

II CONVENCION CIENTIFICA INTERNACIONAL
“II CCI UCLV 2019”

DEL 23 AL 30 DE JUNIO DEL 2019.
CAYOS DE VILLA CLARA. CUBA.



NOMBRE DEL SUB-EVENTO
SIMPOSIO INTERNACIONAL “DESAFÍOS DEL DERECHO EN EL
SIGLO XXI”
EJE TEMÁTICO: DERECHO DE LA EMPRESA E INTERNACIONAL

Título: El valor jurídico del silencio en las relaciones contractuales de ETECSA con personas jurídicas.

Title: The legal value of silence in the contractual relations of ETECSA with legal entities.

Autora: Lic. Madelín Morales Barrié

Asesora Legal en Telemática. Profesora Auxiliar Universidad de Artemisa, Cuba.
madelin.morales@etecsa.cu

Resumen:

El presente trabajo investigativo se realizó en la División Territorial de Artemisa perteneciente a la Empresa de Telecomunicaciones de Cuba S.A. En esta entidad se recepciona un número significativo de Contratos, elaborados por operadores del derecho de otras entidades, sin considerar el valor jurídico del silencio contractual. Para subsanar esta situación se hace necesario realizar un plan de acción que constituye el objetivo de la investigación, encaminado a prevenir y alertar acerca de las consecuencias negativas que esta omisión tiene para la gestión económica de las entidades que se constituyen como partes en el establecimiento de las relaciones convenidas. Desde esta posición, abordada a partir de los presupuestos éticos propios de este tipo de investigación, se establecen los supuestos teóricos de base para las propuestas de acción, tras el empleo de métodos de investigación teóricos y empíricos. También se ofrecen conclusiones y recomendaciones que ayudan a la difusión de la propuesta de esta tesis a otras entidades económicas y administrativas del universo municipal, provincial y a nivel del país.

Palabras Clave: *Silencio Contractual, Valor Jurídico del Silencio, Plan de Acción.*

Abstract:

This research work was carried out in the Artemisa Territorial Division belonging to the Cuban Telecommunication Agency. In this Agency a significant number of Contracts are received which are elaborated by law operators of other agencies without taking into consideration the law values of the contractual silence. For resolving this situation, it is necessary to undergo an action plan, which is the main goal of the investigation, to prevent and alert about the negative consequences that this omission has for the economic management of the agencies that are founded as parts in the establishment of the agreed relations. From this standing, following the

II CONVENCION CIENTIFICA INTERNACIONAL “II CCI UCLV 2019”

**DEL 23 AL 30 DE JUNIO DEL 2019.
CAYOS DE VILLA CLARA. CUBA.**



ethic budgets of this type of researches, the proposals of the action plan are formulated based on the use of theoretical and empiric research methods. Conclusions and recommendations are part of this research as well and will help to implement the proposal of this thesis in other economic and administrative agencies in our municipality, province and our country as well.

Keywords: *Contractual Silence, Law value of the silence, Action Plan.*

1. Introducción

En el sistema empresarial se realizan acciones encaminadas a perfeccionar el proceso de contratación en aras de dogmatizar una mayor transparencia y de contribuir a promover y asegurar las relaciones de cooperación entre las partes que acuden al mismo.

El contrato, indudablemente, ocupa un lugar preponderante dentro de las Ciencias Jurídicas, sin embargo, han adolecido de un carácter integrador, basados en criterios sectorializados y visiones a muy corto plazo, sin considerar el papel que juega como herramienta esencial de regulación y control.

Al establecerse las relaciones contractuales entre las partes no siempre se cumple con lo establecido en torno al silencio y su trascendencia jurídica en el ámbito del negocio como modo de manifestación de voluntad. Al respecto Álvarez, (2013) manifiesta que “la cuestión fundamental es si el que calla puede expresar una voluntad jurídicamente válida y vinculante.”

En Cuba las relaciones económicas entre las Empresas, las Unidades Presupuestadas y las Formas de Gestión no estatal, se refrendan mediante contratos económicos y se exige 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 y como herramienta de trabajo en la planificación de todas las etapas del proceso inversionista, asegurando el resultado final de la inversión, con la calidad requerida y dentro de los plazos previstos en el cronograma de ejecución.

Lo antes expuesto se establece en los Lineamientos 10 y 122, estipulado por el máximo órgano político del país el Partido Comunista de Cuba (PCC) en su Estrategia de actualización del Modelo Económico Cubano y la implementación de los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución cubana aprobados en el VI Congreso del PCC y ratificados en el VII Congreso.

Todo ello con el fin de continuar fortaleciendo el papel del contrato como instrumento esencial de la gestión económica, elevando la exigencia en su cumplimiento en las relaciones entre los actores económicos y así poder avanzar en el perfeccionamiento del sistema empresarial, otorgando gradualmente a las direcciones de las entidades nuevas facultades, definiendo con precisión sus límites, con la finalidad de lograr empresas con mayor autonomía, efectividad y competitividad, sobre la base del rigor en el diseño y aplicación de su sistema de control

II CONVENCION CIENTIFICA INTERNACIONAL “II CCI UCLV 2019”

DEL 23 AL 30 DE JUNIO DEL 2019.
CAYOS DE VILLA CLARA. CUBA.



interno; mostrando en su gestión administrativa orden, disciplina y exigencia; evaluar de manera sistemática los resultados de la aplicación y su impacto; y elaborar el régimen jurídico que regule integralmente la actividad empresarial, refrendado en los lineamientos 5 y 9 de los documentos del VII. Congreso del Partido aprobados por el III Pleno del Comité Central del PCC el 18 de mayo de 2017 y respaldados por la Asamblea Nacional del Poder Popular el 1 de junio de 2017.

Durante el establecimiento de las relaciones contractuales que realizan los operadores del derecho en representación de diferentes empresas con la División Territorial de Artemisa (DTAR), perteneciente a la Empresa de Telecomunicaciones de Cuba S.A. (ETECSA), se ha evidenciado en las propuestas de contratos presentadas un desconocimiento del valor jurídico del silencio, a partir de que se formulan contratos en cuyas cláusulas se proponen modificar o extinguir los mismos por las causales de Terminación o las de Resolución, y luego de ofrecer un término para la contestación de la propuesta, establecen que en caso de no contestarse, se entenderá que la misma ha sido aceptada.

En este sentido, la DTAR de ETECSA no se encuentra exenta de las problemáticas existentes en la interrelación entre el desconocimiento sobre el valor jurídico del silencio que poseen los operadores del derecho atentando contra la calidad del proceso de contratación desde el momento mismo de concertación inicial hasta su perfección final, de forma tal que se asegure mayor transparencia y se contribuya a promover y asegurar las relaciones de cooperación entre las partes.

Del universo de contratos examinados provenientes de diversas empresas como proveedores de la DTAR de ETECSA, se evidencian cláusulas con la finalidad de modificar o extinguir el negocio contractual ofreciendo un término para la contestación de la propuesta y entendiendo como aceptada la misma ante el total silencio de la otra parte.

Esta problemática ha traído como consecuencia diversas dificultades en la estructura y contenido de los contratos incidiendo en la imposibilidad de poder realizar la compra o recibir el servicio que se propone, pudiendo perjudicar los intereses de la empresa en caso de aceptarse la perfección del contrato con la propuesta inicial presentada por el proveedor. Encontrándose una contradicción en franca oposición legal a lo normado en materia de la Contratación Económica en el Decreto-Ley 304/2012 y su regulación complementaria en la Ley No.59 “Código Civil”, donde se evidencia una mala interpretación del valor jurídico del silencio contractual.

Todo lo anterior constituye la justificación de la presente investigación, por ello la autora asume el siguiente **problema de investigación**: ¿Cómo contribuir a subsanar el desconocimiento de los operadores derecho, acerca del valor jurídico del silencio en las relaciones contractuales con la DTAR-ETECSA?

El **objeto de investigación**: El proceso de relaciones jurídicas contractuales.

II CONVENCION CIENTIFICA INTERNACIONAL
“II CCI UCLV 2019”

DEL 23 AL 30 DE JUNIO DEL 2019.
CAYOS DE VILLA CLARA. CUBA.



Campo: El valor jurídico del silencio en el establecimiento de las relaciones contractuales en la DTAR- ETECSA.

Se asume como **objetivo** de la investigación: Diseñar un plan de acción encaminado a subsanar la estructura y contenido de los contratos que suscribe ETECSA con sus proveedores, donde prevalezca el valor jurídico del silencio en correspondencia con las normativas vigentes.

Para percibir el alcance de la investigación y lo que se proyecta lograr con ella serán planteados los siguientes **Objetivos Específicos**:

1. Analizar los referentes teóricos y metodológicos sobre el valor jurídico del silencio en la formación de contratos en las legislaciones internacionales y en Cuba.
2. Diagnosticar la situación actual de los contratos establecidos con la DTAR perteneciente a ETECSA, en relación a la interpretación del valor jurídico del silencio.
3. Definir los elementos que conformarán el Plan de Acción con el fin de subsanar la estructura y contenido de los contratos que suscribe ETECSA con sus proveedores, donde prevalezca el valor jurídico del silencio en correspondencia con las normativas vigentes.

Idea a defender: la implementación de un Plan de Acción para subsanar el desconocimiento de los operadores del derecho, acerca del valor jurídico del silencio en las relaciones contractuales, conseguirá contribuir en corregir los errores que se cometen en los contratos entre los proveedores y la DTAR así como a cumplir lo establecido en el Decreto-Ley 304/2012 de la Contratación Económica y su regulación complementaria en la Ley No.59 “Código Civil”.

2. Metodología

Los **métodos** utilizados en la presente investigación partieron del enfoque dialéctico-materialista que establece la estructura de la investigación concebida desde el diseño teórico-metodológico y la concepción del Plan de Acción que se proponen para facilitar su viabilidad.

Para el cumplimiento de esta investigación nos hemos apoyado en los siguientes Métodos y Técnicas de investigación:

Dentro de los **métodos teóricos de investigación** empleados se encuentran los siguientes:

- **Histórico-Lógico:** Propició indagar sobre los antecedentes del silencio contractual hasta llegar a la lógica objetiva del desarrollo histórico del fenómeno. El método determinó conocer las principales tendencias del valor jurídico del silencio en las empresas y su evolución.
- **Análisis y Síntesis:** se empleó para el estudio bibliográfico, la conceptualización del tema de estudio, la valoración de los instrumentos aplicados y poder determinar los elementos que sintetizan y fundamentan los factores que condicionan el valor jurídico del silencio, así como

II CONVENCION CIENTIFICA INTERNACIONAL “II CCI UCLV 2019”

DEL 23 AL 30 DE JUNIO DEL 2019.
CAYOS DE VILLA CLARA. CUBA.



la interrelación que debe existir entre cada uno de las partes que conforman el proceso, y arribar a conclusiones.

- **Inductivo–Deductivo:** Contribuyó a la determinación del problema a partir del análisis de la muestra; para determinar generalidades y regularidades del proceso; establecer conclusiones a partir de las observaciones realizadas, para llegar a criterios y relaciones que se establecen.
- **Sistémico-Estructural-Funcional:** permitirá el estudio y análisis con una concepción sistémica de los resultados del diagnóstico del estado actual de los contratos establecidos con la DTAR de ETECSA, en relación a la interpretación del valor jurídico del silencio y la determinación de los aspectos teóricos y metodológicos del Plan de Acción elaborado; además determinar su estructura, contenido y las relaciones esenciales entre sus líneas y acciones.
- **Derecho Comparado:** con este método la autora se propone hacer un estudio de las tendencias actuales para combatir el desconocimiento por parte de los operadores del derecho acerca del valor jurídico del silencio contractual, a partir de un análisis jurisdiccional y normativo.

Dentro de los **métodos empíricos de investigación** empleados se encuentran los siguientes:

- **Observación:** Permitió constatar el comportamiento de los operadores del derecho en relación al desconocimiento del valor jurídico del silencio en las relaciones contractuales, sus intereses y necesidades.
- **Entrevista:** Se emplea para conocer criterios de los operadores del derecho acerca del valor jurídico del silencio en el proceso de contratación y cómo puede afectar los intereses de las personas jurídicas.
- **Encuesta:** Este es un método complementario de la observación. Ayudó en gran medida a recopilar la información a través de un formulario con un número limitado de preguntas a responder, donde se aprecian y comparan los resultados.
- **Análisis documental:** se utiliza para revisar los contratos confeccionados, presentado por personas jurídicas con la DTAR, para determinar los errores en cuanto a la ausencia y/o desconocimiento del valor jurídico del silencio.

Métodos Estadísticos:

- **Método Estadístico Descriptivo:** Tiene como objetivo esencial el procesamiento y la caracterización de los datos recopilados a través de los instrumentos aplicados, manifestando las propiedades cuantitativas y cualitativas del estado actual del problema de la investigación.

3. Resultados y discusión

Para la investigación se toma como **población** las personas jurídicas con relaciones contractuales con la DTAR y la entidad en sí, que asciende un total de 156 entidades. Para la selección de la muestra se consideró el 20%, teniendo en cuenta el criterio de Pareto (1976) quien plantea que al analizar un 20% de la muestra es significativo para inducir el comportamiento del 80% restante, a partir del criterio se decide que la muestra será de 32 entidades incluyendo la DTAR.

II CONVENCION CIENTIFICA INTERNACIONAL “II CCI UCLV 2019”

**DEL 23 AL 30 DE JUNIO DEL 2019.
CAYOS DE VILLA CLARA. CUBA.**



Se emplea el método de análisis documental para revisar los contratos confeccionados por personas jurídicas (seleccionadas en la muestra) con la DTAR, para diagnosticar los errores existentes en cuanto desconocimiento del valor jurídico del silencio dentro de las cláusulas de los contratos presentados.

Del estudio de los contratos para analizar el desconocimiento del valor jurídico del silencio dentro de las cláusulas de los contratos, se tomó en cuenta los establecidos en el período de los años 2016-2017. Una vez concluido el análisis, se constató deficiencias en los contratos, donde la operadora del derecho de la DTAR le realiza dictamen legal al contrato para enmendar los errores en el instrumento de la cláusula referente al valor jurídico del silencio, trae consigo consecuencias desfavorables a la hora de elaborar las cláusulas del contrato y lograr su cumplimiento, pues se dificulta la gestión en correspondencia con los intereses de las empresas.

Para conocer los criterios acerca del desconocimiento del valor jurídico del silencio, se aplicó la encuesta (ver anexo No.1) a 32 operadores del derecho que representan al 100 %, una vez aplicada se pudo constatar lo siguiente:

- En el ítem número uno referido al conocimiento del contrato como negocio jurídico, un 25% de los operadores del derecho dicen que no, un 50% que sí y el restante 25% a veces.
- En el ítem número dos perteneciente a los principios que se emplean en los contratos, un 50% de los operadores del derecho no tienen conocimiento de cuáles son, el resto sí.
- En el ítem número tres referente a la afectación que puede provocar una mala interpretación de un contrato a los intereses de la empresa correspondiente se demostró que todos los encuestados, es decir, el 100% conoce las consecuencias que pueden traer consigo.
- En el cuarto ítem relativo al conocimiento de los operadores del derecho acerca del valor jurídico del silencio, se evidenció que el 90% no conoce su significado.
- En el quinto ítem respectivo a los documentos que se presentan para la propuesta de modificación de un contrato un 75% seleccionaron el Suplemento, un 5% Dictamen Legal y un 20% eligieron otros,
- En el ítem sexto referido al tiempo que se le debe dar a la respuesta establecida por la propuesta de modificación solicitada, solo el 50% espera por la misma, el resto no.
- En su séptimo ítem, relacionado con lo anterior, respecto a los casos en que no se recibiese respuesta alguna, ninguno la considera rechazada, por lo que se demuestra que el 100% la dan como aceptada, quebrantando lo establecido en nuestras legislaciones cubanas.
- En su octavo ítem se plantea la interrogante acerca de si se pacta alguna cláusula de reclamaciones en los contratos, donde el 90% lo hace, pero el 5% no lo desarrolla y el otro 5% algunas veces.
- En su noveno ítem sobre los términos para reclamar y contestar, el 50% determina diferentes términos, y el 50% establece el mismo término.

II CONVENCION CIENTIFICA INTERNACIONAL “II CCI UCLV 2019”

**DEL 23 AL 30 DE JUNIO DEL 2019.
CAYOS DE VILLA CLARA. CUBA.**



- En su décimo ítem referido a los casos en que no se recibiese respuesta, el 100% la consideran aceptada, por lo que se necesita reflexionar inminentemente, pues con este análisis se evidencia el desconocimiento del valor jurídico del silencio, a partir de la formulación de los contratos en cuyas cláusulas se proponen modificar o extinguir los mismos por las causales de Terminación o las de Resolución, y luego de ofrecer un término para la contestación de la propuesta, establecen que en caso de no contestarse, se entenderá que la misma ha sido aceptada.
- El oncenavo ítem, en continuidad con la anterior de no recibir respuesta, un 5% proceden a escribir a los superiores, 75% Demandan Judicialmente, y un 20% acuden al Órgano de Arbitraje.

En la investigación se aplicaron también instrumentos como la entrevista (ver anexo No.2), se aplicó 16 directivos y operadores del derecho de entidades que representa un 50% fueron entrevistados, donde se pudo comprobar el desconocimiento total de los directivos (100% de los entrevistados) sobre el valor jurídico del silencio, determinado, en gran medida al deficiente asesoramiento de los operadores del derecho en las entidades, situación que se manifiesta por la mala interpretación del valor del silencio por estos. Como conclusiones se pudo constatar lo siguiente:

- En su primer ítem relacionado con la experiencia laboral de cada entrevistado, se pide el criterio particular acerca del valor jurídico del silencio en el establecimiento de las relaciones contractuales, donde las opiniones adquiridas por los operadores del derecho entrevistados no fueron muy amplias, corroborando el problema planteado, pues dicen no conocer la categoría del silencio en cuanto a las relaciones contractuales, solo la situación del silencio administrativo, no encontrándose vinculado con las relaciones contractuales, pues la opción del silencio en las relaciones contractuales puede ser fundamental por el que la opta, además en el establecimiento de las relaciones contractuales no debe existir silencio jurídico, ya que este es el momento cumbre que sienta las bases sobre los que quedará concretado el contrato, por lo que si alguna de las partes guarda silencio es imposible que exista acuerdo en cuanto a las cláusulas que lo designa, o sea, cada parte debe exponer lo que a su consideración es conveniente o no para ellos, el valor jurídico sobre el silencio en las relaciones contractuales, es nulo, pues para que se perfeccione un contrato debe haber consentimiento de las partes. Cuando se le propone un acto de compraventa, permuta, donación u otro, existe un objeto, dígase dinero (préstamo), vivienda, vehículo motor, etc., los sujetos o partes fijan los términos y condiciones en que se realizará el acuerdo, y la otra parte queda obligada a aceptarla, renunciar o decir no, por lo que guardar silencio impide la perfección del acto, haciendo un análisis más extensivo, si se entendiera el silencio como aceptación tácita, pudiera considerarse que alcanza un valor jurídico, pero en la práctica no es lo que abunda.
- En su segundo ítem referido a conocer si la no consideración del valor jurídico del silencio en el establecimiento de las relaciones contractuales puede afectar los intereses de las personas jurídicas, todos los operadores del derecho que se entrevistaron dijeron que sí, puesto

II CONVENCION CIENTIFICA INTERNACIONAL “II CCI UCLV 2019”

**DEL 23 AL 30 DE JUNIO DEL 2019.
CAYOS DE VILLA CLARA. CUBA.**



toda vez que al existir silencio en las relaciones contractuales, alguna de las partes puede interpretar de ello lo que más conveniente le sea, y esto puede que afecte los intereses de la otra parte, ya que la no consideración del valor jurídico del silencio en el establecimiento de las relaciones contractuales puede afectar los intereses de las personas jurídicas, puede existir una interpretación incorrecta donde contradictoriamente para una parte quede fijado algo, que para la otra no se pactó, y en consecuencia se afecta la persona jurídica que realizó operaciones derivadas del contrato.

- En su tercer y último ítem concerniente a si consideran que se debe capacitar a los operadores del derecho en cuanto a la apreciación del valor jurídico del silencio en el establecimiento de las relaciones contractuales, todos respondieron que sí, pues se considera la necesidad de la capacitación para conocer tanto desde el punto de vista contractual como en la práctica cómo se manifiesta este fenómeno, ya que en las relaciones contractuales cada parte debe exponer lo que mejor le resulte para lograr su fin, lo que debe quedar claro a la hora de concretar cualquier relación jurídica, por lo que capacitar a los operadores del derecho en cuanto al valor jurídico del silencio ayudaría a las relaciones contractuales y evitaría consecuencias adversas y desafortunadas interpretaciones en cuanto a la apreciación del valor jurídico del silencio en el establecimiento de las relaciones contractuales.

Con esta apreciación pretendemos manifestar el déficit existente y la importancia que le debemos dar al valor jurídico del silencio en las relaciones contractuales con personas jurídicas, pues como operadores del derecho nos corresponde tener conocimiento acerca del significado del silencio contractual y la forma de manifestarlo en las legislaciones correspondientes, ya que de ahí depende un mejor funcionamiento del contrato, para ello la autora ha elaborado un plan de acción, presente a continuación.

4. Conclusiones

Después de desarrollar el diagnóstico, con la elaboración de los instrumentos aplicados, hemos llegado a la conclusión de los problemas existentes y de la inmensa necesidad de realizar una adecuada interpretación acerca del valor jurídico del silencio en las relaciones contractuales con personas jurídicas, pues esto trae consigo consecuencias reales que perturban los intereses y la gestión de las empresas, por lo que se determinó la gran importancia de desarrollar un Plan de Acción, de esta forma poder realizar contratos ajustados a derecho según lo establece la Legislación cubana actual, y lograr una correcta interpretación del silencio contractual en los contratos económicos que suscribe la DTAR con sus proveedores.

El Diagnóstico de la situación actual de los contratos establecidos con la División Territorial de Artemisa de ETECSA, en relación a la interpretación del valor jurídico del silencio nos permitió confirmar el desconocimiento existente por parte de los operadores del derecho acerca del tema y su mala interpretación, en contraposición con lo establecido en nuestras normativas vigentes.

II CONVENCION CIENTIFICA INTERNACIONAL
“II CCI UCLV 2019”

DEL 23 AL 30 DE JUNIO DEL 2019.
CAYOS DE VILLA CLARA. CUBA.



A partir del diagnóstico realizado se propuso un Plan de Acción con el objetivo de subsanar la estructura y contenido de los contratos que suscribe ETECSA con sus proveedores, donde prevalezca el valor jurídico del silencio en correspondencia con las normativas vigentes, este consta de 4 actividades con un total de 17 acciones, en consonancia con Justicia Provincial, como órgano rector. Dentro del Plan de Acción propuesto se encuentra la actividad de capacitación donde se prevé acciones como seminarios y talleres, los cuales consideramos que sean las acciones más fundamentales para lograr el objetivo de esta investigación que es subsanar el desconocimiento del valor jurídico del silencio en los contratos que median entre las entidades.

5. Referencias bibliográficas

1. Alessandri R. Arturo, 1941. Valor Jurídico del silencio. *Revista de Derecho y Jurisprudencia*, Tomo XXXVIII, p. 133.
2. Aguilera y Velasco, A., 1881. *Código civil italiano*. Madrid: Librería universal de Córdoba y Compañía.
3. Alessandri, Arturo, 1998. *Tratado de Derecho Civil. Partes Preliminar y General*, Tomo Primero. Chile: Editorial Jurídica de Chile.
4. Alvarez Alonzo, C., Aranda Rodriguez, R. & Biscotti, B., 2017. *LA INTERPRETACIÓN DEL NEGOCIO JURÍDICO EN LA HISTORIA*. Madrid: Universidad de Carlos III de Madrid.
5. Álvarez, M. d. P. P., 2013. *EL VALOR JURÍDICO DEL SILENCIO EN LA TEORÍA DEL NEGOCIO JURÍDICO*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
6. Amstrong Michel. Citado por González Suárez, J., 1996. *Enfoque de técnicas de dirección*. Bayamo: Taller Nacional para Entrenadores de Desarrollo Rural.
7. Anon., 2010. *GUIA PARA ELABORAR UN PLAN DE ACCIÓN*. Ministerio de Cultura República de Colombia, Issue 200.
8. BONFANTE, P., 1906. Il silenzio nella conclusione dei contratti. *Rivista di diritto commerciale*, IV 2,, p. 222.
9. Ducci, C., 2007. *Derecho Civil Parte General*. cuarta edición ed. s.l.:Editorial Jurídica de Chile.
10. Ducci, C., 2007. *Derecho Civil Parte General, cuarta edición*., Chile: Editorial Jurídica de Chile.

II CONVENCION CIENTIFICA INTERNACIONAL
"II CCI UCLV 2019"

DEL 23 AL 30 DE JUNIO DEL 2019.
CAYOS DE VILLA CLARA. CUBA.



11. DUEÑAS, J. R., 1943. *"VALOR JURIDICO DEL SILENCIO"*, SAN SALVADOR: UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR.
12. Estado, C. d., 2012. *Decreto-Ley No.304"De la Contratacion Económica"*. [En línea] Available at: <https://www.gacetaoficial.gob.cu> [Último acceso: 16 Marzo 2018].
13. Fierro Bardajì, A., 1992. *La Conducta del Silencio, El Silencio, Compilacion de Carlos Castilla del Pino*. Madrid: Alianza.
14. Fornos, I. E., 2009. *El valor jurídico del silencio*. [En línea].
15. García Hernandez, B., 2007. *De iureuerrino: el derecho, el aderezo culinario y el augurio de los nombres*. Madrid: Dykinson.
16. Jurídica, E., 2014. *Enciclopedia Jurídica*. [En línea] Available at: <http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/voluntad-contractual/voluntad-contractual.htm>
17. Kroeger , A., 1989. Evaluación para el planeamiento de programas de educación en salud. *OPS*, Issue No 18.
18. Leyes, D. d., s.f. *Diccionario de Leyes*. [En línea] Available at: <https://espanol.thelawdictionary.org/relacion-contractual/>

II CONVENCION CIENTIFICA INTERNACIONAL
"II CCI UCLV 2019"

DEL 23 AL 30 DE JUNIO DEL 2019.
CAYOS DE VILLA CLARA. CUBA.



Anexo No 1.

ENCUESTA

La presente Encuesta se realiza en virtud del desarrollo de una Investigación de Tesis en la Universidad de Artemisa, a fin de comprobar sus conocimientos sobre el valor jurídico del silencio contractual. La presente Encuesta es absolutamente anónima. Por favor colabore con nosotros.

- 1- ¿El contrato es un negocio jurídico? Sí_____ No_____ A veces_____
- 2- A su entender, el proceso de la contratación debe regirse por los siguientes principios:
_____Autonomía de la voluntad _____ Relatividad del contrato _____ Buena fe _____
Intangibilidad del contrato _____ Igualdad entre partes _____ Interés general o Público
_____ Interés Privado _____ Solidaridad _____ Confidencialidad _____ Amor
- 3- ¿Considera UD que un contrato mal elaborado puede afectar los intereses de su Empresa?
SÍ_____ No_____ A veces _____
- 4- ¿Conoce UD acerca del valor jurídico del silencio? SÍ_____ No_____
- 5- Marque con una cruz el documento que UD presenta para la propuesta de modificación del contrato:

Suplemento_____ Dictamen Legal_____ Otro Contrato_____
- 6- ¿Espera UD por la respuesta a la propuesta de modificación presentada? SÍ_____ No_____
- 7- En caso de no recibirse respuesta alguna, considera UD que su propuesta fue:
Aceptada_____ Rechazada _____
- 8- ¿Pacta UD una cláusula referida a RECLAMACIONES en sus contratos? SÍ_____ No_____ Algunas veces_____
- 9- Sobre los términos para reclamar y para contestar UD pacta:
El mismo término_____ Diferentes términos_____ No define términos_____
- 10- En caso de no recibirse respuesta alguna, considera UD que su Reclamación fue:
Aceptada_____ Rechazada _____

II CONVENCION CIENTIFICA INTERNACIONAL
"II CCI UCLV 2019"

DEL 23 AL 30 DE JUNIO DEL 2019.
CAYOS DE VILLA CLARA. CUBA.



11- En caso de no recibirse respuesta alguna, UD procede a:

- Escribir a los superiores _____
- Quejarse al Consejo de Estado _____
- Demandar Judicialmente _____
- Quejarse a la Fiscalía _____
- Acudir al Órgano de Arbitraje _____

Muchas Gracias por su colaboración

Anexo 2

Entrevista

1. Partiendo de su experiencia laboral diga su criterio acerca del valor jurídico del silencio en el establecimiento de las relaciones contractuales.
2. ¿En su opinión, la considera adecuada del valor jurídico del silencio en el establecimiento de la relaciones contractuales puede afectar los intereses de las personas jurídicas?
3. ¿Considera ustedes que se debe capacitar a los operadores del derecho en cuanto a la operación del valor jurídico del silencio en el establecimiento de la relaciones contractuales?

Muchas Gracias por su colaboración