

LA CONTRATACIÓN ECONÓMICA. ANÁLISIS CRÍTICO EN CUBA

Economic Contracting. Critical Analysis in Cuba

Esp. Víctor Manuel Mejías Rodríguez

Organización Nacional de Bufetes Colectivos
Cuba



0009-0002-5939-0958

victor.mejias@cav.onbc.cu

Lic. Marianné Paz Rodríguez

Organización Nacional de Bufetes Colectivos
Cuba



0009-0009-1639-2524

marianne.paz@cav.onbc.cu

Lic. Gelen Hernández Morejón

Organización Nacional de Bufetes Colectivos
Cuba



0009-0005-9924-2943

gelen.hernandez@cav.onbc.cu

RESUMEN

El contrato está urgido de un cambio en su papel actual. No debe ser asumido como un simple documento formal que valide 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, actores económicos y en última instancia de la economía.

Palabras clave: actores económicos, contratación, Cuba.

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, economic actors and ultimately of the economy

Keywords: economic actors, contracting, Cuba

Fecha de enviado: 21/10/2022

Fecha de aceptado: 20/12/2022

INTRODUCCIÓN

En los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución se expresa la necesidad de «Continuar fortaleciendo el papel del contrato como instrumento esencial de la gestión económica, elevando la exigencia en su cumplimiento entre los actores económicos» (PCC, 2011, Lineamiento 5). Este es sin dudas un problema real que existe en Cuba, pues es un hecho que la materia contractual presenta hoy varias dificultades a las que cada profesional del Derecho en el ejercicio de la profesión se enfrenta diariamente y que es susceptible de perfeccionar a través del estudio de las principales tendencias que se derivan de la práctica.

Esta política en Cuba parte de la necesidad imperante que existe en todos los niveles del empresariado donde es esencial adaptar la economía para lograr un funcionamiento óptimo y uno de los pilares en que se sustenta la evolución es la contratación, un tema que en épocas anteriores tuvo disímiles interpretaciones y enfoques susceptibles de mejoras.

En toda la evolución de la figura del contrato y su implementación hay un principio en el que todos los estudiosos están de acuerdo y no es más que se debe tener como una figura esencial para el desarrollo económico del empresariado en sus más diversas formas y de allí se deriva que asuma su rol dentro del sistema.

Es considerado entonces como fuente primordial de desarrollo que el contrato alcance su máxima perfección y desarrollo y que ocupe el papel que le corresponde en las relaciones

empresariales por lo que este proceso de contratación económica no debe quedar fuera de los análisis para que logre el objetivo y se convierta en una figura eficaz y adaptable a las necesidades del ordenamiento.

El presente trabajo trata sobre las problemáticas y principales deficiencias detectadas a través del ejercicio de la asesoría jurídica en diferentes actores económicos y su interrelación.

Ciertamente son las empresas, sujetos esenciales en la 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 la 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.

De tal modo, el estudio teórico y práctico de las problemáticas en este proceso dará la posibilidad de analizar cómo podemos actuar ante las dificultades que enfrentamos en este orden. Por tal motivo, el perfeccionamiento del

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.

EL PROCESO DE CONTRATACIÓN ECONÓMICA EN CUBA

La evolución contractual en Cuba ha pasado por etapas progresivas desde su implementación, partiendo desde casi el olvido, hasta lograr ir insertándose cada vez más en el panorama empresarial de acuerdo a su función e importancia, permitiendo que cobre total eficacia, proceso que está aún en desarrollo y evolución tratando de perfeccionarse.

A partir de lo expuesto como objetivo, debemos analizar a través de las instituciones creadas el esquema trazado por el legislador para crear el ordenamiento contractual partiendo de sus principales figuras y la conceptualización de estas. Tal es así que el contrato queda definido como el acto jurídico mediante el cual se crean, modifican o extinguen relaciones jurídico-económicas de naturaleza obligatoria, para la ejecución de una actividad productiva, comercial o de prestación de servicios, en el que intervienen personas naturales y jurídicas nacionales y extranjeras que estén domiciliadas, establecidas o autorizadas a operar en Cuba, según el Decreto-Ley No. 304/12 “De la contratación económica”.

El contrato en sí:

- Es más que un «documento o un papel», es un compromiso.
- Es la ley entre los contratantes, función reguladora.
- Es la forma de existir de la empresa, es prever.
- Es una matriz de intereses y conductas.
- Es la lógica del comportamiento de los que intervienen.
- Requiere de la confianza y responsabilidad.
- No debe transcribirse lo dispuesto en la ley.
- Papel esencial del asesor legal. Aunque no es privativo de él, les concierne también a las áreas que participan en su ejecución.

Durante la concertación de un contrato pueden existir:

- Tratos preliminares: Intercambios o negociaciones antes del contrato, que no son el contrato, pero pueden generar responsabilidad si se interrumpen de mala fe.
- Bases permanentes o contratos marcos: Son líneas generales para la concertación de los contratos específicos entre las mismas partes (no es obligatorio en todos los casos).
- Contrato: Es el específico, el más común.
- Anexos: Se unen al momento del otorgamiento y son para precisar o complementar las cláusulas contractuales y forman parte del contrato.
- Suplementos: Se une al contrato después de suscrito. Para: modificarlo, terminarlo por

acuerdo, concretar su contenido o prorrogar su vigencia.

Como principio de la contratación está la *Intangibilidad del contrato*: Ninguna de las partes puede unilateralmente modificar o extinguir el contrato, salvo las excepciones previstas en la ley o pacto en contrario. La terminación unilateral del contrato, de forma injustificada, genera obligación de pagar por daños y perjuicios.

Otros de los principios son:

- Actitud proactiva de las partes de honrar los compromisos.
- Buena fe y el deber de informar las eventualidades.
- Suplementar los contratos ante la necesidad de modificar los acuerdos (antes del incumplimiento).
- Obligación de comunicar y colaborar frente a dificultades en la ejecución de lo pactado (después del incumplimiento).

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.

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.

Atendiendo al artículo 31 del ya citado Decreto-Ley 304/12, el contrato puede ser verbal o escrito, como regla debe ser escrito (manuscrito- impreso- soporte electrónico), siempre dependiendo de la naturaleza y complejidad de las relaciones económicas que regula.

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

La generación o gestación no es más que el proceso de formación del contrato en sí, en esta etapa preexiste 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.

Durante esta fase los que serán partes del contrato estudian, analizan, reflexionan y toman las precauciones que consideran necesarias para la aceptación definitiva de la oferta realizada. 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.

En el Decreto-Ley No. 304/12 se establece que las partes pueden establecer negociaciones o tratos preliminares dirigidos a la concertación de un contrato,¹ los que ya fueron definidos más arriba.

Estos actos, sin duda alguna, resultan de gran importancia, toda vez que unido al hecho de ser una fase en la formación de un contrato, puede contribuir 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.

Aun cuando se encuentra estipulado en el Decreto-Ley No. 304/12 esta fase en el proceso de formación contractual, 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.

Con esto no se quiere que se deje a un lado el uso de la proforma de contrato, pues no es menos cierto que permite viabilizar la contratación, pero no podemos verla como un instrumento inalterable, 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 esté redactada acorde al acuerdo de voluntades.

Ahí juegan un papel fundamental los Dictámenes legales elaborados por los asesores o consultores jurídicos, los cuales 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 percibe 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 (...)

Los contratos no pueden ser desiguales, 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 oblique 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.

No obstante, se evidencian en muchos contratos cláusulas abusivas, que violan el principio de buena fe, de autonomía de la voluntad e igualdad de las partes.

Otras de las particularidades que se evidencian en el proceso contractual, son las exigencias al momento de la acreditación de la personalidad y capacidad jurídica y la representación de la otra parte, de la entrega de los documentos de creación o constitución de la persona jurídica y de la inscripción en el Registro Público correspondiente, así como otros documentos relativos a la identificación de la entidad. Sin embargo, lo que se encuentra establecido es la exhibición de tales documentos

en el acto, exigiéndose generalmente acreditar el hecho mismo de la exhibición mediante otro tipo de escrito, lo que dilata aún más la concertación del contrato, incidiendo en el formalismo del mismo. No obstante, 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 183/20 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 apunta 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 le 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.

En esta fase 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 todos los departamentos 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 empresas 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, u otras particularidades, pues solo se

recogen puros formalismos sin precisar cuestiones específicas del contrato en sí, sin embargo, no es menos cierto que cada contrato tiene sus características muy peculiares.

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 el 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, lo que 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 las cláusulas, como la de Condiciones de Entrega, Calidad y Garantía; en ocasiones la institución

de fuerza 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». 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».

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 percibiendo un rumbo más transparente en el horizonte de

las relaciones contractuales. De igual modo, la ejecución de las 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. En cuanto al plazo del pago de las facturas, se acuerdan por las partes, atendiendo a las disposiciones jurídicas vigentes, donde se tiene en cuenta la forma, medio, plazo y cualquier otra condición de pago, según el artículo 37 del Decreto-Ley No. 304 “De la contratación económica”.

DEFICIENCIAS QUE SE REPITEN EN LOS CONTRATOS ECONÓMICOS

Sucintamente se ha abordado ya algunas deficiencias que se evidencian en el proceso de contratación económica en nuestro país, no obstante, es importante especificar las más relevantes en sentido general, siendo las siguientes:

- Defectos en todo tipo de contratos:
 - a) Contratos con espacios en blanco, donde debe colocarse, por ejemplo, el precio.
 - b) Contratos ilegibles o el cliente no tiene un ejemplar (frecuente en las cooperativas agropecuarias).
 - c) Contratos cuyo objeto no define con exactitud la voluntad real de las partes contratantes.
 - d) No se define el monto de los pagos anticipados, y su forma de ejecución o cancelación.

- e) Contratos desactualizados respecto a las *normas* jurídicas.
- f) Importancia de la definición clara en el contrato del LUGAR de la entrega y/o de la ejecución.
 - ✓ Especial relación con la cláusula contractual referida a la *transportación*.
- Defectos en pactar los intereses moratorios y la sanción pecuniaria:
 - a) No se prevén garantías para el cumplimiento de las obligaciones: Los intereses moratorios, la sanción pecuniaria y otras.
 - b) No se pacta el por ciento y la frecuencia para el cálculo de los intereses moratorios ni de la sanción pecuniaria.
 - c) Antes, el por ciento de los intereses era establecido por el Banco y, ahora, al amparo de la legislación vigente, debe negociarse y fijarse en el contrato para que pueda ser exigida (Art. 51 y 37 Decreto-Ley 304)

Todos estos elementos enunciados son los que se evidencian en sentido general en todo tipo de contratos. Ahora bien, se enunciará las faltas en los tipos de contratos más comunes:

- Contrato de ejecución de obra
 - a) Certificación de obra o acta de conformidad:
 - b) No se le presta la debida atención a la entrega de la obra, su comprobación, y firma de los documentos que avalan ese acto.

- Contratos de servicios que requieren la entrega de un objeto

Omisiones

- a) Entregar el bien (para comenzar el servicio) sin acta de entrega y su descripción (por la obligación de custodia del prestador).
- b) No se regula qué sucederá con las piezas defectuosas que se sustituyeron al bien (devolución, pago o destrucción).
- c) El plazo que se pacta para la prestación del servicio y la devolución del bien.
- d) No prever el monto, porque, si el usuario no recoge el bien en el plazo previsto, tiene que pagar una suma por el almacenamiento y otros conceptos.

Actuación ante las variaciones de precios pactados en el contrato de suministro

- a) El suministrador lo INFORMA al cliente dentro de 3 días, a partir de que conozca que la autoridad competente modificó el precio, para proceder a MODIFICAR el contrato si las partes están de acuerdo (suplementar).
- b) Si el cliente no está de acuerdo decide la terminación del contrato.
- c) Las mercancías no entregadas por culpa del SUMINISTRADOR, se pagan al precio vigente al momento de ser entregadas.

Incumplimiento de la calidad de la mercancía:

No previsión de la conducta a seguir en el supuesto de incumplimiento de las especificaciones de calidad pactadas, deben ser:

- a) Rebaja del precio de los bienes.
- b) Sustitución de los bienes.
- c) Devolución de los bienes con la restitución del precio pagado, incluido el pago de los gastos en que se incurra en la devolución.
- d) Resolver el contrato, con indemnización.

✓ No opera automáticamente el NO PAGO

Por todo lo anterior es que se insiste en que 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 este 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.

CONCLUSIONES

Al enmarcarnos en el contexto en el que se desarrolla Cuba, 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, lo es sin dudas, el contrato económico.

La contratación económica en el sector empresarial cubano ha cursado por varias etapas, por la necesidad de atemperarse a las condiciones socio-económicas del país. Actualmente los cuerpos normativos que permiten una mejor instrumentación del proceso de contratación económica lo son el Decreto-Ley No. 304/12 y Decreto No. 310/12, no obstante, aún sigue estando pendiente su eficaz papel en el desarrollo de la economía cubana.

Existen varias insuficiencias que menoscaban el proceso de contratación económica, las que cada día se presentan con mayor fuerza, jugando un papel fundamental el asesor o consultor jurídico, quien participa directamente como parte del proceso de negociación previa y en la elaboración de los Dictámenes Legales.

El reto esencial en la actualidad es lograr un buen diseño de los contratos, partiendo de la gestión económica de las entidades y de eliminar las principales problemáticas detectadas, razones estas que sustentan y contribuyen al perfeccionamiento del proceso de contratación económica en Cuba.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Decreto-Ley 304/12. De la Contratación Económica, *Gaceta Oficial Ordinaria* No. 62, de 27 de diciembre de 2012.
https://www.majagua.gob.cu/images/PDF/nuevaRegion/Empresas/Comercio_y_Gastronomia/Decreto-Ley_No._304.pdf

PCC. (2011). Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución. La Habana: PCC.

NOTAS

¹ Ver Artículo 11.1, Decreto-Ley 304/2012 “De la Contratación Económica”.

Conflicto de intereses

Los autores declaran que no existe conflicto de intereses.

Contribución de los autores

Víctor Manuel Mejías Rodríguez: Conceptualización, metodología, redacción-revisión, edición y aprobación de la versión final.

Marianné Paz Rodríguez: Conceptualización, metodología, redacción-revisión, edición y aprobación de la versión final.

Gelen Hernández Morejón: Conceptualización, metodología, redacción-revisión, edición y aprobación de la versión final.