VICIOS DEL PROCESO PRECONTRACTUAL EN EL SISTEMA EMPRESARIAL CUBANO

Vices of the Precontractual Process in the Cuban Business System

Lic. Janser Alonso Cabrera
Asesor Jurídico
Sociedad Mercantil FERROMAR, S.A.
Cuba
0000-0002-0432-1210
jamzellac@gmail.com

RESUMEN

Tradicionalmente, el Derecho viene considerando a los contratos como ley entre las partes, como normas recíprocamente impuestas para gobernar en la relación jurídica que se está formando. Es precisamente el contrato, como ese punto medular de todo acuerdo de voluntades, que celebran las partes para establecer derechos y obligaciones. Es tal su importancia que, si este no se encuentra bien redactado y específicamente señalando todas las pretensiones de las partes, además de vulnerar su seguridad jurídica, puede dejar en estado de desprotección a una de ellas. Nuestro país en vía de resaltar tal importancia consignó en los lineamientos de la política económica y social aprobado en el VI, VII y VIII Congreso del Partido Comunista que las relaciones económicas que se susciten entre todos los actores económicos del país deben quedar refrendadas mediante contratos económicos.

Palabras clave: *contrato, voluntades, seguridad jurídica.*

ABSTRACT

Traditionally, the law has been considering contracts as law between the parties, as reciprocally imposed norms to govern the legal relationship that is being formed. It is precisely the contract, as the core point of any agreement of wills, that the parties celebrate to establish rights and obligations, its importance is such that if it is not well written and specifically indicating all the claims of the parties, in addition to violating their legal certainty, can leave one of them unprotected. Our country, in the process of highlighting such importance, stated in the guidelines of the economic and social policy approved in the VI, VII and VIII Congress of the Communist Party that the economic relations that arise between all the economic actors of the country must be endorsed through economic contracts.

Keywords*: contract, agreement of wills, legal security.*

Fecha de enviado: 21/10/2022
Fecha de aceptado: 20/12/2022

INTRODUCCIÓN

Las relaciones contractuales han sido parte del desarrollo de la humanidad y de los procesos de intercambio que se suscitan en el marco de las relaciones jurídicas. Las mismas se fundamentan en las necesidades que se manifiestan por los intervinientes, evidenciándose una serie de pactos para la consecución del objeto que se propone. Estas relaciones, que desembocan en la esfera jurídica de cada participante, demandan de ciertas especificaciones que por supuesto, toman asidero en la letra del contrato. Resulta indudable la afirmación de que toda relación monetario-mercantil ha de estar amparada en postulados contractuales, sea en su variante verbal o escrita, atendiendo por supuesto, a las prestaciones que se pretenden perfeccionar. Esas reglas internas, que constituirían *lex privata* para las partes, surgen del proceso negociador, que se concreta al sostener esos tratos preliminares, previo a la efectiva contratación.

Dicho proceso, donde se aportan los primeros ademanes para poder culminar el cierre del acuerdo expreso o tácito de voluntades, se erige como el momento álgido en la conformación de las cláusulas, que a posteriori, regirán para los contratantes. Es por tal motivo que, indefectiblemente, reviste una importancia crucial. En nuestro país se ha venido trabajando para dotar de la preeminencia necesaria al papel de las negociaciones y del contrato en sí, tal es que, desde el Informe Central al II Congreso del Partido Comunista de Cuba (PCC) se mostraban ademanes de lo imperioso de la existencia de un sistema de contratación, explicándose en tal sentido lo siguiente: «El establecimiento y control del sistema de contratación económica se está desarrollando, aunque con dificultades, porque no ha habido una total comprensión de la importancia de los contratos en el cumplimiento del plan» (CASTRO, 1980, p. 5).

Al día de hoy la situación no ha medrado mucho, ya que nos hayamos en medio de una situación donde el país trata de reordenar su economía, realizando cambios significativos entre los actores que convergen en el tráfico jurídico, además de llevarse a cabo investigaciones sobre la eficacia de la contratación económica, siendo abordado cada vez con mayor frecuencia el papel que ha de poseer el contrato en el panorama que se desarrolla. Ante la inminente necesidad de que el contrato se convierta en un instrumento primordial en el ámbito de las relaciones inter-empresariales, se promulgan normas que flexibilicen las trabas que aún persisten, siempre tomando como basamento 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 (PCC, 2011).

A pesar de este reconocimiento, la realidad es que disímiles factores empañan la importancia que reviste, y aún los contratos se firman, sin un previo análisis de negocio, donde se realice verdaderamente un intercambio inter parte, para así configurar las condiciones

generales[1] instrumentadas a través de proformas, en las que permanecen inamovibles sus cláusulas en su contenido y solo modificados en las fechas convirtiéndose luego en letra muerta.[2]

El recorrido hasta aquí expuesto evidencia una voluntad manifiesta de avanzar en el perfeccionamiento de la contratación económica y en la importancia del papel de las negociaciones y el contrato como instrumento de regulación de las relaciones económicas. No obstante, en el contexto actual de diversificación de los operadores económicos revitalizar el papel del contrato y dinamizar su uso en el sector no estatal, fundamentalmente en las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), y en el sector cuentapropista en Cuba, continúa significando un reto para estos operadores.

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.

LOS PROCESOS PRECONTRACTUALES ENTRE EMPRESAS ESTATALES. PRINCIPALES PROBLEMÁTICAS

Durante la década del 90, el contrato económico en Cuba, retornaba como herramienta esencial de las relaciones mercantiles concebidas entre los actores de la economía. Este hecho resultaba lacerado en cierta medida, teniendo en cuenta que el marco regulatorio continuaba obsoleto, básicamente integrado por el Decreto-Ley 15 de 1978 “Normas Básicas para la Contratación Económica” y la carpeta de Decretos sobre Condiciones Generales de Contratación, emitidos entre 1979 y 1983; conjuntamente se tenía el Decreto-Ley 24 de 1979 sobre la no aplicabilidad de las disposiciones del Código de Comercio y el Código Civil a la empresa estatal y el Decreto-Ley 71 de 1983 sobre las condiciones a las que se someterán las relaciones económicas contractuales en que participen las empresas mixtas o las partes de un contrato de asociación económica internacional.

Debieron transcurrir alrededor de 15 años, para que el organismo titular de la actividad, el Ministerio de Economía y Planificación, emprendiera la actualización de algunas concepciones sobre la contratación económica en relación a los nuevos sujetos que operaban en la economía cubana desde la década anterior, siendo esta la Resolución No. 2253 de fecha 5 de abril de 2005, la disposición jurídica de

curso, que vendría a buscar cordura ante las relaciones contractuales.

No obstante, resultaba insuficiente lo pretendido, puesto que persistían esquemas en demasía estáticos y centralizados, para la efectividad del proceso contractual. No es hasta el año 2011, donde emergen los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución, aprobados en el VI Congreso del PCC. En este documento se dedican varios numerales al contrato económico, uno de los más importantes es el 10, donde se manifestaba que, las relaciones económicas entre las empresas, las unidades presupuestadas y las formas de gestión no estatal se refrendarán mediante contratos económicos y se exigirá por la calidad del proceso de negociación, elaboración, firma, ejecución, reclamación y control del cumplimiento de los mismos como instrumento esencial para la gestión económica (PCC, 2011).

Como consecuencia directa de la implementación de los Lineamientos, con posterioridad fueron emitidas nuevas normativas para la Contratación Económica, las cuales se venían gestando desde fecha cercana a la propia emisión de la Resolución No. 2253/200. Se trata del Decreto-Ley 304 "De la Contratación Económica" de fecha 1ero de noviembre de 2012 y el Decreto 310 "De los Tipos de Contratos" de 17 de diciembre de 2012. Estas regulaciones sientan un modelo significativamente distinto a lo que se venía realizando en materia contractual. Flexibilizan notoriamente las estructuras preconcebidas, se propone marcar un esquema meramente conceptual y normativo que facilite tomar las principales instituciones del Derecho de contratos, sistematiza y tipifica ciertas figuras contractuales, con una coherencia y metodología plausible, además de regular en la norma principios básicos como la autonomía de la voluntad, la buena fe, la igualdad entre las partes y el interés general. Ciertamente logra consolidar, trasparentar y ajustar todo el proceso de contratación económica, promoviendo mayores niveles de colaboración entre todos los agentes económicos, dígase empresas estatales, unidades presupuestadas, cooperativas, pequeños agricultores y personas naturales; dejando resquicio para las nuevas formas de gestión privada que no existían cuando resulta promulgado. Estas normativas constituyen una herramienta funcional para los empresarios.

Sin embargo, debe significarse que incluso con estas normas, el proceso de contratación económica no cuenta con la calidad requerida en las empresas, donde transita por problemáticas tales como 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 continúa subvalorado por los empresarios; 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.

Todo esto en menor o mayor medida obra por las concepciones erráticas que se sostienen sobre el contrato y su proceso de formación, así como por la monopolización de ciertas empresas de servicios y bienes. Esto motiva que las fases de ese proceso contractual se hallen transgredidas constantemente, relegándolas por resultar inoperantes en reiteradas ocasiones. Es por ello que debe desmembrarse cada estadío para poder encontrar los principales vicios que menoscaban el correcto desenvolvimiento de estos. Se ha manejado doctrinalmente que dentro del *íter* contractual existen tres fases, siendo estas la gestación o formación, perfección y consumación, las que en todo su conjunto enzarza la figura del contrato. Constituyen tres momentos que van desarrollándose operativamente de modo dinámico, pero están presente de modo notable.

La fase de gestación o formación,[3] la cual puede ser instantánea o sucesiva, alude al proceso donde inician esos tratos preliminares entre los futuros contrayentes. Para plasmar las directrices se visualizarán en el 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 a la manifestación del 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 es menospreciada, donde los negociadores no ejecutan las habilidades de intercambio para poder variar situaciones de las proformas. Practica esta en extremo negativa, pues tal y como apunta (MÉNDEZ PIDAL, citado por HILSERAND, 2000)

> *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.*

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 mismo, y que se conocen como tratos o conversaciones preliminares. Estos actos no constituyen netamente una relación jurídica contractual, pues son un procedimiento de formación de los contratos, que ayudan a su futura interpretación, sin embargo, ello no significa que no pueda constituirse como responsabilidad alguna de las partes, atendiendo siempre a las intenciones que se pretendan. 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. Asimismo, es el momento donde se perpetúan las cláusulas y por ende la voluntad de las partes.

En la actualidad empresarial cubana, esta etapa carece de eficacia, iniciando por los esquemas de negociación que se crean para ejecutar cualquier intercambio en pos de modificar las cláusulas vertidas en las proformas, y terminando por los órganos colegiados que se constituyen en las entidades para valorar, evaluar, debatir y aprobar los contratos traídos. En esa misma línea de pensamiento, encontramos que el procedimiento que obra previo a la presentación del contrato al órgano que lo apruebe, debe ser revisado por distintas áreas técnicas que emiten criterios, atendiendo a las especificidades que manejen. En virtud de esos criterios que puede asumir la forma de positiva o negativa, se procede a negociar o presentar para aprobación.

Cuando se necesita negociar el contrato, inician las primeras zancadas en la etapa de gestación, puesto que la parte generadora del contrato, es decir la prestataria del servicio o quien vende un producto o mercancía, no acepta la posibilidad de variar sus cláusulas, que en múltiples veces adolecen de problemas significativos como son la concreción en el contrato previa concertación, del que presta el servicio informar al cliente acerca de las características, tarifas y tiempo de ejecución de las prestaciones, en virtud de lo establecido por la Ley 59 "Código Civil cubano" de fecha 16 de julio de 1987, específicamente en su artículo 321; esto en concordancia con el artículo 322 del propio cuerpo legal, el cual exige que todos los particulares relacionados *a priori* estarán contenidos en el contrato que se pretenda consignar entre las partes. Todo lo cual configura como una obligación *ex lege*, para el prestador y en innumerables ocasiones se soslaya.

Asimismo, se exigen sanciones pecuniarias e intereses moratorios conjuntamente, lo cual se halla en disonancia con lo que establece el Decreto-Ley 304 "De la Contratación Económica" de fecha 1 de noviembre de 2012, específicamente en su artículo 53.1, donde dispone que la sanción pecuniaria sustituye la reparación de daños e indemnización de perjuicios derivados del incumplimiento, salvo pacto en contrario, en cuyo caso las partes pueden acordar el resarcimiento de daños y la indemnización de los perjuicios solo en la cuantía en que estos no estén cubiertos por la sanción pecuniaria pactada. Por su parte, se determina en el segundo apartado del propio precepto que, el pago de los intereses moratorios en las obligaciones pecuniarias excluye la sanción pecuniaria; lo que imposibilita la exigibilidad convergente de estas. Las cláusulas que recogen el *arras* o anticipo, no son lo suficientemente exhaustivas, pues en caso de que el prestador incumpliese su obligación, debe constar en el clausulado del contrato cómo se devolverá el anticipo, atendiendo a lo establecido por artículo 286.1.4 del Código Civil.

Otro tema neurálgico en las negociaciones de las proformas contractuales, son las cláusulas relativas a los modos de resolver

unilateralmente la relación jurídica contractual. No quedando claro los supuestos ante los cuales se acude a esta figura jurídica, los que hallan asidero en los artículos 78 y 79 del Decreto-Ley 304, donde específica que solo procederá la resolución unilateral del contrato cuando exista un incumplimiento esencial de las obligaciones o cuando una de las partes se constituya en mora, se le haya dado un término para el cumplimiento efectivo y no haya honrado su deuda. Siendo las principales inquietudes que surgen ante la emisión de criterios, y pese a encontrarse en total desajuste con el articulado vigente en materia de contratación, durante el proceso de negociación, resulta dificultoso poder modificar los contratos preconcebidos de las empresas que prestan servicios o venden mercancías.

Todos estos elementos son errores lamentablemente muy comunes en las proformas estáticas, que al iniciar el proceso de negociación quien genera el contrato se niega a modificar. Lo cual atenta manifiestamente con esta fase inicial, donde se promueve el intercambio inter parte para generar el contenido que gravitará sobre el objeto del contrato. Se dificulta en extremo para el jurista que atienda un actor económico de esta índole las trabas enquistadas que surgen a la luz de los señalamientos legales realizados, todo ello comulga a menoscabos manifiestos *a posteriori*, incluso, convierte en engorroso el camino litigioso, en caso de llegar a esa fase, puesto que los argumentos se erigen sobre bases contractuales inacabadas o deficientes. Sin embargo, podemos aseverar que este vicio persistente no emana de una disposición legal, ni mucho menos, proviene de una mentalidad anclada a esas normas con un marcado carácter centralista y monopolizador, que indefectiblemente laceran el correcto desarrollo del proceso previo a la perfección del contrato. El Decreto-Ley 304 y su complementario, el Decreto 310, promueve la autonomía de la voluntad de las partes, principio que a nuestros empresarios les cuesta comprender, socavando de este modo la naturaleza del proceso.

LOS PROCESOS PRECONTRACTUALES ENTRE EMPRESAS ESTATALES Y FORMAS DE GESTIÓN PRIVADA

Si bien se ha analizado que el proceso precontractual entre las empresas estatales peca de ciertos vicios que empañan el normal desarrollo de este, en sede de contratos con formas de gestión privada, este tema se engrosa. Debe comprenderse que todo el andamiaje que se haya proyectado para poder hacer efectiva la contratación, halla su máxima expresión si se trata de establecer relaciones jurídicas contractuales con alguna persona natural, cooperativa no agropecuaria o micro, pequeña o mediana empresa. El esquema automáticamente repele cualquier prestación que provenga de estos actores, lo cual constituye un elemento negativo de cara a la igualdad de condiciones que debe primar entre todos los actores que se desarrollan en el marco de la economía nacional. Acudiendo a las normas rectoras de la contratación en el ruedo nacional, vemos que el Decreto-Ley 304 dispone en su artículo 1, que el ámbito de aplicación de este Decreto-Ley es al contrato entendido como acto jurídico mediante el cual se crean, modifican y extinguen

relaciones jurídico-económicas de naturaleza obligatoria, para la ejecución de una actividad productiva, comercial o de prestación de servicios, en el que intervienen tanto personas naturales y jurídicas nacionales como personas naturales y jurídicas extranjeras que estén domiciliadas, establecidas o autorizadas para operar en el país.

Como se aprecia, en la norma se distingue entre persona natural y jurídica nacionales y extranjeras, sin embargo, ello no debe interpretarse en un modo de preeminencia de una con otra, todo lo contrario, las coloca en un plano de igualdad, para poder asirse de esta disposición legal, al instante de establecer las relaciones jurídicas que se susciten. Conjuntamente en su artículo 3 enarbola el principio de Autonomía de la voluntad, donde refiere que las partes en el proceso de contratación gozan de plena autonomía para concertar aquellos contratos y determinar su contenido, que garanticen sus necesidades económicas y comerciales, en correspondencia con las prioridades económicas y sociales que se establezcan por el Estado. Evidentemente la *ratio legis* en esta ocasión se encaminaba a dotar de movilidad a las partes en el proceso, soltura para poder establecer los pactos que entendiesen en el contenido del contrato, y permear de iniciativa a las partes para poder contratar con cualquier persona natural o jurídica que se halle en pleno goce de sus derechos. Es indiscutible que este principio cardinal de la contratación, promueve la capacidad de decisión y erradica trabas, sin embargo, la realidad es que no se visualiza de esta forma, lo que transgrede las diligencias que se direccionen a poder contratar libremente con formas de gestión privada.

Hasta este punto hemos podido corroborar que las disposiciones rectoras de la contratación, nada aluden para considerar que se encuentra basamento jurídico en ese esquema enrevesado para con las formas de gestión privada. No obstante, es en este momento donde emergen con un peso crucial, esas disposiciones jurídicas que toman forma de resoluciones, para «complementar» los matices descentralizados que promueven sendas normas en análisis. Debemos analizar la resolución número 64 de fecha 16 de agosto de 2021 del Ministerio de Economía y Planificación, la cual derogó la resolución 236 de fecha 22 de octubre de 2019. Ambas muy similares entre sí y que persiguen como elemento positivo, la descentralización en la toma de decisiones al momento de contratar con formas de gestión privada. Podemos vislumbrar que, de cierto modo, la resolución vigente en su primer resuelvo establece que las personas jurídicas cubanas pueden contratar productos y servicios a los trabajadores por cuenta propia, las cooperativas no agropecuarias, y las micro, pequeñas y medianas empresas, y los pagos se realizan en pesos cubanos (CUP), mediante los instrumentos de pago establecidos en las disposiciones jurídicas bancarias.

De cierta forma, enfatiza con este mandato la consonancia que existe con ese primer artículo del Decreto-Ley 304, donde promueve la efectiva contratación con actores no estatales. Empero, sí es evidente que, mientras aquel Decreto-Ley no distinguía en la naturaleza de

los actores, al menos no expresamente, esta resolución viene a sentar las bases para una diferenciación notable que por supuesto se ve totalmente desgajada en sus sucesivos resuelvo. De este modo establece en su segundo resuelvo que las relaciones contractuales entre las personas jurídicas cubanas, los trabajadores por cuenta propia, las cooperativas no agropecuarias, las micro, pequeñas y medianas empresas, se rigen por las normativas vigentes en materia de contratación económica. Lo cual acredita la posibilidad de que toda relación contractual que acontezca entre una persona jurídica cubana y cualquier forma no estatal tomarán como referente la normas que rijan sobre la materia. Elemento que resulta controvertido, pues surge una interrogante para nada desdeñable, ¿acaso las micro, pequeña y medianas empresas no son personas jurídicas cubanas?

No resulta del todo acertado este segundo resuelvo de la resolución objeto de análisis, puesto que difiere en extremo con una norma de mayor jerarquía y que es la disposición que rige para temas contractuales. Recordemos que el primer artículo de ese Decreto-Ley 304, coloca en un plano de igualdad a todos los actores económicos que se desarrollen en el plano de la economía nacional, por lo que no es necesario que una resolución venga con un contenido tautológico, a calzar lo legalmente conocido. Además de irrumpir con ese principio general, de colocar a todos los entes que se desenvuelven en el tráfico jurídico en un plano de igualdad para poder acceder eficazmente a intercambio mercantil, reflejado a través de contratos.

Luego podemos ver cómo, en su resuelvo décimo,[4] otorga una aprobación a las «personas jurídicas cubanas» para poder vender productos y servicios a las formas de gestión privadas. Acto que igualmente irrumpe con ese principio de autonomía de la voluntad, que también resulta promovido por el Decreto-Ley 34 de fecha 13 de abril de 2021, el cual establece en su artículo 20.1 que la empresa estatal socialista es el sujeto principal de la economía nacional; dispone de autonomía en su administración y gestión; desempeña el papel principal en la producción de bienes y servicios, y cumple con sus responsabilidades sociales, según lo establecido en la Constitución de la República. Es decir, ¿cómo podemos hablar de autonomía en administración y gestión, además de autonomía en la voluntad para contratar, si esta disposición otorga expresamente un permiso para que estas empresas puedan comercializar con los trabajadores por cuenta propia y las micro, pequeñas y medianas empresas?

Lo que nos coloca, en el RESUELVO SEXTO de la disposición jurídica número 64, el cual refrenda que:

> *Previa aprobación de los contratos por escrito, se realiza un pliego de concurrencia que contenga como mínimo, tres ofertas, siempre que existan prestaciones en dicha cantidad y oportunidad; el órgano colegiado decide cuál de las ofertas aceptar y consecuentemente aprueba el contrato.*
>
> *En los casos que la contratación esté basada sobre exigencias particulares de la actividad, no se exige el pliego de concurrencia, e igualmente su aprobación corresponde al órgano colegiado.*

Estamos ante una disposición insólita respecto al resto de los actores de la economía, dígase, el resto de las empresas estatales nacionales y empresas extrajeras que se desarrollan en la economía. Al proceso precontractual, para poder contratar con estas formas de gestión, se añade la obligación de realizar un pliego de concurrencia, donde se valoren al menos tres ofertas. A la luz de lo dispuesto por este mandato legal, se coloca en contradicción lo que pretende implementar con lo que ya se haya regulado. Desvaría la balanza, puesto que el empresario prefiere contratar con un prestador, que no se dificulte al momento de hacer efectiva las relaciones, situando, el propio Estado, al resto de actores económicos por encima de aquellos privados cuando se trate de velar por las facilidades de contratación. Asimismo, acentúa las divergencias que existen en los sectores, en un momento donde el espíritu debe ser aunar en lugar de hacer crecer brechas.

Evidentemente, debe continuarse trabajando en el proceso de descentralización de los actores económicos y sus verdaderas posibilidades de actuación. Las disposiciones que se dicten para complementar el proceso contractual, no deben entorpecer al mismo, sino flexibilizarlo, dotarlo de organicidad, y brindar herramientas coherentes para que los empresarios no repelan las fases del mismo. Los organismos que rectorean la actividad deben manejar con mayor apego a los principios generales del Derecho contractual, las decisiones que se tomen, puesto que resoluciones como la analizada, distiende las facultades que se otorgan y entran en discrepancia con las normas de mayor rango. El proceso precontractual se encuentra en un momento complejo, donde cada vez más se aprecia cómo estas disposiciones, transgreden la esencia del mismo. Y no resulta necesario irrumpir con mecanismos que siempre han estado presente, como es el caso de la licitación, sino que se utilice como un utensilio más y no se vea como un elemento impositivo.

CONCLUSIONES

Con lo expuesto solo pretendemos sentar ideas para un debate, para una reflexión constructiva que contribuya a analizar el proceso precontractual en vínculo directo con el contrato económico desde el prisma del Derecho, como expresión de su tiempo y de lo que demanda el país de este estadío. Constituyen aspectos importantes sobre las relaciones del Estado con el sector no estatal que suponen un espacio de publicidad coherente con la actividad y con la normativa contractual vigente, la eliminación de las asimetrías en las relaciones comerciales entre los operadores económicos, así como en cuanto a las diferencia sobre la capacidad negociadora de estos sujetos y la real autonomía de gestión que detentan los operadores estatales con los cuales interactúan los TCP y las MIPYME.

Se debe trabajar en la eliminación del abuso de proformas y modelos de contratos con condiciones generales de carácter adhesivo, reforzado por situaciones de monopolio. Pues, se impone por el más fuerte, por regla general a cargo de la iniciativa, las condiciones en que se obliga a ejecutar o recibir la prestación. Lo que limita el papel del contrato económico como regulador de las relaciones económicas ya entre

los operadores del sector estatal y no estatal, como dentro del propio sector estatal.

Al pretender explicar algunos retos de la contratación económica para el TCP y las MIPYME, que bien pueden considerarse problemas, incidimos en lo que también representan problemas de la contratación para el sector estatal, por lo que las ideas expuestas tienen como propósito traducir que estas formas de gestión: las estatales y las no estatales, integran un mismo sistema de propiedad que responden, en mayor o menor medida, a los intereses de la sociedad cubana en general.

Referencias bibliográficas

CASTRO RUZ, F. (1980). *Informe Central al II Congreso del PCC*. La Habana: Editora Política.

HILSERAND, A. (2000). *Las obligaciones precontractuales*. Madrid: Editorial Góngora.

Partido Comunista de Cuba (PCC) (2011). *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución para el período 2016-2021*.

Notas

[1] Decreto-Ley 304, "De la Contratación Económica" en su artículo 16.1 establece que: Condiciones generales de los contratos: La oferta puede realizarse a través de condiciones generales, entendidas estas como las cláusulas preparadas o redactadas con antelación por una de las partes y presentadas por esta a la otra parte. Estas condiciones generales pueden instrumentarse mediante proformas.

[2] Las partes pueden negociar las proformas, modificándolas y adicionando aquellas cláusulas particulares de especial aplicación para su relación contractual.

[3] Decreto-Ley 304 refiere en su artículo 11.1 establece que las partes pueden establecer negociaciones o tratos preliminares dirigidos a la concertación de un contrato

[4] Resolución 64 de 2021 del MEP, establece en su RESUELVO DÉCIMO: Las personas jurídicas cubanas pueden vender insumos, materias primas, sus producciones y servicios a los trabajadores por cuenta propia, las cooperativas no agropecuarias, y a las micro, pequeñas y medianas empresas; se exceptúan los casos en que estos tengan un destino específico emitido en el Plan.

Conflicto de intereses

El autor declara que no existe conflicto de intereses.