

El proceso de contratación económica en el sector empresarial cubano. Fisuras y desafíos

*The economic procurement process in the Cuban enterprise sector.
Fissures and challenges*

MSc. Yaneisi Bencomo-Fariñas

yaneisi@upr.edu.cu

Lic. Annia Teresa Acosta-Cardoso

annia@upr.edu.cu

Universidad de Pinar del Río Hermanos Saíz Montes de Oca, Cuba

Resumen

El contrato está urgido de un cambio en su papel actual. No debe ser asumido como un simple documento formal que valida la voluntad de los sujetos intervinientes, sino que debe ser concebido como un instrumento jurídico eficaz que posee un papel trascendental en el desempeño eficiente de nuestro sistema empresarial. En el presente trabajo se realiza un análisis de las principales insuficiencias que perviven hoy en el proceso de contratación económica en el ámbito de las relaciones inter-empresariales en Cuba, haciéndose especial referencia al papel que debe desempeñar el contrato como instrumento esencial de la gestión económica que tributa a un mejor desempeño de nuestras empresas y en última instancia de la economía.

Palabras clave: Contrato, contratación económica, insuficiencias, sistema empresarial cubano.

Abstract

The contract is urged for a change in its current role. It should not be assumed as a simple formal document that validates the will of the intervening parties, but should be conceived as an effective legal instrument that has a transcendental role in the efficient performance of our business system. In the present work an analysis of the main shortcomings that survive today in the economic contracting process in the field of inter-business relations in Cuba is made, making special reference to the role that the contract should play as an essential instrument of economic management that is taxed to a better performance of our companies and ultimately of the economy.

Keywords: Contract, economic contracting, insufficiencies, Cuban business system.

Introducción

En Cuba la economía nacional atraviesa por características excepcionales frente al adverso panorama internacional que se vive actualmente, sin mencionar el recrudecimiento del bloqueo impuesto por el imperio hace cincuenta años. Frente a estas circunstancias el país trata de reordenar su economía sin renunciar jamás al socialismo y a las conquistas alcanzadas en lo económico, político, social y otras esferas de la vida.

Dentro de este panorama es que, en el sector empresarial cubano, se han venido realizando en los últimos tiempos investigaciones sobre la eficiencia de la contratación económica, siendo abordado cada vez con mayor frecuencia el papel que ha de poseer el contrato en el reordenamiento de nuestra economía.

Ante la inminente necesidad de que el contrato se convierta en un instrumento eficaz en el ámbito de las relaciones inter-empresariales, se hace necesario el estudio del proceso de contratación económica en nuestro país; cuyo análisis ha de realizarse de la mano a la puesta en marcha de la implementación de los lineamientos del VI Congreso del Partido Comunista de Cuba, los cuales recogen apuntes esenciales de la contratación; dejando claro que las relaciones económicas entre los distintos entes que operan en nuestra economía deberán ser mediante contratos económicos.¹

Ciertamente son las empresas, sujetos esenciales en nuestra economía, las mejores conocedoras de las posibilidades de la producción, investidas a tales efectos de una mayor autonomía e independencia para la consecución de tal cometido. Sin embargo, en la actualidad nos encontramos con toda una serie de factores que afectan y frenan en gran medida la correcta gestión de las empresas, lo que a la postre conspira con el cumplimiento de los planes. Dentro de estas insuficiencias centraremos nuestra atención en aquellas presentes en cada una de las fases de implementación de la contratación económica, entre las que se revelan, cada vez con más fuerza, aquellas referidas a la existencia de cláusulas que no son justas para las partes, la desatención a puntos referidos a plazos, calidad, garantía, precios y formas de pago, así como el hecho de no tenerse en cuenta la revisión de las proformas antes de firmarlas, por solo citar algunas.

¹ Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución, aprobado en el VI Congreso del Partido el 18 de abril de 2011 y en el Séptimo Período Ordinario de Sesiones de la VII Legislatura de la Asamblea Nacional del Poder Popular el 1ro de agosto de 2011.

De tal modo, el estudio teórico y práctico de las principales problemáticas presentes en este proceso dará la posibilidad de analizar cómo podemos actuar ante las dificultades que enfrentamos en este orden. Por tal motivo, el perfeccionamiento de nuestro sistema de contratación económica constituye hoy un tema que cobra especial relevancia e interés, sobre todo si tenemos en cuenta además que estamos inmersos en un conjunto de transformaciones en el orden económico, dentro de las que sobresale el fortalecimiento de las relaciones económicas entre las empresas, las unidades presupuestadas y las formas de gestión no estatal, lo que sin lugar a dudas se refrendará mediante contratos económicos, cuya eficiencia y eficacia dependerá de la calidad del proceso de negociación, elaboración, firma, ejecución, reclamación y control del cumplimiento de los mismos como instrumentos esenciales de la gestión económica en Cuba.

El proceso de contratación económica en el sector empresarial cubano. Problemáticas frecuentes

La contratación económica en Cuba ha transitado un largo y difícil camino, que va desde su casi total desuso, pasando por una etapa de puro formalismo, hasta la actualidad, que, por su innegable importancia, se realizan grandes esfuerzos desde el ámbito político y gubernamental para que el contrato se convierta en el instrumento eficaz que necesita nuestra economía para el buen desempeño del sistema empresarial cubano.

La calidad de los procesos de contratación en las Empresas transita por la eficiencia económica de estas, la autonomía que pueda o no tener en la toma de decisiones en el diseño organizacional y funcional, su capital de trabajo y para inversiones, entre otros factores.

Ciertamente, en la actualidad el papel del contrato como instrumento jurídico para el intercambio de bienes y servicios ha sido subvalorado; evidenciándose en resultados de auditorías de control interno, incumplimientos de términos de producción o prestación de servicios, impagos, ello sumado a las correspondientes afectaciones y deficiencias que en este orden se generan, particularmente en cada una de las fases o etapas de la vida de un contrato.

Doctrinalmente se han señalado tres momentos principales en la vida del contrato: la generación o gestación, la perfección y la consumación.

La primera de ellas alude al proceso de formación del contrato en sí, donde tiene lugar la correlación de actos que se producen desde que surge el propósito de contratar hasta que se perfecciona el contrato. Comprende los actos que anteceden al consentimiento para la celebración del contrato. Es el proceso preliminar que permite a los futuros contratantes adoptar la decisión de contratar.

Esta es una etapa del *iter contractus* que no puede ser olvidada ni menospreciada. Tal y como apunta MÉNDEZ PIDAL, “el jurista no debe olvidar el período pre-contractual, como no ignora el período pre-delictual, y en la misma manera que hay delitos en grado de tentativa y de frustración, también hay tentativas de contratos y contratos frustrados, cuyos efectos jurídicos en la realidad de la vida económica en el mundo de los valores (...) (MÉNDEZ PIDAL, *cit. pos.* HILSERAND A., 2000).

Es en este período donde las futuras partes del contrato estudian, analizan, reflexionan y toman las precauciones que consideran necesarias para la aceptación definitiva de la oferta realizada. A diferencia de la gestación instantánea, en la sucesiva se precisa de un debate entre los contratantes, de una serie de actos previos a la perfección del contrato dirigidos a elaborar y discutir los términos del contrato, y que se conocen como tratos o conversaciones preliminares. Estos actos no crean relaciones jurídicas, son un procedimiento de formación de los contratos que ayudan a su futura interpretación y cuyo incumplimiento genera responsabilidad precontractual.

El artículo 11.1 del Decreto-Ley No. 304/12 establece que las partes pueden establecer negociaciones o tratos preliminares dirigidos a la concertación de un contrato.

La importancia de tales actos está dada porque unido al hecho de ser una fase en la formación de un contrato, puede coadyuvar a su interpretación y, en determinados casos, originan una responsabilidad, en tanto la parte que ha negociado y ha interrumpido la negociación de modo contrario a la buena fe, es responsable de los daños y perjuicios causados a la otra por la no concertación del contrato. Se trata de la llamada responsabilidad pre-contractual o culpa *in contrahendo*.

Ahora bien, aun cuando esta fase se encuentra presente en el proceso de formación contractual y así lo regula el Decreto-Ley No. 304/12, en la práctica empresarial cubana

muchas veces se obvia, abusándose pues de las llamadas proformas de contratos que se solicitan en la entidad con la que se pretende contratar y la decisión de hacerlo o no depende de la parte que la interesa sin mayor trascendencia para quien la entrega. De tal manera, los actos previos a la perfección del contrato son realizados independientemente por una de las partes, tratándose de una ejecución individual de actos preparatorios o acciones unilaterales que son intrascendentes en la formación del contrato.

No se trata de desechar automáticamente el uso de la proforma de contrato, pues ciertamente constituyen un instrumento para viabilizar la contratación en grandes volúmenes que caracteriza las sociedades modernas, pero en ningún caso pueden erigirse como instrumento inamovible, y mucho menos cuando incorpora cláusulas que en ocasiones son incluso, contrarias a Derecho. Al contrato se ha de llegar con un proceso previo de negociación o en última instancia con la anuencia y satisfacción real de ambas partes sobre la letra del mismo, no puede ser algo impuesto. En este proceso contractual se requiere de la participación del jurista, siendo pues el profesional que debe velar porque la proforma sea un punto de partida y no un elemento que contradiga el acuerdo de voluntades (ODRIOZOLA, 2015).

Los Dictámenes legales elaborados por los asesores o consultores jurídicos a veces se convierten en una formalidad más, cuando su objetivo principal es contribuir de manera objetiva al logro de la eficacia del proceso de contratación. En los momentos actuales se demanda del jurista un mayor protagonismo, así como la concurrencia de otros especialistas que de igual modo deberán velar por el contenido y ejecución de las cláusulas contractuales, como son los pertenecientes a los Departamentos de Economía o Contabilidad, Calidad, Servicios, entre otros.

Es una práctica muy frecuente una formación instantánea del contrato. Una parte acepta simplemente la propuesta que la otra hace, existiendo así el concurso de la oferta y la aceptación. Siendo la buena fe y la igualdad de las partes principios que deben estar presentes en esta fase pre-contractual, es lógico afirmar que la inexistencia de estos tratos preliminares entre las partes contratantes, pone en riesgo el éxito y la eficacia de la relación jurídica suscrita.

Se vislumbra también otra problemática en este orden, como resulta ser la demora en la presentación de ofertas contractuales, lo que dilata el proceso de contratación. Se quebranta de esta forma lo establecido en el Decreto Ley No. 304/12 que plantea: “en toda oferta el oferente debe establecer el plazo de vigencia de esta, en correspondencia con la naturaleza del contrato y el tipo de prestación de que se trate y en caso de que el oferente omita precisar ese plazo, este será de 20 días (...)”.²

Generalmente sucede además en algunas Empresas prestatarias de servicios, y ciertos suministradores que al constituir proveedores “por excelencia”, pues no hay otros alternativos, someten a sus clientes a condiciones de inequidad al obviar la naturaleza de los contratos como negocio jurídico, que son relaciones jurídicas para ser discutidas sobre la base de la igualdad entre las partes. Los contratos no pueden ser asimétricos, carentes de balance entre las partes, tiene que existir correspondencia entre las obligaciones pactadas. En este sentido, el Decreto-Ley No. 304/12 especifica que “son nulas las cláusulas abusivas en las que se obligue a una de las partes a someterse a condiciones gravosas o desproporcionadas y que sean resultado de una imposición de la otra parte, derivada de su posicionamiento privilegiado en la relación.”

Sin embargo, motivado también por el diseño empresarial presente en nuestro sistema económico, encontramos cláusulas abusivas en numerosos contratos, que violan flagrantemente el principio de buena fe³, de autonomía de la voluntad⁴ e igualdad de las partes⁵, piedras angulares todos de la contratación.

Además de lo anterior, se ha podido apreciar cómo en no pocas ocasiones los procesos de contratación no son ágiles, motivado en extremo por el exceso de formalismos y prácticas incorrectas que entorpecen la contratación. Se exige, sobre todo por el proveedor en el momento de la acreditación de la personalidad y capacidad jurídicas, y la representación de la otra Parte, la entrega de los documentos de creación o

² Cfr. Artículo 15.1.2, Decreto-Ley 304/2012. “De la Contratación Económica”.

³ Según este principio, las partes están obligadas a actuar de buena fe y prestarse la debida cooperación en su concertación, interpretación y ejecución, siendo contrario a la buena fe cualquier conducta opuesta a los buenos usos y prácticas comerciales generales. Cfr. Artículo 3.1 Decreto-Ley 304/2012 “De la Contratación Económica”.

⁴ Según este principio, las partes en el proceso de contratación gozan de plena autonomía para concertar contratos y determinar su contenido, de modo tal que garanticen sus necesidades económicas y comerciales. Cfr. Artículo 3 Decreto-Ley 304/2012 “De la Contratación Económica”.

⁵ Según este principio, las partes en el contrato gozan de plena igualdad y ninguna puede imponer su voluntad a la otra, considerándose nula las cláusulas abusivas. Cfr. Artículo 4.1 Decreto-Ley 304/2012 “De la Contratación Económica”.

constitución de la persona jurídica y de la inscripción en el Registro Público correspondiente, así como otros documentos relativos al status legal de la entidad. Sin embargo, lo que se encuentra establecido es la exhibición de tales documentos en el acto. En ocasiones, incluso, se exige acreditar el hecho mismo de la exhibición mediante otro tipo de escrito, lo que se deriva, igualmente, de una fase pre-contractual casi nula o por la no intervención en este de un jurista. Otra cuestión que incide en el formalismo de los contratos es que en no pocas ocasiones en sus cláusulas se repite lo regulado en la legislación vigente, ejemplo de ello es la cláusula de pago en la que en ocasiones se reproduce la Resolución 101/11 del Banco Central de Cuba, de ese modo no puede apreciarse realmente cual es la forma de pago pues se mencionen todas y por tanto el deudor puede pagar por cualquiera de los medios previstos en la ley y el vendedor no puede oponerse.

La segunda fase en la vida de un contrato alude a su perfección, que se da cuando se produce el acuerdo de voluntades o consentimiento (contrato consensual), se requiere la entrega de la cosa (contrato real) o la ley exige que la voluntad de las partes se externe bajo cierta forma que ella disponga (contrato formal).

En esta etapa se pone de manifiesto el consentimiento mediante la concurrencia de la oferta y la aceptación.

La oferta es la declaración unilateral de voluntad de una persona (oferente) que les propone a otra u otras (aceptantes) la celebración de un contrato.

La aceptación es la declaración unilateral de voluntad dirigida al oferente para manifestar su conformidad con las estipulaciones de la oferta.

Es donde se ofertan las prestaciones, precios y tarifas, formas, medios y plazos de pagos, efectos de la falta de pago, parámetros de calidad, plazos de garantía y soluciones alternativas al cumplimiento, pueden ser de forma escrita o verbal, con una representación de un personal con capacidad y representación acreditado como asesor o consultor jurídico para su control con una capacidad legal para la certificación de los registros. Para que un contrato cumpla su objetivo, debe ser elaborado con rigurosidad, debe efectuar previamente un análisis exhaustivo de las obligaciones recíprocas de ambas partes. En esta etapa del proceso deben intervenir y participar también todas las

áreas de la empresa, a fin de asesorar, como especialistas, la conformación de las cláusulas del contrato que tienen que ver con su actividad, elemento que pocas veces se toma en cuenta a la hora de concebir y redactar el documento. En la elaboración del contrato económico, también deben tomarse en cuenta las experiencias adquiridas de contratos anteriores con características similares, para prever y evitar dificultades, imprecisiones y posibles omisiones.

Actualmente las entidades cubanas instrumentan sus relaciones mediante contrato. Sin embargo, muchos no son verdaderos contratos, más bien son bases permanentes o contratos marco que permiten el mantenimiento del vínculo contractual, pero que requieren de ulteriores precisiones para concretar las obligaciones de las partes. Es por ello que en muchas ocasiones no se establecen o no quedan claros plazos o fechas de entrega, especificaciones de calidad, formas de pago, garantías, etc.

En este sentido, se pierde también la esencia del contrato cuando lo que se hace en sus diferentes cláusulas es repetir lo regulado en la legislación vigente, plasmándose así, como si se tratara de una cláusula contractual, las disposiciones legales.

Por su parte, la última de las fases hace referencia a la ejecución, y consecuente control, de las prestaciones derivadas del contrato. Comprende el cumplimiento de las obligaciones concertadas durante el plazo de vigencia del contrato y es en ella donde se generan los incumplimientos de los que se derivan las reclamaciones comerciales. Además, tiene en cuenta cumplimiento específico de lo pactado, colaboración de buena fe donde se previene e informa toda afectación, se modifica por voluntad de las partes, por alteración del equilibrio contractual, por incremento de los costos de la presentación, disminución del valor de la contraprestación. Puede existir reclamación, obliga a adoptar medidas para disminuir los efectos del incumplimiento, reparar el daño, indemnización del perjuicio o sanción pecuniaria.

Resulta común en nuestra práctica que no se preste atención a otras cláusulas, también importantes dentro del contenido del contrato, que no sea la de Obligación de Pago. Las Partes no agotan el contenido y alcance de cláusulas, como la de Condiciones de Entrega, Calidad y Garantía; en ocasiones la institución de *fuera mayor* se condiciona a situaciones que no constituyen causal para la aplicación de esta, o no se aplica. Se viola así lo regulado en el Decreto Ley 304/12 “De la Contratación Económica”, que establece que frente al incumplimiento: “Es deber de las partes velar y reclamar por el

estricto cumplimiento de todas las cláusulas del contrato y no solamente aquellas que se refieren a las obligaciones de cobros y pagos”.⁶

Se admiten productos que no cumplen con los requisitos de calidad. No se elaboran y presentan los indicadores de calidad que se requiere por tipo de contrato. No se presentan reclamaciones ante el tribunal por este concepto. No se reclama, una vez incumplido el contrato, el cumplimiento específico de la obligación, limitándose a reclamar el valor patrimonial. Por tanto, no se tiene en cuenta lo preceptuado en el Capítulo V: “Del contenido General del Contrato”. Decreto Ley 304/12: “Parámetros de Calidad”: “En el contrato se pactan de forma expresa los parámetros de calidad requeridos, así como los métodos y procedimiento a emplear para su comprobación”.⁷

A todo ello se une la situación económico financiera de las bases productivas, que muchas veces provoca una cadena de impagos, existiendo morosidad en la presentación y aprobación de los créditos de las unidades productivas.

Asimismo, ante los incumplimientos, la Parte afectada no hace uso de las garantías, bien porque no fueron pactadas, o, simplemente, por inacción. Existen diferentes tipos de garantías que pueden pactar las Partes, como las de carácter financiero o las previstas en el Código Civil, quizás la más importante lo sea la sanción pecuniaria. Ante la posibilidad que se da, con la normativa vigente, a los sujetos de acordar entre ellos las sanciones de este tipo (penalidades) resultarían exigibles, estos no lo hacen, bien sea porque existe carga desigual de las obligaciones entre los contratantes y no se prevén en la letra del contrato, o porque la Parte afectada no ejecuta la acción ante el incumplimiento.

Si bien es cierto que existen aún dificultades en los procesos de contratación, debemos de igual modo reconocer que se aprecian igualmente avances en las relaciones económico-mercantiles de nuestras entidades con sus proveedores y prestatarios. En tal sentido se cuenta con normas jurídicas más coherentes, que coadyuvaron a eliminar la dispersión legislativa anterior; se ha reconocido mayor autonomía de la voluntad a los sujetos contratantes, lo que ha permitido ir vislumbrando un rumbo más nítido en el horizonte de las relaciones contractuales. De igual modo, la ejecución de las

⁶ Cfr. Artículo 83.2, Decreto-Ley 304/2012 “De la Contratación Económica”.

⁷ Cfr. Artículo 39.1 Decreto-Ley 304/2012 “De la Contratación Económica”.

obligaciones de pago contenidas en los contratos, cuentan hoy con una regulación más actualizada, a partir de la entrada en vigor del Decreto-Ley No. 341/16, Del Uso de la Letra de Cambio, el Cheque y el Pagaré.

El papel del contrato en las actuales transformaciones del modelo económico cubano. Realidad y exigencia

Después de lo abordado *a priori*, en la actualidad se nos presenta cada vez con mayor premura, la exigencia de concebir y emplear el contrato económico como lo que realmente es: una relación jurídica, un acuerdo de voluntades, del que surgen derechos y obligaciones, entre dos o más sujetos económicos, y no como se ha venido utilizando en la práctica empresarial, a saber, un mero instrumento formal.

Debemos tener presente que la tutela jurídica que otorga el contrato a las relaciones de las Empresas, tienen que estar bien determinadas, o sea, el contrato tiene que cumplir todos los requisitos técnicos-formales de una institución jurídica para que el mismo surta los efectos necesarios, además debe expresar las verdaderas relaciones de los sujetos que intervienen en la concertación y deben responder y estar acorde a los intereses de la empresa como respaldo y protección a los intereses del plan y constituir el método idóneo y eficaz de establecer las relaciones jurídicas con fines económicos y sociales.

De tal modo, la importancia del contrato tiene que ser entendida en su total dimensión. El contrato es el medio para materializar la adquisición de materias primas e insumos necesarios para producir y prestar un servicio. De un buen diseño de los contratos depende, en gran medida, el éxito de la gestión económica de las entidades.

En tal sentido, si importante es el proceso de concertación de los contratos, en correspondencia con su objeto social, importante es asegurar su cumplimiento. Cuando contrata, la empresa, cualquiera que sea la forma que adopte el contrato, conste o no éste por escrito, contrae una importante responsabilidad social. Se obliga a cumplir. Hay una prestación, un dar, un hacer, al que queda obligado. Y consecuentemente debe adoptar todas las medidas necesarias para ello.

Y es que un contrato entraña un deber y supone – y exige – una capacidad para gestionar todos los recursos necesarios que hagan posible el cumplimiento de las obligaciones contraídas. No se conciertan los contratos pensando en no cumplir con las

obligaciones que encierra. Todas y cada una de ellas obligan con igual fuerza a su cumplimiento. Si sobreviene alguna circunstancia que lo impida, es un deber comunicarlo a la otra parte y anticipar los posibles efectos y proponer los cambios a introducir. Los principios de buena fe y cooperación que presiden toda relación contractual, exigen este grado de comunicación y de mutuo entendimiento.

Por tanto, el reto esencial que se nos presenta hoy es que el contrato logre regular aceptadamente las relaciones económicas, y así evitar el incumplimiento de las obligaciones que de él se derivan, situación esta que en la práctica trae aparejada no solo un daño económico a la entidad, sino otras consecuencias que ciertamente tiene un impacto negativo en nuestro modelo económico. Entre ellas podemos encontrar, por ejemplo, la realización de producciones con daños significativos que van en detrimento de su precio, presentación de ofertas que obligan al no respeto del término establecido para que la otra parte pueda realizar un análisis de esta y presentar una contraoferta, no se realizan análisis de las proformas de contratos y por lo tanto, una de las partes se encuentra en desventaja al firmar un instrumento legal que no se ha podido analizar con anterioridad, inseguridad jurídica de las partes contratantes y dilatación de los procesos, el no reconocimiento del papel del jurista en los procesos de negociación y concertación de los contratos, y cuando lo hace muchas veces resulta formal al ser reuniones o rondas de contratación dirigidas por una autoridad que impone su firma y no la negociación, dándole una solución política y no comercial ajustada a Derecho; y en otros casos no se afecta oportunamente al jurista, al no ser empleado de forma oportuna, dejando limitada en muchas ocasiones su utilización cuando exista ya el incumplimiento y no en la fase de negociación o concertación del contrato.

Son precisamente estas las razones que sustentan el por qué la necesidad de la eliminación de estas problemáticas, con el propósito de contribuir al perfeccionamiento del proceso de contratación económica, constituyendo a la par un punto de partida para la correcta utilización del contrato como cauce que es para para el intercambio de bienes y servicios en el sector empresarial cubano.

Elevar el papel del contrato en las circunstancias actuales que vive nuestra sociedad y nuestra economía es una necesidad de nuestra práctica empresarial. Llevarlo a vías de hecho, es un imperativo mayor. Sin una clara idea de su papel, de su importancia sin

una cultura del contrato, no cabe hablar de una cultura empresarial. No basta con querer el cambio, hay que gestionarlo, lo que supone empeño, así como la modificación de actitudes y comportamientos empresariales respecto al contrato. En este sentido, solo en la medida en que los agentes económicos, las Empresas, se conduzcan con esa comprensión del valor moral que encierra toda obligación contractual, y conscientes de la responsabilidad que contraen, estaremos adelantando en dirección a contar con el modelo económico al que aspiramos. En esa dirección, corresponde al contrato un papel instrumental, pues, tal y como ha aseverado el destacado jurista cubano Narciso COBO, “el contrato es a la Empresa lo que al arco el violín” (COBO, 2002).

Conclusiones

Durante la discusión del Informe Central en el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba, fue retomado el papel del contrato, siendo fijado como una necesidad inminente su recuperación, máxime cuando se irá complejizando con los nuevos actores que surgen en el escenario, por lo cual para la actualización del modelo económico cubano es indispensable un proceso de contratación adecuado.

Actualmente existen cuestiones de importancia que atentan contra el buen funcionamiento de nuestro sistema de contratación. La falta de cultura contractual, el desinterés, el voluntarismo irracional, el papel poco constructivo de alguno de los intervinientes en el proceso de contratación económica y el esquematismo en la interpretación y aplicación del Derecho, son algunos de los elementos que inciden negativamente en nuestra contratación y de los cuales, todos los participantes tienen una cuota de responsabilidad.

Resolver muchos de estos problemas en nuestro entorno es el reto para lograr que el contrato se convierta en elemento esencial que tribute a un mejor desempeño de nuestras empresas y en última instancia de la economía.

Una vez analizadas las principales ideas abordadas en el trabajo, estamos en condiciones de establecer las siguientes conclusiones:

1^a El contrato económico es el medio jurídico mediante el cual se establecen las relaciones económicas patrimoniales, de cooperación y de índole no patrimoniales, entre las organizaciones económicas que operan en la economía nacional.

2ª El desarrollo teórico-práctico de la instrumentación del proceso de contratación económica en el sector empresarial cubano ha transitado por varias etapas, por la necesidad de atemperarse a las condiciones socio-económicas del país. Actualmente el contrato económico se regula en el Decreto-Ley No. 304/12 y Decreto No. 310/12, cuerpos normativos que permiten una mejor instrumentación del proceso de contratación económica, pero que aún sigue siendo una asignatura pendiente su eficaz papel en el desarrollo de la economía cubana.

3ª Dentro de las insuficiencias presentes en cada una de las fases de implementación de la contratación económica, se revelan, cada vez más con más fuerza, aquellas referidas a la falta de negociación, la existencia de cláusulas que no son justas para las partes, la desatención a puntos referidos a plazos, calidad, garantía, precios y formas de pago, así como el hecho de no tenerse en cuenta la revisión de las proformas antes de firmarlas, por solo citar algunas.

4ª De un buen diseño de los contratos depende en gran medida el éxito de la gestión económica de las entidades. Por tanto, el reto esencial es que el contrato logre regular aceptadamente las relaciones económicas con el objetivo de evitar el incumplimiento de las obligaciones del contrato, razón esta que, junto a otras, sustentan la necesidad de eliminar las principales problemáticas detectadas, y contribuir así al perfeccionamiento del proceso de contratación económica en nuestro país.

Referencias bibliográficas

1. ALEXANDROV (1946). El papel del contrato en la relación jurídica de las relaciones sociales: Moscú.
2. BLANCO A. (1948). Curso de Obligaciones y Contratos en el Derecho Civil español, Tomo II: Segunda Edición, La Habana, Cuba.
3. COBO, N. (2002). Los contratos económicos. Una visión desde la actualidad. En COLECTIVO DE AUTORES, Temas de Derecho Económico: Editorial Félix Varela, La Habana, Cuba.
4. _____ (1988). La contratación económica en las uniones de empresas. En Revista Jurídica, No.17.

5. COLECTIVO DE AUTORES, (1984). Apuntes de Derecho Económico: MES, La Habana, Cuba.
6. DELGADO, T. (2000). El negocio jurídico contractual. En COLECTIVO DE AUTORES, Derecho de Contratos, Tomo I: La Habana, Cuba.
7. DUARTE, R. (1989). El contrato económico en la planificación de la economía cubana. En Revista Cubana de Derecho, No.37.
8. GUERRERO, E. (1984). Antecedentes generales sobre la contratación económica. En Revista Jurídica, No.3.
9. Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución, aprobado en el VI Congreso del Partido el 18 de abril de 2011 y en el Séptimo Período Ordinario de Sesiones de la VII Legislatura de la Asamblea Nacional del Poder Popular el 1ro de agosto de 2011.
10. MARILL E. (1984). Acerca de la legislación sobre contratos económicos. En Revista Jurídica, No.2.
11. ODRIOZOLA J. (2015). La planificación en las empresas agropecuarias y el papel de la contratación económica. En Primer Curso para Directivos de OSDE y Empresas del MINAG: Ministerio de la Agricultura.
12. Constitución de la República de Cuba de 1976, reformada en 1992, Gaceta Oficial Extraordinaria No. 7 de 1ro de agosto de 1992.
13. Constitución de la República de la República de Cuba, Gaceta Oficial Extraordinaria No. 3 de 31 de enero de 2003.
14. Decreto-Ley No. 15/1978, en Disposiciones legales en materia de contratación económica, 1983 (compilación del Decreto Ley 15/1978 y las condiciones generales y especiales de la contratación).
15. Decreto-Ley 304/12. De la Contratación Económica, Gaceta Oficial Ordinaria No. 62, de fecha 27 de diciembre de 2012.
16. Decreto 310/12. De los Tipos de Contratos, Gaceta Oficial Ordinaria No. 62, de fecha 27 de diciembre de 2012.
17. Resolución No. 2253/2005, Gaceta Oficial Extraordinaria No. 21, de fecha 6 de julio de 2005.