

# **La Producción Cooperada como modalidad de la Ley de Inversión Extranjera en Cuba. Estudio de Caso.**

**Lic. Andrés Capote González**

**Sede Universitaria Municipal, Calle 54, No. 904, e/ 9 y 11.  
Jagüey Grande, CP. 43100, Matanzas.  
Cuba**

CD de Monografía 2008  
(c) 2008, Universidad de Matanzas" Camilo Cienfuegos"

## **RESUMEN**

La Producción Cooperada como modalidad de la Ley de Inversión Extranjera en Cuba es un tema novedoso, mas aun con el enfoque didáctico que se ha tratado en la

investigación realizada, teniéndose en cuenta el acervo cultural y actualización de los procedimientos actuales que se están llevando a cabo sobre esta modalidad de contratación por las entidades pertinentes respondiendo a las políticas actuales del país con la inversión extranjera que son: obtención de financiamientos externos, adquisición de tecnología y *know how* y la aportación de mercado externo por la parte extranjera; lo cual constituye una política estratégica para fomentar en primer lugar las exportaciones y de hecho en los contratos se haga letra firme que los mayores por cientos de las producciones sean destinadas para la exportación. Como experiencia real en el estudio de caso se exponen deficiencias que condujeron a la ruptura del negocio con el socio extranjero.

***Palabras Claves:*** *Producción Cooperada; Inversión Extranjera.*

## **INTRODUCCIÓN**

El ejercicio del comercio con personas, instituciones y países más allá de su territorio fue desde tiempos lejanos una vocación y un destino de la República de Cuba y sus

comerciantes y agentes de comercio. Todas las etapas de su desarrollo se caracterizan por una economía abierta, cuya dependencia de las relaciones económicas internacionales y del comercio exterior, resulta insoslayable.

Después del Primero de Enero de 1959, Cuba ha tenido que enfrentar y resolver dos grandes transformaciones: la primera fue consecuencia del incipiente bloqueo de las autoridades norteamericanas que comenzaron a adoptar represalias económicas desde las primeras medidas revolucionarias, iniciaron así una guerra económica que todavía persiste. La segunda extraordinaria readaptación, fue resultado de la desaparición de los países socialistas europeos, el desmembramiento de la Unión Soviética y el recrudecimiento del bloqueo de Estados Unidos para el país.

Las anteriores razones, provocan que el estado decida acoger la inversión extranjera como paliativo a la defensa de los intereses nacionales en el desarrollo económico. Es a partir de 1982 que el legislador cubano enfrentado a esta problemática desde casi el comienzo del proceso revolucionario, concreta la selección de lo que pudiera llamarse el sistema adecuado de regulaciones jurídicas, de manera tal que esa participación foránea fuera realmente a integrar el beneficio para el país. Entonces se promulga el Decreto Ley 50 de fecha 15 de febrero de 1982, que permitiría un marco legal propicio entre entidades cubanas y extranjeras en asociaciones económicas, admitiendo además la constitución de empresas mixtas las que tendrían autonomía y personalidad jurídica propia, siendo tratadas como sociedades anónimas, de igual manera se dio paso a la concertación de contratos de Asociación Económica Internacional.

El citado Decreto Ley se constituyó en lo que pudiéramos llamar la formación de la base para un ordenamiento legislativo atemperado al momento y sus exigencias. Se cede el paso a la Reforma Constitucional en 1992 que respaldaría los cambios que se suscitaban y a nuestro modo de ver, provocaría la necesidad de establecer una norma como la Ley 77 de 1995, "Sobre Inversión Extranjera", de fecha 5 de Septiembre de 1995, que trazó nuevos retos en el ordenamiento vigente al legislador, la misma surge como consecuencia de los resultados arrojados con la puesta en práctica de su antecesor, el Decreto Ley 50 de fecha 15 de febrero de 1982, con el propósito de suplir las deficiencias que trajo consigo la aplicación de esta normativa, así como de ampliar las garantías que le ofrecía a los inversionista.

Con la entrada en vigor de la nueva Ley de Inversión Extranjera se produjo un aumento considerable de las inversiones en nuestro país apareciendo como resultado del estudio, la promulgación del Acuerdo 3827 de fecha 6 de diciembre del 2000, del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, regulador entre otros de los contratos para la producción cooperada, tema que motiva el presente trabajo.

Como parte de la globalización que se opera en la economía mundial, a partir de los años 60 se comenzó a difundir y se ha constituido actualmente en una práctica comercial internacional, la modalidad de ensamblar equipos de diferentes tipos, producir confecciones textiles y otras, a partir de componentes importados en su totalidad o en parte en diferentes países que ofrecen algún tipo de preferencia en cuanto a mercado, impuestos o en lo relativo al valor de la mano de obra u otros intereses.

De esta forma se logran producir una gran cantidad de mercancías o la prestación de diferentes tipos de servicios mediante la participación de los suministradores que entregan partes y piezas, *know how*, asistencia técnica, arrendamiento de equipos, etc.; mientras que la otra parte pone en función del negocio las instalaciones, mano de obra, mercado interno, entre otras.

La diferencia esencial entre las producciones cooperadas a que nos referiremos en este trabajo y las maquiladoras como forma de expansión de las transnacionales hacia regiones de tercer mundo, esta dado en que la maquila es un contrato mediante el cual esa filial de una empresa extranjera produce, ensambla o presta determinado servicio para exportarlo en su totalidad bajo su nombre y absoluto beneficio, a cambio de utilizar mano de obra de ese país y en algunos casos las ganancias derivadas de los impuestos, si los hubiera, pues una de las medidas para favorecer las inversiones extranjeras es la reducción o eliminación de impuestos.

Estas formas de producción cooperada en que participan más de un país tienen la ventaja de lograr una eficiente complementación entre los suministradores y los productores desde el punto de vista técnico y de mercado, ya que los productos de que se elaboran o los servicios que se presten, se acercan a los potenciales clientes en las distintas áreas geográficas del mundo.

El presente trabajo investigativo se desarrollo sobre la base de una interrogante; ¿Si realmente el contrato de producción cooperada, con el tratamiento actual, sus aciertos y desaciertos, necesitaba o no, de modificaciones en su regulación que lo acercaran más al derecho positivo y sus formas típicas y tradicionales, de manera que se obtengan los beneficios de forma más segura?

Para tratar de dar respuesta a la inquietud se trazaron como objetivos los siguientes:

1. Analizar el contrato de producción cooperada como modalidad de inversión extranjera en Cuba.
2. Definir las ventajas e inconvenientes de la producción cooperada para el país.
3. Buscar algunos elementos que permitan la clasificación del contrato de producción cooperada como mercantil.
4. Experiencias en el trabajo investigativo sobre vivencias de un contrato de producción cooperada.

El ímpetu del desarrollo económico y la inserción en el mercado internacional impone cambios que de hecho tienen que reflejarse en el derecho, al ser necesario adecuar las leyes a la realidad social de forma tal que mantengan su vigencia.

Para ello se utilizó como método de investigación el inductivo deductivo y como procedimiento el análisis y la síntesis, de igual forma la observación directa y como técnica instrumental de la entrevista estructurada. Se investigó la problemática con auxilio de la consulta bibliográfica en materia de derecho mercantil y otras afines al tema, por lo que fue necesario recurrir al estudio de formas de contratación similares,

analizándose su vez muestras de contratos del tipo que operan en diferentes empresas del país.

De cualquier forma los criterios plasmados en la investigación realizada constituyen ideas didácticas precoces, expuestas con la finalidad de incentivar el tratamiento del tema, sin pretender agotarlo, sino analizarlo desde el punto de vista técnico jurídico en aras de que profundicen en el estudio en materia de Derecho Mercantil los implicados de alguna forma en la elaboración, ejecución y control de la figura contractual de producción cooperada, por tratarse de un contrato mercantil como expresión jurídica del tráfico, aglutinador de múltiples objetos, cuya elaboración acabada resulta indispensable para su buen funcionamiento en sentido general.

## **CAPITULO I**

### **LA PRODUCCIÓN COOPERADA COMO MODALIDAD DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN CUBA.**

## 1.1 Antecedentes del capital foráneo en Cuba.

La historia de nuestro país desde la llegada de los españoles en 1492, la marca el contexto internacional en que se ha desenvuelto, época desde la cual se demuestran las primeras intenciones de penetración de capital extranjero, en grandes construcciones, en la industria azucarera, el café y otros sectores. Deja de ser la búsqueda del oro el móvil fundamental de los conquistadores, para convertirse el desarrollo de la producción y el comercio en el incentivo principal de los inversionistas foráneos en la naciente colonia. Es el capital español la primera forma de inversión extranjera en Cuba y la legislación de la metrópolis, la primera de índole mercantil en la isla.

Con la toma de la Habana por los ingleses en 1762, nuevos inversionistas se asentaron, pero limitaron su influencia a la capital. El desarrollo de la industria que genera la revolución industrial inglesa aceleró las inversiones británicas en la colonia hispánica, para dar paso a un incipiente progreso de la economía cubana a partir del capital y las nuevas tecnologías aportadas. Se produce entonces un drástico cambio en la correlación de propiedades en el país y tal es así, que ya el siglo XVIII está marcado por un alto porcentaje de propiedades y negocios a favor del capital norteamericano. A partir de la intervención yanqui en la guerra hispano- cubana y el nacimiento de la República mediatizada, irrumpen en el territorio cubano, conjuntamente con los Estados Unidos otras naciones como Alemania, Canadá y España.

Las nuevas relaciones con los Estados Unidos propiciaban saltos en la economía cubana. Se firmó el 11 de Diciembre de 1902 el Tratado de Reciprocidad Comercial, catalizador para que el capital norteamericano llegara a Cuba a invertir en la industria nacional, lo que provocó un período inflacionario y otro deflacionario, o crisis de 1921, sumiendo a Cuba en una gran depresión económica, razón que conllevó a la rúbrica de numerosos convenios internacionales, entre ellos con España en 1927, Francia en 1929, Portugal 1931, Alemania 1935, Chile 1933-1937 y otros.

Aunque la Isla se abrió al mundo comercial internacional, era privilegio de los Estados Unidos la inversión en cualquiera de las ramas, solo en la banca se verificó la inversión: el *Nort American Trust Company* en 1858, el cual devino en 1901 en el Banco Nacional de Cuba, Sucursal Habanera de *Royal Bank of Canadá* (1902), sucursal del *Bank of Nova Scotia* (1906), y otros, que llegaron a sumar 37 bancos. Se beneficiaron además por la Inversión extranjera otros sectores como el ferrocarril, la industria tabacalera, minería y la ganadería.

Llegada la Revolución en 1959, se toman las medidas de nacionalización y sufre Cuba un período de estanco en materia mercantil, que se caracterizó por las agresiones de Estados Unidos y la implantación del bloqueo económico. Fue necesario buscar relaciones con países del campo socialista, encontrándose esta ayuda en la Unión de Repúblicas Socialistas Soviética (URSS), donde las inversiones realizadas fueron en el marco de nuevas relaciones hechas por nuevos sujetos económicos.

En el período comprendido entre las décadas del 60 al 90, no puede hablarse propiamente de inversión extranjera, lo que existía era una colaboración bilateral entre Cuba y los países del Consejo de Ayuda Económica (CAME), que tuvo su momento culminante a finales de la década de los 80, debido al inminente derrumbe del campo socialista y la consiguiente necesidad de abrir el país a la inversión extranjera, para suplir la falta de las relaciones comerciales que hasta el momento se habían establecido.

La desaparición del campo Socialista y de la URSS, junto al recrudecimiento del bloqueo económico condenado por tercera ocasión por la abrumadora mayoría de países en la Asamblea General de Naciones Unidas, colocaron abruptamente a Cuba en el más complejo momento de su historia como nación independiente.

“En nuestra estrategia, ocupa un importante lugar la apertura a la inversión de capital extranjero como fuente imprescindible de capital, tecnología y mercados sin los cuales es imposible concebir actualmente el desarrollo económico, esta apertura no es un elemento coyuntural ni limitado al tiempo que demore en obtener la recuperación económica, por el contrario es un factor permanente e irreversible para toda fase futura de la economía cubana”<sup>i</sup>.

Resultó preciso legislar en tal sentido, promulgándose en 1982 el Decreto Ley 50 “Sobre asociación económica entre entidades cubanas y extranjeras”, que vino a llenar el vacío legislativo existente hasta el momento de su puesta en vigor. Se concertaron convenios de Asociación Económica con Canadá, Holanda y otras entidades europeas en la rama minero-energética, empresas mixtas con México, España y otros. No obstante pese al enorme salto logrado en el orden legal, este aún se veía limitado por los preceptos constitucionales que impedían la transferencia de los bienes de propiedad estatal, obviaban la propiedad de las empresas mixtas y establecían que el comercio exterior sería un monopolio del estado.

Tales cuestiones conllevaron a la Reforma Constitucional de 1992, la que resuelve la situación, al regular en su artículo 23 el tipo de propiedad obviada hasta esa fecha, reconocer en el artículo 14 que la propiedad estatal socialista es sobre los medios fundamentales de producción y eliminar el monopolio estatal sobre la ejecución del comercio exterior<sup>ii</sup>. Las normas del Decreto Ley 50 y la citada Reforma Constitucional, constituyeron la plataforma legal para proteger el auge y desarrollo de la inversión extranjera en el país como elemento complementario del desarrollo económico.

En la década de los 90 se requería una reestructuración económica, dirigida a la introducción gradual y ordenada de mecanismos de mercado en una economía planificada, transformaciones ya respaldadas constitucionalmente, cuyo móvil era fomentar la inversión de capital extranjero en Cuba, cuestiones que rebasaban el marco legal ofrecido hasta el momento. Se requería una nueva legislación para brindar mayor seguridad y garantía al inversionista extranjero.

En la Resolución sobre Desarrollo Económico del país, dictada en 1991 se avizoraba la posibilidad de estimular la inversión extranjera de nuestro país en la rama y los

territorios que fueran convenientes, utilizando para ello diversas modalidades de asociación; una de ellas fue el contrato de producción cooperada, la cual demuestra que no nos encontramos ante una figura totalmente nueva, sino que a pesar de ser regulada entre el año 2000-2001, tuvo su nacimiento en los principios de la última década del siglo pasado cuando la Asamblea Nacional del Poder Popular, el parlamento Cubano, aprobó la Ley 77, “Ley de la Inversión Extranjera” el 5 de Septiembre de 1995.

La inversión extranjera en Cuba, tal como es en la mayoría de los países, desempeña un rol complementario a los esfuerzos inversionistas nacionales. Ello no disminuye su importancia por lo que representa en cuanto a posibilidades de ingreso de capitales, nuevas tecnología y apertura de nuevos mercados. Adicionalmente la inversión extranjera directa, contribuye a crear o garantizar empleos como en el caso de Cuba, donde se registran miles de trabajadores en las actividades vinculadas a la producción cooperada.

## **1.2 Figuras jurídicas para la Inversión Extranjera y el Órgano de la Administración Central del Estado en Cuba.**

La Ley No.77 “Ley de la Inversión Extranjera de 1995, tiene como objeto y contenido según su artículo 1, “...promover e incentivar la inversión extranjera en el territorio de la República de Cuba, para llevar a cabo actividades lucrativas que contribuyan al fortalecimiento de la capacidad económica y al desarrollo sostenible del país, sobre la base del respeto a la soberanía e independencia nacionales y de la protección y uso racional de los recursos naturales y establecer a tales efectos, las regulaciones principales bajo los cuales debe realizarse aquella”

El Acuerdo 3827 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros de la Republica de Cuba, en su apartado PRIMERO, dispone que: Las empresas y entidades con personalidad jurídica están facultados para concertar contratos para la producción cooperada o de prestación de servicios y en su OCTAVO, 2do párrafo”....los Organismos de la Administración Central del Estado dispondrá el procedimiento interno para la aprobación de estos contratos a las empresas de su sistema”. Los resultados obtenidos en el período que media desde este acuerdo son positivos para la economía nacional y la experiencia adquirida en su aplicación, recomendando ajustar la normativa para un mejor desarrollo y control de esa actividad.

El Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, adoptó con fecha 11 de noviembre del 2004 el acuerdo 5920. En este acuerdo específicamente se expone en su apartado PRIMERO que: “Las empresas y entidades estatales con personalidad jurídica y las sociedades mercantiles de capital totalmente cubano, están facultadas para concertar contratos para la producción cooperada de bienes o la prestación de servicios, así como de administración hotelera, productiva o de servicios, con personas naturales o jurídicas extranjeras, en correspondencia con su objeto social o empresarial, al amparo de lo que se establece en este Acuerdo, cuando este no reúna las características de las asociaciones económicas internacionales que regula la Ley No. 77 del 5 de septiembre de 1995”.

El Contrato para la Producción Cooperada de Bienes o para La Prestación de Servicios, es aquel que se concierta entre una empresa, entidad estatal cubana o sociedad mercantil de capital totalmente cubano, en correspondencia con su objeto social o empresarial, y una persona natural o jurídica extranjera con el propósito de desarrollar una determinada producción de bienes o prestación de servicios con destino al mercado interno y/o a la exportación. En virtud de dicho contrato la parte extranjera suministra, financia o ambas, tecnología, materias primas, equipamiento, productos semielaborados, y asistencia técnica, a cambio del pago del precio que se pacta por cada uno de estos conceptos, a partir de la comercialización de la producción o del servicio, según se determina en el apartado SEGUNDO del propio acuerdo.

El acuerdo precisa entre otros de sus preceptos legales en cuestión, que las personas naturales y jurídicas extranjeras vinculadas a las formas de inversión de que trata este Acuerdo, no podrán realizar de manera independiente importaciones o exportaciones al o desde el país.

### **1.3 La Producción Cooperada como Inversión Extranjera. Aspectos Esenciales**

Al margen de los requisitos establecidos por Ley 77 “Sobre la Inversión Extranjera”, de fecha 5 de Septiembre de 1995, se hacía necesario asumir pequeñas inversiones que incitaran a inversionistas extranjeros muchos de ellos, provenientes de la pequeña y mediana empresa. Los mismos ante la complejidad de cumplir las formalidades legales que trae consigo el establecimiento de una Asociación Económica Internacional.

Es así como resultaría la necesidad del establecimiento en la práctica de contratos que sin desconocer la línea política del país para con la inversión extranjera, y formando parte de esta, mantuviese la fuerza vinculante entre entidades nacionales y foráneas, buscando disipar el inconveniente que evidentemente se creaba cuando la inversión a realizar no era de un amplio contenido económico y financiero.

Se sucedían inversionistas extranjeros que buscaban estabilidad para sus producciones, no completas por el encarecimiento en sus países de la mercancía terminada tanto por el impuesto como por la mano de obra. Cuba, en cuyo sistema empresarial se suscitaba un reacondicionamiento motivado por la depresión económica que sufría con la desaparición del campo socialista, que se suma al bloqueo, poseía el medio idóneo para el desarrollo de estas fórmulas contractuales.

Por las razones antes expuestas en el Organismos de la Administración Central del Estado, perteneciente al Ministerio de la Industria Ligera, en el caso estudiado, como paso inicial se comenzó a autorizar determinados negocios bajo fórmulas que permitía la introducción de capital foráneo a sus entidades, sin que el vínculo llegara a ser una asociación económica internacional; para ello se utilizaron los mecanismos que mantuvieran al margen a la empresa extranjera frente a la cubana, donde los aspectos esenciales ante esta modalidad serían los siguientes:

1. No puede compartirse riesgos ni ganancias como resultado del negocio, pues ello es característica distintiva de las asociaciones económicas internacionales, que tiene su regulación en la Ley No.77 de 1995.
2. Pueden incluirse los gastos de atención al hombre, alimentos, transporte u otros, de acuerdo a las normas establecidas.
3. Es apropiado para negocios de medio o pequeño volumen y de corta duración.
4. Las producciones deben ser comercializadas a precio pactado.
5. Rebasa la esfera de un mero contrato comercial, pues se logra que la parte extranjera introduzca mejoras tecnológicas, conocimientos técnicos, preparación de personal y otros.
6. El vínculo entre las partes se establece mediante contrato, que no requiere los niveles de aprobación de las Asociaciones Económicas Internacionales y puede terminarse de forma sencilla de acuerdo a lo pactado por las partes.

Este tipo de negocio era un paso previo ante una Asociación Económica Internacional (AEI), la cual permite precisar la garantía de mercados, solvencia y seriedad de las partes extranjeras y lograr, en general, una identificación económica y comercial entre las partes, aunque tenemos que evitar la confusión en las semejanzas entre las Asociaciones Económicas Internacionales y el Contrato de Cooperación, pues son figuras con denominaciones diferentes, error que puede traer consigo que en la práctica se suscriba una producción cooperada y se opere como un contrato de asociación económica internacional o alguna modalidad atípica de financiamiento.

Tanto los funcionarios encargados de las autorizaciones de una u otra figura, los responsabilizados con su ejecución y el propio operador del derecho, deben actuar con claridad cuando se encuentren frente a alguno de estos tipos contractuales, distinguiendo que la Asociación Económica Internacional está regulada en la ley 77, mientras que la producción cooperada no. En los primeros aunque no se constituye un capital social, les es dable a las partes formar un fondo común, siempre y cuando determinen la porción de propiedad de cada uno de ellos, cuestión que no sucede en la producción cooperada.

En el contrato de Asociación Económica Internacional se logra la participación de ambas partes en los riesgos y utilidades lo que dista de la óptica de la producción cooperada, pues de realizarlo en la práctica se estaría encubriendo otra modalidad de inversión extranjera.

#### **1.4. Facilidades que brinda la parte Extranjera y la Disponibilidad de la parte Cubana.**

#### **1.4.1 Facilidades que brinda la parte extranjera:**

1. Financiar y/o garantizar el suministro de materias primas, materiales y productos semielaborados en una forma estable y preferencial, que posibilite alcanzar precios y condiciones competitivas.
2. Facilitar el financiamiento para la adquisición de los equipos de transporte destinados a garantizar la comercialización de los productos objeto, siguiendo las normativas dictadas al efecto.
3. Asume o brinda financiamiento para gastos destinados a la atención al hombre.
4. Garantiza la adquisición de equipos tecnológicos y de ingeniería para lograr la calidad y el volumen de producción proyectada.

Esta adquisición puede lograrse mediante variadas formas, pueden ser, entre otras:

- a. *Leasing*.
  - b. Pago del equipamiento con el resultado de la venta de los productos.
  - c. Pone en usufructo el equipamiento por un tiempo de diligencia del contrato y al terminar el mismo otorga la primera opción de compra a la parte cubana si decide no reexportar.
5. Transferir *know-how*.
  6. Brindar la asistencia técnica que garantice la puesta en marcha del equipamiento y la estabilización de la producción en los niveles pactados, introduciendo formas de organización en el proceso productivo, diseños y preparación del personal.
  7. Comercializar la producción en mercados externos.

#### **1.4. 2.Disponibilidad de la parte cubana:**

1. Instalación productiva con el equipamiento tecnológico y de ingeniería utilizable.
2. La fuerza de trabajo calificada que se requiera.
3. Comercializar la producción en mercados internos.

## CAPITULO II

### LA PRODUCCION COOPERADA VISTA COMO CONTRATO.

#### 2.1 Como contrato mercantil.

Según la teoría general del contrato, se entiende por este el acuerdo de voluntades dirigido a crear, modificar o extinguir obligaciones de dar, de hacer o de no hacer.

En la doctrina española, “el contrato mercantil es un acto de empresa, es un acto jurídico que se realiza por el empresario con el designio de servir o realizar la finalidad peculiar de la empresa que ejercita”<sup>iii</sup>

Y según criterios mercantilistas:

URIA: Para que un contrato sea mercantil se exige la participación, al menos de un comerciante (empresario), por lo que existe una visión del contrato mercantil como acto de empresa<sup>iv</sup>

CHULIA: “... la noción de mercantilidad tiene como nota común la finalidad lucrativa.”<sup>v</sup>

BROSETA PON: “Los contratos mercantiles se diferencian de los civiles por la presencia de un comerciante en una de sus partes, porque su fin es la industria o el comercio, o por el carácter mercantil del objeto sobre el que recaen.”<sup>vi</sup>

Coinciden los citados autores en que la nota de mercantilidad está dada en la presencia de al menos, un empresario y el *animus lucrandi*, por tanto para enmarcar el contrato de producción cooperada, vigente en Cuba, dentro de los contratos mercantiles, es preciso analizar que los sujetos del mismo se tratan de entidades nacionales con capacidad para la realización del comercio y empresario o persona jurídica extranjera (vista esta tipicidad en el ámbito de la inversión foránea). Además no lleva similitud o coincide con instituciones de contenido civil, cuyo ánimo en ningún caso es la conformación de lucro, intención presente en el tipo contractual en cuestión, pues si bien es cierto que en la producción cooperada no se comparten utilidades a razón de las disposiciones vigentes que le dan vida a esta figura, hay que aclarar que en el orden semántico, lucrar significa obtener beneficios, elemento presente y objetivo en este tipo.

Por las ideas expuestas puede establecerse entonces que: “..... es un contrato de carácter mercantil, porque ambas partes son empresarios y realizan el negocio con ánimo de lucro, que conlleva a definirlo como típico o atípico”.<sup>viii</sup> “Son contratos típicos los definidos y regulados en la legislación positiva, la cual se elabora a partir de la experiencia o práctica negociable de una determinada época, y no de forma deductiva o dogmática”<sup>7</sup>. Son contratos atípicos, los no regulados legalmente aunque la legislación los mencione, reconociendo simplemente su existencia en la realidad social.

La práctica demostró que existían otras figuras contractuales, no reguladas por la disposición normativa anteriormente señalada, que se caracterizaba por ser más

flexibles, ágiles y dogmáticas que incluían participación extranjera y que han venido arrojando resultados económicos favorables para cada una de las partes contratantes. Estas figuras contractuales son: El contrato de Producción Cooperada y el Contrato de Administración Productiva, cuyo objetivo en este trabajo es el análisis y la caracterización de esta figura del Contrato de Producción Cooperada, como una forma de Inversión Extranjera.

## **2.2 Características del contrato de Producción Cooperada.**

Podemos definir el Contrato de Producción Cooperada como el contrato que se concerta entre una empresa o entidad estatal con personalidad jurídica y una persona natural o jurídica extranjera, en virtud del cual, la parte extranjera suministra, financia o ambas, materias primas, recursos materiales, productos semielaborados, tecnología y asistencia técnica, a cambio del pago del predico que se pacta cada uno de estos conceptos, con el propósito de que la parte cubana produzca bienes o servicios a comercializar en los mercados internos y externos.

El Contrato para la Producción Cooperada de Bienes o para la Prestación de Servicios, así como de Administración Productiva y/o Servicios deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Su objetivo será el desarrollo de una producción o la prestación de un servicio determinado a fin de sustituir importaciones, fomentar la exportación y/o que representen ahorro para el país.
- b) No se realizarán aportaciones de la partes ni se crea un fondo común entre ellas.
- c) No se compartirá el patrimonio estatal.
- d) No se compartirán las utilidades del negocio.
- e) La determinación del suministrador obedecerá al resultado de un proceso de concurrencia de conformidad con lo legalmente dispuesto.
- f) La conclusión de un contrato de esta naturaleza no podrá devenir, en ningún caso, en condición de suministrador exclusivo en favor de las partes.

Los Contratos de Administración Productiva y/o Servicios, tendrán, además, los requisitos siguientes:

- a) Sus objetivos serán, lograr mejores servicios o producciones al cliente; mayor rentabilidad de las líneas o línea de producción, beneficiarse con el uso de una marca internacionalmente reconocida; beneficiarse con la publicidad, comercialización y promoción internacionales de la Gerente; utilizar sistemas, diseños, procedimientos y métodos de probada eficiencia; beneficiarse con las habilidades de gestión de la Gerente; y, en algunos casos, acceder a financiamiento.
- b) Los resultados a alcanzar serán medibles según los indicadores que se pactan.
- c) La empresa extranjera contratada actuará a nombre y representación de la parte cubana, en lo que respecta al contrato de administración firmado.

La propia Resolución 37/2001, del Ministerio para la Inversión Extranjera y la Colaboración Económica establece las características siguientes:

1. Existencia de varios objetos contractuales, los cuales se concertarán entre las partes del contrato principal.
2. Su Objetivo es la cooperación de las partes para la producción de bienes y servicios.
3. No se realizan aportaciones de las partes, ni se crea un fondo común.
4. No se comparten riesgos ni utilidades.

Si hacemos un análisis de estas características podemos definir que en el primer aspecto existe un solo objeto contractual que es la producción de bienes o servicios, donde al constituirse el contrato una de las partes proporciona recursos materiales, tecnología, asistencia técnica, productos semielaborados entre otros y este es precisamente el objeto propiamente dicho de la figura contractual en cuestión, por lo que no consideramos en el mismo varios objetos contractuales sino que simplemente son elementos integrantes de ese objeto contractual que es la producción de bienes y servicios.

En cuanto al segundo numeral, se reafirma nuestro planteamiento que el objetivo único y principal está encaminado a la producción de bienes y servicios.

Respecto a la tercera característica si analizamos que para realizar la aportación cada una de las partes aporta su parte a la sociedad de que es miembro y en ello la parte extranjera aporta, proporciona recursos financieros, materias primas, transferencia de tecnología, entre otras cosas, y la parte cubana su contribución en esta relación jurídica contractual es la producción de bienes y servicios, por cuanto consideramos que no se debe entender el termino de aportación en un sentido estricto referido sola a capital, dinero, ya que en el trafico mercantil puede ser objeto de aportación bienes, ya sean muebles o inmuebles, derechos, capital etc.

Con relación a la última de las características que señalábamos anteriormente, debemos corroborar que en el Contrato de Producción Cooperada una parte puede bien suministrar o financiar a otra; materia prima, asistencia técnica, productos semielaborados, tecnología, etc., que destinará esta aportación a la producción de bienes o servicios, estos productos serán comercializados en los mercado ya sea nacional o extranjeros, quedando por tanta la parte extranjera libre de responsabilidad una vez que cumpla con su principal obligación, corriendo por parte de la parte cubana los riesgos, las utilidades, los beneficios y la deuda que traiga consigo el desarrollo de la actividad.

Existen otras características que no aparecen reguladas en la Resolución 37/2001, del Ministerio para la Inversión Extranjera y la Colaboración Económica (MINVEC) que debemos destacar:

- ✓ Es un contrato bilateral, por cuanto es concertado entre dos partes, una representando la parte cubana que puede ser, bien, una empresa o entidad estatal subordinada a un Organismo de la Administración Central del Estado y

- por la parte extranjera una persona natural jurídica, que trae consigo obligaciones para ambas partes.
- ✓ No se crea una persona jurídica distinta a la de las partes contratantes.
  - ✓ Debe existir una correspondencia y armonía entre el objeto social al que se dedica la empresa o entidad y el objeto del Contrato de la Producción Cooperada.
  - ✓ Es oneroso pues las partes recibirán una remuneración a cambio de la aportación del contrato.
  - ✓ Los productos obtenidos de la concertación de este contrato pueden ser comercializados tanto en el mercado interno como en el externo.

Para ello mediante un Registro Administrativo que a diferencia del Registro Mercantil no tiene función de publicidad, sino que tiene un carácter interno, ya que no se emite certificación alguna, ni los terceros interesados pueden acceder a él, pues es una especie de Base de Datos, creada con el objetivo de que el MINVEC, del control y la ejecución de este contrato, para conocer como marcha el funcionamiento de este tipo contractual.

Posteriormente para los contratos para la Producción Cooperada de Bienes o para la Prestación de Servicios, quedó definido mediante el acuerdo No. 5290 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministro de fecha 11 de Noviembre del 2004, en su apartado DECIMO TERCERO, que requieren para ser otorgados la forma de escritura pública y entrarán en vigor al momento de su inscripción en el Registro Mercantil, cumpliendo el precepto que dispuesto en el Decreto Ley 226 “Del Registro Mercantil” de fecha 6 de Diciembre del 2001, en su inciso f, cumpliéndose el carácter de publicidad para los sujetos.

Los Contratos para la Producción Cooperada de Bienes o para la Prestación de Servicios estarán destinados a la realización de proyectos u objetivos concretos, por períodos cortos, que no podrán exceder de tres años a partir de la entrada en vigor del contrato. El Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, teniendo en cuenta las características del negocio y de manera excepcional, podrá autorizar un término superior.

Es responsabilidad exclusiva de la entidad cubana parte en el contrato de producción cooperada de bienes o prestación de servicios, toda la actividad de dirección, administración y gestión, pudiendo ser asesorado por la parte extranjera en correspondencia con el contrato de asistencia técnica que a tales efectos suscriban, mientras que las personas naturales y jurídicas extranjeras vinculadas a las formas de inversión en Cuba, no podrán realizar de manera independiente importaciones o exportaciones al o desde el país.

### **2.3 Contenido del Contrato de Producción Cooperada.**

Un contrato de Producción Cooperada está constituido por un conjunto numeroso de cláusulas, agrupadas en una serie de pactos que varían según el alcance de cada uno en particular. Esta figura atípica, al ser aglutinador de varios contratos mercantiles, tiene

varios objetos contractuales, que se conciertan entre las mismas partes del contrato principal.

Es imposible definir una proforma, máxime si se sigue el criterio de Rodrigo Uría, de que los contratos de colaboración... “deben tener una discusión minuciosa que permita su adaptación a los intereses de cada uno de los contratantes, por tanto no debe estipularse un contrato tipo, con un contenido predeterminado, en el que la voluntad de las partes se rija por cláusulas preestablecidas”<sup>viii</sup>.

No obstante, el criterio anterior, y ser un contrato donde prima la autonomía de la voluntad, este como todos, constituye *Lex Private* y por ende aún cuando no existan condiciones generales para el mismo, de las dificultades encontradas en la práctica y del análisis de las muestras tomadas para el desarrollo de esta investigación, es evidente que existe un cúmulo de aspectos, que sin supeditarlos a forma alguna, no deben faltar en un contrato de producción cooperada, por cuanto tomamos para ello en consideración los que se relacionan en el reglamento elaborado por el Ministerio de la Industria Ligera como proforma.

## **2.4 Afinidad con otro tipo contractual.**

Con las cuentas en participación.

El hecho de que calificar el contrato de producción cooperada como mercantil atípico, lo hace semejante con otros contratos afines, con independencia de que mantenga diferencias con los mismos.

“Las cuentas en participación son una forma impropia de sociedad, por virtud de las cuales una persona toma parte de los negocios de la otra, dividiéndose entre ellas las utilidades que se obtengan y contribuyendo al soporte de las pérdidas.” La doctrina trata esta figura como asociación de cuentas en participación, pero el Código de Comercio Español, vigente en Cuba, lo recoge en el Libro Segundo como contrato especial, del que refiere en su artículo 239: “Podrán los comerciantes interesarse los unos en las operaciones de los otros, contribuyendo para ellas con la parte del capital que conviniere y haciéndose partícipes de sus resultados, prósperos o adversos, en la proporción que determinen”.

La aportación del partícipe puede ser cualquier bien patrimonial que posea valor económico y sea aprovechable para el objeto del contrato, porque la expresión capital no puede entenderse limitada al dinero, sino extendida a aquellas cosas que reporten utilidad.<sup>ix</sup> Se destaca además la peculiaridad de que no puede adoptarse una razón comercial común a todos los partícipes, o lo que es igual, no se crea una persona jurídica independiente.

Se trata pues, de un contrato de colaboración, cuyas características, tratadas de forma breve en el Código de Comercio<sup>x</sup>, lo asemejan a la producción cooperada usada en Cuba, al ser este un contrato en virtud del cual una parte interviene con su capital en la actividad de la otra, ambas con el fin de obtener beneficios, pero sin crear persona

jurídica independiente. Sin embargo existen entre ellos notas distintivas que nos conducen a su comparación.

Las cuentas en participación no están sujetas en su nacimiento a formalidad alguna, pueden constituirse por escrito o de palabra. La producción cooperada, según se trató con anterioridad, requiere para su constitución la forma escrita, de acuerdo con las disposiciones que lo rigen. En las cuentas en participación las partes se hacen partícipes de sus resultados prósperos o adversos en la proporción que determinen.

En la producción cooperada no se comparten riesgos ni utilidades, por tanto no hay participación conjunta de resultados, cualquiera que sea su consecuencia. El capital aportado por la parte extranjera, la empresa cubana tiene que pagarlo según lo pactado en el contrato, sin tener en cuenta los posibles resultados adversos. Rodolfo Dávalos refiriéndose a las cuentas en participación apunta: “Es un contrato, pues en el que existe una vinculación entre dos o más socios, objetivo determinado en común y participación en los riesgos y beneficios...”.<sup>xi</sup>

En las cuentas en participación: “Las aportaciones realizadas pasan a integrarse al patrimonio del gestor, el que adquiere su titularidad, dado que el contrato no genera la creación de un fondo o patrimonio común. Ello no obstante a diferencia de otros Derechos, aquel efecto no se establece expresamente en ningún precepto de nuestro Código, pero como ha puesto Fernández Novoa, “...es esta la solución acorde a la naturaleza del contrato y así lo ha reconocido la jurisprudencia del Tribunal Supremo”<sup>xii</sup>

En la producción cooperada la parte cubana no adquiere de inicio la titularidad del patrimonio aportado por el extranjero, podría citarse por ejemplo, la tecnología se puede adquirir mediante un *leasing*.

A pesar de las diferencias que establecidas, es cierto que sus rasgos comunes superan los distintivos. Además de los ya apuntados, los identifica el hecho de no transmitirse la imagen de la existencia de una asociación entre las partes, el comerciante o gestor de las cuentas en participación o la parte cubana en la producción cooperada, es quien da la cara en el negocio, todo lo cual no significa que se trate de la misma figura contractual.

A modo de resumen podemos decir que hay posibilidad de aplicación analógica de las normas sobre el contrato de cuentas en participación a la relación jurídica del contrato de producción cooperada, si se tiene en cuenta que según la interpretación de los contratos atípicos, estos se rigen por los contratos más afines.

La producción cooperada aún siendo un contrato de colaboración, como otros regulados en el derecho positivo, se clasifica de sui generis, porque si bien es cierto que sus características lo acercan a las cuentas en participación, el hecho de no compartir riesgos y utilidades lo aleja totalmente de este, por tanto son dos contratos diferentes y originan situaciones jurídicas distintas.

A pesar de la aseveración anterior, cabe preguntarse ¿si realmente en la producción cooperada las partes no distribuyen riesgos y utilidades?

Para responder a esta interrogante es preciso comenzar diciendo que el marco legal que rige la vida de este contrato, es expreso en cuanto a la no distribución de riesgos y utilidades, sin embargo, el estudio realizado demuestra que en la práctica, ciertamente no se distribuyen, pero se asumen. Se puede citar al respecto, que por ejemplo, los pagos a la parte extranjera se realizan con las utilidades provenientes de esta asociación contractual, por consiguiente, si bien no se distribuye, sí se participa.

Por su parte, los riesgos no se comparten pero se soportan, incidiendo en los resultados de ambas partes, al punto que si la producción de la parte cubana resulta afectada por cualquier razón, incide esto en el cumplimiento de las obligaciones para con la parte extranjera. Por ello la realidad de que tanto uno como otro aspecto no se distribuyan, por prohibirlo normas imperativas, hace que los intereses individuales de las partes se vean afectados.

Por tanto el acuerdo 5290 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministro, de igual forma definió que: “Cada contrato de producción o servicios cooperadas y de administración hotelera, productiva y/o servicios, deberá operar como un centro de costo independiente. A la parte cubana en cada contrato le será autorizada una cuenta bancaria independiente para las operaciones relativas a la ejecución del contrato en cuestión, la cual sólo deberá emplearse para honrar las obligaciones contraídas en función del contrato suscrito”.

## **2.5 Ventajas e inconvenientes de la Producción Cooperada.**

El hecho de no contar el Contrato de Producción Cooperada con gran cantidad de bibliografía o publicaciones específicas y que las disposiciones legales que le dan vida no lo abarquen totalmente, permitió considerar a razón del estudio realizado, que tanto como inversión extranjera que como contrato mercantil presenta ventajas e inconvenientes.

### **2.5.1 Ventajas**

En el orden de lo positivo la empresa cubana obtiene grandes ventajas y ellas son:

- Permite la obtención de materias primas, tecnología y know how sin necesidad de una inversión inicial.
- No compromete los activos fijos tangibles del país si su desarrollo se produce de manera coherente y ajustada a los efectos y realidades de su integración en el marco productivo de la empresa.
- Como inversión extranjera resulta ser una forma contractual más ágil y flexible que las reguladas en la ley 77.
- La forma de pago ampliamente ventajosa, toda vez que se pacta el pago de los suministros recibidos posterior a la venta del producto, y permite así que la empresa no haga erogaciones financieras *a priori*, lo que posibilita disminuir el

capital inicial que requería en caso de comprar la materia prima de su flujo de caja.

- Permite la inclusión de sus producciones en nuevos mercados tanto internos como externos.
- Constituyen una fórmula alternativa, al permitir la entrada de capital extranjero frente a las formas tradicionales.
- Permite el mantenimiento de una elevada tecnología. Generación de ingresos y amortización, el empresario puede financiar el costo a través de los ingresos generados por concepto de la cooperada.
- Al término del contrato, la parte extranjera otorga la primera opción de compra a la parte cubana, por tanto puede constituir un leasing con las consecuentes ventajas que este implica.
- Se adquiere el derecho a continuar comercializando con el nombre del producto, o sea, la marca.
- En Cuba se ofrece al inversionista extranjero un mercado de rápido crecimiento, un clima de seguridad política, una infraestructura económica amplia, un sistema tributario justo, un alto nivel educacional y profesional de la población que esta por encima de la media que se encuentra en otros países, aquí hallan nuevas técnicas, y una privilegiada posición geográfica en relación con el comercio mundial.<sup>xiii</sup>

### **2.5.2 Inconvenientes.**

- De las investigaciones realizadas pudo constatarse, que los inconvenientes de la figura que se estudió, radicaron principalmente en la inexistencia en aquel entonces de una conciencia al pago a la parte extranjera, la que en la conformación contractual estuvo alejada de la acción administrativa. Ello provocó que no se le daba prelación a este pago, sino que se incluya entre el resto de los suministradores o proveedores, lo que en ocasiones fue resultado de un análisis inadecuado de la situación económica de la empresa cubana con relación a sus compromisos, ante las dificultades imperantes en el país.
- Se le suma a lo anterior el hecho de que la empresa que manejaba la cuenta del negocio es la del nivel superior a quien suscribe el contrato, lo que originó que los ingresos que debían destinarse al cumplimiento de la obligación de pago, se utilizan para otros fines como cubrir gastos internos.
- Recaían los incumplimientos además en que no se agotaba la posibilidad de la apertura de cuentas en su aspecto genérico en dependencia a la concepción del negocio concertado, sea esta una cuenta Plica o *Escrow*, o una cuenta corriente de operaciones.

Lo explicado originó una cadena de otros incumplimientos de obligaciones por la parte extranjera, fundamentalmente en el envío de suministros de materias primas, piezas de insumos destinados a la producción, con el consiguiente detrimento de la capacidad productiva y la prolongación innecesaria del tiempo inicialmente previsto para la amortización de la inversión. Lo que causó incluso la resolución del contrato por decisión unilateral de la parte afectada.

En cuanto a la inscripción registrar, derivaba consecuencias negativas, no para las partes, sino para el país, si se razona que el registro mercantil es una institución del estado que tiene entre sus fines la publicidad de los sujetos, actos y otras circunstancias que intervienen en el tráfico mercantil, que coadyuva al ordenamiento y control del tráfico, con efectos jurídicos hacia terceros.<sup>xiv</sup>

El tratamiento institucional a los contratos de producción cooperada, hacía que a pesar de los resultados prósperos, se presentaran otra gama de inconvenientes que podrían denominarse desaciertos, tal era el caso de la falta de inscripción en el Registro Mercantil, situación salvada por el Acuerdo 5290.<sup>xv</sup>

Como bien se analizó en el capítulo precedente esta figura contractual es una expresión del tráfico mercantil y por tanto un acto de comercio, lo que hace posible advertirlo como sujeto inscribible, lo que facilitaría al estado, inmerso en un proceso de reordenamiento de la economía cubana, tener un control centralizado y estricto de las inversiones de esta índole operando en el país y a su vez ofrece una mayor seguridad jurídica a los sujetos que intervienen en este tipo de relación. El acto de inscripción garantiza evitar las ilegalidades o confusiones en el tipo.

## CAPITULO III

### APLICACIÓN PRÁCTICA DEL CONTRATO DE PRODUCCION COOPERADA. ESTUDIO DE CASO.

En el proceso de recuperación de la economía en el territorio, al mismo tiempo que se revitalizaba la misma, se producían cambios estructurales derivados de las diferentes dinámicas y formas de crecer de las actividades económicas en el país. Para la presente investigación se determinó como unidad objeto del estudio de caso una industria tipo en la producción cooperada de bienes.

El principal objetivo consistió en conocer la aplicación práctica de la nueva modalidad de la ley a partir de la negociación para la firma de un Contrato de Producción Cooperada en la fábrica de velas y veladoras “Las Palmas”, de la Empresa Provincial QUIMICER de Matanzas, ubicada en el municipio de Jagüey Grande, perteneciente al Ministerio de la Industria Ligera.

Este Contrato de Producción Cooperada fue formalizado con la firma panameña radicada en Cuba, ARJORA *International Holding* en el año 2001, cuyo objeto social era la producción de velas y veladoras elaboradas con parafina y otros insumos de alta calidad con destino al mercado nacional en USD y la exportación de veladoras a países como México y la República Dominicana entre otros, autorizado para una vigencia de 4 años, aportándose como inversión inicial por la parte extranjera un capital de 100,000.00 USD, cuyo tiempo de recuperación oscilaba entre los 3 y 4 años.

Como etapa inicial se concibió el camino hacia la producción cooperada sin el conocimiento adecuado para enfrentar este tipo de producción, ya que es un renglón que aunque su proceso no es complicado, se necesitan recursos y experiencias en la elaboración de la parafina, aroma, colorante y otros en su fabricación; unido a esto se desconocía en su totalidad el tipo de tecnología con que se produciría y si en realidad eran las adecuadas para este tipo de fábrica, pues solo se contaba con la experiencia que era transmitida directamente por el socio extranjero.

Con todas estas incertidumbres se comienza en el mes de Marzo del 2002 la producción de velas y veladoras, lográndose volúmenes de producción muy por debajo de lo planificado. Al efectuarse el análisis de las causas que provocaron esta situación, se llega a las conclusiones siguientes:

1. La ausencia de puesta en marcha de la maquinaria instalada por parte del socio extranjero, la que provocó a paros y roturas intermitentes.
2. La falta de calificación del personal técnico y operadores en el proceso de Velería.
3. Desconocimiento de las Normas relacionadas con los parámetros químicos para el proceso de la parafina.

De todo ello se solicitó la visita de los técnicos extranjeros para que dieran solución a la problemática surgida y pasado 3 meses, fue resuelto el 80% de los problemas presentados, una vez transcurrido 4 meses posterior a dicha visita comenzaron los

problemas con la calidad de las producciones, empezándose a jorobar las velas en el almacén de productos terminados y por consiguiente las devoluciones de los clientes por esta situación.

Ante tal situación se reunió el Comité de Cooperación, evaluándose la misma y llegándose a la siguiente conclusión:

-La parafina utilizada no era la adecuada para el clima de nuestro país, tomándose el acuerdo de cambiar esta materia prima por la adecuada.

### **3.1 SITUACIONES NEGATIVAS DERIVADAS.**

-En este momento no se realiza por la parte cubana reclamación al socio extranjero, llegándose posteriormente al acuerdo que las perdidas ocasionadas serian neteadas al pago a realizar al socio extranjero.

-Otra situación negativa que comienza a influir en la comercialización, es la no realización del estudio de mercado con la parte extranjera, influyendo el desconocimiento del producto, ya que no se conocía que era una veladora, por lo que este renglón fue disminuyendo su venta gradualmente hasta encontrarse grandes volúmenes de estas producciones en los almacenes y en muchas ocasiones teniéndose perdidas considerables en su almacenamiento, una vez analizada esta situación entonces se efectuó el estudio visitándose mas del 80% de las cadenas de tiendas y hoteles del país, arrojándose a partir de ese momento resultados favorables para el negocio, disminuyendo las fluctuaciones de las producciones en la fabrica. Solamente se producía este tipo de vela (Veladoras), las cuales originaban pérdidas, constituyendo un factor negativo en los resultados económicos de la fábrica.

Dicha situación agudiza el pago al socio extranjero, provocando la carencia de la importación de la materia prima por parte del socio extranjero, comenzando desde ese momento las discrepancias entre ambas partes, lo que trajo por resultado que en el año 2003 se produjera una crisis económica y financiera desfavorable en el negocio, en la que el Grupo Empresarial afrontó la situación renegociando deudas y en muchos casos con la liquidación de estas. Al encontrarse en crisis financiera se optó por la empresa en varias ocasiones utilizar materias primas compradas en *USD* para la producción y posterior venta en moneda nacional de las velas, lo cual trajo por consecuencia una descapitalización de la divisa, ya que en el Contrato de Producción Cooperada se fijaba el monto destinado a la moneda nacional que oscilaba entre el 6 y 8 % del total de los ingresos en *USD* para destinarlos a la amplia demanda popular del producto.

-Otro de los aspectos que incidieron negativamente en el desarrollo del Contrato de Producción Cooperada fue la mala dirección en la fábrica, pues no se explotó al máximo la capacidad del transporte asignado por el socio extranjero para la comercialización, destinándose el mismo para otras actividades de la empresa.

### **3.2 RESUMEN DE LA SITUACION PRESENTADA DURANTE EL TRANCURSO DE LOS 2 AÑOS Y 6 MESES DE FORMALIZADO EL CONTRATO DE PRODUCCIÓN COOPERADA.**

*La situación con los impagos al socio extranjero fue uno de los principales motivos que solicitara la ruptura del negocio el socio extranjero, al no lograrse mantener el adecuado control sobre los ingresos y otras operaciones financieras en la empresa, no llegándose a cumplimentar en esos momentos por falta de una legislación específica la creación de una Cuenta Plica o Escrow<sup>xvi</sup> para estas operaciones, lo que hubiese facilitado estos trámites, ya que se trabajaba con una cuenta de operaciones generales en la empresa y los ingresos no siempre respondían a lo concertado en el contrato, donde se debía deducir de los ingresos el valor de las materias primas utilizadas en el ingreso mas el 10% de intereses por el capital aportado, utilizándose en ocasiones para subsidiar otras producciones de la empresa.*

En varias ocasiones en visitas de control efectuadas por el MINVEC se había dejado como deficiencias en primer orden, la creación de una cuenta independiente que solo fuera operada por el representante de la parte cubana en la producción cooperada y el socio extranjero, lo cual nunca se materializó. En segundo orden otro aspecto negativo señalado en varias ocasiones fue la no presentación de reclamaciones formales entre ambas partes por los incumplimientos generados en el contrato.

Producto en todas las incongruencias presentadas desde el comienzo hasta la fecha, se efectuaron los trámites para firmar el cese del Contrato de Producción Cooperada, concluyendo en el segundo semestre del año 2004. Una vez concluido de forma amigable entre ambas partes se continuó efectuando coordinaciones con ARJORA, para una nueva formalización de contrato de Compra-Venta para el suministro de la materia prima necesaria para la producción de velas, el cual nunca se materializó.

Como hemos podido observar el resultado final de la suma de todas las deficiencias e irregularidades en el transcurso del negocio, trajo por consecuencia la ruptura del contrato de producción cooperada con la parte extranjera, teniéndose que continuar amortizándose por la parte cubana al socio extranjero el valor de la inversión por la tecnología ya instalada, culminándose el pago total en Junio del 2008.

Actualmente se continúa produciendo velas y veladoras en menor escala para el mercado interno en CUC y no así las de producciones artesanales para la exportación, girando el negocio a nombre de la Empresa ADECOR, perteneciente al Grupo Empresarial GARDIS de Matanzas, la cual se abastece de la materia prima suministrada por la Empresas Importadora-Exportadora de Comercio Exterior de nuestro país.

## **CONCLUSIONES**

Como resultado al estudio realizado se llegó a las conclusiones siguientes:

- Que la utilización del Contrato de Producción Cooperada como modelo contractual en la Inversión Extranjera constituye eficazmente desde el año 2000, una verdadera fuente de ingresos de capital foráneo al país.
- Como negocio ha permitido al país, pese al bloque económico impuesto desde hace años por los Estados Unidos de Norteamérica, el equipamiento tecnológico para enfrentar los retos de la competencia, mediante un contrato viable.
- Que en el Contrato de Producción Cooperada las partes no distribuyen utilidades equitativamente, ni comparten riesgos de forma mancomunada, pero su ejecución en el tiempo hace que estos ciertamente se asuman, soportando cada una las consecuencias, tanto negativas como positivas.
- Como contrato mercantil no está previsto en el Código de Comercio, ni en la Ley de Inversión Extranjera, pero tiene su afinidad con las cuentas en participación y no es de dudar su definición como Contrato Internacional.
- Que resulta indispensable continuar con la perfección al momento de la elaboración de este tipo de contrato, por ser una figura contractual compleja, que se interpreta por su propio texto, lo cual pudiera tender a confundirse con otro tipo de contrato.
- Que como figura mercantil se debe cumplimentar con todas las obligaciones y deberes establecidos en el contrato pactado, con vista a evitar la ruptura del negocio antes del plazo convenido.
- Que se recaba la necesidad de valorar el tema ante los operadores de la inversión extranjera en Cuba, basado en la experiencia de esta figura contractual de la producción cooperada por su flexibilidad, rapidez y lo simple que resulta su proceso de constitución, lo cual permite al país que pueda lograrse entre otras cuestiones, la entrada de capital, tecnología, mercado y aumento de la producción externa e interna con mas rapidez.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Alemán, Ricardo M. ,1921 “Código de Comercio Anotado”, tomo I. Librería Cervantes, Habana.
2. Ballar Cisneros Roger, 2004, “*Análisis y Comentarios*”, Grupo Negocios Comex, MINAG, La Habana, correo [citado 03 de septiembre de 2004] disponible en : Servidor de correos electrónico Empresa de Cítricos “Héroes de Girón”.
3. Broseta Pont, Manuel, 1988, “Manual de Derecho Mercantil”. Ed. Tecnos, SA, séptima edición. España.
4. Chuin Soler, Carlos y Carrillo de Albarnoz, María Antonia, 1995, “Comentarios a la Ley de Inversión Extranjera”. Ediciones Ponton Caribe, SA, CONAS.
5. Colectivo de Autores, 2000, “La Empresa y el empresario en Cuba”. Revista del Empresario Cubano, [en línea] [Consulta 25 Abril 2007] Disponible: en [http:// www.Betsime](http://www.Betsime)
6. Compendio Crítico de Derecho Mercantil, 2003, Tomo II, tercera edición. Ciencias Jurídicas, Editorial de Ciencias Sociales de La Habana.
7. Dávalos Fernández, Rodolfo. 1993 “Las Empresas mixtas y su regulación jurídica”, Consultoría Jurídica Internacional, primera edición. Imprime Matéu Cromo, S. A. Madrid, España.
8. Fernández, José Luís, 1994, “Elementos de Derecho Mercantil”. Tomo II, Ed. Deustosa, España,
9. Fraga Martínez Raiza... et al. 2004, “Nociones de Derecho Mercantil” Editorial Félix Várela, La Habana.
10. Sánchez Calero, F., 1984, “Instituciones del derecho Mercantil”, Editoras de Derecho Reunidas, Décima Edición, Valladolid.
11. Sierralta, Aníbal, 1998, “Contratos Comerciales Internacionales”. Fondo editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú,
12. Uría, Rodrigo, 1987, “Derecho Mercantil”, Marcial Pons, ediciones jurídicas y sociales, SA. Madrid, vigésimo cuarta edición.
13. Vega Vega, Juan, 2001 “Cuba: oportunidades para la inversión extranjera”, MINVEC, CPI, La Habana.
14. Vicent Chuliá, Francisco, 1988, “Introducción al Derecho Mercantil”, Barcelona, España.

## CITAS LEGALES.

1. Constitución de la República de Cuba, Editorial Política, La Habana, 1992.
2. Ley 59, Código Civil, publicación del Ministerio de Justicia.
3. Ley 77 de 1995, De la Inversión Extranjera en Cuba, textos de la Ley, Comentarios, René Burguet Rodríguez, Consultoría Jurídica Internacional. Langova SA, España.
4. Decreto Ley 226 “Del Registro Mercantil”, Gaceta Extraordinaria No. 13 de 17 de Diciembre del 2001, p.57.

5. Resolución No. 230 de fecha 29 de Octubre del 2002, del Ministerio de Justicia, "Reglamento del Registro Mercantil", Gaceta ordinaria N0. 58 de primero de Noviembre del 2002.
6. Resolución 37 de fecha 31 de Julio del 2001, del Ministerio para la Inversión Extranjera y la Colaboración Económica, (MINVEC).
7. Acuerdo No. 3827 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, de fecha 6 de diciembre del 2000.
8. Acuerdo 5290 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministro de fecha 11 de Noviembre del 2004.

## NOTAS AL FINAL

---

- i Lage Dávila, Carlos, palabras en ocasión del Foro Económico Mundial de Enero, 27 de 1995.
- ii Ver artículos 14,18 y 23, Constitución de la Republica de Cuba, texto modificado.
- iii Urría, Rodrigo" Derecho Mercantil". Vigésimo cuarta edición P.638.
- iv Ídem.
- v Vicent Chuliá,F. Introducción al Derecho Mercantil 1988. p.35.
- vi Broseta Pont, Manuel "Manual de Derecho Mercantil", 1987, P.380
- vii Tomado del T.D. "El problema de los contratos típicos, atípicos y mixtos en nuestra legislación" Jiménez Ortiz, Valía Universidad de la Habana. 1986.
- viii Uria Rodrigo Oc. P. 638
- ix Broseta y otros autores consultados refieren que la expresión capital usada por el Código de Comercio no pueden restringirse a dinero, que la letra del articulo 239 parece que no son transmisibles las aportaciones de bienes o servicios y tal no es el caso, al extenderse a los bienes patrimoniales que poseen valor económico.
- x Ver artículos del 239 al 243 del Código de Comercio vigente.
- xi Dávalos Fernández Rodolfo, Oc. p.19.
- xii Broseta Pont, Oc. p.371.
- xiii Colectivo de Autores "La Empresa y el Empresario en Cuba" p.20.
- xiv La Resolución 230 de fecha 29 de Octubre del 2002, del Ministerio de Justicia, "Reglamento del Registro Mercantil, regula el objeto de este registro, siendo entre otras cosas, la inscripción de los sujetos, actos y contratos que se dispone por la ley y el Reglamento, el deposito y la publicidad de los informes financieros y los balances anuales y la comprobación de los asientos registrales cuando se requiera(ver articulo2 del Reglamento)
- xv Acuerdo 5990 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministro en su apartado DECIMO TERCERO.
- xvi Resolución 42/2004 del Banco Central de Cuba "Cuenta Plica o Escrow: Cuenta que se establece en virtud de un acuerdo de financiamiento y representan una garantía para el prestamista, ya que en la misma depositan fondos o fluyen ingresos que aseguran la amortización de las deudas"