

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA; LA
SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA Y LA
FUNCIÓN NOTARIAL

*MICRO, SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES; LIMITED
LIABILITY COMPANIES AND THE ROLE OF NOTARIES*

Rev. Boliv. de Derecho N° 41, enero 2026, ISSN: 2070-8157, pp. 292-337

Pedro Luis
LANDESTOY
MÉNDEZ

ARTÍCULO RECIBIDO: 5 de noviembre de 2025
ARTÍCULO APROBADO: 9 de diciembre de 2025

RESUMEN: La Constitución cubana de 2019 crea el fundamento jurídico para la introducción de nuevos actores económicos privados en el escenario nacional. Esta pauta constitucional se materializa a partir de la promulgación del Decreto Ley núm. 46/2021, que reguló por vez primera el régimen de la micro, pequeña y mediana empresa. Por imposición legal, estas empresas adoptan exclusivamente la tipología societaria de Sociedad de Responsabilidad Limitada. Su marco legal fue actualizado por el Decreto-Ley núm. 88/2024, donde se intenta diseñar un equilibrio entre la autonomía privada y el orden público económico, aunque no siempre se logra esa sinergia positiva. El Derecho cubano establece que las sociedades deben ser constituidas mediante escritura pública, requiriendo también el acompañamiento notarial a la sociedad mercantil durante todo su desarrollo empresarial, hasta su disolución. Para estos fines, la nueva Ley del Notariado, promulgada en 2024, ofrece pautas instrumentales más certeras que impulsen un desarrollo societario efectivo.

PALABRAS CLAVE: MiPYMEs; Sociedad de Responsabilidad Limitada; función notarial.

ABSTRACT: The 2019 Cuban Constitution established the legal foundation for the introduction of new private economic actors into the national landscape. This constitutional guideline was materialized through the enactment of Decree-Law No. 46/2021, which for the first time regulated the regime for micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs). By legal mandate, these enterprises exclusively adopt the corporate form of a Limited Liability Company. Their legal framework was updated by Decree-Law No. 88/2024, which attempts to design a balance between private autonomy and economic public policy, although this positive synergy is not always achieved. Cuban law stipulates that companies must be established through a public deed and also requires notarial oversight of the business company throughout its entire corporate existence, until its dissolution. For these purposes, the new Notarial Law, enacted in 2024, provides more precise instrumental guidelines to promote effective corporate development.

KEY WORDS: MSMEs; Limited Liability Company; notarized.

SUMARIO: I. BREVE INTRODUCCIÓN AL TEMA.- II. LA RECONFIGURACIÓN DE LOS ACTORES ECONÓMICOS EN CUBA Y SU MARCO JURÍDICO.- III. LAS MIPYMES: NOVEDAD Y PARTICULARIDADES CUBANAS.- IV. LA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA: PERSPECTIVA HISTÓRICA, ANÁLISIS COMPARADO Y ADAPTACIÓN CUBANA.- 1. Una visión desde el Derecho histórico para una conceptualización contemporánea.- 2. Rasgos distintivos de la Sociedad de Responsabilidad Limitada en relación con los otros actores económicos cubanos.- 3. La Sociedad de Responsabilidad Limitada en el Derecho comparado.- 4. La norma cubana y su configuración *sui generis*.- V. LA FUNCIÓN NOTARIAL: PILAR DE LA SEGURIDAD JURÍDICA SOCIETARIA.

I. BREVE INTRODUCCIÓN AL TEMA.

La promulgación del Decreto-Ley núm. 46/2021 de 6 de agosto, mediante el cual se legisló la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MiPYME) como nuevo actor económico en el escenario cubano, constituyó todo un hito para la historia económica de la nación. Por primera vez en décadas, sociedades mercantiles nacionales y totalmente privadas eran admitidas por el ordenamiento patrio.

Pero también significó un parteaguas para la función notarial, ya que reintrodujo al Derecho societario en los protocolos. Aun cuando la autorización de las cooperativas no agropecuarias en 2012¹, había sido un primer acercamiento de los fedatarios cubanos a la rama comercial, la mayoría de nosotros nunca habíamos constituido una sociedad mercantil y, si hay que decirlo todo, nuestro acercamiento al tema era más bien alejado de cuando lo abordamos en clases de pregrado durante nuestros años universitarios. Por lo que la irrupción del fenómeno analizado en nuestro quehacer asesor y conformador de la realidad negocial representa (y lo consigno en tiempo presente a casi un lustro del cambio) todo un reto intelectual y práctico.

Lo cierto es que la mentada norma tuvo un arrollador impacto en la realidad económica y jurídica patria. Ha finales de marzo de 2025, el Ministerio de Economía y Planificación informó que en Cuba operaban 9,550 MiPYMEs privadas y ese número tiene una tendencia progresiva creciente a medida que avanza el tiempo². No obstante, luego de casi tres años de vigencia, el legislador decidió promulgar una nueva legislación rectora que actualizara los procesos y requisitos establecidos para la empresa privada en Cuba, con el propósito de “garantizar una

1 Cfr. Decreto-Ley núm. 305/2012 de 15 de noviembre “De las cooperativas no agropecuarias”.

2 <https://www.mep.gob.cu/es/noticia/cuba-en-datos-actores-que-configuran-la-economia-nacional>, consultado el 8 de julio de 2025.

• Pedro Luis Landestoy Méndez

Notario de La Habana, Profesor Titular de Derecho Civil y Notarial en la Universidad de La Habana. Correo electrónico: pllandestoy@gmail.com. Identificador ORCID: 0000-0001-8451-7039.

gestión más ordenada y armónica de las micro, pequeñas y medianas empresas con los fundamentos económicos del Estado y el ordenamiento jurídico del país”.

Así, el 13 de julio de 2024 se aprobó el Decreto-Ley núm. 88, que derogaba al anterior y que es la legislación vigente en nuestro Derecho. No obstante, y aunque la expresa finalidad de esta actual regulación es actualizar todo lo relativo al Derecho societario dando respuesta a las lagunas de las que adolecía el anterior decreto ley, muchos tópicos e instituciones continúan siendo un misterio para los fedatarios cubanos. Puede decirse sin error que, a pesar de cuatro años de práctica y dos normas reguladoras, aún esta realidad jurídica es bisoña en Cuba y muchas de las figuras, procedimientos y vicisitudes relacionados con las sociedades mercantiles, que en otros ordenamientos constituyen algo cotidiano, son desconocidas o poco estudiadas por nuestros juristas.

Siendo así, la preparación y el estudio por parte de los notarios cubanos sobre la materia ha de ser una prioridad impostergable. Como se habrá podido deducir de los párrafos precedentes, tanto la norma prístina como la vigente disponen que las MiPYMEs se constituyen como sociedades mercantiles, a través de la forma de sociedad de responsabilidad limitada; y, en consecuencia, les encargan a los notarios el acompañamiento -bien a través de la asesoría, bien mediante la instrumentación de actos y hechos con trascendencia a la dinámica societaria- de estas sociedades desde su creación hasta su disolución.

Atribuirle la forma jurídica de la sociedad de responsabilidad limitada a las micro, pequeñas y medianas empresas es una apuesta del legislador por una tipología social híbrida en sus elementos y naturaleza. Fue el último de los tipos de sociedades en ser acogidos en el Derecho comparado, siendo precedida esa recepción normativa en muchos casos por una amplia presencia en la vida jurídica a través de la práctica comercial y, en especial en el Derecho español por la labor conformadora y de determinación negocial realizada por los notarios³.

No obstante, en su concepción original, es la forma idónea para cobijar a las empresas de menor calado, sea por el número de sus ocupados o por su actividad comercial y financiera, aunque en la actualidad estos contornos se hayan desdibujado y encontremos S.R.L que cotizan en bolsa y S.A. que responden a empresas familiares. Como señala ANDRINO HERNÁNDEZ:

“... la sociedad limitada no surgió para reunir los grandes recursos y el gran número de asociados precisos para la consecución de tan ambiciosos objetivos del capitalismo como grandes explotaciones mineras y obras públicas, los ferrocarriles,

3 *Vid per omnia*, ANDRINO HERNÁNDEZ, M.: “La configuración notarial de la Sociedad Limitada”, en AA.VV.: *Tratando de la sociedad limitada* (coord. por J. CÁNDIDO PAZ-ARES RODRÍGUEZ), Fundación Cultural del Notariado, Madrid, 1997, pp. 77 y ss.

las empresas navieras, la banca, los seguros, etc.; ni tampoco se vio en ella el instrumento adecuado para la captación del ahorro público, en cuanto medio de inversión caracterizado por la liquidez derivada de la facilidad traslativa [...]. Quizás convenga señalar que la propia denominación de sociedad *limitada*, pese a la diferente intencionalidad inicial de la misma referida a la responsabilidad del carácter reducido o limitado de su envergadura económica y personal, “achicada” respecto de la anónima [...]”⁴.

Aunque tanto el Decreto-Ley núm. 46/2021 como el núm. 88/2024 declaran como parte de su objeto regular el funcionamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (cfr. art. 1 de ambas normas), la actual legislación dedica gran parte de su articulado a los procesos de constitución (cfr. arts. 14 al 49) y extinción (cfr. arts. 101 al 114) de las sociedades, así como a su estructura y órganos (cfr. arts. del 54 al 93), si bien muchos de ellos resultan de difícil interpretación y otros tantos cuestionamientos siguen sin tener respuesta clara en la norma. En detrimento, los preceptos que ordenan el desarrollo societario son escasos y dispersos. Como solución, la Indicación Metodológica núm. 5 emitida el 24 de octubre de 2024 por la Dirección General de Notarías y Registros Públicos del Ministerio de Justicia, aborda muchos aspectos de las dinámicas societarias, indicando los elementos imprescindibles que han de contener los instrumentos notariales en que se formalicen los negocios jurídicos esenciales para el buen funcionamiento de las sociedades mercantiles. También la nueva ley notarial dedica tres preceptos muy profusos a estos temas; pero no puede obviarse el carácter adjetivo de estas normas que no pueden suplir la ausencia de preceptos sustantivos que determinen las cuestiones principales de estas figuras.

Es por todo ello que el propósito, en resumen, de esta obra es reflexionar sobre las distintas fases de las micro, pequeñas y medianas empresas como sociedades de responsabilidad limitada, siempre desde una óptica notarial y analizar los distintos preceptos que desde normas tanto sustantivas como adjetivas establecen las pautas a seguir en cada caso. Su objetivo, servir de guía al fedatario cubano para adentrarse en un fascinante pero complicado universo por el que, definitivamente, tendrá que transitar.

II. LA RECONFIGURACIÓN DE LOS ACTORES ECONÓMICOS EN CUBA Y SU MARCO JURÍDICO.

Como ya expusimos, la reconfiguración del panorama económico cubano, marcada por la introducción formal de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPYMES) privadas de capital nacional, constituye un fenómeno de profunda trascendencia jurídica y socioeconómica, cuyo análisis exige una aproximación

4 Ibidem, pp. 64 y 65.

rigurosa desde el Derecho. Este proceso, lejos de ser una mera adaptación coyuntural, responde a una transformación estructural reconocida y amparada en el más alto nivel normativo, la Constitución de la República de Cuba de 2019, y desarrollada a través de un complejo entramado legislativo posterior, fundamentalmente el Decreto-Ley núm. 46/2021 y su sucesor, el Decreto-Ley núm. 88/2024. La irrupción de estos nuevos sujetos económicos implica no solo una diversificación de las formas de propiedad y gestión, sino también un redimensionamiento del papel del Estado como regulador y la exigencia de un marco jurídico capaz de garantizar su funcionamiento eficiente, complementario y alineado con los principios del modelo económico cubano.

La piedra angular de esta reconfiguración se encuentra en el texto constitucional de 2019, cuyo Título II, “Fundamentos Económicos”, establece las bases para un modelo económico pluralista.

Como señala MORENO CRUZ:

“la Constitución económica debe integrar contenidos fundamentales como:

- Principios y valores como el de justicia social y preservación del interés general.

- Legitimación para el ejercicio de la actividad económica, que incluye el ejercicio de la iniciativa pública y privada, las formas de propiedad que se reconocen, de ellas cuál es la imperante y el papel de los actores económicos -agentes estatales y no estatales que funcionan en la economía- en la vida del país.

- El orden público económico, o sea, las formas de intervención del Estado en el proceso económico de un país y las medidas que adoptan los poderes públicos para regular y ordenar la actividad económica.

- Los principios que fundamentan el contenido, ejercicio de las facultades de los actores económicos, los límites de ese ejercicio y la responsabilidad”⁵.

Específicamente, el art. 22 inciso d) reconoce de forma expresa la propiedad privada “sobre determinados medios de producción”, ejercida por “personas naturales o jurídicas, cubanas o extranjeras, con un papel complementario en la economía”. Este reconocimiento constitucional, novedoso en la historia jurídica reciente, no es una concesión aislada, sino el reflejo de una necesidad objetiva identificada en los procesos de adaptación del modelo económico a las sucesivas crisis por las que ha atravesado el país en las últimas décadas.

5 MORENO CRUZ, M.: “La nueva Constitución económica. Repercusión en el actual ordenamiento jurídico cubano”, *Revista UH*, núm. 289, enero-junio 2020, p. 48.

La presencia de formas de gestión privada, como el trabajo por cuenta propia con contratación de fuerza de trabajo, la creación de cooperativas no agropecuarias desde 2012 y de proyectos de desarrollo local en 2020 fueron los pasos sucesivos que fue dando el ordenamiento cubano. No obstante, como analizan DÍAZ FERNÁNDEZ y BARREIRO POUSA⁶, el trabajo por cuenta propia presentaba una contradicción conceptual al englobar realidades heterogéneas que iban desde emprendimientos dinámicos con valor añadido e innovación hasta actividades de subsistencia, limitado por un marco que excluía relaciones laborales formales y concentraba actividades de bajo valor agregado. La Carta Magna de 2019 en este sentido significó, por lo tanto, la legitimidad constitucional de la diversidad de actores.

La esencia del nuevo marco constitucional económico radica en el principio de complementariedad, distinto -en opinión de cierta doctrina patria- radicalmente del principio de subsidiariedad más frecuente en el Derecho comparado. Como explica MORENO CRUZ:

“A diferencia de [...] la aplicación del principio de subsidiariedad, que significa que el Estado como empresario existe solo en defecto de la economía privada o, dicho en otras palabras, donde la economía privada no alcanza, o no es eficiente, el Estado suple y apoya-, en nuestro modelo en construcción, la brújula indica que nos orientamos a la aplicación de los principios de complementariedad, diversidad y armonía, con un papel fundamental de la empresa estatal en los sectores prioritarios de la economía”⁷.

Este principio se plasma en el art. 22 de la Constitución, que establece que “todas las formas de propiedad sobre los medios de producción interactúan en similares condiciones”, aunque acota que “el Estado regula y controla el modo en que contribuyen al desarrollo económico y social”. En consecuencia, la empresa privada no surge como un ente completamente autónomo, sino como un actor integrado a la gestión estatal de la economía, cuya actuación está sujeta a la dirección planificada (*cfr.* art. 18 de la Constitución de 2019) y sometida al control externo por los órganos estatales y gubernamentales (*cfr.* art. 19 de la Constitución de 2019), aunque con el objetivo último de contribuir al desarrollo económico y social del país. Su legitimidad para el modelo constitucional deriva, pues, de su capacidad para coadyuvar al cumplimiento de los fines del Estado, dentro de los márgenes definidos por la ley.

6 Vid. DÍAZ FERNÁNDEZ, I. y BARREIRO POUSA, L.: “El emprendimiento en Cuba: aspectos conceptuales y prácticos”, *Economía y Desarrollo*, vol. 167, suplemento I, 2023, p. 6.

7 MORENO CRUZ, M.: “La nueva Constitución”, *cit.*, p. 62.

El desarrollo legislativo de este mandato constitucional cristalizó con la promulgación del Decreto-Ley núm. 46/2021 “De las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas”, el 6 de agosto de 2021, cuerpo legal, derogado y sustituido posteriormente por el Decreto-Ley núm. 88/2024, normas que permitieron la reconversión de trabajadores por cuenta propia, cooperativas no agropecuarias y proyectos de desarrollo local, que funcionaban como empresas no reconocidas, y la creación de nuevas entidades⁸. Ambas normas establecieron el concepto jurídico de las MiPYMEs como “actores económicos con personalidad jurídica, enfocadas al desarrollo de la producción de bienes y servicios que pueden ser de tipo privadas como estatales, dependiendo de la solicitud de personas naturales de nacionalidad cubana, residentes en el país o de entidades estatales preexistentes”.

Estas leyes además definieron los parámetros para su clasificación (micro, pequeña o mediana) basados principalmente en el número de trabajadores ocupados y el nivel de ingresos anuales, estableció los procedimientos para su autorización (primero a cargo del Ministerio de Economía y Planificación y luego de los órganos locales), y determinó que su forma jurídica exclusiva sería la Sociedad de Responsabilidad Limitada. Esta elección normativa refleja una intención del legislador cubano de ofrecer un instrumento jurídico adaptado a las características y necesidades previsibles de este nuevo actor económico, fundamentalmente de escala reducida o mediana y con un número limitado de socios, aunque no deja de ser un límite a la autonomía privada que puede preferir otra tipología societaria que, en su criterio, responda mejor a sus fines empresariales.

El impacto cuantitativo de esta política en la realidad económica cubana ha sido significativo y de crecimiento sostenido. Datos de la Red de Emprendimiento e Innovación de la Universidad de La Habana, precisan que hasta octubre de 2022 existían 5,530 MiPYMEs (20% micro, 50% pequeñas, 30% medianas), concentradas en manufactura, construcción y gastronomía, con 108,000 ocupados (45% desempleados previos). Destacan además su distribución territorial desigual: 54.1% en occidente (39.5% población) y solo 19.2% en centro (30.2% población), con baja participación femenina (24% socias) y juvenil (25% socios)⁹. Para julio de 2024, la cifra total de nuevos actores económicos aprobados (incluyendo MiPYMEs estatales, privadas y cooperativas) alcanzaba las 11,350 unidades¹⁰. Este crecimiento exponencial demuestra la existencia de un sustrato económico y una capacidad emprendedora que, previamente a la normativa, operaba de manera distorsionada bajo la figura del trabajador por cuenta propia o de manera informal. MÉNDEZ ROMERO señala en un análisis previo a la aprobación de las MiPYMEs, que:

8 Apud. DÍAZ FERNÁNDEZ, I. y BARREIRO POUSA, L.: “El emprendimiento en Cuba”, cit., p. 9.

9 Cit. pos DÍAZ FERNÁNDEZ, I. y BARREIRO POUSA, L.: “El emprendimiento en Cuba”, cit., pp. 9 y ss.

10 Vid. RODRÍGUEZ GAVILLA, A.: “La universidad y los nuevos actores económicos”, COODES, vol. 12, núm. 2, mayo-agosto 2024, p. 9.

“en la práctica, el desarrollo del sector del trabajo por cuenta propia ha rebasado los límites de un ejercicio económico bajo formas simples de organización [...] existen estructuras económicas organizativas más complejas, con significativo número de personal contratado y volúmenes representativos de producción o ventas, que avizoran la existencia de micro, pequeñas y medianas empresas, ajenas al sector empresarial estatal”¹¹.

La normativa sobre MiPYMEs vino, por tanto, a reconocer y dotar de marco jurídico adecuado a una realidad económica ya existente pero carente de encaje legal preciso. Sin embargo, el camino de las empresas privadas en Cuba no está exento de significativos desafíos jurídicos y operativos. RODRÍGUEZ GAVILLA¹² identifica una serie de obstáculos extrajurídicos persistentes como dificultades en la adquisición de materias primas, dentro y fuera del territorio nacional, la comercialización en divisas, la factibilidad económica, la solvencia de la relación entre las materias primas en los mercados minoristas, las producciones y el producto final a comercializar. Además, señala que existen problemas referentes a la renta y acondicionamiento de locales para ejercer la actividad económica planificada, los canales de transportación y distribución, la posibilidad de adquirir créditos bancarios y las inexistentes fuentes de financiación.

A estos problemas hay que agregar las deficiencias normativas y los problemas procedimentales que en no pocas ocasiones coartan la autonomía privada en exceso o fijan procedimientos harto engorrosos para el desarrollo o la expansión empresarial. Un sistema jurídico que tutele los legítimos intereses de los empresarios y que facilite la adopción de acuerdos y decisiones societarias es sin dudas un imprescindible para el buen funcionamiento de estos actores económicos.

El marco jurídico que ampara y regula a las MIPYMES privadas es, por tanto, un sistema en construcción y evolución. La Constitución de 2019 proporciona el fundamento de validez y los principios rectores. Los Decretos-Ley núm. 46/2021 y núm. 88/2024 establecen el régimen sustantivo específico, centrado en su creación, organización básica y extinción, con la S.R.L. como forma exclusiva. Normas adjetivas, como la Ley del Notariado o las normas regulatorias del Registro Mercantil, intentan llenar vacíos procedimentales y de dinámica societaria. Sin embargo, persisten importantes lagunas y zonas grises que requieren de un desarrollo legislativo ulterior. La ausencia de una Ley de Sociedades Mercantiles moderna y comprehensiva, que regule de forma integral figuras como la S.R.L. más allá de los aspectos básicos contenidos en el Decreto-Ley núm. 88/2024, es una carencia notable.

11 MÉNDEZ ROMERO, L.: “La sociedad unipersonal como forma jurídica organizativa de las MIPYME en el entorno cubano”, tesis presentada en opción al grado científico de máster en ciencias jurídicas bajo la dirección de Natacha Teresa Mesa Tejeda, Universidad de La Habana, 2021, p. 3.

12 Vid. RODRÍGUEZ GAVILLA, A.: “La universidad”, cit., pp. 11 y ss.

Esta norma debería abordar con mayor profundidad cuestiones como los derechos y obligaciones de los socios, las mayorías para decisiones sociales, la transmisión de participaciones, la disolución y liquidación por causas distintas a las administrativas, la responsabilidad de administradores, los conflictos societarios y los mecanismos de protección de minorías y acreedores. Asimismo, la interacción de las MiPYMEs con otros sectores del ordenamiento, como el Derecho laboral, tributario, de propiedad intelectual, de competencia y consumo, necesita de una mayor armonización y claridad normativa. Cuestiones que para DÍAZ FERNÁNDEZ y BARREIRO POUSA¹³, son cruciales dado que, como advierte la Red de Emprendimiento e Innovación de la Universidad de La Habana, el ecosistema empresarial vigente está diseñado exclusivamente para empresas estatales, sin adaptar mecanismos financieros, tributarios o instituciones de apoyo a las particularidades de las pequeñas empresas privadas. El principio de complementariedad exige, además, un desarrollo normativo que facilite y regule de manera efectiva los encadenamientos productivos y las alianzas público-privadas entre las empresas estatales (sujeto principal según la Constitución) y las empresas privadas, superando las actuales barreras prácticas y de mentalidad que aún persisten.

La consolidación de las MiPYMEs privadas como actores económicos legítimos y eficientes dentro del modelo cubano pasa, ineludiblemente, por la consolidación y perfeccionamiento de su marco jurídico. Este debe garantizar seguridad jurídica a los empresarios, socios, trabajadores y terceros que interactúan con ellas, estableciendo reglas claras, estables y predecibles. Debe también asegurar que su funcionamiento se alinee con los principios constitucionales como la función social de la propiedad y la empresa. La regulación debe equilibrar la necesaria autonomía privada de los socios en la organización de su negocio (especialmente relevante en la S.R.L., caracterizada por su flexibilidad en el Derecho comparado) con los límites impuestos por el interés general y el orden público económico, materializados en la regulación estatal y el control administrativo previsto en el Decreto-Ley núm. 88/2024. La función notarial, como garante de la legalidad y la seguridad del tráfico jurídico, adquiere aquí un papel esencial, no solo en la constitución formal de estas sociedades, sino también en la instrumentación de los actos y negocios jurídicos que conforman su vida societaria (modificaciones estatutarias, aumento o reducción de capital, transmisión de participaciones, acuerdos sociales, disolución, etc.), velando por el cumplimiento de las normas sustantivas y adjetivas aplicables. El desafío intelectual y práctico para los operadores jurídicos, en particular los notarios, es considerable, dada la novedad relativa de estas figuras societarias en la práctica cubana reciente y la complejidad inherente al Derecho societario.

La reconfiguración de los actores económicos en Cuba mediante la introducción formal de las MiPYMEs privadas, representa en conclusión una transformación

¹³ Vid. DÍAZ FERNÁNDEZ, I. y BARREIRO POUSA, L.: "El emprendimiento en Cuba", cit., p. 11.

estructural de hondo calado, amparada y dirigida por el marco constitucional de 2019 y desarrollada por la legislación especial. Este proceso responde al reconocimiento de una realidad económica preexistente y a la necesidad de diversificar y dinamizar la economía dentro de los principios constitucionales, bajo el concepto rector de complementariedad.

Si bien su impacto cuantitativo ha sido rápido y significativo, persisten importantes desafíos jurídicos, económicos y de gestión que requieren de un continuo perfeccionamiento normativo, una aplicación coherente y garantista por parte de las autoridades, y un fortalecimiento de las capacidades de los nuevos empresarios. El éxito de esta reconfiguración dependerá, en gran medida, de la capacidad del ordenamiento jurídico para proporcionar un marco estable, seguro y funcional que permita a estas nuevas empresas florecer, generar riqueza y empleo, y contribuir efectivamente al desarrollo económico y social que tanto urge al país.

El camino está trazado constitucionalmente, pero su recorrido efectivo exige un esfuerzo sostenido de construcción jurídica, interpretación prudente y aplicación rigurosa por parte de todos los operadores del Derecho. La función notarial, como custodio de la forma y garantía de la legalidad en los actos constitutivos y de desarrollo de estas sociedades, se erige así en un pilar fundamental para la consolidación jurídica de este nuevo actor económico en el panorama societario cubano.

III. LAS MIPYMES: NOVEDAD Y PARTICULARIDADES CUBANAS.

Como ya se analizó, la irrupción de las micro, pequeñas y medianas empresas en el panorama jurídico-económico cubano constituye un fenómeno de profunda trascendencia histórica y conceptual, cuya novedad no radica únicamente en la reintroducción de actores privados tras décadas de predominio estatal absoluto, sino en las adaptaciones singulares que el modelo cubano imprime a esta figura universal, generando un entramado normativo que oscila entre la innovación y el conservadurismo administrativo. Sin embargo, es comprensible que a los juristas se nos escapen muchos elementos definitorios de la pequeña empresa, concepto nacido y desarrollado en las ciencias económicas y del que se ha apropiado el Derecho sin muchas adaptaciones; es por eso que, a partir de la promulgación de los citados decretos leyes se ha hecho común el término MiPYME entre los operadores cubanos, incluyendo los notarios. Siendo así, se hace imprescindible en un estudio sobre la función notarial en el Derecho societario cubano entender primero qué características tiene la pequeña y mediana empresa y sus particularidades en la regulación nacional.

La delimitación conceptual de las MiPYMEs constituye un presupuesto indispensable para cualquier análisis serio sobre su función y régimen. Como

señalan CARDOZO, VELÁSQUEZ DE NAIME y RODRÍGUEZ MONROY, existe una “alta complejidad para definir la PYME, [que] proviene de su grado de diversidad”¹⁴. Esta complejidad se manifiesta en la pluralidad de criterios utilizados a nivel internacional para caracterizarlas, que oscilan entre parámetros cuantitativos y cualitativos. El término MiPYME, que incorpora explícitamente a las microempresas, responde a la necesidad de reconocer una realidad económica escalonada donde las unidades de menor tamaño presentan desafíos y potencialidades específicas. La inclusión de la “micro” dimensión no es caprichosa; obedece a la constatación de que estas entidades, pese a su reducida escala en términos de personal ocupado o volumen de negocio, constituyen un segmento vital en la estructura productiva de las economías, especialmente en los países en desarrollo, caracterizado por su flexibilidad, su capacidad de adaptación a nichos de mercado locales y su papel como semillero de emprendimiento.

Como apuntan los autores citados¹⁵, internacionalmente se observa una tendencia a utilizar predominantemente dos criterios cuantitativos para su clasificación: el número de trabajadores y el volumen de ventas o facturación, si bien otros indicadores como el valor de los activos, el nivel tecnológico o la orientación de mercados también han sido esgrimidos en diversas legislaciones y estudios. La Comisión Europea¹⁶, en su esfuerzo por estandarizar la definición dentro de su ámbito, enfatiza la necesidad de considerar no solo estos umbrales numéricos, sino también la naturaleza de las relaciones de la empresa con otras entidades (autónomas, asociadas o vinculadas), reconociendo así que la independencia económica y de decisión es un rasgo definitorio esencial de la auténtica MiPYME frente a meras filiales de grandes conglomerados.

En esencia, las MiPYMEs son unidades económicas caracterizadas por una escala de operaciones limitada, un grado de formalización y estructuración orgánica menor que las grandes corporaciones, una gestión frecuentemente centralizada o familiar; y una capacidad de influencia en el mercado que, si bien puede ser significativa en ámbitos locales o sectores específicos, dista de ser dominante a nivel macroeconómico. Su importancia radica, como sintetizan MESA TEJEDA y MÉNDEZ ROMERO, en su capacidad para “contribuir eficazmente a la cohesión económica y social de un país, toda vez que impactan significativamente en la generación de empleo, ingresos, la disminución de la pobreza y la dinamización de las actividades productivas en las economías locales”¹⁷.

14 CARDOZO E., VELÁSQUEZ DE NAIME, Y. y RODRÍGUEZ MONROY, C.: “La definición de PYME en América: Una revisión del estado del arte”, en AA.VV.: *Libro de Comunicaciones del XVI Congreso de Ingeniería de Organización Vigo*, Asociación para el Desarrollo de la Ingeniería de Organización, Vigo, 2012, pp. 1350.

15 *Ibidem*, p. 1346.

16 Cfr. Comisión Europea: *La nueva definición de PYME. Guía del usuario y ejemplo de declaración*, Publicaciones de empresa e industria, 2006, p. 11.

17 MESA TEJEDA, N. T. y MÉNDEZ-ROMERO, L.: “Las micro, pequeñas y medianas empresas. Alternativas para su organización jurídica en Cuba”, *Estudios del Desarrollo Social*, vol. 9, núm. 2, mayo-agosto 2021, p. 1.

Un examen del Derecho comparado, particularmente en el contexto iberoamericano, revela una notable heterogeneidad en los criterios específicos adoptados para clasificar y regular a las MiPYMEs, aunque se observan convergencias en los indicadores base. CARDOZO, VELÁSQUEZ DE NAIME y RODRÍGUEZ MONROY, tras una exhaustiva revisión, constatan que “el 90% de los países considera el criterio de Número de Trabajadores, en la definición de PYME, un 60% considera las Ventas y un 35% considera los Activos que posee la Empresa”¹⁸.

Sin embargo, los rangos aplicados a estos indicadores varían significativamente entre naciones e incluso, en algunos casos, entre sectores económicos dentro de un mismo país. México, por ejemplo, establece umbrales diferenciados: para el sector manufacturero, una microempresa tiene hasta 10 trabajadores, pequeña hasta 50 y mediana hasta 250; mientras que, para comercio y servicios, los límites son más reducidos (micro: hasta 10, pequeña: hasta 30, mediana: hasta 100 trabajadores). Bolivia, por su parte, combina criterios de empleo, ventas y activos, aunque su definición oficial prioriza el número de empleados. Chile utiliza empleo y facturación, mientras que Uruguay, según los Decretos núm. 54/92 y núm. 266/95, define microempresa (1-4 empleados y ventas hasta US\$60.000), pequeña (5-19 empleados y ventas hasta US\$180.000) y mediana (20-99 empleados y ventas hasta US\$5.000.000), incorporando también el valor de los activos. Argentina muestra divergencias incluso internas, donde la Secretaría de la MiPYME y Desarrollo Regional (SEPYME) clasifica por ventas anuales, mientras la Fundación Observatorio MiPYME (FOP) lo hace por cantidad de ocupados.

Esta diversidad, como señalan CARDOZO, VELÁSQUEZ DE NAIME y RODRÍGUEZ MONROY: “devienen de la aplicación práctica y contextual de cada criterio. Estos son, el nivel de desarrollo de cada país y su conformación empresarial, las características socioeconómicas, mercadológicas o tecnológicas”¹⁹. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), intentando una aproximación regional, propone rangos basados únicamente en personal: pequeña (5-49 trabajadores) y mediana (50-250).

Pero, más allá de los números, estudios comparados como los de POZO RODRÍGUEZ²⁰ destacan características socioeconómicas comunes de las MiPYMEs iberoamericanas que van más allá de una clasificación legal, a saber, frecuente base familiar en la gestión y propiedad, uso de tecnología a menudo no de punta, producción en pequeña escala, orientación predominantemente a mercados locales, mayor flexibilidad adaptativa pero también mayores dificultades para acceder a financiamiento formal y para cumplir con cargas burocráticas complejas,

18 CARDOZO E., VELÁSQUEZ DE NAIME, Y. y RODRÍGUEZ MONROY, C.: “La definición de PYME”, cit., p. 1349.

19 Ibidem, p. 1350.

20 POZO RODRÍGUEZ, J. M.: “Desarrollo de las PyMES latinoamericanas. El caso de Cuba”, *Economía y Desarrollo*, vol. 142, núm. 2, junio-enero 2007, pp. 119 y ss.

así como limitaciones en capacidades gerenciales y de planeación estratégica. Este panorama comparativo sirve de contraste esencial para evaluar el modelo adoptado por Cuba; donde, según FIGUEROA GONZÁLEZ²¹, estas debilidades se agravan por la carencia de un mercado mayorista consolidado y la imposibilidad de creación de MiPYMEs consultoras limitando su capacidad competitiva.

El análisis de las particularidades cubanas de las MiPYMEs exige partir de un hecho fundamental: su reconocimiento formal como actor económico con personalidad jurídica propia es reciente y constituye una ruptura con modelos económicos anteriores. Como señalan MESA TEJEDA y MÉNDEZ ROMERO²², en Cuba existía previamente una disociación entre la figura legal del trabajador por cuenta propia y la realidad fáctica de muchos emprendimientos que, por su escala, complejidad organizativa, número de trabajadores contratados y volumen de actividad, operaban *de facto* como micro, pequeñas o incluso medianas empresas, sin el amparo de una estructura jurídica adecuada que les permitiera, entre otras cosas, limitar la responsabilidad patrimonial de sus fundadores.

Esta situación generaba inseguridad jurídica, limitaba su potencial de crecimiento y las mantenía en un espacio de informalidad que obstaculizaba su integración plena y transparente en el entramado económico nacional. El punto de inflexión normativo lo marca como ya se expuso el Decreto-Ley núm. 46/2021 “Sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas”, derogado por el Decreto-Ley núm. 88/2024 que constituye el marco regulatorio vigente. Este cuerpo legal define en su art. 3.1 a las MiPYMEs como:

“aquellas unidades económicas con personalidad jurídica que poseen un número limitado de personas ocupadas y características propias, y que tienen como objeto fundamental desarrollar la producción de bienes y la prestación de servicios que satisfagan necesidades de la sociedad y contribuyan al desarrollo del país”.

Resulta significativo el énfasis en la personalidad jurídica, aspecto crucial que diferencia a la MiPYME del trabajador por cuenta propia individual. Además, el art. 3.2 establece explícitamente la pluralidad de formas de propiedad bajo las cuales pueden constituirse: estatal, privada, mixta o perteneciente a organizaciones políticas, de masas y sociales. Esta inclusión de MiPYMEs estatales representa sin dudas una singularidad cubana sin parangón en el derecho comparado regional, expandiendo el concepto tradicionalmente privado de PYME a entidades de propiedad pública. Estas empresas, dependientes de organismos estatales o

21 FIGUEROA GONZÁLEZ, E. G. et al.: “Las MiPyMes en Cuba: Legalización y perspectivas”, *Revista Pymes, Innovación y Desarrollo*, vol. 9, núm. 2, 2021, p. 31.

22 MESA TEJEDA, N. T. y MÉNDEZ-ROMERO, L.: “Las micro, pequeñas”, cit., p. 7.

gobiernos locales, pero con gestión supuestamente descentralizada, buscan agilizar servicios municipales bajo lógicas de autofinanciamiento parcial. No obstante, su coherencia conceptual es cuestionable; ya que, al depender financieramente de asignaciones presupuestarias estatales, sujetarse a planes centrales de inversión, mantener nóminas bajo regulación pública centralizada y someterse a controles de auditoría gubernamental, su autonomía real se diluye sustancialmente, contradiciendo la definición esencial de PYME como entidad ágil, adaptativa y con independencia decisional.

Otra de las particularidades más notorias de la regulación cubana, radica en su criterio de clasificación. En principio, parecería que la norma adopta el criterio mayoritario de los analizados en el Derecho comparado. Sin embargo, el art. 4 del Decreto-Ley núm. 88 adopta un enfoque marcadamente simplificador, utilizando el número de personas ocupadas -categoría que incluye a los socios- como único indicador cuantitativo. Así, establece: microempresas (1-10 ocupados), pequeñas empresas (11-35) y medianas empresas (36-100). Esta elección normativa, centrada exclusivamente en el factor empleo, contrasta con la tendencia mayoritaria en América, donde, como vimos, es común la combinación de al menos dos criterios, generalmente empleo y ventas o empleo y activos; de este modo, aunque pueda parecer pragmática en un entorno con limitaciones crónicas de recolección estadística y alta informalidad fiscal, se omiten variables económicas fundamentales presentes en modelos comparados, como volumen de ventas anuales o valor contable de activos. Esta simplificación podría generar anomalías prácticas de considerable magnitud (v.gr. una empresa de desarrollo software con cinco empleados altamente especializados, facturación elevada y activos intelectuales significativos quedaría clasificada como “micro”, mientras una cafetería con treinta y cinco trabajadores estacionales, baja capitalización y mínima facturación sería “pequeña empresa”, subestimándose así su verdadero peso económico y distorsionando políticas de fomento diferenciadas). Como habían anticipado MESA TEJEDA y MÉNDEZ ROMERO en su análisis previo a la promulgación del Decreto-Ley núm. 46/2021:

“En el contexto cubano no existe una definición de las micro, pequeñas y medianas empresas; sin embargo, a partir del análisis de la “Conceptualización del Modelo Económico y Social Cubano de Desarrollo Socialista”, en el numeral 182.2, el criterio clasificatorio toma como indicadores el volumen de actividad y la cantidad de trabajadores. El criterio clasificatorio asumido por Cuba no reconoce el volumen de activos incorporados al ejercicio económico ni expone los límites que denota la existencia de una micro, pequeña o mediana empresa, lo cual ha de ser objeto de regulación en normas jurídicas posteriores”²³.

23 *Ibidem*, p. 5.

Lamentablemente esa norma jurídica posterior, que es regulación vigente, optó por prescindir del “volumen de actividad” (ventas, facturación) como criterio clasificatorio explícito, simplificando la estructura, pero dejando fuera un indicador económico fundamental utilizado internacionalmente para captar la dimensión real de la empresa más allá del mero empleo. Por demás, los rangos numéricos cubanos para cada categoría (especialmente el límite máximo de 100 personas para la mediana empresa) se sitúan en el extremo inferior del espectro observado en la región, donde países como México o la propia propuesta de la CEPAL establecen topes superiores (hasta 250 o incluso 500 empleados para la mediana empresa según el sector). Esta definición más restrictiva podría reflejar una concepción inicialmente más acotada de la escala que se pretende para este actor dentro del modelo económico cubano, o bien una adaptación a las realidades productivas actuales del país.

El Decreto-Ley núm. 88/2024 configura un régimen jurídico específico para las MiPYMEs cubanas, otorgándoles un estatus claramente diferenciado del trabajador por cuenta propia y reconociéndoles cierto grado de autonomía empresarial. El art. 5.2 establece expresamente que “las mipymes cuentan con autonomía empresarial en el marco de la legislación vigente”, cuestión que se desarrolla en el art. 9, el cual enumera un catálogo de facultades esenciales: gestionar y administrar su patrimonio; definir productos, servicios, proveedores y clientes según su objeto social; operar cuentas bancarias; fijar precios (dentro de los marcos establecidos por el Ministerio de Finanzas y Precios); definir su estructura, plantilla y cantidad de trabajadores (respetando el máximo establecido por su categoría); determinar los ingresos de sus trabajadores (observando el salario mínimo legal); realizar inversiones; crear establecimientos; y acceder a fuentes lícitas de financiamiento (*cfr.* art. 10).

Aunque esta autonomía operativa es un elemento definitorio clave de la MiPYME como empresa, distinguiéndola de formas de gestión más simples o dependientes, la norma impone obligaciones y controles específicos que podrían calificarse en algunos supuestos como excesivos. Así, por ejemplo, el art. 7 de la citada legislación exige imperativamente registrar “todas” las transacciones financieras en cuentas bancarias autorizadas, medida que busca combatir la economía sumergida, pero impone cargas operativas significativas a microempresas con escaso volumen diario de operaciones que tradicionalmente manejaban efectivo.

El régimen laboral aplicable a las MiPYMEs privadas constituye otra particularidad relevante dentro del ordenamiento cubano. El art. 12 establece que las relaciones laborales se rigen por la legislación laboral general vigente, imponiendo obligaciones específicas que buscan garantizar formalidad y protección a los trabajadores: contrato de trabajo por escrito con copia para el trabajador,

pago de salarios respetando mínimos legales, pago de vacaciones y prestaciones de seguridad social, retenciones fiscales, certificación de salarios y tiempo de servicio, garantía de condiciones de trabajo seguras y promoción de un entorno libre de discriminación y acoso. Además, se establece explícitamente la obligación de la MiPYME de promover y facilitar la sindicalización de sus trabajadores. Este marco busca integrar a las MiPYMEs dentro del sistema de relaciones laborales formal del país, alejándose de modelos de informalidad que han caracterizado a las pequeñas empresas en otros contextos latinoamericanos según las descripciones de POZO RODRÍGUEZ²⁴; empero, si bien constituye una disposición protectora de derechos laborales, podría generar disfunciones prácticas en microemprendimientos familiares o unipersonales, donde la gestión informal es parte de su ventaja competitiva y la rigidez contractual podría obstaculizar adaptaciones rápidas a fluctuaciones del mercado.

En materia institucional, el art. 13 designa al Instituto Nacional de Actores Económicos no Estatales, subordinado al Consejo de Ministros, como la entidad encargada de “dirigir y controlar la política del Estado para el desarrollo y funcionamiento de las mipymes privadas”. De esta manera se centraliza la rectoría sobre este sector y se afianza el control estatal. Además, el ecosistema emprendedor permanece centrado en empresas estatales, con reglas de juego asimétricas.

A estos problemas se suman, según señalan DÍAZ FERNÁNDEZ y BARREIRO POUSA²⁵, un régimen tributario recaudatorio uniforme (sin diferenciación por tamaño), el listado negativo restrictivo (que prohíbe actividades como turismo y telecomunicaciones), mecanismos de comercio exterior burocráticos (mediación estatal obligatoria por Resolución núm. 315/2020), y graves limitaciones de financiamiento (solo el 9% accedió a créditos en moneda nacional y el 0.3% en moneda libremente convertible). Sobre este último aspecto también se pronuncia LIMONTA MONTERO²⁶ quien sostiene no existe un marco institucional para la financiación directa en divisas, lo que se agrava por la prohibición de intermediación financiera no estatal, bloqueando alternativas como *co-operative anks* o redes de inversores ángeles.

La configuración jurídica de la MiPYME cubana, tal como emerge del Decreto-Ley núm. 88/2024, presenta así rasgos distintivos cuando se contrasta con los modelos predominantes en América, Europa y otras regiones. La definición basada exclusivamente en el número de ocupados, con rangos relativamente bajos, la pluralidad de formas de propiedad admitidas (incluyendo la estatal y la

24 POZO RODRÍGUEZ, J. M.: “Desarrollo de las PyMES”, cit., p. 120.

25 DÍAZ FERNÁNDEZ, I. y BARREIRO POUSA, L.: “El emprendimiento en Cuba”, cit., p. 10.

26 LIMONTA MONTERO, R.: “La cuestión jurídica del apalancamiento en las MIPYMES en Cuba”, *CUBALEX*, julio-diciembre, 2021, pp. 9 y 13.

de organizaciones políticas y sociales), el énfasis en la integración formal al sistema de relaciones laborales general, la coexistencia de autonomía operativa con obligaciones específicas de control y reporte, y la existencia de un ente rector específico para las privadas, conforman un modelo *sui generis*. Este modelo busca, como señala el art. 2 del Decreto Ley citado, facilitar la inserción de las MiPYMEs “como actor complementario que participa en la transformación productiva, comercial y de servicios del país”, delimitando procedimientos y definiendo aspectos funcionales clave, muy a tono con el rol que le concede la Constitución de 2019 y que referíamos supra.

La novedad dentro del ordenamiento jurídico-económico cubano es indiscutible, representando la culminación de un proceso de reconocimiento político iniciado años atrás pero que solo ahora encuentra una regulación integral específica. Como bien apuntaban MESA TEJEDA y MÉNDEZ ROMERO²⁷ antes de esta regulación, la falta de un marco jurídico adecuado mantenía a muchas iniciativas empresariales de facto en la informalidad. Mas, muchos de los aspectos más polémicos de la norma *in comento*, plantean interrogantes sobre su capacidad para captar la diversidad real de escalas y dinámicas empresariales que pueden desarrollarse, interrogantes cuya respuesta dependerá de la aplicación práctica y la evolución futura de este novedoso instrumento dentro del complejo entramado de la economía cubana.

La eficacia última de este modelo para impulsar el dinamismo económico, la generación de empleo y la innovación productiva -objetivos universalmente reconocidos a las MiPYMEs- será objeto de seguimiento y análisis en los años venideros, a medida que esta figura jurídica consolide su presencia en la realidad socioeconómica nacional. Por lo pronto, tras este acercamiento *calamo corriente* a la pequeña y mediana empresa, es hora de analizar la tipología societaria que la ley dispone como única forma de constituir las MiPYMEs en Cuba.

IV. LA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA: PERSPECTIVA HISTÓRICA, ANÁLISIS COMPARADO Y ADAPTACIÓN CUBANA.

Como ya se ha referido, tanto el Decreto-Ley núm. 88/2024 como su antecesor Decreto-Ley núm. 46/2021, establecieron con carácter imperativo que las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPYMEs) adopten exclusivamente la forma jurídica de sociedad de responsabilidad limitada (S.R.L.). En efecto, el art. 14 del citado cuerpo normativo prescribe taxativamente que “las mipymes se constituyen como sociedades mercantiles que adoptan la forma de sociedad de responsabilidad limitada [...]”, eliminando así cualquier otra opción societaria que pudiera contemplarse bajo el amparo del Código de Comercio, vigente desde

27 MESA TEJEDA, N. T. y MÉNDEZ-ROMERO, L.: “Las micro, pequeñas”, cit., p. 2.

1885 aunque con una aplicación prácticamente nula. Esta imposición de la norma, como señalan estudios empíricos²⁸, generó limitaciones al obligar a todas las MiPYMEs -incluyendo el 53% unipersonales- a adoptar la S.R.L. como única forma, sin considerar alternativas societarias.

Esta determinación legislativa, evidentemente podría interpretarse como una restricción a la autonomía privada de los futuros socios, encierra en realidad una paradoja dialéctica de profundo calado teórico y práctico. Por un lado, limita la libertad de elección tipológica consustancial al derecho societario moderno; pero, por otro, cristaliza una opción técnica coherente con la naturaleza y necesidades de las pequeñas estructuras empresariales que pretende dinamizar. El análisis de esta aparente contradicción exige comprender tanto las razones subyacentes en la elección legislativa como las características intrínsecas de la sociedad de responsabilidad limitada que la convierten en el vehículo idóneo para este segmento económico.

La imposición de la S.R.L. como tipo societario único para las MiPYMEs podría percibirse como una injerencia en la autonomía privada de los socios, que es un principio cardinal del Derecho mercantil. Tradicionalmente, los ordenamientos jurídicos contemporáneos (*cf.* Ley española de sociedades de capital, GmbHG alemán o Code de commerce francés) ofrecen un *numerus apertus* de formas societarias, permitiendo a los partícipes seleccionar la que mejor se ajuste a sus intereses y proyecto empresarial. Sin embargo, esta aparente coacción encuentra su justificación en la lógica de política jurídica que orienta el desarrollo de las MiPYMEs en Cuba.

Como señala buena parte de doctrina mercantilista española²⁹, la sociedad de responsabilidad limitada constituye el instrumento por excelencia para la pequeña y mediana empresa debido a su arquitectura híbrida: combina la limitación de responsabilidad de los socios -propia de las sociedades de capital- con elementos de gestión ágil y *intuitu personæ* característicos de las sociedades personalistas. Esta dualidad responde a las necesidades funcionales de empresas con reducido número de socios, capital moderado y operativa descentralizada, donde la confianza interpersonal y la flexibilidad organizativa son críticas. Bien apuntó GONZÁLEZ-MENESES ROBLES, que su esencia radica en un equilibrio donde “no es una “pequeña anónima” ni una colectiva cuyos socios gocen del beneficio

28 *Cit. pos* DÍAZ FERNÁNDEZ, I. y BARREIRO POUSA, L.: “El emprendimiento en Cuba”, cit., p. 10.

29 *Vid per omnia*. GARRIGUES, J. y SÁNCHEZ CALERO, F.: *Curso de derecho mercantil*, vol. I, Espasa-Calpe, Madrid, 1983, pp. 545 y ss.; SÁNCHEZ CALERO, F.: *Instituciones de Derecho Mercantil*, tomo I, Revista de Derecho Privado-Editoriales de Derecho Reunidas, Madrid, 1996, pp. 509 y ss.; URÍA, R.: *Derecho Mercantil*, Marcial Pons ediciones jurídicas y sociales, Madrid, 1997, pp. 463 y ss.; VICENT CHULIÀ, F.: *Introducción al Derecho Mercantil*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2005, pp. 456 y ss.; MUÑOZ PAREDES, M. L.: *Lecciones de Derecho de sociedades mercantiles*, Ediuno, Oviedo, 2024, pp. 71 y ss.

de la limitación de responsabilidad"³⁰, sino una figura que combina la flexibilidad organizativa con la protección patrimonial de los socios.

La idoneidad de este tipo de sociedades para las pequeñas empresas no es una novedad del legislador cubano, sino una constante constatada en otras latitudes. En España, por ejemplo, el 99.88% del tejido empresarial está compuesto por pymes, y de las 84.954 sociedades constituidas en 2011, 81.027 optaron por la forma de responsabilidad limitada, frente a solo 633 que eligieron la anónima³¹. Este predominio se explica por ventajas estructurales como menores costes de gestión y formalidades administrativas frente a la rigidez de la sociedad anónima; transmisibilidad restringida de participaciones, que preserva el control interno y evita la entrada de terceros no deseados, aspecto crucial en empresas familiares o de base comunitaria; o adaptabilidad estatutaria, que permite a los socios configurar los órganos de administración, las reglas de adopción de acuerdos y los mecanismos de resolución de conflictos según sus necesidades específicas.

En el caso cubano, la elección de la sociedad de responsabilidad limitada como tipología única también refleja un pragmatismo fundado en experiencias históricas. Como analiza MESA TEJEDA³², la marginalización previa de este tipo societario -sustituida por figuras como las cooperativas o empresas estatales- generó un vacío en la cultura jurídica local sobre prácticas societarias. Al imponer la S.R.L., el legislador no solo uniformiza el modelo, sino que simplifica la labor notarial y registral, facilitando una aplicación coherente mientras los operadores jurídicos internalizan instituciones como el capital social, las participaciones o la responsabilidad limitada.

No obstante, la paradoja inicial persiste: ¿por qué no permitir otras formas como la sociedad anónima o la comandita? La respuesta reside en el carácter pedagógico de la norma. Al reducir la variedad tipológica, el Decreto-Ley núm. 88/2024 evita distorsiones en la implementación inicial de las MiPYMEs, asegurando que todas operen bajo un marco previsible y sobre todo controlable. En este sentido la imposición de la S.R.L. es un acto de racionalidad jurídica que prioriza la seguridad del sistema sobre la libertad abstracta. No obstante, es de esperarse que una vez se desarrolle el fenómeno empresarial en el país y los empresarios vayan adquiriendo mayor cultura jurídica se potencie la autonomía privada, permitiendo la libre elección del tipo societario que los futuros socios prefieran.

30 GONZÁLEZ-MENESES ROBLES, M.: "El protagonismo de la Sociedad Limitada", conferencia pronunciada en la Academia Sevillana del Notariado el día 3 de febrero de 1997, consultado en <https://vlex.es/vid/protagonismo-limitada-pronunciada-sevillana-235673> el 14 de junio de 2022.

31 Cfr. <https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/InformePYME/2012/Informe%2520Anual%2520PYMES%25202012.pdf>, consultado el 10 de julio de 2025.

32 Vid. MESA TEJEDA, N. T.: "La sociedad de responsabilidad limitada", en AA.VV.: *Temas de Derecho Mercantil Cubano*, primera parte, Félix Varela, La Habana, 2009, p. 133.

Esta dialéctica entre coartación y adecuación técnica define la esencia del nuevo Derecho societario cubano, donde la S.R.L. se erige como el instrumento privilegiado para articular el desarrollo de las MiPYMEs en el singular contexto económico de la nación. Pero, ¿qué es técnicamente una sociedad de responsabilidad limitada?, ¿cuáles son sus rasgos conceptuales definitorios?, ¿cómo la abordan las principales legislaciones extranjeras?, ¿qué particularidades ofrece la norma cubana?

I. Una visión desde el Derecho histórico para una conceptualización contemporánea.

Como hemos visto, la sociedad de responsabilidad limitada (S.R.L.) constituye una de las creaciones jurídicas más significativas del Derecho societario moderno, diseñada para equilibrar las necesidades de seguridad jurídica, flexibilidad organizativa y protección del patrimonio personal en el ámbito de las pequeñas y medianas empresas. Su conceptualización doctrinal y regulación normativa han evolucionado desde su origen germano hasta su consolidación global, adaptándose a las particularidades de cada ordenamiento jurídico. Para comprender su naturaleza, es imprescindible analizar su evolución histórica, los elementos conceptuales recurrentes en la doctrina y el Derecho comparado.

La sociedad de responsabilidad limitada emerge como una creación legislativa tardía en el Derecho mercantil moderno, fruto de la necesidad de equilibrar la seguridad patrimonial de los socios con la flexibilidad operativa de las pequeñas y medianas empresas. Su origen se remonta a la *Gesellschaft mit beschränkter Haftung* (GmbH) alemana de 1892, promulgada mediante ley del 20 de abril de ese año. Esta innovación respondió a un contexto específico: el endurecimiento de las regulaciones para las sociedades anónimas (*Aktiengesellschaft*) en la reforma de 1884, que las hizo inviables para pequeños emprendimientos familiares o de pocos socios. Como señala MARTÍNEZ-RODRÍGUEZ³³, Alemania buscó cubrir el vacío entre las sociedades personalistas (con responsabilidad ilimitada) y las anónimas (con exigencias burocráticas onerosas), ofreciendo un modelo híbrido que combinara la limitación de responsabilidad con una estructura simplificada. La GmbH se caracterizó inicialmente por su flexibilidad en la gestión y la ausencia de capital mínimo, aunque sometía la transmisión de participaciones a solemnidades (escritura pública e inscripción registral) para preservar su carácter cerrado.

La recepción de esta tipología societaria en otros ordenamientos fue desigual pero constante. En Francia, la *Société à responsabilité limitée* (SARL) se introdujo en 1925, inspirada en el modelo alemán pero adaptada al sistema napoleónico,

33 MARTÍNEZ-RODRÍGUEZ, S.: "Precedentes de la Sociedad de Responsabilidad Limitada en España (1869-1885)", *MVRGETANA*, núm. 134, año LXVII, 2016, p. 81.

destacando por admitir la unipersonalidad y establecer un capital mínimo de 7.500 francos (hoy eliminado). España ofrece un caso peculiar, pues aunque el Código de Comercio de 1885 no regulaba expresamente la sociedad limitada, su principio de *numerus apertus* (cfr. art. 122) permitió su constitución bajo figuras atípicas, con gran influencia de la función conformadora del Derecho por parte de los notarios, hasta que el Reglamento del Registro Mercantil de 1919 regularizó su inscripción. No fue hasta 1953 que se promulgó la primera Ley específica, impulsada por la rigidez de la Ley de Sociedades Anónimas de 1951 y la demanda de un vehículo jurídico para pymes. En Iberoamérica, Argentina incorporó la S.R.L. mediante la Ley 11.645, consolidada en la Ley General de Sociedades núm. 19.550 (cfr. arts. 146-162), con rasgos distintivos como el límite de 50 socios y la garantía solidaria de los aportes.

En Cuba, la trayectoria de la sociedad de responsabilidad limitada ha sido discontinua y marcada por los vaivenes de la política económica. Su primera regulación data de la Ley del 17 de abril de 1929, modificada en diciembre del mismo año, que la integró en la Sección Decimocuarta del Código de Comercio. Este régimen establecía un capital mínimo de \$5,000, exigía razón social subjetiva (nombres de socios + "Sociedad Limitada") y limitaba la transmisión de participaciones al requerir consentimiento de dos tercios de los socios que representaran igual porcentaje del capital. Sin embargo, su uso práctico fue marginal, desplazado por el predominio de empresas estatales tras 1959. La Ley núm. 77/95 de Inversión Extranjera relegó aún más la S.R.L., al imponer la sociedad anónima como tipo exclusivo para empresas mixtas. El resurgimiento llegó, como ya se ha expresado con el Decreto-Ley núm. 46/2021, que reconoció por primera vez en décadas a las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPYMEs) privadas y estatales, obligándolas a adoptar la forma de S.R.L. Este marco fue perfeccionado por el actual Decreto-Ley núm. 88/2024, que consolida la S.R.L. como eje del sector no estatal.

Como analiza MESA TEJEDA³⁴, la evolución cubana refleja una paradoja: pese a su temprana recepción normativa en 1929, la sociedad de responsabilidad limitada permaneció "hibernada" durante décadas por el centralismo estatal, renaciendo solo en el siglo XXI como herramienta para la apertura económica controlada. Así, si su marginalización histórica respondió a factores ideológicos, su reintroducción obedece a una lógica pragmática: ofrecer seguridad jurídica a los nuevos actores económicos sin renunciar al control estatal. Hoy, la S.R.L. cubana, a diferencia de sus homólogas en otros ordenamientos jurídicos, opera en un ecosistema aún dominado por empresas públicas, lo que matiza su autonomía y potencial transformador.

34 MESA TEJEDA, N. T.: "La sociedad de responsabilidad", cit., p. 131.

En cuanto a su construcción teórico-normativa, la doctrina ha abordado la sociedad de responsabilidad limitada desde múltiples perspectivas, destacando su carácter híbrido entre sociedades personalistas y capitalistas. Como señala MUÑOZ PAREDES, la S.R.L. no es una mera "sociedad anónima simplificada", sino un tipo societario autónomo que combina la limitación de responsabilidad -propia de las sociedades de capital- con elementos personalísimos característicos de las sociedades de personas³⁵. Esta dualidad se refleja en definiciones como la de SÁNCHEZ CALERO, quien la describe como una "Sociedad Mercantil cuyo capital está dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, las que no pueden incorporarse a títulos negociables ni denominarse acciones, y cuyos socios no responden personalmente de las deudas sociales"³⁶; o la de URÍA³⁷ que enfatiza su naturaleza mercantil y la división del capital en participaciones (no acciones), subrayando que los socios no asumen responsabilidad personal por las obligaciones sociales.

El Derecho comparado ratifica estos elementos. En España, el art. 1.2 de la Ley de Sociedades de Capital define la S.R.L. por su capital dividido en participaciones sociales y la limitación de responsabilidad de los socios. Similarmente, el Código de Comercio francés (*cf.* art. L223-1) establece que los socios "solo responden de las pérdidas hasta el límite de sus aportaciones". En América, la Ley General de Sociedades argentina (*cf.* art. 146) añade un límite de 50 socios y la división del capital en cuotas, mientras que el citado Decreto-Ley núm. 88/2024 (*cf.* art. 15.1) enfatiza la personalidad jurídica propia y la irreductibilidad de la responsabilidad al patrimonio aportado.

Estas definiciones comparten tres notas conceptuales esenciales; a saber, la personalidad jurídica independiente, que separa el patrimonio social del de los socios; el capital social dividido en participaciones o cuotas, sin representación mediante títulos valores; y la responsabilidad limitada de los socios, excluyendo su patrimonio personal de las deudas sociales. De estas tres notas conceptuales se derivan, en consecuencia, cinco rasgos o características individualizadoras y definitorias de esta tipología societaria que siempre han de tenerse en cuenta tanto para su análisis teórico como para su configuración práctica:

- autonomía patrimonial perfecta
- división capitalista en participaciones no representadas por títulos valores
- responsabilidad limitada como principio general

35 MUÑOZ PAREDES, M. L.: *Lecciones de Derecho*, cit., p. 77.

36 SÁNCHEZ CALERO, F.: *Instituciones I*, cit., p. 509.

37 URÍA, Rodrigo: *Derecho*, cit., p. 463.

- naturaleza cerrada que imposibilita el recurso al mercado público de capitales
- flexibilidad estatutaria para adaptar la estructura orgánica

Veámoslas por separado.

La autonomía patrimonial perfecta, significa que la sociedad de responsabilidad limitada posee un patrimonio propio y diferenciado del de sus socios, principio inherente a su personalidad jurídica. Esta autonomía implica que los acreedores sociales solo pueden dirigirse contra los bienes de la sociedad, no contra los de los socios, salvo en supuestos excepcionales de levantamiento del velo societario. Como explica ALFARO ÁGUILA-REAL, la responsabilidad limitada no es un “privilegio” corporativo, sino una consecuencia lógica de la personificación del patrimonio social:

“Si un patrimonio está personificado, se le pueden imputar deudas cuando éstas hayan sido contraídas por los que tienen atribuida la función de actuar en el tráfico con efectos sobre ese patrimonio (administradores) y, simétricamente, de dichas deudas sólo responden, en principio, los bienes que forman dicho patrimonio. Eso es lo que significa que los patrimonios responden”³⁸.

Esta separación radical se refuerza en el Decreto-Ley núm. 88/2024, donde el art. 15.1 establece que los socios “no responden personalmente de las deudas sociales”, protegiendo así su patrimonio personal. No obstante, esta autonomía no es absoluta. En sistemas como el argentino, los socios garantizan solidariamente la integración de los aportes (*cfr.* art. 150 LGS), y en España, mientras el capital no alcance los 3,000 euros, los socios responden solidariamente por la diferencia en caso de insolvencia (*cfr.* art. 4 LSC). Estas salvedades matizan el principio sin negarlo, equilibrando la protección de acreedores y la seguridad de los socios.

En cuanto a la división capitalista en participaciones no representadas por títulos valores significa que, a diferencia de las sociedades anónimas, cuyo capital se divide en acciones -valores mobiliarios negociables-, el capital de las S.R.L. se fracciona en participaciones sociales. Estas son partes alícuotas del capital, indivisibles y acumulables, que carecen de la liquidez y estandarización de las acciones. El art. 26.2 del Decreto-Ley núm. 88/2024 prohíbe expresamente que las participaciones “puedan estar representadas por medio de títulos valores”, coincidiendo con el art. 92.2 de la LSC española y el art. L223-I2 del *Code de commerce* francés.

38 ALFARO ÁGUILA-REAL, J.: *La persona jurídica*, Comares, Madrid, 2023, p. 123.

Esta característica refuerza el carácter cerrado de la S.R.L., pues imposibilita su cotización en mercados bursátiles. Como advierte DÍAZ GÓMEZ, las participaciones sociales en las que se divide el capital de la Sociedad de Responsabilidad Limitada quedan sujetas a tres limitaciones importantes: a) que no podrán estar representadas ni mediante títulos ni por medio de anotaciones en cuenta; b) que no podrán denominarse acciones y c) que en ningún caso tendrán el carácter o la consideración de valores. Esta segunda limitación de prohibición de la nomenclatura de acciones, tiene incluso expresión en el Derecho positivo (cfr. art. 59 de la Ley General de Sociedades Mercantiles mexicana) y en resoluciones de la Dirección General de Seguridad Jurídica y Fe Pública del Ministerio de Justicia español (cfr. RDGRN de 8 de enero de 2018).

Por su parte, la responsabilidad limitada como principio general, es el eje definitorio de la S.R.L.; aunque, como precisa MESA TEJEDA³⁹ su denominación correcta debería ser “sociedad de riesgo limitado”, pues la responsabilidad limitada corresponde a los socios y no a la sociedad como persona jurídica, estos solo arriesgan en principio su aportación. Este principio se consagra en el art. 15.1 del Decreto-Ley núm. 88/2024 y en el art. 1.2 de la LSC española, y opera como un incentivo para la inversión en pymes, al reducir el riesgo patrimonial de los socios.

Sin embargo, la limitación no exonera a los socios de responsabilidades derivadas de fraudes o abusos. La doctrina de *piercing the corporate veil* (levantamiento del velo societario), aunque no regulada explícitamente en Cuba, es aplicable por analogía con sistemas como el español (cfr. art. 6 LSC) o el argentino (cfr. art. 54 LGS), donde los tribunales pueden exigir responsabilidad personal en casos de confusión patrimonial o actuaciones dolosas.

Sobre la naturaleza cerrada e inaccesibilidad al mercado público de capitales, la S.R.L. está diseñada para estructuras empresariales cerradas, donde el *intuitu personæ* prevalece sobre la libre circulación de participaciones. Esto se manifiesta en dos aspectos fundamentales:

- Las restricciones a la transmisibilidad; en España, el art. 107 LSC exige el consentimiento de la sociedad para cesiones a terceros; en Francia, el art. L223-14 establece un derecho de preferencia para los socios; y en Argentina, el art. 153 LGS permite cláusulas estatutarias que limiten la cesión. El Decreto-Ley núm. 88/2024, aunque no regula detalladamente estas restricciones, otorga amplia autonomía a los estatutos para establecerlas [cfr. art. 33, inciso m)].

- La exclusión del mercado de capitales; las participaciones sociales no pueden cotizar en bolsa, como señala el art. 46 de la Ley del Mercado de Valores española,

39 MESA TEJEDA, N. T.: “La sociedad de responsabilidad”, cit., p. 125.

que reserva la cotización a las acciones de las sociedades anónimas. Esta limitación, lejos de ser una desventaja, refuerza el control interno y la estabilidad societaria, ideales para empresas familiares o MiPYMEs.

Finalmente, la flexibilidad estatutaria para adaptar la estructura orgánica, significa que la sociedad de responsabilidad limitada permite una notable adaptabilidad en su gobierno interno, diferenciándose de la rigidez de las sociedades anónimas. El art. 33 del Decreto-Ley núm. 88/2024 autoriza a los socios a definir en los estatutos la organización de la Junta General, el órgano de administración y el de control y fiscalización, incluyendo reglas para evitar bloqueos. Esta flexibilidad se observa también en la LSC española, donde los estatutos pueden configurar órganos de administración unipersonales o colegiados (*cf.* art. 210), y en la Ley argentina, que admite gerentes o consejos de vigilancia (*cf.* arts. 152-156).

Como destaca MUÑOZ PAREDES⁴⁰, la sociedad de responsabilidad limitada ofrece un “amplio campo a la autonomía de la voluntad”, combinando un “mínimo imperativo” con normas dispositivas que permiten acentuar su carácter personalista o capitalista según las necesidades. Esta plasticidad la convierte en el vehículo idóneo para proyectos empresariales diversos, desde negocios familiares hasta startups tecnológicas. No obstante, en el escenario jurídico cubano, esta tipología societaria convive con otros actores económicos privados de los que es necesario deslindarla para tener un concepto claro y acabado de la institución que analizamos.

2. Rasgos distintivos de la sociedad de responsabilidad limitada en relación con los otros actores económicos cubanos.

No obstante, antes de concluir el estudio sobre la sociedad de responsabilidad limitada y comenzar el análisis de la función notarial en el Derecho societario cubano, resulta necesario distinguir este tipo societario de las figuras afines. Como acertadamente señalaba GARRIGUES: “el Derecho es el arte de trazar límites y el límite no existe cuando no es claro”⁴¹. Con lo cual, tras caracterizar a este tipo societario es necesario establecer su deslinde de los demás actores privados reconocidos por la legislación patria.

Si bien en las monografías, conferencias y tratados sobre Derecho Mercantil o Societario se parte de clasificar y establecer las diferencias entre la S.R.L y las sociedades anónimas y colectivas, como *tertium genus* que esta tipología social representa; en el contexto nacional la coexistencia (incluso en el *corpus*

40 MUÑOZ PAREDES, M. L.: *Lecciones de Derecho*, cit., p. 85.

41 GARRIGUES DIAZ-CAÑABATE, J.: *Dictámenes de Derecho mercantil*, tomo I, J. Garrigues editor, Madrid, 1976, p. IX.

legislativo⁴²⁾ no es con otras formas societarias sino con otros actores de diferente naturaleza jurídica, pero con los que tiene a confundirse en determinados aspectos y regulaciones. Es así que la comparación, la definición de los límites conceptuales, será entre la sociedad de responsabilidad limitada, los trabajadores por cuenta propia y las cooperativas no agropecuarias.

El trabajo por cuenta propia ha sido la figura por la que se ha encauzado el emprendimiento privado en Cuba por más tiempo. La norma que lo regula en la actualidad sostiene que es la actividad o actividades económicas autorizadas por la disposición normativa específica, que se realizan de forma habitual, personal y directa por una persona natural a título lucrativo con patrimonio propio⁴³. Si bien esta definición y hasta su propia nomenclatura hacen referencia a un régimen estrictamente laboral, lo cierto es que su desarrollo y ejercicio a lo largo de los años ha hecho dudar a la doctrina patria sobre su naturaleza mercantil y su identificación en la realidad fáctica con un empresario individual. Al respecto, MESA, BATISTA Y LAM sostienen que:

“El término “trabajo por cuenta propia” es un eufemismo. En buena técnica jurídica sería prudente analizar el uso de otros más atinados, como pueden ser el de actividades de emprendimiento, trabajador autónomo, autoempleo o pequeña empresa [...] Es así que, siendo coherentes y en buena lid, algunos de estos individuos –los titulares de la licencia para ejercer el TPCP– no clasifican como trabajadores y, por tanto, no son sujetos del derecho del trabajo pues no se conviertan en empleadores con los efectos que ello produce. En consecuencia, el derecho laboral no les es aplicable. Por consiguiente, se hace necesario identificar los TPCP titulares de la licencia y los trabajadores contratados por él de modo tal que refleje su verdadera naturaleza”⁴⁴.

La diferencia fundamental entre el trabajador por cuenta propia y la sociedad de responsabilidad limitada está en el carácter de persona natural del primero en contraste con el de persona jurídica de la segunda. Incluso cuando desde hace años muchos TCP se comportan como verdaderos empresarios y sus emprendimientos bien podrían adoptar la forma societaria, lo cierto es que su naturaleza es la de un ejercicio que parte de su actividad productiva o de servicios, aunque pueda contratar otros trabajadores para que lo asistan. Es de esperar que con la nueva posibilidad de constituir o “reconvertir”⁴⁵ los negocios de estos cuentrapropistas

42 Tanto el estudiado Decreto-Ley núm. 88/2024, como el núm. 90/2024, relativo a la actividad por cuenta propia, y el núm. 89/2024, sobre las cooperativas no agropecuarias, están contenidos uno a continuación del otro en la misma Gaceta Oficial núm. 78, Ordinaria, de 19 de agosto de 2024.

43 Cfr. art. 3 del Decreto-Ley núm. 90/2024 de 13 de julio.

44 MESA TEJEDA, N. T., BATISTA TORRES, J. y LAM PEÑA, R. J.: “Una mirada a la regulación jurídica del trabajo por cuenta propia en Cuba”, *Estudios del Desarrollo Social*, vol. 8, núm. 3, septiembre-diciembre de 2020, p. 169.

45 Término utilizado en el Decreto-Ley núm. 88/2024, cfr. art. 20.1.

en sociedades de responsabilidad limitada (incluso de naturaleza unipersonal), los que decidan mantenerse en el régimen de cuenta propia se adecuen más en su verdadera naturaleza al de trabajadores autónomos y no al de empresarios mercantiles.

Por su parte, desde 2012, surgieron en Cuba las denominadas “cooperativas no agropecuarias”, cuya denominación responde a que históricamente se limitó la forma cooperativa a las actividades agrícolas tanto en su variante de cooperativa de producción agropecuaria como en la de créditos y servicios. Según su definición legal se trata de “... una entidad económica, de carácter empresarial, que se constituye a partir de la asociación voluntaria de personas que aportan dinero, otros bienes y derechos, para la satisfacción de necesidades económicas, sociales y culturales de sus socios propietarios, así como del interés social, sustentada en el trabajo de estos y en el ejercicio efectivo de los principios del cooperativismo universalmente reconocidos y ratificados por el Estado cubano”⁴⁶.

Las cooperativas no agropecuarias, a diferencia de los trabajadores por cuenta propia, son personas jurídicas con patrimonio propio y responsabilidad jurídica separada de la de sus socios (*cf.* art. 2.2 del Decreto-Ley núm. 89/2024) lo que la asemeja a la sociedad de responsabilidad limitada que estudiamos. Sin embargo, su naturaleza y fines son muy diferentes algo que no siempre está claro en la mente de los legisladores y operadores del Derecho.

Lo primero que hay que dilucidar es que las CNA se sustenta en el trabajo de los socios, elemento distintivo de esta modalidad de asociación. Los cooperativistas tienen que trabajar en la cooperativa y deben ser su fuerza productiva primordial, de hecho, señala el art. 8 del referido Decreto-Ley núm. 89/2024 dentro de los principios que rigen las cooperativas que todos los socios trabajan y se prestan ayuda y colaboración entre sí; dándole una naturaleza mutualista y de cooperación a esta persona jurídica. Si bien la cooperativa puede contratar trabajadores que no sean socios, estos no pueden exceder el diez por ciento del número de socios y pueden estar contratados solo por un período de tres meses, tras lo cual deberán, o bien adquirir la condición de socios, o bien cesar el vínculo laboral (*cf.* arts. 86 y 87 de la propia norma). Por otra parte, las decisiones sobre la vida económica y social de la cooperativa se analizan y deciden de forma colectiva y sobre la base de la igualdad derechos y obligaciones todos los socios independientemente del aporte económico que hayan realizado al capital inicial de trabajo.

A *contrarii*, en las sociedades de responsabilidad limitada los socios no tienen obligación de trabajar en la actividad económica que desarrolle la persona jurídica. Su vínculo con ella es puramente patrimonial, se basa en un aporte -dinerario o

46 *Cfr.* art. 2.1 del Decreto-Ley núm. 89/2024 de 13 de julio.

no- que le confiere derechos en la toma de decisiones y el reparto de utilidades en correspondencia con el número de participaciones que tenga en propiedad, o sea, en relación con su aportación patrimonial. La actividad económica de la S.R.L. se realiza por trabajadores contratados, dentro de los que pueden figurar o no los socios.

Estas distinciones conducen a reflexionar sobre la pertinencia de ciertos requisitos exigidos por la legislación a los socios en las sociedades de responsabilidad limitada que nos parecen más propios de los otros actores económicos con los que coexiste. Visto así, cuál sería el sustento por el que un menor de edad no puede ser socio de una S.R.L. salvo por sucesión mortis causa (*cf.* art. 54.I del Decreto-Ley núm. 88/2024), o de que el socio pierda esa condición por haber sido privado de libertad o sancionado a trabajo correccional con internamiento [*cf.* art. 60, inciso f), de la propia norma], o incluso la ya analizada y cuestionada pérdida de la residencia efectiva. Estas disposiciones tienen mucha lógica en el marco del trabajo por cuenta propia o de las cooperativas, ya que en ambos casos se exige como elemento configurador el trabajo del titular de la licencia o del cooperativista, por lo que cualquier circunstancia que impida la realización de esa actividad laboral da al traste con su condición de T.C.P. o de socio de una C.N.A. Pero, si el trabajo no es elemento distintivo del socio de una R.S.L., si este tiene un vínculo exclusivamente patrimonial con la sociedad, entonces por qué privarle a un menor de edad de las participaciones sociales que se le trasmitan por donación, o por qué los padres o tutores no pueden (previa autorización del tribunal competente) invertir bienes o dinero de los menores bajo su potestad en una sociedad que se promete rentable y que aumentará su patrimonio, o cuál es la fundamentación de privar de la condición de socio a un sancionado penal cuyo delito no guarda relación alguna con la titularidad de participaciones sociales, agravando de esta forma su condición penitencial, o a una persona que haya decidido fijar su residencia en el extranjero.

Ya hace unos años⁴⁷, cuando aún estaba vigente el derogado Decreto Ley núm. 46/2021, defendía que todos estos requisitos o circunstancias sobrevinientes que afectan la adquisición de derechos o los derechos ya adquiridos, y que los notarios debemos tener en cuenta no solo en la escritura de constitución sino en todas aquellas de cesión *inter vivos* o *mortis causa* de participaciones sociales y de modificación estatutaria, habrán de ser valoradas en futuras modificaciones legislativas a fin de hacer corresponder las prohibiciones y limitaciones con los presupuestos conceptuales y la naturaleza jurídica de esta tipología societaria. Lamentablemente esa modificación legislativa ocurrió en 2024 y, salvo la posibilidad

47 LANDESTOY MÉNDEZ, P. L.: "La constitución de las sociedades de responsabilidad limitada ante notario: Aspectos sustantivos e instrumentales", *Revista Cubana de Derecho*, enero-junio, V época, vol. 3, núm. 01, 2023, pp. 334.

de que las personas menores de edad hereden participaciones sociales, fueron mantenidas todas las limitaciones y prohibiciones ajenas a la naturaleza jurídica de esta tipología societaria.

No obstante, la sociedad de responsabilidad limitada emerge como un tipo societario único, cuya conceptualización y características responden a una lógica de equilibrio entre protección patrimonial y flexibilidad organizativa. Su autonomía patrimonial, división del capital en participaciones no negociables, responsabilidad limitada, naturaleza cerrada y adaptabilidad estatutaria la convierten en la forma jurídica predilecta para las MiPYMEs, como lo demuestra su imposición en el Decreto-Ley núm. 88/2024. Lejos de ser una mera "anónima reducida", la S.R.L. encarna una síntesis virtuosa de elementos capitalistas y personalistas, consolidándose como pilar del desarrollo empresarial en el Derecho comparado, al que bien vale hacerle un análisis pormenorizado.

3. La sociedad de responsabilidad limitada en el Derecho comparado.

La elección de los ordenamientos jurídicos para un estudio comparativo no debe ser arbitraria, sino que ha de obedecer a criterios metodológicos precisos. En este caso se seleccionaron las legislaciones de Alemania y Francia porque representan los sistemas fundacionales del Derecho societario europeo continental, siendo la *Gesellschaft mit beschränkter Haftung* (GmbH) germana de 1892 y la *Société à responsabilité limitée* (SARL) francesa de 1925, los modelos que influyeron en la configuración global de este tipo social, aunque ninguna de estas leyes esté vigente en sus respectivos Estados. La legislación española, por su parte, es un referente obligado para el Derecho cubano por razones históricas y de tradición jurídica, visible en la recepción de figuras como la reserva legal o la estructura orgánica de la S.R.L. regulada en la Ley de Sociedades de Capital (LSC). La ley argentina, en cambio, encarna el desarrollo más avanzado de la S.R.L. en Iberoamérica, con una regulación detallada en la Ley General de Sociedades (LGS) que combina influencias europeas con soluciones autóctonas, como la responsabilidad solidaria de los socios por la integración de aportes. Este marco permite un análisis multidimensional, contrastando sistemas maduros (Alemania, Francia) con otros de proyección regional (España, Argentina), todos con impacto en la evolución del Derecho societario cubano reflejado en el Decreto-Ley núm. 88/2024.

Un primer aspecto a analizar en el Derecho comparado son los requisitos de constitución y formalidades de las sociedades de responsabilidad limitada. En este punto, encontramos que la constitución de una S.R.L. en estos sistemas comparte exigencias básicas (v.gr. escritura pública, inscripción registral y estatutos sociales), pero con matices relevantes. En Alemania, la GmbH requiere forma notarial estricta para el contrato social (*cfr.* § 2 GmbHG), incluso en su modalidad

simplificada (*Unternehmergeellschaft* o UG), que utiliza protocolos estándar. Francia exige igualmente escritura pública, pero con flexibilidad en la valoración de aportes en especie: si ningún bien supera los 30.000 € y el total no excede la mitad del capital, se prescinde del comisario de aportes (*cfr.* art. L223-9 Code de commerce). España (*cfr.* art. 15 LSC) y Argentina (*cfr.* art. 149 LGS) permiten la constitución por instrumento privado en ciertos casos, aunque la inscripción registral es siempre obligatoria. Un contraste notable es el tratamiento de los aportes no dinerarios: mientras Alemania y Francia exigen un informe detallado de valoración (*cfr.* § 5 GmbHG; art. L223-9 Code de commerce), Argentina permite a los socios optar por peritaje judicial para liberarse de responsabilidad (*cfr.* art. 149 LGS).

La unipersonalidad, por su parte, es un elemento clave en la modernización de las sociedades de responsabilidad limitada. Tanto Alemania como Francia la admiten plenamente: la GmbH puede constituirse por un solo socio (*cfr.* § 1 GmbHG), al igual que la SARL (*cfr.* art. L223-1 Code de commerce), aunque en Francia la unipersonalidad sobrevenida debe declararse en documentos sociales. España, tras la reforma de 1995, también la permite (*cfr.* art. 4 LSC), mientras Argentina la incorporó tardíamente (*cfr.* art. 146 LGS), limitando la creación de S.R.L. unipersonales por otras sociedades unipersonales. Esta evolución refleja una tendencia global hacia la flexibilización, aunque con salvaguardias para proteger a acreedores (v.gr. en Argentina, los socios unipersonales responden solidariamente por aportes no integrados).

Sobre la exigencia de un capital social mínimo y el régimen de aportes las divergencias son profundas. Alemania fija un capital mínimo de 25.000 € para la GmbH (*cfr.* § 5 GmbHG), reducido a 1 € simbólico para la UG, que debe destinar el 25% de sus beneficios a reservas hasta alcanzar el monto estándar (*cfr.* § 5a GmbHG). Francia, tras reformas recientes, eliminó todo mínimo para la SARL (antes 7.500 €), permitiendo su constitución con capital simbólico. España establece un mínimo de 1 € (*cfr.* art. 4 LSC), pero exige reserva legal del 20% hasta alcanzar 3.000 €. Argentina, en cambio, no exige capital mínimo, pero impone integración íntegra de aportes no dinerarios y un 25% inicial para los dinerarios (*cfr.* art. 149 LGS). Estos contrastes revelan dos modelos: el germano-francés, que prioriza la flexibilidad con controles posteriores (reservas, responsabilidad solidaria), y el iberoamericano, que combina libertad inicial con garantías procesales (peritajes, integración gradual).

En cuanto a la transmisibilidad de participaciones y la naturaleza cerrada, Alemania permite cláusulas estatutarias que limiten la cesión, aunque prohíbe hacerlas prácticamente intransmisibles (*cfr.* § 15 GmbHG). Francia exige consentimiento de la mayoría de los socios para cesiones a terceros (*cfr.* art.

L223-14 Code de commerce), salvo en casos de transmisiones familiares. España (cfr. art. 107 LSC) y Argentina (cfr. art. 153 LGS) siguen líneas similares, pero la ley rioplatense añade un mecanismo judicial para resolver conflictos sobre el precio de las cuotas. La imposibilidad de emitir títulos valores es común a todos los sistemas (cfr. art. 92.2 LSC; art. L223-12 Code de commerce), reforzando la naturaleza cerrada.

Por último, sobre la flexibilidad estatutaria y la estructura orgánica, la adaptabilidad de la S.R.L. a las necesidades de los socios es una constante, pero con variantes. Alemania y Francia permiten configurar órganos de administración flexibles: la GmbH puede tener uno o varios gerentes (cfr. § 6 GmbHG), mientras la SARL opera con un *gérant* (cfr. art. L223-18 Code de commerce), sin exigir estructuras complejas. España (cfr. art. 210 LSC) y Argentina (cfr. art. 152 LGS) otorgan amplia libertad para diseñar la administración, aunque el país gaucho exige gerencia unipersonal en S.R.L. pequeñas.

Una mirada, aunque sea somera, a los sistemas de *common law* en este estudio comparativo enriquece sin dudas el análisis al contrastar los modelos continentales analizados con las *Limited Liability Companies* (LLC) estadounidenses⁴⁸ y las *Private Companies Limited by Shares* (Ltd) británicas⁴⁹, donde la flexibilidad jurisprudencial y la autonomía contractual son distintivas. En el *common law*, las LLC estadounidenses y las Ltd británicas destacan por su agilidad en cuanto a la constitución y formalidades; así, en Estados Unidos, los *articles of organization* se presentan sin necesidad de notarización (aunque esto varía por Estados), mientras que, en Inglaterra, el proceso es electrónico mediante el *Companies House*. Sin embargo, ambos sistemas exigen contratos más detallados (v.gr. *operating agreements* o *shareholders' agreements*) para suplir la falta de normas imperativas, lo que genera documentos más extensos que en los sistemas continentales. Tampoco se exige un capital mínimo en ninguno de estos Derechos, las LLC estadounidenses permiten aportes flexibles (*contributions*), mientras las Ltd británicas exigen al menos 1 acción emitida. Sobre la trasmisibilidad y el carácter cerrado, las LLC estadounidenses permiten cláusulas de *transfer restrictions* en el *operating agreement*, mientras las Ltd británicas usan *articles of association* para limitar transferencias de acciones. Sobre la estructura orgánica, las LLC pueden optar por gestión *member-managed* o *manager-managed*, incluso con estructuras no corporativas; mientras que las Ltd permiten *unanimous shareholder agreements* para reemplazar facultades de directores.

48 Vid. *University of Richmond: Limited Liability Companies*, disponible en https://law.richmond.edu/academics/clinics-skills/in-house/ip-clinic/pdf_archive/business-limited-liability-company.pdf, consultado el 12 de julio de 2025.

49 Vid. *Private Edge Knowledge Bank: Key features and requirements of private limited companies*, disponible en <https://www.aig.co.uk/content/dam/aig/emea/united-kingdom/documents/Financial-lines/PrivateEdge/directors-and-officers/mpe-guide-to-key-features-of-private-limited-companies.pdf>, consultado el 12 de julio de 2025.

El análisis comparado revela tres tendencias globales en la regulación de la sociedad de responsabilidad limitada: flexibilización constitutiva, con reducción o eliminación del capital mínimo (v.gr. Francia, España) y admisión de unipersonalidad; refuerzo de garantías posteriores, como reservas legales (v.gr. Alemania, España) o responsabilidad solidaria por aportes (v.gr. Argentina); y autonomía estatutaria, especialmente en estructura orgánica y transmisión de participaciones.

La norma cubana por su parte sintetiza estas influencias: adopta la flexibilidad española en capital mínimo, el modelo francés de unipersonalidad y la tradición argentina de responsabilidad solidaria implícita. Sin embargo, su mayor innovación es la hibridación de estos elementos en un contexto jurídico emergente, donde la S.R.L. se erige no solo como vehículo para MiPYMEs, sino como piedra angular de una nueva cultura societaria. Empero, las particularidades de la legislación de la mayor de las Antillas necesitan un mayor nivel de precisión.

4. La norma cubana y su configuración *sui generis*.

El Decreto-Ley núm. 88/2024 configura un modelo de sociedad de responsabilidad limitada (S.R.L.) que, aunque se inscribe en la tradición del Derecho societario comparado, introduce particularidades únicas en el contexto cubano, adaptando la figura a las especificidades del sistema económico y jurídico nacional. Estas singularidades no solo responden a la necesidad de regular las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPYMEs) como actores económicos emergentes, sino también a garantizar un equilibrio entre autonomía privada, control estatal y seguridad jurídica. Un análisis exhaustivo de la norma revela características distintivas en su estructura, requisitos y funcionamiento, que la diferencian de los modelos clásicos europeos e iberoamericanos. Podría decirse que en un mismo texto conviven, con dudosa armonía, preceptos que potencian un pleno desarrollo empresarial con otros que limitan hasta el extremo la libertad de actuación de los socios.

Por ejemplo, la norma cubana, sigue alguna de las tendencias legislativas más modernas como las de la GmbH alemana o la SARL francesa al admitir de forma explícita de la sociedad unipersonal, tanto en su variante originaria como sobrevenida (*cfr.* art. 44), aunque exige que la unipersonalidad se declare en toda la documentación social (*cfr.* art. 47), una medida de transparencia que supera incluso las exigencias del Derecho español (*cfr.* art. 14 LSC). Pero, también el modelo cubano establece condiciones adicionales ciertamente alarmantes como la pérdida de la condición de socio por falta de “residencia efectiva” en el territorio nacional (*cfr.* art. 44, en relación con las disposiciones sobre extinción de la condición de socio).

En esta misma línea, los arts. 54 y 55 establecen las limitaciones para adquirir la condición de socio: ser socio de otra S.R.L., ejercer como funcionario estatal o sanción penal. La ya mencionada exigencia de “residencia efectiva” (cfr. art. 54.1) es particularmente controvertida, pues mientras el derogado Decreto-Ley núm. 46/2021 era omiso al respecto⁵⁰, el nuevo texto introduce la pérdida automática de la condición de socio si esta cesa [cfr. art. 60, inciso e)]; esta exigencia, inexistente en la mayoría de los ordenamientos comparados, podría estar motivada por una voluntad de vincular la actividad empresarial al desarrollo local o evitar la fuga de capitales o el control extraterritorial, pero sin dudas carece de sustento técnico, pues que el socio resida en otro país no obstaculiza el ejercicio de sus derechos y el cumplimiento de sus obligaciones. Esta severidad en los requisitos societarios contrasta especialmente con la laxitud de leyes como la española que solo exige capacidad legal para ser socio (cfr. art. 125 LSC). Además, la norma cubana incluye causales de pérdida de la condición de socio ausentes en otros sistemas, como las ausencias reiteradas a la Junta General [cfr. art. 60, incisos d)], lo que refleja una intención de controlar no solo la titularidad formal sino la participación activa en la gestión.

Mientras en sistemas como el español o argentino la autonomía estatutaria es casi ilimitada en aspectos como la transmisión de participaciones o la organización interna, el Decreto-Ley cubano establece un marco más rígido. Así, los estatutos deben incluir cláusulas anti-bloqueo para evitar parálisis en sociedades con número par de socios (cfr. art. 33), una solución ausente en la LSC española o la LGS argentina. Por su parte, la norma cubana prohíbe taxativamente la representación de participaciones mediante títulos valores (cfr. art. 26.2), en concordancia con el *Code de commerce* francés (cfr. art. L223-12), pero añadiendo una capa de control al eliminar cualquier posibilidad de mercantilización indirecta de las participaciones.

Un rasgo significativo es el parco tratamiento que ofrece la norma cubana en aspectos medulares para el desarrollo societario. Por ejemplo, si bien se regula el aumento de capital en los arts. 27 al 30, permitiéndolo mediante nuevas aportaciones (dinerarias o no dinerarias), retención de utilidades o incremento del valor nominal de las participaciones existentes, se omiten detalles esenciales presentes en otros ordenamientos. Así, no establece un derecho de preferencia para los socios ante nuevas emisiones (garantizado en el art. 158 LSC española), ni regula el procedimiento para la valoración de aportes no dinerarios, dejando esta cuestión a los estatutos sociales. Esta parquedad contrasta con el detalle de la Ley argentina, que exige peritaje judicial en caso de discrepancia (cfr. art. 51

50 Es necesario en este punto aclarar que la categoría “residencia efectiva”, fue introducida en el Derecho cubano tras la promulgación de la nueva Ley Migratoria en el 2024, lo que hacía imposible que apareciera como requisito en el Decreto Ley núm. 46/2021; sin embargo, esta norma ya derogada sí establecía un requisito homologable en su articulado que era el de residencia permanente (cfr. art. 48.1).

LGS). Tampoco aborda la reducción de capital por pérdidas, una laguna que podría generar conflictos en situaciones de insolvencia.

A diferencia de la GmbH alemana (*cfr.* § 5 GmbHG), el Decreto-Ley cubano no exige un capital social mínimo (*cfr.* art. 25.2), una decisión que favorece el emprendimiento. No obstante, la norma cubana introduce un mecanismo de responsabilidad indirecta, si el capital no está “en correspondencia con el nivel de actividades” (*cfr.* art. 25.3), podría activarse la doctrina del levantamiento del velo societario, aunque este no está regulado explícitamente. Esta ambigüedad crea un espacio de incertidumbre jurídica, pues, a diferencia del Derecho español (*cfr.* art. 4 LSC), no hay un piso claro de garantía para los acreedores.

Otro de los elementos más distintivos y diferenciadores del Decreto-Ley núm. 88/2024 es el sistema de autorización administrativa previa para la constitución de la sociedad (*cfr.* arts. del 18 al 20). A diferencia del modelo registral puro predominante en Europa, como en España, donde la inscripción en el Registro Mercantil es constitutiva de personalidad jurídica sin necesidad de autorización previa; el legislador cubano mantiene un control estatal exhaustivo. Los Consejos de la Administración Municipal (CAM) son los encargados de autorizar la creación, cambio de domicilio o apertura de establecimientos, tras evaluar la “viabilidad económica y social” del proyecto. Este filtro, heredado del Decreto-Ley núm. 46/2021 pero ahora descentralizado, plantea interrogantes sobre su compatibilidad con el principio de libertad de empresa, especialmente cuando la discrecionalidad en la evaluación no está sujeta a criterios objetivos publicados. La norma tampoco especifica plazos máximos para la resolución, un vacío que contrasta con la agilidad de sistemas como el argentino, donde la inscripción registral se realiza en quince días hábiles (*cfr.* art. 13 LGS).

Dentro de sus principales aciertos, el Decreto-Ley núm. 88/2024 establece que, toda modificación estatutaria o transmisión de participaciones debe formalizarse en escritura pública e inscribirse en el Registro Mercantil (*cfr.* art. 32.2), otorgando, en este sentido, al notario un rol central como garante de la legalidad y también de los derechos subjetivos de las personas. Sobre este último aspecto, la escritura pública no solo es un requisito formal en la constitución, modificación y extinción de estas sociedades para la ley cubana (*cfr.* art. 14), sino un instrumento de seguridad jurídica material. El notario debe verificar la titularidad de los bienes aportados (*cfr.* art. 24.1), calificar la licitud del objeto social (*cfr.* art. 17) y asegurar que los estatutos cumplan con las disposiciones imperativas del Decreto-Ley. En Cuba, el notario actúa como un actor de primer orden en el Derecho societario. Lo que impone estudiar su función como conformador de la realidad societaria y custodio del interés público en la estructuración y dinámica de las sociedades de responsabilidad limitada.

V. LA FUNCIÓN NOTARIAL: PILAR DE LA SEGURIDAD JURÍDICA SOCIETARIA.

La evolución del Derecho societario cubano, que culmina como hemos visto con el Decreto-Ley núm. 88/2024, no solo consolida el marco regulatorio de las sociedades de responsabilidad limitada analizadas en el epígrafe precedente, sino que confiere a la función notarial un rol protagónico en la arquitectura jurídica de estas entidades. Este protagonismo, lejos de ser una innovación aislada, se inscribe en la tradición del notariado latino, tan acertadamente caracterizado por GONZÁLEZ PALOMINO cuando afirmaba:

“[...] el notariado es una creación social, no una creación de las normas. En eso radica su fecunda fuerza y vitalidad reales, y su desdibujamiento real. Las creaciones de la ley tienen siempre menor vigor que las de la realidad [...] El notario, como jurista y como notario, es una creación biológica como lo fue el jurisconsulto romano, con quien tiene tantas semejanzas”⁵¹.

Protagonismo que encuentra además su fundamento técnico en la recién promulgada Ley núm. 175/2024 “del Notariado”. La sinergia entre ambos cuerpos normativos transforma al notario de mero fedatario en garante activo de la seguridad jurídica societaria, dotando de solidez estructural a un ecosistema empresarial en plena transformación.

El art. 178 de la citada ley notarial cubana establece que la constitución, modificaciones estatutarias, fusiones, escisiones, disoluciones y demás actos esenciales de las sociedades mercantiles deben formalizarse en escritura pública. Esta exigencia no es un formalismo burocrático, sino la cristalización de un principio rector del Derecho societario continental como es la intervención notarial como filtro de legalidad preventiva. Como advierte DE LA CÁMARA ÁLVAREZ⁵², la escritura pública garantiza tres pilares irrenunciables: asesoramiento jurídico imparcial, autenticidad de las declaraciones de voluntad y control de irregularidades que pudieran afectar a terceros. En el contexto cubano este rol es crucial, pues la novedad legislativa que comporta el reconocimiento de actores económicos privados que adoptan imperativamente la forma de sociedad mercantil, exige un operador jurídico capaz de suplir vacíos experienciales, evitando que errores en la constitución o gestión societaria devengan en litigios que paralicen frágiles estructuras empresariales.

51 GONZÁLEZ PALOMINO, J.: *Instituciones de derecho notarial*, vol. I, Reus, Madrid, 1948, p. 127.

52 DE LA CÁMARA ÁLVAREZ, M., con la colaboración de J. M. DE PRADA GONZÁLEZ: “Sociedades Comerciales (El empresario individual de responsabilidad limitada. El levantamiento del velo de la personalidad jurídica de las Sociedades Mercantiles. Necesidad de la escritura pública en la constitución de las Sociedades comerciales y sus modificaciones)”, *Revista de Derecho Notarial*, julio-diciembre 1973, núm. LXXXI-LXXXII, pp. 386 y ss.

La Ley del Notariado cubana refuerza este paradigma al definir al notario como “profesional del Derecho que ejerce función pública” (cfr. art. 5.1), enfatizando su doble cualificación: fedatario y asesor. Los arts. 178 a 181 detallan su intervención en el ciclo societario -desde la verificación de beneficiarios finales (cfr. art. 179) hasta la protocolización de acuerdos de junta (cfr. art. 180.2)-, pero su verdadera impronta radica en los controles sustantivos que trascienden lo formal. El art. 10 exige al notario velar porque los actos “no infrinjan la norma jurídica, sus principios o valores”, mientras el art. 11.1 lo insta a, de conjunto con aquel tradicional juicio de legalidad, emitir un juicio de equidad. Esto convierte al notario en un árbitro preventivo de conflictos potenciales, función vital en sociedades donde existan socios en situación de discapacidad, por ejemplo.

Este modelo no es una excepción cubana, sino el núcleo del Derecho societario continental. En España, como explica DE LA CÁMARA ÁLVAREZ, el art. 119 del Código de Comercio y las leyes especiales exigen escritura pública para constitución, modificación o extinción de sociedades, pues solo ella permite el acceso al Registro Mercantil. La *ratio* es clara: la sociedad mercantil no es un contrato cualquiera, sino un “ente corporativo que intervendrá en el tráfico como agente creador de nuevas relaciones jurídicas”⁵³. La intervención notarial previene que anomalías en su nacimiento o desarrollo perjudiquen a acreedores o terceros de buena fe. Cuba, al adoptar este estándar, se alinea con sistemas como el alemán (cfr. § 2 GmbHG), francés (cfr. art. L210-3 *Code de commerce*) o italiano (cfr. art. 2328 *Codice civile*), donde el notario es custodio de la tipicidad societaria. Y lo es fundamentalmente por dos de sus funciones principales: la de conformación de negocios jurídicos y su correlativa determinación notarial del Derecho; y la de dación de fe, sin dudas pilar de la seguridad jurídica preventiva.

En relación con la capacidad del notariado para conformar negocios jurídicos, es importante señalar que esta función trasciende la mera documentación de voluntades preexistentes; encarna una función configuradora que estructura relaciones societarias incluso ante vacíos normativos. Esta función tan arraigada en la esencia del notariado latino opera como mecanismo de adaptación del Derecho positivo a realidades económicas dinámicas, particularmente relevantes en el contexto cubano donde las MiPYMES y sus SRL demandan soluciones ágiles. TARRAGÓN ALBELLA⁵⁴ lo expresa con precisión, el notario actúa en el “campo de los negocios jurídicos determinado por los límites de la autonomía privada”, moldeando figuras que, sin contradecir el orden público, responden a “nuevas necesidades sociales”. La Ley del Notariado cubana consagra esta facultad en su art. 102.1, permitiendo al notario titular instrumentos con nombres no convencionales si “se

53 *Ibidem*, p. 389.

54 TARRAGÓN ALBELLA, E.: “El documento notarial como instrumento de desarrollo en la sociedad”, *Revista Jurídica del Notariado*, núm. VIII extraordinario, 2007, p. 68.

ajustan a su naturaleza jurídica y finalidad”, validando así la creatividad al servicio de intereses legítimos.

En el ámbito societario, esta función configuradora se manifiesta en tres dimensiones: integración normativa, diseño estatutario y solución de lagunas. La primera exige al notario armonizar la autonomía de la voluntad con principios imperativos. Cuando socios de una sociedad de responsabilidad limitada cubana pactan cláusulas de transmisión de participaciones más restrictivas que las previstas en el Decreto Ley núm. 88/2024, el notario no se limita a reproducir el pacto; califica su validez a la luz del principio de liquidez del mercado societario y la prohibición de bloqueos abusivos; como advierte EMBID IRUJO⁵⁵ al analizar los principios configuradores del tipo social. El art. 13 de la Ley notarial refuerza esta labor al exigir interpretar normas conforme a su “finalidad y realidad social”, evitando que formalismos ahoguen intentos legítimos de autorregularse.

El diseño estatutario representa la máxima expresión de esta ingeniería jurídica notarial. Como bien apunta PÉREZ GALLARDO, el notario es “traductor, en el sentido de saber expresar en el más puro lenguaje jurídico las voluntades de las partes a través de los más precisos conceptos técnicos, con la palabra adecuada, apropiada para cada negocio o acto jurídico”⁵⁶. Esto, en el ámbito societario, implica convertir acuerdos verbales sobre reparto de beneficios o mecanismos de resolución de conflictos en cláusulas estatutarias ejecutables. La experiencia comparada es ilustrativa: como documenta VALLET DE GOYTISOLO⁵⁷, la sociedad limitada española surgió de pactos notariales que luego la ley positivizó. En Cuba, donde el Decreto Ley núm. 88/2024 permite flexibilidad estatutaria (cfr. art. 19), el notario opera como legislador privado, asegurando que innovaciones como comités de ética o fórmulas de valoración de participaciones no violen el núcleo duro del tipo social.

La solución de lagunas completa este espectro. Ante situaciones no reguladas, como un socio que aporta *know-how* en una sociedad de responsabilidad limitada, el notario puede acudir a analogías con figuras afines (v.gr. usufructo de empresa, derechos de llave) para construir soluciones válidas. Aquí, la doctrina de PÉREZ GALLARDO es crucial: el notario no crea Derecho, pero “identifica nuevos supuestos” mediante “interpretación creativa” cuando las normas “no encuentran espacio para aplicarse”. No olvidemos que el notario puede configurar el negocio jurídico que instrumenta tanto *secundum legem*, como *propter legem*, e incluso *contra legem* cuando los preceptos legales tengan naturaleza dispositiva; en el

55 Vid. EMBID IRUJO, J. M.: “Los principios configuradores del tipo societario: ¿un derecho “natural” de sociedades?”, *El Notario del Siglo XXI*, núm. 101, enero-febrero de 2022, pp. 52 y ss.

56 PÉREZ GALLARDO, L. B.: “El Notario: función de autoridad pública”, *Revista Jurídica del Perú. Derecho privado y público*, núm. 95, enero 2009, p. 391.

57 Vid. VALLET DE GOYTISOLO, J. B.: “Determinación notarial del Derecho”, en AA.VV.: *Derecho Notarial*, tomo I (coord. por L. B. PÉREZ GALLARDO e I. LORA-TAMAYO RODRÍGUEZ), Félix Varela, La Habana, 2006, p. 176.

Derecho privado -y la rama mercantil es la más privada de todas- la voluntad es creadora de normas (reglas de conducta) sin más límite que la ley imperativa y el orden público.

En este último aspecto, el notario también juega un rol preeminente. El control notarial de orden público económico debe vetar pactos que desnaturalicen la sociedad de responsabilidad limitada (v.gr. cláusulas que eliminen la responsabilidad limitada, acuerdos que vacíen el objeto social, o estatutos que impidan fiscalización interna). Más sutil es el control de equidad (*cfr.* art. 11.1 de la Ley del notariado cubana) que, en principio, no solo es aplicable al Derecho familiar sino también al societario cuando se involucren derechos subjetivos de personas potencialmente en situación de vulnerabilidad; de este modo, donde el notario actúa como equilibrador de asimetrías.

La práctica notarial cubana enfrenta aquí un desafío singular, el de conjugar creatividad con seguridad en un entorno normativo demasiado reciente. Mientras en otros sistemas jurídicos, el notario cuenta con décadas de jurisprudencia y resoluciones de las Direcciones Generales de Registros y Notariados en materia societaria, el notariado cubano debe apoyarse fundamentalmente en los principios del Derecho mercantil (buena fe, prohibición de enriquecimiento sin causa) para autointegrar el Derecho frente a lagunas legales. Ejemplos como protocolizar pactos parasociales que regulen relaciones extraestatutarias -perfectamente admisibles por la Ley del notariado cubano al mencionar “otros pactos necesarios” [*cfr.* art. 178.2 inciso f)]- muestran cómo el notario cubano puede suplir vacíos sin violentar el sistema.

La función notarial de configuradora en el Derecho societario cubano emerge como un diálogo entre tradición y adaptación. Tradición, porque encarna los principios del notariado latino, como profesional que da forma segura a la autonomía privada. Adaptación, porque, frente a una realidad económica en ebullición, actúa como crisol donde se funden voluntades particulares, principios generales del Derecho y mandatos normativos, generando instituciones societarias viables y justas. Y a todo esto se suma el componente de la fe pública, que convierte al documento notarial en un instrumento auténtico.

La autenticación notarial en el ámbito societario opera como un mecanismo técnico-jurídico bifronte que se erige en garante estructural de la seguridad jurídica preventiva. Esta función, consagrada en el art. 5.2 de la Ley del Notariado cubana, articula dos dimensiones interdependientes: la autenticidad formal, que salvaguarda la regularidad externa de los actos societarios mediante el control de solemnidades, competencia y capacidad; y la autenticidad material, que verifica la correspondencia entre las declaraciones de voluntad y la realidad subyacente. En el contexto de las sociedades de responsabilidad limitada reguladas por el

Decreto-Ley núm. 88/2024, esta dualidad adquiere relevancia crítica, dado que vicios en actos como la constitución o transmisión de participaciones generan efectos expansivos sobre acreedores, terceros y el propio mercado.

La custodia de la tipicidad societaria constituye el primer eje de la autenticación formal. Durante la constitución de una SRL, el notario no se limita a recibir declaraciones; verifica el cumplimiento de presupuestos *ad solemnitatem* como la autorización gubernamental previa [cfr. art. 178.2 inciso b) del Decreto Ley núm. 88/24], la identificación inequívoca de beneficiarios finales (cfr. art. 179 de la Ley del notariado) y la adecuación del objeto social al orden público económico (cfr. art. 10 de esta última norma citada). Este escrutinio previene distorsiones en la arquitectura corporativa, como sociedades simbólicas o estructuras creadas para eludir obligaciones legales. Como advierte DE LA CÁMARA ÁLVAREZ, la intervención notarial actúa como “prenda segura de que no se producirán anomalías”⁵⁸ en el nacimiento de entes que interactuarán con el tráfico mercantil. La experiencia comparada corrobora su utilidad; en el sistema español, por ejemplo, la exigencia de escritura pública para transmisiones de participaciones sociales bloquea la circulación de títulos irregulares, evitando litigios sobre titularidad que paralizen la operativa societaria.

La autenticación material profundiza en la verificación fáctica de los elementos nucleares del negocio jurídico. Frente a aportaciones no dinerarias, posibles en SRL cubanas donde el capital social puede incluir bienes o derechos de propiedad intelectual, el art. 178.4 de la Ley notarial cubana exige al notario acreditar no solo la titularidad del aporte, sino su existencia real y valoración congruente. Este control desactiva operaciones simuladas que encubran enajenaciones gratuitas o elusiones fiscales. Paralelamente, en la elevación a público de acuerdos de juntas generales (cfr. art. 180.I de la propia norma), el notario contrasta el contenido de las actas con los requisitos de quórum y mayorías estatutarias, rechazando decisiones adoptadas con votos nulos o mediante coerciones veladas. La autenticación material alcanza su máxima expresión en la verificación de desembolsos de capital. Así, el art. 107 de la Ley notarial obliga a comprobar mediante certificados bancarios o documentación fehaciente la realidad de los fondos aportados, impidiendo declaraciones falsas que comprometan la responsabilidad limitada. LUCINI MATEO⁵⁹ subraya que, sin este control material, se facilita la creación de sociedades instrumentales para blanqueo de capitales.

Los efectos legitimadores derivados de esta autenticación dual generan presunciones *iuris tantum* que trascienden el ámbito inter partes. La fe pública

58 DE LA CÁMARA ÁLVAREZ, M. y DE PRADA GONZÁLEZ, J. M.: “Sociedades Comerciales”, cit., p. 389.

59 LUCINI MATEO, A.: “El documento público notarial en la perspectiva de la digitalización del derecho societario europeo”, *El Notario del Siglo XXI*, núm. 77, enero-febrero de 2018, pp. 146 y ss.

notarial atribuye veracidad a hechos percibidos directamente por el notario (v.gr. identidad de comparecientes, fecha y lugar de otorgamiento), pero también extiende una presunción de conformidad con el Derecho a los pactos estatutarios mientras no sean impugnados judicialmente. Esto reduce significativamente la litigiosidad potencial. Así, por ejemplo, en sistemas como el italiano (cfr. art. 2699 *Codice civile*), las escrituras notariales gozan de “*piena prova*” hasta que se demuestre falsedad, acelerando procedimientos registrales y crediticios. Adicionalmente, la instrumentación notarial confiere fuerza ejecutiva a las obligaciones dinerarias derivadas de capital social o acuerdos de liquidación, permitiendo acciones de cobro directo sin juicio declarativo. Esta eficacia ejecutiva opera como disuasorio frente a incumplimientos estratégicos, particularmente valiosa en contextos donde la congestión judicial retrasa la tutela de derechos.

Un aporte distintivo de la función autenticadora notarial radica en su capacidad para neutralizar asimetrías informativas entre actores societarios. El inciso m) del art. 24 en relación con el artículo de la Ley notarial cubana impone al notario el deber de informar a los comparecientes sobre el valor y alcance de las cláusulas que suscriben, transformándolo en un equalizador de conocimiento técnico. En pactos de socios que restringen la transmisibilidad de participaciones, por ejemplo, explica consecuencias como la inoponibilidad frente a terceros o los mecanismos de valoración aplicables.

Empero, más allá de lo informativo, el ya analizado control de equidad (cfr. art. II de la Ley del notariado cubana) suscita un debate crucial en sede societaria cuando existen asimetrías entre socios. Por un lado, autores como LUCINI MATEO insisten en aplicar este filtro a todos los actos societarios, pues sin él la libertad contractual se convierte en “campo fértil para abusos”⁶⁰. Abogan así, por extender el control de equidad en sociedades con socios meramente inversores y socios además gestores, puede rechazar cláusulas leoninas que otorguen ventajas desproporcionadas a unos sobre otros, aplicando por analogía el principio de lesión. Según esta tesis la sociedad mercantil, como ente generador de relaciones con terceros, trasciende el mero ámbito privado, justificando una tutela preventiva de equilibrios internos que afectan a la estabilidad corporativa.

Por otro lado, una interpretación estricta del art. II de la Ley del notariado cubana plantea objeciones fundadas sobre la autonomía negocial; pues el precepto en sus dos acápites vincula expresamente el control de equidad a la protección de “personas en situación de vulnerabilidad” frente a “asimetrías existentes” que las hagan “más frágiles”. Cuando ninguno de los socios presenta características de vulnerabilidad (v.gr. persona menor edad, en situación de discapacidad, adultos mayores, u otras circunstancias análogas que limiten sustancialmente su

60 Ídem.

autodeterminación), la intervención notarial para juzgar la “equidad sustantiva” de pactos libremente consentidos entre partes con pleno discernimiento, absoluta responsabilidad por sus actos y en igualdad de condiciones jurídicas, podría constituir una intromisión injustificada en la libertad de configuración del negocio societario, principio rector del Derecho privado. En tales supuestos, donde no media afectación al orden público económico ni a terceros, la función del notario debe centrarse en garantizar la legalidad, claridad y plena comprensión de los pactos, respetando la autonomía de la voluntad como límite infranqueable a su juicio de equidad.

Por tanto, mientras el art. 11.2 lo habilita como velador de los intereses de las personas en situación de vulnerabilidad para compensar asimetrías en su favor, su aplicación en la constitución o modificación de sociedades entre socios sin tal condición carece de fundamento legal expreso y choca con el núcleo duro de la autonomía privada. En consecuencia, el control de equidad en actos societarios solo sería procedente cuando al menos uno de los socios sea una persona menor de edad, en situación de discapacidad, o acredite otra circunstancia objetiva de vulnerabilidad que justifique la tutela notarial compensatoria; en los demás casos, priman la libertad pactista y el principio de autorresponsabilidad de las partes. Este rol sitúa al fedatario como compensador de asimetrías en aquellos negocios donde partes frágiles (objetivamente merecedoras de protección) padecen desventajas estructurales, evitando que la autonomía privada derive en abusos de posición dominante.

La interfaz entre autenticación notarial y Registro Mercantil optimiza la seguridad jurídica mediante un efecto de prevalidación. La escritura pública funciona como filtro previo que depura vicios sustantivos antes de la inscripción, liberando al registrador de labores de calificación complejas. El art. 180.4 del Decreto Ley núm. 88/2024 refuerza esta sinergia al exigir al notario remitir copias de escrituras de disolución o liquidación, creando un circuito cerrado de verificación. Cuando surgen dudas interpretativas, como la validez de pactos de separación de socios no previstos en la ley, el registrador cubano puede apoyarse en la calificación notarial previa, reduciendo discrecionalidad y plazos de respuesta. DE LA CÁMARA ÁLVAREZ enfatiza que, en el Derecho continental, la escritura es “presupuesto de inscripción” precisamente porque garantiza que el acto “inicia su vida dentro del marco normativo”⁶¹. Esta coordinación es crucial en operaciones como fusiones o escisiones, donde errores no detectados generarían responsabilidades en cadena.

Pese a su solidez teórica, la autenticación notarial enfrenta desafíos operativos en la práctica societaria cubana. La verificación de beneficiarios finales (*cf.* art. 179 de la Ley notarial cubana) depende aún de declaraciones juradas sin sistemas

61 DE LA CÁMARA ÁLVAREZ, M. y DE PRADA GONZÁLEZ, J. M.: “Sociedades Comerciales”, cit., p. 389.

centralizados de contraste cruzado, dejando resquicios para testaferrismo sofisticado. En aportes no dinerarios, la valoración de bienes inmuebles o intangibles carece de protocolos homogéneos, exponiendo a subjetivismos que podrían vulnerar el principio de certeza del capital social. Operaciones complejas como escisiones requieren pericia en Derecho societario comparado que aún no se ha generalizado entre notarios, dada la novedad del fenómeno empresarial privado. LUCINI MATEO alerta que la habilitación de videoconferencias para actos societarios (prevista en el art. 181.I de la Ley notarial cubana), sin sistemas biométricos robustos, podría facilitar suplantaciones en transmisiones de participaciones⁶². Estos riesgos demandan no solo formación especializada, sino el desarrollo de plataformas interoperables que permitan cruzar datos fiscales, registrales y notariales.

La función autenticadora notarial se revela como el núcleo técnico de la seguridad jurídica preventiva en el Derecho societario cubano. Al certificar no solo lo ocurrido ante él, sino la conformidad sustantiva del acto con el ordenamiento, el notario opera como una válvula de control que depura vicios *in limine* y genera certeza para el tráfico mercantil. En economías emergentes como la cubana, donde la jurisprudencia societaria es incipiente y los mecanismos de supervisión administrativa aún se despliegan, esta labor adquiere dimensión estratégica. Cada escritura pública es un micro precedente que construye cultura jurídica empresarial. La eficacia del sistema descansa en que los notarios internalicen que su responsabilidad trasciende dar fe; implica custodiar la integridad del entramado societario desde su raíz, anticipándose a conflictos donde la reparación judicial sería tardía e insuficiente.

62 LUCINI MATEO, A.: "El documento público notarial", cit., p. 149.

BIBLIOGRAFÍA

ALFARO ÁGUILA-REAL, J.: *La persona jurídica*, Comares, Madrid, 2023.

ANDRINO HERNÁNDEZ, M.: "La configuración notarial de la Sociedad Limitada", en AA.VV.: *Tratando de la sociedad limitada* (coord. por J. C. PAZ-ARES RODRÍGUEZ), Fundación Cultural del Notariado, Madrid, 1997.

CARDOZO, E., VELÁSQUEZ DE NAIME, Y. y RODRÍGUEZ MONROY, C.: "La definición de PYME en América: Una revisión del estado del arte", en AA.VV.: *Libro de Comunicaciones del XVI Congreso de Ingeniería de Organización* Vigo, Asociación para el Desarrollo de la Ingeniería de Organización, Vigo, 2012.

COMISIÓN EUROPEA: *La nueva definición de PYME. Guía del usuario y ejemplo de declaración*, Publicaciones de empresa e industria, 2006.

DE LA CÁMARA ÁLVAREZ, M., con la colaboración de DE PRADA GONZÁLEZ, J. M.: "Sociedades Comerciales (El empresario individual de responsabilidad limitada. El levantamiento del velo de la personalidad jurídica de las Sociedades Mercantiles. Necesidad de la escritura pública en la constitución de las Sociedades comerciales y sus modificaciones)", *Revista de Derecho Notarial*, núm. LXXXI-LXXXII, julio-diciembre de 1973.

DÍAZ FERNÁNDEZ, I. y BARREIRO POUSA, L.: "El emprendimiento en Cuba: aspectos conceptuales y prácticos", *Economía y Desarrollo*, vol. 167, suplemento 1, 2023.

EMBED IRUJO, J. M.: "Los principios configuradores del tipo societario: ¿un derecho "natural" de sociedades?", *El Notario del Siglo XXI*, núm. 101, enero-febrero de 2022.

FIGUEROA GONZÁLEZ, E. G., TORTOLERO PORTUGAL, R., GÓMEZ ROMERO, J. G. I. y GONZÁLEZ HERRERA, M. B.: "Las MiPyMes en Cuba: Legalización y perspectivas", *Revista Pymes, Innovación y Desarrollo*, vol. 9, núm. 2, 2021.

GARRIGUES DÍAZ-CAÑABATE, J.: *Dictámenes de Derecho mercantil*, tomo I, J. Garrigues editor, Madrid, 1976.

GARRIGUES, J. y SÁNCHEZ CALERO, F.: *Curso de derecho mercantil*, vol. I, Espasa-Calpe, Madrid, 1983.

GONZÁLEZ-MENESES ROBLES, M.: "El protagonismo de la Sociedad Limitada", conferencia pronunciada en la Academia Sevillana del Notariado el día 3 de febrero de 1997, consultado en <https://vlex.es/vid/protagonismo-limitada-pronunciada-sevillana-235673> el 14 de junio de 2022.

GONZÁLEZ PALOMINO, J.: *Instituciones de derecho notarial*, vol. I, Reus, Madrid, 1948.

LIMONTA MONTERO, R.: "La cuestión jurídica del apalancamiento en las MIPYMES en Cuba", *CUBALEX*, julio-diciembre 2021.

LUCINI MATEO, Á.: "El documento público notarial en la perspectiva de la digitalización del derecho societario europeo", *El Notario del Siglo XXI*, núm. 77, enero-febrero de 2018.

MARTÍNEZ-RODRÍGUEZ, S.: "Precedentes de la Sociedad de Responsabilidad Limitada en España (1869-1885)", *MVRGETANA*, núm. 134, año LXVII, 2016.

MÉNDEZ ROMERO, L.: "La sociedad unipersonal como forma jurídica organizativa de las MIPYME en el entorno cubano", tesis presentada en opción al grado científico de máster en ciencias jurídicas bajo la dirección de N. T. MESA TEJEDA, Universidad de La Habana, 2021.

MESA TEJEDA, N. T.: "La sociedad de responsabilidad limitada", en AA.VV.: *Temas de Derecho Mercantil Cubano*, primera parte, Félix Varela, La Habana, 2009.

MESA TEJEDA, N. T., BATISTA TORRES, J. y LAM PEÑA, R. J.: "Una mirada a la regulación jurídica del trabajo por cuenta propia en Cuba", *Estudios del Desarrollo Social*, vol. 8, núm. 3, septiembre-diciembre de 2020.

MESA TEJEDA, N. T. y MÉNDEZ-ROMERO, L.: "Las micro, pequeñas y medianas empresas. Alternativas para su organización jurídica en Cuba", *Estudios del Desarrollo Social*, vol. 9, núm. 2, mayo-agosto 2021.

MORENO CRUZ, M.: "La nueva Constitución económica. Repercusión en el actual ordenamiento jurídico cubano", *Revista UH*, núm. 289, enero-junio 2020.

MUÑOZ PAREDES, M. L.: *Lecciones de Derecho de sociedades mercantiles*, Ediuno, Oviedo, 2024.

PÉREZ GALLARDO, L. B.: "El Notario: función de autoridad pública", *Revista Jurídica del Perú. Derecho privado y público*, núm. 95, enero 2009.

POZO RODRÍGUEZ, J. M.: "Desarrollo de las PyMES latinoamericanas. El caso de Cuba", *Economía y Desarrollo*, junio-enero 2007, vol.142, núm. 2; RODRÍGUEZ GAVILLA, A.: "La universidad y los nuevos actores económicos", *COODES*, vol. 12, núm. 2, mayo-agosto 2024.

SÁNCHEZ CALERO, F.: *Instituciones de Derecho Mercantil*, tomo I, Revista de Derecho Privado-Editoriales de Derecho Reunidas, Madrid, 1996.

TARRAGON ALBELLA, E.: "El documento notarial como instrumento de desarrollo en la sociedad", *Revista Jurídica del Notariado*, núm. VIII extraordinario, 2007.

URÍA, R.: *Derecho Mercantil*, Marcial Pons ediciones jurídicas y sociales, Madrid, 1997.

VALLET DE GOYTISOLO, J. B.: "Determinación notarial del Derecho", en AA.VV.: *Derecho Notarial*, tomo I (coord. por L. B. PÉREZ GALLARDO e I. LORA-TAMAYO RODRÍGUEZ), Félix Varela, La Habana, 2006.

VICENT CHULIÁ, F.: *Introducción al Derecho Mercantil*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2005.