

En tercer lugar, señala Fenech Ramos que la eficacia del dato de hecho puede ser distinta según el principio registral de que se trate. Así, los principios de tracto sucesivo y prioridad deben operar siempre, pues se refieren a un plano más registral que civil, y, en particular, a la mecánica del registro. Por lo que respecta al principio de legitimación, el autor defiende que toda delimitación del objeto del derecho inscrito que consta en el Registro se presume exacta salvo prueba en contrario, incluyendo toda representación gráfica catastral coordinada o alternativa no coordinada, pues esta última ha accedido al Registro bajo un procedimiento con suficientes garantías e intervención de colindantes, y bajo la calificación del registrador. Se incluyen también las descripciones literarias que tengan carácter delimitador y hayan accedido a través de un procedimiento reglado, con intervención de afectados, tales como la inmatriculación o el expediente de dominio; así como las edificaciones, plantaciones o instalaciones que hayan accedido mediante una declaración expresa que haya cumplido los requisitos de coordinación con la normativa administrativa o urbanística. Por último, la extensión del principio de fe pública a los datos de hecho perfecciona la aplicación de dicho principio, pues este protege a quien adquiere confiando en el contenido del registro, y tal contenido no se limita a la titularidad sobre un derecho abstracto, sino que recae sobre un objeto concreto y determinado.

Concluimos esta reseña señalando que la monografía de Fenech Ramos se erige como una obra sobresaliente, caracterizada por su exhaustividad, rigor metodológico y profundo trabajo de documentación. Ofrece un análisis completo y preciso sobre la descripción de inmuebles y sus efectos jurídicos, abordando la materia con claridad y precisión expositiva. Su calidad técnica y académica la convierten en una referencia imprescindible para todo especialista en el área. El autor demuestra cómo, gracias a la evolución normativa y técnica de los últimos años, se reconocen progresivamente mayores efectos jurídicos a los datos de hecho, dado que su acceso al registro se efectúa mediante procedimientos cada vez más garantistas. Si bien el sistema todavía presenta margen de mejora y la coordinación con el Catastro aún demanda avances, se evidencia una trayectoria positiva. En consecuencia, puede afirmarse que la visión pesimista de la que, veinticinco años atrás, nos precavía Antonio Pau Pedrón, ha perdido su validez en el contexto actual.

Beatriz ZAMORA RODRÍGUEZ

Registradora de la propiedad y notario excedente

MURUAGA HERRERO, Pablo: *Contratos sobre secretos empresariales*, Atelier, Barcelona, 2025, 270 pp.

La monografía «Contratos sobre secretos empresariales», cuyo autor es el Dr. Pablo Muruaga Herrero, publicada en Atelier en 2025, tiene su origen en la tesis doctoral que, con el título «La configuración del secreto empresarial: entre propiedad y competencia desleal» y bajo la dirección de los Doctores Jesús Estruch Estruch y Rafael Verdera Server, fue defendida el pasado 20 de febrero de 2025, obteniendo la máxima calificación. Tuvo el honor de participar en el tribunal que juzgó dicha tesis, junto con la Dra. Carmen Boldó Roda, Catedrática de Derecho Mercantil de la Universitat Jaume I, y el

Dr. Javier Barceló Doménech, Catedrático de Derecho Civil de la Universidad de Alicante.

La obra que presento al lector versa sobre una institución –el secreto empresarial–, con perfiles propios, a caballo del Derecho Civil y del Mercantil, que pone de relieve que, en la realidad, un conflicto práctico implica, en la mayoría de las ocasiones, que se aborde desde diversas perspectivas necesariamente complementarias. La singularidad de esta institución se atribuye a varias razones: la ausencia de un registro público, lo que condiciona su existencia a una vulneración declarada judicialmente; la falta de límites temporales preestablecidos, dependiendo su duración de la voluntad del titular o del descubrimiento lícito por un tercero; la situación «inaudita» en el ámbito jurídico español de la concurrencia de titularidades o titularidades simultáneas sobre un mismo objeto, que modifica la idea general sobre la titularidad de derechos; y, por último, la naturaleza particular de los negocios transmisivos de secretos empresariales, al no poder garantizarse su exclusividad, de manera que lo trascendente es quién puede explotarlos y ejercer acciones en su defensa. Pese a la complejidad del fenómeno a cuyo estudio se enfrenta el Prof. Muruaga lo hace de forma brillante, desgranando todas las cuestiones que suscita, poniendo de relieve su conocimiento de las distintas teorías doctrinales o líneas jurisprudenciales que se han formulado en torno a ellas, así como su capacidad de análisis crítico que le permite una aproximación adecuada al caso y al conflicto, proponiendo soluciones razonadas y fundamentadas.

Como expone el autor, el derecho que se tiene sobre el secreto empresarial es el resultado de la suma de la susceptibilidad del secreto empresarial de ser objeto de negocios jurídicos –la facultad atributiva– y de ser fuente de responsabilidades –la facultad excluyente–. El libro se centra en el estudio de la facultad atributiva, esto es, en la faceta más dinámica de los secretos empresariales, como objeto de aprovechamiento económico a través de su transmisión o constitución de derechos reales sobre ellos. Para ello, el Dr. Muruaga parte de la regulación contenida en la Ley de Secretos Empresariales (LSE), que incluye como «novedad» un capítulo sobre el «secreto empresarial como objeto de propiedad», lo que implica una clara toma de postura sobre su naturaleza jurídica, pero, al mismo tiempo, destaca que no se contemple en aquella el régimen del estatuto del titular del secreto empresarial, que ha de deducirse de las posibilidades de actuación de los cotitulares y los licenciatarios. Ello se debe, como justifica el autor, a la propia configuración jurídica del secreto empresarial que, a diferencia de otros derechos de propiedad intelectual, no gira tanto en torno a lo que puede hacer el titular, sino que, por su incardinación en la competencia desleal, en las acciones de defensa de aquel.

El estudio se estructura en tres capítulos donde se abordan las principales cuestiones que suscita la institución del secreto empresarial: la titularidad del secreto empresarial, la transmisibilidad del secreto empresarial y su virtualidad como objeto de negocios jurídicos y, por último, los contratos de cesión y licencia del secreto empresarial.

En el primero se analiza la cuestión fundamental de quién puede ser considerado titular del secreto empresarial, atendiendo a la amplitud de dicho concepto, desvinculado de la idea tradicional del propietario y conectado, en cambio, con quien ostente el control efectivo y legítimo del secreto. El autor comienza reflexionando sobre la disyuntiva entre ser titular o poseedor de un secreto empresarial, optando por el término «titular» por ser más acer-

tado y ajustado a la tradición jurídica española y al alcance que la LSE otorga a quien ejerce el control, a diferencia de la Directiva comunitaria que opta por el de poseedor. Se argumenta que el concepto de titular del secreto es amplísimo, abarcando a cualquier persona física o jurídica, sin limitarlo a que se ostente la condición de empresario. La determinación de la titularidad depende de dos requisitos acumulativos: la cualidad subjetiva de persona y el control legítimo sobre el secreto. En relación con la primera, se explora la posibilidad de sean titulares los entes sin personalidad jurídica o personalidad jurídica dudosa, como la herencia yacente, ciertas sociedades –en concreto, las sociedades en formación, sociedades mercantiles irregulares o sociedades civiles internas– y la comunidad de bienes. Se concluye que las sociedades en formación e irregulares poseen un grado de personalidad jurídica suficiente para ser titulares, mientras que en las sociedades civiles sin personalidad jurídica (internas), la titularidad recaerá en todos los socios en comunidad *ex* artículo 393 CC o en el socio que, en su caso lo aportó.

En relación con el segundo requisito –el control legítimo de un secreto empresarial– este se subdivide en dos: el ejercicio del control (objetivo-fáctico) y la legitimidad del control (objetivo-jurídico). Se enfatiza que el control del secreto se ejerce sobre la información (*corpus mysticum*) y no sobre el soporte físico (*corpus mechanicum*), y que se concreta en el poder de disposición y la capacidad de utilizar la información y de sufrir las consecuencias de su divulgación. La legitimidad del control puede ser originaria (por desarrollo propio) o derivativa (por cesión de un titular legítimo), si bien la ausencia de un registro público introduce una notable incertidumbre en el tráfico jurídico. En suma, esta titularidad presenta elementos propios de la propiedad intelectual –ausencia de requisito subjetivo para ser titular– y de competencia desleal –en tanto el control implica su relación, potencial o real, con el mercado–.

Resulta de particular interés el análisis de la cotitularidad del secreto empresarial, que lleva al autor a distinguir, a su vez, entre la comunidad sobre el secreto empresarial y la concurrencia de titularidades o titularidades simultáneas derivadas de la ingeniería inversa y el descubrimiento independiente. Respecto de la primera, el régimen previsto en el artículo 5 LSE es escueto y la aplicación supletoria del Código Civil plantea excesivas dudas atendiendo a la propia singularidad del secreto y el uso y explotación que cada cotitular puede hacer, por lo que lo más aconsejable para evitar futuros conflictos es que se prevea un acuerdo detallado con el régimen completo sobre la comunidad. En relación con la segunda, es presentada como una de las características más novedosas y desafiantes del secreto empresarial, donde múltiples sujetos pueden ser titulares de derechos idénticos sobre el mismo bien, sin que ello implique una comunidad *pro indiviso* y con la posibilidad de que se terminen limitando mutuamente las facultades de cada uno de ellos.

En el Capítulo II, bajo la rúbrica «La transmisibilidad del secreto empresarial», se realiza un análisis riguroso sobre su virtualidad para ser objeto de negocios jurídicos, y ser transmitido, teniendo presente el problema fundamental que presenta: la imposibilidad de garantizar la exclusividad del secreto empresarial. El autor celebra el artículo 4 la LSE por confirmar la transmisibilidad del secreto empresarial, zanjando dudas sobre su naturaleza patrimonial, aunque critica su laconismo excesivo, por no aportar apenas contenido sustantivo. Ante esta laguna, propone la aplicación supletoria del Código Civil y, por analogía, el régimen de las patentes, dada la identidad de razón entre ambos bienes inmateriales. A continuación, se analizan las for-

mas de transmitir un secreto empresarial conforme al artículo 609 CC; se discuten las particularidades de la transmisión *mortis causa*, destacando los problemas de valoración y mantenimiento de la confidencialidad; y se aborda un supuesto habitual, como es la transmisión del secreto como elemento integrante de una empresa. Como acertadamente subraya el autor la mayor especialidad que la transmisión de un secreto empresarial es el hecho de que no implica necesariamente que el transmitente se desprenda totalmente del secreto, pues puede retenerlo en la memoria, por lo que recomienda el establecimiento de un deber de confidencialidad para no frustra el fin del negocio. Admitida la transmisibilidad del secreto empresarial, como bien inmaterial, concluye el autor la posibilidad de constituir de derechos reales de diversa índole sobre el secreto empresarial, aunque, por su propia singularidad, el régimen general sea difícil de aplicar de forma directa. Ante este panorama, dada la creciente importancia de los secretos en el mercado y su considerable valor, se hace necesario replantearse aquellos derechos para adoptarlos a las nuevas exigencias del tráfico. Especial atención dedica el Dr. Muruaga al régimen particular y agravado del saneamiento por evicción del transmitente conforme al artículo 7 LSE, poniendo en evidencia las cuestiones que deja sin resolver este precepto.

El capítulo finaliza con un apartado sobre las limitaciones derivadas del Derecho de la competencia. En particular, el autor pone de manifiesto la relación de los secretos empresariales con las conductas colusorias, el abuso de posición dominante y la concentración económica, concluyendo, una vez más, que las normas reguladoras actuales no se adaptan adecuadamente a esta institución, por su propia singularidad, lo que exige el replanteamiento de la forma en que se realiza el control de las concentraciones económicas, a la vista de la importancia indubitada de los datos como activos empresariales y como objeto de secretos empresariales.

El tercer y último capítulo se centra en «Los Contratos de Cesión y Licencia del Secreto Empresarial», en el que el autor enfatiza la parquedad de la regulación de la LSE, que obliga a adaptar la normativa general del CC, de aplicación supletoria, y la de otros bienes inmateriales, como la de patente. Define el «contrato de cesión» como aquel por el que el titular del secreto (cedente) transmite su titularidad a otra persona (cesionario) a cambio de un precio cierto, y el «contrato de licencia» como el negocio jurídico por el que una persona legitimada para transmitir las facultades de explotación del secreto empresarial (licenciante) autoriza su uso y explotación a otra (licenciario) por tiempo determinado o no, obligándose a ponerlo en su conocimiento y sin perder el derecho que tuviera sobre tal secreto, también a cambio de un precio cierto.

Se analizan sus caracteres y naturaleza jurídica: ambos son contratos civiles, sinalmáticos, onerosos, conmutativos, consensuales, de tracto único (cesión) o sucesivo (licencia) e *intuitu instrumenti* (en la licencia). Una de las aportaciones más destacadas y argumentadas del capítulo es la defensa de la naturaleza civil y no mercantil de estos contratos, por lo que en defecto de previsión de las partes y en lo no previsto en la LSE habrá que acudir a los contratos de los que participe su naturaleza jurídica y a la reglamentación civil de los contratos de compraventa y arrendamiento de cosas.

De manera previa al análisis de los elementos (personales, objetivos y temporales) de estos negocios jurídicos, se apunta la relevancia de los tratos preliminares, donde el deber de confidencialidad derivado de la buena fe es crucial para proteger el secreto antes de la perfección del contrato. No

hay ninguna norma especial sobre la capacidad de sus elementos personales (cedente/licenciante y cesionario/licenciario) por lo que se acude a la reglamentación general de contrato de compraventa y arrendamiento de cosas y la general de la capacidad. En cuanto a los elementos objetivos, la mayor singularidad viene dada por el propio carácter etéreo y difuso del secreto empresarial, que complica su delimitación, con las implicaciones que ello representa en la constatación y comprobación de su cumplimiento. Se describen las diversas modalidades de precio (suma única, periódica, fija o variable) y la importancia de cláusulas para el cálculo y comprobación del canon.

A continuación, se centra el Dr. Muruaga en el estudio de las obligaciones de las partes de estos negocios jurídicos. Las del cedente y licenciante: entrega, asistencia técnica, mantenimiento en el goce pacífico o saneamiento y confidencialidad. La obligación principal del cesionario y licenciario del pago del precio, pero también la de confidencialidad que pesa sobre licenciario. Asimismo, destaca por su importancia la obligación postcontractual de confidencialidad y de no explotar las informaciones secretas, así como de restitución de las prestaciones en el caso del contrato de licencia.

Por último, destaca el tratamiento que realiza el autor del régimen de incumplimiento y los remedios frente a este, tomando como punto de partida la compleja constatación de dicha situación, esto es, la determinación de si se ha incumplido o no el contrato y, en su caso, si el deudor ha incurrido en mora, se ha incumplido defectuosamente o incumplido definitivamente, ya que los remedios variarán en cada supuesto. Se concluye la obra con un análisis de los remedios disponibles atendiendo a cada uno de los tipos de incumplimiento que pueden concurrir: cumplimiento en forma específica, indemnización de daños, suspensión, reducción de la contraprestación, resolución del contrato y restitución del enriquecimiento obtenido por el incumplidor.

En suma, la monografía del Dr. Muruaga constituye una contribución sobresaliente al estudio del secreto empresarial en España. La profundidad del análisis, la capacidad crítica para identificar las insuficiencias de la regulación actual y la valentía para proponer interpretaciones y soluciones a problemas jurídicos complejos hace de esta obra una lectura imprescindible para comprender las particularidades del secreto empresarial y la necesidad de una adaptación constante del Derecho ante la evolución de los bienes inmateriales en la economía actual. El libro del Dr. Muruaga es fruto del esfuerzo personal, pero se vislumbra que alguno de sus hallazgos, parte de su tono crítico en general y de la orientación metodológica ha recibido el aliento de sus maestros, los Profesores Estruch y Verdura, lo que no hace sino poner en evidencia el sentido originario de la Universidad, como colectivo de maestros y discípulos que permite un intercambio intergeneracional de ideas y reflexiones.

Adela SERRA RODRÍGUEZ
Catedrática de Derecho Civil
Universidad de Valencia