

**UNIVERSIDAD DE LA HABANA  
FACULTAD DE DERECHO**



**TESIS DE DIPLOMA**

**TÍTULO: La empresa familiar. Presupuestos para su existencia en Cuba en el marco del trabajo por cuenta propia.**

**Autores: Senia Torres Menéndez  
Luis Andrés Pelegrino Toraña**

**Tutoras: Dra. Natacha Mesa Tejeda  
MsC. Yamila González Ferrer**

**La Habana  
2015**

## **Declaración de Autoría**

Los que a continuación suscriben, declaran ser los únicos autores de la presente Tesis de Diploma en opción del título de Licenciado en Derecho, y autorizan a la Universidad de La Habana a realizar con la misma lo que estime pertinente.

\_\_\_\_\_

Los autores

A nuestras familias, que ahora son una sola.

Agradecimientos:

A nuestras tutoras: a Yamila, por ser la autora intelectual de esta investigación. A Natacha, por aceptar ayudarnos en el momento en que más lo necesitamos. A ambas, nuestro más sincero agradecimiento y cariño por ser, como dice Yamila, además de buenas profesionales, buenas personas.

A la profesora Graciela Medina, quien nos ayudó con mucha bibliografía, y con lo ``más preciado que tiene el ser humano, sus conocimientos``.

Al profesor Leonardo Pérez Gallardo, por su constante preocupación, ayuda bibliográfica y consejos oportunos, los que le dieron el rumbo actual a esta investigación.

A la profesora Reina Fleitas por la gran atención y ayuda que nos brindó en la elaboración de las encuestas.

A Omar Everleny, a Boris, al Gabo y a Ernesto, por también brindarnos de forma muy atenta su ayuda.

A los entrevistados, por acceder a brindarnos los datos necesarios para la realización de las entrevistas.

A todas y todos, muchas gracias.

*“una de las condiciones de la ley, condiciones de esencia, es que sea oportuna,  
que sea actual, que sea conveniente al tiempo y a la tierra.”*

José Martí

# Índice

<b>Introducción</b>	<b>8</b>
<b>Capítulo 1: La empresa Familiar</b>	<b>18</b>
<b>1.1 La empresa</b>	<b>18</b>
<b>1.1.1 Generalidades</b>	<b>18</b>
<b>1.1.2 Conceptualización desde una perspectiva económica</b>	<b>21</b>
<b>1.1.3 Construcciones jurídicas de la empresa</b>	<b>23</b>
<b>1.1.4 Hacia un criterio jurídico uniforme</b>	<b>28</b>
<b>1.1.5 Caracteres</b>	<b>31</b>
<b>1.2 La empresa familiar</b>	<b>32</b>
<b>1.2.1 Antecedentes</b>	<b>32</b>
<b>1.2.2 Empresa y familia</b>	<b>33</b>
<b>1.2.2.1 Definición sociológica de familia</b>	<b>34</b>
<b>1.2.3 Concepto y características</b>	<b>38</b>
<b>1.2.4 Clasificación</b>	<b>44</b>
<b>1.2.5 Importancia económica y social</b>	<b>45</b>
<b>1.2.6 Ventajas y dificultades de la empresa familiar</b>	<b>47</b>
<b>Capítulo 2: La empresa familiar en Cuba</b>	<b>52</b>
<b>2.1 El trabajo por cuenta propia</b>	<b>52</b>
<b>2.1.1 Antecedentes históricos</b>	<b>52</b>
<b>2.1.1.2 Decreto-Ley 14 de 1978 y sus antecedentes</b>	<b>54</b>
<b>2.1.1.3 Decreto-Ley 141 de 1993 y años posteriores</b>	<b>57</b>
<b>2.1.1.4 Año 2010 a la fecha</b>	<b>61</b>
<b>2.1.2 Definición</b>	<b>64</b>
<b>2.1.3 El trabajo por cuenta propia. Las micro y pequeñas empresas (MYPEs) en Cuba.</b>	<b>67</b>
<b>2.1.3.1 MYPEs. Criterios para su de identificación</b>	<b>67</b>
<b>2.1.3.2 El trabajo por cuenta propia. MYPEs privadas en Cuba.</b>	<b>70</b>
<b>2.2 La empresa familiar cubana</b>	<b>76</b>
<b>2.2.1 Comprobación práctica de la existencia de la empresa familiar cubana</b>	<b>81</b>

<b>2.2.2 Necesidad de su regulación en nuestro ordenamiento jurídico bajo un <i>status</i> societario</b>	<b>90</b>
<b>2.2.2.1 La separación de la responsabilidad de la empresa de la responsabilidad de los miembros de la familia</b>	<b>93</b>
<b>2.2.2.2 La sucesión de la empresa</b>	<b>97</b>
<b>Conclusiones</b>	<b>101</b>
<b>Recomendaciones</b>	<b>103</b>
<b>Referencias bibliográficas</b>	<b>104</b>
<b>Anexo1</b>	<b>112</b>

## Introducción

La historia de la familia es casi tan antigua como la del ser humano, de ahí el interés que esta despierta para la gran generalidad de las ciencias sociales; razón por la que su estudio ha sido abordado desde la psicología, la sociología, la historia y la ciencia jurídica. Desde el Derecho, el estudio de la institución ha gozado de variados enfoques, los que varían según los criterios o posiciones teóricas<sup>1</sup>; en este aspecto tomamos partido con la conceptualización ofrecida por la profesora Olga MESA, para quien ``la familia es un grupo de personas entre las que median relaciones económicas y sociales, surgidas de una unión sexual duradera y del parentesco, en el seno del cual se da satisfacción a la propagación, desarrollo y conservación de la especie humana.’’<sup>2</sup>

No es aleatorio el hecho de que tomemos como referencia principal el concepto dado por la autora nacional, esto se debe a que esta lo enriquece con un enfoque marxista, por lo que en su estudio ve a la familia como la célula elemental de la sociedad, donde se crean las relaciones sociales, económicas y personales de un grupo humano; por tanto, la familia forma parte tanto de la base social como de la superestructura, pues sobre ella dejan su impronta tanto las relaciones económicas, jurídicas, morales y religiosas de cada sociedad. Esto es muy importante, pues nos ilustra el papel de la familia en el contexto social, como un elemento de la base social de cualquier Estado, donde no solo es un elemento que se ve influenciado por las situaciones políticas o económicas, sino que es un fenómeno de peso que puede incidir sobre estos.

Todo ello nos conduce a establecer una relación de gran importancia, la que posee la familia, como grupo humano, con la economía, donde la primera no solo se ve afectada por la segunda, sino también donde la familia puede influir sobre la

---

<sup>1</sup> Sobre conceptos jurídicos de la familia *Vid.* YUNGANO, Arturo R., *Derecho de familia (teoría y práctica)*, Ediciones Macchi, tercera edición, s.l., s.f., p.3.; MÉNDEZ COSTA, María Josefa *et al*, *Derecho de Familia*, tomo I, Rubinzal-Culzoni Editores, Santa Fe, s.f., p. 13.; RAMOS PAZOS, René, *Derecho de Familia*, tomo I, sexta edición, Editorial Jurídica de Chile, Santiago de Chile, 2009, p. 9 y O’CALLAGHAN MUÑOZ, Xavier, *Compendio de Derecho Civil*, tomo IV- *Derecho de Familia*, Editorial Universitaria Ramón Areces, s.l., 2012, p. 21.

<sup>2</sup> MESA CASTILLO, Olga, *Derecho de Familia*, Editorial Félix Varela, La Habana, 2010, p. 10.

economía o ser ella misma un sujeto económico. Dicha interrelación es histórica y, como veremos *infra*, trasciende hasta nuestros días.

Si analizamos este devenir histórico, vemos que en los inicios de la humanidad, en la etapa recolectora-cazadora dentro del salvajismo, especialmente en su estadio inferior, las actividades económicas se basaban en la recolección y la caza, realizadas a la par de una organización social en hordas, donde según Engels<sup>3</sup> los seres humanos no conocían la familia o, a lo sumo, una forma que no se daba en los animales. Posteriormente, en el estadio medio y superior del salvajismo, así como en los inicios de la barbarie, se desarrolla la gens, como grupo de personas o familias unidas entre sí por lazos de sangre, por el trabajo colectivo común y por la comunidad de bienes<sup>4</sup>; en este período, la familia concentraba las funciones domésticas y de producción, en un inicio bajo el matriarcado y posteriormente en el patriarcado. También se sustenta que en esta etapa se desarrolla la llamada división natural del trabajo<sup>5</sup>, donde los hombres pasan a ocuparse de las tareas de ganadería, agricultura y elaboración de herramientas, pasando a ocupar las mujeres las labores domésticas como la crianza de los hijos; esta pauta marca el inicio de un empoderamiento del hombre, que es el cimiento de la apropiación privada de los resultados del trabajo y de la división de la sociedad en clases.

De esta forma, las relaciones familiares se sustentan a lo largo de los siglos en el derecho de propiedad y en la transmisión sucesoria, siendo las familias un factor económicamente decisivo en las sociedades, pues estas eran centro de las funciones domésticas y a la vez productivas, lo que se vio marcado por una división sexista de estas tareas, ocupando las mujeres de forma exclusiva las primeras, y los hombres las segundas (donde las mujeres también desempeñaban funciones, pero de forma silenciada).

---

<sup>3</sup> ENGELS, Federico, *El origen de la familia, la propiedad privada y el estado*, Biblioteca de Autores Socialista, s.l., s.f., p. 20.

<sup>4</sup> FERNÁNDEZ BULTÉ, Julio, *Siete Milenios de Estado y de Derecho*, tomo I, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2008, p. 21.

<sup>5</sup> En relación a este fenómeno se discute el verdadero hecho de su carácter “natural,” pues con esto se asumiría que, de forma invariable, la mujer está destinada a la vida doméstica y los hombres a la vida económica fuera del hogar. Es por ello que también se afirma que esta nomenclatura tiene un gran arraigo sexista, aunque el fenómeno en cuestión, no deja de ser un hecho histórico reconocido.

Con el advenimiento del desarrollo industrial y del capitalismo, la función de producción se aleja de la familia, desplazando a esta del mundo económico y centrando esta función lejos del seno familiar, lo que, según sostienen algunas autoras<sup>6</sup> se debe, en parte, al propio hecho de la emancipación de la mujer y su progresiva inserción al mundo económico no doméstico, cambio que impactó en el interior de la familia, pues tanto el hombre como la mujer trasladaron su fuerza de trabajo fuera del hogar. De tal forma, la familia pasa de ser unidad de producción y de consumo a, únicamente, unidad de consumo, pues las labores productivas y económicas quedaron alejadas del marco familiar. Esto ha sido afirmado por algunos autores, cuando concluyen que “en la edad moderna, la familia ha perdido también su carácter económico, pues la antigua producción doméstica – que hacía de la familia una especie de grupo cooperativo que trabajaba y explotaba en común el patrimonio familiar–, ha cedido el puesto a la organización industrial”<sup>7</sup>. Esto motivó que por mucho tiempo los estudios que relacionaban a la familia con la economía solo se basaran en los efectos de las relaciones económicas sobre los miembros de un grupo familiar, y no de forma inversa.

Con la llegada del siglo XX ocurre un fortalecimiento de diversas formas empresariales y societarias, que a su vez ha potenciado el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, dándose muchas en el marco de las familias; esta situación ha justificado criterios<sup>8</sup> que alegan un regreso en la contemporaneidad al doble carácter de producción y consumo que posee la familia, dado el surgimiento de la denominada empresa familiar, considerada de una importancia vital pues, según señala la autora antes citada, la gran mayoría de las empresas existentes en países que defienden la iniciativa económica privada, son empresas de tipo familiar, las que se ven caracterizadas principalmente por la condición de familiares que poseen sus miembros.

---

<sup>6</sup> CALTARRA, Gabriela y KRASNOW, Adriana (directoras), *Empresas de Familia. Aspectos Societarios, de Familia y Sucesiones, Concursales y Tributarios. Protocolo de Familia*, La Ley, Buenos Aires, 2010, p. 11.

<sup>7</sup> CASTÁN TOBEÑAS, José citado por MEDINA, Graciela, “Empresa Familiar”, *La Ley*, T.2010-E, ejemplar del 13-9-10 p. 1.

<sup>8</sup> *Ibídem.*

El estudio de la empresa familiar ha gozado de muchos enfoques, los que pasan por sociológicos, psicológicos, puramente económicos y jurídicos; en estos últimos existe gran consenso en los estudios que buscan su conceptualización y caracterización, no suscitándose grandes diferencias teóricas que vayan más allá de un concepto restringido al tema societario<sup>9</sup> o no<sup>10</sup>. Realmente, cuando más complejo se vuelve el tema es al momento de contextualizarlo en nuestro país.

La evolución en nuestro país de la iniciativa económica privada ha gozado de muchos altibajos, en especial después del triunfo revolucionario de 1959; un análisis histórico sobre esta cuestión nos permitirá evidenciar esto en el desarrollo de este trabajo. Pero es, sin lugar a dudas, el trabajo por cuenta propia la variante de trabajo privado que más ilustra lo expresado anteriormente, pues ha sido la actividad privada, para personas naturales cubanas, más regulada en el período revolucionario. En los últimos años, con el perfeccionamiento del modelo económico de nuestro Estado, el país busca fortalecer formas de gestión económicas ya existentes, como el ya nombrado trabajo por cuenta propia, lo que ha provocado un fortalecimiento de este y, por tanto, de la iniciativa privada, cuestión que ha levantado la polémica sobre el carácter empresarial de dicha actividad en muchos casos, lo que ya ha sido objeto de algunas investigaciones<sup>11</sup> que concluyen el carácter de empresario individual que posee en ciertos casos el trabajador por cuenta propia, pese al no otorgamiento legal de un *status* jurídico de empresario.

Esta actividad privada antes tratada, es muy susceptible de ser efectuada en marcos familiares, donde existe un verdadero negocio gestionado y realizado por un grupo familiar. Esta situación no posee un tratamiento jurídico en nuestro país, pues aunque el trabajo por cuenta propia sí goce de cierta regulación<sup>12</sup>, el tema de

---

<sup>9</sup> Como la dada por El Instituto de la Empresa Familiar Español en <http://www.iefamiliar.com/web/es/ief.html> (visitado el 10 de abril de 2015 a 8 y 30 am).

<sup>10</sup> Esta sería la variante a que nos afiliamos, y que será analizada *infra*, sostenida por autores como CALTARRA, Gabriela y KRASNOW, Adriana (directoras), *op cit.*, p. 15; MEDINA, Graciela, *op cit.*, p. 5; y Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, "Guía de la pequeña y mediana empresa familiar", Madrid, 2003 p.15.

<sup>11</sup> Vid. YLLARRETA JIMÉNEZ, Boris, *El estatus jurídico del trabajador por cuenta propia en Cuba*, Tesis de Diploma, Universidad de la Habana, 2014.

<sup>12</sup> Resolución No.41: *Reglamento del ejercicio del trabajo por cuenta propia* y Resolución No.42 de fecha 22 de agosto de 2013 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Gaceta Oficial de la

su realización familiar no corre con igual suerte; somos del criterio, fundamentado en esta investigación, que en ciertos casos, este tipo de trabajo en marcos familiares puede constituir lo que doctrinalmente se conoce como empresa familiar.

Aunque nos referimos a la empresa familiar en nuestro país, en el contexto del trabajo por cuenta propia, nada impide que esta pueda desarrollarse en el marco de las cooperativas no agropecuarias que comienzan a potenciarse en nuestro modelo económico. Sin embargo, esta investigación solo se referirá al trabajo por cuenta propia, lo que obedece, en primer lugar, a que se trata de una modalidad ya establecida y más consolidada en nuestra economía, mientras que las cooperativas no agropecuarias son de reciente incorporación a nuestro sistema económico, por lo que su desarrollo es aun incipiente y menos extendido. Además, consideramos que desde una perspectiva metodológica lo correcto es centrarnos y tratar con profundidad un solo aspecto, lo que dará más seriedad a nuestra investigación; y es que las cooperativas ofrecen ciertas dificultades para enmarcarlas en la empresa familiar<sup>13</sup>, aunque reiteramos que es una posibilidad, por lo que consideramos necesaria una investigación independiente para tratar el tema.

El hecho de la posible existencia de la empresa familiar en nuestro país, cuestión que será desarrollada como núcleo de este trabajo, se dificulta dado que nuestro ordenamiento posee la prohibición de constituir en el territorio nacional empresas

---

República de Cuba, edición extraordinaria, número 27, año CXI, jueves 26 de septiembre de 2013, La Habana.

<sup>13</sup> La regulación de estas cooperativas en nuestro país (Decreto-Ley 305 de 2012 ``De las Cooperativas no Agropecuarias`` y 306 de 2012 ``Del Régimen de Seguridad Social de los Socios de las Cooperativas no agropecuarias``, así como Decreto 309 de 2012 ``Reglamento de las Cooperativas no Agropecuarias de Primer Grado``, todos en Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición extraordinaria, número 53, año CX, martes 11 de diciembre de 2012) ofrece cierta rigidez en estas y poca adaptabilidad a la típica empresa familiar que funciona de forma espontánea por pura iniciativa familiar; por ejemplo, se requiere la autorización gubernativa para la constitución (artículo 11 del Decreto-Ley 305) así como para realizar cambios de tipo fusión, extinción, escisión, o modificación (artículo 15 del Decreto-Ley 305). También se exige que el socio de la cooperativa siempre aporte trabajo (artículo 23 del Decreto-Ley 305), lo que no necesariamente debe ocurrir en la empresa familiar, donde un miembro de la familia puede aportar solo capital, el mismo Decreto-Ley establece un mínimo de tres socios para la cooperativa (artículo 5.1), mientras que una empresa familiar puede estar compuesta por solo dos personas (un padre y su hijo, por ejemplo). Estos son solo algunos ejemplos, una lectura de las normativas antes mencionadas puede dar muchos otros.

o sociedades por personas naturales, pese a la vigencia del Código de Comercio<sup>14</sup>. Sin lugar a dudas, esto pone en desventaja a cualquier empresa, incluyendo las familiares, al privarlas de un patrimonio independiente y del beneficio de la responsabilidad limitada o al menos subsidiaria para quienes la integran. Si estas actividades económicas tributan indiscutiblemente al desarrollo económico del país y, lógicamente, también a la economía del grupo familiar, consideramos que deben gozar de un especial reconocimiento jurídico que les brinde una protección a los integrantes de la familia que componen el negocio y que a su vez garantice la estabilidad y perdurabilidad de este, dada la importancia económica que posee, aspecto que trataremos en este trabajo por la especial relevancia jurídica que reviste.

De todo lo expuesto hasta el momento se desprende la actualidad de nuestro trabajo, y es que el tema que aborda posee pura vigencia en la sociedad cubana, pues el trabajo por cuenta propia tiene su mayor apertura a partir del año 2010, con una importancia económica muy relevante, dado que amplió la gama de servicios que la población necesita y que el Estado no es capaz de satisfacer, así como los ingresos que aporta al presupuesto estatal por concepto tributario. La novedad del tema radica en su tratamiento a partir de un enfoque familiar, relacionándolo con la denominada doctrinalmente empresa familiar, figura no tratada con anterioridad en los estudios jurídicos de nuestra doctrina patria, pero que consideramos se encuentra presente en el contexto social cubano de la actualidad. Finalmente, entendemos que el tema posee gran importancia, dado que encierra numerosas problemáticas actuales de nuestro contexto nacional, como lo es el tema de la empresa privada en Cuba, la naturaleza empresarial del trabajo por cuenta propia o el propio tema de la empresa familiar, que da un nuevo enfoque al citado tema de la empresa privada en nuestro país y su identificación con el cuentapropismo.

De la misma forma, también comprendemos la complejidad del tema, pues el estudio del mismo no puede ser sectorial; su contenido escapa a la ciencia del

---

<sup>14</sup> Criterio que aunque dado por válido por la gran mayoría de la doctrina mercantilista de nuestro país, no es compartido por un pequeño sector: *Cfr.* CAÑIZARES ABELEDO, Diego Fernando, *Derecho Comercial*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2012.

Derecho, y frisa otros campos científicos como el de la Economía, la Sociología e incluso la Psicología. Empero, incluso en el campo jurídico, su estudio debe ser abordado desde enfoques diversos, pues se trata de Derecho de Familia, Económico, Mercantil, Civil, Tributario, Laboral, etc.; por tal razón, el trabajo no puede tributar a una rama del Derecho en específico, aunque su enfoque se hará más puntual en los temas del Derecho Mercantil y de Familia.

Por razón de todo lo expuesto, no podemos dejar de comprender lo controvertido del tema en nuestro país, en especial por lo incómodo que puede resultar el tópico de la empresa privada en el contexto nacional, máxime cuando ha sido políticamente combatido; pero ello no es razón para dar la espalda a una realidad que nos azota, y que no deja de tener repercusiones sociales que deben ser estudiadas, realidad que siempre es más rica que las leyes o las más férreas voluntades políticas. Es por ello que nos aventuramos en este tema, pero no por ello dejando de reconocer el carácter preliminar de este estudio, que a lo sumo servirá de punto de partida para un rico tema que no ha sido cabalmente tratado en nuestra doctrina.

Después de planteado un esbozo sobre la temática a tratar, planteamos como **problema científico** de nuestro trabajo, el siguiente: ¿Qué presupuestos deben apreciarse, en determinadas actividades del trabajo por cuenta propia, realizadas en nuestro país, para que este pueda definirse como una empresa familiar, pese al no reconocimiento legal del *status* jurídico de empresa?

Como respuesta a la problemática planteada proponemos la siguiente **hipótesis**: Se identifica en nuestra realidad económico-social actual a la empresa familiar en el contexto del trabajo por cuenta propia, cuando la actividad desempeñada en este sea constitutiva de empresa y su realización sea en el marco de una o varias familias.

Con el fin de demostrar la hipótesis anterior nos trazamos como **objetivo general**: Establecer los presupuestos teóricos para considerar la existencia de una empresa familiar en Cuba.

A fin de lograr este objetivo principal nos trazamos los siguientes **objetivos específicos**:

- Definir la empresa familiar desde una perspectiva doctrinal y legislativa.
- Identificar los elementos que deben estar presentes en ciertas actividades del trabajo por cuenta propia en nuestro país, para que pueda considerarse una actividad de empresa.
- Determinar los elementos que nos permitan configurar una empresa familiar, en aquellas actividades de trabajo por cuenta propia, en nuestro país, que sean constitutivas de empresa, pese al no reconocimiento legal del *status* jurídico societario.

Como métodos de investigación utilizamos los siguientes:

1. Jurídico-doctrinal: para conocer las investigaciones y publicaciones realizadas sobre el tema, así como los enfoques y tratamiento dados al mismo. Nos ofreció herramientas teóricas para el análisis de las instituciones jurídicas presentes como la empresa familiar, el trabajo por cuenta propia, la empresa, etc.; así como para las propuestas que ofrecemos en el trabajo. También nos sirve de base para elaborar posiciones críticas ante los argumentos doctrinales dados por otros autores.
2. Histórico-jurídico: utilizado para establecer un marco teórico sobre el tema, permitiendo analizar las instituciones jurídicas en estudio en distintos momentos históricos; así como las condiciones históricas y sociales actuales de nuestro país que nos permiten enmarcar el tema en el contexto nacional.
3. Comparación jurídica: específicamente utilizado para establecer comparaciones con ordenamientos jurídicos y realidades sociales existentes en otras latitudes sobre los temas de la empresa familiar. De forma especial este método fue utilizado en el ordenamientos chileno, por ser uno de los únicos en Latinoamérica que regula la empresa familiar, así como en el continente europeo se utilizaron como objeto de este método las legislaciones comunitaria e italiana, por la gran tradición jurídica en la materia. También fueron objeto de este método legislaciones de Argentina, Nicaragua, República Dominicana y Bolivia.

4. Jurídico: utilizado para realizar una valoración crítica de las instituciones jurídicas presentes, así como su vinculación con las realidades económicas, políticas y sociales existentes. También nos brindó elementos para un estudio normativo no puramente exegético, sino dotado de análisis contextuales, causales, axiológicos y sistémicos de las mismas.

Como técnica de investigación utilizamos:

1. La entrevista: con el objetivo de recopilar información, a partir de las entrevistas realizadas a cuentapropistas, a fin de identificar en ellas las características típicas de lo que se define doctrinalmente como empresa familiar e identificar esta en nuestro país.

A los fines de todo lo expuesto organizamos el trabajo de la siguiente forma: introducción, dos capítulos, conclusiones, recomendaciones y las referencias bibliográficas.

En el capítulo uno se tratará a la empresa familiar desde una posición puramente doctrinal; se iniciará con la definición de empresa y de su estudio desde una perspectiva jurídica. También se definirá y caracterizará la empresa de familia, señalándose su importancia, ventajas y dificultades; además, contendrá un análisis sociológico de la definición de familia, a fin de determinar cuándo los miembros de una empresa son familiares, y poder caracterizar así a la empresa como tal.

En el capítulo dos se definirá el trabajo por cuenta propia, así como su evolución histórica en nuestro país, se tratará el tema de la empresa privada y su relación con el trabajo por cuenta propia, determinando los casos en que este sea constitutivo de verdaderas empresas privadas en nuestro contexto nacional pese al no reconocimiento de un *status* societario. Se fundamentará la existencia de la empresa familiar en nuestro país a partir de ciertas actividades de trabajo por cuenta propia realizadas en marcos familiares, analizándose finalmente la trascendencia jurídica, con especial enfoque en el marco de la familia, de un futuro reconocimiento de un *status* jurídico societario a estas empresas.

Con esta investigación se busca obtener una bibliografía actualizada sobre el tema de la empresa familiar, no existente en nuestro país. Además, se espera lograr como conclusión la confirmación teórica de la existencia de la empresa privada en nuestro país en ciertas actividades de trabajo por cuenta propia, así como de la empresa familiar en iguales casos, pero bajo su realización en un marco familiar. Finalmente, el trabajo debe concluir la necesidad e importancia familiar del reconocimiento de un *status* jurídico societario en este tipo de actividad constitutiva de empresa familiar.

# Capítulo 1: La empresa familiar

## 1.1 La empresa

### 1.1.1 Generalidades

En el orden etimológico, la denominación de *compañía*, que lleva implícita la idea de reunión permanente de personas, trascendió a la organización empresarial con sentido equivalente al vocablo *empresa*. Los Códigos del siglo XIX acogieron el primero de ellos, el cual alternaron también con el de *entidades*, enmarcándose la idea de empresa dentro del amplio concepto de *persona jurídica*. En el orden teórico, el concepto de empresa se dualiza durante el siglo XIX, contemplándose como *actividad* o como *negocio* que constituye su objeto. El término era también empleado para hacer alusión a una concreta unidad física de producción o de servicios, integrada por los elementos de capital, trabajo y dirección, que se organizaba en actividad económica con la finalidad de obtener un resultado lucrativo.

La empresa se erige de esa forma en la unidad económica fundamental del mercado, conllevando desde su origen, una conjunción de recursos materiales, financieros y humanos. La concepción de la misma, en el sistema económico-social del capitalismo, entraña desde sus inicios, su papel de instrumento directo de explotación del trabajo ajeno, en aras de la reproducción ampliada del capital invertido para el cumplimiento de su objeto, a la par que una forma de adquirir la propiedad privada bajo el rubro de propiedad empresarial o de empresa.

Iniciando el estudio de la empresa, señala el profesor CAÑIZARES<sup>15</sup> que el fundamento económico-político que históricamente le sirve de sustento jurídico es la proclamada “libertad de empresa,” plasmada en la Declaración de los Derechos del Hombre y del Ciudadano de 1789 en el contexto de los derechos y libertades enarbolados por la burguesía revolucionaria francesa al acceder al poder político. Esa libertad, vinculada a la de contratación también proclamada, constituiría uno de los presupuestos jurídicos del sistema de explotación capitalista que se

---

<sup>15</sup> CAÑIZARES ABELEDO, Diego Fernando, *op cit.*, p. 129.

instauró tras el triunfo revolucionario de aquel entonces.<sup>16</sup> La concepción de libertad de empresa representaba la libertad de acción del individuo burgués en la vida económica y con ello la eliminación de las trabas restrictivas que el poder feudal le había impuesto desde los siglos XVI al XVIII. En la práctica, de la universalidad de derechos y libertades proclamados solo era destinataria la clase burguesa, que los disfrutaba en aras de la explotación del proletariado y campesinado.

En su aparición histórica en la sociedad capitalista, la empresa se justifica como “un medio de organización y desarrollo de la actividad mercantil, como una forma de actividad económica organizada y dirigida a la producción de bienes materiales o a su comercialización con destino al mercado y con finalidad lucrativa o de beneficio para el empresario individual o colectivo.”<sup>17</sup> Citando a MARX, agrega CAÑIZARES que la empresa se aprecia como una forma organizada de desarrollo del capital<sup>18</sup> en lo económico y una nueva forma de adquisición en lo jurídico.

El diverso uso de la palabra empresa impone conocer ante todo su significado en el diccionario de la Real Academia Española de la Lengua. Expone BALDÓ DEL CASTAÑO<sup>19</sup> las distintas acepciones ofrecidas por aquel y, seguidamente, destaca la idea que resulta útil con miras a lograr un concepto del término:

---

<sup>16</sup> La noche del 4 de agosto de 1789, fecha de la proclamación de la Declaración Universal, Camilo Demoulin expresaba en la Asamblea Nacional: “esta noche se han suprimido los maestros y los privilegios exclusivos. ¡Tendrá tienda quien pueda! ¡El maestro sastre, el maestro zapatero, el maestro peluquero llorarán, pero los oficiales se regocijarán, se iluminarán las buhardillas.” Señala el profesor CAÑIZARES que tanto los maestros como oficiales podrían ejercer libremente su profesión en el futuro, ¿y los obreros qué harían? ¿y los campesinos?, pues trabajar para las empresas burguesas en calidad de explotados. Agrega que esa gran decisión del poder burgués habría de poner en libertad las fuerzas productivas capitalistas para el desarrollo de las fuerzas productivas sociales, integradas por obreros y campesinos. *Vid: Ídem*, p. 131.

<sup>17</sup> *Ídem*, p. 132.

<sup>18</sup> El siglo XIX fue primero el siglo del desarrollo capitalista en su fase industrial, después en su fase monopolista y, más tarde, en su fase de exportación de capitales y de creación del mercado internacional, que desembocaría en su final etapa imperialista. En todos esos períodos, la empresa tendrá un papel fundamental como vía del desarrollo del capital en su inicial proceso de valorización, es decir, tanto en su reproducción ampliada como en su concentración y exportación.

<sup>19</sup> BALDÓ DEL CASTAÑO, Vicente, *Conceptos Fundamentales del Derecho Mercantil, Las relaciones jurídicas empresariales*, 5ta Edición, Boixareu Editores, España, 1989, p. 22.

- Acción ardua y dificultosa que valerosamente se comienza. (iniciativa, actividad y riesgo)
- Cierta símbolo o figura enigmática que alude a lo que se intenta conseguir o denota alguna prenda de que se hace alarde para cuya mayor inteligencia se añade comúnmente alguna letra o mote. (signos externos)
- Intento o diseño de hacer alguna cosa. (propósito)
- Casa o sociedad mercantil o industrial fundada para emprender o llevar a cabo construcciones, negocios o proyectos de importancia. (establecimiento)
- Obra o diseño llevado a efecto, en especial cuando en él intervienen varias personas. (resultado)
- Entidad integrada por el capital y el trabajo como factores de la producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos y con la consiguiente responsabilidad. (institución)

Partiendo de lo anterior, el autor configura la siguiente definición de empresa: “Institución, individualizada por signos externos, consistente en la actividad desarrollada para la obtención de un determinado resultado, mediante un establecimiento, conforme al propósito de aquel de quien parte su iniciativa, asumiendo un riesgo.” Superado el concepto gramatical se refiere a aquella como “organización de carácter institucional, constitutiva de unidad de producción y de intermediación de bienes y servicios en el seno de una comunidad socio-económica.”<sup>20</sup>

El Diccionario de Economía y Negocios se refiere a la empresa como “una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado.”<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> *Ídem*, p. 23.

<sup>21</sup> ANDERSEN, Arthur citado por SANROMÁN ARANDA, Roberto y CRUZ GREGG, Angélica, *Derecho Corporativo y La Empresa*, Cengage Learning Editores, México, 2008, p. 4.

### 1.1.2 Conceptualización desde una perspectiva económica

El concepto de empresa constituye una temática que no ha escapado de ser muy debatida, de manera que a la par de las definiciones economicistas que históricamente se han esgrimido en torno a ella, encontramos diversas posiciones que desde una perspectiva jurídica han intentado desentrañar su significado. Para esbozar el concepto de empresa debemos partir del que ha sido formulado por la ciencia económica, ya que su origen como fenómeno se localiza en esta rama, constituyendo una realidad propia del campo económico que el Derecho toma como objeto de regulación.

Refiriéndose a la empresa, LANGLE RUBIO<sup>22</sup> señala que “desde una perspectiva económica, es una organización de los varios factores de la producción para conseguir ganancias.” Concretando la idea anterior, se refiere al criterio de GIMÉNEZ ARNAU, en el sentido de considerarla como un todo orgánico formado por la dependencia de sus elementos y de su subordinación a un fin común, o sea, un conjunto de bienes, dígame cosas, derechos y relaciones de hecho, dispuestos por el propietario y desenvueltos con la actividad del personal auxiliar hacia el fin de la producción y circulación de la riqueza.

Apunta J. TENA<sup>23</sup> que “los economistas entienden por empresa al organismo que realiza la coordinación de los factores económicos de la producción.” En tal sentido, concibe que dondequiera que una persona, sea natural o jurídica, coordine los factores de la producción, utilizando a las personas empleadas en la faena para que son aptos, aprovechando las fuerzas de la naturaleza y aportando el capital necesario (máquinas, materias primas, etc.) y teniendo esa coordinación por objeto, la satisfacción de las necesidades de consumo a fin de obtener en cambio la correspondiente remuneración, surge allí el organismo denominado empresa.

---

<sup>22</sup> LANGLE RUBIO, Emilio, *Temas de Derecho Mercantil*, Primera Edición, Instituto Editorial Reus, Madrid, 1942, p. 76.

<sup>23</sup> DE J. TENA, Felipe, *Derecho Mercantil Mexicano*, Tomo I, Tercera Edición, Editorial Porrúa S.A, México, 1944, p. 87.

Al decir de GARRIGUES, económicamente, la empresa es “la organización de los factores de la producción (capital y trabajo) con el fin de obtener una ganancia ilimitada.”<sup>24</sup> Señala el autor, que cualquier persona dedicada a los negocios la definiría como conjunto de bienes: dígase cosas, derechos y actividades, organizados por el comerciante con fines de lucro.

MONTOYA MANFRENDI<sup>25</sup> expone que desde el punto de vista económico, la empresa persigue la obtención de beneficios mediante la organización de determinados elementos, definiéndola como “la organización de los factores de la producción: capital y trabajo, con el fin de obtener una utilidad.”

Por su parte, BROSETA PONT y MARTÍNEZ SANS la conceptualizan como “un conjunto organizado de capital y trabajo destinado a la producción o a la mediación de bienes o de servicios para el mercado, planificada con arreglo a un criterio de economicidad.”<sup>26</sup>

Como se ha podido apreciar, existe gran unanimidad en la doctrina respecto a la definición de la empresa desde la perspectiva de la ciencia económica, puesto que los distintos autores coinciden en esencia en sus formulaciones al respecto. La noción de la empresa como una organización o coordinación de los factores productivos: capital y trabajo, unido a la finalidad de obtención de ganancias o beneficios económicos, constituyen elementos claves que han sido esbozados en las conceptualizaciones analizadas *supra*, a las que les concedemos especial importancia y con las cuales estamos contestes, dado que el fundamento de la empresa es principalmente economista.

---

<sup>24</sup> GARRIGUES, Joaquín, *Curso de Derecho Mercantil*, Tomo I, Séptima edición, España, 1976, p. 166.

<sup>25</sup> MONTOYA MANFRENDI, Ulises, citado por REMY LLERENA, Gaston y VILLAR BARNUEVO, Nelly, *Derecho Empresarial*, Universidad Inca Garcilaso de la Vega, s.f., p. 11.

<sup>26</sup> BROSETA PONT, Manuel y MARTÍNEZ SANZ, Fernando, *Manual de Derecho Mercantil*, Volumen I- *Introducción y Estatuto del empresario. Derecho de la Competencia y de la Propiedad Industrial. Derecho de Sociedades*, Decimotercera Edición, Editorial Tecnos, Barcelona., s.f., p. 137.

### 1.1.3 Construcciones jurídicas de la empresa

Desde el campo del Derecho no han sido pocos los esfuerzos en pos de alcanzar un concepto jurídico de empresa, de manera que han sido formuladas un conjunto de teorías<sup>27</sup> o construcciones doctrinales, que tienden a unificar el tratamiento jurídico de los diversos elementos que la integran.

- a) La empresa como persona jurídica: según esta doctrina, la empresa no constituye un simple conjunto de medios de producción, sino que a la fusión de los distintos elementos correspondería una completa independencia jurídica y el nacimiento de un nuevo sujeto de derecho con vida propia. Se trata de concebir jurídicamente la empresa como persona jurídica dotada de una unidad jurídica subjetivizada<sup>28</sup> con atributos propios de la personalidad como: nombre, firma, nacionalidad, domicilio, patrimonio propio, y con plena independencia del empresario.

Postula que es el negocio el que crea al comerciante, el que determina la inclinación de terceras personas para entrar en relación con él, apreciándolo como el verdadero portador del crédito. De esta forma, “el comerciante, más que dueño del negocio, es el principal o primero de los empleados de la casa.”<sup>29</sup>

Esta doctrina, que atribuye personalidad jurídica a la empresa, renace modernamente a causa de la confusión, entre empresa y sociedad.<sup>30</sup> Por tal motivo, no compartimos los criterios que la misma esboza, ya que si bien existe un nexo entre ambos términos, no deben asimilarse, en tanto

---

<sup>27</sup> Vid. LANGLE RUBIO, Emilio, *op cit.*, p. 77-80. El autor expone de forma sintética otro conjunto de teorías en torno al concepto de empresa, de las cuales algunas coinciden en esencia con las que se explican en el presente epígrafe. Las teorías que expone son las siguientes: la empresa como sujeto autónomo de derechos, como patrimonio parcialmente autónomo afecto a un fin especial, como personalidad comercial y patrimonio de afectación, como organización y posibilidad de venta, como objeto de un derecho de contenido inmaterial, como combinación de los factores de producción mediante el trabajo, como negocio jurídico, como simple pluralidad de elementos heterogéneos, como institución u organización de elementos para un fin económico o social y como universalidad.

<sup>28</sup> Colectivo de autores, *Temas de Derecho Mercantil Cubano*, Primera Parte, Editorial Félix Varela, La Habana, 2009 p. 21.

<sup>29</sup> AVILÉS CUCURELLA, Gabriel y POU DE AVILÉS, José M, *Derecho Mercantil*, Segunda Edición, José M Bosch Editor, Barcelona, 1953, p. 327.

<sup>30</sup> Vid. GARRIGUES, Joaquín, *op cit.*, p. 169.

entrañan distintas situaciones. De esta forma, esta teoría no tiene en cuenta que es la sociedad la verdadera persona jurídica, constituyendo la forma social que adopta la persona titular de la empresa: el empresario; por lo que empresa y sociedad no son lo mismo, la segunda equivale a la forma jurídica que adopta la primera.

- b) La empresa como patrimonio separado: Esta posición intenta construir la empresa como un patrimonio separado o de afectación. La concibe como patrimonio autónomo, distinto del patrimonio civil del empresario, por lo que éste último emerge con una doble personalidad: como comerciante y no comerciante, ostentando por tanto la titularidad de dos patrimonios independientes, donde el patrimonio mercantil estaría afecto o limitado a la realización de una actividad empresarial, incomunicándolo del patrimonio civil del empresario.

En la práctica no existe tal autonomía del patrimonio mercantil,<sup>31</sup> está ausente un aspecto esencial del patrimonio autónomo, cual es la separación de responsabilidad, de manera que quienes sean acreedores mercantiles no pueden exigir una satisfacción privilegiada y preferente en ese patrimonio, porque no existe tal escisión patrimonial. En este propio orden de ideas, cabe señalar que dicho patrimonio no tiene deudas propias, sino que responde de toda clase de deudas, sean civiles o mercantiles. Por otra parte, si un empresario mercantil tiene varios negocios, sus acreedores podrán dirigirse indistintamente contra cualquiera de ellos o todos, aunque los créditos hayan nacido en la explotación de un negocio en particular.

Consideramos que aunque esta posición doctrinal persigue centrar la naturaleza de la empresa como patrimonio de afectación, en puridad, los

---

<sup>31</sup> Nos referimos esencialmente al empresario mercantil individual, pues conocemos que por medio de la creación de una sociedad mercantil el empresario individual puede dividir su patrimonio, formando entonces dos patrimonios, uno al que se le denomina civil y el otro mercantil. El primero de ellos encierra los bienes dedicados a la vida familiar, a las deudas contraídas en el plano civil, etc; y en el segundo se encuentran aquellos que son precisos para el ejercicio de su actividad económica. Por tanto, en el caso del empresario social, al adquirir su personalidad jurídica, con la inscripción en el registro mercantil, se convierte en sujeto de derechos y obligaciones y, entre tantas consecuencias, adquiere autonomía patrimonial, produciéndose una escisión entre el patrimonio de los socios y el de la sociedad. Esto a su vez traerá consigo que se produzca una separación de la responsabilidad del socio y de la sociedad.

criterios expuestos serían las consecuencias jurídicas que se derivarían del reconocimiento de un *status* societario de la empresa: la formación de dos patrimonios independientes, con la consiguiente separación de responsabilidad. De esta forma, se encontraría separado el patrimonio de la sociedad del de los socios, cuestiones que serán analizadas en el siguiente capítulo.

- c) La empresa como universalidad: Esta teoría concibe a la empresa como una universalidad, considerándola como objeto jurídico indivisible, que al integrar todos sus elementos patrimoniales: bienes y derechos, se sobrepone a estos como derecho real en sí. Anota GARRIGUES<sup>32</sup> que un tema discutido en la doctrina, lo constituye determinar si se trata de una universalidad de hecho o de derecho,<sup>33</sup> a lo que agrega, que modernamente, se regresa a considerar la empresa como universalidad de cosas, considerando por tal, "la reunión física o económica de elementos que el ordenamiento jurídico considera, en ciertos aspectos, como entidad única, sometida a una disciplina nueva y diversa de aquella que es propia de los elementos aislados."

Le es cuestionable a esta postura que si bien los particulares pueden someter los elementos patrimoniales de la empresa a un mismo destino, estos recibirán según su naturaleza, sean bienes muebles o inmuebles, deudas, créditos, etc., tratamientos jurídicos diferentes. De esta forma, sería el ordenamiento jurídico y no los particulares, el que ha de reconocer la universalidad.<sup>34</sup>

- d) La empresa como actividad: Esta construcción doctrinal parte de la consideración de que en el fenómeno económico de la empresa existen dos aspectos disímiles: la empresa o actividad económica del empresario y el establecimiento mercantil, integrado por el conjunto de medios

---

<sup>32</sup>GARRIGUES, Joaquín, *op cit.*, p. 170.

<sup>33</sup>Señalan AVILÉS CUCURELLA y POU DE AVILÉS que la calificación de la empresa mercantil como una universalidad de hecho o de derecho carece de trascendencia práctica, puesto que "toda universalidad es a la vez de derecho, por ser objeto de relaciones jurídicas, y de hecho, por tener como base objetos o cosas singulares." *Vid.* AVILÉS CUCURELLA, Gabriel y POU DE AVILÉS, José M, *op cit.*, p. 328.

<sup>34</sup> *Vid.* Colectivo de autores, *op cit.*, p. 23.

instrumentales con los que el empresario realiza su actividad. La empresa queda configurada a la luz de esta posición como todo ejercicio profesional de una actividad económica organizada con la finalidad de actuar en el mercado de bienes o servicios, descartando su apreciación como conglomerado de elementos de distinta naturaleza, organizados y unidos por un vínculo de finalidad económica.

URÍA, defensor de esta teoría, señala que el concepto de empresa penetra decididamente en el terreno del Derecho como manifestación de actividad. Se refiere a la separación del aspecto subjetivo del objetivo; distinguiendo entre la actividad del sujeto organizador y el conjunto de medios instrumentales (reales o personales) por él organizados para el servicio de esa actividad, centrando la idea de empresa sobre el primer aspecto, y la de establecimiento, negocio, hacienda o casa comercial, sobre el segundo, “con lo que gana carta de naturaleza a través de esa separación la concepción jurídica de la empresa como pura forma o modo de actividad.”<sup>35</sup>

En relación con esta posición, GARRIGUES opina que es precisamente la actividad del empresario y sus colaboradores la que ha creado la empresa, como cosa distinta de esa actividad, por lo que concebirla como actividad es volver al punto de partida y desconocer lo que se quiere definir. A nuestro juicio, si bien la actividad económica es un elemento esencial no debe centrarse la naturaleza de la empresa únicamente en él, pues sin la existencia de todo un conjunto de recursos humanos y materiales, debidamente coordinados, sería imposible desarrollar dicha actividad.

- e) La empresa como organización: Esta teoría postula que la empresa sobrepasa el conjunto de cosas y derechos que la integran, destacando el lado espiritual de la misma. Señala que el elemento decisivo de la empresa lo es su organización espiritual, entendiendo por tal, el ordenamiento de los factores reales y personales de la producción.

---

<sup>35</sup> URÍA, Rodrigo, *Derecho Mercantil*, Vigésimocuarta edición, Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales S.A, Madrid, 1997, p. 36.

A criterio de la profesora MESA TEJEDA,<sup>36</sup> esta teoría pretende que la empresa sea reconocida y protegida jurídicamente como organización inmaterial del empresario, por cuanto en ella se aquilatan ideas creadoras y esfuerzos intelectuales y materiales, imagen y prestigio, expectativas, clientelas, cuota de mercado, capacidad de competencia entre otros elementos, los cuales contribuyen a su funcionalidad y economicidad.

La organización reviste una marcada importancia, contribuyendo a que los factores productivos sean coordinados, pues de no ser así, se trataría de un mero grupo de elementos sin conexión entre sí y, por tanto, incapaces de alcanzar los objetivos trazados. No obstante, consideramos que tampoco llega a ser la teoría acertada, ya que circunscribe la naturaleza de la empresa a la organización espiritual, descartando, por tanto, otros elementos no menos importantes a tener en cuenta para ofrecer una conceptualización lo más acabada posible de la institución, cuestiones que analizaremos en el epígrafe siguiente.

Las teorías esbozadas con anterioridad buscan desentrañar la naturaleza jurídica de la empresa, y demuestran la preocupación que desde la ciencia jurídica se ha mostrado en torno a la temática; pero en esa búsqueda, a nuestro juicio, no se logra una visión generalizadora de la institución, por cuanto tienden a unificar el tratamiento jurídico de los diversos elementos integrantes de la empresa. No compartimos enteramente ninguna de las construcciones jurídicas analizadas, pues consideramos que no debe centrarse la noción de la empresa en un solo elemento o arista de la misma, máxime si en ella interactúan todo un conjunto dinámico de elementos heterogéneos. Por tal motivo, nos afiliamos a otra teoría que analizaremos *infra*, la atomista, por considerarla más acertada y que desentraña mucho mejor la naturaleza de la empresa.

---

<sup>36</sup> Colectivo de autores, *op cit.*, p. 23.

#### 1.1.4 Hacia un criterio jurídico uniforme

Tras los esfuerzos en pos de obtener una conceptualización jurídica de la empresa ha surgido una teoría a la que se le ha denominado atomista, según la cual, la empresa debe ser considerada desde el punto de vista jurídico atomísticamente, descompuesta en la diversidad de elementos que la integran y regulada de conformidad con la normativa jurídica que corresponda a cada uno de sus elementos según su naturaleza jurídica.

Las construcciones jurídicas que han sido proyectadas *supra*, identifican como empresa lo que en realidad constituye una arista suya, de manera que en la práctica definen alguno de sus elementos: patrimonio, actividad, empresario u organización, y dejan de lado parte del contenido de esta categoría. En tal sentido, se ha expresado que “la solución del concepto de empresa consiste, pues, en su disolución atomística. (...) Las concepciones jurídicas unitarias de la empresa no son convincentes.”<sup>37</sup>

La empresa debe ser vista como un conjunto organizado de elementos heterogéneos, los cuales no se funden entre sí, perdiendo su individualidad en la nueva unidad, sino que la conservan como objeto de distintos derechos. “Es ante todo, un círculo de actividades regido por la idea organizadora del empresario, actuando sobre un patrimonio y dando lugar a relaciones jurídicas y a otras de puro hecho.”<sup>38</sup>

La expresión empresa, según el criterio de AVILÉS CUCURELLA y POU DE AVILÉS indica organización de diversos elementos reunidos para aplicarlos al ejercicio de una actividad mercantil. Se refieren a “la combinación de diversos factores

---

<sup>37</sup> GARRIGUES, Joaquín, *Instituciones de Derecho Mercantil*, 2da Edición, S. Aguirre Imp, Madrid, 1948, p. 206. Señala el autor que en la empresa hay, sin duda, un conjunto patrimonial y una organización; pero que no es ni lo uno ni lo otro separadamente, sino ambas cosas al mismo tiempo. Expone que como concepto, es una síntesis de todos esos elementos, y su representación no puede, por esta razón, agotarse en ninguno de ellos.

<sup>38</sup> GARRIGUES, Joaquín, *Curso de...op cit.*, p. 176.

(naturaleza, capital, trabajo), que asociándose producen resultados imposibles de conseguir si obrasen divididos.”<sup>39</sup>

Anota DURAND<sup>40</sup> que la empresa está constituida por un conjunto de elementos humanos y de medios materiales que forman un conjunto orgánico, porque se han reunido y han sido coordinados para llegar a un fin: la consecución de un provecho en una actividad económica determinada.<sup>41</sup>

Al decir de BROSETA PONT y MARTÍNEZ SANZ<sup>42</sup> la empresa, tal como se presenta en la realidad económica, “es un conjunto de elementos de variada naturaleza que, debidamente organizados, posee como finalidad la explotación de determinada actividad económica.”

El concepto de empresa se basa sobre dos constantes: la actividad y la organización, determinantes de que difícilmente pueda darse una concepción unitaria de la misma de la que se separe lo estático y lo dinámico.<sup>43</sup> En ella se desarrolla una actividad de signo económico, figurando diversos elementos: inmuebles, muebles, efectos de comercio, relaciones jurídicas y de puro hecho, que formando un patrimonio sirven para el desarrollo de aquella actividad.

Señala GARRIGUES<sup>44</sup> que del concepto de empresa como conjunto organizado de actividades, bienes patrimoniales y relaciones materiales de valor económico se desprende la plena coincidencia del Derecho y la Economía en la definición de la empresa, como organización de elementos heterogéneos movidos por la idea rectora del empresario y por la actividad de este y sus colaboradores.

---

<sup>39</sup> AVILÉS CUCURELLA Gabriel y POU DE AVILÉS José M., *op cit.*, p. 326.

<sup>40</sup> DURAND, Paul, “La noción jurídica de la empresa”, *Revista Jurídica Argentina La Ley*, Tomo 46, Editorial la Ley, Buenos Aires, 1947, p. 973 y 975.

<sup>41</sup> Considera el autor que es esta finalidad la que individualiza la empresa, pues puede ocurrir que un individuo utilice el mismo personal y los mismos medios materiales para dos fines económicos distintos, encontrándonos entonces en presencia de dos empresas distintas. *Ídem*, p. 975.

<sup>42</sup> BROSETA PONT, Manuel y MARTÍNEZ SANZ, Fernando, *op cit.*, p. 138.

<sup>43</sup> BALDÓ DEL CASTAÑO, Vicente, *op cit.*, p. 23. Al respecto explica GARRIGUES que el aspecto dinámico atiende a la función de la empresa en el proceso económico (actividad del empresario) y el estático atiende a la organización exterior mediante la cual el empresario realiza aquella función económica. *Vid.* GARRIGUES, Joaquín, *Instituciones de...*, *op cit.*, p. 18.

<sup>44</sup> GARRIGUES, Joaquín, *Curso de...*, *op cit.*, p. 176.

Señala este autor, que para alcanzar la noción de empresa hay que partir de que la misma es ante todo un cúmulo de actividades emprendidas por el empresario, de manera que funciona a partir de que aquel ordene y combine entre sí los elementos de la producción, buscando el capital adecuado, adquiriendo máquinas e instalaciones, comprando materias primas o mercancías, arrendando locales, contratando personal, etc.

La empresa es fruto de la labor creadora del empresario, a la par que instrumento por medio del cual realiza determinada actividad de relación económica con el mercado. Los elementos personales, materiales e inmateriales que la integran se encuentran estrechamente unidos por la organización y finalidad económica que persigue el conjunto de todos sus elementos, apreciándose una interdependencia funcional entre ellos. La empresa es, fundamentalmente, una organización productiva de todos aquellos elementos.

Consideramos que el significado jurídico de la empresa no difiere en esencia del esbozado por las ciencias económicas, máxime si tenemos en cuenta que constituye una realidad propia del campo económico que el Derecho toma como objeto de regulación. Por tanto, entendemos por empresa, la organización de elementos de diversa índole como esboza la doctrina jurídica o de los factores productivos: capital y trabajo como refiere la rama económica,<sup>45</sup> destinados al ejercicio profesional de una actividad económica planificada, consistente en la producción de bienes y/o prestación de servicios con destino al mercado o el

---

<sup>45</sup> Destacan PÉREZ VILLANUEVA y ARREDONDO CERVANTES que para cumplir su función productiva, la empresa debe utilizar los denominados factores productivos que esencialmente son: el trabajo (los recursos humanos utilizados para producir bienes y servicios) y el capital (dinero y todo lo que se adquiere mediante este: máquinas, equipos, herramientas, edificios, etc). La organización constituye otro factor no menos importante, pues a través de él los factores anteriores son coordinados para alcanzar determinados objetivos o fines, que constituyen la propia razón de ser de la empresa. Sin esa coordinación la empresa no existiría, pues se trataría de un mero grupo de elementos sin conexión entre sí y, por tanto, incapaces de alcanzar objetivo alguno. Señalan los autores que esta estrecha interrelación y la necesidad continua de interactuar con el entorno en la consecución de sus objetivos, es lo que determina el carácter sistémico de la empresa. *Vid:* PÉREZ VILLANUEVA, Omar Everleny y ARREDONDO CERVANTES, Leonardo, *El trabajo por cuenta propia, la micro y la pequeña empresa en Cuba: Su potencial para el desarrollo económico* bajo dirección de PÉREZ VILLANUEVA, Omar Everleny y TORRES PÉREZ, Ricardo, *Cuba: la ruta necesaria del cambio económico*, Editorial Ciencias Sociales, La Habana, 2013, p. 146.

cambio de los mismos en aquel, con la finalidad de obtener beneficios económicos.

### 1.1.5 Caracteres

Apoyándonos en URÍA<sup>46</sup> expondremos los caracteres que distinguen la actividad constitutiva de empresa:

- La actividad ha de ser de orden económico en el sentido más amplio y riguroso, que permita distinguirla de las artísticas o intelectuales. Se trata de “una actividad que se realiza con método económico, procurando al menos la cobertura de los costes con los ingresos que se obtienen.”<sup>47</sup> La clase de actividad no sería el criterio determinante de la empresarialidad y consiguientemente de la mercantilidad de la actividad, sino el modo en que se ejercita, debe perseguirse la obtención de lucro.<sup>48</sup>
- Debe tratarse de una actividad planificada, dirigida a conseguir la unidad de acción con arreglo a un proyecto racional. Comúnmente esa actividad se manifiesta al exterior mediante la coordinación y utilización estables de medios materiales y trabajo ajeno. Señalan URÍA y MENÉNDEZ<sup>49</sup> que no se concibe la actividad del empresario sin un programa racional en el que se contemplen los aspectos técnicos y económicos de esa actividad, y sin la coordinación de los elementos necesarios.
- Ha de ser una actividad profesional, continuada, sistemática, con tendencia a durar en el tiempo (*una mercantia non facit mercatorem*)<sup>50</sup>, capaz de

---

<sup>46</sup> URÍA, Rodrigo, *op cit.*, p. 36.

<sup>47</sup> URÍA, Rodrigo, MENÉNDEZ, Aurelio y otros, *Curso de Derecho Mercantil*, tomo I- *Empresario, establecimiento mercantil y actividad empresarial. Derecho de la competencia y de la propiedad industrial e intelectual. Derecho de sociedades.*, Civitas, Madrid, 1999, p. 61.

<sup>48</sup> Señalan URÍA y MENÉNDEZ en relación con esta idea, que no sería empresario el ente público o la asociación privada que gestiona gratuitamente o a precio simbólico un hospital o una clínica, pero sí lo sería quien gestione esos establecimientos sanitarios con un método apto para conseguir la autosuficiencia económica. *Ibidem*.

<sup>49</sup> *Ibidem*.

<sup>50</sup> Término del latín cuya traducción sería: “un acto de comercio no hace comerciante.” Significa que no se está en presencia de un ejercicio profesional si la actividad no es sistemática y con tendencia a repetirse o prolongarse en el tiempo.

distinguir por sí a la actividad empresarial de otras actividades económicas organizadas que no se ejerciten profesionalmente.

- Actividad que persiga como fin la producción de bienes o servicios con destino al mercado, o el cambio de los mismos en aquel, y no el goce o consumo directo por el productor o su familia. Respecto a este rasgo, apunta CAÑIZARES<sup>51</sup> que solo acometerá una empresa, como actividad económica, quien produzca, preste servicios o cambie para satisfacer la demanda del mercado con fines de lucro o para satisfacer las necesidades sociales y personales de todos los miembros de la sociedad. En este sentido, se ha señalado que “(...) la empresa constituye una de las diversas formas que a lo largo de la historia ha asumido la producción de bienes y servicios, como medio para satisfacer las necesidades económicas del hombre.”<sup>52</sup>

## 1.2 La empresa familiar

### 1.2.1 Antecedentes

El ser humano es un animal gregario, por lo que realiza muchas de sus actividades, incluyendo las económicas, en grupos organizados. Esto explica el por qué en la antigüedad existieron formas asociativas con fines económicos y comerciales, aunque sin el alto carácter organizativo que poseen las personas jurídicas en la actualidad. De igual manera, algunas de estas formas asociativas existentes en la antigüedad limitaban sus miembros a personas de un mismo grupo familiar, lo que podría considerarse como los antecedentes históricos de la empresa familiar.

En la antigua Grecia se sitúa uno de los primeros tipos societarios de estructura familiar, la *commenda* griega, utilizada para compartir una actividad riesgosa entre los socios, lo que serían las pérdidas y beneficios en su actividad; se piensa que esta tuvo a su vez otro antecedente griego en las *nautikon dancion*. En Roma también hubo formas embrionarias de empresas de familia, las *societas ómnium bonorum*, a las que se prohibía el acceso de personas ajenas al grupo familiar,

---

<sup>51</sup>CAÑIZARES ABELEDO, Diego Fernando, *op cit.*, p. 132.

<sup>52</sup>FERNÁNDEZ NOVOA citado por BALDÓ DEL CASTAÑO, Vicente, *op cit.*, p. 24.

además, en ellas los socios aportaban en común todo su patrimonio personal. De forma general, en aquellos tiempos estos *consortium* eran formados entre los herederos, tras la muerte del *pater familiae*, como forma de continuar la actividad familiar, pero sin gozar de los beneficios de la responsabilidad limitada<sup>53</sup>.

Con el desarrollo del comercio, y con la llegada de la Edad Media, surge el Derecho Mercantil<sup>54</sup>, y junto a él los tipos societarios tal como existen hoy. Fue en esta época cuando surgen en Alemania los primeros ejemplos de empresas de familia al estilo contemporáneo. En este período histórico surgen muchas empresas familiares, algunas con gran perdurabilidad en el tiempo alcanzando la contemporaneidad, ejemplo de ello es la perteneciente a la familia Kongo Gumi, fundada en el año 578 en Japón que sobrevivió a treinta y nueve generaciones de esta familia, siendo la empresa más longeva del mundo, y dedicada a la reparación y construcción de templos budistas hasta su desaparición en 2006.<sup>55</sup>

### **1.2.2 Empresa y familia**

Conceptualizar a la empresa familiar no es una tarea que resulte fácil, pues su nombre y, por tanto, su concepto encierra dos instituciones jurídicas igualmente controvertidas y de difícil definición: la empresa y la familia. Respecto a la empresa ya hicimos referencia en el epígrafe que antecedió, y en relación a la familia también realizamos un esbozo conceptual en la introducción del trabajo, razón por la que ya consideramos que son temas a los que no necesitamos regresar. Empero, hay una cuestión de amplia relevancia que necesita ser bien tratada, pues aunque ya hemos dado la definición de familia a que nos afiliamos<sup>56</sup>, queda pendiente la problemática del alcance del grupo familiar, o sea, determinar cuándo un grupo humano puede ser considerado familia; esto resulta de vital importancia, pues sin una correcta delimitación de este grupo no podremos

---

<sup>53</sup> CALTARRA, Gabriela y KRASNOW, Adriana (directoras), *op cit.*, p. 4.

<sup>54</sup> BROSETA PONT, Manuel y MARTÍNEZ SANZ, Fernando, *op cit.*, p. 45.

<sup>55</sup> ECHAIZ MORENO, Daniel, *El Protocolo Familiar. La contractualización en las Familias Empresarias para la Gestión de las Empresas Familiares*, en <http://www.juridicas.unam.mx/publica/rev/boletin/cont/127/art/art3.htm> (visitada el 7 de marzo de 2015 a las 8 y 30 PM)

<sup>56</sup> "grupo de personas entre las que median relaciones económicas y sociales, surgidas de una unión sexual duradera y del parentesco, en el seno del cual se da satisfacción a la propagación, desarrollo y conservación de la especie humana."

determinar si una empresa es o no familiar. Una mirada a este aspecto escapa un poco del campo del Derecho y se introduce en los marcos de la sociología familiar.

### **1.2.2.1 Definición sociológica de la familia**

Desde fines del siglo XIX la sociología familiar deja establecido un concepto de familia que se restringe a la sociedad conyugal y de parentesco. En el siglo XX otras teorías redimensionan el parentesco y el matrimonio, pero no renuncian a su uso como elementos componentes de la explicación de la realidad familiar.<sup>57</sup> En tal sentido, se concibe la familia como “un grupo social caracterizado por una residencia común, la cooperación económica y la reproducción. Incluye adultos de ambos sexos, al menos dos de los cuales mantienen una relación sexual socialmente aprobada y uno o más hijos.”<sup>58</sup>

En la actualidad, esta visión que parecía bien arraigada ha sido objeto de grandes debates, apreciándose posturas divergentes entre grupos conservadores y otros más progresistas<sup>59</sup> en relación con el significado y las fronteras de lo que debe entenderse como familia. Grupos conservadores enfatizan el papel central de esta institución como fundamento del orden social, identificándola con lazos de consanguinidad y afinidad y restringiéndola a las relaciones heterosexuales. En tanto, posiciones más progresistas subrayan las modificaciones y la diversidad de la familia, enfatizando la equidad en las relaciones de género y la conyugalidad<sup>60</sup> entre personas del mismo sexo. Lo cierto es que de acuerdo a la realidad actual, existe una tendencia<sup>61</sup> a considerar que las fronteras de la familia se han ido expandiendo y que todas las formas de vida privada: con o sin formalización del

---

<sup>57</sup> FLEITAS RUIZ, Reina, *Las tradiciones teóricas en los estudios sociológicos sobre la familia* en FLEITAS RUIZ, Reina (Compiladora), *Selección de lecturas de Sociología y Política Social de la Familia*, Editorial Félix Varela, La Habana, 2005, p. 17. La autora realiza un estudio de las distintas tradiciones teóricas de la sociología de la familia en los siglos XIX y XX, comenzando por la exposición de las primeras ideas sobre la institución familiar, seguidas de todo un recorrido por la visión de diferentes estudiosos de la temática. Al respecto *vid.* p. 16-41.

<sup>58</sup> MURDOCK, George Peter citado por FLAQUER Lluís, *El destino de la familia*, en *Ídem*, p. 225.

<sup>59</sup> Sobre la temática de las posturas conservadoras y otras más progresistas *Vid.* GOLDANI, Ana María, *Reinventar políticas para familias reinventadas: entre la realidad brasileña y la utopía* en FLEITAS RUIZ, Reina y VOGHON HERNÁNDEZ, Rosa María (compiladoras), *Selección de Lecturas de Sociología de la Familia*, Editorial Félix Varela, La Habana, 2012, p. 396.

<sup>60</sup> En este sentido, nos referimos no tan solo a la que emerge de un vínculo jurídico, sino aquella que expresa una relación social de hecho.

<sup>61</sup> Solución que se aprecia en la realidad brasileña, pero consideramos que constituye una realidad extrapolable a nivel macro en pos de una conceptualización de la institución familiar a tono con el contexto de las sociedades actuales. *Ídem* p. 399.

vínculo matrimonial, con parejas heterosexuales o del mismo sexo deben ser consideradas dentro del espectro de la institución familiar.<sup>62</sup>

En relación con lo anterior, ha comenzado a manejarse el término de familias reinventadas,<sup>63</sup> de manera que han experimentado un proceso de reorganización y diversificación en sus estructuras y han adquirido no solo nuevas formas y tamaños, sino también significados tanto para sus miembros como para la sociedad. Este nuevo concepto es el resultado de cambios a nivel macroeconómico y social como puede ser la aparición de nuevas legislaciones de familia, que establezcan nuevos conceptos de esta institución y redefinan las relaciones familiares; también puede deberse a cambios a nivel micro, con nuevas prácticas sexuales y reproductivas que alteran normas familiares y relativizan el estigma social, por ejemplo, de las parejas del mismo sexo.

Estudios sociológicos cubanos<sup>64</sup> señalan que toda familia nacional vive un ciclo vital cuyo desarrollo depende de tres procesos fundamentales: 1) los de formación, que tienen que ver con la constitución de una relación de pareja estable para la convivencia; 2) los de ampliación, que se inician con el embarazo de la mujer y continúa con la reproducción y crianza de la descendencia y 3) los de disolución, asociados a la separación, divorcio, mortalidad y migración. A la luz de este ciclo es apreciable cómo las uniones de hecho se conciben como parte de la institución familiar, de manera que desde una concepción sociológica la cohabitación se aprecia no tanto como un rechazo del matrimonio, sino más bien como una experiencia que puede ser previa al mismo.

Una mirada a nuestra legislación sustantiva, permite comprender la importancia que le confirió el Código de Familia cubano a la uniones de hecho, importancia que al decir de la profesora Olga MESA fue tan grande que “incluyó su esencia

---

<sup>62</sup> Señala GOLDANI que esas formas de vida privada deberían ser consideradas en las políticas públicas hacia las familias, pues de no ser así, “estaríamos excluyendo familias.” *Ibidem*.

<sup>63</sup> *Ídem*, p. 384-412. Para más *vid. Familias y políticas públicas en América Latina: una historia de descuentos*. I, ARRIAGADA (coordinadora), Cap. XI, CEPAL, Santiago de Chile, 2007; puesto que el estudio citado es una versión resumida y modificada de un trabajo con el mismo título, presentado en la Reunión de expertos de políticas hacia las familias, protección e inclusión sociales, efectuada en la CEPAL, los días 28 y 29 de junio de 2005.

<sup>64</sup> FLEITAS RUIZ, Reina, *Cambio Social y familia cubana en el siglo XXI* en *ídem*, p. 437.

consensualista ajurídica en el concepto de matrimonio.”<sup>65</sup> No se concibe el matrimonio como la unión legal de un hombre y una mujer o un contrato solemne o un negocio jurídico como lo reconocen otras legislaciones, sino como “unión voluntariamente concertada.” En este sentido, cabe acotar que lo anterior se encuentra limitado a la luz del segundo párrafo del artículo 2 del Código<sup>66</sup>, de manera que si tal unión voluntaria no se formaliza o se reconoce, no habrá matrimonio, no surtiendo los efectos jurídicos previstos por el ordenamiento.

Señala la autora que “el tratamiento que ofrece Cuba a la problemática de la unión de hecho es absolutamente *sui-generis* y el concepto de matrimonio que establece responde coherentemente al mismo.”<sup>67</sup> En tal sentido, existe un reconocimiento de la existencia sociológica de las uniones de hecho, las que se encuentran presentes en la realidad social y constituyen una expectativa de matrimonio civil si se formalizan con carácter retroactivo, o si se reconocen por el Tribunal competente. Recoge así implícitamente, como hemos expresado antes, la definición del concubinato dentro del concepto de matrimonio pero sólo le da expectativas de validez jurídica en el segundo párrafo del artículo 2 del Código, si esta unión libre, de hecho, se reconoce o se formaliza.

Ordenamientos jurídicos foráneos se encuentran permeados de las corrientes sociológicas más modernas, de manera que la legislación en materia de familia ha sabido colocarse a tono con la realidad social imperante. Tal es el caso del Código Civil de Brasil, en el que se reconoce que a partir de su puesta en vigor en el año 2003, el contrato legal del matrimonio dejaba de ser el elemento definitorio de la familia, y comienza a asumirse que cualquier pareja, entendiendo por tal hombre y mujer o uno de ellos, con su descendencia pasa a ser reconocido como familia por el Estado para fines oficiales y de protección.<sup>68</sup>

Por su parte, el nuevo Código de Familia de Nicaragua, dedica un artículo a la conceptualización de la familia, en el cual se aprecia un notable apego a las

---

<sup>65</sup> MESA CASTILLO, Olga, *El tratamiento jurídico a la unión de hecho en Cuba*, III Encuentro Internacional sobre Protección Jurídica a la Familia y el Menor, La Habana, Cuba, 1999, p. 5.

<sup>66</sup> Ley No. 1289 de 1975: Código de Familia, Empresa Gráfica de Villa Clara “Enrique Núñez Rodríguez, 2009.

<sup>67</sup> MESA CASTILLO, Olga, *op ult. cit.*, p. 7.

<sup>68</sup> GOLDANI, Ana María, *op. cit.*, p. 386.

tendencias sociológicas actuales. Sin embargo, tanto este como el de Brasil adolecen de una concepción más amplia, defensora de la admisión de las parejas del mismo sexo dentro de la definición de la familia, sí alcanzada en el ordenamiento jurídico de Argentina, como veremos con posterioridad. El artículo 37 de la normativa nicaragüense, concibe a la familia como el núcleo fundamental de la sociedad e integrada por un grupo de personas naturales unidas por el matrimonio o unión de hecho estable entre un hombre y una mujer y vínculos de parentesco. Regula el propio artículo que las familias encabezadas por madres o padres solteros, viudos y viudas, divorciados y divorciadas, abuelos y abuelas, así como por otros miembros de la familia, que ejerzan la autoridad parental gozarán de la misma protección y tendrán los mismos deberes y derechos establecidos en el Código.

El recientemente promulgado Código Civil y Comercial de la República de Argentina en su libro segundo, título primero, regula, en primer lugar, el matrimonio como parte de las relaciones de familia, dejando abierta la posibilidad que el mismo sea constituido por dos personas de distinto o igual sexo. Con posterioridad, en su título tercero, regula a las uniones convivenciales<sup>69</sup> también dentro del espectro de las relaciones de familia, de manera que el manto de la institución familiar queda abierto a la posibilidad de que uniones de hecho produzcan efectos jurídicos equiparables a los de un matrimonio formalizado.

Ya nos referimos a las posturas sociológicas que esbozan lo que debe entenderse por familia a tono con la dinámica de la realidad social actual, y constatamos que las uniones de hecho encuadran perfectamente en el marco de la institución familiar en consonancia con las posiciones más progresistas que han tratado de desentrañar el significado y las fronteras de lo que debe entenderse por familia. Desde el punto de vista jurídico pudiera afirmarse, de igual forma, que estas uniones de hecho quedarían enmarcadas dentro de la institución familiar.

Relacionado con la anterior, la profesora Olga MESA ha señalado que “el reconocimiento del Derecho a tales uniones, con el propósito de atribuirle en lo

---

<sup>69</sup> Según el artículo 509 del Código, se trata de una unión basada en relaciones afectivas de carácter singular, pública, notoria, estable y permanente de dos personas que conviven y comparten un proyecto de vida común, sean del mismo o de diferente sexo.

posible de modo orgánico similares o iguales efectos que al matrimonio se ha sustentado, en la intención de proteger los derechos fundamentales de la llamada familia natural.”<sup>70</sup> En correspondencia con esta temática, en un trabajo anterior,<sup>71</sup> la autora se refería a que el matrimonio es una institución eminentemente jurídica, dando lugar a la familia legítima, encontrándose, por otra parte, la familia natural, que nace o se crea a partir de las uniones de hecho.

La sociología familiar<sup>72</sup> señala que en la actualidad no es posible entender la familia cubana como un modelo cultural único, sino que las transformaciones operadas en la sociedad, permiten identificar disímiles hechos que expresan una diversidad de enfoques en cuanto a su conceptualización, entre ellos el incremento de la monoparentalidad, la aparición de nuevos modelos de maternidad y paternidad, el respeto a la homosexualidad y la aceptación de parejas estables que de ella se deriven, así como las parejas de hecho; cuestiones todas que tributan a un nuevo enfoque y alcance subjetivo de la familia.

### **1.2.3 Concepto y características**

Una vez delimitadas conceptualmente empresa y familia podemos adentrarnos en la empresa familiar; pero antes de aventurarnos en un concepto preferimos, como ya se ha hecho<sup>73</sup>, señalar aquellos elementos que no deben tenerse en cuenta para definir estas empresas.

En primer lugar, no se puede definir por su tamaño, dado que puede ser tanto una empresa pequeña o individual, o una sociedad de envergadura internacional donde son los miembros de una familia los que poseen de forma concentrada el capital social; en este aspecto resultan mayoritarias las pequeñas y medianas empresas, pero también son ``corporaciones multinacionales conocidas por sus productos y servicios en todo el mundo que son empresas con control y dirección familiares. Ejemplos: Ford, Toyota y Fiat en automóviles, ceras Johnson, grupos Alfa, Visa y Vitro de México, Oderbrecht en Brasil, Olivetti y Beretta en Italia y

---

<sup>70</sup> MESA CASTILLO, Olga, *La unión de hecho de buena fe*, XIII Congreso Internacional de Derecho de Familia, Sevilla, España, 2004, p. 1.

<sup>71</sup> MESA CASTILLO, Olga, *El tratamiento...*, *op. cit.*, p. 6.

<sup>72</sup> *Vid.* FLEITAS RUIZ, Reina y VOGHON HERNÁNDEZ, Rosa María (compiladoras), *op. cit.*, p. 438.

<sup>73</sup> MEDINA, Graciela, *op. cit.*, p. 5.

muchas más<sup>74</sup>. En segundo lugar, tampoco se considera, con lo que estamos totalmente contestes, que se pueda definir por su forma, porque tanto puede ser empresa familiar un pequeño negocio que carece de cualquier forma subjetiva de organización o una empresa constituida bajo las más disímiles formas societarias reconocidas en Derecho.

El Instituto de la Empresa Familiar<sup>75</sup> español, fundado desde 1992, y que ha defendido la importancia de este tipo de compañías como fuente generadora de riqueza y empleo, traza las pautas para definir una empresa familiar, si se trata de una compañía, sea cual sea su tamaño, en la que la mayoría de los votos son propiedad de la persona o personas de la familia que fundó o fundaron la compañía, o son propiedad de la persona que tiene o ha adquirido el capital social de la empresa, o son propiedad de sus esposas<sup>76</sup>, padres, hijos o herederos directos de los hijos; al menos un representante de la familia o pariente participa en la gestión o gobierno de la compañía; si se trata de una compañía que cotiza en bolsa, será familiar si la persona que fundó o adquirió la compañía (su capital social), o sus familiares o descendientes poseen el 25% de los derechos de voto a los que da derecho el capital social.

Como puede verse, estas pautas antes mencionadas restringen el tema de la empresa familiar solo a aquellos casos en que esta se encuentre bajo la estructura de un tipo societario, razón por la que no las tomamos como referencia.

En contraposición a los criterios antes señalados se han elaborado conceptos más acabados, obviando el elemento societario de la empresa, por lo que desechan el término sociedad de familia para utilizar el de empresa familiar, entendiéndose a la ``empresa familiar cuando los integrantes de una familia dirigen, controlan y son propietarios de una empresa, la que constituye su medio de vida, y tienen la intención de mantener tal situación en el tiempo y con marcada identificación entre

---

<sup>74</sup> La problemática de la Empresa de Familia, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, p.5 en [//www.econ.uba.ar/www/seminario/g216/Problemática%20de%20Empresas%20de%20Familia.doc](http://www.econ.uba.ar/www/seminario/g216/Problemática%20de%20Empresas%20de%20Familia.doc) (visitado 10 de abril de 2015 a 8 y 30 am)

<sup>75</sup> <http://www.iefamiliar.com/web/es/ief.html> (visitado el 10 de abril de 2015 a 8 y 30 am).

<sup>76</sup> No se puede pasar por alto el enfoque sexista que posee esta caracterización, pues al dejar a la cónyuge en segundo lugar hace suponer que el fundador o propietario de la empresa será siempre en primera instancia un hombre.

la suerte de la familia y de la empresa´´.<sup>77</sup> También se sostiene que la "empresa familiar es aquella en la que un grupo de personas pertenecientes a una o más generaciones, y unidas por vínculos familiares, comparten parcial o totalmente la propiedad de los medios instrumentales y la dirección de una empresa, produciéndose una comunicación entre los fines de la familia y de la empresa"<sup>78</sup>.

Estos últimos conceptos son, a nuestro parecer, mucho más correctos que el primero esbozado, pues no se restringen al aspecto societario, siendo más acabados, aunque, a nuestro entender, no son todo lo detallado posible, pues pese a que se refieren a la indispensable relación entre familia y empresa, no definen a esta última dentro del concepto.

Tras los anteriores criterios expuestos, ofreceremos el concepto que creemos más acertado (por tratar a la empresa como una actividad más allá del aspecto subjetivo-social, centrándose en el carácter de actividad que esta posee, y caracterizada por la especial condición de familiar de sus miembros) y que conjuga la opinión de varios autores;<sup>79</sup> es empresa familiar toda organización de factores de producción para el desarrollo de una actividad productiva, intercambio de bienes o servicios, donde parte esencial de la propiedad está en manos de una o varias familias, cuyos miembros intervienen en la administración y gestión del negocio, de forma tal que exista una estrecha relación entre la vida de la empresa y de la familia, pues la primera es el sustento principal de la segunda.

Como se puede apreciar, un concepto como el anterior no se limita a señalar que se trata de una empresa bajo la dirección de una familia, aquí tomamos partido en el hecho de que el negocio debe ser el principal sustento económico de la familia, su modo de vida, por lo que en la empresa se encuentra presente un importante elemento subjetivo `` la intención de la familia de mantener su participación en la

---

<sup>77</sup> FAVIER DUBOIS (h.), Eduardo M., ``La empresa familiar frente al derecho argentino. Hacia su reconocimiento doctrinario y sustentabilidad jurídica´´, ED, No. 236, 2010, p. 1.

<sup>78</sup> RODRÍGUEZ DÍAZ, Isabel citada por FAVIER DUBOIS (h.), Eduardo M., ``La financiación de la empresa familiar y sus resultados contables frente a la liquidación de la sociedad conyugal´´, *Enfoques* 2010, No. 76 (septiembre), 2010 p. 1.

<sup>79</sup> CALTARRA, Gabriela Y KRASNOW, Adriana (directoradas), *op cit.*, p.15; MEDINA, Graciela, *op cit.*, p. 5; Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, ``Guía de la pequeña y mediana empresa familiar´´, Madrid, 2003, p. 15.

empresa y que ésta se erija en el sustento de aquélla.<sup>80</sup> De ello se deriva un elemento trascendental, que aunque no lo especificamos en el concepto, sí se desprende de este; si la empresa es el principal sustento económico familiar, se entiende que se vele por la supervivencia del negocio, por lo que para que exista una verdadera empresa de familia debe haber una continuidad o relevo generacional en ella, de forma que las nuevas generaciones se incorporen a la misma. Una empresa familiar no es el sencillo comercio que funciona con la colaboración de algunos parientes y que permite un nivel medio de vida a esa familia con su descendencia, sino un emprendimiento que posibilita que quienes hereden, y sus familias, puedan vivir de la misma.

Consideramos importante extraer del concepto señalado algunas características que, dada su importancia, esclarecen el tema:

- El poder económico o propiedad del negocio debe estar concentrado en el seno de una o más familias, lo que se debe a que los recursos invertidos provengan de la propia familia.
- La familia debe ser la que ejerza el control de la empresa, al gestionarla uno o varios de sus miembros.
- La composición personal de la empresa, tanto de su fuerza de trabajo como de quien la gestiona, debe contar con miembros familiares.
- El fin de lucro que debe perseguir la empresa, por representar el principal sustento económico familiar.
- Vocación de continuidad, la empresa debe resistir los pasos generacionales, de quien la funda a sus descendientes.

Cabe, después de ofrecer un concepto sobre las bases teóricas del tema, hacer un estudio de lo legislado en otras latitudes; esto resulta muy útil, sobre todo, cuando en nuestro ordenamiento no existe regulación al respecto, por lo que ver qué se ha legislado en otras fronteras puede resultar muy ilustrativo para nuestro trabajo.

---

<sup>80</sup> ALTERINI, Ignacio Ezequiel, “El bien de familia frente a la empresa familiar”, *La Ley*, 2010-F, diario del 9-12-2010, p. 1.

Italia ha sido uno de los países en que más se ha tratado el tema de la empresa familiar, siendo uno de los pocos que lo regula en su Código Civil, tema tratado en el Libro I, Capítulo VI, Sección VI, denominado precisamente como Empresa Familiar. Específicamente se dedica un artículo al tema, el 230, siendo aquella empresa donde la familia presta de modo continuo su trabajo; además, este se refiere a los derechos de participación que posee todo familiar sobre las utilidades y bienes de la empresa, cuando labore en esta, y en proporción a lo trabajado, siempre que no se pacte lo contrario (de ahí que se califique esta normativa como residual), así como a la imposibilidad de transmitir sus participaciones, salvo que sea a un familiar partícipe de la actividad económica de la familia y con el consentimiento unánime del resto de los socios, cuestión que sin dudas ofrece graves trabas para la transmisión y continuidad del negocio, pero que es muy típico de una actividad que pretende evitar la entrada de personas ajenas al núcleo familiar, lo que es lógico dado el carácter cerrado que de forma mayoritaria estas poseen. Otro aspecto de vital relevancia regulado en esta norma es lo relativo al alcance de la condición de familiar a los efectos de la empresa de familia italiana, pues solo podrán formar parte de esta los familiares consanguíneos hasta un tercer grado, los cónyuges y los familiares afines hasta un segundo grado; fuera de ello la empresa no se considera familiar. Esta delimitación de la familia, sin dudas restringe enormemente el ámbito familiar de la empresa, pues excluye a familiares que en ocasiones forman parte de este tipo de negocios, dígase por ejemplo los primos, sin contar que no toma en cuenta otras modalidades de familia como las parejas de hecho.

En nuestro continente Chile es uno de los Estados que ha regulado normativamente el tema, existe el Decreto Ley 3.063 de 1979, modificado en 2001 por la Ley 19.749<sup>81</sup>, que estableció las normas para la facilitación de creación de microempresas familiares, y que en su artículo único define a una empresa de familia cuando: la actividad económica que constituya su giro se ejerza en la casa habitación familiar; que en ella no laboren más de cinco personas extrañas a la

---

<sup>81</sup> Ley 19.749, Normas para Facilitar la Creación de Microempresas Familiares. Publicada en el diario oficial el 25 de agosto de 2001. Gobierno de Chile, Ministerio de Economía y Energía.

familia y que sus activos productivos, sin considerar el valor del inmueble en que funciona, no excedan las 1.000 unidades de fomento. Por demás, autoriza que estas puedan realizar cualquier actividad económica lícita, excluidas aquellas peligrosas, contaminantes o molestas; además de concederles los beneficios tributarios que ofrece la legislación sobre la materia. Como se puede apreciar, se trata de una normativa que fomenta estos negocios a niveles de pequeñas empresas y realizadas en la propia vivienda familiar, como generalmente ocurre en nuestro país.

En la Unión Europea el tema ha sido muy tratado, en especial en las últimas décadas; específicamente en 2007 la Comisión Europea convocó un grupo de expertos en empresas familiares, quienes llegaron a una definición<sup>82</sup> al considerar como una empresa de familia, sea cual sea su tamaño, aquella en la que: la mayor parte del poder de decisión lo tiene la persona o personas físicas que han creado la empresa, o las personas físicas que han aportado el capital para su formación o sus cónyuges, progenitores o descendientes o los herederos directos de sus descendientes, donde al menos un representante de la familia participa formalmente en el gobierno de la empresa. Las sociedades que cotizan en bolsa entran en la definición de empresa familiar si las personas que las han creado o que han aportado el capital para su formación, o sus progenitores, cónyuges o descendientes, tienen el 25% del poder de decisión sobre la base del capital.<sup>83</sup>

Como podemos observar en las legislaciones analizadas, la regulación de las empresas familiares abarcan temas muy similares, principalmente buscan delimitar estas a partir de la condición de familiar de sus miembros, por lo que establecen límites de parentesco para esto, que debemos decir que nada se corresponden con las tendencias sociológicas más modernas. El resto de los temas varía, pero en general buscan lograr un fortalecimiento de estas mediante beneficios fiscales o de tipo jurídico como los pactos sucesorios y protocolos de familia, como señalaremos *infra*.

---

<sup>82</sup> European Commission. Enterprise and Industry Directorate-General, Final Report of the Expert Group, Overview of Family–Business–Relevant Issues: Research, Networks, Policy Measures and Existing Studies, 2009 p. 9 y 10.

<sup>83</sup> MEDINA, Graciela, *op cit.*, p. 6.

#### 1.2.4 Clasificación:

Una vez definida la empresa familiar estableceremos las clasificaciones que de esta se ofrecen doctrinalmente; debemos decir, que dentro de la bibliografía estudiada es un tema no muy tratado, pero en el que no existen posiciones contradictorias, por lo que la doctrina utiliza los mismos criterios clasificatorios<sup>84</sup>:

a) El primer criterio es de la empresa familiar doméstica, donde la propiedad pertenece a una o pocas personas; son de pequeña dimensión y su gestión es realizada únicamente por familiares. Puede ser doméstica de pequeña entidad y con grado de profesionalización mínimo de sus integrantes, y carente de toda estructura societaria; consideramos esta subclasificación de vital importancia, pues equivale a un reconocimiento de la empresa familiar más allá de cualquier estructura societaria, lo que se corresponde con la realidad que consideramos existente en nuestro país y que será analizado *infra* en este trabajo. Este tipo de empresa de tipo doméstica también puede gozar de un mayor grado de profundización, bajo una estructura societaria.

b) También se identifica a la empresa familiar tradicional, esta pertenece a una o pocas personas, y con una dimensión no relevante para su caracterización; la gerencia será solo por familiares, pero en los puestos de gestión habrá tanto familiares como no familiares.

c) La empresa familiar alargada es aquella en que la propiedad pertenece a un grupo de personas bastante amplio, y su dimensión es mediana o grande; tanto su gerencia o directorio, así como los puestos de gestión pueden estar formados por familiares con no familiares.

d) Finalmente, como último grupo de esta clasificación, encontramos a la empresa familiar abierta, en contraposición a las que poseen el carácter de

---

<sup>84</sup> CALTARRA, Gabriela y KRASNOW, Adriana (directoras), *op cit.*, p.16. y REYES LÓPEZ, María José (Coordinadora), *La Empresa Familiar: Encrucijada de Intereses Personales y Empresariales*, Editorial Aranzadi, s.l., 2004, p. 77 y 78.

cerradas<sup>85</sup>; en ellas la dimensión de la empresa es considerablemente mayor y la propiedad del capital está en manos de personas ajenas al grupo familiar, las que también pueden ocupar puestos en la gestión de la empresa

En este aspecto queremos hacer una aclaración, pues para quien se informa por primera vez del tema puede traer confusión, la empresa familiar no es un *status* social que se da a una empresa; una empresa es de familia por la especial condición de las personas que la integran, pero no es un tipo social diferente (pues, como vimos *supra*, puede incluso no constituirse bajo régimen societario alguno). ``La empresa convive igualmente con las demás categorías o clasificaciones de empresas. Hay empresas familiares que son pequeñas o medianas o grandes desde el punto de vista del tamaño; que conforman sociedades abiertas o cotizadas y cerradas o privadas``<sup>86</sup>, el mismo autor afirma que estas empresas pueden ser sociedades de diverso tipo, mutuas o cooperativas, aunque reconoce que estas últimas son una extraña opción<sup>87</sup>.

### **1.2.5 Importancia económica y social**

Es muy común la publicación de cifras que ilustran la relevancia económica internacional de la empresa familiar; por ejemplo, se ha estimado el por ciento de las empresas familiares sobre el total de empresas existentes en algunos países. En el caso de Italia, estas representan el noventa y nueve por ciento, en Suiza el ochenta y ocho por ciento, en Reino Unido el setenta y seis por ciento, en Portugal el setenta por ciento, en Argentina el setenta por ciento y en Colombia el sesenta y ocho por ciento.<sup>88</sup>

---

<sup>85</sup> Se consideran sociedades cerradas dado que establecen como medio de protección limitar la entrada de nuevos socios a la empresa y extraños a la familia, y que podría incidir negativamente en la cohesión existente en aquella.

<sup>86</sup> QUIJANO GONZÁLEZ, Jesús bajo dirección de CALTARRA, Gabriela y KRASNOW, Adriana, *op cit.*, p. 554.

<sup>87</sup> *Ibidem.*

<sup>88</sup> Cifras como estas son dadas por muchas fuentes, pero realmente no hay variaciones en ellas, *Vid.* FAVIER DUBOIS (h), Eduardo M., El Protocolo de la Empresa Familiar como Instrumento de Prevención de Conflictos, s.e., Buenos Aires, s.f., p.1; Faire la différence, Enquête mondiale de Princewaterhouse Coopers auprès des entreprises familiaes, 2007-2008, p. 7.

En España, el número de empresas familiares supera los dos millones, generando entre un sesenta y cinco y un setenta por ciento del Producto Interior Bruto (PIB) y, aproximadamente, el setenta y cinco por ciento del empleo, con cerca de catorce millones de personas empleadas, de los cuales más de un millón y medio son autónomos.<sup>89</sup>

En la Unión Europea existen diecisiete millones de estas formas empresariales, para un total del setenta y cinco por ciento de las empresas; emplean a cuarenta y cinco millones de personas, lo que equivale al sesenta y cinco por ciento del empleo y a igual cifra del PIB. De forma similar ocurre en los Estados Unidos de América, donde el noventa y cinco por ciento de las empresas son familiares y aportan el cuarenta por ciento del PIB y el sesenta por ciento del empleo<sup>90</sup>.

Los datos anteriormente dados son claros, y son una demostración de la importancia para la economía de los países que poseen estas empresas, de ahí que no solo sean sustento para las familias que las desarrollan, sino para toda la sociedad, lo que sin dudas es una muestra de su trascendencia económico-social. Como pudimos analizar en la introducción de este trabajo, ambos elementos, familia y economía, están estrechamente relacionados y deben permanecer en equilibrio, y lo mismo debe ocurrir entre la empresa y la familia.

Por ejemplo, si la familia eleva sus exigencias de liquidez, afectará la liquidez de la empresa, y esta reaccionará de alguna forma a esa exigencia. Por otro lado, si la empresa demanda más recursos para su crecimiento, la familia podría requerir apretarse el cinturón, con todas las consecuencias que esto pudiera generar. De esta forma se ha hecho referencia<sup>91</sup> al equilibrio que debe existir, utilizando como símil de la empresa familiar un barco, donde debe haber total estabilidad, viajando la familia en proa y la empresa en popa; habría que imaginar que el barco puede inclinarse hacia proa o popa, dando prioridad a uno de los subsistemas e

---

<sup>89</sup> Vid. Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, Guía para la pequeña y mediana empresa familiar, Madrid, 2003, p.3; Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, Madrid, 2009.

<sup>90</sup> CASADO, Fernando, ``La empresa familiar y la clave del éxito en su evolución´´, *Instituto de la Empresa Familiar*, s.l., 2007, p. 4-10.

<sup>91</sup> BELAUSTEIGUOITIA RIUS, Imanol, *Retos de las Empresas Familiares en México*, s.e., México, 2004, p. 1 y 2.

inexorablemente afectando al otro, dada la interconectividad entre la empresa y la familia.

La empresa debe actuar con verdadera profesionalidad y en busca del equilibrio y sustentabilidad, ya que de ella no solo depende el futuro familiar, sino el desarrollo social; no se debe ``construir una empresa familiar con la intención de que sea el futuro refugio donde los miembros de la familia que estén menos capacitados, o lo que es peor, sean humanamente menos virtuosos, ostenten el poder''<sup>92</sup>, debe ser una verdadera fuente de desarrollo para la economía y la familia, y, por ello, su actuar debe ser responsable.

### **1.2.6 Ventajas y dificultades de la empresa familiar**

Cabría preguntarse qué ventajas ofrece una empresa de familia, máxime cuando ya hicimos referencia a que la diferencia esencial con otras formas de empresas radica en la especial condición de sus miembros, dado su condición de familiares, pero es precisamente el carácter familiar el que la fortalece frente a otros tipos de negocios.

Desde el punto de vista sociológico una empresa conforma lo que se ha dado en llamar un grupo secundario, a efectos de su diferenciación con los grupos primarios, como lo es una familia; el individuo accede, generalmente por su voluntad, fruto de una decisión, lo hace, además, movido por determinadas pautas personales y específicas, y nunca existe por su parte un compromiso total de los distintos aspectos de su personalidad, para con el grupo. Los grupos primarios o naturales son aquellos en los que el ser humano reconoce su origen (donde nace) y permanece durante cierta etapa de su vida, con un alto grado de compromiso en todo cuanto conforma el ámbito específico de ese grupo; existen fuertes lazos de afecto, o sea, prima generalmente en ellos lo afectivo. La empresa familiar es fuente de confusión de ambos grupos, en ella se entrelaza el negocio con los

---

<sup>92</sup> MEDINA, Graciela, *op cit.*, p. 5.

sentimientos y aspiraciones personales<sup>93</sup> lo que, sin dudas, ofrece grandes ventajas<sup>94</sup> como analizaremos seguidamente:

Encontramos que en ellas se da un mayor grado de compromiso y dedicación al negocio, lo que se debe en gran medida a que se arriesga el patrimonio y estabilidad de la familia, y con ello el porvenir de las generaciones futuras. Por otro lado, la familia suele tener valores comunes, por lo que es más fácil construir la cultura organizacional de la empresa y lograr su homogenización, lo que se suma a la lealtad como valor familiar, generado por los fuertes lazos afectivos y por el orgullo que generalmente poseen estas familias por el negocio que han logrado construir, muchas veces mediante grandes sacrificios.

La familia se manifiesta también como un muro de contención de la empresa ante dificultades económicas, lo que se debe a que los familiares son mucho más propensos a aceptar remuneraciones menores, en comparación con otras personas empleadas, en momentos de dificultad económica, lo que se debe al entrelazamiento sentimental entre familia y empresa, que hace de sus miembros realizar sacrificios en pos de la supervivencia del negocio familiar. ``Se pueden encontrar ejemplos de familias muy prósperas que, casi literalmente, no disponen de dinero porque su compañía, por lo común establecida hace varias generaciones, jamás ha pagado dividendos. Todas sus ganancias han sido reinvertidas para financiar el futuro de la empresa.´´<sup>95</sup>

La rapidez en la toma de decisiones es otra de sus ventajas pues además de tener una estructura lógica de responsabilidades, como cualquier empresa, los miembros de esta no solo interactúan en el ámbito laboral, sino que lo hacen en el hogar, lo que permite una mejor comunicación y eliminar reuniones formales que pueden aplazar la toma de decisiones.

---

<sup>93</sup> La Problemática de las Empresas de Familia, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, *op cit.*, p. 3.

<sup>94</sup> Las ventajas señaladas en este epígrafe son solo algunas de las descritas por los autores, para más *vid. Ídem*, p. 7-9; MEDINA, Graciela, *op cit.*, p. 6; Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, Guía para la pequeña y mediana empresa familiar, Madrid, 2003, p. 19 y 20.

<sup>95</sup> La Problemática de las Empresas de Familia, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, *op cit.*, p. 8.

Como se puede apreciar un negocio familiar ofrece grandes ventajas, sin embargo, en ocasiones, el propio carácter familiar de este ofrece dificultades para su correcto funcionamiento.

Cabe señalar que los propios valores de la familia, vistos *supra* como posibles factores de cohesión, pueden significar un obstáculo cuando estos no son los más idóneos, y la familia se encuentra sumergida en agravios y recelos, dado los propios conflictos familiares. De igual forma, puede ocurrir que los objetivos e intereses familiares choquen con los personales de sus miembros, quedando la empresa en el medio. Esto suele ocurrir cuando familiares acceden a puestos en la empresa sin siquiera pretenderlo, como una consecuencia lógica de su pertenencia a la familia y no llegan a interpretar y comprender los roles que se espera que ellos desempeñen en la organización empresarial; entraron a formar parte de la empresa solamente por ser miembros de la familia.

En muy estrecha relación con estas dificultades antes tratadas se encuentra la problemática de la discriminación de género, pues la sociedad actual aun presenta una estructura androcentrista; esto provoca que sea al hombre a quien se le ha asignado el rol social de proveedor económico, herencia de la primitiva división ``natural`` del trabajo, donde la mujer quedó relegada a las labores domésticas, sin contar que estas son igualmente valorables como las que realiza el hombre fuera del hogar. El hecho de que la mujer no fuera sujeto de las actividades económicas, cuestión que no es del todo cierto si entendemos, como expresamos anteriormente, que las labores domésticas, y más en el campo de negocios familiares, poseen un trascendente valor a los efectos económico familiares, ha vulnerado históricamente sus intereses económicos en el seno de la familia y, por tanto, de los negocios familiares<sup>96</sup>.

---

<sup>96</sup> De esta cuestión se ha hecho eco la Convención Sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación Contra la Mujer, adoptada por la Asamblea General de las Naciones Unidas en diciembre de 1979, donde en su artículo 13, incisos a) y b), regula los derechos de la mujer a participar en las prestaciones familiares, así como a obtener préstamos bancarios, hipotecas u otras formas de crédito. Más recientemente, en febrero del 2013, se realizó su Recomendación General número 29, referida específicamente a las consecuencias económicas del matrimonio, la familia y su disolución. En esta, en los aspectos referidos a los antecedentes, se deja claro, recomendación número 4, que las consecuencias de los divorcios y rupturas de uniones, y de las pérdidas económicas que estos traen, son mucho más gravosas para las mujeres que los hombres,

Una dificultad muy común dada en las empresas familiares es la confusión de caja<sup>97</sup>, término utilizado para referirse a la utilización de los fondos de la caja empresarial para gastos extra-empresariales, como pueden ser gastos puramente familiares, como las compras del hogar, y que pueden dañar la estabilidad económica del negocio; esto ocurre debido a que la propia familia no se percata de la separación existente entre el patrimonio familiar y el de la empresa, pues ambos son gestionados por las mismas personas. Es importante hacer hincapié en este aspecto, pues es una dificultad que se da mayormente en empresas que no adoptan un *status* societario y donde, por tanto, no hay separación de patrimonios entre la empresa y la familia, o no existe desde el punto de vista jurídico. Este tema de la separación de patrimonios, sea en pos de evitar la confusión de caja o de delimitar las deudas de la empresa y de los individuos de la familia, es una razón de peso para que las empresas de familia adopten generalmente formas societarias.

La problemática de la sucesión de la empresa es de las más tratadas, lo que obedece a que es uno de los aspectos más críticos en la vida de las empresas familiares y su mayor causa de mortalidad<sup>98</sup>. Los estudios sobre el tema ofrecen datos ilustrativos, pues según las estadísticas disponibles, ``de cada 100 empresas familiares que se acercan a segunda generación sólo 30 sobreviven y, de estas, sólo 15 continúan activas en tercera generación``<sup>99</sup>. Esto obedece a que generalmente existe la figura de quien funda la empresa, y que al momento de su retiro o fallecimiento no hay una sucesión planificada de la misma, lo que genera grandes problemáticas al interior familiar, sea por desacuerdo entre sus miembros o por falta de preparación para el momento.

Hasta aquí podemos concluir que la empresa familiar se caracteriza por ser una organización de factores productivos y financieros destinados al ejercicio de una

---

y de igual forma lo preceptúa la recomendación número 5, referida de manera más amplia a la inferioridad económica que poseen las mujeres al interior de la familia, y en los acuerdos económicos que existen al interior de esta.

<sup>97</sup> MEDINA, Graciela, *op cit.*, p. 7.

<sup>98</sup> Es común en el estudio de este tema encontrar frases, al parecer de arraigo popular, que ilustran la problemática: "El abuelo la funda, los hijos la debilitan y los nietos la entierran" o "Un abuelo empresario, un hijo ingeniero y un nieto poeta."

<sup>99</sup> GALLO, Miguel Ángel, ``La sucesión en la empresa familiar``, *Caja de ahorro y pensiones de Barcelona*, Colección de Estudios e Informe no. 12 de 1998, p. 13.

actividad productiva, intercambio de bienes o prestación de servicios, donde parte esencial de la propiedad está en manos de una o varias familias, cuyos miembros son parte fundamental del capital humano que la compone (trabajadores y gestores). Este tipo de empresa suele tener una estrecha vinculación con la familia que la gestiona, existiendo una relación de interdependencia entre ambas, donde la primera necesita de la segunda para desarrollarse, y la familia depende de la empresa por ser su principal sustento económico.

## **Capítulo 2: La empresa familiar en Cuba**

### **2.1 El trabajo por cuenta propia**

Es necesario, para poder referirnos a una empresa familiar en el contexto cubano actual, delimitar aquellas actividades que por sí sean constitutivas de empresa. Una vez logrado ello estaríamos en condiciones de determinar el carácter familiar que estas puedan adoptar.

Es por razón de lo anterior que iniciamos este capítulo con un estudio del trabajo por cuenta propia pues, como expresamos en la introducción de esta investigación, es la actividad económica privada en nuestro país que más se acomoda, en ciertas variantes, a lo que ya definimos como empresa de familia.

#### **2.1.1 Antecedentes históricos**

En los primeros años posteriores al triunfo revolucionario confluyeron formas estatales y no estatales dentro de la economía nacional, pues el advenimiento del 1ro de enero de 1959 no significó la automática desaparición del sector privado. En un primer momento, se acometió contra determinadas ramas cuyo control se hizo imprescindible para el nuevo gobierno y que constituían males que había que arrancar de raíz por representar rezagos del anterior régimen, como es el caso de las grandes propiedades agrarias que dieron cabida al latifundio, los inmuebles destinados al alquiler, así como monopolios extranjeros y nacionales en sectores claves como la energía, el transporte o las comunicaciones.

Se desarrolló en el país en aquellos primeros años un proceso de nacionalizaciones que despojó a la gran burguesía nacional y monopolios extranjeros de sus bienes y posesiones, incorporando al patrimonio del Estado las grandes fábricas, la banca, más del 70% de las tierras, la minería, el petróleo, operaciones de exportación e importación comerciales, hoteles, entre otros.<sup>100</sup> Quedaba en manos de los propietarios del sector no estatal el despliegue de pequeños y medianos emprendimientos, pues se admitió una noción inicial de confluencia entre los intereses de los medianos y pequeños campesinos, industriales y comerciantes, y los del nuevo poder político que emergía.

---

<sup>100</sup> YLLARRETA JIMÉNEZ, Boris, *op cit.*, p. 48.

El gobierno revolucionario no tenía en aquel entonces la intención de nacionalizar o socializar esos pequeños negocios, considerando que podía existir una colaboración por parte del pequeño comerciante y del pequeño industrial con la Revolución y hasta una coincidencia de intereses entre ellos.<sup>101</sup> Señala PÉREZ MARTÍNEZ que esta política de convivencia con los pequeños y medianos propietarios fue mantenida por poco tiempo, pues el declive natural de estas actividades, su tránsito e integración hacia la propiedad de todo el pueblo, no se materializó; por el contrario, los negocios privados de menor escala fueron en aumento y con ello la reacción de algunos propietarios en contra del régimen triunfante.<sup>102</sup>

Como se ha visto, la iniciativa privada en nuestro país con posterioridad al triunfo revolucionario ha estado presente desde sus inicios, aunque la apertura que se le ha dado no siempre ha sido la misma, pues ha atravesado por momentos de estabilidad, retroceso y otros de mayor potenciación. A los fines de ilustrar el comportamiento que han tenido los pequeños emprendimientos privados en la sociedad cubana, realizamos a continuación un breve recorrido por la evolución histórica y normativa del trabajo por cuenta propia, denominación que se le ha dado a la iniciativa privada, pues otra terminología pudiera dejar espacio a confusiones, máxime porque al respecto han existido reacias posiciones de la dirección política del país, basadas en que el desarrollo de la propiedad privada constituye un retroceso en la construcción del socialismo. Aclaremos que desde los inicios de la Revolución a la fecha se aprecia una prolífera producción normativa respecto a esta temática, pero a los fines de nuestra investigación reflejaremos solo las más importantes a nuestro juicio.

---

<sup>101</sup> Idea tomada de PÉREZ MARTÍNEZ citando a CASTRO RUZ, Fidel, *Discurso resumiendo los actos del día internacional del trabajo* de fecha 1 de mayo de 1961 en PÉREZ MARTÍNEZ, Yuri, *Alojamiento turístico e intervención administrativa en Cuba. Fundamento jurídico para la armonización de intereses públicos y privados*, Tesis en opción al Grado de Doctor en Ciencias, Facultad de Derecho Universidad de La Habana, La Habana, marzo de 2014, p. 18.

<sup>102</sup> Señala el autor que este último elemento y otros factores no menos importantes, como el conflicto Estados Unidos-Cuba, formaron la amalgama para la ofensiva revolucionaria de finales de la década del sesenta que desterró a los negocios privados. *Ídem*, p. 19.

### 2.1.1.2 Decreto-Ley 14 de 1978 y sus antecedentes

El marco normativo del trabajo por cuenta propia luego del triunfo revolucionario se localiza en los años sesenta, delineando la Ley No. 1213 de 1967,<sup>103</sup> algunos principios que marcarían el desarrollo del cuentapropismo en los años posteriores. En este sentido, la normativa regulaba la autorización de las actividades por cuenta propia sobre la base del trabajo personal o la ayuda familiar, la imposibilidad de emplear personal asalariado, la prohibición de establecimientos abiertos al público,<sup>104</sup> entre otras cuestiones.

El año 1968 marca el inicio de un proceso de enfrentamiento a toda forma productiva o medio de servicios en manos de particulares, conocido como Ofensiva Revolucionaria, medida que implicó que la mayoría de los bienes, medios de producción y servicios pasaran a manos del sector estatal de la economía. Se exceptuaban algunas manifestaciones de propiedad privada como las parcelas campesinas que abarcaban aproximadamente un 30% de las tierras, así como una reducida parte del transporte, que continuó funcionando como propiedad personal de aquellos que la explotaban directamente. “(...) significó la reconducción hacia el área estatal de casi toda la fuerza productiva y estableció hacia todo lo privado o relacionado con el comercio una percepción cuando no denigrante, negativa.”<sup>105</sup>

En la práctica, el modelo económico estatal cubano exteriorizó en los años posteriores la imposibilidad de satisfacer de forma íntegra las demandas de la población en relación con determinados productos y servicios indispensables, situación que se trató de paliar en gran medida con el impulso del sector del trabajo por cuenta propia.<sup>106</sup> Con la entrada en vigor del Decreto-Ley No.14: “Sobre el ejercicio de actividades laborales por cuenta propia” de 1978, la vinculación a un centro laboral se conservó como condición para ejercer las

---

<sup>103</sup> Ley No. 1213 de 21 de junio de 1967. Gaceta Oficial de la República, edición ordinaria, año LXV, número 4, viernes 7 de julio de 1967, La Habana.

<sup>104</sup> Artículos 6, 7 y 8.

<sup>105</sup> YLLARRETA JIMÉNEZ, Boris, *op cit.*, p. 48.

<sup>106</sup> Así lo expresa el segundo y tercer POR CUANTO del Decreto-Ley No. 14 de fecha 3 de julio del año 1978, Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición ordinaria, año LXXVI, número 21, viernes 7 de julio de 1978, La Habana.

actividades permitidas,<sup>107</sup> pero a ello se sumó la observancia por quienes aspiraban a cuentapropistas de una correcta conducta, diligencia y disciplina laboral, y el requisito de que para el ejercicio de determinadas actividades debían poseer el título o certificado exigidos por la legislación vigente.<sup>108</sup>

El trabajo por cuenta propia continuó siendo en aquellos tiempos una opción de empleo complementaria, de manera que solo quedaban exceptuadas de cumplir el requisito de laborar en el sector estatal de la economía aquellas personas que no se encontraban vinculadas a un centro de trabajo por razones ajenas a su voluntad.<sup>109</sup> Se aprecia una idea sumamente restrictiva que denota los estigmas que permeaban la figura del cuentapropismo en el país, vislumbrándola como un “mal necesario,” y no como una forma de gestión llamada a coexistir armónicamente con el sector estatal que, en nuestra opinión, no implica un retroceso en el proceso revolucionario en el que nos encontramos inmersos desde hace más de medio siglo.

El trabajo por cuenta propia se manifestaría en aquellas producciones y servicios que las organizaciones estatales no estuvieran en condiciones de satisfacer totalmente en un momento dado, tanto en su cuantía como en la forma de su prestación.<sup>110</sup> La normativa regulaba que en la realización de las actividades

---

<sup>107</sup> Para efectuar alguna de las actividades por cuenta propia admitidas a tenor de la Resolución No. 119 de 1976 del Banco Nacional de Cuba se exigía la cumplimentación de alguno de los siguientes requisitos: mantener vínculo laboral con algún centro de trabajo estatal, estar jubilado o haber sido declarado oficialmente trabajador con capacidad disminuida. Quedaban exceptuados de cumplir el requisito de vinculación laboral: las mujeres, hombres que sin estar jubilados hubieran arribado a la edad de jubilación, y los que solicitaran inscribirse para ejercer las actividades de modista o sastre, barbería, peluquería, lavandería, jardinería, artesanía, relojería, chofer de alquiler, zapatería y limpiabotas. *Vid.* Resolución del Presidente del Banco Nacional de Cuba No. 119 de fecha 30 de octubre de 1976, Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición ordinaria, número 22, año LXXIV, de fecha 10 de noviembre, La Habana.

<sup>108</sup> Artículo 1 c) y ch) del Decreto-Ley No 14 de 1978.

<sup>109</sup> Primer párrafo del artículo 2 del Decreto-Ley 14. En el segundo párrafo regula que dichas personas perderán ese derecho si no aceptan ofertas de empleos en el sector estatal adecuadas a su calificación, o evidencian con su conducta que rehúyen o no procuran empleo que los vincule laboralmente a un centro de trabajo. El artículo 3 mantiene la exoneración del requisito del vínculo laboral a las personas jubiladas, amas de casa y trabajadores y trabajadoras con capacidad laboral disminuida no vinculados laboralmente.

<sup>110</sup> El artículo 7 del Decreto-Ley prevé que las prestaciones y servicios que podrían prestarse por el sector cuentapropista serían determinados anualmente por el Comité Estatal de Finanzas, conjuntamente con el Comité Estatal de Trabajo y Seguridad Social, el Ministerio de Comercio Interior y otros organismos rectores en dependencia de la actividad, tomando en consideración los criterios de los órganos Locales del Poder Popular.

autorizadas sólo podían utilizarse herramientas manuales o máquinas elementales,<sup>111</sup> así como que los locales de producción deberían ubicarse en la propia vivienda del productor.<sup>112</sup> El Estado asumía la comercialización de los productos elaborados por cuenta propia, pues se encontraba proscrita la venta a la población e intermediarios.<sup>113</sup>

La realización del ejercicio de actividades<sup>114</sup> por cuenta propia de forma individual o con ayuda familiar no retribuida continuó figurando como un principio esencial en el desarrollo del fenómeno del cuentapropismo en Cuba. Señala PÉREZ MARTÍNEZ que aunque las normativas no lo explicitaron, debe entenderse el vocablo retribución<sup>115</sup> en términos salariales y enajenantes que propician explotación del trabajo ajeno, pues el auxilio familiar se proyectó como expresión de la colaboración y cooperación entre los miembros de la familia, pero donde cada uno satisficere sus necesidades materiales y culturales.

Con el proceso de rectificación de errores y tendencias negativas de los años ochenta se tuvo en el punto de mira determinadas problemáticas relacionadas con el sector del cuentapropismo, pues en algunos casos se sobrepasaron los marcos establecidos para estas actividades y se desnaturalizaron sus objetivos. “La venta o reventa a precios excesivos, muy diferentes a los costos de producción, unido a ilegalidades en el desarrollo del cuentapropismo fueron el detonante para la disminución del número de actividades del sector.”<sup>116</sup> Según datos de la Oficina

---

<sup>111</sup> Artículo 8 del Decreto-Ley No. 14 de 1978.

<sup>112</sup> Artículo 9 del Decreto-Ley No. 14 de 1978.

<sup>113</sup> No obstante, los órganos locales del Poder Popular, previa coordinación con el Ministerio de Comercio Interior, podrían permitir la existencia de locales de comercialización directa a la población de determinados bienes y servicios. Artículo 13, tercer párrafo.

<sup>114</sup> Se autoriza el trabajo por cuenta propia en servicios tales como jardinería, peluquería, sastrería, transportación de pasajeros, fotografía, electricidad, carpintería y mecánica, junto a prestaciones profesionales de odontología, medicina, arquitectura e ingeniería, de personas graduadas con anterioridad al año 1964. *Vid:* DÍAZ, Ileana y PIÑEIRO, Camila, *El trabajo por cuenta propia en Cuba: lecciones de la experiencia uruguaya*, en PÉREZ VILLANUEVA, Omar Everleny y TORRES PÉREZ, Ricardo (Compiladores), *op cit.*, p. 102.

<sup>115</sup> El artículo 1 del Decreto-Ley 14 regulaba en el inciso a) como parte de los requisitos y condiciones exigidos para el ejercicio de actividades por cuenta propia lo siguiente: “Que dichas actividades laborales se realicen por los trabajadores autorizados, solos o con ayuda familiar no retribuida, y, por consiguiente sin emplear personal asalariado.”

<sup>116</sup> PÉREZ MARTÍNEZ, Yuri, *op cit.*, p. 35.

Nacional de Estadísticas (ONE) de 46 500 trabajadores por cuenta propia que había en el año 1981, la cifra disminuyó a 25 200 en 1989.<sup>117</sup>

Esta primera etapa en la que hemos enmarcado parte de los antecedentes históricos del trabajo por cuenta propia en nuestro país, evidencia que si bien desde la década del sesenta del pasado siglo esta forma de gestión encontró un lugar en la economía cubana, su coexistencia junto al sector estatal se apreciaba esencialmente como una forma de suplir aquellas producciones o servicios que el Estado no estaba en condiciones de satisfacer en determinados momentos. Como también referimos, circunstancias como la Ofensiva Revolucionaria y el proceso de rectificación de errores y tendencias negativas marcaron tiempos de menor potenciación del sector, en el primer caso, prácticamente su erradicación. La concepción del trabajo en el sector no estatal como modalidad de empleo complementaria, el despliegue de actividades autorizadas sobre la base del trabajo personal o la ayuda familiar, la prohibición de comercializar directamente a la población, así como la imposibilidad de emplear personal asalariado constituyen pautas esenciales que caracterizan el cuentapropismo durante este período, por lo que difícilmente pudiera caracterizarse una empresa privada.

### **2.1.1.3 Decreto-Ley 141 de 1993 y años posteriores**

Las condiciones impuestas por el Período Especial determinaron la necesidad de ampliar el trabajo por cuenta propia, según se constata en el primer POR CUANTO del Decreto-Ley No.141 de 1993.<sup>118</sup> La realidad aconsejaba la potenciación del sector ante la carencia de recursos materiales de diversos tipos. “Igualmente con los objetivos de crear nuevas opciones laborales, de intentar detener el auge creciente del mercado ilegal o “bolsa negra” que imperaba en nuestro país y de reconducir hacia la legalidad a un grupo considerable de trabajadores que al margen de la misma brindaban sus servicios a la población.”<sup>119</sup> Debido a la crisis económica existente como consecuencia de la caída del campo

---

<sup>117</sup> PÉREZ VILLANUEVA, Omar Everleny y PONS PÉREZ, Saira, *Política tributaria y cuentapropismo* en PÉREZ VILLANUEVA Omar Everleny y TORRES PÉREZ Ricardo (Compiladores), *op cit*, p. 102.

<sup>118</sup> Decreto-Ley No.141: “*Sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia*” de 8 de septiembre de 1993, Gaceta Oficial de la República, edición extraordinaria, número 5, de 8 de septiembre de 1993, La Habana.

<sup>119</sup> YLLARRETA JIMÉNEZ, Boris, *op cit.*, p. 51.

socialista, el recrudecimiento de la hostilidad de Estados Unidos hacia Cuba y el amplio déficit de oferta nacional, se acude nuevamente a determinadas actividades privadas, reanimándose el sector a través de la nueva normativa, alcanzando las 138 000 personas en el año 1995.<sup>120</sup>

El Decreto-Ley en su artículo 1 regulaba no solo la ratificación del ejercicio del trabajo por cuenta propia, sino que postulaba al unísono su ampliación, con la participación de aquellas personas con aptitudes y posibilidades para ello. La normativa encargaba al Comité Estatal de Trabajo y Seguridad Social la determinación de las actividades que podrían realizarse por cuenta propia, la regulación de quiénes podrían ejercerlas, los requisitos, lo concerniente a la comercialización de lo producido o de los servicios que se prestaran, así como el ordenamiento, supervisión y control de dichas actividades. Señalan PÉREZ VILLANUEVA y PONS PÉREZ<sup>121</sup> que la actividad por cuenta propia se acrecentó de manera significativa a raíz de la promulgación de esta disposición jurídica, llegando a alcanzar la cifra de 117 actividades autorizadas en un primer momento, ampliadas con otras 19 en 1995.

La prohibición de empleo de personal asalariado continuó siendo un pilar inquebrantable en la política del Estado para con este sector de la economía nacional, unido a condicionamientos como la renovación temporal de la autorización para desarrollar actividades de este tipo. No obstante, una nueva perspectiva comenzaba a girar en torno a la actividad del cuentapropismo, de manera que deja de ser vista como una modalidad de trabajo complementaria y transitoria, pasando a ser concebida como una opción de empleo *per se*. Dentro de las personas autorizadas se encontraban trabajadores sobrantes o subsidiarios por racionalización o paralización de las actividades en su centro de trabajo y quienes no se encontraban vinculados por razones ajenas a su voluntad.<sup>122</sup>

---

<sup>120</sup> Vid. TRIANA BARROS, Juan Alejandro, *Las Microfinanzas y el sector privado en Cuba*, Facultad de Economía, Universidad de la Habana, Cuba, p. 2, en <http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-estudio-de-caso-las-microfinanzas-y-el-sector-privado-en-cuba-6-2013.pdf>. (Consultado el 24 de marzo de 2015, 2:15 pm)

<sup>121</sup> PÉREZ VILLANUEVA, Omar Everlery y PONS PÉREZ, Saira, *Política tributaria y cuentapropismo* en PÉREZ VILLANUEVA, Omar Everlery y TORRES PÉREZ, Ricardo (Compiladores), *op cit.*, p. 102.

<sup>122</sup> Resuelvo PRIMERO de la Resolución Conjunta No. 1 de los Comités Estatales de Finanzas y Trabajo y Seguridad Social No. 1 de fecha 8 de septiembre de 1993. Gaceta Oficial de la República

Respecto a la comercialización, se aprecia un giro radical con relación a etapas anteriores puesto que se permite la venta directa a la población, aunque con algunas restricciones para evitar la proliferación excesiva de vendedores en determinadas áreas.<sup>123</sup>

En relación con la ayuda familiar, con la entrada en vigor de la Resolución No.1 de 1996 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y el Ministerio de Finanzas y Precios, quedó circunscrita a la actividad de elaboración y venta de alimentos y bebidas en sus distintas modalidades. Otras dos pautas esenciales<sup>124</sup> marcan esta normativa respecto a la colaboración de los familiares en el desempeño del sector cuentapropista. La primera de ellas consiste en el hecho de que los familiares ayudantes comienzan a considerarse como cuentapropistas al igual que la persona titular de la actividad, debiendo consignarse en la licencia que obtuvieran, el nombre de quien auxiliaban. La segunda radica en que a partir de entonces, la ayuda podrían prestarla, además de los cónyuges, progenitores, hermanos y hermanas, y descendientes (convivientes o no); los convivientes, fuesen o no familiares del trabajador autorizado a prestar el servicio.

De las 157<sup>125</sup> actividades autorizadas en virtud de la Resolución No.1 de 1996, la cifra se redujo a 118 con la entrada en vigor de la Resolución No.11 de 2004,<sup>126</sup> a lo que se suma el hecho de que fueron consignadas 40 actividades por las cuales no se concederían licencias en lo adelante, noción que perdura con la posterior

---

de Cuba, edición extraordinaria, número 5, año XCI, miércoles 8 de septiembre de 1993, La Habana. Se mantenía la autorización a trabajadores vinculados a un centro de trabajo, personas jubiladas, las que presentaran capacidad laboral disminuida y amas de casa.

<sup>123</sup> Resuelvo OCTAVO de la Resolución Conjunta No.1 de 1993. Regula además este Resuelvo que en algunas áreas se “prohibirían terminantemente” las ventas directas a la población, así como que se trataría de “evitar a toda costa” el surgimiento de intermediarios.

<sup>124</sup> Artículo 15 de la Resolución No.1: *Reglamento sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia* de 18 abril de 1996 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y el Ministerio de Finanzas y Precios. Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición ordinaria, número 19, año XCIV, La Habana.

<sup>125</sup> Vid. Anexo No.1 de la Resolución Conjunta No.1 de 1996: *Lista de actividades para ejercer por cuenta propia*.

<sup>126</sup> Resolución No.11: *Reglamento sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia* de fecha 25 de marzo de 2004 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Gaceta Oficial de la República, edición extraordinaria, número 32, martes 11 de mayo, La Habana, 2004. Vid. Anexo No.1: *Lista de actividades que se aprueba para ejercer por cuenta propia* y Anexo No.2: *Actividades para las que no se otorgarán nuevas licencias*.

entrada en vigor de la Resolución No.9 de 2005.<sup>127</sup> Ambas mantienen la perspectiva introducida por la Resolución Conjunta No.1 de 1996 respecto a la nueva noción de ayuda familiar y su autorización exclusivamente para las actividades de elaboración y venta de alimentos y bebidas;<sup>128</sup> pero añaden determinados condicionamientos. En tal sentido, regulan que en relación con los convivientes, el auxilio comprendía a aquellos con tres o más años de permanencia en la vivienda del trabajador por cuenta propia, e introducen un mínimo de uno a tres ayudantes en dependencia de la modalidad<sup>129</sup> de que se trate, quedando facultada la Dirección de Trabajo Municipal para determinar una cifra superior a la prevista, en el momento que estimara oportuno, en dependencia de las bajas, variedades de los productos y servicio ofertado.<sup>130</sup>

Esta segunda etapa que hemos analizado evidencia cómo la realidad de los años noventa exteriorizó la necesidad de potenciar el trabajo por cuenta propia en el país, como vía que contribuyera a enfrentar las circunstancias impuestas por el Período Especial. Estuvo signada por pautas que denotan mayor flexibilidad respecto a la anteriormente analizada, de manera que el cuentapropismo deja de

---

<sup>127</sup> Esta normativa modificaba varios artículos de la anterior: 12, 20, 45, Disposición Especial II y Disposición Final II. Resolución No.9: *Reglamento sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia* de fecha 11 de marzo de 2005 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Gaceta Oficial de la República, edición extraordinaria, número 13, miércoles 25 de mayo, La Habana, 2005. *Vid.* Anexo No.1: *Lista de actividades que se aprueba para ejercer por cuenta propia* y Anexo No.2: *Actividades para las que no se otorgarán nuevas licencias.*

<sup>128</sup> Esta actividad ha sufrido variaciones en su regulación hacia un punto de mayor amplitud en la actualidad. La Resolución No.11 de 2004 con relación a la modalidad de elaborador vendedor de alimentos y bebidas mediante servicio gastronómico, conocido como “paladares” autorizaba el uso de mesas, sillas banquetas y similares hasta 12 capacidades para todo el servicio, noción que mantiene la Resolución No.9 de 2005. La Resolución No.32 de 2010 amplió la cifra hasta un total de 20 capacidades, cuantía superada en la Resolución No.33 de 2011 que la elevó hasta un total de 50 capacidades. La Resolución No.42 de 2013 mantiene la cifra máxima anterior, pero añade dos nuevos elementos. El primero de ellos es que respecto a la modalidad de elaborador vendedor de alimentos y bebidas en punto fijo de venta conocido como “cafeterías” regula una cifra máxima de hasta 50 capacidades, cuestión no abordada respecto de esta modalidad en normativas anteriores. El segundo constituye en realidad una modificación en el funcionamiento de ambas modalidades respecto a disposiciones anteriores y consiste en que el servicio podrá prestarse en el domicilio del titular de la licencia o en lugar arrendado. *Vid.* En todos los casos remitirse a los anexos de las Resoluciones.

<sup>129</sup> Para ejercer la actividad de elaborador-vendedor de alimentos y bebidas mediante servicios gastronómicos los titulares debían solicitar no menos de tres personas como ayuda familiar. En el caso de las actividades de elaborador-vendedor de alimentos y bebidas no alcohólicas al detalle en punto fijo de ventas y elaborador -vendedor de alimentos y bebidas no alcohólicas a domicilio se exigía la utilización de un ayudante como mínimo. Artículo 34 de ambas normativas.

<sup>130</sup> Artículos 32, 34 y 35 de la Resoluciones No. 11 de 2004 y No. 9 de 2005.

ser visto como modalidad de empleo complementaria y transitoria, aunque como analizamos, persistían ciertos condicionamientos para la autorización de su ejercicio; a la par que en lo adelante se permitiría la comercialización directa a la población, aunque la apertura no era total pues en algunas áreas permanecería la prohibición. Todo ello permite apreciar en esta etapa un relanzamiento de la iniciativa privada, que nos ilustra los cimientos de lo que pudiera ser en el futuro una empresa privada en nuestro país. En tanto, si bien por una parte puede hablarse de flexibilizaciones, también cabe referirnos a restricciones, puesto que la ayuda familiar quedó circunscrita a la actividad de elaboración y venta de alimentos y bebidas en sus distintas modalidades. Como también se pudo apreciar, a la mayor apertura alcanzada en la década de los noventa le siguieron tiempos de menor potenciación con la llegada del siglo XXI, de manera que el sector sufrió grandes limitaciones disminuyéndose significativamente el número de actividades autorizadas para ejercerse por cuenta propia.

#### **2.1.1.4 Año 2010 a la fecha**

Un giro trascendental en la ordenación jurídica del cuentapropismo en el país lo marcó el año 2010, materializándose un importante número de transformaciones. Con la finalidad de contribuir a la reestructuración del empleo en el sector estatal entran en vigor nuevas normativas encaminadas a la potenciación de los agentes económicos no estatales, con miras a lograr que el trabajo por cuenta propia ascienda de forma gradual, como una opción válida llamada a coexistir armónicamente con la empresa estatal y a contribuir al desarrollo económico del país. Se expande así el universo de actividades que las personas pueden desarrollar dentro del sector no estatal con un total de 181 actividades a ejercer y aproximadamente 16 disposiciones legales entre Decretos-Leyes y Resoluciones dictadas entre los años 2010 y 2011, flexibilizándose el control del gobierno cubano sobre el sector privado.<sup>131</sup>

Un primer paso dentro de las normativas que se sucedieron desde la reanimación del trabajo por cuenta propia hasta la fecha, lo constituye la entrada en vigor de la Resolución No.32 de 2010 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Como

---

<sup>131</sup> Vid. TRIANA BARROS, Juan Alejandro, *op cit.*, p. 2.

parte de sus directrices esenciales apreciamos que toda persona natural cubana o extranjera residente permanente en el territorio nacional, mayor de 17 años puede ejercer el trabajo por cuenta propia, aceptándose el desarrollo de más de una actividad por cuentapropista. Se suprime la prohibición de comercializar productos y servicios a entidades estatales, se viabiliza la realización de la actividad en lugares distintos al domicilio del titular, entre otras cuestiones.<sup>132</sup>

Un cambio radical respecto a etapas anteriores, que dota la figura del cuentapropismo en Cuba de una nueva dimensión hasta el momento no alcanzada, lo constituye el hecho de la permisión de la contratación de fuerza laboral asalariada<sup>133</sup> dependiente y subordinada de determinados cuentapropistas. Esta normativa no permitió la contratación de personal asalariado en todas las actividades previstas, y establecía para algunas de ellas un mínimo de personas a contratar,<sup>134</sup> cuestiones que fueron superadas con la promulgación de la Resolución No.33 de 2011<sup>135</sup> del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Con motivo del VI Congreso del Partido Comunista de Cuba en el año 2011, fueron aprobados los Lineamientos de la Política Económica del Partido y la Revolución, que servirán de guía en el proceso de actualización del modelo económico cubano en los próximos años. Los lineamientos abogan por la ampliación del trabajo en el sector no estatal, como una alternativa más de empleo, en dependencia de las nuevas formas organizativas de la producción y

---

<sup>132</sup> Artículos 4, 7 y 11 de la Resolución No.32: *Reglamento del ejercicio del trabajo por cuenta propia* de fecha 7 de octubre de 2010 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición extraordinaria especial, número 12, año CVIII, viernes 8 de octubre de 2010, La Habana.

<sup>133</sup> Artículos 5 y 12 de la Resolución No. 32.

<sup>134</sup> El artículo 5 autorizaba a los trabajadores por cuenta propia que recibían autorización para ejercer como titulares en las actividades incluidas en el Anexo 3 a contratar trabajadores. Este anexo regulaba un total de 84 actividades en las que se podía contratar mano de obra asalariada. En siete de ellas quedaba condicionada a la contratación de un mínimo de un trabajador y en el caso de los elaboradores-vendedores de alimentos y bebidas mediante servicio gastronómico (paladares) se supeditaba a la contratación de dos como mínimo. Por otra parte, el Anexo 1 regula un total de 178 actividades en las que se debía laborar de forma individual.

<sup>135</sup> Esta normativa autoriza la contratación de trabajadores en todas las actividades y no pone condicionamientos respecto al número de trabajadores a contratar. *Vid.* 3er POR CUANTO, Artículo 5 y Anexo No.1. Resolución No 33: *Reglamento del ejercicio del trabajo por cuenta propia* de fecha 6 de septiembre de 2011 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición extraordinaria, número 29, año CIX, miércoles 7 de septiembre de 2011.

los servicios que se establezcan.<sup>136</sup> Asimismo, refrendan que el modelo de gestión reconoce y promueve, además de la empresa estatal socialista,<sup>137</sup> que continuará figurando como la principal en la economía nacional, otras modalidades, entre ellas, el trabajo por cuenta propia, de manera que todas las formas reconocidas contribuyan a elevar la eficiencia en el país.

La experiencia derivada de la aplicación de la Resolución No. 33, unido a la necesidad de adicionar nuevas actividades, eliminar limitaciones en el otorgamiento de autorizaciones para el ejercicio de determinadas actividades, definir el alcance de cada una, así como precisar aspectos sobre su ordenamiento y control, constituyeron razones de peso<sup>138</sup> que aconsejaron derogarla. En consecuencia, nuevas disposiciones jurídicas verían la luz para la posterior ordenación del cuentapropismo, entre ellas las Resoluciones No. 41 y 42 de 2013<sup>139</sup> del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, las que mantienen los rumbos de las nuevas concepciones respecto al trabajo en el sector no estatal, autorizándose un total de 201 actividades.

Como hemos apreciado, la iniciativa privada en nuestro país ha sido objeto de numerosas transformaciones producto del contexto histórico y económico-social presente en diversas etapas de la Revolución, en las que se han dado pasos de avance, otros no tanto, de estabilidad, otros de retroceso. Lo cierto es que nos encontramos en un momento de mayor apertura y consiguiente potenciación del sector. No obstante, los nuevos bríos no deben obstaculizar que apreciemos aquello que aún es cuestionable, y es que las actividades susceptibles de ser autorizadas para ejercer el trabajo en el sector cuentapropista se encuentran enmarcadas en un sistema de *numerus clausus* que define el alcance de dichas actividades así como los órganos facultados para autorizar las solicitudes de licencias. Conocemos que la realidad puede sobrepasar los límites del Derecho,

---

<sup>136</sup> Numeral No. 168 correspondiente a la política social de empleo y salarios.

<sup>137</sup> Numeral No. 1 correspondiente a los lineamientos generales del modelo de gestión económica.

<sup>138</sup> Segundo POR CUANTO de la Resolución No. 41 de 2011.

<sup>139</sup> Resolución No.41: *Reglamento del ejercicio del trabajo por cuenta propia* y Resolución No.42 de fecha 22 de agosto de 2013 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición extraordinaria, número 27, año CXI, jueves 26 de septiembre de 2013, La Habana.

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

### **2.1.2 Definición**

En un intento por definir la figura del trabajador por cuenta propia nos percatamos de que constituye una tarea en extremo difícil por cuanto la bibliografía cubana dedicada a este acápite es ínfima, a lo que se suma el hecho de que la legislación vigente es omisa al respecto. Si bien la figura en sí ha sido objeto de no pocos estudios, especialmente por la doctrina patria, por la actualidad del tema en nuestro contexto económico-social, lo cierto es que en cuanto a su conceptualización no han sido prolíferos los debates.

Un estudio de la Fundación Europea para la mejora de las condiciones de vida y de trabajo arrojó que de acuerdo con las definiciones internacionales, “los trabajos por cuenta propia son aquellos en los que la remuneración depende directamente de las ganancias y en los que los titulares o las titulares toman decisiones operativas o son responsables del bienestar de la empresa.”<sup>140</sup>

El análisis del concepto anterior, lejos de formar una noción acertada en relación a la figura del trabajador por cuenta propia, cae en el error de asimilar el desempeño laboral fuera del sector estatal, sea de forma individual o con el empleo de personal asalariado, con el concepto de empresa. Como se analizará con posterioridad, no siempre el trabajo por cuenta propia pudiera concebirse como una micro o pequeña empresa, puesto que en ello pueden influir determinados criterios e indicadores.

---

<sup>140</sup> HUIJGEN, Fred, *Trabajo por cuenta propia: ¿opción o necesidad?*, Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidades Europeas, Luxemburgo, s.f., p. 2.

Una investigación del Centro de Estudio y Desarrollo de la Economía Mundial, realizado en el año 2012, define a los trabajadores por cuenta propia como “aquellos que siendo o no propietarios de los medios y objetos de trabajo, no están sujetos a un contrato laboral con una persona jurídica, no reciben una remuneración salarial, elaboran su producción o prestan sus servicios de una forma individual o colectiva, mediante el empleo, según procede, de ayuda familiar y se encargan directamente de la comercialización, o a través de otra persona o entidad que los represente legalmente a esos efectos.”<sup>141</sup>

Del concepto anterior se colige una formulación un poco más acabada, pero que aun no logra posicionarse como el más acertado, a nuestro juicio. La definición no se atempera a las transformaciones operadas en el sector no estatal a partir del año 2010, puesto que, desde entonces, se le permite a los trabajadores por cuenta propia la contratación de mano de obra, por lo que no sería acertado, en dicho contexto, referirse a la inexistencia de remuneración. En consecuencia, el individuo autorizado a ejercer determinada actividad podrá, como titular de la licencia, laborar de forma individual o colectiva, pero en este último caso, no solo mediante la ayuda familiar como postula el concepto, sino haciendo uso de la prerrogativa expuesta con anterioridad.

Otro estudio de la doctrina patria<sup>142</sup> apunta que “un trabajador por cuenta propia es aquel que no se encuentra subordinado a la administración de una entidad laboral, sino que asume los riesgos de la actividad que autopractica en la forma que estime conveniente y apropiada, con los elementos y materias primas necesarios para su desempeño. Este trabajador da empleo, por lo que utiliza el trabajo ajeno. Quien tenga esta categoría ocupacional puede emplear a un familiar u otra persona. Da solución a un número de dificultades, a la vez que brinda su aporte a la sociedad.”

---

<sup>141</sup> SÁNCHEZ OÑATE Ana María, citada en MIR COWAN, Amdiany de la C., *La naturaleza laboral de la relación jurídica que se establece entre el titular de la actividad y el trabajador contratado en el sector del trabajo por cuenta propia en Cuba*, Tesis de Maestría, Facultad de Derecho UH, 2013, p. 26.

<sup>142</sup> Vid. PÉREZ VILLANUEVA, Omar Everlery y ARREDONDO CERVANTES, Leonardo, *El trabajo por cuenta propia, la micro y la pequeña empresa en Cuba: Su potencial para el desarrollo económico* en PÉREZ VILLANUEVA, Omar Everlery y TORRES PÉREZ Ricardo (compiladores), *op cit.*, p. 150 remitiendo a EcuRed en [http://www.ecured.cu/index.php/Trabajador\\_por\\_cuenta\\_propia](http://www.ecured.cu/index.php/Trabajador_por_cuenta_propia).

Concebimos el concepto anterior como el más acertado y acorde con la realidad cubana, no obstante, consideramos oportuno realizar algunas precisiones. Primeramente, si bien el trabajador por cuenta propia puede desarrollar su actividad como estime conveniente y apropiado, lo cierto es que ello no debe considerarse en términos absolutos, puesto que no puede actuar a su libre albedrío, sino en consonancia con lo dispuesto en la legislación vigente y encontrándose sujeto a procedimientos de autorizaciones y controles.

En segundo lugar, cabe señalar, que quien ostente la titularidad de una licencia de trabajo por cuenta propia, puede ejercer la actividad para la cual fue autorizado de forma individual o con la contratación de mano de obra asalariada; y que si bien en el entorno de nuestra sociedad constatamos la gran cantidad de nuevos emprendimientos en los que laboran no pocas personas, no debemos generalizarlo como particularidad intrínseca a este sector, de ahí que es preciso tener claro que no siempre contrata empleados, por lo que, en consecuencia, no siempre utiliza el trabajo ajeno. En relación con lo anterior, si efectivamente opta por contratar mano de obra, podrá recurrir tanto a un familiar u otra persona, pues atrás quedó la noción de circunscribir la variante colectiva del ejercicio del trabajo por cuenta propia a la ayuda familiar.

En un intento por esbozar una definición, consideramos que el trabajador por cuenta propia en el contexto cubano actual, es aquella persona natural que desarrolla de forma habitual una actividad económica, fuera del sector estatal de la economía, consistente en la producción de bienes y/o prestación de servicios con destino al mercado, de forma individual o mediante la contratación de personal asalariado, con la finalidad de obtener beneficios económicos para sí, y contribuyendo a la satisfacción de las necesidades sociales.

### **2.1.3 El trabajo por cuenta propia. Las micro y pequeñas empresas (MYPEs) en Cuba.**

#### **2.1.3.1 MYPEs. Criterios para su de identificación**

Una micro o pequeña empresa es una empresa<sup>143</sup> caracterizada de forma principal por la envergadura de la actividad que se realiza, de forma tal que ``su producción no alcance un grado de socialización tal que entre en contradicción con su carácter de propiedad no pública´´<sup>144</sup>. En tal sentido, se establecen criterios, generalizados internacionalmente, a fin de lograr enmarcarlas en la categoría de micro o pequeña empresa; estos son de dos tipos<sup>145</sup>:

a) Cualitativo: excluye elementos cuantificables, basándose en características más intrínsecas. Suponen la acumulación de diversos datos, no cuantificables, para enmarcar la empresa; dependen de características sectoriales, de las condiciones de producción, del tipo de mercado de consumo, etc.

Dentro de esta variante se han señalado<sup>146</sup> tres características importantes: la dirección de la empresa debe ser independiente, es decir, sus directores son los propietarios; la propiedad es mantenida por un individuo o pequeño grupo de personas; y su área de operaciones es generalmente local, pues propietarios y trabajadores están en su propia comunidad, aunque el mercado no sea necesariamente local.

---

<sup>143</sup> Como empresa posee las características propias de la actividad de empresa señaladas en el Capítulo 1 de este trabajo: debe ser una actividad económica, distinguible de otros tipos como las artísticas o intelectuales; debe tratarse de una actividad planificada, dirigida a conseguir la unidad de acción con arreglo a un proyecto racional, coordinando medios materiales y de trabajo; es profesional, continuada, sistemática, con tendencia a durar; persigue como fin la producción de bienes o servicios o el cambio de los mismos en el mercado, y no el goce o consumo directo por el productor o su familia, pues debe perseguir el fin de lucro.

<sup>144</sup> GUTIERREZ URDANETA, LUIS, MONREAL GONZÁLEZ, PEDRO Y CARRANZA VALDÉS, Julio, ``La pequeña y mediana empresa en Cuba. Aportes para un debate actual´´, *Problemas del Desarrollo*, Volumen 28 no. 11, octubre-diciembre, BEC-UNAM, México, 1997, p. 162.

<sup>145</sup> Tomamos como referencia para los criterios plasmados, los expuestos por LLOPIS VAÑÓ, Francisco, *Análisis de la iniciativa empresarial de la pequeña empresa: incorporación del enfoque estratégico al proceso de creación*, Tesis doctoral, Universidad de Alicante, Alicante, 2000, p. 55-66.

<sup>146</sup> SCOTT y BRUCE citados en *Ídem* p. 62.

b) Cuantitativo: su principal característica es la posibilidad de enmarcarlas numéricamente. Son los más utilizados, como apreciaremos *infra* en algunos ejemplos, lo que se debe a que su carácter cuantificable facilita más la obtención de datos estadísticos; pero pueden ser los más arbitrarios, pues no siempre suelen utilizarse los mismos criterios de cuantificación, estos varían según los estudios, los lugares en que se realizan o los fines que persiguen. Dentro de las variables a cuantificar suelen usarse:

- El número de personas trabajadoras, este criterio aunque muy utilizado es criticable en el aspecto de que una pluralidad de trabajadores no siempre será indicativo de volumen productivo.
- Volumen de ventas, criterio igualmente utilizado y, mayormente, de la mano del anteriormente señalado.

Como hemos afirmado con anterioridad, la utilización de cualquiera de las variables antes expuestas varía en dependencia de la región o del país en cuestión, los datos que siguen lo demuestran.

La Unión Europea ha regulado<sup>147</sup> este tema bajo el criterio de que se considerará empresa toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica; en particular, se considerarán empresas las entidades que ejerzan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas y las asociaciones que ejerzan una actividad económica de forma regular (artículo 1 del Título 1 del Anexo de La Recomendación de la Comisión de 6 de mayo de 2003 sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas). Además, distingue los tipos de empresas señalados *supra* sobre la base de los criterios cuantitativos de número de trabajadores y volumen de ventas, de forma combinada; de tal manera, será pequeña empresa la que ocupa a menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 10 millones de euros (artículo 2.1 del citado anexo), y será microempresa la que ocupa a menos de 10 personas y cuyo volumen de

---

<sup>147</sup> *Vid.* Recomendación de la Comisión de 6 de mayo de 2003 sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas (*notificada con el número C(2003) 1422*), Diario Oficial de la Unión Europea, 20 de mayo de 2003.

negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones de euros (artículo 2.2 del citado anexo). Como se puede ver, en esta reglamentación se establecen los límites máximos de personas trabajadoras y de ventas que tendrán estas categorías de empresas, pero no así los mínimos, por lo que entendemos que toda actividad que cumpla con los requisitos que señala la definición de empresa que da en el citado artículo 1, y con más de una persona empleada y un mínimo considerable de ventas, se podrá entender como una microempresa.

En América Latina las normativas sobre el tema son nacionales, no hay una norma general como en la comunidad europea, pero de forma general utilizan criterios cuantitativos; claro está, con estándares menos altos que en la Unión Europea. En Bolivia, por ejemplo, la Resolución Ministerial 200 del año 2009 es la normativa vigente para la categorización de empresas, establecida por el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural; según esta, será microempresa aquella que tenga menos de nueve trabajadores y un volumen de ventas menor de 136 686 dólares estadounidenses, y será pequeña empresa aquella que tenga entre diez y diecinueve personas laborando y ventas anuales entre 136 686 y 683 430 dólares estadounidenses.<sup>148</sup>

En República Dominicana se siguen criterios similares a los de Bolivia; aquí se consideran microempresas a aquellas con menos de nueve trabajadores y ventas anuales inferiores a 60 000 dólares estadounidenses, y pequeñas empresas con un máximo de cincuenta empleados y ventas anuales inferiores a un 1 200 000 dólares estadounidenses. Un estudio por sectores nos muestra datos más ilustrativos; por ejemplo, en las microempresas dominicanas en el sector de manufactura hay un promedio de 2,2 trabajadores y ventas anuales de 11 000 dólares estadounidenses, en el sector de servicios el promedio de trabajadores es de 2,12, y las ventas anuales son de 41 404 dólares estadounidenses como promedio.<sup>149 150</sup>

---

<sup>148</sup> Datos extraídos de RUBÉN COLLAO, Franklin bajo la dirección de FERRARO, Carlo, *Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe*, Publicación de las Naciones Unidas, Santiago de Chile, 2011, p. 22.

<sup>149</sup> Datos de ZEVALLOS, Emilio en *Idem* p. 225 y 226.

Hemos podido observar que el estudio de estas categorías de empresas es universal, siendo las MYPEs generalmente definidas en base a su actividad de empresa, o sea, dedicadas a la producción de bienes y servicios para su intercambio en el mercado, y bajo la propiedad de un número reducido de personas o solo una, quienes la gestionan por sí, agrupando fuerza de trabajo y recursos materiales y financieros, sin ser la fuerza de trabajo o los ingresos que obtienen de una gran magnitud. Estas se intentan potenciar en todas las latitudes; sin embargo, en nuestro país el término de empresa privada, sea del tamaño que sea, no es utilizado. Esto no es casual, ha sido una voluntad política de nuestro Estado desde el triunfo de la Revolución reducir las actividades económicas privadas que pudieran generar explotación del trabajo ajeno, por lo que se abolió la propiedad privada y los principales medios de producción pasaron a manos del Estado, garantizándose así una explotación social de los mismos. Sin embargo, la potenciación reciente del trabajo por cuenta propia ha cambiado la realidad económica del sector privado, lo que conduce a considerar que, en nuestro país, ya se puede hablar de micro o pequeñas empresas, en identificación con ciertas actividades de trabajo por cuenta propia.

### **2.1.3.2 El trabajo por cuenta propia. MYPEs privadas en Cuba.**

En los últimos tiempos, los estudios jurídicos patrios han prestado atención al trabajo por cuenta propia, lo que sin dudas se debe al auge que este ha presentado en los últimos años y las nuevas situaciones que genera para el Derecho; sin embargo, no creemos que se haya logrado enmarcar esta actividad en una categoría jurídica única<sup>151</sup>. Esto quizás se debe a la propia inconformidad teórica con el nombre adoptado para la figura, pues la normativa que regula la

---

<sup>150</sup> De forma general los criterios sobre este particular en nuestro continente son muy similares, datos ofrecidos por la CEPAL en 2011 ilustran esto. *Vid. Inversión extranjera directa y pymes. Una oportunidad para reforzar los vínculos entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe*, CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Primer Diálogo Público Privado Unión Europea-América Latina, Santiago de Chile, 5 y 6 de diciembre de 2011, p. 24.

<sup>151</sup> De ante mano debemos señalar que no consideramos ninguna de las variantes estudiadas como englobadora, pues los estudios han sido realizados desde enfoques muy específicos de ramas del Derecho, como el Mercantil y el Laboral, y no se ha logrado una visión generalizadora de la figura.

actividad también incluye dentro de esta condición jurídica a quienes trabajan contratados por otro trabajador por cuenta propia (lo que no los haría verdaderamente independientes y no actuarían por su propia cuenta, sino a cuenta ajena<sup>152</sup>), razón por la que, en nuestra opinión, dejaría de ser un trabajador por cuenta propia, y por lo que esta nomenclatura asumida por la legislación nacional no sería, a nuestro entender, la correcta, dado que engloba dos circunstancias totalmente opuestas y que requieren de un tratamiento desigual<sup>153</sup>. Se ha hecho también referencia al término de autoempleo, para referirse a la actividad laboral habitual o continuada que lleva a cabo una persona que trabaja por cuenta propia, de forma directa e independiente, sin percibir contraprestación alguna de naturaleza salarial<sup>154</sup>; este término, aunque no errado en todos los casos, dista de ser generalizador, pues solo se circunscribe a aquellas situaciones en que la persona actúa de forma independiente, y no incluye las variantes en que el trabajador sí está subordinado, por lo que adolece del mismo defecto que el de trabajador por cuenta propia.

Producto del estrecho vínculo que existe entre el trabajador por cuenta propia y el empresario individual en algunas variantes de su actividad se ha concluido<sup>155</sup> que los términos de trabajador por cuenta propia y de empresario individual no son necesariamente excluyentes, y que por el contrario, en nuestro país, suelen aludir a igual situación en ciertas ocasiones, pese al no reconocimiento legal de tal condición a este sector. Esta conclusión a la que se ha arribado obedece a que muchas actividades desempeñadas por los cuentapropistas constituyen verdaderas empresas.

En este último elemento es donde queremos centrar nuestro análisis; nos apoyamos de los presupuestos esbozados al inicio de esta investigación, y de los también presentados para determinar una MYPE, y que caracterizan una actividad

---

<sup>152</sup> Este criterio de la ajenidad en el trabajo es el fundamento de la utilización del término de trabajador por cuenta ajena. Vid. MIR COWAN, Amdiany de la Caridad, *op cit.*, p. 14.

<sup>153</sup> Sobre igual conclusión Vid. JIMÉNEZ YLLARRETA, Boris, *op cit.*, p. 69 y 70.

<sup>154</sup> Vid. ARREDONDO CERVANTES, Leonardo, *La micro y la pequeña empresa privada en Cuba. Una propuesta para su fomento*, Tesis de Maestría, Facultad de Economía de la Universidad de La Habana, 2012, p. 11.

<sup>155</sup> JIMÉNEZ YLLARRETA, Boris, *op cit.*, p. 70-75 y MIR COWAN, Amdiany de la Caridad, *op cit.*, p. 24-28.

constitutiva de empresa, por lo que consideramos que el trabajo por cuenta propia puede ser considerado como tal cuando:

La actividad que se realiza es de orden económico y, más que eso, el modo en que se ejercita busca una autosuficiencia económica a partir de la obtención de beneficios.

Si su actuar es planificado, utilizando de forma coordinada medios materiales y trabajo ajeno. Estudios económicos cubanos<sup>156</sup> a partir de las nuevas regulaciones sobre el sector en nuestro país (artículo 6 de la Resolución 41 de 2013 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social ``Reglamento del Ejercicio del Trabajo Por Cuenta Propia´´) se basan en los indicadores cuantitativos de número de trabajadores contratados o fuerza de trabajo, como indicadores a tener en cuenta para determinar una MYPE. De esta forma, y sin necesidad de un estudio profundo al respecto, es fácil encontrar en nuestra cotidianidad establecimientos de trabajadores por cuenta propia con varios trabajadores<sup>157</sup>; por ello, si tomamos en cuenta este criterio, podremos hablar de empresa cuando el trabajador o propietario del negocio contrate fuerza de trabajo<sup>158</sup>.

Cuando se realiza de forma profesional, continuada y sistemática, y con el propósito de lucro permanente, capaz de distinguir por sí a la actividad empresarial de otras actividades económicas organizadas que no se ejerciten profesionalmente (como pudieran ser las meramente intelectuales o artísticas que no buscan un intercambio en el mercado). Su fin debe ser la producción de bienes o servicios y el cambio de los mismos en el mercado, y no el goce o consumo directo por el productor o su familia.

---

<sup>156</sup> Vid. PÉREZ VILLANUEVA, Omar Everleny y ARREDONDO CERVANTES, Leonardo bajo dirección de PÉREZ VILLANUEVA, Omar Everleny y TORRES PÉREZ, Ricardo, *op cit.*, p. 153.

<sup>157</sup> No gozamos de las estadísticas, como en otras latitudes, del promedio de trabajadores contratados por tipo de actividad, pero el número global no es nada despreciable, sobre todo si se toma en cuenta que hace unos años esta posibilidad no existía. Hasta el año 2014 esta suma era de 91 978 trabajadores *vid.* <http://www.cubadebate.cu/especiales/2014/03/19/trabajo-por-cuenta-propia-crece-y-se-valida-como-opcion-de-empleo-en-cuba> (visitado 17 de marzo de 2015 a 7 y 30 pm)

<sup>158</sup> Ya estudios anteriores en el país han tomado en cuenta este criterio, cuando trataban el sector de los restaurantes privados o paladares: ``Técnicamente hablando, estas son pequeñas empresas, pues el tipo de labor hace casi imposible que una sola persona las atienda´´: MARCELO YERA, Luis y U-ECHEVARRÍA VALLEJO, Oscar, ``El Mayor Problema de las Pequeñas y Medianas Empresas: su tamaño´´, *Cuba: Investigación Económica*, No.2, La Habana, 1999, p. 4.

En relación a la propia obtención de lucro, si analizamos las ventas anuales de muchos de estos negocios, podemos observar que multiplican varias veces el salario medio nacional<sup>159</sup>; además, de que si los comparamos con los parámetros ofrecidos en otros países de la región como los vistos *supra*, siguiendo el criterio de las ventas, y ante una ausencia de dichos parámetros en nuestra realidad, veremos que de igual forma son muy similares en determinados casos<sup>160</sup>, o incluso, siendo menores en otros, no deja de ser un factor a tener en cuenta, dado que el costo de la vida de nuestro país es menor que en muchos de la región y que, además, estos trabajadores siguen teniendo beneficios sociales como una canasta básica subsidiada y derechos a los servicios de salud y educación de forma gratuita.

Además de todos los indicativos antes expuestos, se ha tomado en cuenta la posibilidad que se ha dado a los trabajadores por cuenta propia, con la puesta en vigor del Decreto-Ley 289 del 2011,<sup>161</sup> de acceder a créditos bancarios, de forma tal que sean una fuente de financiamiento inicial para sus negocios, así como constituir hipotecas como forma de garantía de estas obligaciones. De igual forma, esta disposición les permite utilizar instrumentos de pago como transferencia bancaria, cheque, orden de cobro, tarjeta de débito o crédito, carta de crédito local, letra de cambio, pagaré y otros utilizados en la práctica bancaria. Lo anterior evidencia un interés del Estado de potenciar estas actividades, dándoles mayor envergadura y solidez financiera, lo que les permitirá realizar actividades de mayor

---

<sup>159</sup> Según datos de la Oficina Nacional de Estadísticas e Información (ONEI) el salario medio mensual en los sectores estatales y mixtos, en el año 2013, fue de 471 CUP, lo que equivale a 226,08 CUC anuales. Vid. <http://www.one.cu/aed2013/23La%20Habana/datos/7.4.xls> (visitado el 17 de marzo de 2015 a 9 y 30 am)

<sup>160</sup> No hemos encontrado datos que evidencien cuáles son los ingresos medios del sector cuentapropista al año, y más específicamente de aquellas actividades en las que se contrate fuerza de trabajo y donde los ingresos son mayores. Sin embargo, en la bibliografía sí encontramos un ejemplo que coadyuva nuestra posición; en una entrevista realizada a un artesano se corroboró que este, con utilización de mano de obra, producía muebles y mediante un contrato realizado con intermediación del Ministerio de Cultura, exportaba estos a España por un valor anual de 90 000 euros, de los cuales 54 000 eran ganancias suyas. Este ejemplo, aunque sin dudas no comprende la generalidad de los casos a los que hacemos referencia, no deja de ser parte de una realidad existente en nuestro país. Vid. PÉREZ VILLANUEVA, Omar Everlery y ARREDONDO CERVANTES, Leonardo bajo dirección de PÉREZ VILLANUEVA, Omar Everlery y TORRES PÉREZ, Ricardo, *op cit.*, p. 193 y 194.

<sup>161</sup> Decreto-Ley No. 289: De los créditos a las personas naturales y otros servicios bancarios de fecha 16 de noviembre de 2011, Gaceta Oficial de la República, edición extraordinaria, número 40, año CIX, lunes 21 de noviembre de 2011, La Habana.

trascendencia económica, aunque es importante decir que aun estas formas de financiamiento parecen insuficientes, siendo, al parecer, las mayores fuentes: el ahorro de los cuentapropistas, los préstamos familiares y las remesas provenientes del exterior.<sup>162</sup>

También debemos señalar que generalmente la dirección de la actividad es independiente, pues sus administradores son los propietarios, lo que posibilita que todo actúe como un sistema organizado en vista a la producción; su propiedad es mantenida por un individuo o pequeño grupo de personas. Además, su área de operaciones es generalmente local, pues propietarios y personal trabajador están en su propia comunidad, lo que se corresponde con los criterios cualitativos básicos para definir, al menos, a una microempresa.

Todos los argumentos expuestos conducen a una conclusión, y es que ``el término cuentapropista, es insuficiente para referirse a una buena parte de las unidades económicas que operan en Cuba, que por su capacidad de movilizar organizadamente factores productivos (capital y recursos humanos) pueden considerarse empresas.<sup>163</sup> No cabe duda que en muchos casos de nuestra realidad socioeconómica, actividades que puedan realizar los trabajadores por cuenta propia obedecen a las características antes enunciadas, sumando a ello las nuevas facilidades de financiamiento a que hemos hecho referencia; en esos casos, y sin ser especialistas en la rama de la ciencia económica, acompañamos el criterio de que es ``(...)conveniente la adopción de un concepto diferente, en vez de cuentapropista referirse a micro o pequeña empresa (...)''<sup>164</sup>; cualquiera de los criterios para su identificación (sean cualitativos o cuantitativos) favorecen esta posición<sup>165</sup>.

---

<sup>162</sup> *Vid. Ídem*, p. 187 y 188.

<sup>163</sup> ARREDONDO CERVANTES, Leonardo, *op cit.*, p. 15.

<sup>164</sup> PÉREZ VILLANUEVA, Omar Everlery y ARREDONDO CERVANTES, Leonardo bajo dirección de PÉREZ VILLANUEVA, Omar Everlery y TORRES PÉREZ, Ricardo, *op cit.*, p. 153.

<sup>165</sup> Claro está que nos referimos a aquellas actividades realizadas en el marco del trabajo por cuenta propia que cumplan con las características antes enunciadas, pues si tratamos el caso de un vendedor de maní con su licencia, consideramos que sí es acertado el término de cuentapropista. Criterio también compartido por ARREDONDO CERVANTES, Leonardo, *op cit.*, p. 15.

Esta conclusión a la que arribamos no deja de ser polémica, pues más allá de la voluntad política totalmente contraria a ella<sup>166</sup>, existe una realidad jurídica constitucional que tampoco nos apoya. La Constitución de la República de Cuba reconoce en su artículo 21 la propiedad personal de las personas naturales, incluyendo con ello la protección a los medios de trabajo personales o familiares; ahora bien, nuestra Carta Magna regula que estos no pueden ser utilizados para la obtención de ingresos provenientes del trabajo ajeno. De esta forma, las empresas privadas no tienen cabida jurídica en nuestro Estado, pues no se permite la explotación del trabajo ajeno por un particular; pero siguiendo la misma línea de análisis podríamos igualmente concluir que el trabajo por cuenta propia, tal y como lo regula la Resolución No. 41 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de 2013 ``Reglamento del Ejercicio del Trabajo Por Cuenta Propia'' es igualmente inconstitucional, pues permite la contratación de fuerza de trabajo asalariada.

Consideramos que, de lo que se trata, es que nuestra Ley de Leyes se ha quedado rezagada respecto a una realidad actual que está en constante transformación y que siempre es más rica que el Derecho, de ahí la dimensión social de esta ciencia. Nuestro país ha tenido que introducir cambios en su modelo económico a fin de dinamizar y atemperar nuestra economía a las nuevas realidades que, años atrás, en los tiempos del nacimiento de nuestra Constitución, cuando las situaciones políticas y económicas internacionales eran diferentes, parecerían situaciones contrarias a los principios de la sociedad a que se aspiraba, y a la que aun aspiramos construir. El Derecho no debe dar la espalda a las nuevas situaciones, y quedar varado en el pasado; las pequeñas y microempresas privadas en nuestro país son una verdad inobjetable que no debemos rechazar o ignorar, al contrario, deben ser estudiadas y reguladas a fin de que sirvan mejor a nuestra economía<sup>167</sup>. No creemos que el reconocimiento

---

<sup>166</sup> Pues si bien se visualiza al sector del trabajo por cuenta propia como necesario y de relevancia para nuestra economía, y no como un mal necesario, no se reconoce el carácter de empresa privada que posee en ocasiones.

<sup>167</sup> ``La micro y pequeña empresa puede constituir un motor impulsor para el desarrollo de la economía cubana, en especial por lo que pueden aportar en materia de desarrollo productivo, generación de empleo, contribución fiscal, incremento de la competitividad sectorial y regional, y distribución de ingresos.'' PÉREZ VILLANUEVA, Omar Everleny y ARREDONDO CERVANTES, Leonardo bajo dirección de PÉREZ VILLANUEVA, Omar Everleny y TORRES PÉREZ, Ricardo, *op cit.*, p. 161.

jurídico de la empresa privada agreda o atente contra el socialismo cubano, pensamos que una mejor potenciación de las mismas, como ha venido ocurriendo, y siempre teniendo en cuenta que los principales medios de producción deben estar en manos del Estado, debe servir para impulsar los cambios económicos a que aspiramos todos.

## 2.2 La empresa familiar cubana

Para sostener la tesis de la existencia de empresas de familia en el contexto cubano actual, partimos de que deben estar presentes los rasgos que permiten identificar las actividades constitutivas de empresa, a los que deben sumarse aquellos elementos que hacen que una empresa sea considerada como familiar. El primero de los aspectos ya fue abordado *supra*,<sup>168</sup> por lo que nos centraremos en el segundo. En tal sentido, apoyándonos en las características esbozadas en el capítulo anterior,<sup>169</sup> consideramos que en el contexto del trabajo por cuenta propia estamos frente a una empresa familiar cuando se dan los siguientes presupuestos:<sup>170</sup>

- El poder económico o propiedad de la empresa se concentre en el seno de una o más familias. Se trata de que el financiamiento para la creación del negocio provenga de una o varias personas pertenecientes a una misma familia, pues aunque puede que la titularidad de la licencia para ejercer determinada actividad la ostente una persona, no será necesariamente la única que haya aportado el capital necesario para la creación y funcionamiento del emprendimiento privado. Pueden las aportaciones ser dinerarias o no dinerarias; en este último caso, a modo de ejemplo, por el hecho de que la actividad económica se desarrolle en la vivienda que forme parte del régimen de comunidad matrimonial de bienes o que sea propiedad de algún miembro de la familia que se incorpore al negocio y sea esta su

---

<sup>168</sup> Vid. epígrafe 2.1.2.2.

<sup>169</sup> Vid. epígrafe 1.2.3.

<sup>170</sup> Sostenemos los siguientes presupuestos en el contexto del trabajo por cuenta propia, aunque no negamos, como ya hicimos referencia en la introducción de este trabajo, la posibilidad que estos puedan darse en el marco de las cooperativas no agropecuarias; en cualquier caso, no es un hecho que podamos dar por sentado, por lo que consideramos necesaria la realización de una investigación para abordar este tema.

aportación. Resulta imprescindible que sea la familia la que ostente el poder económico, pues de no ser así no podríamos catalogar una empresa como familiar. En este sentido, es posible que el financiamiento provenga del exterior, lo que no constituye un obstáculo para que se constituya una empresa de familia, siempre que el que aporte los recursos monetarios sea efectivamente un miembro de la misma o que sea en concepto de préstamo, por persona no familiar o familiar, que no vaya a formar parte del negocio, deuda que irá a cargo del caudal de la empresa, y por tanto de la familia. Por otra parte, por la envergadura de estos emprendimientos privados, que hemos ubicado dentro de los marcos de las micro y pequeñas empresas, lo más usual en nuestro contexto es que la propiedad de la empresa se concentre en un grupo familiar, como también se ha dicho,<sup>171</sup> aunque nada obsta para que efectivamente se conjuguen capitales pertenecientes a más de una familia.

- La familia ejerza el control de la empresa, ya que no resulta suficiente que los recursos invertidos provengan del seno familiar, sino que a ello debe sumarse el hecho de que sus miembros o al menos uno de ellos, sean quienes la gestionen. Esta característica posee marcada importancia, de manera que se ha definido a estas empresas como “una organización controlada y operada por los miembros de una familia.”<sup>172</sup> Este rasgo y el anterior deben marchar de la mano, de ahí que se ha expresado que existe “una estrecha relación entre propiedad y gestión o dicho de otro modo, entre la vida de la empresa y la vida de la familia.”<sup>173</sup> Se trata de que si la propiedad se encuentra en manos de la familia, o sea, si han sido los integrantes de la misma los que han financiado el emprendimiento privado, sea la propia familia la que lo administre y dirija, y no deje esta importante misión en manos de individuos no familiares. En la realidad cubana lo más común es que la persona que funge como gestor sea aquella que ostenta la

---

<sup>171</sup> Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, *Guía para la pequeña y mediana empresa familiar*, Madrid, 2003, p. 15.

<sup>172</sup> BELAUSTEGUIGOITIA RIUS, Imanol, *Empresas Familiares y Responsabilidad Social en México*, s.e., México, s.f., p. 3.

<sup>173</sup> MEDINA, Graciela, *op cit.*, p. 4.

titularidad de la licencia, la que se auxiliará de otras, a través de la contratación de fuerza de trabajo. No pretendemos absolutizar, pues nada impide que en la práctica existan emprendimientos en los que además del titular de la licencia haya otro u otros gestores.

- Composición personal de la empresa, tanto trabajadores como gestores, con presencia familiar. Se abordó anteriormente la importancia de que sean miembros familiares los que gestionen la empresa, como uno de los requisitos *sine qua non* para que adopte el calificativo de familiar. En este caso, añadimos, que la misma debe ser un reflejo de esa familia que ha decidido aunar capital y trabajo para crear e impulsar el negocio, por lo que debe apreciarse una representación familiar no solo en el rol de gestores sino también en el de trabajadores o mano de obra contratada. En este aspecto, creemos oportuno señalar, que como parte de la mano de obra contratada pueden confluir familiares y no familiares, pues la composición personal de estas empresas no tiene que circunscribirse necesariamente al ámbito familiar. Es atinado señalar que al referirnos en nuestro contexto a miembros familiares, estamos haciendo remisión a la dimensión de la familia tratada en el capítulo uno, por lo que serán familiares no solo los parientes consanguíneos más directos, sino también los afines, los surgidos de uniones de hecho estables, de las familias ensambladas o incluso de las uniones estables del mismo sexo; posición que aunque sin un total respaldo en nuestra legislación se acomoda a nuestra realidad social.
- Se persiga con la creación y funcionamiento de la empresa el ánimo de lucro, puesto que los miembros de la familia pretenden que aquella se convierta en una fuente de sustento económico familiar. La actividad económica desarrollada va destinada al mercado y no al consumo directo de los miembros de la familia empresaria, lo que permitirá la obtención de beneficios económicos que se reviertan posteriormente en la propia familia. Esta finalidad de obtención de beneficios es esencial, de manera que respecto de este tipo de empresa se ha expresado que el grupo familiar

“hace de ella su medio de vida.”<sup>174</sup> También se ha dicho que “hay empresa familiar cuando esta constituya la fuente primordial de ingreso de sus miembros como cuando sea una de las maneras de obtener recursos.”<sup>175</sup> Se trata de que la empresa represente el principal sustento económico de la familia, sin que sea necesario que constituya la única fuente de obtención de recursos, puesto que en el contexto cubano actual nada impide que una persona que labore en el sector estatal lo haga a la par dentro del sector cuentapropista, de forma individual o colectiva, esta última variante, ya sea como titular de la actividad o como trabajador contratado por aquel. Además, los trabajadores por cuenta propia pueden ser autorizados a ejercer más de una actividad, por lo que dentro del propio sector queda abierta la posibilidad de contar con más de un emprendimiento privado, pero en la práctica habría que ver si sería factible, debido a las dificultades en la obtención de los insumos necesarios, las mayores cargas tributarias que sobre ellos pesarían, entre otras cuestiones, que bien pueden atentar contra la factibilidad real de llevar a cabo más de una actividad económica; no obstante, la posibilidad jurídica existe.

- Tenga vocación de continuidad, puesto que la empresa debe resistir los pasos generacionales, de fundador a sus descendientes. Se ha expresado que “la preparación de la sucesión es un aspecto fundamental en las empresas familiares y la mentalización acerca de la importancia de esta cuestión es un factor clave para su continuidad.”<sup>176</sup> En la realidad cubana actual este rasgo inherente a las empresas de familia puede ser un tanto más complicado, teniendo en cuenta que aunque el trabajo por cuenta propia constituye una realidad existente desde los primeros años posteriores al triunfo revolucionario, lo cierto es que la mayor apertura y consiguiente potenciación del sector se aprecia a partir del año 2010, por lo que básicamente este tipo de empresas se localizarían dentro de la llamada primera generación. A lo que se suma el hecho de con anterioridad a esta

---

<sup>174</sup> FAVIER DUBOIS (H), Eduardo M., *El protocolo...*, *op cit.*, p. 1.

<sup>175</sup> MEDINA, Graciela, *op cit.*, p. 4.

<sup>176</sup> Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, *op. cit.*, p. 71.

fecha, el sector se encontraba permeado de todo un conjunto de limitaciones que harían prácticamente imposible hablar de empresa en sí y, por ende, de empresas familiares en nuestro país, entre ellas: la concepción del trabajo en el sector no estatal como modalidad de empleo complementaria y transitoria, lo que obstaculizaba el despliegue de negocios de envergadura, así como la prohibición de la comercialización directa a la población, cuestiones que fueron superadas a partir del año 1993. Como colofón de muchas otras restricciones, hasta el año 2010, se encontraba vedada la contratación de fuerza de trabajo, por lo que llevar a cabo un emprendimiento privado subsumible dentro de las micro y pequeñas empresas familiares quedaría básicamente circunscrito a aquellos en los que se permitió el desarrollo de actividades económicas de forma colectiva, concebida como “ayuda familiar.” Lo anterior, deja abierta la posibilidad de que existan emprendimientos con mayor permanencia en el tiempo, y que a raíz de las nuevas transformaciones hayan podido revitalizarse e incluso reestructurarse, de manera que en esos emprendimientos de mayor longevidad, puedan haber operado o estén operando cambios generacionales. El tema será siempre en extremo complicado, pues así lo es fuera de nuestras fronteras, al punto que se afirma, que la mayoría de este tipo de empresas no llegan a la tercera generación.<sup>177</sup> Por tanto, en el momento en el que nos encontramos, de acuerdo a la realidad cubana y por lo reciente del tema en nuestro contexto, a nuestro juicio, de lo que se trata es que exista la intención de continuidad del negocio familiar, como vía que sirva de sustento económico a la familia del presente y la del futuro, con el propósito de incorporar a las nuevas generaciones, capaces de imprimirle a la empresa dinamismo y actualidad, en correspondencia con los requerimientos de los tiempos venideros,<sup>178</sup>

---

<sup>177</sup> *Ibíd.*

<sup>178</sup> En relación con lo anterior señala GALLO que “todos los negocios maduran,” “todas las personas envejecen,” “todas las necesidades cambian.” Agrega que: “Estas tres circunstancias, al coincidir en el tiempo, hacen que cuando el fundador está entre 60 y 70 años de edad, y se encuentra con menos capacidad y motivación para tomar riesgo, es precisamente cuando debe acometer con más energía la revitalización estratégica de una empresa madura con la inversión económica que

aunque no negamos la posibilidad de existencia de negocios familiares con una larga *traditio* y verdaderos pasos generacionales, pertenecientes a actividades de trabajo por cuenta propia permitidas de forma estable en el tiempo, o por haber sido realizados durante un período en el ámbito de la economía informal (producto de ser actividades no autorizadas) hasta su actual autorización.

### **2.2.1 Comprobación práctica de la existencia de la empresa familiar cubana**

Una vez ofrecidos los presupuestos teóricos que, a nuestro entender, harían posible la existencia de una empresa familiar en nuestro país, comprendimos la necesidad de corroborar estos de forma práctica; ello nos permitirá vislumbrar la existencia de la empresa de familia en nuestra realidad económica-social más allá de la posibilidad teórica. Para esto nos valimos de la técnica de la entrevista, realizada a titulares de licencias de trabajo por cuenta propia que laboran o son titulares de negocios que cumplen, a simple vista, con las características del tipo de empresa en cuestión; por lo que la entrevista es sobre sujetos determinados, pues no realizamos una muestra al azar, sino que elegimos sujetos que, al parecer, cumplen con las características ya ofrecidas, buscando corroborarlas para concluir así la existencia de una empresa familiar nacional. Por esta misma razón la muestra es pequeña, de cuatro sujetos, dado que nuestro objetivo no es buscar tendencias o por cientos en el sector que nos brinden datos estadísticos, sino corroborar un hecho. Finalmente, debemos decir que el tipo de entrevista escogido es el denominado como entrevista semiestructurada, por ser esta la más acorde a nuestro objetivo al contener preguntas de diversa índole, cerradas y abiertas, y ser realizada por quien entrevista, (no llenada por la persona entrevistada como en el caso del cuestionario) lo que nos permite que mediante la utilización de la observación podamos completar algunas de las interrogantes sin necesidad de realizarlas directamente; a todo ello sumamos que es el tipo de encuesta más acorde para investigadores que, como nosotros, se inician en la

---

ello significa y, al mismo tiempo, rejuvenecer su organización, pues una revitalización intensa es muy difícil de lograr apoyándose en un equipo humano envejecido." GALLO, Miguel Ángel, *op cit.*, p. 15 y 16.

técnica de la encuesta. La entrevista consta de quince preguntas, casi en su mayoría de tipo cerradas, y en todos los casos se mantuvo el anonimato de las personas entrevistadas y negocios, antecediendo siempre el consentimiento informado (ver Anexo 1).

### **Entrevista uno**

La primera entrevista fue realizada a la titular de una actividad dedicada a la organización de eventos sociales, básicamente de fiestas de quince años y de bodas. La actividad fue iniciada en el año 2001, aunque en los marcos de la economía informal, sin licencia. La iniciativa fue familiar, pues nació de la entrevistada (titular del negocio) y su hijastra (corroboramos el carácter de familiar en este caso a partir del enfoque que damos de familia al inicio del capítulo uno y que reconoce como tal a la familia ensamblada), siendo de ambas los aportes iniciales del negocio, consistentes en dinero.

Actualmente, el negocio tiene contratado a dos personas, no familiares, de forma permanente (dedicados al mantenimiento y a la recepción del público que acude al lugar donde se desarrolla la actividad), por lo que si intentamos caracterizarlo como una microempresa, podríamos concluir afirmativamente a partir del criterio de número de personas empleadas. Pese a esto, de forma no permanente, cuando se organiza algún evento se contrata a miembros de la familia, la hija y dos sobrinas de la entrevistada, por lo que en opinión de la misma estas trabajadoras familiares son las más importantes en la actividad, pues son quienes realizan la verdadera actividad central del negocio, la organización y preparación del evento festivo.

De forma anual la actividad genera ingresos aproximados a los cincuenta mil CUP, cantidad que aunque lejos de compararse con los ingresos que puede tener una actividad similar en otras latitudes, es muy superior a los que obtiene cualquier trabajador estatal promedio nacional<sup>179</sup>, superándolo casi diez veces, aspecto a tener en cuenta en una caracterización como microempresa. Estos ingresos son distribuidos en la familia, entre aquellos miembros que laboran en la actividad y en base a lo trabajado y recaudado, siendo su principal sustento económico, pese a

---

<sup>179</sup> Vid. *Supra* epígrafe 2.1.3.2.

que algunos de estos realizan otras actividades; constando además que las nuevas generaciones familiares están incorporadas a la actividad (hija y sobrinas de la titular), lo que evidencia la posible continuidad familiar del negocio.

Esta entrevista nos permite concluir que dicha actividad es una empresa familiar de tipo doméstica, donde en primer lugar la actividad realizada es de empresa, pues se trata de una actividad económica de servicios y que organiza bajo una dirección, capital financiero y humano para su realización y en busca de la obtención de beneficios económicos; específicamente la circunscribimos dentro de la categoría de microempresa. Es familiar, dado que su realización es en un marco mayormente familiar, siendo la familia la titular del capital y gestora del negocio, y realizando el mayor peso de la actividad; además, el negocio representa el principal sustento económico de los miembros de esta. Por otro lado, la actividad posee una larga vida (catorce años) y aunque aun no ha ocurrido el relevo generacional, sí se evidencia la incorporación de las nuevas generaciones a la empresa.

### **Entrevista dos**

Esta entrevista fue realizada a un trabajador familiar, no el titular (hermano del entrevistado), de una actividad gastronómica, específicamente un negocio de restaurantes. La actividad se inició en el año 2012, con la apertura de un restaurante, y tiempo después se amplió con la apertura de un segundo establecimiento, ambos con el mismo nombre, características y titularidad, pero en diferentes municipios de la capital. La iniciativa del negocio fue solamente de su titular, contando para la apertura del primer establecimiento solamente con su patrimonio personal ahorrado para tal fin (incluyendo bienes y dinero en efectivo), y en el caso del segundo, contando con un socio, no familiar, que comparte desembolsos y ganancias. Por esta razón, los bienes del negocio no pertenecen a varios miembros de un grupo familiar, solo al fundador, en su mayoría, y a su socio.

La actividad, contando ambos restaurantes (dado que en realidad responden a un solo negocio) cuenta con un total de setenta y cinco personas empleadas, número, sin lugar a dudas, considerable y que pudiera calificar a esta actividad, en base al

criterio ya tratado de número de trabajadores, como una mediana empresa. De ellos, seis son familiares del titular: una hermana (que calificamos como hermana 1) quien es la gerente y titular a los efectos legales del primer restaurante (el fundador y verdadero dueño del negocio no figura como titular de licencia alguna, él es el propietario del capital y administrador general de la actividad, pero no figura como tal, por lo que esta condición la ostentan algunos de sus familiares); otra hermana (hermana 2) es la cajera del primer establecimiento; la esposa del padre del propietario (que no es su madre) gerencia el segundo de los restaurantes, donde figura como titular, y donde también actúa como cajero y, en ocasiones, como gerente (cuando tiene que suplir a su madre) el hermano consanguíneo, y entrevistado, del titular. Una sobrina participa como dependiente y ocasionalmente como cajera, y un cuñado (esposo de hermana 2) trabaja en fregado.

Esta estructura familiar en el trabajo es sin lugar a dudas muy importante, pues son los familiares quienes llevan a cabo las tareas más significativas de la actividad, que son las relacionadas con la administración y contabilidad, lo que se debe a la confianza y compromiso que generan los lazos familiares; por esta razón, a opinión del entrevistado, los familiares poseen una repercusión e importancia mucho mayor que los no familiares, dado que sus aportes son más significativos.

Las ventas anuales del negocio son de aproximadamente tres millones seiscientos cincuenta mil CUP, lo que es equivalente a ciento cuarenta y seis mil CUC, valor realmente alto que pudiera configurar al negocio como una pequeña empresa (valiéndonos de criterios dados en cualquiera de los países de nuestra región), y que permite que este sea para los miembros de la familia que en él se desenvuelven, su principal sustento económico, pese a que algunos de estos miembros (como el entrevistado) se desempeñen profesionalmente en otros campos, recibiendo la remuneración por un salario fijo (caso de los gerentes y cajeros) o según lo recaudado en el día (para el resto de los trabajadores).

El negocio es muy joven, por lo que sería inapropiado hablar de relevo generacional, además de que la mayoría de sus miembros son jóvenes, por lo que son las nuevas generaciones familiares las que, en parte, lo llevan adelante.

En este caso, la entrevista nos ilustró un negocio que sin lugar a dudas puede ser calificado como, al menos, una pequeña empresa, donde existe una real dirección y coordinación de medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener beneficios; medios financieros que incluso parecen ser mayores que los declarados por el entrevistado (dado que nos informó de las ventas anuales según lo declarado al fisco), quien nos manifestó su inconformidad con el sistema tributario, dado que el por ciento de los gastos fiscalmente deducibles es inferior a lo que realmente se incurre (a causa, principalmente, de la ausencia de un mercado mayorista) por lo que según nos informa, se ven en la necesidad de subdeclarar ingresos. La empresa consideramos que es de tipo familiar, pues su propiedad está en manos mayormente de un miembro de la familia (figura típica del fundador) contando con una numerosa participación familiar, donde los miembros de la familia son quienes realizan las tareas de mayor importancia y responsabilidad, la gestión del negocio, siendo el principal sustento económico de esta; lo que nada obstaculiza el hecho de que exista un socio no familiar. A nuestro entender esta empresa se pudiera calificar como una empresa familiar tradicional<sup>180</sup>, dado que aunque no posea una estructura societaria, como lo requiere este criterio clasificatorio, funciona en el fondo como una sociedad<sup>181</sup>.

### **Entrevista tres**

La tercera entrevista realizada se corresponde con una actividad de arrendamiento de habitaciones iniciada en el año 2010, a raíz de la mayor potenciación que operó en el sector cuentapropista. La iniciativa de la apertura del negocio fue de la entrevistada, realizando junto a su esposo los aportes iniciales para su creación, ostentando ambos la titularidad de los bienes actuales que lo integran. Las aportaciones iniciales fueron dinerarias y no dinerarias, estas últimas por el hecho

---

<sup>180</sup> *Vid supra* epígrafe 1.2.4.

<sup>181</sup> Precisamente porque funciona como tal y no lo es, en el próximo epígrafe nos enfocaremos en la necesidad de que se les dé la posibilidad en nuestro ordenamiento a las empresas familiares de constituirse como sociedades, a fin de proteger a los empresarios, sus familiares, los acreedores y a la propia empresa.

de que el negocio se desarrolla en la vivienda que forma parte del régimen de comunidad matrimonial de bienes. Por tanto, el poder económico o propiedad del negocio se concentra en manos de la entrevistada y su esposo, quienes además ostentan el control del mismo, ya que lo administran y dirigen.

El negocio cuenta con cinco trabajadores, de los cuales tres son familiares: entrevistada, esposo e hija; quienes ocupan los roles más importantes, puesto que como ya analizamos, la entrevistada y su esposo son los propietarios y gestores, y la hija de ambos lleva la contabilidad. Los ingresos anuales promedio, según las declaraciones juradas correspondientes al año anterior, ascienden a un monto de ciento cuarenta y cinco mil ochenta CUP, no obstante, según la entrevistada, estos pueden ser muy superiores. Dichos ingresos se distribuyen en aquellos miembros de la familia que forman parte del negocio y en los trabajadores no familiares, de manera que tanto la hija como las dos trabajadoras no familiares cuentan con un salario fijo, mientras que en el caso de la entrevistada y su esposo, no existe un patrón preestablecido de distribución de los ingresos, lo cual es entendible si tenemos en cuenta que son los propietarios del emprendimiento. La actividad persigue el ánimo de lucro, considerando la entrevistada que aunque no se trata de la única forma de obtención de recursos con que cuentan, el negocio familiar constituye el principal sustento económico de los miembros de la familia que forman parte de él.

Con los datos obtenidos concluimos que se trata de una actividad económica planificada, desarrollada de forma habitual y con tendencia a durar en el tiempo, en la que está presente la finalidad de obtención de beneficios económicos. La cifra de cinco trabajadores, unida a la del monto de ingresos anuales promedio, constituyen criterios cuantitativos que permiten identificar una microempresa; a lo que podemos sumar la dirección independiente del negocio, su propiedad en manos de un reducido número de personas y su área de operaciones local. Además, constatamos que el poder económico o propiedad del negocio se concentra en manos de personas pertenecientes a una misma familia: la entrevistada y su esposo, quienes a su vez son los gestores, siendo su composición mayormente familiar. Se trata del principal sustento económico de la

familia, de forma tal que existe una estrecha relación de dependencia entre familia y negocio. Aunque no ha operado una sucesión generacional, dado que tanto el negocio como sus titulares son de corta edad, sí constatamos la incorporación de los miembros más jóvenes de la familia (hija de los titulares). Todas las cuestiones analizadas coadyuvan a concluir que en este caso podemos sostener la tesis de la existencia de una microempresa familiar, específicamente de tipo doméstica.

#### **Entrevista cuatro**

En este caso la entrevista fue realizada al titular de un negocio dedicado a la confección de calzados y a su venta. Se trata de una actividad de larga tradición familiar, que data de los padres del entrevistado, aunque su nuevo formato (con un local para la producción y venta) se remonta al año 2012. La iniciativa de su apertura fue familiar, siendo el propio entrevistado, su esposa y su madre quienes realizaron los aportes iniciales, consistentes en dinero y bienes. De igual forma, aunque la actividad se desempeña en un local arrendado, los bienes necesarios para el desempeño del negocio pertenecen a estas mismas personas.

Cuentan con un total de diez personas empleadas, sin contar al entrevistado, de los cuales ocho no son familiares; por su parte, dentro de los familiares el entrevistado es, como ya hicimos referencia, el titular de la actividad, por lo que controla y gestiona el negocio. Su esposa y madre, desempeñan funciones encaminadas principalmente a la atención directa al público y a la venta, siendo la madre quien ocupa el rol de cajera; de igual forma, ambas se desempeñan en el control de la actividad que desarrollan el resto de los trabajadores no familiares. De forma anual, la actividad logra ventas cercanas a ciento cincuenta mil CUP (tomando como base los ingresos que se declaran al fisco), aunque según el entrevistado esta cifra puede ser mucho mayor; de cualquier forma, esta suma, sin ser millonaria, es significativa en nuestro país, por lo que tomándola como referencia, en unión al número de trabajadores, puede ser un factor a tener en cuenta para caracterizar la actividad como una microempresa.

El titular del negocio se mostró muy conforme con la posibilidad actual de utilizar fuerza de trabajo contratada, pues esto le permite aumentar la producción y su calidad, y con ello las ganancias; pero en su opinión son los miembros de la

familia quienes más aportan a la actividad, pues su entrega es mayor dado el sentido de pertenencia y compromiso con el negocio, cosa que no siempre está presente en los trabajadores contratados no familiares, sobre los que hay que ejercer un mayor control para lograr la calidad deseada en la producción.

Pudimos constatar que la actividad es el principal sustento económico de los miembros de la familia que participan en ella, distribuyéndose los ingresos entre ellos según las ganancias obtenidas y en partes iguales. El negocio no ha incorporado a nuevas generaciones del grupo familiar, pues parte de estas participan en otro negocio integrado por otros miembros de la familia, y que no tiene relación alguna con este; mientras que otros miembros jóvenes aun estudian, y es interés del padre (entrevistado) que concluyan sus estudios, no existiendo una estrategia para su futura incorporación a la actividad económica de la familia. También debemos agregar que el negocio cuenta con una marca registrada, que identifica tanto al calzado confeccionado como al establecimiento donde se comercializa.

Esta actividad, sin dudas, conjuga, de forma sistematizada y bajo una dirección planificada, recursos financieros y capital humano (diez trabajadores contratados) destinados a la producción de bienes (calzado) para su comercialización, con el fin de obtener ganancias económicas; esto, unido a su dirección independiente (propietarios gestores de la actividad) y el carácter local de la misma, nos hacen identificar este negocio con una microempresa. Además, consideramos que se trata de una empresa familiar, dado que la propiedad está en manos de miembros de una familia, y son estos mismos quienes la gestionan y participan como trabajadores de ella, ocupando los puestos de mayor importancia. En el mismo orden, pudimos apreciar que la actividad es el sustento económico de la familia, existiendo una vinculación muy estrecha y de dependencia entre ambas. Quizás el punto más débil de este negocio de carácter familiar sea la no incorporación de las nuevas generaciones, elemento que aunque no es indispensable para determinar si es o no una empresa de familia, si tiende a ser determinante cuando de la supervivencia de esta en el tiempo se trata. Por todo lo expuesto concluimos que en este caso nos encontramos frente a una empresa familiar de tipo doméstica.

## **Resultado de las entrevistas**

Como ya habíamos apuntado al inicio de este subepígrafe, las entrevistas realizadas no nos permitirán llegar a resultados que nos ilustren tendencias o datos de valor estadístico, pero sí corroborar los presupuestos teóricos que sobre la existencia de la empresa familiar en nuestro país esbozamos en este capítulo.

De esta forma, y a partir de lo aportado por cada encuesta, podemos afirmar que, en primer lugar, en nuestra realidad económica podemos identificar en ciertas actividades de trabajo por cuenta propia, verdaderas micro y pequeñas empresas, producto de que se trata de actividades económicas planificadas, dirigidas a conseguir unidad de acción con arreglo a un proyecto racional, coordinando medios materiales, humanos y financieros, actuando de forma profesional, continuada, sistemática, con tendencia a durar en el tiempo, y persiguiendo como fin la producción de bienes o servicios y el cambio de los mismos en el mercado, en busca a la obtención de lucro. A todo ello sumamos, y para corroborar el carácter de micro o pequeña empresa, la dirección independiente que poseen, pues quienes administran son sus propietarios, siendo su propiedad mantenida por un individuo o pequeño grupo de personas; además, su área de operaciones es generalmente local, pues propietarios y trabajadores están en su propia comunidad, criterio que se ve coadyuvado por la cantidad de trabajadores y las ventas anuales (ambos elementos nos permitieron distinguir tres microempresas y una pequeña empresa).

Estas empresas podemos afirmar que son de tipo familiar, pues en todos los casos el poder económico o propiedad pertenece en su mayoría a una familia, en ocasiones en manos de varios miembros y en otros casos de uno solo de ellos. En todos los casos es un miembro familiar quien lleva a cabo la gestión de la empresa, lo que unido a la participación activa de varios de estos miembros en la labor diaria del negocio, conduce a que sea la familia la que dirija la actividad y concentre los roles decisivos para el funcionamiento de la empresa. Por todo ello la empresa representa, en todos los casos, el sustento económico principal del grupo familiar, de forma tal que empresa y familia están indisolublemente vinculados, por lo que en tres de los casos sí se aprecia la incorporación de

nuevas generaciones al negocio, lo que, sin llegar a ser un elemento determinante, facilita, en parte, el futuro cambio generacional que deberá sufrir la empresa.

Podemos concluir que la encuesta nos permitió corroborar no solo la factibilidad teórica, sino la existencia en nuestra realidad económica social de empresas familiares, en el marco de ciertas actividades del trabajo por cuenta propia, pese al no reconocimiento jurídico de tal condición o del *status* de sociedad mercantil de estas empresas.

### **2.2.2 Necesidad de su regulación en nuestro ordenamiento jurídico bajo un *status* societario**

Hemos concluido que la existencia de la empresa familiar en nuestra actualidad social es una realidad; pese a esto, no existe una regulación jurídica de esta figura, lo que es totalmente entendible si tenemos en cuenta que este tipo de actividades, con carácter de empresa, es reciente en el tiempo, a lo que se suma el no reconocimiento de las empresas privadas en el contexto nacional. Este desconocimiento y, por consiguiente, no regulación podemos avizorarlo como un problema a tener en cuenta en la empresa familiar nacional y, por tanto, en los ámbitos en las que esta influye, o sea, el de la familia empresaria y el de la economía nacional, donde estos sujetos económicos influyen y podrían influir enormemente.

El tema de la necesidad de la regulación de la empresa familiar, y lo que se debe regular, ha sido tratado en otros países<sup>182</sup>, que pese a tener este tipo de empresas en su contexto, no las regulan. En ese sentido, autores<sup>183</sup> argentinos han estudiado y realizado propuestas de regulación de esta materia en su país; estos entienden que dichas empresas deben tener un marco regulatorio propicio, que sería las bases que debe tener un ordenamiento jurídico privado para que estas se puedan desarrollar en él. Este marco base incluiría: la facultad de elección del

---

<sup>182</sup> Este sería el caso de Argentina, que pese al gran número de empresas de familia que opera en su tráfico mercantil, no posee regulación sobre el tema, ni siquiera después de la promulgación del nuevo Código Civil y Comercial de la Nación.

<sup>183</sup> FAVIER DUBOIS, y MEDINA, Graciela, ``Empresa Familiar. Proyecto de Incorporación al Código Civil'', *Revista de Derecho de Familia y de las Personas*, La Ley, año IV, nro.1, Enero-Febrero 2012, p. 2 y 3.

régimen patrimonial matrimonial, posibilidad de contratación entre cónyuges en el régimen de comunidad de bienes, libertad para la realización de pactos sobre herencia futura, disminución del sistema de legítima, oponibilidad de los convenios de accionistas a la sociedad comercial cuando sean unánimes y se trate de una empresa familiar, derecho de salida del socio en las sociedades cerradas estableciendo pautas para la valuación y el reembolso de su capital. De igual forma, siguiendo a los mismos autores, se plantea que debe existir una regulación específica para la figura, que deberá incluir: la definición de empresa familiar, la regulación del protocolo familiar<sup>184</sup> y la inclusión de normas específicas en los pactos sucesorios sobre empresa familiar.

Lógicamente, la realidad jurídico-social argentina es muy diferente a la cubana, por lo que asumir estas propuestas antes esbozadas como nuestras, sería incorrecto, puesto que las necesidades de las empresas familiares patrias son otras y más perentorias. Nuestro país tiene una carencia jurídica que dificulta aun más la vida de las empresas familiares, se trata de la imposibilidad de que estas funcionen bajo un régimen societario, por lo que no se pueden constituir como personas jurídicas independientes. Esta cuestión, por los problemas que provoca, hace que temas de gran importancia para el desarrollo de la empresa familiar, como podría ser la regulación de las capitulaciones matrimoniales, los pactos sucesorios, los protocolos de familia o la propia empresa familiar (a fin de obtener un concepto legal de ella que sirva para delimitarla a partir de su composición personal) u otros de interés, queden en un segundo plano, no así desechados. El tema societario es tan básico para estas empresas, que los autores antes mencionados no lo tratan dentro de lo que denominan como marco regulatorio propicio, pues se trata de algo que dan por sentado debe regular un ordenamiento.<sup>185</sup>

---

<sup>184</sup> “ (...) instrumento escrito, lo más completo y detallado posible, suscripto por todos los miembros de una familia que al mismo tiempo son socios de una empresa, que delimita el marco de desarrollo y las reglas de actuación y relaciones entre la empresa familiar y su propiedad, sin que ello suponga interferir en la gestión de la empresa y su comunicación con terceros.” CASADO, Fernando citado por *Ídem*, p. 5.

<sup>185</sup> Sin lugar a dudas se trata de realidades jurídicas diferentes que obedecen a contextos históricos-sociales diferentes.

Una sociedad “(...) es cualquier asociación voluntaria dirigida a la consecución de una finalidad común mediante la contribución de todos sus miembros”<sup>186</sup>, y es mercantil aquella “(...) unión voluntaria de personas que de común acuerdo aportan bienes, dinero o industria con el objetivo de desarrollar una actividad económica, que le permita obtener ganancias y que las mismas puedan ser repartibles entre ellos”<sup>187</sup>; de tal forma que surge una persona, la sociedad, distinta de sus miembros, los socios.

La aparición de las sociedades en el mundo mercantil obedece a las facilidades que supone afrontar de manera colectiva lo que de forma individual es difícil. GARRIGUES<sup>188</sup> nos ilustra los fines que persigue la constitución de una sociedad mercantil, estos serían principalmente tres: en primer lugar estaría la transformación del fin individual en colectivo o social, lo que equivaldría a compartir los riesgos y desembolsos; a esto se le suma que constituye una forma de obtener nuevo capital sin necesidad de acudir a otras formas de financiamiento como podría ser el préstamo, lo que podría entrañar futuros peligros para la sociedad. Finalmente, es una forma de limitar y dividir la responsabilidad entre todos los socios, y de dividir la responsabilidad de la sociedad de la de los socios. En este último aspecto es donde queremos hacer mayor énfasis, por lo que entraña, la existencia de patrimonios totalmente distintos, el de la sociedad y el de los socios. La sociedad posee una personalidad jurídica independiente y, como tal, un patrimonio propio; esta personalidad y patrimonio independientes que entraña el *status* societario, es el elemento vital que tenemos en cuenta para defender el otorgamiento de este a las empresas familiares de nuestro contexto nacional, pues permitiría dotar a la empresa de familia cubana de más estabilidad y de perdurabilidad (en relación con la vida o existencia de esta) en el tráfico económico nacional, pues sería la forma de garantizar, como analizaremos a continuación, dos elementos de vital importancia: la separación de la responsabilidad de la empresa de la responsabilidad de los miembros de la familia, y la sucesión de la empresa.

---

<sup>186</sup> URÍA, Rodrigo, MENÉNDEZ, Aurelio y otros, *op cit.*, p. 430.

<sup>187</sup> Colectivo de autores, *op cit.*, p. 51-52.

<sup>188</sup> GARRIGUES, Joaquín, *Curso de... op cit.*, p. 317 y 318.

### **2.2.2.1 La separación de la responsabilidad de la empresa de la responsabilidad de los miembros de la familia**

Como ya habíamos hecho referencia, la constitución de la sociedad engendraría para el Derecho una persona jurídica nueva, sujeto de derechos y obligaciones, dando lugar a una ``diferenciación del patrimonio social y los patrimonios individuales de los socios y de las relaciones jurídicas sociales y las relaciones individuales de los socios´´<sup>189</sup>, dando lugar así al llamado patrimonio de afectación. De esta forma, las obligaciones que contraiga la sociedad, y la responsabilidad que estas entrañarían, serían independientes de las responsabilidades de los socios, o viceversa.

La separación de responsabilidad ha sido uno de los elementos que más ha favorecido el desarrollo del empresario social, pues garantiza, sobre todo en las sociedades capitalistas<sup>190</sup>, que los socios no verán afectado su patrimonio más allá de la cuantía que se obligaron a aportar a la sociedad. Según GARRIGUES<sup>191</sup> esta es la consecuencia más importante de la autonomía patrimonial, donde existen dos posibilidades:

- 1) De las deudas sociales responde exclusivamente el patrimonio de la sociedad, no teniendo acceso los acreedores al patrimonio de los socios, estos solo responden ante la sociedad hasta el límite de su aportación o de lo que en un momento se obligaron a aportar. Este es el caso típico de las sociedades de tipo capitalistas, donde los socios poseen una responsabilidad limitada (caso de sociedades anónimas y de responsabilidad limitada).
- 2) De las deudas sociales responde no solo la sociedad con su patrimonio, sino el particular de los socios; pudiera ser en el mismo grado, los socios de forma solidaria con la sociedad (criterio poco utilizado en la actualidad) o en segundo grado respecto al patrimonio social, siendo la responsabilidad de los socios subsidiaria a la social (criterio más moderno y que sigue el Código de Comercio vigente en nuestro país, artículo 237). Esta variante opera en las llamadas

---

<sup>189</sup> URÍA, Rodrigo, MENÉNDEZ, Aurelio y otros, *op cit.*, p. 548.

<sup>190</sup> Donde los socios son valorados por el aporte de capital realizado, y no por su condición personal, como en el caso de las sociedades personalistas.

<sup>191</sup> GARRIGUES, Joaquín, *Curso de... op cit.*, p. 349.

sociedades de personas, donde los socios responden de forma subsidiaria, solidaria (entre socios) y de forma ilimitada.

Cualquiera de las dos variantes nos ilustra una escisión de responsabilidades, pues incluso en la segunda, que es la más gravosa, los socios, aunque de manera ilimitada, responden de forma subsidiaria a la empresa. Esto es de vital importancia para los socios de la empresa, pues garantiza que los acreedores de esta no acudan de forma directa contra sus patrimonios, dirigiéndose siempre en primer lugar contra la empresa, lo que hace su labor menos riesgosa, al no quedar afectados sus patrimonios civiles.

En nuestro país al no poderse constituir sociedades a partir de patrimonios privados, esta división de responsabilidades no la gozan las empresas familiares, pues jurídicamente no son una persona independiente. Esta situación no aporta beneficios para nadie, ni para los miembros de la familia que actúan como empresarios, ni para la propia empresa, ni para el acreedor de esta. El trabajador por cuenta propia responde a similitud del empresario mercantil individual, de forma universal e ilimitada con todos sus bienes y derechos presentes y futuros.<sup>192</sup>

<sup>193</sup> Su responsabilidad tendrá una doble fuente, contractual y extracontractual, respondiendo siempre con todo su patrimonio, lo que sin lugar a dudas aumenta los riesgos que en su actividad asume, pues es susceptible de que su patrimonio sea atacado directamente sin gozar del beneficio que aporta la responsabilidad limitada o ilimitada pero, al menos, subsidiaria a la de la empresa.

En estrecha relación con lo anterior se encuentra la desprotección que posee el acreedor de la empresa, entendiéndolo en este caso como ajeno al grupo familiar. Como la empresa de familia no puede adoptar una forma jurídica independiente, no posee personalidad para ser sujeto de derechos y obligaciones, por lo que no puede contratar; de esta forma, un acreedor no puede dirigirse contra los bienes del negocio, sino contra el o los sujetos con quien contrató, que pudiera ser el

---

<sup>192</sup> Vid. BROSETA PONT, Manuel y MARTÍNEZ SANZ, Fernando, *op cit.*, p. 114.

<sup>193</sup> En este caso es importante señalar las limitaciones que ofrece nuestra legislación en el tema del embargo de bienes, y el consiguiente obstáculo que representa para el acreedor, al establecer el artículo 463 de la Ley de Procedimiento Civil, Administrativo, Laboral y Económico una serie de bienes nada desconsiderable que no podrán ser objeto de embargo, y que no podrán ser apremiados. Ley No. 7 de 1977: Ley de Procedimiento Civil, Administrativo, Laboral y Económico (LPCALE), Empresa Gráfica de Granma, 2004.

titular de la licencia. El acreedor se estaría dirigiendo contra un sujeto que quizás no es el único propietario de los bienes de la empresa, por estos pertenecer a varios miembros de la familia, ya sea de manera individualizada o en copropiedad; de ser así, el deudor quizás no tenga la solvencia necesaria para cumplir la deuda, quedando el acreedor desamparado<sup>194</sup> por no poder dirigirse a los restantes bienes o fondos que integran la empresa, y el deudor totalmente insolvente, pues su patrimonio personal no está separado del de la empresa. En este caso vemos un doble aspecto negativo de la no división de responsabilidades, en primer lugar el deudor que no goza del beneficio de responder de forma limitada o al menos subsidiariamente con su patrimonio, por lo que responderá con este de forma íntegra, sea con los bienes que aportó a la empresa, y con el resto que no; por demás, el acreedor que no puede dirigirse contra todo el patrimonio con que se desarrolla la actividad de empresa, por solo haber contratado con un sujeto que no necesariamente es el propietario de todos los bienes de la empresa.

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

En relación con la división de patrimonios, no tanto así de responsabilidad, cabe otro análisis en relación con los miembros de la familia empresaria, donde la cuestión es compleja; esto se debe a que a los efectos legales quienes ostentan la titularidad del negocio poseen la licencia para actuar como trabajador por cuenta

---

<sup>194</sup> A lo que se suma lo ya referido en la nota al pie anterior, donde hicimos alusión al importante número de bienes sobre los cuales el acreedor nunca podrá dirigirse producto de la protección que ofrece al deudor nuestra legislación.

propia, sin importar que realmente exista un grupo familiar del que salió la iniciativa y que fue la fuente del patrimonio del negocio, y que entre sus miembros gestionen la empresa y se reparten las ganancias, pese a que el titular o los titulares sean solo una parte de ellos. Una variante así encierra que los bienes y fondos del negocio pertenezcan a varias personas, y no puedan constituirse en un único patrimonio de la empresa. De esta manera, los integrantes de la familia que aportaron capital al negocio, y que no fungen como gestores por no ser titulares de la licencia, no poseen una protección jurídica al interesar la obtención de beneficios, pues al no constituirse una sociedad, no existe un contrato social y unos estatutos donde se recojan las aportaciones de los socios y las formas de repartir las utilidades. Esta ausencia provoca que ante una situación de esta índole se tenga que acudir a la vía judicial<sup>195</sup> en busca de interesar el cumplimiento forzoso de la obligación, lo que solo lograría la recuperación de la suma prestada al titular del negocio, y no así los beneficios económicos que este miembro del grupo familiar, como miembro de la empresa, esperaba, dado que el préstamo en nuestra legislación civil no admite ser pactado con intereses.<sup>196</sup> A todo lo anterior podemos sumar la dificultad que enfrentaría esta acción para prosperar desde el punto de vista judicial, dado que las propias relaciones familiares de confianza harían que muy probablemente el préstamo no se instrumentara en documento público, lo que dificultaría mucho más la actividad probatoria.

Los criterios antes expuestos son ilustrativos de la necesidad para las empresas familiares en nuestro país de poder constituirse bajo regímenes societarios, como forma de garantizar la separación de patrimonios y de responsabilidades. Sin lugar a dudas una variante societaria capitalista sería lo mejor, pero incluso las sociedades personalistas garantizan esta división de patrimonios y un régimen subsidiario de responsabilidad.

---

<sup>195</sup> En este caso, el elemento que sirve de variable para determinar el tipo de proceso, así como el tribunal competente sería la cuantía a reclamar; menos de 1000 CUP, se trata de proceso sumario ante el Tribunal Municipal, mientras que por encima de esta cifra el cauce procesal sería el del proceso ordinario ante el Tribunal Provincial. *Vid.* Artículo 5.1, 6.1, 223 y 358.1 de la LPCALE.

<sup>196</sup> Artículo 380 del Código Civil. Ley No. 59 de 1987: Código Civil, Editorial Félix Varela, La Habana, 2006.

### 2.2.2.2 La sucesión de la empresa

Ya habíamos hecho referencia, en el capítulo uno, a la problemática de la sucesión de la empresa como una de las más estudiadas. En este subepígrafe profundizaremos un poco más en ello, pero a partir de la importancia que revestiría este tema en la empresa familiar nacional a partir de la necesidad de que esta posea un *status* societario.

Existen dos criterios clasificatorios del tema de la sucesión en la empresa familiar:<sup>197</sup>

- a) En primer lugar por razón del momento en que se habla de esta: pues podría ser por el fallecimiento o incapacidad del fundador o aquel de los miembros de la familia que detenta el liderazgo; o por su retiro.
- b) Según su naturaleza: se puede tratar de la sucesión en la gestión de la empresa o de la propiedad (sea por actos *inter vivos* o *mortis causa*).

No pretendemos realizar un estudio de cada caso de contenido en esta clasificación, pero sí hacer énfasis en que el estudio del tema parte del hecho del patrimonio independiente que posee la empresa de familia, por adoptar formas societarias en la mayoría de los casos, lo que facilita enormemente la sucesión (lo que no quiere decir que deje de ser un tema complejo), pues para ello el carácter societario de la empresa de familia es trascendental.

En relación con la sucesión en la gestión de la empresa, el otorgamiento de estatus social a esta es de una relevancia vital, pues de esta forma existiría un órgano deliberador con fuerza vinculante en sus decisiones (en concordancia con los estatutos), lo que permitiría a los miembros de la familia decidir sobre el futuro gestor del negocio. En nuestras empresas familiares esta posibilidad no existe, por lo que decidir quiénes serán los nuevos gestores o administradores del negocio puede poner en riesgo a la empresa si no hay un acuerdo entre los miembros de la familia empresaria. Pensemos en una empresa donde los bienes, derechos y fondos que la integran pertenecen a varios miembros de la familia, y estos buscan elegir de entre dos de sus miembros a su nuevo administrador; en tal caso, si la

---

<sup>197</sup> Clasificación dada por SCHIRO, María Victoria bajo dirección de CALTARRA, Gabriela y KRASNOW, Adriana, *op cit.*, p. 402.

familia se encuentra dividida en su elección, no lográndose un acuerdo unánime, podría finalizar la vida de la empresa, pues este desacuerdo puede provocar que un sector familiar se retire de la actividad de empresa junto con aquellos bienes que aportaron a esta, y que son necesarios para su desarrollo, por considerar que el gestor que propone el otro sector familiar los pone en peligro. Tal situación puede ocurrir perfectamente, en primer lugar por la no existencia de unos estatutos que regulen el actuar de la empresa, y donde se establezca la forma que deben adoptar los acuerdos sociales o la manera de elección de los gestores de la empresa; a esto se suma la carencia de personalidad jurídica independiente que posee la empresa en nuestro contexto, por lo que cualquier miembro de la empresa puede retirarse de ella con los bienes que aportó para la actividad, pues estos nunca dejaron de ser suyos para ser parte del patrimonio de la empresa, dado que no existe.<sup>198</sup>

Igual ocurre para el caso de la sucesión de la propiedad, pues como la empresa no cuenta con un patrimonio propio, estando este fragmentado entre sus miembros, se hace imposible su transmisión, ya sea por actos *inter vivos* o *mortis causa*. Lo que va a suceder, por ejemplo, en caso de fallecimiento de uno de sus miembros, es que los sucesores adquirirán una herencia que contendrá bienes y derechos que pueden formar parte de la actividad empresarial, en tal caso ellos pueden no querer continuar con la actividad, y podrían descapitalizar la empresa; es que sencillamente estos negocios familiares en nuestro país pueden estar formados por un patrimonio fragmentado, perteneciente a sus miembros y no a la empresa, por lo que la transmisión de parte de estos por un miembro de la actividad, puede poner en riesgo el negocio familiar y al resto de los miembros familiares que participan en él.

El tema de la sucesión es sin lugar a dudas uno de los más complejos en las empresas de familia, razón por la que el carácter societario de la empresa no resuelve a cabalidad el problema, aunque sí es necesario como un comienzo, para luego tomar en cuenta soluciones y figuras jurídicas adoptadas en otras latitudes .

---

<sup>198</sup> A lo que podemos sumar que se trata de un problema característico de estas empresas dado que generalmente son de pequeño tamaño.

La Unión Europea se ha preocupado del tema y de su regulación, ejemplo de ello es la Resolución 1069 de 1994 “*Sobre la transmisión de las pequeñas y medianas empresas*”. Esta describe las dificultades de las empresas familiares, y como en la mayoría de los casos la sociedad de personas queda disuelta al fallecer uno de sus socios, salvo que el contrato disponga otra cosa; también se refiere que al fallecer uno de los socios de una sociedad de personas o el empresario individual, en la mayoría de los Estados miembros, los coherederos están obligados a decidir por unanimidad sobre el futuro de la empresa, lo que es un grave riesgo para la supervivencia de esta, pues basta con que un heredero se oponga para impedir la continuidad. Como resultado de esas dificultades, la Unión Europea recomendó a sus miembros tomar medidas para facilitar la transmisión de las pequeñas y medianas empresas, con el fin de garantizar la supervivencia de las empresas y el mantenimiento de los puestos de trabajo correspondientes<sup>199</sup>.

Producto de los señalamientos y recomendaciones hechas por la Comisión Europea, algunas legislaciones han llevado a cabo innovaciones legislativas en busca de lograr soluciones, ejemplo de ello es la legislación italiana. En el año 2006 entra en vigor la Ley 55 que introduce en este país el denominado pacto de familia<sup>200</sup> que elimina la vieja prohibición de establecer pactos sucesorios, y que permite garantizar la sucesión generacional en la empresa. El tema ha traído, sin dudas, un derroche de tinta en la doctrina jurídica italiana<sup>201</sup>, y se han esbozado diferentes tesis para definir a la nueva figura, tales como contrato a favor de tercero, donación, o sencillamente como un contrato típico, cuestión que no es tema que nos ocupe en este trabajo pero que sin dudas es muestra de la importancia que fuera de nuestras fronteras posee el tema.

En Cataluña también se ha introducido el tema del pacto sucesorio, con las reformas realizadas al Código Civil Catalán en 2008, lo que ofrece al empresario

---

<sup>199</sup> MEDINA, Graciela, *op cit.*, p. 8 y 9.

<sup>200</sup> “È patto di famiglia il contratto con cui, compatibilmente con le disposizioni in materia di impresa familiare e nel rispetto delle differenti tipologie societarie, l'imprenditore trasferisce, in tutto o in parte, l'azienda, e il titolare di partecipazioni societarie trasferisce, in tutto o in parte, le proprie quote, ad uno o più discendenti.” cita del artículo 2 de la Ley 55 de 2006 extraída de MICELI, María, *La natura del patto di famiglia e la sua “compatibilita” con l'impresa familiare*, s.e., s.l, s.f.

<sup>201</sup> Para más Vid. MICELI, María, *op cit.*, y CESARONI, Francesca María y CIAMBOTTI, Massimo, *La Successione nelle imprese familiari. Profili aziendalistic, societari e fiscali*, Franco Angeli, Milano, 2011.

un instrumento jurídico que puede ayudarle a ordenar la transmisión del patrimonio familiar, y de esta forma, de la empresa familiar. De igual forma se ha expandido internacionalmente el protocolo de familia, que entre otras cuestiones, resulta ser un instrumento de utilidad para ordenar la sucesión de la empresa, tanto en el campo de la gestión como de la propiedad.

Hemos concluido aquí nuestra posición en torno a la consideración de que la empresa familiar en nuestro país debe existir amparada bajo un *status* societario, sobre todo para garantizar su sucesión y dividir la responsabilidad de la empresa de la de sus miembros. No vamos a aventurarnos en determinar qué tipo social se le adapta más, aunque sí nos decantamos por una de tipo capitalista, porque creemos que ello conllevaría un estudio más detallado que no es objeto de este trabajo. Nuestro objetivo es sentar las bases introductorias de un tema que debe continuar, pues solo trazamos pautas de nuestra consideración sobre la importancia de que estas adopten un estado societario, por lo que reconocemos que los aspectos tratados en este epígrafe merecen un tema de investigación.

## Conclusiones

- I. La empresa familiar es aquella organización de factores de producción para el desarrollo de una actividad productiva, intercambio de bienes o servicios, donde parte esencial de la propiedad está en manos de una o varias familias, cuyos miembros intervienen en la administración y gestión del negocio, de forma tal que exista una estrecha relación entre la vida de la empresa y de la familia, pues la primera es el sustento principal de la segunda.
- II. A partir de la nueva apertura que se produce en el sector cuentapropista en el año 2010 en Cuba, podemos identificar que algunas actividades de trabajo por cuenta propia constituyen verdaderas empresas, por tratarse de actividades económicas planificadas, dirigidas a conseguir unidad de acción con arreglo a un proyecto racional, coordinando medios materiales, humanos y financieros, actuando de forma profesional, continuada, sistemática, con tendencia a durar en el tiempo, y persiguiendo como fin la producción de bienes o servicios y el cambio de los mismos en el mercado, en busca de la obtención de lucro. Podemos afirmar, además, que estos emprendimientos privados, por sus dimensiones, pueden ser caracterizados como micro o pequeñas empresas.
- III. Producto de la presencia en nuestra realidad de empresas privadas en el marco del trabajo por cuenta propia, identificamos la posibilidad teórica, corroborada de forma práctica, de existencia de empresas familiares en Cuba.
- IV. Los presupuestos teóricos para considerar la existencia de una empresa familiar en Cuba son: la concentración del poder económico o propiedad de la empresa en manos de uno o varios miembros de una o más familias; el control o gestión de la misma realizado por, al menos, un miembro familiar, quien actuará generalmente como titular de la licencia, así como una presencia importante de los miembros del grupo familiar como parte del capital humano que labora en la empresa. Además,

debemos sumar que estas empresas sean, a partir de las ganancias que generan, el sustento económico principal del grupo familiar que en ellas participan, de forma tal que exista una estrecha interrelación entre empresa y familia, lo que provoque que la vida de ambas esté ligada, por lo que se hace necesario la incorporación de las nuevas generaciones familiares al negocio.

- V. Es necesario que el ordenamiento cubano otorgue tutela jurídica a la empresa familiar y le reconozca, en consecuencia, una forma societaria. Esto permitiría garantizar la separación del patrimonio de esta del de sus miembros familiares, lográndose una escisión de responsabilidades y facilitándose la sucesión familiar del negocio, cuestiones que tributan a la estabilidad de la propia empresa y sus miembros.

## **Recomendaciones**

A la Asamblea Nacional del Poder Popular:

- Poner en vigor una disposición normativa que regule la posibilidad de que las empresas familiares cubanas se constituyan como sociedades mercantiles, a partir del reconocimiento del carácter de micro y pequeñas empresas de ciertas actividades del trabajo por cuenta propia, así como de su carácter familiar.

A la Facultad de Derecho de la Universidad de la Habana:

- Continuar el estudio e investigación de la empresa familiar, a partir de un enfoque multidisciplinario, de forma tal que esta sea abordada desde diversas ramas del Derecho, con el objetivo de identificar en nuestro ordenamiento jurídico aquellos elementos que pudieran ser perfeccionados en pos de lograr un marco regulatorio propicio y específico de la misma.

## Referencias Bibliográficas

- AVILÉS CUCURELLA, Gabriel y POU DE AVILÉS, José M, *Derecho Mercantil*, Segunda Edición, José M Bosch Editor, Barcelona, 1953.
- BALDÓ DEL CASTAÑO, Vicente, *Conceptos Fundamentales del Derecho Mercantil, Las relaciones jurídicas empresariales*, 5ta Edición, Boixareu Editores, España, 1989.
- BROSETA PONT, Manuel y MARTÍNEZ SANZ, Fernando, *Manual de Derecho Mercantil*, Volumen I – *Introducción y Estatuto del Empresario. Derecho de la Competencia y de la Propiedad Industrial. Derecho de Sociedades*, Decimotercera Edición, Tecnos, Barcelona, s.f.
- CALTARRA, Gabriela Y KRASNOW, Adriana (directoras), *Empresas de Familia. Aspectos Societarios, de Familia y Sucesiones, Concursales y Tributarios. Protocolo de Familia*, La Ley, Buenos Aires, 2010.
- CAÑIZARES ABELEDO, Diego Fernando, *Derecho Comercial*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2012.
- Colectivo de autores, *Temas de Derecho Mercantil Cubano*, Primera Parte, Editorial Félix Varela, La Habana, 2009.
- DE J. TENA, Felipe, *Derecho Mercantil Mexicano*, Tomo I, Tercera Edición, Editorial Porrúa S.A, México, 1944.
- ENGELS, Federico, *El origen de la familia, la propiedad privada y el estado*, Biblioteca de Autores Socialista, s.l., s.f.
- FERNÁNDEZ BULTÉ, Julio, *Siete Milenios de Estado y de Derecho*, tomo I, *Editorial de Ciencias Sociales*, La Habana, 2008.
- FERRARO, Carlo, *Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe*, Publicación de las Naciones Unidas, Santiago de Chile, 2011.
- FLEITAS RUIZ, Reina (Compiladora), *Selección de lecturas de Sociología y Política Social de la Familia*, Editorial Félix Varela, La Habana, 2005.

- -----, y VOGHON HERNÁNDEZ, Rosa María (compiladoras), *Selección de Lecturas de Sociología de la Familia*, Editorial Félix Varela, La Habana, 2012.
- GARRIGUES, Joaquín, *Curso de Derecho Mercantil*, Tomo I, Séptima edición, España, 1976.
- ----- *Instituciones de Derecho Mercantil*, 2da Edición, S. Aguirre Imp, Madrid, 1948.
- LANGLE RUBIO, Emilio, *Temas de Derecho Mercantil*, Primera Edición, Instituto Editorial Reus, Madrid, 1942.
- MÉNDEZ COSTA, María Josefa *et al*, *Derecho de Familia*, tomo I, Rubinzal-Culzoni Editores, Santa Fe, s.f.
- MESA CASTILLO, Olga, *Derecho de Familia*, Editorial Félix Varela, La Habana, 2010.
- O'CALLAGHAN MUÑOZ, Xavier, *Compendio de Derecho Civil*, tomo IV- *Derecho de Familia*, Editorial Universitaria Ramón Areces, s.l., 2012.
- PÉREZ VILLANUEVA, Omar Everleny Y TORRES PÉREZ, Ricardo, *Cuba: la ruta necesaria del cambio económico*, Ciencias Sociales, La Habana, 2013.
- RAMOS PAZOS, René, *Derecho de Familia*, tomo I, sexta edición, Editorial Jurídica de Chile, Santiago de Chile, 2009.
- REMY LLERENA, Gaston y VILLAR BARNUEVO, Nelly, *Derecho Empresarial*, Universidad Inca Garcilaso de la Vega, s.f.
- REYES LÓPEZ, María José (Coordinadora), *La Empresa Familiar: Encrucijada de Intereses Personales y Empresariales*, Editorial Aranzadi, s.l., 2004.
- SANROMÁN ARANDA, Roberto y CRUZ GREGG, Angélica, *Derecho Corporativo y La Empresa*, Cengage Learning Editores, México, 2008.
- URÍA, Rodrigo, *Derecho Mercantil*, Vigésimocuarta edición, Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales S.A, Madrid, 1997.
- -----, MENÉNDEZ, Aurelio y otros, *Curso de Derecho Mercantil*, tomo I- *Empresario, establecimiento mercantil y actividad empresarial. Derecho de*

*la competencia y de la propiedad industrial e intelectual. Derecho de sociedades.*, Civitas, Madrid, 1999

- YUNGANO, Arturo R., *Derecho de familia (teoría y práctica)*, Ediciones Macchi, tercera edición, s.l., s.f.

### **Artículos y documentos**

- ALTERINI, Ignacio Ezequiel, “El bien de familia frente a la empresa familiar”, *La Ley*, 2010-F, diario del 9-12-2010.
- BELAUSTEGUIGOITIA RIUS, Imanol, “Retos de las Empresas Familiares en México”, s.e., México, 2004.
- -----, *Empresas Familiares y Responsabilidad Social en México*, s.e., México, s.f.
- CASADO, Fernando, “La empresa familiar y la clave del éxito en su evolución”, *Instituto de la Empresa Familiar*, s.l., 2007.
- CESARONI, Francesca María y CIAMBOTTI, Massimo, *La Successione nelle imprese familiari. Profili aziendali, societari e fiscali*, Franco Angeli, Milano, 2011.
- Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, “Guía de la pequeña y mediana empresa familiar”, Madrid, 2003.
- Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, Madrid, 2009.
- DURAND, Paul, “La noción jurídica de la empresa”, *Revista Jurídica Argentina La Ley*, Tomo 46, Editorial la Ley, Buenos Aires, 1947
- ECHAIZ MORENO, Daniel, “El Protocolo Familiar. La contractualización en las Familias Empresarias para la Gestión de las Empresas Familiares”, en <http://www.juridicas.unam.mx/publica/rev/boletin/cont/127/art/art3.htm> (7 de marzo de 2015 a las 8 y 30 PM).
- European Commission. Enterprise and Industry Directorate-General, Final Report of the Expert Group, Overview of Family–Business–Relevant Issues: Research, Networks, Policy Measures and Existing Studies.

- FAVIER DUBOIS (h.), Eduardo M, ``La empresa familiar frente al derecho argentino. Hacia su reconocimiento doctrinario y sustentabilidad jurídica'', ED, No. 236, 2010.
- ----- ``La financiación de la empresa familiar y sus resultados contables frente a la liquidación de la sociedad conyugal'', Enfoques 2010, No. 76 (septiembre), 2010.
- ----- El Protocolo de la Empresa Familiar como Instrumento de Prevención de Conflictos, s.e., Buenos Aires, s.f., p.1.
- ----- y MEDINA, Graciela, ``Empresa Familiar. Proyecto de Incorporación al Código Civil'', *Revista de Derecho de Familia y de las Personas*, La Ley, año IV, nro.1, Enero-Febrero, 2012.
- GALLO, Miguel Ángel, ``La sucesión en la empresa familiar'', *Caja de ahorro y pensiones de Barcelona*, Colección de Estudios e Informe no. 12 de 1998.
- GUTIERREZ URDANETA, Luis, MONREAL GONZÁLEZ, Pedro y CARRANZA VALDÉS, Julio, ``La pequeña y mediana empresa en Cuba. Aportes para un debate actual'', *Problemas del Desarrollo*, Volumen 28 no. 11, octubre-diciembre, BEC-UNAM, México, 1997.
- HUIJGEN, Fred, *Trabajo por cuenta propia: ¿opción o necesidad?*, Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidades Europeas, Luxemburgo, s.f.
- Instituto de la Empresa Familiar Español en <http://www.iefamiliar.com/web/es/ief.html> (10 de abril de 2015 a 8 y 30 am).
- ``Inversión extranjera directa y pymes. Una oportunidad para reforzar los vínculos entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe'', CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Primer Diálogo Público Privado Unión Europea-América Latina, Santiago de Chile, 5 y 6 de diciembre de 2011
- La Problemática de las Empresas de Familia, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, en

//www.econ.uba.ar/www/seminario/g216/Problematica%20de%20Empresas%20de%20Familia.doc (10 de abril de 2015 a 8 y 30 am).

- MARCELO YERA, Luis y U-ECHEVARRÍA VALLEJO, Oscar, `` El Mayor Problema de las Pequeñas y Medianas Empresas: su tamaño´´, *Cuba: Investigación Económica*, No.2, La Habana, 1999.
- MEDINA, Graciela, “Empresa Familiar”, *La Ley*, T.2010-E, ejemplar del 13-9-10.
- MESA CASTILLO, Olga, *El tratamiento jurídico a la unión de hecho en Cuba*, III Encuentro Internacional sobre Protección Jurídica a la Familia y el Menor, 1999.
- ----- *La unión de hecho de buena fe*, XIII Congreso Internacional de Derecho de Familia, Sevilla, España, 2004.
- MICELI, María, *La natura del patto di famiglia e la sua “compatibilita´” con l’impresa familiare*, s.e., s.l., s.f.
- Recomendación de la Comisión de 6 de mayo de 2003 sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas (*[notificada con el número C(2003) 1422]*), Diario Oficial de la Unión Europea, 20 de mayo de 2003.
- TRIANA BARROS, Juan Alejandro, *Las Microfinanzas y el sector privado en Cuba*, Facultad de Economía, Universidad de la Habana, Cuba, en <http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-estudio-de-caso-las-microfinanzas-y-el-sector-privado-en-cuba-6-2013.pdf>. (24 de marzo de 2014, 2:15 pm)

## Tesis

- ARREDONDO CERVANTES, Leonardo, *La micro y la pequeña empresa privada en Cuba. Una propuesta para su fomento*, Tesis de Maestría, Facultad de Economía de la Universidad de La Habana, 2012.
- LLOPIS VAÑÓ, Francisco, *Análisis de la iniciativa empresarial de la pequeña empresa: incorporación del enfoque estratégico al proceso de creación*, Tesis doctoral, Universidad de Alicante, Alicante, 2000.

- MIR COWAN, Amdiany de la Caridad, *La naturaleza laboral de la relación jurídica que se establece entre el titular de la actividad y el trabajador contratado en el sector del trabajo por cuenta propia en Cuba*, Tesis presentada para optar por el Título Académico de Máster en Derecho Laboral y Seguridad Social, Universidad de La Habana, Facultad de Derecho, La Habana.
- PÉREZ MARTÍNEZ, Yuri, *Alojamiento turístico e intervención administrativa en Cuba. Fundamento jurídico para la armonización de intereses públicos y privados*, Tesis en opción al Grado de Doctor en Ciencias, Facultad de Derecho Universidad de La Habana, La Habana, marzo de 2014.
- YLLARRETA JIMÉNEZ, Boris, *El estatus jurídico del trabajador por cuenta propia en Cuba*, Tesis de Diploma, Universidad de la Habana, 2014.

### **Legislación nacional**

- Ley No. 1213 de 21 de junio de 1967. Gaceta Oficial de la República, edición ordinaria, año LXV, número 4, viernes 7 de julio de 1967, La Habana.
- Ley No. 1289 de 1975: Código de Familia, Empresa Gráfica de Villa Clara “Enrique Núñez Rodríguez, 2009.
- Ley No. 7 de 1977: Ley de Procedimiento Civil, Administrativo, Laboral y Económico (LPCALE), Empresa Gráfica de Granma, 2004.
- Ley No. 59 de 1987: Código Civil, Editorial Félix Varela, La Habana, 2006.
- Decreto-Ley No. 14 de fecha 3 de julio del año 1978, Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición ordinaria, año LXXVI, número 21, viernes 7 de julio de 1978, La Habana.
- Decreto-Ley No. 141: “Sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia” de 8 de septiembre de 1993, Gaceta Oficial de la República, edición extraordinaria, número 5, de 8 de septiembre de 1993, La Habana.
- Decreto-Ley No. 289: “De los créditos a las personas naturales y otros servicios bancarios” de fecha 16 de noviembre de 2011, Gaceta Oficial de

la República, edición extraordinaria, número 40, año CIX, lunes 21 de noviembre de 2011, La Habana.

- Decreto-Ley 305 de 2012 ``De la Cooperativas no Agropecuarias´´, Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición extraordinaria, número 53, año CX, martes 11 de diciembre de 2012.
- Decreto-Ley 306 de 2012 ``Del Régimen de Seguridad Social de los Socios de las Cooperativas no agropecuarias´´, Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición extraordinaria, número 53, año CX, martes 11 de diciembre de 2012.
- Decreto 309 de 2012 ``Reglamento de las Cooperativas no Agropecuarias de Primer Grado´´, Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición extraordinaria, número 53, año CX, martes 11 de diciembre de 2012.
- Resolución del Presidente del Banco Nacional de Cuba No. 119 de fecha 30 de octubre de 1976, Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición ordinaria, número 22, año LXXIV, de fecha 10 de noviembre, La Habana.
- Resolución Conjunta No. 1 de los Comités Estatales de Finanzas y Trabajo y Seguridad Social No. 1 de fecha 8 de septiembre de 1993. Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición extraordinaria, número 5, año XCI, miércoles 8 de septiembre de 1993, La Habana.
- Resolución No. 1: “Reglamento sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia” de 18 abril de 1996 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y el Ministerio de Finanzas y Precios. Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición ordinaria, número 19, año XCIV, La Habana.
- Resolución No. 11: “Reglamento sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia” de fecha 25 de marzo de 2004 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Gaceta Oficial de la República, edición extraordinaria, número 32, martes 11 de mayo, La Habana, 2004.
- Resolución No. 9: “Reglamento sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia” de fecha 11 de marzo de 2005 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Gaceta Oficial de la República, edición extraordinaria, número 13, miércoles 25 de mayo, La Habana, 2005.

- Resolución No. 32: “Reglamento del ejercicio del trabajo por cuenta propia” de fecha 7 de octubre de 2010 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición extraordinaria especial, número 12, año CVIII, viernes 8 de octubre de 2010, La Habana.
- Resolución No. 33: “Reglamento del ejercicio del trabajo por cuenta propia” de fecha 6 de septiembre de 2011 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición extraordinaria, número 29, año CIX, miércoles 7 de septiembre de 2011.
- Resolución No. 41: “Reglamento del ejercicio del trabajo por cuenta propia” de fecha 22 de agosto de 2013 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición extraordinaria, número 27, año CXI, jueves 26 de septiembre de 2013, La Habana.
- Resolución No. 42 de fecha 22 de agosto de 2013 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición extraordinaria, número 27, año CXI, jueves 26 de septiembre de 2013, La Habana.

### **Legislación extranjera**

- Código Civil y Comercial de la Nación, Argentina, Thomson Reuters, La Ley.
- Ley 19.749, Normas para Facilitar la Creación de Microempresas Familiares. Publicada en el diario oficial el 25 de agosto de 2001. Gobierno de Chile, Ministerio de Economía y Energía.
- Regio decreto 16 marzo 1942, n.262, Codice Civile, Edizione italiana, Elaborazione a cura di Avv. Dr. Max W. Bauer Bolzano, 31 maggio 2010.
- Ley No. 870 Código de Familia, Nicaragua, La Gaceta, Diario Oficial, No.190, año CXVIII, miércoles 8 de octubre de 2014, Managua.

# Anexo 1

Entrevista      Código \_\_\_\_\_

Somos estudiantes universitarios que estamos haciendo un estudio sobre el funcionamiento de las empresas familiares para construir nuestra de tesis de grado. Necesitamos de su colaboración para obtener respuestas a nuestras preguntas. Nos comprometemos a mantener el anonimato de la información que usted nos quiera dar.

1. ¿Qué tipo de actividad realiza?
  
2. ¿Cuál es la fecha en qué se funda el negocio? \_\_\_\_\_
3. ¿Quién tuvo la idea inicial sobre la apertura de este negocio?:  
\_\_\_ Personal      \_\_\_ la familia      \_\_\_ no familiares
4. ¿Quién o quiénes realizaron los aportes iniciales al negocio?:

Identificar las personas que aportaron según parentesco	Tipo de aporte realizado (dinero o bienes)

5. ¿Pertenece los bienes actuales del negocio a varios miembros de la familia? \_\_\_ Sí      \_\_\_ No

6. En caso de ser afirmativa la anterior, identificar a esas personas según parentesco.

7. ¿Cuál es el número de trabajadores del negocio? \_\_\_\_\_

8. Identifique en la siguiente tabla la distribución de los familiares que participan en el negocio según su ocupación.

Trabajador familiar	Ocupación

9. ¿Cuáles son los Ingresos anuales promedio del negocio? \_\_\_\_\_

10. ¿En caso de que existan trabajadores familiares y no familiares quiénes usted considera que han hecho los mayores aportes al negocio: los trabajadores que no son familia o los miembros de su familia que participan en el negocio?

11. Diga si es el negocio el principal sustento económico de la familia.

Sí  No

12. ¿Se distribuyen los ingresos del negocio en la familia?  Sí  No

13. En caso de que fuera afirmativa: identifique dentro de los siguientes criterios cómo se distribuyen:

tienen un salario fijo (si es trabajador)  según lo trabajado (si es trabajador)  según lo aportado al negocio (en dinero o bienes)

se distribuye a otros miembros de la familia pese a que no trabajan ni aportaron nada al negocio  otra forma

14. ¿Se ha incorporado al negocio a los miembros más jóvenes de la familia?

Sí  No

15. En caso de ser negativa la anterior, ¿tiene usted alguna estrategia para incorporar a esos miembros más jóvenes?

16. ¿Tiene algo más que agregar que no se haya tenido en cuenta en la entrevista?

Muchas gracias por su colaboración.