

Primicias de las asociaciones económicas en Cuba a partir de la inversión extranjera. Sus retos

*Primicias of economic associations in Cuba based
on foreign investment. It's challenges*

Reynaldo Manuel Tarragó Ayra *

RDP

RESUMEN

La inversión en Cuba, como forma económica primigenia, surgió en el sector económico estatal, mediante el Decreto núm. 5 del 22 de septiembre de 1977,** Reglamento del Proceso Inversionista, regulador de la concepción, plan, organización, ejecución y control de las inversiones de las entidades estatales en función de los objetivos del plan único de desarrollo económico social. Donde se entiende por inversiones, las que a su estructura tecnológica, comprenden trabajo de construcción y montaje, con independencia de su carácter productivo o no. Lo que a partir de los cambios políticos, sociales y económicos del país, ha ido mutando en un proceso inversionista con gran flujo de capital extranjero y retos en su efectiva implementación, derivado de cánones y conceptos no atemperados a la realidad existente. Utilizando la propiedad industrial como valor agregado para su desarrollo.

PALABRAS CLAVE: asociaciones económicas; inversión extranjera; desarrollo empresarial; valor agregado.

* Profesor instructor de Derecho de empresa en la Facultad de Derecho de la Universidad de Oriente; consultor jurídico.

** Decreto núm. 5 del 22 de septiembre de 1977, "Reglamento del Proceso Inversionista".

El Comité Editorial hace del conocimiento la existencia de diverso artículo de mismo autor, visible en internet, bajo el título *Tecnología petrolera en Cuba*.

REYNALDO MANUEL TARRAGÓ AYRA

ABSTRACT

The Investment in Cuba, like form economic primigenia, arose in the state economic sector, by means of the Ordinance núm. 5 of September 22 1977, "Regulation of the Process Investor", regulator of the conception, plan, organization, execution and control of the investments of the state entities in function of the objectives of the unique plan of social economic development. Where he/she understands each other for investments, those that to their technological structure, they understand construction work and assembly, with independence of their productive character or not That that starting from the political, social and economic changes of the country, it has been changing in an investment process with great flow of foreign capital and challenges in its effective implementation, derived of cánones and concepts not moderated to the existent reality. Using the industrial property as value added for their development.***

KEY WORDS: economic associations; foreign investment; managerial development; added value.

Sumario

1. Sistematización de la inversión extranjera en Cuba
2. Los contratos de asociación económica internacional
3. Desarrollo de estas formas empresariales
4. El intangible como valor agregado
5. Consideraciones finales

1. Sistematización de la inversión extranjera en Cuba

En el orden de la inversión estatal, el Decreto núm. 94 del 18 de junio de 1981¹ establecía el Reglamento de las condiciones generales del contrato de documentación técnica de las inversiones, conforme a la reglamentación del proceso inversionista que estableció el anteriormente citado Decreto núm. 5 de 1977.

*** Traducción realizada por la licenciada Ximena Armengol Silenzi. SOLCARGO, www.solcarga.com.mx.

¹ Decreto núm. 94 del 18 de junio de 1981, establecía el Reglamento de las condiciones generales del contrato de documentación técnica de las inversiones.

Como antecedentes propios de la inversión y el incorporamiento del elemento extranjero en Cuba, el Estado sostuvo un largo *impasse* en el tema de inversión extranjera a partir de la Ley de Nacionalizaciones de empresas extranjeras, hasta casi finales de la década de los setetenta del siglo pasado y los inicios de los años ochenta, sobre todo con su incorporación en el CAME (Consejo de Ayuda Mutua Económica), donde se impulsaron inversiones con los países del bloque político-socialista. Compulsando esto a que se tuviera que comenzar a ordenar de mejor manera la empresa estatal socialista como denominación empresarial, buscando más eficiencia a partir de la inversión lata, correspondiéndose a una estrategia general del desarrollo socioeconómico del país. Comprendiendo el conjunto de gastos públicos que corresponden a la creación de fondos básicos, para el fomento de la ciencia y la técnica, como proceso innovador de la producción y estimulación para tratar de elevar la productividad.

En 1982, el desarrollo económico del país conllevó a la posibilidad de la asociación extranjera con diversos países, formalizándose a través de la constitución de empresas mixtas, de capital cubano y foráneo y a partir de otras formas de asociación económica bilateral y multilateral. Y se le daba inicio a la asociación económica extranjera dentro del territorio nacional, de acuerdo con regulaciones específicas de la entonces legislación vigente.

El país necesitaba de inyección de capital, materias primas, incorporación de tecnologías y mercados, que no estaban a nuestro alcance. Por lo que era imprescindible establecer un régimen legal al respecto que consolidara la política a seguir respecto a la inversión extranjera. Dictándose el Decreto Ley núm. 50 del 15 de febrero de 1982 sobre asociaciones económicas entre entidades cubanas y extranjeras.² Pudiéndose desarrollar de esta manera las relaciones económicas entre empresas estatales cubanas y empresas extranjeras, en consonancia con la política económica del momento, que entre otras prioridades eran esenciales la expansión de las exportaciones y el desarrollo del turismo extranjero.

² Decreto Ley núm. 50 del 15 de febrero de 1982 sobre asociaciones económicas entre entidades cubanas y extranjeras.

REYNALDO MANUEL TARRAGÓ AYRA

Fomentando la introducción de tecnologías novedosas y de avanzada, la modernización de industrias, mayor eficiencia productiva, la creación de puestos de trabajo derivados de la asistencia técnica, mejoramiento de la calidad de los productos y servicios, reducción de los costos, mayor competitividad en el contexto internacional, el acceso a mercados.

El Decreto Ley núm. 50 de 1982 estableció el régimen jurídico de las formas de asociación económica entre empresas estatales cubanas y empresas mixtas de capital cubano y extranjero, con formalidad y patrimonio propios u otras formas que no significarán una persona jurídica *Joint Venture*. Estableció también las regulaciones financieras fiscales y mercantiles al respecto, así como el régimen laboral adecuado a las características y operaciones de las empresas mixtas. Posición sostenida, además, por el Decreto Ley 68 de 1983 sobre invenciones, patentes, dibujos y modelos industriales,³ que trató de dar impulso a una política de propiedad industrial más contextualizada a las formaciones empresariales en desarrollo. Donde sólo se hace especial mención a los acuerdos de licencia de patente, no protegiéndose los demás contratos derivados del proceso de transferencia de tecnología.

Posteriormente, el Decreto Ley 290, sobre patentes, dibujos y modelos industriales de 2011⁴ reguló de manera más amplia todo lo concerniente al registro y uso de la propiedad industrial en nuestro país.

El artículo 9o. del Decreto Ley 50 expresaba que las asociaciones económicas no creaban una persona jurídica en su instrumentación. El hecho de que el contrato de asociación no cree una persona jurídica preverá siempre inversiones directas, la existencia de un capital social y la toma y ejecución de decisiones en conjunto.

Debido a medias económicas coercitivas internacionales, el cambio geopolítico mundial con el desmoronamiento campo socialista, la globalización a escala mundial, así como las fuertes tendencias económicas y sociales llevaron al país a perfeccionar la regulación jurídica del proceso inversionista extranjero, buscando mayor garantía para el inversor extranjero y permitiendo la búsqueda de mayores activos financieros, tecnológicos y nuevos mercados en cualquier sector económico.

³ Decreto Ley 68 de 1983 sobre invenciones, patentes, dibujos y modelos industriales.

⁴ El Decreto Ley núm. 290 de 2011 sobre invenciones, modelos y dibujos industriales, *Gaceta Oficial Ordinaria*, núm. 2, 2012.

Promulgándose la Ley núm. 77 del 5 de septiembre de 1995, Ley de la Inversión Extranjera.⁵ Ya en 1992 había sido reformada la Constitución de la República en previsión de la necesidad de una nueva ley de inversión extranjera. La reforma constitucional reconoció,⁶ entre otras formas de propiedad, la de las empresas mixtas, sociedades y asociaciones económicas que se constituyan conforme a ley y previo, en relación con la propiedad estatal y con el carácter excepcional, si resultara útil la transmisión en propiedad, total o parcial, de objetivos económicos destinados a su desarrollo, dispuesto en su artículo 15.

La Ley de 1995 es más específica debido a la ausencia de preceptos en la legislación de 1982, estableciendo, entre otras, la libertad contractual a las partes en todos los pactos y condiciones. La Ley además utiliza el término aportaciones, y no aportes, precisamente para que no se confunda esa acción con la de aportar el capital de una sociedad anónima.

2. Los contratos de asociación económica internacional

Específicamente los contratos de asociación económica internacional, como inversión extranjera, aparecieron en Cuba en la legislación nacional con el Decreto Ley núm. 50 de 1982. No habiendo sido reconocido anteriormente en ninguna norma jurídica especial ni en el Código de Comercio.⁷

Por no tener personalidad jurídica la asociación económica internacional, no puede existir capital, sino meras acumulaciones de aportaciones, y de esta forma puede ser compleja la liquidación de la asociación y la atribución a cada socio de lo que le corresponde.

El contrato de asociación económica internacional se establece por medio de pacto o acuerdo entre varios o un inversionista nacionales y

⁵ Ley 77 de 1995, "Ley de Inversión Extranjera", artículo 2.g, define el Contrato de Asociaciones Económicas Internacionales como pacto o acuerdo entre uno o más inversionistas nacionales y uno o más inversionistas extranjeros para realizar conjuntamente actos propios de una Asociaciones Económicas Internacionales, aunque sin constituir personas distintas a las partes.

⁶ Constitución de la República del 24 de febrero de 1976, reformada en 1992 y 2002.

⁷ Código de Comercio de 1886, artículo 19, Cuba, Editorial Lex, 1951.

REYNALDO MANUEL TARRAGÓ AYRA

extranjeros y, como hemos dicho en nuestro trabajo, no crea necesariamente una persona jurídica distinta a las partes.

Cada una de las partes realiza su aportación social, lo cual no constituye directamente capital social, pero sí acumulación de participaciones en fondo común sobre las propiedades de las partes.

En nuestro ordenamiento, la constitución y formalización de una asociación económica requiere la formalidad de escritura pública y se institucionaliza al momento de su inscripción en el Registro de la Cámara de Comercio de Cuba.

En 1998 comenzó la apertura de los contratos de producción y servicios cooperados, contenidos en el Decreto Ley 50 de 1982 “sobre asociaciones económicas entre entidades cubanas y extranjeras”, derogado con la Ley núm. 77 de 1995 sobre la Inversión Extranjera.

Las normas emitidas por el Ministerio para la inversión extranjera y la colaboración económica, cuyas funciones asume el Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera, y que mantiene la vigencia de las resoluciones dictadas por el ministerio extinguido, controlan la ejecución de estos contratos, registran la relación de éstos y disponen la forma para la ejecución de los mismos.

La Resolución núm. 37 del 31 de julio de 2001 de la ministra del extinto MINVEC⁸ puso en vigor las normas que complementan el Acuerdo 3827 de 2000 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros,⁹ a saber:

- Normas de procedimiento para el registro, control y supervisión de los contratos de servicio y producción cooperada.
- Normas para la evaluación, aprobación, registro y control y supervisión de los contratos de administración productiva.
- Regula la periodicidad en la entrega de la información estadística para estos contratos tipos.

Dicha resolución fija para los contratos de producción y servicios cooperados los requisitos siguientes:

⁸ Resolución núm. 37 del 31 de julio de 2001 de la ministra del extinto MINVEC.

⁹ Acuerdo 3827 de 2000 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros.

- Poseer varios objetos contractuales, los que se conciertan entre las mismas partes del contrato principal.
- Su objetivo es la cooperación de las partes en la actividad.
- No se comparten riesgos y utilidades.

La ley prevé varios regímenes especiales adecuados a su objeto y finalidad, entre los cuales se encuentran:

Régimen bancario: las empresas mixtas y los inversionistas partes en el contrato de asociación económica internacional pueden abrir cuentas en moneda libremente convertible en cualquier banco nacional, y a través de éste efectuará sus cobros y pagos. Igualmente pueden hacerlo en bancos o cuentas domiciliadas en el extranjero. Para efectuar cobros y pagos en moneda nacional requieren de la autorización del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros.

Régimen de exportación e importación: posibilita importar lo necesario a sus fines, de acuerdo con las regulaciones establecidas al efecto.

Régimen laboral: impone el cumplimiento de la norma sustantiva, o sea la legislación laboral y de seguridad social del país. Los trabajadores de las empresas y asociaciones podrán ser cubanos y extranjeros residentes permanentes.

Régimen tributario: establece los tributos a pagar por las empresas mixtas y los servicios económicos, teniendo la norma una distinción en la disminución del pago de tributos para fomentar de esta manera la inversión extranjera.

Régimen de la protección del medio ambiente: especial tratamiento en relación con la interacción con el medio ambiente, su uso y cuidado. Siendo responsables por daños y perjuicios.

Régimen de las reservas y seguros: deben de tener una reserva sobre contingencia, reguladas por el Ministerio de Finanzas y Precios. Pueden contratar seguros con compañías autorizadas por el Ministerio de Finanzas y Precios. Los inmuebles estatales arrendados son asegurados por el arrendatario en favor del arrendador.

El contrato de asociación económica internacional posee término breve y su objeto es una actividad económica internacional que requiere de inversiones de gran importancia económica. La excepción quizá la

REYNALDO MANUEL TARRAGÓ AYRA

constituyan los contratos de exploración y explotación petrolera, en los que la inversión económica es considerable, y el término no es a corto plazo, dependiendo de los resultados.

3. Desarrollo de estas formas empresariales

El éxito empresarial es una conjunción de inteligencia, habilidad empresarial y adecuada información. Estamos en la era de la información, donde la globalización de la economía ha debitado a que Cuba deba insertarse en este nuevo orden económico mundial, recuperándose y desarrollando su economía.

Las finanzas son la piedra angular del sistema empresarial, y una buena administración financiera resulta muy estimulante para las empresas que gestionan junto al elemento extranjero en nuestro país los usos internacionales del comercio, derivado de la economía del conocimiento.

Las empresas han ido institucionalizándose, en medio de un amplio espectro y sistema integrador de administración, finanzas y gestión de activos intangibles, contribuyendo en el orden de la propiedad industrial, un marco teórico y práctico acondicionador de la actualidad económica y globalizada.

Las aspiraciones por alcanzar un trabajo industrial especializado actúan de forma simultánea en asociación de individuos, grupo de trabajos compartidos o empresas en el que se crean actitudes o complementan otras con un contenido socializador, dadas las relaciones múltiples en que se opera la productividad de bienes y servicios. De ahí que los factores materiales al formar el contenido físico de aquéllos evolucionan dentro del progreso tecnológico en que se ven sumergidos según el nivel de desarrollo económico alcanzado y la demanda de competitividad que impone el mercado como espacio necesario para su puesta en marcha; dígase comercialización.

Otras cláusulas de importancia son las referidas a la facilidad para realizar las transferencias de las utilidades y ganancias en general, derivadas de la inversión realizada, previo cumplimiento de las obligaciones fiscales. No debe dejar de mencionarse, como una de las importantes

garantías a la inversión extranjera en Cuba, el espacio reservado a la indemnización en caso de expropiación. Esta última sólo puede tener lugar por determinadas cláusulas preestablecidas y debe estar respaldada por el procedimiento legal correspondiente.

Por otra parte, en este tipo de acuerdos se dejan establecidas las vías para solucionar los conflictos que puedan surgir tanto entre el inversionista y una de las partes contratantes, como entre ambas partes contratantes, brindando la posibilidad, a los involucrados en la disputa, ante el incumplimiento de cualquiera de las partes, de que la otra acuda al procedimiento correspondiente, entre las distintas variantes que ofrezca el acuerdo.

En la actualidad, el Acuerdo para la aplicación del ALBA, en su artículo 13, apartado 1o., enuncia que se realizará transferencia de tecnología propia en el sector energético entre ambas naciones (Cuba y Venezuela), y serán organizadas y ejecutadas en un orden primigenio por negocios conjuntos como primera fase de intención empresarial.¹⁰

Mientras tanto, la mundialización y el movimiento hacia el libre comercio han avanzado a una velocidad sin precedentes. En muchos sectores, la cadena de producción se reparte por varios países. En el marco reglamentario internacional que favorece el libre comercio, empresas de todos los países han afrontado una mayor competencia a escala internacional, además de la que sufren a escala local y nacional.

El Ministerio de la Inversión y Colaboración Extranjera informó, al cierre de 2005, que se encontraban constituidas 258 asociaciones económicas internacionales (AEI), dirigidas fundamentalmente al sector de la minería, la prospección-extracción de petróleo, el turismo, la construcción y las industrias (ligera, alimentaria, sideromecánica y de las tecnologías de la información y las comunicaciones).

Fruto de la dinámica que ha caracterizado el proceso de inversión extranjera en Cuba, en 2000 con la entrada en vigor del Acuerdo 3827 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros de la República de Cuba, quedó establecido el procedimiento para concertar contratos para la producción cooperada de bienes o la prestación de servicios, así como de administración hotelera y productiva, entre empresas cubanas y per-

¹⁰ Hernández, Gladys y Tablada, Carlos, *Petróleo, poder y civilización*, p. 53.

REYNALDO MANUEL TARRAGÓ AYRA

sonas naturales o jurídicas extranjeras. Este Acuerdo creó las bases a través de las cuales se definían nuevas formas de inversión extranjera, adicionales a las ya existentes en la Ley 77.

La propia aplicación y experiencia adquirida en la implementación de estas nuevas formas de inversión descritas en el Acuerdo 3827/00, de positivos resultados para la economía nacional, determinó que a finales de 2004 fuera promulgado el Acuerdo 5290/04 del propio Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, con el que se ajustan las normativas que rigen los contratos para la producción cooperada de bienes o la prestación de servicios,¹¹ así como de administración hotelera y productiva, con vistas a un mejor desarrollo y control de esa actividad.

Otra característica organizativa es que los contratos de trabajos constituidos en estas agrupaciones poseen responsabilidades solidarias frente al trabajador dentro de sus obligaciones derivadas del contrato.¹²

Los atributos a destacar en las formas de inversión descritas por el Acuerdo 5290 son su agilidad en la aprobación de esquemas de negocios en relación con las formas de inversión descritas por la Ley 77 de 1995, así como flexibilidad en la implementación de forma tal que favorece el desarrollo de negocios con la pequeña y mediana empresa, sirviendo además de antesala a esquemas de asociación más complejos como los descritos en la Ley.¹³

Clasificando los contratos para la producción cooperada de bienes o para la prestación de servicios de la siguiente manera:

Contrato 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 a la exportación.

¹¹ Acuerdo 5290/04 del propio Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, con el que se ajustan las normativas que rigen los contratos para la producción cooperada de bienes o la prestación de servicios.

¹² Schapira, Jean, "Les contrats internationaux de transfert technologique", *Journal de Droit International*, p. 6.

¹³ Khan, Philippe, "Typologie des contrats de transfert de la technologique", *Rapports aux journées de études internationales de Dijon Sur*, París, Transfert de technologique et developpement, 1977 p. 441.

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.

También es menester en esta investigación tratar el contrato de administración productiva y servicios.

Contrato mediante el cual una empresa o entidad cubana con personalidad jurídica o sociedad mercantil de capital totalmente cubano contrata a una persona jurídica extranjera para que administre una o varias líneas de producción, una instalación productiva o de servicios, o una parte de las actividades que éstas realizan, por un periodo determinado, a cambio del pago que mutuamente acuerden, condicionado a los resultados de la gestión de administración realizada en correspondencia con los indicadores que se pactan.

En estos contratos, la parte extranjera deberá aportar *know how*, tecnología o mercado basado en su experiencia industrial o comercial en el tipo de actividad que administrará.

Los diseños de estrategias son parte del esfuerzo empresarial por convertir viejos esquemas de ordenamiento u organización sobre bases en ocasiones desactualizadas o poco estimuladoras de aportes a la innovación que se exigen hoy, teniendo presente que el capital intelectual, al convertirse en el principal renglón de la economía mundial, cuya incuestionable prioridad se asume en el sector empresarial, se orienta hacia exigencias de novedad.

El tema del desarrollo científico técnico ha constituido a que la transmisión de conocimientos y tecnologías, en el ámbito de las relaciones económicas internacionales, comporte activos económicos y financieros a partir de la correcta gestión de la transferencia de tecnología como bien intangible dentro de la economía, en las relaciones con sujetos extranjeros constitutivos de bases industrializadas.

En la hoy denominada sociedad posindustrial, la revolución científico-técnica de investigación y búsqueda independientes viene generando una espiral de crecimiento económico y progreso tecnológico aplicable a la antigua industrialización en grandes masas, o al menos la histórica ya Revolución industrial que atravesó por las etapas de los

REYNALDO MANUEL TARRAGÓ AYRA

activos tangibles: instalaciones, maquinarias existencias, equipos observables y medibles a la vez por el factor humano, que como parte de las fuerzas productivas eran considerados esenciales en el papel de significación productivo.

4. El intangible como valor agregado

El trabajo intelectual, los conocimientos aplicables a la propia actividad empresarial hacen que ésta se vaya transformando de tal manera que se vuelvan factores determinantes de la nueva economía internacional.

Como bien señala Peter Drucker, el saber está deviniendo rápidamente el factor número uno de la producción, desplazando capital y mano de obra a un segundo plano. El saber es hoy el único recurso significativo. Los tradicionales factores de producción, suelo (recursos naturales), mano de obra y capital, no han desaparecido, pero se han convertido en secundarios; pueden obtenerse, y con facilidad, siempre que haya saber.

Michael Porter también habla de factores en la ventaja competitiva tanto a nivel de las naciones como a nivel de las empresas y distingue los factores básicos de los avanzados. Explica que los factores comprenden los recursos naturales, el clima, la situación geográfica, la mano de obra no especializada y semiespecializada y los recursos ajenos a largo plazo. Los factores avanzados comprenden la moderna infraestructura digital de comunicación de datos, el personal altamente especializado, los ingenieros titulados y los institutos universitarios de investigación en disciplinas complejas.¹⁴

En líneas generales, las estrategias se corresponden con los niveles de expectación indicados en la pirámide de la gestión de la propiedad industrial:

Una vía para minimizar costos: las empresas que siguen esta estrategia consideran la propiedad industrial como un activo jurídico. Los programas destinados a minimizar el riesgo suelen basarse en el departamento jurídico y centrarse en el cumplimiento de los procedimientos,

¹⁴ Cañizares Abeledo, Fernando, *Derecho comercial*, Cuba, Editorial de Ciencias Sociales, 2012. p. 266.

los trámites de autorización para el uso de los productos y la protección de las innovaciones en el mercado. Una actividad clave para quienes aplican esa estrategia es la creación de una cartera de propiedad industrial y la búsqueda de licencias cruzadas para evitar litigios.

Una vía para reducir costos: prácticamente todas las empresas están por encima del primer nivel de jerarquía siguen una estrategia de reducción de costos, velando por mantener la eficacia de la protección su propiedad intelectual y reducir al mismo tiempo los gastos que ello entraña. Esto implica revisar la cartera de patentes para suprimir las innecesarias, endurecer los criterios de protección de las innovaciones mediante patentes, crear una lista estándar de países donde presentar solicitudes, minimizar las excepciones, reforzar los procedimientos de supervisión interna y adecuar las marcas a los productos.

Una vía para obtener valor: las empresas que aplican esta estrategia consideran su propiedad industrial como activo empresarial y comercial, además de activo jurídico. La propiedad industrial se gestiona de forma centralizada, y la empresa trata de explotarla aprovechando las oportunidades comerciales (como, por ejemplo, concediendo licencias y usándolas en empresas conjuntas). Las empresas tratan de sacar provecho al uso directo de la propiedad industrial en sí, en lugar de hacerlo sólo gracias a los servicios y a los productos protegidos por ella.

Una vía para obtener valor estratégico: las empresas que siguen esa estrategia consideran su propiedad intelectual como un conjunto de activos empresariales y comerciales que pueden aportarles una serie de valores (tanto valor de los ingresos como valor estratégico). Estas compañías se centran en utilizar la propiedad intelectual para cambiar la naturaleza o la dirección de la competencia registrando patentes estratégicas su I+D (innovación más desarrollo) y reconsiderando los lazos de cooperación con consumidores, proveedores y cualquier otra pertinente.

Si la empresa sigue las estrategias tres o cuatro tendrá que tratar de extraer su valor de propiedad industrial. Con este fin, una alternativa consiste en que las innovaciones protegidas de la empresa se asocien a uno o mas activos complementarios (como la fabricación o la distribución) para vender posteriormente el producto o servicio en cuestión.

REYNALDO MANUEL TARRAGÓ AYRA

Otra opción (compatible con la anterior) es convertir a la propiedad industrial directamente en ingresos. La experiencia ha demostrado que sólo hay seis formas de obtener dinero efectivo a partir de las innovaciones o los derechos de la propiedad industrial:

1. Venderlos;
2. Conceder licencias para su explotación;
3. Usarlos como base para una empresa conjunta (para permitir el acceso a activos materiales necesarios);
4. Usarlos como base para una alianza estratégica (para acceder a mercados que de otra forma estarían cerrados);
5. Usarlos para proteger productos y servicios con el fin de obtener un sobreprecio por ellos;
6. Crear una empresa derivada, basada en la propiedad industrial.

Las empresas que velan por maximizar la cantidad de valor que se extrae de cada innovación protegida hacen todo lo posible por activar el mayor número posible de esos seis mecanismos de cambio en efectivo. Son pocas las empresas que consiguen usar más de dos de esos mecanismos, pero las que lo logran pueden generar considerables ingresos adicionales.¹⁵

Precisando que el proceso de diseño y selección se realizará una vez constituida la Asociación Económica Internacional, el órgano encargado de trazar la estrategia y señalar el acuerdo a adoptar en el momento de la disolución o liquidación de la Asociación Económica Internacional.

Se deben describir los derechos de propiedad industrial en las diferentes modalidades que amparan la tecnología, los actos comerciales autorizados (fabricación, uso y venta) y países autorizados para su explotación; la posibilidad de concesión de sublicencias; la proporcionalidad entre el precio de la tecnología y el conjunto de los derechos conferidos, carácter exclusivo o no, transferible o no, oneroso o gratuito; las cláusulas restrictivas y los derechos de propiedad industrial registrados en Cuba que pueden ser infringidos si la tecnología o parte de ella no está amparada por documentos de protección en las diferentes modalidades.

¹⁵ Fernández Garrido, Rolando, *Perforación de pozos petroleros marinos*, Cuba, Editorial Científico Técnica, 2011.

Las partes deberán verificar, en el registro correspondiente, la situación registral del signo distintivo a utilizar, así como verificar los derechos de autor involucrados (*software*, bases de datos y otros).¹⁶

Lo que constituye una de las vías más importantes para lograr la generalización y universalización de los avances científico-técnicos y su efectiva vinculación con la industria es la transferencia de tecnología, la cual ha cobrado mayor importancia en estos últimos años.

Partiendo de la correcta implementación del nuevo modelo económico cubano, resulta necesario en el contexto económico y jurídico cubano plantearse la necesidad de regular jurídicamente, a partir de la sistematización jurídica, la institucionalidad de las asociaciones económicas internacionales a raíz del tráfico jurídico contractual que poseen éstas.

Las posibilidades de asociación económica internacional en empresas mixtas u otras formas de asociación, y de inversión extranjera en Cuba, pasa por un momento proclive a ello, todo esto bajo la premisa de contratos en participación en la producción, partiendo de la incorporación de tecnología y mercado.

5. Consideraciones finales

Concluyendo lo hasta aquí expuesto, es significativo destacar que el tema de propiedad industrial está adquiriendo una dimensión cada vez más marcada por la denominada sociedad posindustrial, caracterizada, entre otros factores, por la internacionalización del conocimiento como activo intangible, además de la empresa, cuyas fuentes doctrinales jurídicas y económicas incluyen diferentes valoraciones en las que inciden las convenciones internacionales y otros pronunciamientos de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), con efectos en las legislaciones nacionales, donde, haciendo un resumen valorativo, la legislación nacional sobre la protección de transferencias de tecnologías es casi nula e ineficaz.

La opción de un bloque regional latinoamericano no descarta la posibilidad de atender a un conjunto de objetivos y principios del conoci-

¹⁶ www.clubcubalibre.com/index.php, 8 de septiembre de 2013.

REYNALDO MANUEL TARRAGÓ AYRA

miento tecnológico, que debitarán en un mejor efectivo uso de los contratos tipos eventuales que surjan sobre un emprendimiento común en los países del área, con especial atención al recurso natural petróleo.

Para nuestro país, como nación en vías de desarrollo, la transferencia de tecnología significa no sólo el acceso inmediato a técnicas adelantadas de producción, sino también es una manera de formar y capacitar a sus especialistas y empresarios en la utilización de información tecnológica y técnicas de trabajo, que se traduzcan en el perfeccionamiento del modelo económico actual.

A fin de mejorar nuestra capacidad de asimilación empresarial, puede inducirse a los proveedores de servicios extranjeros a estimular la participación de los nacionales en la esfera de su trabajo. Donde la inversión extranjera y el fomento de las asociaciones económicas internacionales tienen el papel institucionalizador de nuestra capacidad industrial y empresarial.

Revista de Derecho Privado, Cuarta Época,
año IV, núm. 8, julio-diciembre 2015