Adquisición de títulos valores.

No obstante los ajustes realizados y la práctica acumulada, aún la libertad legislativa que pretendidamente buscó la legislación cubana en materia de inversión extranjera, se ha mantenido opacada y muchas veces tronchada por la mediación burocrática y la determinación política en la aprobación de los negocios sometidos a su consideración. Por ello y no obstante el avance normativo, los anteriores elementos se constituyen en pilares donde descansa la aceptación de las inversiones extranjeras en Cuba. La autorización de un régimen de IED o IEI es monopolio discrecional y absoluto del Estado sin importar el monto o el concepto de la inversión.

Para finalizar, abordaremos algunos aspectos técnico-jurídicos contenidos en la Ley 77 “De la Inversión Extranjera” que, de una forma u otra resaltan en la técnica legislativa utilizada así como el alcance de los mismos.

Si bien el legislador nacional, reitero, legislador nacional trató y concibió en buena lid incorporar los usos mercantiles derivados del tráfico y de la práctica jurídica al nuevo cuerpo legal, no faltó la duda y también el ataque de burócratas que prefirieron or para ratificar lo mismo, aún con tintes y matices de mediocridad técnica

ca, pero provenientes de voces extranjeras, criterios de legisladores foráneos.

Empero, comenzaremos con una intermisión previa de índole constitucional. Lo relevante al efecto de la adecuación y el cambio, lo vemos en el reconocimiento de la propiedad que hace la *Ley de leyes* cubana en su artículo 23 sobre el régimen de inversión extranjera y que muy bien vale la pena reproducir a continuación:

Artículo 23. El Estado reconoce la propiedad de las empresas mixtas, sociedades y asociaciones económicas que se constituyen conforme a la ley. El uso, disfrute y disposición de los bienes pertenecientes al patrimonio de las entidades anteriores se rigen por lo establecido en la ley y los tratados, así como por los estatutos y reglamentos propios por los que se gobiernan.

Sobran los comentarios. Otros artículos de la Constitución cubana actual que más incidencia tienen al respecto son los Artículos 14–18 y 25.

De la exposición de motivos contenida en la *ratio legis* de la norma analizada, se pueden resumir tres resultantes de contenido político que son insuperables el cuanto al mensaje de principios y las señales de apertura sin demora que el gobierno cubano lanzó a toda prisa. Estos son:

1. Solamente la inexistencia del campo socialista y la unipolaridad del mundo capitalista, conjuntamente con la globalización y la fuerte hegemonía del sistema capitalista en el campo económico, político y militar, lleva a la nación cubana a la aceptación de un régimen de inversión extranjera capitalista para así mantener los logros del socialismo a favor de su pueblo, aunque en su esencia sistémica éste haya fracasado. A esto se le suma, la falta de capital; la desarticulación de sus mercados tradicionales; el atraso tecnológico e industrial, etc., responsabilidad del bloqueo norteamericano sin considerar, la reiteración de la ineficiencia de los propios actos del aparato estatal cubano. La cacofonía, es reiterada con toda intención para demostrar lo anteriormente señalado en este trabajo sobre lo inaceptable de la inversión extranjera ante la ayuda, la cooperación y la colaboración desinteresada del extinto bloque socialista.
2. La reforma constitucional se realizó, entre otras cosas, para legitimar la propiedad de extranjeros

en Cuba a cambio de que estos desarrollaran el país. Como parte de esta propiedad, esta la capitalización de la mano de obra cubana por conducto del propio Estado y la transmisión en deuda soberana de la riqueza nacional.

3. La dicotomía planteada entre desarrollo sostenible y recuperación de la economía nacional se resuelve sí y solo sí, se aportan capitales, tecnologías y nuevos mercados, por lo que es negociable cualquier sector productivo o de servicios que se identifique y el monto de la inversión puede constituirse hasta en el 100%. Solamente se delimita el uso del incentivo, al más estricto respeto a la independencia y a la soberanía nacional.

Como anteriormente expusimos, se hace difícil incorporar un lenguaje jurídico donde se exponga conceptos dentro de las reglas del libre mercado en lo económico pero con un régimen de partido único en lo político y sin participación y liberalización de la fuerza y la iniciativa privada del nativo. Esto ha conducido a un juego de palabras y conceptos que se engarzan pero que no se justifican en su contenido y naturaleza intrínseca de su aplicación y que se refrendan en el “preámbulo” de la Ley 77. A decir del legislador, el objeto de la ley es promover e incentivar la inversión extranjera en Cuba, a fin de llevar a cabo actividades lucrativas que con su resultado se contribuyan al fortalecimiento de la capacidad económica y al desarrollo sostenible del país.

Consciente de la imposibilidad de agotar la temática, solamente vamos a realizar determinadas observaciones al contenido dispositivo de la norma que, por su relevancia, consideramos merecen dedicación. La genérica utilización, casi de forma abusiva y por demás imprecisa, de la frase “otra persona jurídica” sin considerar el principio general de libertad en la forma de asociación mercantil que respecto a las sociedades el Código de Comercio contempló desde 1889 en su artículo 122 al exponer que pueden ser mercantil y adoptar las siguientes formas (...), produce el efecto de voluntarismo sin fundamentación al momento de considerar la naturaleza jurídica de la persona. Esto denota incertidumbre legislativa en el contenido y no libertad de forma.

En su momento, se expuso en dictamen fundado al efecto, que no obstante una u otra la clasificación de

persona jurídica, siempre ha de ser, en su contenido, mercantil, y así evitar enmarcar la forma de asociación por imperio de ley y dejar que la naturaleza intrínseca del tipo de asociación determinara su forma jurídica y no lo inverso, es decir, por voluntad legislativa.

Lo primero que nos llama la atención, es el contenido del Capítulo III referido a las garantías de los inversionistas. En él, nos salta la primera alerta, ya que el tratamiento que se la otorga a la inversión extranjera excluye el principio de igualdad y trato nacional es decir, al no existir la inversión o participación doméstica privada, el legislador no le queda otra alternativa de darle un tratamiento supranacional al inversor extranjero sin poder tener consideración alguna a favor de la parte nacional.

A nuestro criterio, el régimen de inversión extranjera que debe imperar en Cuba, ha de ser enfocado solamente a los grandes sectores de exportación y producción de tecnología y no en cualquier sector productivo o de servicios como se pretende según lo establecido en el artículo 10 del cuerpo legal de referencia. Aquí se especifican los ya mencionados sectores protegidos o no transables. Sin embargo, debemos señalar que, respecto a los sistemas empresariales de las instituciones armadas, se hace una excepción a favor de beneficiar la militarización de la economía cubana al igual, que el favoritismo hacia la cúpula militar y el nepotismo derivado. La exclusión real, esta enmarcada en los servicios de salud y educación. Como reforma futura, se debe incorporar como sectores “no transables” aquellos integrados por la pequeña y mediana empresa privada cubana. Lo anterior constituye, según nuestra humilde opinión, la base errada donde se ha erigido el sistema.

De forma inmediata, se aborda la temática más angustiosa para el contenido de cualquier normativa cubana y es el referido a la expropiación, adicionando un matiz de reiteración de mea culpa al proteger al inversor extranjero de dicha aplicación salvo, por utilidad pública o interés nacional declarados por el Gobierno previa indemnización de su justo precio. En caso desacuerdo con el valor, se recurrirá al dictamen de tercero especializado. Lo anterior, reitera que no existe recurso jurisdiccional respecto a la validez real del estado de utilidad o necesidad que solamente el Gobierno lo puede declarar a su entera discrecionalidad. Esta versión legislativa,

de limitar el acceso como garantía a la jurisdicción común nacional, ya fue aplicada con anterioridad en las leyes de expropiación e intervención.

Lo igualmente llamativo al respecto, es la protección que se extiende a reclamos de terceros siempre que se ajuste a derecho conforme a las leyes cubanas y a los que dispongan los tribunales de justicia nacionales (Art. 5). Con esto, el legislador anticipa cualquier arbitrio judicial y lo enmarca en un precepto normativo y con ello, el mandato de ley para desestimar cualquier acción judicial al efecto. Demás esta aclarar, que este artículo está dedicado, específicamente, a los reclamos de antiguos propietarios o sus descendientes legítimos.

Seguidamente, vemos otra garantía refrendada en el artículo 8 del mencionado cuerpo legal. En este caso, se refiere a la libre remesa de utilidades; de dividendos, incluyendo el capital inicial. E

Sobre la forma de adaptación de la inversión extranjera señalada en el artículo 12 de la Ley, ya hemos hecho observaciones a la estructuración de dichas formas sea de EM, EE o Contrato de Asociación Económica Internacional. Así y consecuentemente con la condicionalidad legislativa de la forma se establece:

- La Empresa Mixta (Art.13): La ley considera como empresa mixta a la formación de una persona jurídica distinta a la de sus integrantes (uno o más inversionistas nacionales de un lado, uno o más inversionistas extranjeros del otro) para la explotación de un fin económico determinado, adoptando la forma de Compañía Anónima [Sociedad Anónima] con acciones nominativas. La empresa mixta adquiere personalidad jurídica, cuando se inscribe en el Registro que sobre estas actividades existe en la Cámara de Comercio de la República de Cuba dejando sentado que el acto registral es el conducto por el cual se adquiere la personalidad jurídica y no por el acto constitutivo.
- El Contrato de Asociación Económica (Art. 14): Se establece mediante otra típica modalidad “joint venture,” y la ley lo considera como pacto o acuerdo entre uno o más inversionistas nacionales y uno o más inversionistas extranjeros para una explotación económica determinada sin llegar a constituir una persona jurídica distinta a las partes, otorgándole las siguientes características: (a) No implica la

formación de una persona jurídica distinta a los contratantes; (b) Puede tener por objeto la realización de cualquier actividad que le sea autorizada a las partes; (c) Libertad a los contratantes de estipular los pactos y cláusulas que estimen convenientes, siempre que no vayan contra el objeto autorizado, las condiciones de la autorización o la legislación vigente; (d) Cada parte hace aportaciones distintas, constituyendo una acumulación de participaciones de las cuales son propietarios en todo momento sin llegar a constituir un capital social, aunque si les es dable formar un fondo común.

- La Empresa de Capital Totalmente Extranjero (Art. 15): Considerada técnicamente como la entidad mercantil con capital íntegramente extranjero, sin concurrencia de capital nacional, por lo el inversionista extranjero goza de la dirección de la empresa, así como de todos los derechos y responde por todas las obligaciones.

Si observamos los artículos del 16 al 19 (sobre inversiones en bienes inmuebles) de las tantas veces mencionada Ley 77, encontramos una interrelación de contenido y tipo respecto a la formulación de las aportaciones cuando se enmarcan desde bienes hasta derechos incorpóreos.

Es de resaltar que el Estado—en vista que posee la mayor parte de la propiedad—pueda trasmitirla a favor de inversionistas nacionales, al igual que otros derechos reales, para que sean aportados. Los aportes en derechos de propiedad intelectual u otros derechos de bienes intangibles se regulan por la legislación de la materia [es decir la ley de derechos de autor].

Otro aspecto interesante que hace la ley, es la autorización expresa para la realización de actividades de exportación e importación a pesar de que aun se mantiene el control monopólico a favor del Estado. El derecho otorgado en el artículo 29 es amplio, y se extiende tanto para exportar la producción directamente como para importar lo necesario para sus fines (insumos).

Un punto doloroso de abordar es el referido al régimen laboral que establece la Ley de Inversiones Extranjeras cubana el cual ya fue analizado previamente y que de la simple lectura del artículo 30 y siguientes aplicables al efecto, nos lleva a constatar la triste realidad del obrero cubano desplazado a la simple oferta comisionada por el Estado. Entre lo peor, está que esa oferta posee un valor que se paga como comisión a la entidad empleadora, es decir, ser trabajador en una entidad regulada bajo el régimen de inversión extranjera implica un valor mercantil de intercambio. Un poco más y llegamos al régimen de subastas de mano de obra. Lo más preocupante en este particular, es que la organización sindical cubana se plegó a los intereses del Estado y llegó a convertir al trabajador cubano en un ilota que aspiraba a posicionarse laboralmente en una empresa mixta como una esperanza de mejora en su entorno. Muchos comentarios al margen sobre la temática desembocaron en una dura constatación de la realidad donde se comparaba un esclavo contento de serlo y un liberto que quiere sustituirlo.

Para finalizar nuestra exposición, abordaremos la concepción procesal que Ley de actos aplica para la solución de los conflictos que se originan o derivan de las partes enroladas o vinculadas al régimen de inversión extranjera. Para ello, el artículo 57 ofrece la posibilidad a las partes de acordar el sometimiento de jurisdicción, la ley aplicable y la renuncia de fuero para la solución de sus diferendos en sus respectivos documentos constitutivos. Solamente condiciona la competencia de las instancias de las Salas de lo Económico de los Tribunales Populares que establezca el Consejo de Gobierno del Tribunal Supremo Popular en caso de que interengan en el conflicto empresas estatales u otras entidades nacionales.

CONCLUSIONES

En Cuba, no se necesita mayor apertura para solventar la economía nacional sino, mayor participación nativa y libertad de ejecución dentro de una sistémica jurídica responsable y coherente con un Estado de derecho.