

El contrato de compra de energía en Cuba *The power purchase agreement in Cuba*

Recibido: 29/09/25

Aceptado: 03/10/25

Publicado: 08/10/25

José Gerardo González Domínguez^{1*}

E-mail: gonzalezdominguezjosegerardo@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5454-8651>

José Carlos González Cocuiche¹

E-mail: josecarlosgonzalez@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-0807-9988>

¹Universidad de Cienfuegos "Carlos Rafael Rodríguez". Cuba.

*Autor para correspondencia.

Cita sugerida (APA, séptima edición)

González Domínguez, J. G., y González Cocuiche, J. C. (2025). El contrato de compra de energía en Cuba. *Revista Científica Cultura, Comunicación y Desarrollo*, 10, e792. <http://rccd.ucf.edu.cu/index.php/rccd/article/view/792>

RESUMEN

Con la promulgación y entrada en vigor del Decreto Ley 345 "Del desarrollo de las fuentes renovables y el uso eficiente de la energía" el 28 de noviembre de 2019, se introdujo en el ordenamiento jurídico cubano, por primera vez, la oportunidad de concertar y ejecutar contratos de compraventa de energía mediante la realización de proyectos que creen nuevas infraestructuras de energías renovables con la participación de productores independientes.

En el artículo se analizan las abundantes experiencias internacionales en la construcción de estos tipos de negocios jurídicos y se hace un acercamiento hacia la forma en que, utilizando las leyes cubanas vigentes, se pueden atemperar dichas experiencias internacionales a las condiciones concretas de Cuba.

Palabras clave:

Contrato, Acuerdo, Compra, Energía, renovable.

ABSTRACT

With the promulgation and entry into force of Decree Law 345 "On the development of renewable sources and the efficient use of energy" on November 28, 2019, the opportunity to enter into the Cuban legal system for the first time execute energy purchase and sale contracts by carrying out projects that create new renewable energy infrastructures with the participation of independent producers.

In the article the abundant international experiences in the construction of these types of legal businesses are analyzed and an approach is made towards the way in which, using current Cuban laws, said international experiences can be tempered to the concrete conditions of Cuba.

Keywords:

Contract, Agreement, Purchase, Energy, renewable.

INTRODUCCIÓN

El Decreto Ley 345 dictado por el Consejo de Estado “Del desarrollo de las fuentes renovables y el uso eficiente de la energía” (Conexión ESAN, 2019) representa para Cuba la base legal primaria que amparará una profunda transformación en la utilización de las energías renovables en el país y especialmente, en el ámbito jurídico, significa un reto para todos los operadores del Derecho al establecerse en ella la oportunidad de la venta directa de la producción de energía al sujeto estatal rector de la producción y comercialización de la energía eléctrica en Cuba: la Unión Eléctrica Nacional.

Como expresara García (2019), *“desde hace décadas las autoridades del país se han propuesto dar un salto en la matriz energética de la Isla a favor de la producción mediante fuentes renovables de energía, con el fin de reducir toneladas de diésel y otros carburantes imprescindibles para mantener la vitalidad del sistema eléctrico de la Mayor de las Antillas. Este cambio de matriz también favorecerá la reducción de las dañinas emisiones de dióxido de carbono (CO₂) a la atmósfera, que impactan negativamente en la capa de ozono que protege la vida en el planeta”*.

Los contratos de compraventa de energía, más conocidos por su terminología en idioma inglés como *Power Purchase Agreement* (PPA), no son un fenómeno relativamente nuevo en el ámbito jurídico mundial, de hecho, existen experiencias en diversos países como Suecia y Noruega que lideran los PPA eólicos en Europa, incluso en el área geográfica de las Américas también existen experiencias como lo son los casos de Perú, Colombia y Bolivia. La instrumentación legal para la feliz consecución de los objetivos propuestos con este tipo de contratos ha ido ganando en desarrollo y complejidad, aunque resultan mayoritarias las consideraciones encontradas al momento de realizar la revisión bibliográfica respecto a que en cada caso deben redactarse los contratos como trajes a la medida.

El Decreto Ley 345 establece en su Artículo 9 que la inversión extranjera relacionada con el aprovechamiento de las fuentes renovables de energía la elevación de la eficiencia energética constituye un sector priorizado y en su artículo 13, encarga al Ministerio del Comercio Exterior y la inversión extranjera, en coordinación con el de Energía y Minas, la gestión de las fuentes externas de financiamiento para el desarrollo de las fuentes renovables de energía la eficiencia energética, con una adecuada combinación de créditos gubernamentales de inversión extranjera. Este último artículo legal mencionado permite que se abran las ventanas del conocimiento hacia el complejo tema jurídico-económico de los denominados *Project Finance*.

Con los elementos expuestos, se puede comprender fácilmente que en la medida en que el Estado cubano ejecute el cumplimiento de sus objetivos previstos de desarrollo económico social, especialmente, los vinculados a la transformación de la matriz energética del país, se irán incrementando las necesidades de definir por parte de la ciencia jurídica cómo actuar para acompañar al Estado en su empeño, con eficacia y seguridad.

Precisamente en la dirección apuntada se encuentra este trabajo, pues con él se persigue hacer un breve

acercamiento hacia los PPA y el Project finance, que no han sido abordados prácticamente en ninguna literatura jurídica nacional anterior y que, dada la experiencia mundial, podrían ser instrumentados para lograr la inversión extranjera en el desarrollo de las energías renovables en Cuba, aunque contextualizando esas experiencias a las características propias de un país privado constantemente del acceso a créditos en instituciones financieras internacionales.

Los aspectos abordados en el trabajo solo constituyen un primer paso que deberá ser complementado por los juristas cubanos con el desarrollo ulterior de estudios más completos y profundos.

DESARROLLO

De acuerdo con lo establecido en el Decreto No. 62 del Consejo de Estado de la Gaceta Oficial el Decreto Ley 345 se ha de entender vigente a partir de su publicación en la Gaceta Oficial en el año 2019, puesto que en sus disposiciones no se hace referencia a un plazo para su entrada en vigor ni se dispone algún efecto retroactivo. No debiendo motivar confusión, en ningún caso, el hecho de que posea fecha de dictado por el Consejo de Estado el 23 de marzo de 2017.

El artículo 15.2 del mentado Decreto Ley expresamente establece que *“la Unión Eléctrica compra toda la energía eléctrica generada a partir de fuentes renovables de energía, producida por los productores independientes, siempre que cumpla las normas técnicas establecidas”* e inmediatamente, en el propio apartado, señala que *“se entiende por productores independientes, a los efectos de lo establecido en el párrafo anterior, a aquellos productores de energía que no pertenezcan a la Unión Eléctrica”*.

El escenario jurídico que puede ser construido a partir de lo regulado en el artículo antes mentado, es absolutamente nuevo en la historia del país, tanto por la relativa novedad que implican las regulaciones sobre energías renovables a partir del progresivo deterioro del medio ambiente en el planeta, como por la novedad de los tipos de actos jurídicos que podrían llegar a materializarse para su instrumentación, pues se concibe la posibilidad de que el sector privado pueda intervenir en actividades de servicios públicos bajo el control del Estado.

A los efectos del análisis, no serán objeto de atención en esta oportunidad los contratos de venta de energía que podrían hacer los consumidores a partir de los excedentes de energía que sean capaces de producir, sino los casos de productores independientes constituidos específicamente para realizar con ánimo de lucro la empresa de venta de energía a partir de instalaciones construidas para tales fines. Dicho lo anterior, se hace imprescindible una remisión a la experiencia internacional sobre el tema.

Power Purchase Agreement (PPA)

La conceptualización de PPA no presenta debate, en tanto en la diversa literatura consultada se acepta una definición similar a la ofrecida por la Unión Española Fotovoltaica (UNEF) conforme a la cual un PPA *“es un contrato entre un productor de energía (de cualquier índole) y un consumidor, entre un productor y un comercializador, o entre*

comercializadores entre sí, para comprar electricidad a un precio prefijado, en unas condiciones acordadas y para un periodo de tiempo establecido previamente"(UNEF, 2018, p 7).

Actualmente el PPA es una de las vías de establecer el precio del suministro energético de los proyectos de energía renovable, en especial a nivel internacional. El acuerdo contiene términos contractuales corrientes de venta de electricidad como duración del contrato, punto de suministro, días y horas de suministro, volumen, precio y producto, además de garantías de penalizaciones, gestión de desvíos y otros aspectos.

Santos (2019) señala que existen diferentes estructuras para articular un PPA, siendo las más comunes el PPA físico (con entrega física de electricidad al comprador, bien mediante una línea directa o a través de la red) y el PPA financiero o sintético (que funciona como un Contract for Differences-CfA-, es decir, un mero instrumento financiero de cobertura donde una de las partes asume el riesgo de variaciones en el precio de mercado de la electricidad).

La UNEF señala que entre las cláusulas más importantes a considerar a la hora de firmar un PPA se encuentran:

1. Partes intervinientes: se debe de establecer qué partes intervienen en el acuerdo y cómo se garantizan mutuamente la realización de los acuerdos establecidos en el contrato. Es decir, el acceso a la financiación, la experiencia, las garantías, seguros y responsabilidades adquiridas, etcétera.
2. Precios, facturaciones y formas de pago: este es el punto más importante a tener en cuenta. El establecimiento del precio, así como de las condiciones de pago son vitales para asegurar la viabilidad de un proyecto. No tener claros estos puntos puede abocar a un fracaso el acuerdo entre las partes. Antes de decidir si firmar un PPA, las partes deben entender los escenarios de precios futuros de la electricidad para entender las implicaciones financieras.
3. Entrega de la energía: se necesita establecer qué hacer si el promotor produce más energía de la que necesita el comprador, o si por el contrario no produce la energía necesaria y contratada en el acuerdo.
4. Medida y punto de entrega de la energía: es también necesario que se establezcan las características del punto de entrega de la energía y se indique la forma y lugar donde se va a realizar la medida para garantizar quién se hace cargo de las pérdidas de transformación en la entrega.
5. Temas medioambientales (e incluso sociales): importante es garantizar que durante la fase de implementación y operación se salvaguarden todos los conceptos medioambientales y sociales por las partes para evitar disputas.
6. Planificación del proyecto: en los casos en que se requiera la creación de las infraestructuras para la producción, operación y suministro de la energía que será vendida, resulta esencial especificar los plazos para el diseño, ingeniería, construcción, puesta en marcha y la operación y mantenimiento (o la transferencia de los activos), todo lo cual debe quedar especificado de forma

clara y aceptada entre las partes para evitar disputas a futuro.

7. Vigencia o duración del contrato: el contrato debe de tener la duración adecuada, no existe un mínimo o un máximo fijo para la duración del contrato, pero según los diferentes casos internacionales que han podido ser consultados, un compromiso mínimo de 20 años se considera como un requisito básico. (UNEF, 2018, p 19)

Sobre la duración del contrato, debemos indicar que el estudio previo de viabilidad (tanto económica/financiera como técnica) debe de basarse en un periodo de tiempo que garantice que pueda realizarse el proyecto. Es por ello que la duración del contrato no debe de ser inferior a la duración establecida en ese proyecto de viabilidad para evitar sorpresas.

La electricidad vendida mediante un PPA puede provenir de una infraestructura de suministro de energía ya existente o de un nuevo proyecto y en este último caso, se reconoce además que existe la posibilidad de que el comprador no sea responsable de la financiación, instalación, operación o mantenimiento de un proyecto de energía renovable si no quiere. Además, no tiene que tener el capital inicial para un proyecto de tal envergadura.

Para resolver en la práctica jurídica internacional las dificultades que entrañan los últimos aspectos económicos-financieros antes mencionados para los productores de energía independientes (IPP por sus siglas en inglés) que figuran en el contrato PPA como la parte del vendedor, estos acuden habitualmente a la utilización de la estructura de los **Project Finance**, esperando que el financiamiento sea repagado con los flujos que generará el proyecto durante el plazo de vigencia del PPA.

Project Finance

Un primer acercamiento al estudio del **Project Finance** puede conducir a algunos juristas a la errónea concepción de que se trata solo de un tema de trascendencia económico-financiero sin mayor relevancia en el ámbito de la ciencia del Derecho, sin embargo, nada más alejado de la realidad porque se trata de un tema que requiere para su cabal comprensión de un análisis interrelacionado desde ambas perspectivas.

Roncero (2005, p 366) considera que el Project Finance *"constituye un método de financiamiento innovador y complejo que puede ser utilizado para la estructuración de financiamientos de gran envergadura, tanto para el desarrollo de proyectos públicos como privados"*.

Pinzón y Rodríguez (2000) definen el Project Finance como *"un método de financiación de un cierto proyecto de infraestructura (unidad económica separada), en el cual el acreedor o prestamista va a obtener el pago de su crédito, en principio, contando con los flujos de efectivo y demás ingresos del proyecto como fuentes de pago, pudiendo contar con los activos del proyecto o unidad económica como garantía"*.

Wood (1998, p.3) considera que *"bajo el Project Finance los bancos proveen financiación a un proyecto singular y asumen una gran parte del éxito o fracaso de ese proyecto"*

mientras para Tinsey (1996) *"el Project Finance es la confianza en los flujos de efectivo futuros procedentes de un proyecto como los principales medios para el pago de su financiación. Los activos, derechos e intereses del mismo se toman como garantías"*.

Como señala Wood (1998) *"el Project Finance se ha convertido en un servicio financiero tradicional de las instituciones financieras. Los usuarios del Project Finance usualmente son industrias o proyectos que requieren una fuente intensiva de capital, como en el sector eléctrico, minero (gas, petróleo, etc.), telefonía, puentes y autopistas, refinerías, oleoductos o cualquier otro que implique construcción o ingeniería"*.

Cuando las partes que intervienen en el proyecto toman la decisión de aplicar el Project Finance deberán asegurarse de que el proyecto sea capaz de generar el suficiente flujo de efectivo para cubrir los costos del crédito, este es el punto en el cual deben fijar más su atención las partes, es decir, en el Project Finance no importa tanto el nivel de activos del empresario (o promotor del proyecto) en la medida en que este no es la base principal para determinar su capacidad de obtener crédito, lo que determina su capacidad de crédito es la expectativa que se tenga sobre los flujos de efectivo que pueda generar la empresa o proyecto, aunque es posible que se tomen los activos como garantía.

Compartimos la opinión de Ronceros (2005) al señalar que *"una de las características principales de un Project Finance se refiere al hecho que los interesados en desarrollar el proyecto (conocidos como promotores, o bajo su nomenclatura anglosajona sponsors) se asocian entre sí y constituyen una sociedad de responsabilidad limitada a fin de que sea esta última la que jurídicamente lleve a cabo el proyecto. Esta sociedad de responsabilidad limitada constituida especial y únicamente para desarrollar el proyecto (y por ello denominada comúnmente como sociedad de propósito especial, vehículo de propósito especial o, bajo su denominación en inglés, special purpose vehicle) será la que adquirirá la obligación de financiar, construir y mantener la infraestructura respectiva así como el derecho a explotarla por el plazo de la concesión; en otras palabras, la que adquirirá la calidad de concesionaria y, por ende, la que deberá celebrar todos los contratos asociados al negocio (incluyendo los contratos de financiamiento) y la que asumirá los riesgos del mismo. De esta manera los promotores logran aislar los riesgos del proyecto en la sociedad de propósito especial"*.

El propósito del Project Finance es ser un método de financiación para el patrocinador o promotor de un proyecto que no produzca recurso contra él, de modo que no tenga que reflejar la deuda en su balance general o situación financiera, ya que pretende que no se graven sus activos otorgándolos en garantía y que los pasivos sean cubiertos por los flujos del proyecto. Por esta razón también se le conoce como "financiación sin recurso" o también como "off-balance sheet financing" (por fuera del balance general de la empresa).

No obstante, a pesar de lo ya señalado, Ronceros (2005, p 368) precisa que *"aun cuando un Project Finance puro sería un financiamiento sin recurso, lo cierto es que en la*

práctica casi ningún Project Finance se diseña como un financiamiento sin recurso. De hecho, las garantías de los promotores juegan un rol fundamental para la viabilidad del financiamiento, por lo menos durante cierta etapa del proyecto y en especial en aquellos casos en que nos encontramos frente a proyectos que requieren la construcción de infraestructura nueva, inexistente al momento de la entrega de la concesión". Quizás por ello lo más apropiado es considerarlo en realidad como un financiamiento con recursos limitados.

El Project Finance, en sus diversas modalidades, se presenta como una operación compleja en donde se cruzan varios tipos de relaciones, envolviendo por consiguiente a varios tipos de sujetos, cada uno con un interés distinto, pero con un elemento común que es el desarrollo del proyecto. Dentro de los sujetos que habitualmente se pueden encontrar en el Project Finance (aunque no son los únicos), encontramos a los promotores o patrocinadores, los prestamistas (instituciones financieras) y los inversionistas o terceros interesados en el proyecto a ejecutar.

En el análisis que desarrollamos, antes de continuar, es imprescindible por su importancia hacer algunas precisiones sobre la figura del promotor o patrocinador.

Pinzón y Rodríguez, (2000) definen al promotor o patrocinador como el que *"identifica un proyecto y lo desarrolla, dentro de sus esfuerzos se ocupa en primer lugar, si de una concesión hablamos, de ganar la misma y una vez logrado esto, se ocupa de conseguir los préstamos, inversionistas, proveedores y compradores y destinarlos al proyecto. También participa en la búsqueda del vehículo adecuado para dar vida a la compañía del proyecto, que es la sociedad o tipo de asociación o unión que va a personificar el proyecto y que será constituida únicamente para el desarrollo de este, por esta razón, el promotor usualmente es accionista o tiene algún tipo de privilegio en la distribución de utilidades"*.

Estos promotores son generalmente sociedades que dentro del proyecto tienen funciones específicas o se desempeñan de manera eficaz en alguna de las etapas del proyecto, aunque también pueden ser simplemente quienes se encarguen de conseguir la financiación, los inversionistas, los contratistas, etcétera y luego no tener participación en la construcción, a cambio de un beneficio económico.

Al abordar la connotación jurídica de si el promotor continuará o no ligado a las obligaciones futuras de construcción y operación del contrato PPA que podría ser implementado con un Project Finance, aparece entonces la situación de cesión de derechos del contrato PPA.

Burgos (2017) expresa que actualmente, en la práctica, se discute mucho sobre cuál debería ser el alcance que tenga la cesión de derechos de un PPA, con dos posturas muy marcadas:

- Por una parte, el acreedor del proyecto buscará que la cesión de derechos bajo el PPA sea una cesión de derechos "global", en el sentido que la cesión no se limite solamente a los derechos económicos del contrato, sino que se le proporcione cierto grado de participación dentro del PPA en decisiones cruciales del mismo, tales

como la terminación anticipada, alegación de la fuerza mayor o bien, el ejercicio de cualquier otra facultad contractual que implique que el proyecto no genere los flujos proyectados en un inicio, y por tanto, ponga en riesgo el repago del financiamiento.

- Por otra parte, la distribuidora buscará mantener la estructura del contrato de manera que el PPA sea un contrato estrictamente bilateral, en el sentido que todas las obligaciones y derechos se mantengan a cargo y en favor, respectivamente, de las partes que suscribieron el PPA originalmente, con la única excepción de efectuar el pago en la cuenta que el generador haya indicado con el objeto de repagar el financiamiento concedido.
- Sostenemos el criterio de que la cesión de derechos del PPA no debiera ser posible en proyectos para servicios públicos en los que el derecho o autorización para el proyecto se haya otorgado mediante un permiso del gobierno atendiendo a elementos intuitu personae del empresario que devendrá en vendedor de energía.
- Pinzón y Rodríguez (2000) resumen los principales contratos involucrados en el esquema del Project Finance y entre los que fundamentalmente se encuentran:
- Mutuos o contratos de crédito, que es de donde proviene la mayor parte de la financiación. Junto con estos contratos, existen contratos de garantía y acuerdos para brindar seguridades del pago a los prestamistas.
- Contrato de construcción: el acuerdo por el cual el empresario encarga a un contratista el diseño y la construcción del proyecto.
- Contrato de suministro de equipos y materias primas para el proyecto.
- Contratos de compraventa: los compradores (off-takers), quienes se comprometen a adquirir la producción del proyecto cuando está terminado.
- Contratos de operación y mantenimiento del proyecto: el operador es usualmente un promotor, que recibe a cambio honorario.
- Concesión: frecuentemente se establecen contratos de concesión por ejemplo en casos como los contratos PPA en los cuales se requiere para su materialización de la creación de un nuevo proyecto.

En los proyectos en servicios públicos la práctica muestra que habitualmente el Gobierno otorga una autorización o derecho a un empresario privado (usualmente), para construir y operar el proyecto durante un determinado periodo de tiempo, por ejemplo, un pozo petrolero, una estación eléctrica, un parque eólico o un oleoducto. Resultan entonces las autorizaciones o derechos concedidos a empresarios privados por el gobierno para los proyectos en servicios públicos un claro ejemplo de asociación pública privada.

Dentro de los esquemas de provisión de servicios, las diferentes literaturas consultadas convergen en el reconocimiento de distintos tipos de estructuración público privada a partir de una concesión o autorización, entre ellas las más mencionadas son las siguientes:

- *Build, operate and Transfer (BOT): esta modalidad de contrato establece que la sociedad vehículo del*

proyecto a ejecutar deberá construir, operar y, luego, transferir al Estado los activos o todos los componentes del proyecto. Es decir, parte privada se encarga de ejecutar la obra bajo su riesgo, y, al final, cobra por el uso directo de la misma.

- En el contrato tipo BOT, luego de que se cumple el plazo para amortizar la inversión, el activo pasa inmediatamente al sector público. Un ejemplo de este tipo de concesión es el sector energético, donde una vez que se concluye el proyecto, este es transferido al Estado para su operación. Es el sector público, quien, al tener la propiedad del activo, cancelará el costo y los intereses de la deuda con los ingresos generados por la infraestructura.
- *Build, own, operate and transfer (BOOT): en las asociaciones público privadas que se establecen bajo la figura contractual de BOOT, los activos son construidos y operados por la sociedad vehículo del proyecto a ejecutar. En este sentido, la propiedad de estos es del consorcio privado hasta que culmina el plazo del contrato, momento en el cual deben transferirse al Estado. Sin embargo, el proveedor privado tiene el derecho a cobrar por el uso directo de los activos.*
- *Build, own, operate (BOO): este tipo de acuerdo dispone que la sociedad vehículo del proyecto a ejecutar debe construir y operar los activos de la prestación del servicio. En este particular, el Estado solo regulará y supervisará la prestación del servicio público, ya que la propiedad del activo siempre es del inversionista proveedor.*
- *El BOO es muy común en concesiones de transporte y en servicios de productores independientes. Este sistema permite que la entidad privada que ejecuta el proyecto cobre directamente la prestación del servicio.* (Escuela de Administración de Negocios para Graduados) (ESAN, 2018)

Es relevante no confundir las modalidades de proyectos que se puedan llevar a cabo con los tipos de contratos de concesión. Ronceros (2005) opina que cuando se habla de modalidades BOT/BOOT no se hace referencia a un tipo de contrato de concesión, sino más bien a toda una estructura contractual sumamente compleja para el desarrollo de un proyecto de infraestructura y que, entre otros, incluye un contrato de concesión.

En resumen, acordada la firma de un PPA entre una parte privada y una entidad estatal que conlleve a la creación de un nuevo proyecto para poder materializar la venta de energía y siempre que el comprador de la energía producida no tenga interés alguno en participar en los gastos financieros y en asumir la mayoría de los riesgos del mismo, entonces se puede hacer uso de la estructura de un Project Finance. El PPA se concretaría mediante una concesión o autorización que permita a la parte privada la creación de una persona jurídica encargada de la ejecución de dicho proyecto, el cual adoptará, según se haya acordado en el PPA y autorizado, modalidades de ejecución de proyectos BOT/BOOT o cualesquiera de sus otras formas derivadas como la BOO.

La instrumentación jurídica de futuras inversiones en energías renovables para la compraventa de energía eléctrica en Cuba.

Como se ha apuntado con anterioridad, fue a partir del 28 de noviembre de 2019 que entró en vigor el Decreto Ley 345, al igual que se ha afirmado que resulta prácticamente inexistente cualquier literatura jurídica nacional sobre los contratos de compraventa de energía, sin embargo, lo anterior no significa que necesariamente los profesionales y autoridades vinculadas al desarrollo y obtención de la energía en Cuba se hayan encontrado al margen de temas como los ya tratados. Resulta forzoso pensarlo así cuando se revisa el contenido de la Cartera de Oportunidades de la Inversión Extranjera en Cuba confeccionada para los años 2016-2017 por el Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera (MINCEX, 2016).

En dicha Cartera de Oportunidades, dentro del acápite Energías Renovables, se aprecia la oferta de Proyecto para el Parque Eólico de Manatí y en ella se señala:

“Crear una empresa de Capital Totalmente Extranjero que concierta un contrato para la Construcción, Operación y Posesión (BOO) para la instalación de un Parque Eólico de 30 MW de potencia ”

El contenido antes citado permite tener una idea de cuáles son las directrices o líneas de trabajo que se ha propuesto el Gobierno cubano para llevar adelante los proyectos de inversión asociados a las energías renovables desde el año 2016 y a su vez, facilitan las consideraciones jurídicas que a continuación serán desarrolladas.

Partiendo del texto del artículo 15.2 del multimencionado Decreto Ley 345, es obvio que en Cuba cualquier contrato PPA sería un contrato entre un vendedor (productor de energía independiente) y un comprador (UNE). De esta forma se manifestaría la existencia de un PPA con participación de una entidad pública.

Respecto a la concepción de instrumentación del contrato en el caso cubano y dadas sus características, entendemos que deberá resultar casi una regla el interés en que la firma de un PPA contribuya al desarrollo de infraestructuras de energías renovables no existentes a la hora de la firma del contrato, con el elemento adicional de que dadas las complejas situaciones financieras a que está sometido el país, también deberá constituir una constante la práctica de que el comprador (UNE) limite al máximo sus responsabilidades de financiación, instalación, operación o mantenimiento del nuevo proyecto de energía renovable.

Una actuación jurídica en la dirección señalada, únicamente precisaría de la participación de la UNE en la relación bilateral de firma del PPA y en el acompañamiento para la obtención de la autorización o permiso para la ejecución del nuevo proyecto de energía renovable. Quedando entonces todos los aspectos anteriormente abordados sobre la estructuración del Project Finance (en caso en que se utilizara esta modalidad) completamente bajo la gestión de la figura del vendedor en el PPA firmado.

Bajo las premisas expuestas, que tenemos el criterio son las más beneficiosas en el entorno cubano, debe precisarse entonces cómo se podría producir la aparición del sujeto privado y bajo qué modalidades podría llegarse a implementar el proyecto de inversión que de paso a la entrada en ejecución del PPA.

Tratándose de un contrato que precisa de la atracción de una inversión para el desarrollo de infraestructuras renovables en Cuba, nuevas, competitivas a nivel internacional, eficientes y amigables con el medio ambiente, se deben observar las disposiciones de Ley No.118 “Ley de la Inversión Extranjera” de la Asamblea Nacional del Poder Popular y el Decreto No. 325 “Reglamento de la Ley de la Inversión Extranjera” dictado por el Consejo de ministros.

La Ley en su artículo 12 precisa que la inversión extranjera puede manifestarse como inversiones directas (en las que el inversionista extranjero participa como accionista en una empresa mixta o de Capital Totalmente Extranjero o con aportaciones en contratos de asociación económica internacional, participando de forma efectiva en el control del negocio) o inversiones en acciones o en otros títulos-valores, públicos o privados, que no tienen la condición de inversión directa.

A su vez, en su artículo 13, prevé que la inversión extranjera adopte alguna de las modalidades siguientes:

- Empresa mixta.
- Contrato de asociación económica internacional.
- Empresa de Capital Totalmente Extranjero.

El inversionista extranjero en casos de empresarios de Capital Totalmente Extranjero, previa inscripción en el Registro Mercantil, según el artículo 16 apartados 1 y 2 de la Ley 118, ***“puede establecerse dentro del territorio nacional como persona natural (actuando por sí mismo), como persona jurídica (constituyendo una filial cubana de la entidad extranjera de la que es propietario mediante escritura pública, bajo la forma de compañía anónima por acciones nominativas) o como persona jurídica (estableciendo una sucursal de una entidad extranjera)”***.

En función de las características del contrato PPA que se podría ejecutar, sin lugar a dudas se estaría en presencia de una inversión extranjera directa, en la que lo más aconsejable es que se produzca dicha inversión bajo la modalidad de empresa de Capital Totalmente Extranjero, la que debería establecerse en el país como una persona jurídica constituyendo una filial cubana de la entidad extranjera de la que es propietario mediante escritura pública, bajo la forma de compañía anónima por acciones nominativas. Logrando de esta última forma que haya plena personalidad jurídica por parte del empresario presente en Cuba.

En el Decreto 325, artículos 11 y 12, se establecen los documentos requeridos para la presentación de las propuestas de negocios con Inversión Extranjera al Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera para su aprobación por la autoridad competente, entre los que revisten interés para el análisis que se realiza, el mencionado en el artículo 11.1 inciso a), por el cual se establece la necesidad de presentar una solicitud de aprobación para las inversiones de Capital Totalmente Extranjero extendida por la máxima autoridad de la rama, subrama o actividad económica en la cual se pretende realizar la inversión y el mencionado en el artículo 11.2, que exige para los casos de inversiones que requieran servicios de construcción y montaje que se expresen las posibles entidades constructoras que los ejecutarán. Adicionalmente, el artículo 12.3 en sus incisos a) y b) del propio Decreto 325, solicita que

se entreguen para la presentación de propuestas de empresas de Capital Totalmente Extranjero, las propuestas de estatutos sociales, así como los términos y condiciones de los contratos esenciales para la realización del negocio.

De los contenidos de los artículos 11 y 12 que recién se han analizado, es posible comprender que tanto los aspectos relacionados con la autorización que debe ser otorgado por el Gobierno para la ejecución de un nuevo proyecto de energía renovable, como aquellos relacionados a la modalidad en que él podría llevarse a cabo, quedan estrechamente vinculados a la aprobación en sí misma de la persona jurídica que puede ser parte del PPA y actuar en Cuba.

Conforme al articulado de la Ley 118, en cualquier caso, la inversión de Capital Totalmente Extranjero requerirá que se dicte por el Consejo de ministros una Autorización. Dicha autorización será la que deberá contener el permiso para establecerse en Cuba una persona jurídica de Capital Totalmente Extranjero con el propósito de poder suscribir y ejecutar en su día un PPA vinculado a energías renovables, advirtiéndose por nuestra parte que la propia autorización debería contener la modalidad de ejecución de proyecto que será utilizada.

De este modo, al hacer su solicitud la máxima autoridad de la rama, subrama o actividad económica en la cual se pretende realizar la inversión, tendría que especificar si se tratará de un proyecto bajo modalidad BOT, BOOT, BOO o cualquiera otra.

Partiendo de la naturaleza de los PPA para el desarrollo de energías renovables en los que es normal contrataciones para muy largos períodos de tiempo (20, 25 o más años), consideramos aconsejable para Cuba la modalidad de proyecto BOO, puesto que con ello se lograría transferir al futuro vendedor de energía eléctrica las responsabilidades de construcción, ocupación, operación y mantenimiento, además de que la parte estatal no tendrá que recibir forzosamente instalaciones o tecnologías que, después de un período de tiempo tan extenso, ya serán inoperantes o ineficientes.

CONCLUSIONES

Con la entrada en vigor de una norma jurídica para el desarrollo de las fuentes renovables y el uso eficiente de la energía, la venta de energía eléctrica por parte de productores independientes del sector privado se ha hecho posible en Cuba.

El escaso período de vigencia de la normativa legal, unido a otros factores, hace que aún no se cuente con el suficiente desarrollo en la materialización de estos negocios jurídicos. Por ello, los profesionales del derecho quedan obligados a utilizar la experiencia internacional en la confección y negociación de contratos de PPA que puedan llevarse a cabo mediante proyectos en modalidades como las BOT/BOOT/BOO y en los que los recursos financieros pueden ser gestionados mediante Project Finance.

Con independencia de las barreras existentes, afortunadamente el ordenamiento jurídico cubano posee las normativas que permiten el futuro desarrollo de proyectos de inversión en energías renovables mediante la creación de

nuevas infraestructuras, aún cuando todas las normas legales pueden ser enriquecidas y/o complementadas.

Sin dudas, el conocimiento y empleo de términos como PPA, Project Finance, BOT/BOOT/BOO, entre otros, dejarán de ser un elemento exótico para los juristas cubanos en un período de tiempo relativamente corto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Burgos Area, R. (2017). *La cesión de derechos dentro de los contratos de abastecimiento de energía*. <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=ce176977-303f-4096-9ff7-4592f6b543d1>.
- Conexión ESAN (2018). *Tipos de estructuración de APP: ¿en qué consisten los proyectos BOT, BOO Y BOOT?*. <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2018/04/tipos-de-estructuracion-de-app-en-que-consisten-los-proyectos-bot-boo-y-boot/>.
- Cuba. Ministerio de Justicia. (2014). Ley 118. de la Inversión Extranjera No.20. Gaceta oficial. https://www.gacetaoficial.gob.cu/sites/default/files/ley_de_inversion_extranjera.pdf.
- Cuba. Ministerio de Justicia. (2019). Decreto Ley 345. *Del desarrollo de las fuentes renovables y el uso eficiente de la energía No.95*. Gaceta oficial. <https://www.gacetaoficial.gob.cu/sites/default/files/goc-2019-095.pdf>.
- Cuba. Ministerio de Justicia. (2014). Decreto Ley 325. Reglamento de la Ley de la Inversión Extranjera No.20. Gaceta oficial. https://www.gacetaoficial.gob.cu/sites/default/files/ley_de_inversion_extranjera.pdf.
- Cuba. Ministerio de Justicia. (1980). Decreto No. 62. Reglamento de la Ley de la Inversión Extranjera No. 14. Gaceta oficial. https://www.gacetaoficial.gob.cu/sites/default/files/decreto_62_.pdf.
- García Elizalde, A. (2019). La energía que renueva a Cuba. <https://www.granma.cu/cuestion-de-leyes/2019-11-28/la-energia-que-renueva-a-cuba-28-11-2019-00-11-44>.
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera (2016). Cartera Oportunidades Inversión Extranjera. <http://bohemia.cu/wp-content/uploads/2016/11/Cartera-de-Oportunidades-de-Inversi%C3%B3n-Extranjera-2016-2017.pdf>.
- Pinzón Mejía, G., y Rodríguez Suarez, J. (2000). Project Finance. (Trabajo de grado para optar al título de Abogado). <https://research.ebsco.com/c/khto/search/details/in5jcw62j?limiters=FT1%3AY&q=Project%20Finance>.
- Roncero, M. (2005). Aproximaciones al Project Finance: comentarios al tema de investigación. IUS ET VERITAS, 15(31), 366-371. <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/12430>.
- Santos DÍa, J (2019). Los PPA en el sector de las renovables: luces y sombras. <https://www.expansion.com/juridico/opinion/2019/10/18/5da8aac2468aebb2718b4670.html>.

- Tinsey, R. (1996). Project Finance, Introduction and glossary. Citado por Pinzón Mejía, G., y Rodríguez Suárez, J. (2000). <https://research.ebsco.com/c/lckhto/search/details/in5jcw62j?limiters=FT1%3AY&q=Proyect%20Finance>.
- Unión Española Fotovoltaica (UNEF). (2018). Los acuerdos de compraventa de energía (Power Purchase Agreement-PPA). https://unef.es/wp-content/uploads/dlm_uploads/2018/03/unef--informe-ppas.pdf.
- Wood Philip, R (1998). *Project Finance, Subordinated Debt and State Loans*. <https://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/derecho/dere1/Tesis30.pdf>.