

ceso a estos datos es evidente, y ello no sólo por razones de respeto a la intimidad y confidencialidad, sino por la posibilidad de su utilización para prácticas eugenésicas, e incluso por las posibilidades de discriminación a las que puede conducir en materia de empleo, seguros, etc. ¿Puede derivarse de todo ello que un determinado paciente no tiene derecho de acceso a sus datos genéticos por el peligro de que con ello accede también a los de sus parientes? Evidentemente no puede ser así; pero si el acceso sigue el régimen de otros datos de salud, la posibilidad de publicación y cesión de estos datos por el paciente va a significar la afectación de la esfera jurídica más íntima de esos terceros. En fin, el legislador no ha dispuesto nada al respecto y, según mi criterio, debería hacerlo aun cuando su sede natural no parece la ley que nos ocupa, sino más bien la ya citada LO 15/1999.

En fin, no dude el lector que las muchas cuestiones a las que aquí no se ha hecho referencia en relación con la Ley 41/2002 tienen adecuado tratamiento en el libro que nos ocupa, por lo que otra vez más recomiendo su lectura. Sólo voy a añadir que la completa preparación de su autor y la calidad de la obra en su conjunto resultan avaladas al final de la misma por la sistemática recopilación de las abundantísimas sentencias, disposiciones normativas y reseñas bibliográficas utilizadas en su cuidada elaboración. Nuestra literatura jurídica está sobrada de publicaciones perfectamente prescindibles; la que nos presenta el profesor Domínguez Luelmo es, sin lugar a dudas, de las otras.

María Paz GARCÍA RUBIO
Catedrática de Derecho Civil
Universidad de Santiago de Compostela

MORALEJO IMBERNÓN, Nieves: *El arrendamiento de empresa*, ed. Aranzadi, Navarra, 2004, 328 pp.

Bajo el título *El arrendamiento de empresa* la profesora Moralejo emprende el estudio riguroso y pormenorizado de una figura con una trascendencia práctica en la actualidad indiscutible, partiendo para ello de los escasos estudios doctrinales concretos existentes hasta la actualidad, así como de los pronunciamientos jurisprudenciales dictados en relación con esta cuestión, tanto por nuestro Tribunal Supremo como, sobre todo, por la denominada jurisprudencia menor (Audiencias Provinciales).

La autora comienza su estudio en el capítulo primero (bajo el título «La empresa en el tráfico jurídico») analizando la posibilidad de que una empresa –entendida como un fenómeno unitario que consiste en una organización de capital y trabajo dirigida a la producción o mediación de bienes y servicios– pueda ser objeto de negocios jurídicos.

Tras un exhaustivo análisis del panorama legislativo y jurisprudencial y de las diferentes concepciones habidas a lo largo de los años desde la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1946 (que constituyó un hito en el reconocimiento de la empresa como objeto de los negocios jurídicos, a través del arrendamiento de industria o negocio) hasta la Ley de Hipoteca Mobiliaria y Prenda sin desplazamiento, o la reciente Ley Concursal, la profesora Moralejo llega a la conclusión de que la empresa aparece con frecuencia en nuestro or-

denamiento como un objeto de negocios de transmisión temporal o definitiva (arts. 928 CCO; 323, 1056 y 1389 CC; 39 LSA y 20 LSRL; 148 y 149 Ley Concursal, etc.).

Sin embargo, las abundantes referencias legales a la empresa como objeto de negocios de cesión voluntaria o forzosa (es el caso, por ejemplo, del embargo de empresa al que alude el artículo 592 LEC) no han despejado las dudas acerca de la posibilidad de su construcción jurídico-unitaria, independiente de sus singulares elementos y susceptible, por ello, de ser transmitida en bloque a través de un único acto negocial, en el que medie una sola declaración de voluntad dirigida a operar la cesión íntegra de la organización empresarial. En este sentido encontramos diferentes tesis doctrinales:

1.º La tesis atomista (seguida por autores como Garrigues), que niega que la unidad económica que la empresa representa tenga una traducción jurídica, lo cual conlleva que la transmisión de la empresa no pueda hacerse como un único objeto sino que haya de articularse a través de la celebración de tantos contratos distintos como bienes y derechos la integren.

2.º La tesis unitaria (mayoritaria en nuestra doctrina desde la promulgación de la LAU de 1946), que defiende el reconocimiento jurídico de la empresa como un todo unitario, cuyos heterogéneos elementos dejan de ser contemplados aisladamente para convertirse en partes integrantes del complejo empresarial, que puede ser transmitido o gravado en su conjunto a través de un único negocio. (Ahora bien, ello no es óbice para que algunos de los seguidores de esta tesis hayan sostenido igualmente que esa unidad de título coexiste con una pluralidad de modos de transmisión, de tal modo que la puesta a disposición de cada uno de los bienes o derechos industriales se ha de realizar observando la ley de circulación propia de cada uno.)

3.º La tesis ecléctica, que partiendo de la distinción entre los efectos obligacionales y los efectos reales de los negocios de transmisión de la empresa, sostiene que la unificación jurídica de este fenómeno se opera exclusivamente en el ámbito de los primeros, sin que quepa hablar de la empresa como nueva *res* jurídica, objeto de derechos reales que recaigan sobre el todo.

Pues bien, los intentos por parte de la doctrina de encuadrar a la empresa dentro de alguna institución jurídica típica son casi simultáneos al planteamiento acerca de su unidad y su aptitud para ser objeto de negocios de cesión o constitución de derechos reales unitarios sobre la totalidad de bienes que la integran, encontrándonos, de nuevo, con diferentes tesis doctrinales en este punto:

1.ª Teorías subjetivadoras de la empresa, que pretenden unificar el tratamiento jurídico de los distintos elementos de la empresa, propugnando la personalidad jurídica de las industrias o negocios.

2.ª Teorías patrimonialistas, dentro de las cuales destacan fundamentalmente dos:

a) La tesis que sostiene que la empresa es un patrimonio separado (no seguida por nuestra doctrina, ante la ausencia de datos legales que la avalen). Parte de la separación existente entre el patrimonio mercantil –que responderá de las obligaciones contraídas en el ejercicio de la actividad comercial– y el patrimonio personal de su titular –que responderá de las obligaciones personales del deudor–. La transmisión de la empresa conllevaría la sucesión au-

tomática del adquirente en las relaciones obligatorias contraídas por el transmitente, aunque la eficacia de esta cesión estaría supeditada al consentimiento del acreedor en el caso de los débitos, o a la notificación del deudor en la transmisión de los derechos de crédito.

b) La tesis que califica la empresa como una *universitas facti o iuris*. Sostiene que la empresa es un ente jurídico independiente dentro del cual sus diferentes elementos no son objeto de una consideración individual, sino que se conciben *sub specie universitatis*, como partes integrantes de la universalidad. En el ordenamiento español existen normas que parecen sustentar esta teoría, si bien hay otras en las que la línea es absolutamente contraria, lo que conduce a la autora a la conclusión de que, en el marco concreto del arrendamiento de empresa, no pueden realizarse afirmaciones *a priori*, porque carecemos de una regulación que nos dé respuestas específicas acerca de su consideración como una universalidad.

3.^a Teorías espiritualistas. Resaltan exclusivamente el lado espiritual de la empresa encarnado en la organización o realización intangible del empresario, que no consiste simplemente en un modo de ser o en una especial disposición de sus elementos, sino en algo que está por encima de todos ellos, dominándolos y conectándolos entre sí. La organización no se identifica necesariamente con la totalidad de los medios empresariales, sino solamente con aquellos que encarnan la realización intangible del empresario, que son los que deben ponerse a disposición del adquirente o arrendatario.

4.^a Teoría de la empresa como institución. Afirma que el modelo de empresa implícitamente reconocido en la Constitución Española (arts. 38 y 129.2) es el de una institución esencial del sistema económico establecido, que desarrolla su actividad económica en régimen de libre competencia y sometida al principio de productividad o economicidad.

Concluye la autora este primer capítulo poniendo de manifiesto cómo, ante los múltiples inconvenientes que presentan todas las teorías descritas, un sector de la doctrina se ha mostrado partidario de renunciar a cualquier intento de encajar la empresa dentro de las categorías jurídicas existentes, entendiéndose que la empresa es, ante todo, una realidad económica a la cual el ordenamiento ha otorgado relevancia jurídica en diversos preceptos, sin que el tema de su específica naturaleza sea determinante para interpretar las disposiciones legales en las cuales se hace referencia a esta idea.

En el capítulo segundo de la monografía se aborda el estudio en concreto del régimen jurídico del arrendamiento de empresa, partiendo de su conceptualización como un negocio jurídico en virtud del cual se opera la cesión de una empresa o industria –susceptible de ser explotada inmediatamente o pendiente, para serlo, del cumplimiento de meras formalidades administrativas– por precio cierto y tiempo determinado, con el fin de que el arrendatario la explote durante ese plazo y la restituya posteriormente al arrendador en el mismo estado en el que la recibió.

Caracteres de este negocio jurídico son sin duda alguna su consensualidad, temporalidad, onerosidad y reciprocidad. Sin embargo, se ha discutido si puede además ser calificado como un contrato atípico, entendiéndose la profesora Moralejo que la tipicidad del arrendamiento de empresa deriva de la existencia dentro de nuestro Código civil de una regulación general sobre los arriendos de cosas, de modo que cualquier cesión de bienes a cambio de una contraprestación, aunque recaiga –como en el caso de la empresa– sobre

un ente complejo, estará comprendida dentro del tipo contractual. E igualmente polémica ha sido la conceptualización del contrato que nos ocupa como civil o mercantil, al dividirse la doctrina a la hora de decidir si el arrendamiento de empresa es un acto de comercio –y, en consecuencia, un contrato mercantil– o no.

En cuanto a la determinación de la legislación aplicable al arrendamiento de empresa, con independencia de su naturaleza civil o mercantil, ha sido el Derecho común el que tradicionalmente ha asumido el papel de regular el arrendamiento de empresa, tanto por la ausencia de disposiciones arrendaticias dentro del Código de comercio, como por la remisión explícita que a las normas generales del Código civil (arts. 1542 ss.) y legislación foral, efectuaban los antiguos artículos 4 LAU/1946, 3 LAU/1956 y 3 TRLAU/1964, en defecto de acuerdo de las partes. La vigente LAU de 1994 ha suprimido, sin embargo, esa tradicional alusión a los arrendamientos de industria dentro de los preceptos que delimitan su ámbito de aplicación, sin ofrecer justificación alguna, y ello ha llevado a plantearse a la doctrina si esta omisión responde a un simple olvido del legislador o, por el contrario, al deseo de incluirlos dentro de su normativa como una modalidad de los arrendamientos para uso distinto de vivienda (Título III LAU/1994). La mayoría de los autores han terciado en esta polémica en favor de la continuidad, entendiendo que si el legislador hubiera querido cambiar de criterio lo habría hecho expresamente, añadiendo, además, que sería muy difícil la adaptación de los esquemas contractuales de la legislación especial a la complejidad que representa la empresa como conjunto organizado de elementos aptos para desenvolver una finalidad de industria o de comercio.

Ante este panorama legal y doctrinal la profesora Moralejo entiende que una adecuada respuesta al problema planteado pasa por atender a los motivos que condujeron a la exclusión del arrendamiento de empresa de las anteriores Leyes, y determinar si los mismos siguen presentes en la actual LAU/1994. Tras un detallado análisis de la clásica escisión entre arrendamientos de industria y de locales de negocio, en lo que a su régimen jurídico respecta (*v.gr.* arts. 32, 33 y 34 LAU/1994), la autora entiende que la solución continuista debe imponerse, y por ende la exclusión de la legislación arrendaticia especial como la aplicable a los arrendamientos de empresa, y ello pese a la ausencia de una declaración legal explícita. Sería de aplicación así a estos supuestos el régimen previsto en los artículos 1542 ss. CC, y ello a pesar de que, ciertamente, algunas de las normas previstas en estos preceptos adolecen de una falta de adecuación al arrendamiento de empresa; así acontece, por ejemplo, con lo dispuesto por el artículo 1545 CC, que señala que el arrendamiento no puede recaer sobre cosas fungibles, lo que impediría la cesión de algunos de los elementos del denominado capital circulante; o con lo previsto por el artículo 1550 CC, en cuanto a la posibilidad de subarriendo, ya que en la mayoría de los negocios, las cualidades personales y los conocimientos del empresario que se encuentra al frente de la explotación constituyen factores determinantes de la buena marcha de ésta (en este sentido pone de relieve la profesora Moralejo que, en la práctica, se ha generalizado una cláusula contractual por la que se prohíbe al arrendatario de empresa subarrendarla sin la oportuna autorización del arrendador); o, finalmente, con lo prescrito en el artículo 1571.I CC, para el supuesto de venta de un local arrendado.

Afirma por último la autora que, en cualquier caso, tanto si se entiende que el contrato de arrendamiento de industria está sometido a la LAU,

como al Derecho común, los pactos de las partes constituirán la principal fuente de regulación, siempre que respeten los rasgos esenciales de este negocio jurídico, a saber, la fijación de un precio cierto por el goce de la cosa, o el establecimiento de un plazo de duración para la relación arrendaticia (art. 1543 CC).

En el capítulo III de la monografía se analiza la distinción del arrendamiento de empresa de otras figuras jurídicas afines, y más concretamente las diferencias existentes entre aquél y:

1.º El arrendamiento de local de negocio. Antes de la promulgación de la LAU/1946 la distinción entre el arrendamiento de empresa y el de local de negocio era muy nítida dentro de la jurisprudencia. Así la cesión al arrendatario de un complejo organizado de bienes corporales e incorporeales destinados a una finalidad industrial y en estado de funcionamiento se calificaba como arrendamiento de empresa; por el contrario, la puesta a disposición de ese mismo conjunto patrimonial que, aunque idóneo para desenvolver una actividad comercial, todavía no hubiera sido puesto en marcha, quedaba sometida a la legislación especial sobre arrendamientos urbanos, como arrendamiento de local de negocio. Sin embargo, tras la promulgación de la anteriormente mencionada Ley arrendaticia, la jurisprudencia varía su criterio —no sin críticas por parte de cierta doctrina— entendiéndose que podría existir arrendamiento de empresa —y no simplemente de local de negocio— cuando la explotación no hubiera sido comenzada por el arrendador o incluso si, habiéndose iniciado, hubiera permanecido suspendida durante varios años.

Tanto la LAU/1946 como la LAU/1956 y el TRLAU/1964 contemplaban, junto al arrendamiento de industria, el denominado arrendamiento de local de negocio con instalaciones, lo que llevó a la doctrina a apuntar un doble criterio de distinción entre los arrendamientos de industria y los de locales de negocio, basado tanto en las características del objeto cedido, como en la propia finalidad del contrato. De acuerdo con el primero de estos criterios, se ha de valorar la aptitud y suficiencia de los componentes e instalaciones de la empresa para desenvolver la actividad comercial predispuesta por el arrendador, que no podrá satisfacerse cuando se entregue un conjunto de elementos insuficientes, inconexos o desorganizados. (No obstante, la autora pone de manifiesto el hecho de que, en lo que a este criterio objetivo concierne, se observan en la jurisprudencia ciertas oscilaciones; así, *v.gr.*, no está jurisprudencialmente claro cuáles son los elementos que se pueden considerar básicos o imprescindibles, en el sentido de que su cesión temporal al arrendatario nos sitúe dentro del marco del arrendamiento de empresa, observándose, tras un detallado análisis de los pronunciamientos de nuestro Tribunal Supremo y de las diversas Audiencias Provinciales, una flexibilización en la valoración de los elementos que necesariamente deben concurrir en el negocio arrendado y la inclinación a considerar que estamos ante un arrendamiento de empresa a pesar de la modestia de los instrumentos o enseres entregados cuando la actividad a desarrollar tenga una reducida entidad.)

En cuanto a su finalidad —como segundo criterio distintivo—, el arrendamiento de industria persigue la continuación de la actividad comercial previamente iniciada por el arrendador, o la puesta en marcha del negocio creado por éste aunque pendiente de explotación. Por ello, si lo que las partes pretenden es la creación *ex novo* por el arrendatario de una empresa en el inmueble cedido, nos hallaremos frente a un arrendamiento de local de negocio.

La jurisprudencia, en los numerosísimos pronunciamientos recaídos sobre esta cuestión, ha ido estableciendo una serie de indicios favorables al arrendamiento de empresa, entre los que destacan de manera especial el previo funcionamiento de la industria; la realización de un inventario sobre los instrumentos, maquinaria o enseres entregados; la solicitud o la obtención por parte del arrendador de la licencia de apertura o de la licencia fiscal, con anterioridad a la celebración del contrato; la existencia de una contraprestación elevada; la realización a cargo del arrendador de las mejoras impuestas en el negocio por la autoridad competente; la asunción por el arrendatario de los gastos de explotación del negocio –luz, agua, tasas de Sanidad, etc.–; o la transmisión de la clientela.

En la práctica, además, se plantea con relativa frecuencia una situación problemática, la de los denominados contratos coligados o complejos en los que, para la cesión de establecimientos mercantiles, las partes prescinden de celebrar un único contrato de venta o arrendamiento y optan por la transmisión separada del conjunto de los elementos que integran la organización comercial; así, firman un contrato de arrendamiento sobre el local de negocio y una compraventa sobre el resto de bienes muebles, enseres, derechos y signos distintivos del establecimiento. Este hecho plantea dos problemas fundamentalmente analizados doctrinal y jurisprudencialmente de modo minucioso por la autora: el régimen jurídico que ha de aplicarse al conjunto negocial, y la influencia que tiene el incumplimiento o la nulidad de alguna de las obligaciones, en la resolución o invalidez del resto (*v.gr.* el impago de la renta arrendaticia, o del precio de la venta de alguno de los enseres).

Y por último, en relación con la distinción entre el arrendamiento de empresa y el del local de negocio, la profesora Moralejo hace referencia a los arrendamientos en los llamados «Centros de negocios», merced a los cuales se cede a un empresario el espacio físico constituido por uno o varios locales amueblados y destinados a servir como despachos, salas de juntas, e incluso establecimientos abiertos al público (*v.gr.* consultorios médicos), facultándole para domiciliar sus actividades en ese lugar durante la vigencia del contrato, pudiendo utilizar en los impresos, tarjetas, cartas y demás documentos relativos a su actividad, la dirección, números de teléfono y de telefax de la empresa arrendadora. Junto a ello se prevé también la prestación de otra serie de servicios accesorios, como fotocopiadoras, secretarías, recepcionistas, personal de limpieza, asesoría legal, etc. Concluye la autora que a estos contratos les es de aplicación la legislación arrendaticia especial –Título III LAU/1994, sobre arrendamientos para uso distintos de vivienda–, por más que los arrendadores les otorguen la denominación de «contratos de prestación de servicios empresariales», o introduzcan cláusulas en las que se advierte expresamente de que «la utilización por el cliente de los despachos objeto de este contrato, en ningún caso podrá ser considerada como arrendamiento».

2.º El arrendamiento de industria. La razón por la cual la doctrina ha acogido en ocasiones esta distinción reside en el diferente régimen jurídico que, *de lege ferenda*, se predica de cada uno de estos contratos. Así, por ejemplo, se ha estimado que constituye un efecto natural del arrendamiento de explotaciones en marcha (y no de la cesión de organizaciones comerciales inactivas) la transmisión automática de las relaciones contractuales, créditos y débitos contraídos por el arrendador en el ejercicio de su actividad comercial, en cuanto que permiten al cesionario de la empresa continuarla en las mismas condiciones en que era ejercida con anterioridad.

3.º La *aparcería industrial*. Este contrato puede ser definido como la cesión temporal de un establecimiento empresarial a cambio de una participación en las ganancias o beneficios que se obtengan con su explotación. Lo que determina la calificación del contrato como *aparcería* es el modo en que se fija la remuneración. Si se trata de una parte alícuota de los frutos obtenidos, el régimen aplicable será el de los artículos 1665 ss. CC, y supletoriamente la costumbre. Si, por el contrario, se pacta una remuneración ya determinada, las obligaciones y derechos de las partes vendrán determinados por las disposiciones generales sobre arrendamientos (arts. 1542 ss. CC).

4.º El contrato de *franquicia*. A través de este contrato de distribución comercial indirecta (en cualquiera de sus modalidades: concesión, abanderamiento, venta estimatoria o franquicia, en sentido estricto), los empresarios colocan sus productos en nuevos mercados, valiéndose de otros operadores económicos –titulares a su vez de organizaciones empresariales– que actúan por cuenta propia. Las diferencias entre la franquicia y el arrendamiento de empresa pueden hallarse en lo referente a su finalidad, contenido, régimen jurídico y causas de extinción (analizando la autora por separado cada una de ellas).

Tras el análisis de estas distinciones, llegamos al núcleo duro de esta monografía, el capítulo IV, en el que se estudia el contenido del contrato de arrendamiento de empresa, distinguiendo dos grandes bloques, los derechos y obligaciones del arrendador, por un lado, y los derechos y obligaciones del arrendatario, por otro.

Se comienza este capítulo con el análisis de los derechos y obligaciones del arrendador de una empresa:

1.º *Obligación de entrega*. En efecto, el primer deber que asume el arrendador con el contrato es la entrega o puesta a disposición de la empresa arrendada. Si, como es práctica habitual, las partes han elaborado un inventario de los bienes y derechos industriales que se entregan, no surgirán problemas a la hora de determinar cuándo se ha producido un cumplimiento exacto. Sin embargo, si dicho inventario no se ha realizado, se hace preciso determinar qué bienes materiales, derechos y elementos intangibles deberán ser puestos a disposición del arrendatario. La doctrina y la jurisprudencia mayoritarias han entendido que la obligación de entrega en los arrendamientos de empresa ha de entenderse cumplida desde el momento en que el arrendador pone a disposición del arrendatario los bienes y derechos «más relevantes» o «esenciales» dentro de la organización (es decir, aquello sin lo cual la explotación de la empresa resultaría imposible). Sin embargo, la autora considera que la postura más coherente con la tesis unitaria de la empresa, que suscriben numerosos preceptos de nuestro ordenamiento jurídico, obliga a concluir que en el arrendamiento de un negocio, cualquiera que sea su actividad u objeto, lo que el arrendatario está legitimado para exigir de la contraparte son todos los elementos afectos a la explotación en el momento de contratar, salvo previsión expresa en contrario. En cualquier caso, no pueden establecerse criterios generales, por lo que la profesora Moralejo analiza algunos bienes o derechos en concreto, a fin de determinar la obligatoriedad de su entrega o no. Así, por ejemplo, el inmueble que es la base física de la empresa, o los signos distintivos.

Precisa la autora que el hecho de que el negocio se halle integrado por bienes cuya titularidad corresponde a personas distintas motiva que los contratos de transmisión de la empresa hayan de realizarse cumpliendo los re-

quisitos de circulación de cada uno de estos bienes (*v.gr.* normas de la LAU relativas a la cesión del local de negocio o al subarriendo), y ello porque la titularidad que el arrendador ostenta sobre el establecimiento no se superpone de manera inevitable sobre los derechos reales que los terceros puedan ostentar sobre los bienes que lo integran. De ahí la necesidad de contar con el consentimiento de aquéllos cuando se proceda a enajenar, o simplemente a ceder, el goce temporal de la hacienda, salvo en los casos en los que la Ley ha dispuesto lo contrario. Y algo similar sucede con los requisitos formales que exige la cesión de cada uno de los elementos de la empresa, que también deberán ser cumplidos para su válida transmisión, sin que ello suponga asumir que se requieren una pluralidad de negocios para conseguir este efecto.

Partiendo de lo expuesto, se procede a analizar cómo se realiza la entrega concreta de determinados bienes o derechos:

a) Entrega del local arrendado. La persona que monta un negocio suele tener ante sí dos opciones: adquirir en propiedad los bienes con los que va a desenvolver su actividad, o intentar reducir el coste de la inversión arrendándolos de un tercero, sobre todo si se trata de bienes inmuebles, dado el alto precio que éstos han llegado a adquirir dentro del mercado. Ahora bien, señala la autora que, en este último caso, se plantea un problema a la hora de discernir el modo en que se entretengan las disposiciones legales de la LAU sobre cesión o subarriendo de locales de negocio, con la regulación general del Código civil aplicable al arrendamiento de empresa. Tras un exhaustivo análisis de lo acontecido bajo la vigencia de las diferentes Leyes reguladoras de los arrendamientos urbanos a lo largo de los últimos años, y las consecuencias de la distinción entre la cesión y el subarriendo, la profesora Moralejo concluye que las normas especiales de la LAU/1994 deben ser aplicables cuando se vende o arrienda una empresa, cediéndose o subarrendándose al mismo tiempo su base física, y por ello cuando se arrienda una empresa ubicada en un local arrendado, el arrendatario del mismo deberá –en aplicación del artículo 32 LAU/1994– notificar el subarriendo al propietario del inmueble, para que éste proceda –si así lo desea– a elevarle la renta en los porcentajes previstos. En esta notificación deberán indicarse los datos personales y el domicilio del subarrendatario –arrendatario de la empresa– a efectos de que el propietario pueda dirigirse contra él reclamándole directamente la renta (art. 1552 CC), o exigiéndole una responsabilidad por los deterioros que hubiera causado en el local durante su tiempo de disfrute (art. 1551 CC). Las normas sobre el uso y conservación de la cosa aplicables al primer contrato (arrendamiento) serán exigibles también en el marco del subarriendo. A los arrendamientos de empresa sobre un local arrendado se les aplicará también el Código civil, a excepción de lo relativo al uso y conservación de la cosa arrendada (local), en lo que debería estarse a lo pactado entre el arrendador y el arrendatario (art. 1552 CC), o la LAU/1994, cuando dicho acuerdo no existiera o fuera insuficiente.

b) Entrega de las mercaderías. La inclusión de las mercaderías y materias primas dentro del objeto del arriendo ha planteado no pocos problemas, dado que, aunque por un lado constituyen elementos que en sentido genérico se encuentran afectos a la explotación, el dictado del artículo 1545 CC –que prohíbe el arrendamiento de bienes fungibles– dificulta enormemente su cesión junto con el resto de elementos de la empresa –cuestión que ya se planteó en relación con la hipoteca de establecimiento mercantil–. Respecto a esta

problemática, la autora entiende que la concepción unitaria de la empresa inclina a acoger en materia arrendaticia una solución similar a la que brinda la legislación hipotecaria: las mercaderías y materias primas podrán ser incluidas dentro de la cesión y el arrendatario estará obligado a restituir al término del contrato *tantundem ejusdem generis*. La propiedad de las que se encuentren en el establecimiento cuando finalice el arriendo corresponderá al arrendatario, pero éste tendrá un deber de reintegro frente al arrendador en la cuantía y cualidad antes indicadas. El arrendatario estará legitimado, pues, para disponer de ellas durante la vigencia del contrato.

c) Cesión de los derechos sobre los signos distintivos de la empresa, patentes y derechos de propiedad intelectual. Analiza en este punto con sumo detalle la autora cómo pueden ser objeto de transmisión, junto con la empresa en sí, las marcas, nombres comerciales, rótulos de los establecimientos, signos distintivos, patentes, derechos patrimoniales de autor, a la luz de la normativa vigente (Ley de Marcas, Ley de Patentes y Ley de Propiedad Intelectual).

d) Cesión de las relaciones de hecho de la empresa: el aviamiento y la clientela. Respecto al aviamiento hay múltiples nociones del mismo, pero, en cualquier caso, lo que resulta indubitado para la profesora Moralejo es que, entendido como el resultado de una actividad empresarial que permite al establecimiento convertirse en un instrumento al servicio de una finalidad comercial o industrial de su titular o de un tercero –arrendatario o usufructuario–, implica la transmisión conjunta con la empresa de elementos objetivos como el emplazamiento favorable del negocio, la calidad de sus productos, el crédito de sus signos distintivos, la materia prima utilizada, la explotación de un derecho de patente, la plusvalía que adquiere una empresa por el hecho de estar organizada y, eventualmente, explotada como tal, etc.

Respecto a la clientela, hace alusión a las relaciones que mantiene el empresario con sus clientes, como conjunto de personas que de modo permanente y habitual demandan los servicios o productos de la empresa. A efectos de su transmisión al arrendatario puede distinguirse entre la clientela objetiva y la subjetiva, en función de si los demandantes de bienes y servicios acuden al establecimiento atraídos por alguno de los factores objetivos de la hacienda (*v.gr.* quiosco ubicado en una estación), o movidos fundamentalmente por el conocimiento, confianza o habilidad de su titular (*v.gr.* clientela de las profesiones liberales). La transmisión del primer tipo de clientela se encontrará estrechamente ligada a la puesta a disposición de los bienes y derechos de los que depende (*v.gr.* local de negocio con una ubicación especial) y la cesión de la segunda sólo podrá procurarse al arrendatario imponiéndose al arrendador una abstención concurrencial, habida cuenta del carácter intransmisible de las cualidades personales del empresario.

e) Cesión de créditos, deudas y contratos. A juicio de la autora, con carácter general, la normativa vigente avala la tesis de que ni los créditos, ni las deudas, ni los contratos celebrados por el empresario arrendador constituyen elementos de la empresa, sino derechos o situaciones jurídicas directamente imputables a su titular, cuya cesión al adquirente o arrendatario no puede concebirse sin la existencia de un pacto entre las partes –analizándose la problemática que esta cesión pactada produce respecto a los efectos frente a terceros–, a menos que sea la Ley la que imponga de manera directa tal efecto (*v.gr.* art. 44 del Estatuto de los Trabajadores, cuyo estudio detallado se expone en la obra, y que prevé la subrogación del empresario adquirente en las relaciones laborales y en las obligaciones de la Seguridad Social del anterior).

2.º Obligación de hacer en la empresa las reparaciones necesarias a fin de conservarla en estado de servir para el uso a que ha sido destinada. Respecto a esta segunda obligación asumida por el arrendatario, éste debe poner en conocimiento del propietario la necesidad de llevar a cabo las obras, y la jurisprudencia suele exigir que se trate de simples reparaciones y no de obras de reconstrucción, aunque se admite que el arrendador asuma expresamente la obligación de realizar cualquier obra extraordinaria en la cosa arrendada durante el tiempo de vigencia del contrato, debiendo el arrendatario tolerarlas, si son muy urgentes, aunque le resulten molestas; ahora bien, si dichas obras durasen más de cuarenta días, el precio del arrendamiento podrá disminuirse.

3.º Obligación de mantener al arrendatario en el goce pacífico de la empresa. Se traduce en la obligación del arrendador de responder frente a posibles perturbaciones procedentes de terceros (art. 1553 CC) y de la Administración (licencias administrativas), así como de abstenerse de realizar actos que perjudiquen el disfrute de la cosa arrendada durante el término de duración del contrato –prohibición de concurrencia (art. 1554.3 CC).

En cuanto a los derechos y obligaciones del arrendatario, se analizan fundamentalmente tres:

1.ª Obligación de abono de la renta (art. 1555 CC). La renta no podrá ser un porcentaje de los beneficios, pero sí un sistema mixto que combine la renta fija con una participación en los rendimientos empresariales. También puede pactarse como contraprestación la realización por el arrendatario de ciertas obras en la industria.

En lo que a la actualización de la renta arrendaticia atañe, ni el Código civil ni la LAU –en sede de arrendamientos para uso distinto de vivienda– contienen norma alguna al respecto, por lo que resulta de aplicación el principio de autonomía de la voluntad. Y la misma carencia de regulación en el Código civil es predicable de la fianza, si bien algunas normas autonómicas reguladoras del depósito de la fianza por los arrendadores –en aquellos territorios que han asumido esta competencia– han establecido esta obligación también para los arrendamientos de negocios (Decreto 147/1997, de 10 de junio, de la Generalitat de Cataluña).

2.ª Obligación de usar la empresa según el destino pactado. Al ser la empresa una unidad productiva, la facultad de uso, con los límites del destino previamente pactado (art. 1555.2 CC), se convierte en una auténtica obligación de explotación que se impone al arrendatario durante todo el término de duración del contrato. La diligencia exigible será la de un ordenado comerciante, debiendo respetarse el uso para el que se arrendó la empresa.

En cuanto a las posibles mejoras introducidas por el arrendatario, aparecen admitidas por el artículo 1573 CC, teniendo respecto de las útiles y voluntarias los mismos derechos que el usufructuario, salvo pacto en contrario de las partes.

3.ª Obligación de conservar la cosa. El arrendatario asume el deber de restituir la empresa en el mismo estado en que la recibió, salvo lo que hubiese perecido o se hubiera menoscabado por causa inevitable o por el tiempo. La Ley presume *iuris tantum* que la cosa se entregó en perfecto estado (art. 1562 CC).

Si la cosa se pierde o sufre deterioros por culpa del arrendatario –culpa que se presume de nuevo con carácter *iuris tantum*– o de sus empleados,

aquél deberá responder (arts. 1563 y 1564 CC), aunque se admite tanto la agravación como la exoneración de esta responsabilidad.

Y llegamos al quinto y último capítulo de esta obra, en el que se estudia la extinción del arrendamiento de empresa y la restitución del complejo empresarial al arrendador.

En cuanto a las causas de extinción de este contrato son las mismas que las del resto de contratos de esta naturaleza, aunque además posee algunas específicas derivadas de sus rasgos propios, como su carácter *intuitu personae* –que motiva su extinción por el subarriendo o cesión incontinenti o por el fallecimiento del arrendatario–, o la circunstancia de que la empresa sea un ente complejo –que acarrea que las vicisitudes que afecten a alguno de sus elementos esenciales tengan incidencia en la relación contractual íntegra–. La propia esencialidad del contenido de este contrato conlleva que la facultad resolutoria por incumplimiento de sus prestaciones penda en este caso de factores que no influirían normalmente en el desenvolvimiento de cualquier tipo de arriendo.

Entre las causas generales que pueden dar lugar a la extinción de estos arrendamientos, analiza la autora en concreto las siguientes:

- Expiración del término convencional pactado o el que en su defecto resulte del artículo 1581 CC.
- Resolución por incumplimiento de las obligaciones contractuales (arts. 1124, 1556 y 1568 CC).
- Pérdida –material o jurídica– de la cosa arrendada (arts. 1182, 1184 y 1568 CC).
- Aplicación del principio «Venta quita renta» (art. 1571 CC), salvo pacto en contra.
- Subarriendo o cesión incontinenti.
- Fallecimiento o incapacidad del arrendatario de empresa.

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 1569 CC, el arrendador puede desahuciar judicialmente al arrendatario por expiración del término contractual, falta de pago del precio convenido, infracción de cualquiera de las estipulaciones del contrato, o por destinar la cosa arrendada a usos o servicios no pactados o no sujetarse en su uso a lo que ordena el artículo 1555.2 CC, analizando la autora la normativa existente al respecto hasta llegar a los actuales artículos 22.2 y 444.1 LEC 2000, reguladores de los trámites del desahucio de fincas urbanas o rústicas arrendadas.

Finalmente se estudia la obligación de restitución de la empresa al arrendador, partiendo de la base de que presenta las mismas dificultades, derivadas de su objeto, que la previa obligación de entrega, incrementadas además en este caso porque la explotación puede estar integrada ahora por elementos que no constaban al comienzo del contrato, o adolecer de otros que hubieran sido puestos a disposición del arrendatario en el momento de celebración del contrato, analizando la autora los diferentes supuestos que pueden plantearse.

Como se desprende de lo expuesto, nos encontramos ante un estudio riguroso y exhaustivo de un tema complejo y con una relevancia en el tráfico inmobiliario actual indiscutible, para cuya elaboración la autora ha demostrado tener un profundo conocimiento de la doctrina española existente en la materia, así como de la numerosa jurisprudencia emanada del Tribunal Supremo, de los Tribunales Superiores de Justicia y de las Audiencias Provin-

ciales. Por este motivo, no me resta sino recomendar vivamente la lectura de esta obra, tanto a estudiosos como a prácticos del Derecho, pues tanto a uno como a otros les será de una inestimable ayuda.

Ana M.^a COLÁS ESCANDÓN
Universidad Autónoma de Madrid

SAN MIGUEL PRADERA, Lis Paula: *Resolución del contrato por incumplimiento y modalidades de su ejercicio*, Centro de Estudios del Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, Madrid, 2004, 546 pp.

Nadie puede dudar de que el régimen del incumplimiento de la obligación y sus respuestas jurídicas constituyen uno de los núcleos problemáticos más interesantes en el panorama actual del Derecho de obligaciones. Entre esas respuestas la facultad de resolución que permite a una parte deshacer el vínculo sinalagmático ante el incumplimiento de la otra ocupa un lugar destacado. La obra que ha escrito Lis Paula San Miguel Pradera y que publica el Centro de Estudios del Colegio de Registradores de la Propiedad bajo el título *Resolución del contrato por incumplimiento y modalidades de su ejercicio* se sitúa, precisamente, en ese terreno. No es, sin embargo, un libro más del largo rímero de obras que nuestra literatura jurídica ha dedicado a la figura. Como muy bien señala el profesor Antonio Manuel Morales Moreno en el Prólogo que presenta la monografía, ésta se construye en torno a un problema aparentemente muy concreto, pero sin duda esencial en el régimen jurídico de la resolución: su modo de ejercicio. Un problema que, por añadidura, había interesado a los autores españoles mucho menos que otras cuestiones relativas a la institución, a pesar de tener una incidencia directa en las normas sustantivas, pues se puede afirmar sin temor a equivocarnos que éstas son tanto más extensas y pormenorizadas, cuanto menos formal es el modo de ejercicio de la resolución.

La autora nos pone de relieve en el inicio de la obra cómo la mayoría de los ordenamientos jurídicos se pronuncian expresamente por el modo en el que opera la resolución, bien a través de una decisión judicial (caso del *Code civil* francés), bien mediante una declaración unilateral y formal del perjudicado por el incumplimiento (caso, por ejemplo, del Derecho inglés). Aunque a primera vista el tenor literal del artículo 1124 CC español parece situar a nuestro Derecho en el primer modelo reseñado, la autora del libro nos trata de aclarar el error de tal primera impresión y nos muestra las razones y los argumentos que, con sus peculiaridades, sitúan al sistema español en un lugar mucho más próximo al modelo de resolución extrajudicial, el cual, en líneas generales, también es el preferido en el moderno Derecho uniforme y comparado. La doctora San Miguel Pradera también da buena cuenta de los supuestos que responden a un modelo de resolución automática, autónomo de los dos anteriores y normalmente de carácter excepcional.

Estamos, sin duda, ante una buena obra jurídica. Como tal, la que nos ocupa destaca, en primer lugar, por su sólida construcción, tanto en lo que atañe a la organización de los numerosos problemas que suscita, como en lo relativo al profundo conocimiento y a la gran cantidad de materiales doctri-