

# Ubicación: Contrato de arrendamiento y/o compra de local

## Relaciones entre la empresa y personal no laboral

Prof. Dr. D. Miguel Martínez Muñoz  
Universidad Pontificia Comillas-ICADE

# Arrendamiento de local de negocio

- El local es el elemento principal del establecimiento mercantil en tanto soporte físico del mismo.
- No es obligatoria la existencia del mismo para el desempeño de una actividad empresarial.
- El local puede ser propiedad del empresario o de un tercero, en cuyo caso podrá disponer de él a título de arrendamiento o usufructo.
- Lo normal es el arrendamiento del local de negocio.
- Marco Jurídico: Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos (LAU).
- El arrendamiento de local de negocio se encuadra dentro de los arrendamientos para uso distinto al de vivienda (art. 3 LAU).
- Principio de autonomía de la voluntad de las partes en lo que respecta a la duración del contrato y a la renta y su actualización.

# Arrendamiento de local de negocio

- Exigencias legales previstas:
  - Facultad indisponible del arrendador y del arrendatario para compelerse recíprocamente para la formalización por escrito del contrato (art. 37 LAU).
  - Obligatoriedad de la exigencia y de la prestación de una fianza en metálico en cantidad equivalente a dos mensualidades (art. 36 LAU).
- Régimen legal supletorio (arts. 29 a 35 LAU):
  - Subrogación en la posición del arrendatario del local de negocio por parte del heredero del empresario individual fallecido que continúe el ejercicio de la actividad empresarial durante el tiempo pactado en el contrato. Cabe pacto en contra en el propio contrato.
  - El arrendatario tiene un derecho de adquisición preferente del local en caso de venta del mismo, salvo pacto en contrario en el propio contrato. El derecho de adquisición preferente se materializa en un derecho de tanteo y otro de retracto.

# Arrendamiento de local de negocio

- Régimen legal supletorio (arts. 29 a 35 LAU):
  - Derecho del arrendatario a subarrendar el local y a ceder el contrato de arrendamiento sin contar con la autorización del arrendador, salvo o exclusión o limitación de estas facultades pactadas en el contrato.
  - El contrato de arrendamiento continúa en vigor a pesar de la declaración judicial de concurso de acreedores del arrendatario.

# Arrendamiento de local de negocio

- Indemnización por clientela:
  - Compensación reconocida legalmente al empresario arrendatario de un local de negocio por el incremento del valor del local en el que se ha desarrollado la actividad empresarial.
  - Condiciones (art. 34 LAU):
    - Ejercicio de una actividad comercial de venta al público en el local durante los últimos cinco años.
    - Manifestación al arrendador, con cuatro meses de antelación, de la voluntad de prorrogar la duración del arrendamiento por un mínimo de cinco años más y por una renta de mercado, sin aceptación de esa oferta o con aceptación sujeta a modificaciones.

# Arrendamiento de local de negocio

- Indemnización por clientela:
- Cuantía:
  - Si el arrendatario iniciara en el mismo municipio, dentro de los seis meses siguientes a la expiración del arrendamiento, el ejercicio de la misma actividad a la que viniera estando dedicada, la indemnización comprenderá los gastos del traslado y los perjuicios derivados de la pérdida de clientela ocurrida con respecto a la que tuviera en el local anterior, calculada con respecto a la habida durante los seis primeros meses de la nueva actividad.
  - Si el arrendatario iniciara dentro de los seis meses siguientes a la extinción del arrendamiento una actividad diferente o no iniciara actividad alguna, y el arrendador o un tercero desarrollan en la finca dentro del mismo plazo la misma actividad o una afín a la desarrollada por el arrendatario, la indemnización será de una mensualidad por año de duración del contrato, con un máximo de dieciocho mensualidades.

# Compraventa de local de negocio

- Aplicación de las disposiciones generales del contrato de compraventa civil.
- Artículo 609 CC: Título (contrato de compraventa) y modo (documento público e inscripción en el RP).
- Elementos del contrato:
- Subjetivos: Comprador y vendedor.
  - No tienen que tener necesariamente la condición de empresarios.
  - Capacidad para comprar/vender.
- Objetivo: El local en sí mismo considerado.
- Precio: determinado en el contrato o determinable por persona o acontecimiento.
- Obligaciones de las partes:
  - Obligaciones del vendedor:
    - Entrega del establecimiento.
    - Saneamiento por evicción y vicios ocultos.
  - Obligaciones del comprador: Pagar el precio en el tiempo y forma pactados en el contrato.

# Relaciones con el Municipio

Existen distintos instrumentos con los que los municipios influyen en las empresas:

- Ordenación urbanística a través de los distintos planes (PGOE, PP, PE, etc.): Clasifica el suelo en urbano, urbanizable y no urbanizable y otorga una calificación que determina el uso y las posibilidades de edificación.
- Plan de barrios: instrumentos que actúan sobre barrios concretos de municipios en los que se hace una inversión económica para revertir desigualdades.
- Áreas de Promoción Económicas Urbanas: Zonas sobre las que se actúa con el objetivo de modernizar, innovar y promocionar determinadas zonas urbanas, y para mejorar la calidad del entorno urbano mediante actuaciones sostenibles; consolidar el modelo de ciudad compacta, compleja y cohesionada y medioambientalmente eficiente; e incrementar la competitividad de las empresas, favoreciendo la creación de empleo. Colaboración público-privada.
- Incubadoras de empresa: Oferta de espacios físicos destinados a la promoción de las iniciativas emergentes emprendedoras que combinan la utilización de despachos con el asesoramiento en la gestión empresarial y la prestación de unos servicios comunes generalmente durante los primeros años de su constitución.
- Ventanilla Única Empresarial: Este servicio actúa como ventanilla única para todas aquellas personas que quieren emprender, empresas, comercios e intermediarios que necesitan realizar consultas y trámites relacionados con el entorno empresarial.

# Relaciones con el Municipio

- Eliminación de tasas municipales para el fomento de ciertas actividades económicas y empresariales.
- Eliminación de tributos potestativos, tales como el IIVTNU (plusvalía municipal).
- Exención del IAE en ciertos casos.
- Bonos-comercio: Con los bonos-comercio, los ayuntamientos buscan nuevas medidas para revitalizar el sector comercial.
- Subvenciones en el ámbito local.
- Formación y asesoramiento a empresas de la mano de los Ayuntamientos.
- Reempresa: Consiste en un intercambio profesional por el cual un emprendedor accede a la propiedad de una empresa de otros, en funcionamiento, para hacerse cargo de ella, con la intención de hacerla crecer sin tener que empezar por la fase de creación. En este mecanismo se ponen en contacto la empresa que quiere ceder el negocio y la que lo quiere emprender.
- Cesión de espacios municipales.
- Patrocinios a actividades concretas.

# Relaciones entre la empresa y personal no laboral

- Contrato laboral: ajenidad y dependencia.
- Contrato mercantil: no hay relación laboral sino dos partes en igualdad de condiciones.
- Una parte presta un servicio a otra que lo recibe en virtud de un contrato de arrendamiento de servicios.
- Importancia de la autonomía de la voluntad en esta clase de contratos firmados entre empresarios.
- Notas características:
  - No prestación personal: Es posible que los servicios los preste otra persona, salvo que se hayan contratado específicamente los servicios de una persona en concreto.
  - Medios propios: el profesional presta sus servicios con sus medios y organización propia.
  - No hay una dirección: no existen órdenes ni una dirección por parte del empresario. Se trabaja dentro de tu propia organización, con libertad horaria, con autonomía e independencia. El empresario no tiene la potestad de sancionar.
  - Trabajadores a cargo: en algunos casos quien presta los servicios tiene trabajadores a su cargo que son quienes realizan efectivamente el servicio contratado por la empresa.
  - Posibilidad de rechazo de los encargos: existe libertad de asumir los encargos que se quiera.
  - Retribución variable: depende de los servicios que se vayan prestando. Esta retribución no se hace a través de una nómina, sino a través de una factura. Además el empresario no compensa los gastos que se generan por los servicios.

# Relaciones entre la empresa y personal no laboral

Importancia del contrato de agencia.

- Concepto: aquel contrato por el que una persona natural o jurídica (denominada agente) se obliga frente a otra (generalmente denominada principal) de forma continuada o estable y a cambio de una remuneración, a promover exclusivamente actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir el riesgo de tales operaciones, salvo pacto en contrario.
- Caracteres:
  - Agente es un empresario que actúa como intermediario independiente.
  - La actividad del agente se dirige a promover y concluir actos u operaciones de comercio.
  - El agente actúa por cuenta y en nombre del empresario o empresarios, no asumiendo el riesgo de las operaciones que promueve o contrata.
  - Colaboración estable o duradera.
  - Remuneración obligatoria.

# Relaciones entre la empresa y la Universidad

- Marco jurídico: Real Decreto 592/2014, de 11 de julio, por el que se regulan las prácticas académicas externas de los estudiantes universitarios.
- Con la realización de las prácticas académicas externas se pretenden alcanzar los siguientes fines:
  - Contribuir a la formación integral de los estudiantes complementando su aprendizaje teórico y práctico.
  - Facilitar el conocimiento de la metodología de trabajo adecuada a la realidad profesional en que los estudiantes habrán de operar, contrastando y aplicando los conocimientos adquiridos.
  - Favorecer el desarrollo de competencias técnicas, metodológicas, personales y participativas.
  - Obtener una experiencia práctica que facilite la inserción en el mercado de trabajo y mejore su empleabilidad futura.
  - Favorecer los valores de la innovación, la creatividad y el emprendimiento.
- Tipos:
  - Curriculares: forman parte del plan de estudios de la carrera universitaria.
  - Extracurriculares: no forman parte del plan de estudios, pero persiguen los mismos fines.
- Duración:
  - Curriculares: lo que establezca el plan de estudios.
  - Extracurriculares: no superior al 50% del curso académico, a determinar por las Universidades.
- Horarios: siempre compatibles con la actividad académica.

# Relaciones entre la empresa y la Universidad

- Firma de los Convenios de Cooperación Educativa:
  - Marco jurídico de la práctica que regula la relación entre alumno, Universidad y empresa.
  - Contenido mínimo:
    - El proyecto formativo objeto de la práctica a realizar por el estudiante.
    - El régimen de permisos a que tenga derecho con arreglo a la normativa vigente.
    - Las condiciones de rescisión anticipada de la práctica en caso de incumplimiento de sus términos.
    - En su caso, el régimen de suscripción y pago de seguros, tanto de accidentes como de responsabilidad civil, o garantía financiera equivalente.
    - La existencia, en su caso, de una bolsa o ayuda de estudios para el estudiante y la forma de su satisfacción.
    - La protección de sus datos.
    - La regulación de los eventuales conflictos surgidos en su desarrollo.
    - Los términos del reconocimiento de la universidad a la labor realizada por los tutores de la entidad colaboradora.

# Relaciones entre la empresa y la Universidad

- Nombramiento de un tutor por parte de la entidad colaboradora con los siguientes derechos:
  - a) Al reconocimiento de su actividad colaboradora, por parte de la universidad, en los términos previstos en el convenio de cooperación educativa.
  - b) A ser informado acerca de la normativa que regula las prácticas externas así como del Proyecto Formativo y de las condiciones de su desarrollo.
  - c) Tener acceso a la universidad para obtener la información y el apoyo necesarios para el cumplimiento de los fines propios de su función.
  - d) Aquellas otras consideraciones específicas que la universidad pueda establecer.

# Relaciones entre la empresa y la Universidad

- Deberes del tutor:
  - a) Acoger al estudiante y organizar la actividad a desarrollar con arreglo a lo establecido en el Proyecto Formativo.
  - b) Supervisar sus actividades, orientar y controlar el desarrollo de la práctica con una relación basada en el respeto mutuo y el compromiso con el aprendizaje.
  - c) Informar al estudiante de la organización y funcionamiento de la entidad y de la normativa de interés, especialmente la relativa a la seguridad y riesgos laborales.
  - d) Coordinar con el tutor académico de la universidad el desarrollo de las actividades establecidas en el convenio de cooperación educativa.
  - e) Emitir el informe final, y en su caso, el informe intermedio a que se refiere el artículo 13 de este real decreto.
  - f) Proporcionar la formación complementaria que precise el estudiante para la realización de las prácticas.
  - g) Proporcionar al estudiante los medios materiales indispensables para el desarrollo de la práctica.
  - h) Facilitar y estimular la aportación de propuestas de innovación, mejora y emprendimiento por parte del estudiante.
  - i) Facilitar al tutor académico de la universidad el acceso a la entidad para el cumplimiento de los fines propios de su función.
  - j) Guardar confidencialidad en relación con cualquier información que conozca del estudiante como consecuencia de su actividad como tutor.
  - k) Prestar ayuda y asistencia al estudiante, durante su estancia en la entidad, para la resolución de aquellas cuestiones de carácter profesional que pueda necesitar en el desempeño de las actividades que realiza en la misma.

# FIN

## ¡MUCHAS GRACIAS POR VUESTRA ATENCIÓN!

Para cualquier duda: [mmmunoz@comillas.edu](mailto:mmmunoz@comillas.edu)