

La cuestión jurídica del apalancamiento en las MIPYMES en Cuba

The juridical issue of MIPYMES´ s leverage in Cuba

Recibido: 6-10-2021

Aprobado: 22-11-2021

DR. C. REYNIER LIMONTA MONTERO*

CUBA

Sumario

- I. Introducción
- II. La cuestión jurídica en el apalancamiento financiero para las micro, medianas y pequeñas empresas. Algunas regularidades en un breve estudio comparado
- III. Descriptores clave en el régimen jurídico para el apalancamiento en Cuba de las MIPYMES
- IV. Las claves ideales para la modificación del escenario en Cuba
- V. Referencias Bibliográficas

Resumen

La financiación de los emprendimientos, en todas sus figuras, constituye un tema de auge connotado en las realidades jurídicas contemporáneas. Este tema, signado por su ubicación a medio camino entre las Ciencias Económicas y el Derecho, constituye uno de los pilares del éxito o fracaso en dichas experiencias. En el escenario cubano resulta una de las variables más importantes pues su adecuada regulación resulta trascendente en la conducción y desempeño de estas figuras, necesitadas de fuentes de cobertura financiera para acometer el emprendimiento en sí mismo o las inversiones para el desarrollo de la actividad fundamental a realizar o su reacomodo para la exportación. Bajo este imperativo, el asesoramiento jurídico enfrenta ingentes desafíos. No se trata del tradicional marcateje de la ruta legal o el *advisoring* tradicional, se trata de la cobertura de riesgos en un proceso obligacional con elementos distintivos y con efectos

* Doctor en Ciencias Jurídicas. Profesor Auxiliar de Derecho Financiero y Económico. Disciplina Derecho de la Economía. Facultad de Derecho. Universidad de Oriente. Santiago de Cuba. Cuba. rlimonta@uo.edu.cu, Registro ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7698-4240>

gravosos para la figura, ya vulnerable de las micro, pequeñas y medianas empresas en Cuba. El presente trabajo tiene como objetivo fundamentar las líneas rectoras para el asesoramiento jurídico en el proceso de apalancamiento financiero de estas figuras en el escenario cubano.

Palabras clave

Apalancamiento financiero, MIPYMES, régimen jurídico.

Abstract

The financing of ventures, in all its figures, constitutes a topic of boom connoted in contemporary legal realities. This subject, marked by its location halfway between Economic Sciences and Law, constitutes one of the pillars of success or failure in these experiences. In the Cuban scenario, it is one of the most important variables since its adequate regulation is transcendent in the management and performance of these figures, who need sources of financial coverage to undertake the enterprise itself or the investments for the development of the fundamental activity to carry out or rearrange it for export. Under this imperative, legal advice faces enormous challenges. It is not about the traditional marking of the legal route or traditional advising, it is about the coverage of risks in an obligatory process with distinctive elements and with burdensome effects for the already vulnerable figure of micro, small and medium-sized companies in Cuba. The objective of this work is to establish the guidelines for legal advice in the process of financial leverage of these figures in the Cuban scenario.

Keywords

Financial leverage, SMEs, juridical framework.

I. Introducción

La financiación de los emprendimientos es una de las cuestiones más debatidas por académicos, políticos, emprendedores y profesionales de la intermediación financiera. A la hora de acercarnos a fenómenos como el apalancamiento financiero en sujetos tan delimitados por el ordenamiento jurídico como las MIPYMES se necesita un enfoque interdisciplinario, pues pudiera pensarse que el enfoque de las ciencias económicas basta para explicar factores que inhiben o desarrollan esta figura en el tráfico jurídico-económico. Se plantea que la innovación y los aspectos financieros son de los factores que pueden influir en el proceso de adaptación a los cambios del entorno y mejorar las oportunidades para alcanzar los objetivos empresariales¹. El régimen jurídico que

¹ RANGEL-MAGDALENO, J., “El impacto de la innovación y las finanzas en la competitividad de las PYMEs manufactureras”, *Small Business International Review* (SBIR), 2018;2(2):38-53.

regula el acceso a fondos destinados a apalancar las inversiones se convierte en un factor influyente en el éxito de la operación.

El presente trabajo tiene como objetivo caracterizar el régimen jurídico para el apalancamiento financiero en Cuba por parte de estos sujetos de nueva creación. Es válido aclarar que este trabajo se realiza faltando tres semanas para que entre en vigor el paquete normativo que institucionaliza la figura de las micro, pequeñas y medianas empresas en Cuba. Se trata, sin dudas, de una novedad largamente esperada sin embargo en el tema que nos ocupa persisten falencias que tienden a afectar varios de los objetivos propuestos por las normas en particular y por la actualización del modelo económico y la Constitución de 2019 en general.

Desde el punto de vista metodológico utilizaremos métodos generales de las ciencias sociales como el análisis-síntesis, la inducción deducción y específicos de las ciencias jurídicas como el exegético. De igual forma el enfoque predominante será estructural-funcional.

II. La cuestión jurídica en el apalancamiento financiero para las micro, medianas y pequeñas empresas. Algunas regularidades en un breve estudio comparado

El apalancamiento financiero responde a la necesidad de financiar una determinada operación con montos provenientes de diversas fuentes ajenas, si bien intrínsecamente refleja el nivel de endeudamiento de un sujeto determinado, existe un relativo consenso al ubicarlo en el efecto que provoca en la rentabilidad financiera^{2 3}. Se ha dicho, no sin razón, que la principal fuente de financiamiento de cualquier emprendimiento o actividad empresarial debería ser la autofinanciación. Sin embargo esta opción plantea límites a las necesidades financieras, por ello resulta usual acudir a opciones de financiación externas, ampliando el capital social (emisión accionaria) o acudiendo al mercado de créditos⁴.

En cuanto a las Pymes la necesidad de financiación resulta una constante, en un poderoso estudio realizado por el la Fundación Instituto Iberoamericano del Mercado de

² Se habla de la derivación de la conocida fórmula de Parés, $\frac{BAI}{x} \times \frac{AT}{1}$ tal formulación arroja tres BAI FP situaciones conocidas a partir del resultado de la ratio (<1 , >1 , $= 1$) Aumento del endeudamiento y de la rentabilidad financiera, aumento del endeudamiento y no de la rentabilidad financiera, endeudamiento indistinto y sin alteración en la rentabilidad financiera.

³ MASGRAU, E.G., “El apalancamiento financiero: de cómo un aumento del endeudamiento puede mejorar la rentabilidad financiera de una empresa”, *Revista de contabilidad y dirección*, 2005;2:71-91, VALLINA TEMPRANO, A., *Análisis del efecto del apalancamiento financiero*, 2015, BŁACH, J.; M. y Trześciok, WIECZOREK-KOSMALA, J., “Innovation in SMEs and financing mix”, *Journal of Risk and Financial Management*, 2020;13(9):206.

⁴ SUÁREZ, A.S.S., *Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa*, Ediciones Pirámide; 2014.

Valores en 2017 se muestra que las fuentes de financiamiento usuales en Iberoamérica para estas figuras son recursos propios, créditos bancarios, proveedores, prestamos familiares, prestamistas privados. Por ejemplo, en Argentina el 63% del monto de las inversiones de este tipo son autofinanciados, préstamos bancarios 27%, fondos públicos 4% y proveedores 3%. En el caso brasileño es notable pues el 30% de los desembolsos de la Banca Pública en 2013 –pleno auge de las políticas expansivas del PT- fue de 30% para micro y pequeñas empresas, se trata de un volumen que desplaza a otras fuentes de financiamiento en la realidad brasilera. La estructura chilena es similar a la argentina con un 50% de fondos propios, 23% provenientes del sector bancario y 17% de proveedores. El caso ecuatoriano, por las fechas, muestra una tendencia a que la mayoría de los financiamientos los entregue la banca privada 92% por el 8% las instituciones financieras públicas. En el caso mexicano los bancos absorben la mayor parte de los emprendimientos seguidos de los fondos propios, acorde al citado estudio, y la realidad española muestra esa misma realidad compartida con otras economías de la zona euro, al obtener la mayor parte de los financiamientos del sector bancario. En Nicaragua la mayor parte de los financiamientos provinieron de fuentes micro financieras 38.5%, banca privada 18.9%, y financieras 17,4%. Es dable destacar en esta experiencia dos elementos primero la poca participación del sector financiero en el financiamiento de este tipo de emprendimientos solo el 12.7% obtuvieron créditos el restante no lo hizo por no necesitarlo, acorde los encuestados en el estudio. La realidad paraguaya muestra que el 71% de las empresas censadas no disponía de acceso a crédito, esta realidad junto a una extensa red informal de crédito conforma el escenario de las pymes en ese ordenamiento jurídico. Por su parte el estudio arroja que en república dominicana 8 de cada 10 propietarios de Pymes manifiesta haber solicitado y obtenido créditos con lo que este se convierte en el mecanismo fundamental de financiación en ese país. (Orueta et al., 2019) Marcelo Bazerque, Pablo Correa Pina, Augusto García Vera, Carolina García López, Daniel Rivero Zevallos, Carlos Fabián González Redondo, Jesús Ibáñez, Daniel Meléndez Martínez, Álvaro

La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica (2019) Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores (IIMV). Existe un elemento clave en este escenario regional y es la formulación de políticas, traducidas a escenarios jurídicos que favorecen el apalancamiento de las pymes en su formación, dada su importancia para los indicadores macroeconómicos.

En este último aspecto se ha escrito mucho, sin embargo, existe un núcleo de importancia que resulta denominador común en muchas investigaciones. En boca de HERNÁNDEZ CORREA: “las PYMES son fundamentales para el sistema económico en Iberoamérica ya que representan en promedio más del 90% de las empresas totales de la región. Adicionalmente, este tipo de empresas representan entre el 50% y el 75% de los empleos totales y menos del 50% del producto interno bruto, cifras que demues-

tran la potencialidad de su crecimiento, el cual debe ser promovido por los gobiernos de la región”⁵.

La construcción de marcos jurídicos para el aprovisionamiento financiero para estos emprendimientos es sumamente razonable si se tiene como patrón la innovación, la capacidad para generar empleo y la propensión a generar crecimiento económico para este tipo de figuras.

Canadá es un positivo ejemplo en la creación de un marco jurídico institucional para la ayuda y la financiación a las Pymes. La existencia desde 1961 del *Canada Small Business Financing Program* (CSBFP) instituido bajo el imperio de la *Small Business Loans Act*. Esta ley fue renombrada y modificada en 1999 quedando como *Canada Small Business Financing Act* (CSBFA). Bajo este marco normativo se ha garantizado lo que Olivieri define como tres esferas sensibles para el motor de crecimiento canadiense de las Pymes; financiación, imposición diferenciada y negocios en el mercado internacional⁶. Los resultados han sido más que satisfactorios⁷.

En este proceso existen iniciativas que han llevado a estas figuras más allá de lo convencional al acercar a las pymes al mercado de valores, para obtener capitalización de este. Existen una serie de barreras formales para acceder a la cotización en bolsa que en el ejemplo de la autoridad regulatoria canadiense se empiezan a flexibilizar. La experiencia de Ontario Securities Commission (OSC) al crear el comité de pequeñas y medianas empresas (SMEC) encargado de colaborar con el regulador del mercado para los proyectos de capitalización de este tipo de figuras en el mercado de valores, así como la creación de foros entre inversores y empresarios destinados al desarrollo de estos muestran una excelente visión estructural al operar como una suerte de interface. Trabajan en la creación de capacidades mediante capacitación en las Pymes para las operaciones en la bolsa de valores local, teniendo en cuenta que el 97% de los negocios locales provienen de estas figuras⁸.

Nótese la confluencia de un marco normativo regulador del apalancamiento en el caso canadiense y la regulación de incentivos fiscales que complementan a los primeros

⁵ ORUETA, I.; *et. al*; *La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica*, Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores (IIMV), 2019. pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica. Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores (IIMV)

⁶ OLIVIERI, J.A., *Small and medium-sized enterprises (SMEs): the engine of Canada's economy: the legal framework of three sensitive spheres for SMES' growth: financing, taxation and international trade*, 2003. RIDING, A.; J., MADILL y G., HAINES, G., *Incrementality of SME loan guarantees*, Small Business Economics. 2007;29(1-2):47-61.

⁷ RIVARD, P., *Incrementality Study of the Canada Small Business Financing Program*: Innovation, Science and Economic Development, Canada; 2018.

⁸ LORTIE, P., *Entrepreneurial Finance and Economic Growth: A Canadian Overview*, CD Howe Institute Commentary, 2019;536, KRONICK, J.; OMRAN, F., *Upping our Game: How Canada's Financial Sector Can Spur Economic Performance*, 2021.

y operan como incentivos selectivos positivos en la decisión de los emprendedores de recorrer el camino hacia la creación de negocios bajo las fórmulas de Pymes.

Otro de los ejemplos interesantes en esta materia es la experiencia lo constituye el caso español, según datos del 2019 el 99.84% de las empresas en España eran Pymes⁹. En materia de políticas públicas se estableció en 2006 el Plan de Fomento Empresarial y de manera más sistémica y específica el Plan de Estímulo Económico y Apoyo al Emprendedor de 2013, refrendado por la Ley 11/2013, de 26 de julio, contentiva de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo y la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. El correlato en la estructura administrativa fue la Secretaría General de Industria y de la PYME encargada de impulsar la política del gobierno en relación a las Pymes. El escenario español es marcado profundamente por la normativa europea en la cuestión que ha establecido varios principios¹⁰ a la hora de formular marcos institucionales para favorecer el desarrollo de estas figuras, uno de ellos resulta sumamente importante en el sentido del presente trabajo, el asunto de la financiación. El principio de acceso a la financiación, presente en la denominada *Small Business Act*, explica la necesidad de facilitar el acceso de la PYME a la financiación y desarrollar un marco jurídico y empresarial que propicie la puntualidad de los pagos en las transacciones comerciales. En la creación del Marco estratégico en política Pyme 2030 se amplía el abordaje del tema de la financiación Partiendo de un diagnóstico el informe revela que... las Administraciones públicas españolas han hecho un importante esfuerzo en mejorar y generar nuevas fuentes alternativas de financiación. Desde actuaciones en los mercados de valores (creación e impulso de los mercados alternativos bursátil y de renta fija), como el desarrollo del mercado de Capital Riesgo (ENISA, FOND-ICO Global, etc.), pasando por el refuerzo del sistema de garantías español, la regulación de las plataformas on-line de financiación (*crowdfunding*) y el apoyo a los *business angels* (programa de apoyo a las redes de *business angels* del Ministerio de Industria, así como incentivos fiscales a nivel estatal y autonómico). Aun así, según lo visto anteriormente, el uso de esta financiación alternativa aún es baja entre la PYME española. Esto supone un riesgo, como hemos visto en la última crisis económica y financiera, ya que un endurecimiento en la concesión de financiación, sobre todo, por las entidades bancarias hace difícil para muchas empresas obtener los recursos necesarios, lo que tiene un efecto especialmente grave en las pymes¹¹.

⁹ NA: Datos del Ministerio de Industrias, Comercio y Turismo de España, 2019.

¹⁰ BORBÁS, L., *A critical analysis of the "Small Business Act" for Europe*, MEB International Conference Budapest, 2009.

¹¹ MINISTERIO DE INDUSTRIAS, C.Y.T., *MARCO ESTRATÉGICO EN POLÍTICA DE PYME 2030*, España: Secretaría General de la Industria y las PYMES; 2019, SARRIA-PEDROZA, J.; Fernández-GUADAÑO, J., "Evaluación del impacto de políticas públicas: análisis temporal del programa de reindustrialización en España", *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*. 2021 (102):291-328.

Teniendo en cuenta el diagnóstico mostrado ellos se proponen como línea de actuación fundamental potenciar las fuentes de financiación no bancaria (financiación alternativa) incentivando, entre otros, el crédito comercial entre empresas y el capital privado. Impulsar el uso de las nuevas plataformas on-line, crowdfunding, crowdlending, *Fintech*, etc., por parte de las pymes, mediante acciones de información, entre otras. Estudiar deducciones fiscales y potenciar las ya existentes para estos instrumentos cuando inviertan en proyectos empresariales en sus primeras etapas. Se trata de fortalecer el aspecto financiero clave en este tipo de figuras, movilizándolo al capital de riesgo también para que sirva de soporte financiero a los emprendimientos desde la aplicación de instrumentos financieros de dirección de la economía¹². En ese mismo campo aparecen alternativas a la financiación bancaria como los préstamos participativos¹³ que facilitan la creación y supervivencia de estas figuras al brindar acceso a financiación obviando el problema más repetido en todos los ordenamientos estudiados para el acceso al crédito tradicional, las garantías que resultan un valladar difícil de sobrepasar para emprendedores que solo poseen espíritu y planeación de un buen proyecto, de ahí las fuentes fundamentales de financiación que se utilizan en contextos tan variados y que muestran una tendencia que consolida este último ejemplo al consagrar la preferencia hacia fuentes no bancarias de soporte financiero a los emprendimientos.

III. Descriptores clave en el régimen jurídico para el apalancamiento en Cuba de las MIPYMES

La promulgación del paquete normativo que instituye a las Pymes en Cuba presenta un paso de avance impresionante para la realidad económica cubana. A los efectos del objetivo trazado en este trabajo es necesario explicar que la norma cumple una función de reordenamiento subjetivo en la actividad económica en Cuba. Lo estipulado en el artículo 18 del Decreto-Ley 46/2021¹⁴ que establece la institución de la reconversión de negocios preexistentes declara en realidad un reordenamiento donde los trabajadores por cuenta propia confundían al empresario y al trabajador autónomo. La trascendencia a la financiación resulta importante pues los mecanismos para la reconversión están diseñados haciendo menos énfasis en ella pues los negocios a reconvertir poseen en su mayoría la financiación necesaria para su inicio como Pymes,

¹² PEÑA, I. P. y MUÑECO, “Evolución del capital riesgo en la economía española” *Cuadernos de Información económica*, 2018; 264:37-43.

¹³ LIMONTA-MONTERO, R., “The selective incentives in the governance of Co-operative Banks: the specific relationship between efficiency and Participatory Loan”, *EACB Journal*, 2019a:19, Pellón, J.M., Asimetría informativa y financiación de pymes: el papel de los préstamos participativos. ICE, Revista de Economía. 2018 (904):71-83.

¹⁴ CONSEJO DE ESTADO DE LA REPÚBLICA DE CUBA, “Decreto-Ley 46 de 2021, Sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresa”, Gaceta Oficial 94, Ordinaria de 19 de agosto de 2021.

distinto caso a analizar sería su enfrentamiento a un escenario de crisis como el que Cuba plantea, agravada por el impacto de la pandemia, la desaceleración del turismo y sus consabidos efectos transmisores así como la adopción de medidas económicas adicionales al bloqueo norteamericano, se trata de un escenario difícil para cualquier actor económico. Pero resulta importante aclarar que a los efectos del apalancamiento de los negocios reconvertidos no resulta un tema trascendente todo lo contrario para lo que pretenden iniciarse bajo la modalidad de pymes y necesitan como requisito *sine que non* el acceso a vías de financiación que apalanquen la actividad a emprender.

Hechas estas importantes aclaraciones avancemos hacia las de vías de financiación. La Resolución 213/2021 emitida por el Banco Central de Cuba¹⁵ regula los principios para el otorgamiento de créditos por el sistema bancario a las pymes. Establece el tridente de posibilidad de financiación para capital de trabajo, capital inicial e inversiones que es una superación estructural y funcional de la vetusta fórmula del Decreto-Ley 289/2012 para los créditos a las personas privadas sin embargo los créditos se otorgan en pesos cubanos y ello en el contexto monetario actual actúa más simbólicamente que en forma efectiva y eficaz. Abundemos en esta cuestión, la tarea ordenamiento inició el proceso de unificación cambiaria y monetaria lo cual ha ayudado en el sector empresarial a eliminar la opacidad de las cuentas, los costos solapados y ha ocurrido un aclaramiento de las finanzas públicas y empresariales, ello ha resultado en saldo positivo unido a que al eliminar la sobrevaloración del CUC (1x1) (1x24) se incentiva la exportación de productos y servicios como una estrategia rentable para los diferentes sujetos, a ello se ha anudado una reducción de barreras para que todos los actores sin importar las relaciones de propiedad puedan incorporarse a este proceso.

Ahora bien, este proceso también incluyó una reforma salarial que incrementó sustancialmente la masa de circulante en el país en un escenario de pandemia, contracción y crisis económica, reducción de la oferta de bienes y servicios, desabastecimiento y recrudescimiento de las medidas coercitivas norteamericanas. Un escenario sumamente adverso para una medida con tanto calado en la vida económica, política y social del país. Ciertamente es que una década transcurrió entre su estudio y su aplicación, pero el escenario limitó sus efectos y la ha convertido, como pocas medidas de esa índole en el país, en inoportuna, aunque deseada. Su importancia para el íter que hemos descrito es sumamente trascendente pues sino se corre el riesgo desde un enfoque positivista de alabar el otorgamiento de créditos bancarios para las Pymes en Cuba y constituiría una excepción al comportamiento regional y de las experiencias que hemos analizado sucintamente supra.

La moneda nacional, el peso cubano, aunque presenta un tipo de cambio oficial respecto al dólar de 1x24, resulta simbólico y de utilidad solo para operaciones bancarias en el marco estatal o estatal-privado. La escasez y la crisis económica han establecido

¹⁵ BANCO CENTRAL DE CUBA, “Resolución 213/2021”, Gaceta Oficial 94, Ordinaria de 19 de agosto de 2021.

precios a una cesta de monedas informal a cuya cabeza al momento de redacción de este trabajo se encuentra el Euro a 80 pesos cubanos por unidad. Existe una demanda de dólares –ha caído a 70-65 pesos por unidad- para las compras informales que se realizan en mercados foráneos de varios insumos, ropas, calzados, medicamentos, alimentos pequeños electrodomésticos, equipos de cómputo y telefonía y otros. Negocios reducidos por el impacto de la pandemia que ha reducido la movilidad y encarecido los precios, así como por la propia crisis regional. También al establecerse una red de tiendas en MLC (moneda convertible disponible solo digitalmente a través de tarjetas de débito) para una serie de productos que no se expenden o son deficitarios en la red comercial que opera en pesos cubanos desarrolló este mercado informal de divisas. Es tal la potencia de este mercado que al imponerse a los bancos clientes de Cuba la imposibilidad de los depósitos de dólares por parte de entidades cubanas como parte de las medidas del bloqueo norteamericano las remesas de los cubanos y Cuba suspender los depósitos en dólares rápidamente cambiaron las remesas y se utilizaron otras monedas, fue tal el impacto que en la ciudad de Miami, según consignaron varias agencias noticiosas, las redes locales de intermediarios financieros quedaron sin disponibilidad de euros.

¿Qué importancia tienen todos estos fenómenos para el apalancamiento de las Pymes?

En primer lugar, estos descriptores de escenario, condicionan una realidad. Para obtener maquinarias, tecnologías productivas e insumos necesarios se necesita una disponibilidad de divisas para la compra en el exterior o para canjearlas en los insumos o tecnologías disponibles en MLC con lo que los créditos regulados bajo la disposición del BCC mencionada tienen dos posibles destinos. Uno ingresar en el mercado informal de compra de divisas, bastante limitado con el tema de la prohibición del depósito en dólares, o la compra de limitados insumos para la producción o la prestación de servicios en la red en pesos cubanos. Existe indisponibilidad en el marco jurídico de divisas para financiar las inversiones en las Pymes en Cuba. Aunque en los seminarios de preparación antes de la entrada en vigor de la norma se explicaba que se estudian los mecanismos y procedimientos para la financiación en MLC, el escenario económico público caracterizado por una escasez crónica de divisas, sumado a los factores de crisis que hemos explicado supra no hacen pensar que tales mecanismos nazcan de manera rápida.

Van quedando redes sociológicas complejas como las provenientes de la financiación a partir de remesas u otros mecanismos análogos para los bienes, insumos y tecnologías imprescindibles. Resulta un imperativo repensar un marco institucional para la financiación directa de las Pymes pues en relación a la tributación el paquete es contentivo de modificaciones sustanciales a la Ley 113/2012 Ley del Sistema Tributario, estableciendo un régimen especial tributario para estas figuras que contempla un sistema de beneficios y exenciones que a mi criterio resultan un muy buen inicio en la construcción de una política tributaria sistémica para el desarrollo económico de Cuba.

No abordaré en profundidad este tema por resultar objeto de otro trabajo¹⁶, solo acotar que en el contexto cubano la política fiscal no constituye financiación disponible en tanto se necesita adquirir insumos, bienes y tecnologías con un costo elevado a partir de no estar disponibles en el país o no disponer de primera mano de divisas extranjeras.

Urge la revisión de oportunidades de financiación como los préstamos participativos, con un criterio de territorialidad que acerque este fortalecimiento del tejido económico de la isla al desarrollo local y contribuya a eliminar las asimetrías de desarrollo tan presentes en el país, todo ello haciendo realidad los postulados constitucionales al empoderar a las estructuras municipales en una esfera importantísima como la económica lo que, anudado con la responsabilidad social empresarial puede dotar de recursos para el trabajo social tan socorrido en los últimos tiempos pero siempre desde una perspectiva estatocéntrica y presupuestaria.

La regulación de redes de inversión ángeles pudiera constituir otra alternativa. No se trata de sobreponer una a la otra sino de disponer de un marco estratégico de financiación bajo regulación pública y con multiplicidad de actores. El acceso a las divisas internacionales y la inserción en nichos del mercado internacional han de resultar los mecanismos, las vías y los incentivos para el triunfo y desarrollo de estas figuras en el escenario cubano.

Volviendo a la mencionada resolución 213/2021 del banco central nada se menciona de un tema largamente discutido en la academia y que los juristas empresariales rechazan por su practicidad nula, la negociación de cláusulas de valor en los contratos de préstamos bancarios. Desde la década de 1970 La Doctrina Inglesa distingue la necesidad de proteger el contrato como institución contra variaciones o alteraciones en el valor externo de la moneda, y alteraciones en el valor interno de la moneda. Las alteraciones externas en el valor de la moneda son aquellas que se refieren al valor o paridad de cambio de la moneda local en relación con monedas extranjeras¹⁷, en el caso que nos ocupa ante un proceso hiperinflacionario el valor del dinero resulta una constante que debe negociarse con los intermediarios financieros pues el costo de la disminución del valor de la moneda nacional prestada descansará siempre sobre el prestatario y el efecto expansivo de los créditos será sustituido por el peso de la deuda. Hoy resulta imposible realizar esta negociación por parte de cualquier actor de la economía, en el caso de las Pymes la continuidad tozuda de esta línea, sin asidero legal pues los principios del Decreto-Ley 304/2012 favorecen las cláusulas de valor bajo la autonomía de la voluntad, resulta extremadamente gravosa y contraproducente para el régimen legal que desea promover estas figuras en Cuba.

¹⁶ NA: La política tributaria para las Pymes en Cuba. Seis principios básicos para su incardinación en el ordenamiento jurídico-financiero cubano.

¹⁷ RODNER, J.O., *El contrato y la inflación: el uso de cláusulas de valor en Venezuela: con formularios de convenios con cláusulas de valor*, Editorial Sucre, 1983.

En el Derecho Comparado suele utilizarse la técnica de priorizar a las Pymes en la contratación pública para garantizar un soporte negocial que se traduzca en viabilidad financiera. En el caso cubano resulta necesario atenuar tal principio en tanto existen empresas públicas que coinciden en la prestación de bienes y servicios con estas figuras, creo que la búsqueda de alianzas productivas y comerciales para la exportación y el dominio de nichos de mercado bajo líneas locales amparadas en un marco estratégico estatal es la vía jurídico-administrativa para lidiar con el éxito de las fórmulas negociales contentivas de las Pymes.

El marco estratégico español enunció la estrategia de fusión de pymes para creación de sujetos más abarcadores y poderosos, no creo que sea el momento en Cuba para ello en pleno proceso de reconversión de modelos negociales a pymes pero tal experiencias puede ayudar a construir un plan de conquista de nichos de mercados internacionales a partir del incremento de la competitividad en una alianza público-privada que se soporte en las potencialidades de los diferentes territorios del país.

Debo, por último, abordar el complejo problema de las sanciones norteamericanas. Cualquier analista mínimamente objetivo sopesa el peso grande de tales privaciones para una economía vulnerable, abierta y con dificultades estructurales en sectores estratégicos. Pero la obra educacional cubana ha generado unos muy capaces e innovadores recursos humanos que, bajo la fórmula articulada de Pymes, con los mecanismos de financiación armonizados y multiplicados así como con un grueso blindaje institucional, que no burocrático, y formando parte de una operación económica mercantil aliada entre redes públicas y privadas puede florecer más fácilmente en estas condiciones que en un escenario de competencia de costos con grandes trasnacionales de bienes, servicios y tecnologías de origen foráneo llegadas a partir de la abrogación o flexibilización sustantiva del régimen de sanciones estadounidenses. Sé que tal ventaja competitiva es la que no desearía ningún político o académico, pero resulta una invariante del escenario cubano. No puede haber una estandarización en este escenario de desarrollo, un fuerte marco institucional permitirá adaptar el sistema de fuentes de financiamiento y apalancamiento acorde al potencial de las localidades. Provincias y municipios cubanos deben jugar un rol más activo en este escenario construyendo un tejido que llegará a su cénit, de concretar la estrategia, en el próximo lustro.

En este nuevo escenario de actores un acompañamiento jurídico pertinente deberá trascender los marcos del formalismo y el positivismo tradicional e insertarse en el moderno Derecho de Sociedades, Comercial, de las Finanzas, la novísima *Law & Economics* anglosajona para fortalecer a sus mandantes en un escenario que le es adverso *ab ovo*. Tal derrotero es imprescindible para el éxito de la economía privada en Cuba¹⁸.

¹⁸ LIMONTA-MONTERO, R., “Taller de Asesoramiento Jurídico”, en LIMONTA-MONTERO, R., editor. Vol. I, *Las MIPYMES en Cuba Retos para el asesoramiento jurídico de estas figuras*, Unión de Juristas de Cuba en Santiago de Cuba: Researchgate; 2021. p. 14.

IV. Las claves ideales para la modificación del escenario en Cuba

El abordaje normativo-institucional del apalancamiento en Cuba debe moverse sobre la base de un pentágono epistemológico que constituye la propuesta de este trabajo a partir de los descriptores de escenario, las realidades comparadas y el análisis del propio paquete normativo. La propuesta en forma resumida se muestra en la figura siguiente.



Se trata de elementos que consideramos importantes para la creación de un marco institucional de financiación de las Pymes en Cuba. El ejemplo comparado de priorizar el acceso a mecanismos de financiación no bancarios lo atenuamos y adaptamos a la realidad cubana. El establecimiento de un fondo nacional de desarrollo formaría parte de una estrategia para financiar el desarrollo económico del país a largo y mediano plazos. Por nuestro trabajo con los expertos del Ministerio de Economía y Planificación de Cuba, sabemos que se encuentra en construcción alguna institución de esta naturaleza aunque la propuesta que se sintetiza tiene que ver en el uso de préstamos participativos para financiar con divisas y moneda nacional emprendimientos que se encadenen productivamente con el sector primario o secundario en Cuba transmitiendo valor agregado. La fórmula jurídica de los préstamos participativos allanaría el tema de las garantías frente al crédito aunque bien pudiera utilizarse para todos los actores de la economía, y creo que así debería ser, en el caso de las pymes debe ser tendente a ge-

neración de alianzas público privadas que permitan a los productos y servicios cubanos ganar en competitividad y ocupar nichos de mercados internacionales de forma tal que la exportación resulte uno de los mecanismos de amortización de la inversión y por ende de su devolución al fondo rotatorio. El diferencial obtenido por exportación de los proyectos inversionistas podrá ser tenido en cuenta como una especie de dación en pago para este tipo de obligación lo que actuará como incentivo selectivo positivo hacia las operaciones de comercio exterior y por consiguiente hacia la competitividad y los procesos de I+D+i, endógenos o en alianza con instituciones públicas como centros de investigación y universidades. El acento del fondo no deberá perder de vista la cuestión local para que el tejido social emergente sea fruto de una armonía entre su realidad y las formas de organizar el trabajo y el capital.

Los préstamos participativos y los *co-operatives Banks* –mutuales– constituyen un largo camino a explorar desde la realidad cubana pues constituyen una experiencia, hasta ahora inédita en la realidad insular y bajo el ordenamiento de la actividad no estatal prohibida por cuanto la intermediación financiera resulta indisponible para la actividad de naturaleza privada y/o no estatal merced al Decreto 49/2021. Resultaría atendible la prohibición de la intermediación financiera en fórmulas no estatales bajo los postulados del texto constitucional de 2019 no obstante la esencia de los *co-operative Banks* estaría más cercana a la teleología del constituyente de 2019 que otras formas incompatibles de intermediación financiera. Estas figuras resaltan el componente mutual y solidario por sobre el capital y el ánimo de lucro y aquí radica su capacidad de resistir en entornos adversos¹⁹. Por lo que bien pudiera servir como un referente a construir en un escenario de revitalización de tejidos comunitarios, barriales y locales. En relación a la banca pública tradicional su compatibilización con los gobiernos locales bajo la forma del préstamo participativo constituye un camino más en la financiación accesible para estas figuras en el escenario cubano.

Las redes de inversores ángeles son una realidad mundial y regional. Su reconocimiento en Cuba viene siendo un reclamo desde la academia patria²⁰ y podrían generar un impulso poderoso a las *start-up* cubanas. Proponemos como criterio central que la inversión debe suponer un reaprovisionamiento a partir de la exportación o al menos favorecer el proceso de inserción en el mercado internacional. En este punto es dable aclarar que muchas veces en la cosmovisión empresarial cubana-pública y privada-permanece la idea de la exportación de productos y servicios terminados, únicos con un mercado en espera. El desarrollo de las relaciones comerciales internacionales y las

¹⁹ LIMONTA-MONTERO, R., ENCUESTO PROVINCIAL DE JÓVENES JURISTAS, EN HGRA LIMONTA-MONTERO, R., EDITOR, *LOS INCENTIVOS SELECTIVOS EN LA GOBERNANZA DE LOS CO-OPERATIVE BANKS, NOTAS A LA REALIDAD CUBANA. SANTIAGO DE CUBA: RESEARCHGATE*; 2018. p. 15, LIMNIOS, E.M.; T.; MAZZAROL, G.N. Y K.H.. SOUTAR, SIDDIQUE, “The member wears Four Hats: A member identification framework for co-operative enterprises”, *Journal of Co-operative Organization and Management*, 2018;6(1):20-33.

²⁰ LIMONTA-MONTERO, R., “¿Capitales ángeles en Cuba? Notas a la realidad empresarial cubana», Taller Nacional de Asesoramiento Jurídico a Empresas, Santiago de Cuba, Researchgate; 2019b. p. 20.

tendencias del comercio mundial hacen de ese anhelo una realidad mucho más problemática. La inserción en las cadenas globales de valor debe ser una de las más viables oportunidades para las pymes cubanas de manera que la alta especialización de estas figuras las convierta en una sustancial ventaja competitiva²¹. No resultara un proceso lineal y fácil, todo lo contrario, pero el marco institucional para el desarrollo de la economía y estas figuras, así como el marco de financiación deben constituir el firme apoyo de la política gubernamental en este sentido y facilitar con incentivos el tránsito hacia ese nicho de desempeño.

En el caso del sistema tributario, fiel a lo ya expuesto solo diremos que aún carece de una teleología más sostenible en relación al diseño de exacción fiscal de estas figuras. No se trata del manido concepto de renuncia patrimonial en aras del fomento de figuras debe transitarse hacia la imposición óptima y la modelación de los puntos de impacto tributario logrando establecer el mapa conductual tributario en figuras que coadyuvan a enfrentar y resolver los grandes problemas de empleo, redistribución e igualdad. La recaudación debe constituir solo una cara del manejo de las variables tributarias en estos importantes asuntos.

V. Comentarios Conclusivos

Las Pymes en Cuba plantean un escenario de oportunidades para la revitalización de la economía y la solución de añejos problemas estructurales. El régimen jurídico que regula el apalancamiento de estas ante las necesarias inversiones a acometer o ante la creación del capital social inicial aún son insuficientes en el caso cubano. La carencia de una adecuada modelización de los diferentes mecanismos de financiación restringe el desarrollo de esta figura en el escenario económico cubano. La propuesta de claves que se realizan en el presente trabajo coadyuvarían a la creación de un marco institucional de financiación para las Pymes en Cuba y aún más, a la creación de un interesante espacio de alianzas público-privadas que leven la competitividad del sistema empresarial cubano, se incentive la exportación de bienes y servicios y se logre un efecto expansivo en la macroeconomía. La ductilidad del marco institucional propuesto facilitará su compatibilización con los intereses locales, lo que dotará a estas figuras de más garantías ante un entorno económico complejo que, en forma paradójica, constituye el mayor incentivo para la creación de estas figuras.

²¹ JONES, L.; C.; el. al; *The Rising Role of Re-exporting Hubs in Global Value Chains*, J Int'l Com & Econ. 2020:1, Hayakawa, K.; Mukunoki, H. Impacts of COVID-19 on global value chains, The Developing Economies. 2021;59(2):154-177.

VI. Referencias Bibliográficas

- Błach, J.; Wieczorek-Kosmala, M.; Trzęsiok, J. Innovation in SMEs and financing mix. *Journal of Risk and Financial Management*. 2020;13(9):206.
- Borbás, L. A critical analysis of the “Small Business Act” for Europe. MEB International Conference Budapest; 2009.
- Hayakawa, K.; Mukunoki, H. Impacts of COVID-19 on global value chains. *The Developing Economies*. 2021;59(2):154-177.
- Kronick, J.; Omran, F. Upping our Game: How Canada’s Financial Sector Can Spur Economic Performance. 2021.
- Masgrau, E.G. El apalancamiento financiero: de cómo un aumento del endeudamiento puede mejorar la rentabilidad financiera de una empresa. *Revista de contabilidad y dirección*. 2005;2:71-91.
- Jones, L.; Kobza, C.; Lowery, F.; Peters, C. The Rising Role of Re-exporting Hubs in Global Value Chains. *J Int’l Com & Econ*. 2020:1.
- Ministerio de Industrias, C.y.T. MARCO ESTRATÉGICO EN POLÍTICA DE PYME 2030. España: Secretaría General de la Industria y las PYMES; 2019.
- Limnios, E.M.; Mazzarol, T.; Soutar, G.N.; Siddique, K.H. The member wears Four Hats: A member identification framework for co-operative enterprises. *Journal of Co-operative Organization and Management*. 2018;6(1):20-33.
- Limonta-Montero, R. The selective incentives in the governance of Co-operative Banks: the specific relationship between efficiency and Participatory Loan. *EACB Journal*. 2019a:19.
- _____, Taller de Asesoramiento Jurídico. In: Limonta-Montero, R., editor. Vol. I, Las MIPYMES en Cuba Retos para el asesoramiento jurídico de estas figuras. Unión de Juristas de Cuba en Santiago de Cuba: Researchgate; 2021.
- _____, Encuentro Provincial de Jóvenes Juristas. In: Limonta-Montero, R., editor, Los incentivos selectivos en la gobernanza de los co-operative banks Notas a la realidad cubana. Santiago de Cuba: Researchgate; 2018.
- _____, ¿Capitales ángeles en Cuba? Notas a la realidad empresarial cubana., Taller Nacional de Asesoramiento Jurídico a Empresas. Santiago de Cuba: Researchgate; 2019b.
- Lortie, P. Entrepreneurial Finance and Economic Growth: A Canadian Overview. CD Howe Institute Commentary. 2019;536.
- Olivieri, J.A. Small and medium-sized enterprises (SMEs): the engine of Canada’s economy: the legal framework of three sensitive spheres for SMES’ growth: financing, taxation and international trade. 2003.
- Orueta, I.; Echagüe Pastore, M.; Bazerque, P.; Correa Pina, A.; García Vera, C.; García López, D.; Rivero Zevallos, C.F.; González Redondo, J.; Ibáñez, D.; Meléndez Martínez, Á. La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica. Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores (IIMV); 2019.

- Peña, I.; Muñeco, P. Evolución del capital riesgo en la economía española. Cuadernos de Información económica. 2018;264:37-43.
- Pellón, J.M. Asimetría informativa y financiación de pymes: el papel de los préstamos participativos. ICE, Revista de Economía. 2018 (904):71-83.
- Rodner, J.O. El contrato y la inflación: el uso de cláusulas de valor en Venezuela: con formularios de convenios con cláusulas de valor: Editorial Sucre; 1983.
- Rangel-Magdaleno, J. El impacto de la innovación y las finanzas en la competitividad de las PYMEs manufactureras. Small Business International Review (SBIR). 2018;2(2):38-53.
- Riding, A.; Madill, J.; Haines, G. Incrementality of SME loan guarantees. Small Business Economics. 2007;29(1-2):47-61.
- Rivard, P. Incrementality Study of the Canada Small Business Financing Program: Innovation, Science and Economic Development Canada; 2018.
- Sarria-Pedroza, J.; Fernández-Guadaño, J. Evaluación del impacto de políticas públicas: análisis temporal del programa de reindustrialización en España. CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa. 2021 (102):291-328.
- Suárez, A.S.S. Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa: Ediciones Pirámide; 2014.
- Vallina Temprano, A. Análisis del efecto del apalancamiento financiero. 2015.