

**MATERIALES DIDACTICOS PARA  
FACULTAD DE DERECHO (UDELAR)**

**DESTINADO A ESTUDIANTES DE TÉCNICA NOTARIAL II**

**“ASPECTOS DE INTERÉS EN LA PRÁCTICA  
NOTARIAL EN RELACIÓN A LA ENAJENACIÓN  
DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES”**

***Por: Esc. Dra. Marithza RIVAS ANSALAS.***

***Prof. Adjunta Gr. 3 (efectivo) en Técnica Notarial II  
Prof. Adjunta Gr. 3 (interino) en Derecho Privado IV-V***

## **INDICE:**

### **INTRODUCCION.**

#### **CAPITULO I: Establecimientos comerciales.**

- 1 – Presentación Del tema.
- 2 – Definición.
- 3 - Naturaleza Jurídica.

#### **CAPITULO II: Establecimientos comerciales virtuales**

#### **CAPITULO III: Elementos que integran el establecimiento comercial.**

- 1 – Caracteres.
- 2 – Elementos que integran el establecimiento comercial
- 3 – Elementos que no integran el establecimiento comercial
- 4 – Elementos controvertidos.

#### **CAPITULO IV: Derecho al local.**

- 1 – Vinculación jurídica del titular del establecimiento comercial respecto del inmueble asiento de aquel
- 2 - Régimen del Código Civil uruguayo en materia de arrendamientos.
- 3 - Contratos de arrendamientos regidos por la ley 14.219.

#### **CAPITULO V: Etapa pre-contractual en la enajenación de establecimientos comerciales.**

#### **CAPITULO VI: Due Dilligence. Confidencialidad y deber de reciproca lealtad.**

- 1 – Definición y alcance de la *due diligence*.
- 2 – Lealtad. Confidencialidad.
- 3 – Beneficios.
- 4 - Responsabilidad en caso de falta de buena fe.-
- 5 - La due diligence es una obligación? O es un deber?
- 6 – Presupuestos de la responsabilidad.
- 7 – Clases del due diligence
- 8 – Fases del due diligence.

#### **CAPITULO VII: Procedimiento de enajenación de Establecimiento comercial.**

- 1 – Promesa de compraventa de establecimiento comercial
- 2 – Entrega de la tenencia del establecimiento al promitente comprador
- 3 – Solicitud de Certificados fiscales.
- 4 – Convocatoria a acreedores. Ley 2.904
- 5 – Celebración del contrato de Compraventa definitiva.

**CAPITULO VIII: La promesa u la Compraventa de establecimiento comercial: ¿Son contratos solemnes o consensuales?**

**CAPITULO IX: Situación de clausura de establecimientos comerciales y venta de instalaciones**

**CAPITULO X: Negocios que involucran o encierran en forma indirecta, transferencias de establecimientos comerciales: Compraventa de acciones vs. Compraventa de establecimiento comercial.**

**CAPITULO XI: Habilitaciones administrativas.**

**CAPITULO XII: Modelos de Contratos.**

- Promesa de Compraventa de establecimiento comercial.

**APENDICE NORMATIVO.**

Ley 2.904.

Ley 14.412. Art. 2, 65, 66 y 114

Ley 14.433.

Ley 18.083 Art. 69

Ley. 18.091

Ley 18.251

Reglamento Bromatológico.

**BIBLIOGRAFIA CONSULTADA**

# **ASPECTOS DE INTERES EN LA PRÁCTICA NOTARIAL EN RELACION A LA ENAJENACION DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES**

**Por Dra. Esc. Marithza RIVAS ANSALAS<sup>1</sup>**

## **INTRODUCCION.**

Este trabajo pretende dar una visión actualizada de algunos aspectos que pueden ser de interés desde el punto de vista notarial, en lo que respecta a la enajenación del Establecimiento Comercial, en tanto se trata de un bien que se encuentra en el comercio de los hombres y puede ser objeto de enajenación, prenda y embargo, tanto el establecimiento comercial considerado como una universalidad, como de cada uno de los elementos que integran el mismo.

En ese sentido es que se pretende proporcionar a los estudiantes un material de estudio con el cual manejarse no solo en el curso de Técnica Notarial II, sino también en sus primeros pasos en el ejercicio de la profesión y que le sirva como herramienta para ser un aplicador del Derecho en los actos en los que intervenga y que involucre a un establecimiento comercial, pudiendo ser capaz de asesorar en todos los aspectos que tengan que ver con el mismo.-

Así, por ejemplo, a la hora de la enajenación de todo establecimiento comercial, debe precederle una Auditoria, la cual es necesaria porque nos ayudará a determinar si es viable proceder con el negocio o no.

Esa Auditoria -en la que deben participar no solo Escribanos, sino también Abogados, Contadores, Economistas y otros

---

1 - Prof. Adjunta Grado 3 efectivo en Técnica Notarial II , Facultad de Derecho (UDELAR). Prof. Adjunta Grado 3 (int.) en Derecho Privado IV y V de la Facultad de Derecho y en Regional Norte (UDELAR)

profesionales-, comprende el estudio del Establecimiento Comercial desde diferentes planos: así por ejemplo, el estudio de la situación jurídica de los bienes que integran el activo, análisis del pasivo que surge de los libros y de los que luego surjan de la convocatoria a acreedores, de acuerdo a la ley 2.904; detectar posibles pasivos ocultos o contingentes; análisis contables y de la carpeta fiscal, análisis de los diferentes contratos que hubiere celebrado el titular del establecimiento comercial, subcontrataciones, etc., que pueden ser de carácter intuitu personae e intransferibles y que pueden ser determinantes para que el negocio no pueda funcionar si no se obtiene la cesión de dichos contratos.-

Hay otros aspectos que también deben ser analizados en toda compra venta de establecimientos comerciales y es analizar el relacionamiento del propietario del establecimiento con los empleados y trabajadores del mismo y las posibles deudas que los mismos pudieran generar en el futuro en caso de despidos o reclamos laborales de cualquier naturaleza; los aspectos judiciales, los derechos emergentes de propiedad industrial, análisis del derecho al local; análisis en la órbita del derecho del consumidor y de la defensa de la competencia; y la incidencia de la ley concursal en la enajenación de establecimientos comerciales.

Todo esto es lo que se conoce como Due Dilligence y este trabajo lo que pretende es justamente analizar los pasos que deben seguirse en este procedimiento, para confrontar al estudiante con la realidad comercial en tales casos y toda la problemática que deberá ser objeto de regulación en la Promesa de enajenación de establecimiento comercial 7 posterior compraventa.-

En Técnica Notarial II se estudia en general la Promesa de Enajenación de establecimiento comercial, Cesiones de Promesa y

Compraventa definitiva, así como el due dilligence, pero poco se analiza respecto a la etapa pre-contractual, a la obligación de guardar confidencialidad por parte del adquirente en esta etapa pre-contractual, etc.

. Finalmente se abordará el análisis de las diferentes Habilitaciones Administrativas con las que todo Establecimiento comercial en general debe contar para su regular funcionamiento, encarado a partir de las exigencias establecidas en la Intendencia de Montevideo.

Debido a la extensión de este trabajo se hace imposible hacer un relevamiento de las diferentes habilitaciones exigidas en las Intendencias de los restantes Departamentos de la Republica Oriental del Uruguay. No obstante ello, en general las exigencias son similares en todo el país.-

Así se analizarán las Habilitaciones Municipales (Locales comerciales, Instalaciones Mecánicas y Eléctricas, Regulación Alimentaria, Impacto Ambiental, Espectáculos públicos, etc.), Dirección Nacional de Bomberos y Metrología Legal, entre otros, analizando cual es el objetivo de cada una de esas habilitaciones y cuales son las exigencias de la Intendencia de Montevideo, a la hora de hacer la solicitud de cada una de ellas.-

Si bien el enfoque de este trabajo es la problemática de la enajenación del establecimiento comercial, al momento de su enajenación el establecimiento debe contar con sus habilitaciones y es importante conocer para qué deben ser solicitadas cada una de ellas. Por esa razón se analizarán las exigencias requeridas sobre todo por si alguna de ellas hay que volver a solicitarlas por haber vencido y no haberse renovado las mismas; o por estar aún en forma provisoria .y faltar algún requerimiento para ser concedidas en forma definitivas, requerimientos que en algunos casos, puede condicionar la propia enajenación pretendida.-.

## **CAPITULO I: ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES.**

### ***1 – Presentación del tema.***

Es un hecho de la realidad, que estamos rodeados de cientos o miles de establecimientos comerciales e industriales, desde el Supermercado, el kiosco, la estación de servicio en la que cargamos combustible, las tiendas donde nos compramos la ropa, las zapaterías, las farmacias, desde la pequeña del barrio hasta las grandes cadenas de conocido renombre, el almacén y la verdulería del barrio, el puesto de venta de diarios y revistas, el Restaurante donde se reúnen los amigos a ver algún partido de fútbol o pasar un buen rato degustando algún buen menú, las redes de locales de cobranzas y cambios de moneda extendidas por todo el país; el taller mecánico; el Spa y las peluquerías en general donde se venden además del servicio prestado innumerables cremas y productos de belleza; la barraca de materiales de construcción, las pizzerías y locales de venta de comida rápida o deliberys, las librerías donde compramos nuestros insumos para la oficina o para el estudiante, los locales de venta de celulares y telefonía celular, la óptica donde mandamos hacer nuestros lentes de aumento, el local de venta de colchones y mobiliario, etc. etc.-

En fin, basta hacer un simple recorrido visual mientras vamos caminando por la calle rumbo al trabajo o a la Facultad, para darnos cuenta que los establecimientos comerciales constituyen una parte fundamental que mueve el comercio y la economía del país, así como las

modas de la sociedad y de los cuales nos servimos a diario a efectos de adquirir algún bien, desde la leche y el pan, los libros de estudio, la ropa, los electrodomésticos, hasta la rentadora de coches.

Hasta aquí se ha hecho referencia a establecimientos físicos, pero también existen los establecimientos virtuales, como tantas páginas Web que nos bombardean con promociones y ofertas de productos o de servicios que se adquieren a precios muy razonables o los sitios web donde contratamos los pasajes para volar a cualquier parte del mundo o los hoteles donde alojarnos; todo lo cual contratamos con un simple click a través de nuestras computadoras, tablets o smart-phone.

Todos los enumerados precedentemente son establecimientos comerciales también llamados en la doctrina extranjera como “fundo comercial”, “establecimiento mercantil”, “Casa de comercio”, “Azienda”, etc.

No obstante la importancia en la economía y en la sociedad, como se analizará en próximos numerales y capítulos, la normativa que regula a los establecimientos comerciales es bastante escasa.

A la hora de definir al establecimiento comercial, no existe ninguna definición en la normativa uruguaya, ni tampoco se determinan en nuestra legislación, cuáles son los elementos que integran al mismo.

## **2 – Definición.**

El comerciante que desarrolla una actividad comercial, tiene necesidad de utilizar distintos elementos que forman una unidad económica y patrimonial, unidad que es susceptible de ser objeto de transacciones y cuyo valor comercial excede de la simple suma de los valores de cada uno de los elementos o bienes que lo



conforman.

Por ejemplo, una persona decide iniciar una actividad comercial, para lo cual puede utilizar un inmueble que ocupe o posea ya sea a título de propietario, promitente comprador, arrendatario, comodatario, etc. Adquiere una serie de instalaciones, mobiliario, equipos, maquinarias y/o herramientas que instala y organiza en ese local, al cual además le pone un nombre comercial determinado. Solicita las habilitaciones administrativas correspondientes que le autoricen a explotar ese establecimiento en el lugar que ha elegido y su titular se inscribe en el Registro Unico Tributario de la Dirección General Impositiva, Banco de Previsión Social y Ministerio de Trabajo; luego adquiere las materias primas que va a industrializar o transformar o las mercaderías que va a vender en su establecimiento, contrata empleados, realiza una campaña de publicidad y marketing y finalmente abre el lugar y comienza a desarrollar su actividad comercial; con el transcurso del tiempo, forma una clientela propia dentro del mercado y puede hasta inscribir una marca propia que identifique los productos que elabora o los servicios que presta; e inclusive puede llegar a utilizar una invención industrial que ha patentado a su nombre.-

Ese establecimiento comercial o industrial así organizado, con su nombre comercial, sus instalaciones, la materia prima que tiene almacenada y/o los productos ya elaborados o las mercaderías, con sus empleados, dependientes y en su caso, un factor o gerente, los contratos que celebra con terceros, ya sea de distribución, publicidad, contratación de servicios, etc., clientela, etc, todos ellos forman un todo orgánico, una unidad operativa económicamente.- Obviamente que la enumeración de los bienes que integran esa unidad, van a depender del giro o actividad a la que se destine el establecimiento comercial.

Ese conjunto de bienes debidamente organizados, es lo que se llama establecimiento comercial o industrial, también conocido en doctrina con el nombre “casa de comercio”, “fondo de comercio” “fundo comercial”, “hacienda mercantil” “azienda”, etc.

Si se tuviera que definir qué es el establecimiento comercial, no se puede encontrar ninguna norma que lo defina, ni tampoco disposición alguna que determine cuáles son los elementos que integran el mismo, como se indicara precedentemente; por lo tanto, se debe recurrir a la doctrina y jurisprudencia, para arribar a su conceptualización.-

Tomando la definición dada por el Esc. Julio Schwartz<sup>2</sup>: *“el establecimiento comercial es una universalidad mueble integrada por un conjunto de bienes materiales e inmateriales destinados al desarrollo de una actividad comercial organizada para la producción o comercialización de bienes o prestación de servicios”*.-

Si se colocara en un local una serie de mobiliario, estanterías y mercaderías, no con ello se puede decir que existe un establecimiento comercial; en cambio si a los mismos se les da una organización y se los destina a la explotación de una actividad comercial, entonces allí sí se encuentra un establecimiento comercial.-

Hargain, por su parte, sostiene que el establecimiento comercial, es *“un bien de naturaleza mueble, que utiliza el comerciante para desarrollar su actividad profesional”*<sup>3</sup>.

El art. 2555 del Código Civil Italiano de 1942, define a la “azienda” como: *“L’azienda é il complesso dei beni organizzati dall’*

2 - SCHWARTZ, Julio: “El establecimiento comercial” Pag. 16. FCU. 1ra. Edición, Año 1993. Montevideo, Uruguay.

3 - HARGAIN, Daniel: “Problemática General” en “La enajenación de Establecimientos comerciales”. Pág. 15. AEU. 1ra. Edición. Año 2005. Montevideo, Uruguay.

*imprenditore per l'esercizio dell' impresa"* (Es el conjunto de bienes organizados por el empresario para el ejercicio de la empresa).

### **3 – Naturaleza Jurídica:**

En doctrina se puede encontrar diversas posturas en cuanto a su naturaleza jurídica.

Se ha planteado que es un patrimonio de afectación; hay otras doctrinas, de carácter subjetivas que sostienen que es un sujeto de derecho; otras doctrinas de carácter objetivas, que lo toman como un bien objeto de derecho y dentro de estas ``ultimas tenemos la teoría atomista, las teorías que lo consideran un bien complejo y otras que lo consideran una universalidad de derecho o jurídica y hasta una universalidad de hecho.

**A) TEORIAS ATOMISTAS.** Esta posición fue sostenida por Mezzera Alvarez, Juambeltz, Ascarelli y Ferrara. Consideran que el establecimiento comercial no es una unidad, no es un bien autónomo e independiente de cada uno de los bienes que lo conforman; en consecuencia, para esta posición, el establecimiento comercial no es un objeto autónomo de derecho en tanto individualidad jurídica.-

Según MEZZERA ÁLVAREZ<sup>4</sup>, el establecimiento comercial sería un conjunto de elementos heterogéneos, donde cada uno de esos elementos conserva su propia independencia y tiene sus propias normas que lo regulan. Sostiene que la unión de esos elementos bajo la modalidad de un establecimiento comercial es puramente transitoria, producto de la organización que le da el comerciante pero que puede desaparecer rápidamente si así lo quiere la voluntad de éste.

Estas posiciones de Mezzera Alvarez y Juambeltz hoy día no

---

4 - MEZZERA ÁLVAREZ, *Curso de Derecho Mercantil*, t. IV, *La casa de comercio, los títulos de crédito en general y la letra de cambio*, p. 12

son aplicables en nuestro sistema jurídico, dado que las mismas fueron sostenidas con anterioridad al CGP y a la ley 14.433 de 1975.

**B) TEORIAS UNITARIAS.** Estas teorías parten de la idea de considerar al establecimiento comercial como una unidad, independientemente de los elementos o bienes que lo integran.

Dentro de estas teorías unitarias hay a su vez, diferentes posiciones:

**B) 1- Establecimiento comercial como sujeto de derecho.** Esta posición no es aceptable dentro de nuestro ordenamiento jurídico y tampoco ha tenido recepción en ningún otro ordenamiento jurídico. Sin embargo, corresponde mencionarla. La misma surgió en la doctrina alemana, con Monmsem, para quien el establecimiento comercial tenía personería jurídica, con un activo y pasivo propios. Se critica a esta posición, que confunde al establecimiento comercial con el comerciante o con las sociedades comerciales.-

**B) 2- Establecimiento comercial como patrimonio de afectación.** Esta posición afirma que el establecimiento comercial es un patrimonio de afectación basado en que existen determinados bienes que conservan su autonomía y que pertenecen a la actividad comercial, separados del patrimonio privado del comerciante, aun cuando todos pertenecen al mismo comerciante.- Esta posición tampoco tiene andamio en nuestro Derecho y se la critica en tanto el establecimiento comercial es un bien mas dentro del patrimonio del comerciante y por lo tanto, de acuerdo a las normas del Código Civil, el mismo es la garantía común de los acreedores del comerciante. Además, para que exista patrimonio de afectación, el mismo debe ser reconocido expresamente por una disposición legal.

**B) 3 – Establecimiento comercial como Universalidad de hecho.** Posición sostenida por Vivante, Supervielle, Pérez Fontana, Siegbert Rippe, Ricardo Oliver, entre otros. Consideran que los diferentes elementos que integran el establecimiento comercial constituyen una unidad patrimonial por estar ligados entre si por un destino común y especial.-

Universalidades de hecho lo encontramos comúnmente en la vida diaria, por ejemplo es el caso de una biblioteca, un rebaño de ovejas, un cardumen, una pinacoteca, etc.

Se caracteriza porque esa universalidad se forma gracias a la voluntad de su titular, quien decide reunir una serie de bienes que pueden ser todos de la misma clase o naturaleza (rebaño de ovejas o biblioteca) o ser diferentes entre si (como es el caso de un establecimiento comercial), creando con esos bienes una nueva unidad que puede ser objeto de negocios jurídicos en tanto un bien jurídico nuevo o negociar cada uno de los elementos que lo integran.-

En el caso del establecimiento comercial, ese conjunto de bienes que lo integran se unen para una finalidad determinada, cual es la de servir a una actividad comercial o industrial para la cual se constituyó . -

Rippe y Olivera García basan su postura además, en el argumento de que en nuestro Derecho no existe un conjunto orgánico e integral de normas que regulen los establecimientos comerciales.-

Las normas existentes en nuestro país que consideran al establecimiento comercial como universalidad o que por lo menos lo reconocen como un bien son: la ley 2.904 sobre convocatoria de acreedores en la enajenación de establecimientos comerciales; la ley 14.433 sobre enajenación de establecimientos comerciales; la ley 16.060 sobre sociedades comerciales, que reconoce el aporte

del establecimiento comercial como un bien mas dentro del elenco de bienes aportables; la ley 16.871 de reforma registral que refiere a la inscripción de los embargos específicos de establecimiento comercial en el Registro de Personas Jurídicas, Sección Registro de Comercio, así como las Promesas de enajenación y la transmisión a cualquier titulo y modo de establecimientos comerciales; la ley 17.228 de Prendas, reconoce la posibilidad de constituir prenda sin desplazamiento tanto sobre el establecimiento comercial como sobre los bienes específicos que lo integran; y el art. 380.2 del CGP en la redacción original, antes de su reforma por la ley 19.090.-

El argumento sostenido por los Dres. Rippe y Olivera Garcia, se basaba en la redacción original del art. 380.2 inc. final del Código General del Proceso que establecía que el embargo genérico de derechos comprendía entre otros bienes, la “universalidad conocida como establecimiento comercial”, pero agregaba a continuación, que en este ultimo caso, no quedaban comprendidos los bienes concretos que integran esa universalidad, los cuales debían ser objeto de embargos específicos.- Si fuera una universalidad jurídica, el embargo debía comprender a todos los elementos que integran el establecimiento, sin necesidad de tener que hacer el embargo específico para comprender cada elemento.-

El actual art. 380.2 del CGP en la redacción dada por la ley 19.090, ya **no** especifica que dentro del embargo genérico queda comprendida la “universalidad conocida como establecimiento comercial”, sino que dice: *“El embargo genérico comprenderá los bienes presentes y futuros registrables del embargado. En caso de universalidades, los bienes concretos que lo integran deberán ser objeto de embargos específicos”*. En la nueva redacción se elimina la referencia a la universalidad conocida como establecimiento

comercial, haciendo simplemente referencia a todo bien que sea registrable y se mantiene la traba de embargo específico respecto a cada uno de los elementos que conformen una universalidad.-

**B) 4 – Establecimiento comercial como una universalidad de derecho.-** Es la posición sustentada por Messineo, Endermann y Calamandrei y en nuestro derecho, por Schwartz y Firpo Marty.

Sostienen que el establecimiento comercial ya no es una simple reunión de los elementos que lo conforman, sino que es una unidad jurídica o sea, un conjunto de bienes a las que el Derecho a través de las leyes les reconoce su existencia como tal y constituye el nexo que une los distintos elementos que lo conforman, como si fueran un todo.-

Un ejemplo de universalidad jurídica, es la herencia (arts. 537 y sgtes. del Código Civil uruguayo).

Tomando las ideas de Messineo, las diferencias entre la universalidad de hecho y la de derecho radica en que en el primero, la unidad es producto de la voluntad del propietario, en tanto en la universalidad de derecho, esa misma unidad se origina por imposición de una norma jurídica.

Otra diferencia radica en que la universalidad de hecho es una unión *material* de bienes, que como se expresara anteriormente, es producto de la voluntad del titular de esa universalidad; mientras que la universalidad de Derecho, es una unión *ideal* de bienes, obra exclusiva del Derecho.-

**B) 5- Establecimiento comercial como un bien complejo.-**

Esta posición es sustentada en nuestro país por Nuri Rodríguez<sup>5</sup> y por Carlos López Rodríguez<sup>6</sup> en nuestra doctrina, entiende que el establecimiento comercial “*es un bien complejo integrado por una pluralidad de bienes económica o*

---

5 - RODRIGUEZ OLIVERA, Nury: “El Establecimiento Comercial” Pag. 9. 1ra. Edic. 1976, FCU

6 - LOPEZ RODRIGUEZ, Carlos: en “<http://www.derechocomercial.edu.uy>”

(<http://www.derechocomercial.edu.uy/ClaseEstComNat01.htm>)

*funcionalmente organizados por el comerciante, sobre los cuales este ostenta títulos jurídicos heterogéneos y que conservan su individualidad jurídica”<sup>7</sup>*

Sostiene Nuri Rodríguez que el establecimiento comercial, en tanto bien, es objeto de un derecho de propiedad e integra el patrimonio de su dueño; pero no constituye un patrimonio autónomo, ni un patrimonio de afectación, por lo tanto, están afectados cada uno de los elementos que lo integran, a la satisfacción de las deudas que su propietario haya contraído tanto en su explotación como fuera de ella, conforme al artículo 2372 del Código Civil.

El establecimiento es en esta posición un bien complejo compuesto por bienes vinculados entre sí, ya sea por voluntad de su dueño o por un factor externo como el destino económico o su cohesión funcional.-

### **C – En resumen.**

En resumen, dentro de nuestro ordenamiento jurídico, como en la mayoría de los ordenamientos del extranjero, el establecimiento comercial es considerado como una universalidad.-

Se dice que existe una “Universalidad” cuando nos enfrentamos a un bien que a su vez se encuentra integrado por la reunión de muchos otros bienes, bienes a su vez que no pierden su independencia, a pesar de constituir esa universalidad. Ejemplos de universalidad podemos encontrar en la vida diaria, por ejemplo: un cardumen, un rebaño de cabras o de ovejas, una pinacoteca; una biblioteca, una hemeroteca; etc. Como se vera, una biblioteca esta constituida por un conjunto importante de libros muchas veces sistematizados por su temática y que si se vendieran por ejemplo

---

7 - ROJO: “El establecimiento mercantil” en Curso de Derecho Mercantil de Uria & Menendez, tomo 1, pag. 101, (referido en <http://derechocomercial.edu.uy/ClaseEstComNat01.htm>)



en un remate, tiene un alto valor el conjunto en si mismo; y sin embargo los libros podrían sacarse a la venta individualmente y no por ello, estos pierden su esencia. Con el establecimiento comercial sucede exactamente lo mismo, puede venderse como una unidad o pueden venderse cada uno de los elementos que lo conforman por separado.- Por su parte, las doctrinas que sostienen que el establecimiento comercial es una universalidad, se dividen entre los que sostienen que puede ser de hecho o de derecho. La primera surge sin necesidad de disposición legal alguna que reconozca su existencia, como ser la biblioteca; en cambio la universalidad de derecho requiere del reconocimiento a través de disposiciones legales, para que el mismo exista, por ejemplo, la sucesión (conjunto de bienes y derechos que constituyen el acervo dejado por el causante a ser repartido entre sus herederos).

Para quienes la naturaleza jurídica del establecimiento comercial es de una universalidad jurídica, se basan en el reconocimiento de su existencia en diversas leyes, como ser el art. 380.2 del CGP (redacción que hoy se encuentra modificada por la ley 19.090), la ley 14.433, la ley 17.228, entre otras.-

**BIEN DE NATURALEZA MUEBLE:** En primer lugar el establecimiento comercial se regula por la normativa comercial, por aplicación del art. 516 del Código de Comercio, que establece que todo lo relativo a inmuebles es ajeno a la actividad mercantil. Por aplicación del art. 460 y siguientes del Código Civil, se encuadra al establecimiento comercial como un bien, ya que tiene una medida de valor y puede ser objeto de propiedad.- A su vez, dentro de los bienes, corresponde establecer que tiene la naturaleza de un Bien Mueble. Y lo identificamos como universalidad partiendo de la base de la redacción original del art..

380.2 del CGP (antes de ser modificado por la ley 19.090) y las restantes normas antes citadas.

Schwartz en su obra "El establecimiento comercial" hace referencia a la opinión de autores como Satanowski<sup>8</sup>, que opinan que la naturaleza del establecimiento comercial es de carácter **incorporal y no un objeto corporal**, atendiendo a que el fundo comercial es el resultante del conjunto de los derechos sobre los elementos heterogéneos que exterioriza esa unidad de destino. Afirma Satanowski que la hacienda comercial "*esta constituida por cualquier organización de los factores de producción o de cambio y el elemento que le atribuye el significado de organismo productivo es el aviamiento o llave, siendo un bien incorporal objeto de derecho e irrelevante determinar si es un bien mueble o inmueble*"

Para ese autor, el presupuesto de la hacienda es la actividad, el ejercicio efectivo por el titular de la misma, que a su vez se vale de una organización que esta al servicio de esa actividad.- Esa misma posición fue sostenida en nuestro derecho por Supervielle.-

El Esc.

Schwartz hace referencia a dos sentencias publicadas en Anales del Foro Nro. 101 y 102 que demuestran la importancia de determinar cual es la naturaleza jurídica del establecimiento comercial, sobre todo frente a la aplicación del instituto de prescripción adquisitiva.

En una primera sentencia, dictada por el Juzgado Letrado de 1ra. Instancia en lo Civil de 6to. Turno, el Juez Dr. Piatniza, basándose en la posición de Supervielle y de Satanowsky en cuanto a la naturaleza jurídica del establecimiento comercial, falla que es imposible adquirir un establecimiento comercial por el modo prescripción, porque si la explotación comercial se baja en el ejercicio efectivo de esa actividad comercial y la prescripción se

---

8 - SATANOWSKI: Citado por Julio Schwartz en "El Establecimiento comercial" p' ag. 12. 1ra. Edicion. FCU. 1993.

basa en el abandono del propietario de una cosa, para dicho Juez, no se puede prescribir algo que no existe, porque lo que posee quien alega la prescripción, no es el mismo establecimiento comercial del comerciante original, sino otro, porque cuando aquel abandona el establecimiento, desaparece su organización y por ende la actividad.-

Luego, el fallo fue revocado en segunda instancia por el Tribunal de Apelaciones en lo Civil de 5to. Turno, partiendo de considerar que la naturaleza jurídica del establecimiento comercial es de un bien complejo o una universalidad jurídica, apoyándose para ello en las opiniones doctrinarias de Nuri Rodríguez y de Fernández Arbenoiz, respectivamente. En tal sentido se sostiene por parte del Tribunal, que el establecimiento comercial es un bien que tiene una existencia real, que es una realidad jurídica y por lo tanto, como bien, es susceptible de apropiación y de negocios jurídicos y como integra el patrimonio de su dueño, también puede ser pasible de prescripción adquisitiva por aplicación de los arts. 1193 y 1214 del Código Civil.- Sostiene que la doctrina que se basa en la naturaleza inmaterial del establecimiento comercial, tomando como elementos esenciales la organización y el aviamiento, en que se basara el Juez de primera instancia, es una postura totalmente opuesta a la realidad concreta y jurídica del establecimiento comercial en nuestro ordenamiento jurídico, el cual se debe considerar como una universalidad de carácter mueble, que esta en el comercio de los hombres, integra el patrimonio de su titular y se constituye con un conjunto de elementos heterogéneos, que a su vez, pueden ser objeto de relaciones jurídicas independientes.--

-----

## **CAPITULO II: ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES VIRTUALES.**

Con los cambios que hemos sufrido en muy pocos años, se puede observar que con la utilización de los medios informáticos de comunicación, ha aparecido una nueva figura de establecimiento comercial, ingresando al ámbito jurídico para su

consideración y es lo que se conoce como “Establecimientos virtuales” “E-market places”

En ellos se produce un acercamiento entre proveedores y consumidores de bienes o de servicios, pero con la particularidad de que quienes realizan dichas transacciones se pueden encontrar en puntos muy distantes del planeta, utilizando la World Wide Web, y si bien no se da la simultaneidad física entre los otorgantes del negocio (dada la distancia real que los puede separar), si existe una simultaneidad virtual, donde los contratantes coinciden en el espacio cibernético al mismo tiempo.

Los Establecimientos virtuales tienen una serie de ventajas respecto a los establecimientos comerciales tradicionales. Tal como lo señalan Diego Andrade y Valeria Escobar<sup>9</sup>, *“Dentro de las ventajas, encontramos para el proveedor, que evita el montaje de un establecimiento comercial fijo o permanente con los costos que ello insume; proporciona acceso a nuevos mercados y permite obtener información sobre sus competidores; no existen limitaciones de tiempo ni de espacio, pues el comercio es posible 24 horas al día y 7 días a la semana. En cuanto al consumidor: aumenta su capacidad de elección; disminuye los costos del producto o servicio por los costos menores del proveedor; no necesita desplazarse a los centros comerciales o a establecimientos, sino que puede hacer las compras desde la comodidad de su propia casa”*.

No se puede negar que los Establecimientos virtuales existen, así por ej. Sitios como Woow, Booking.com; Despegar.com, etc.; todos ellos son páginas Web o “Establecimientos comerciales virtuales” donde se comercializan a diario cientos o miles de productos y servicios mediante la oferta

---

9 - ANDRADE SOSA, Diego y ESCOBAR SUHR, Valeria: “El Establecimiento virtual como medio para la concreción de contratos electrónicos de naturaleza comercial” en “Hacia un nuevo Derecho Comercial” Semana Académica del Instituto de Derecho Comercial. Año 2012. FCU, p`ag. 313

on line de los mismos y la respectiva compra por parte del público cibernauta, mediante un simple clic al link correspondiente.

Es claro y no se puede discutir que en ese medio, se esta produciendo a diario, el comercio electrónico, ya sea entre empresas como entre empresa y consumidores.

El problema se suscita al determinar si le son aplicables a esta nueva modalidad de Comercios virtuales, las normas que rigen los establecimientos comerciales tradicionales en lo que respecta a la enajenación.

Como señala la Esc. Ana Paula Rodao<sup>10</sup>: *“...entiendo que las referidas disposiciones le son aplicables, es decir, debería de efectuarse las publicaciones que exige la ley 2.94 convocando a los acreedores del enajenante de la Tienda Virtual, con iguales características y consecuencias. Además de cumplirse con las solemnidades prescriptas en la ley 14.433....” “Es posible aplicarle las disposiciones de Derecho Comercial en cuanto a enajenación y aporte de la hacienda comercial siempre que se acepte como un nuevo espacio de comercialización, no obstante plantea una serie de desafíos a resolver en cuanto a su tributación, individualización como bien objeto de un negocio y a su registración”-*

## **CAPITULO III:**

### **ELEMENTOS QUE INTEGRAN EL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL**

#### **1 - CARACTERES:**

Los elementos que integran el establecimiento comercial,

---

10 - RODAO, Ana Paula: “Un nuevo espacio para un clásico: establecimiento comercial electrónico” en “Hacia un nuevo Derecho Comercial” Semana Académica ... (op. Cit) Año 2012. FCU, Pág. 391 – 392.

tienen una serie de características:

**a) heterogeneidad:** Si bien los bienes que integran el establecimiento comercial son todos de carácter mueble, los mismos son de diferente naturaleza, ya que podemos encontrar bienes materiales o corporales (instalaciones, maquinarias, mercaderías, materias primas, etc.), como bienes inmateriales o incorporales (nombre comercial, marcas, patentes de invención, etc.)-

El elenco de los diferentes elementos que van a integrar el establecimiento comercial van a variar según el tipo de establecimiento de que se trate.-

**b) mutabilidad.** Los bienes que lo integran son esencialmente mutables, ya que muchos de ellos se desgastan y por esa razón pueden ser cambiados y sustituidos por otros.

En el caso de mercaderías y materia prima, las mismas cambian constantemente como consecuencia de la propia dinámica del establecimiento comercial, ya que es necesario que esas mercaderías sean comercializadas o la materia prima sea utilizada para su transformación o industrialización y ello obliga a que las mismas sean objeto de una constante reposición.-

Estos elementos que se alteran, ya sea en forma periódica o constantemente, no alteran la naturaleza del establecimiento comercial; ya que continúa siendo el mismo bien, más allá de la cantidad de elementos que lo integran.-

**c) individualidad.** Los bienes que integran el establecimiento comercial, no pierden su individualidad o singularidad jurídica, con independencia del establecimiento particular del que forman parte.- Así por ejemplo, si dentro del establecimiento comercial existe una marca, a los efectos de la enajenación de ella, se le aplicará la ley 17.011, que establece el régimen jurídico aplicable específicamente a las Marcas. Y si se trata de un vehículo

automotor que sirve para realizar el reparto del supermercado o que forma parte de la flota de vehículos de una empresa de transporte de valores o de encomiendas, si ese/esos vehículo/s está/n destinado/s al establecimiento comercial, al momento de enajenarse este último, deberán cumplirse con las normas correspondientes que rigen la enajenación de vehículos automotores en particular.-

**d) el titular del establecimiento no tiene por qué ser el propietario de cada uno de los elementos que lo integran.-** Como consecuencia de la singularidad jurídica de cada uno de los elementos que integran el establecimiento comercial, su titular no necesariamente tiene que ser a su vez propietario de cada uno de los elementos que integran el mismo; puede estar vinculado o relacionado con cada uno de los elementos que conforman el establecimiento comercial por distintos vínculos jurídicos, ya sea a título de propietario, comodatario, arrendatario, usufructuario, en préstamo, etc.-

Si se toma como ejemplo un restaurante: puede que los freezer y heladeras que se utilizan en él, sean propiedad de otro comerciante distribuidor de una marca de bebidas; este último le da al propietario del restaurante, en carácter de comodato los freezer y así promocionar y hacer propaganda de esa marca de bebidas; en cuanto a las mesas y sillas, puede que el propietario del restaurante las hubiere alquilado a alguna firma que se dedique a ello; y así con los distintos elementos que integran el establecimiento comercial.

## **2 – ELEMENTOS QUE INTEGRAN EL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.**

En nuestro ordenamiento jurídico no existe ninguna norma que establezca cuáles son los bienes que integran el



establecimiento comercial, a diferencia de otros regímenes jurídicos, como en Argentina donde en el artículo 1 de la ley de 1934 se enumeran los elementos constitutivos del Establecimiento comercial; lo mismo sucede en el art. 516 del Código de Comercio Colombiano; o el artículo 449 del Código de Bolivia.-

Estos elementos van a variar, dependiendo del tipo de establecimiento comercial de que se trate y de la actividad comercial que se vaya a desarrollar: no es lo mismo los elementos que pueden integrar un bar o un restaurante, que los elementos que integran una librería, una carnicería, una ferretería o un supermercado, etc.

A pesar de esa diversidad, es posible clasificar los bienes en forma genérica, en bienes corporales por un lado y bienes incorporeales por otro.

#### **A) BIENES CORPORALES.**

Como ya se mencionara anteriormente, en nuestro ordenamiento jurídico no existen normas que identifiquen específicamente cuales son los bienes corporales que integran el establecimiento comercial, salvo algunas referencias aisladas.

La ley 17.228 sobre Prendas sin desplazamiento al referirse a los bienes sobre los cuales puede recaer la prenda en el art. 3, refiere a elementos particulares que pueden formar parte de un establecimiento y lo dispone de la siguiente forma:

*“Podrá ser objeto de prenda sin desplazamiento todo bien o derecho concretamente identificable. Entre otros se podrán preñar”..... “los bienes muebles afectados a una explotación rural, comercial o industrial, como instalaciones, máquinas y útiles;” .....;” los derechos de propiedad intelectual y otros bienes incorporeales, incluso los créditos; los vehículos automotores;” ...” los establecimientos comerciales e industriales en cuyo caso, salvo pacto en contrario, quedarán comprendidos los bienes*

*concretos que los integran, con excepción de las mercaderías, materias primas y productos elaborados para su venta”*

*“Po*

*drá pactarse expresamente que queden comprendidos en la prenda los bienes que ingresen al patrimonio del dador, sustituyendo o complementando a los originalmente designados, y se hallen en el mismo lugar físico de aquellos.”...*

Concretamente, los elementos que pueden integrar un establecimiento comercial son:

**a) Mercaderías y materias primas y productos elaborados..**

Entre los bienes de carácter corporal que integran el establecimiento comercial se encuentran las mercaderías y materias primas, también conocidos contablemente como *bienes de cambio* o activo variable, son bienes de carácter fungible. Éstos están permanentemente cambiando, sustituyéndose unos por otros, porque son objeto de comercialización, de ahí su dinamismo.-

Estos bienes pueden o no ser esenciales, y existir o no, dependiendo del tipo de establecimiento comercial de que se trate. Al momento de celebrarse la Promesa de enajenación de un establecimiento comercial, de existir materia prima o mercaderías, es conveniente realizar un inventario de la misma a los efectos de determinar la cantidad y calidad de la misma y sobre todo, cuando la entrega de la tenencia del establecimiento al promitente comprador es posterior en el tiempo a la fecha de la celebración de la promesa, que dentro de las mercaderías el promitente vendedor no incluya o sustituya la existente (de mala fe) con mercadería o bienes que están pasados de moda, cayeron en desuso o que estén próximos a su vencimiento, en caso de bienes con fecha de caducidad.

**b) Instalaciones, maquinarias,**

### **herramientas, muebles, útiles y enseres.**

Las instalaciones (equipos de iluminación, aire acondicionado, etc.), mobiliario (mostradores, mesas y sillas, escritorios, exhibidores, estanterías), maquinarias, herramientas, útiles y demás enseres (maquinas registradores, computadoras, impresoras, fotocopiadoras, centrales telefonicas, etc), también conocidos contablemente como *bienes de uso o activo fijo*, no son bienes que se sustituyan permanentemente, pero sí pueden ser objeto de sustitución periódica a causa del desgaste o depreciación de los mismos; o por renovación.

Su mutabilidad, al igual que las mercaderías y materias primas, tampoco afecta la existencia del establecimiento comercial, ni se altera la universalidad.

Cuando se va a enajenar un establecimiento comercial, estos bienes deben ser objeto de un minucioso inventario, a efectos de saber qué bienes son los que va a recibir el promitente comprador al recibir la tenencia o posesión del establecimiento comercial.

Y como se verá más adelante, en el proceso de enajenación de un establecimiento comercial, ante la eventualidad de que la Promesa de compraventa se llegara a rescindir, será imprescindible haberse realizado un inventario estimativo o descriptivo, según sea el caso, para saber qué bienes deberán ser restituidos y en qué estado, dado la mutabilidad de los

### **c) Vehículos automotores.**

Los establecimientos comerciales pueden servirse de vehículos automotores (automóviles, camiones y camionetas) y ciclomotores, tanto para el reparto de sus mercaderías entre sus clientes o para la prestación de los servicios que brinda, como para el traslado de las mercaderías desde las industrias, comercios mayoristas o productores hasta las instalaciones del propio establecimiento comercial o sus depósitos, etc. En

doctrina, Nuri Rodríguez sostiene que los vehículos automotores no integran el establecimiento comercial, porque éste se integra únicamente con el Derecho al local, los muebles e instalaciones, materias primas y mercaderías.- Sostiene que los vehículos no aparecen como elementos de esa estructura.- De todas formas, hay que estudiar en su posición, cada caso concreto, pues hay casos en que los vehículos serían esenciales y si lo integran, como en el caso de una transportadora de caudales.-

Desde el punto de vista notarial, en particular y en mi modesta opinión, no veo reparos en establecer que los vehículos sí integren el establecimiento comercial, por supuesto que dependiendo de cada caso y de lo que las partes acuerden al momento de la enajenación del establecimiento comercial. No obstante ello, tener en cuenta que los vehículos automotores tienen su propio estatuto que lo regula al momento de su enajenación.-

## **B.- BIENES INCORPORALES.**

Dentro del establecimiento comercial pueden existir un elenco de bienes incorporales entre los que se destacan, las marcas, patentes de invención, modelos de utilidad y el nombre comercial. Estos elementos integran el régimen jurídico de la propiedad industrial e intelectual, regulados por la ley 17.011 sobre marcas, Ley 17.164 sobre Patentes de invención y modelos de utilidad, la ley 17.616 sobre derechos de autor y Privilegios industriales, regulado por la ley 10079.-

En este capítulo, los mismos serán objeto de un análisis muy somero.

### **a) Marcas.**

La marca es todo signo con aptitud para distinguir los productos o servicios de una persona física o jurídica de los de

otra. Está regulado por la Ley 17.011 del 25 de setiembre de 1998 y su decreto reglamentario 34/99 del 3 de febrero de 1999.-

La marca, aún cuando es un bien incorporal, está en el comercio de los hombres y por lo tanto puede ser enajenada total o parcialmente, por acto entre vivos (compraventa, cesión, permuta, ejecución forzada, etc.) o por causa de muerte (herencia o legado) (artículo 16 de la ley referida).-

Y como integra el patrimonio de su titular, es al igual que el establecimiento comercial, la garantía común de sus acreedores, en consecuencia la marca puede ser afectada por un embargo específico o por una prohibición de innovar (art. 59 de la ley citada); asimismo se podrá constituir prenda sin desplazamiento sobre la misma (art. 52 num. 1 de la ley citada).

La marca es un bien que efectivamente integra el establecimiento comercial, de acuerdo a lo establecido expresamente en el artículo 70 de la ley 17.011 cuando dispone que cuando se cede o vende un establecimiento comercial queda comprendida también en dicha transmisión, la de la marca, salvo que se hubiere pactado lo contrario.-

No obstante ello, por mas que quede comprendida, en la Promesa de Compraventa, tener en cuenta que la Promesa de enajenación de marcas no es un acto inscribible en el Registro Nacional de Propiedad Industrial, por lo que hay que determinar, al momento de enajenar el establecimiento comercial, mas específicamente en la Promesa, en que situación jurídica quedara acá el promitente adquirente del establecimiento comercial frente al uso de esa marca, por lo cual, ya que la promesa de marca no es inscribible pero si lo es la enajenación definitiva o la constitución de una licencia sobre la misma.- Y tener en cuenta que de acuerdo al art. 17 de la ley 17.011, toda vez que se enajene una marca, debe hacerse expresa mención de parte del vendedor,

que no tiene otras marcas iguales o similares a la que se enajena (razón por lo cual sí debe hacerse mención a la marca que queda comprendida en el elenco de bienes del establecimiento comercial y deberemos describirla, a efectos de diferenciarla de otras posibles marcas que tenga el titular del establecimiento comercial)

Recordar que por el art. 18 de la ley 17.011 la protección que acuerda el registro de una marca durara 10 años, siendo este plazo indefinidamente renovable por periodos iguales, a solicitud del titular o su representante. Y con la inscripción, el titular de la marca tiene la protección administrativa (art. 20 a 28 ley 17011) y protección judicial a través de las acciones civiles y penales, prevista en los arts. 81 y sgtes de la ley 17011, además de los derechos previstos en los arts. 9 y sgtes de la citada ley-

**b) Patentes de invención, modelos de utilidad y diseños industriales.** Las patentes de invención, modelos de utilidad y diseños industriales están regulados en la ley 17.164 del 2 de setiembre de 1999 y su decreto reglamentario número 11/2000 del 13 de enero del 2000.

*La patente de invención* es el registro de las invenciones nuevas y novedosas, de productos o de procedimientos que supongan una actividad inventiva y sean susceptibles de aplicación industrial. La ley señala una serie de invenciones que no pueden ser patentables y otros que no se consideran invenciones (artículos 13 y 14).

La patente implica que los inventores y diseñadores a los que se les reconozca como autores de sus invenciones y creaciones, quedarán protegidos contra terceros, por un lapso de 20 años desde que se solicitó la patente. Esa protección implica que el titular de la Patente podrá impedir que terceros fabriquen, vendan o utilicen, importen o almacenes para estos fines, los productos

inventados por él, sin su consentimiento; y en caso de haberse patentado un procedimiento, puede impedir que terceros usen ese procedimiento, así como fabricar o vender los productos obtenidos por medio de dicho procedimiento, sin su consentimiento.-

La patente confiere derechos morales y derechos patrimoniales. Los primeros son personalísimos y se transfieren únicamente a los herederos, en tanto los derechos patrimoniales derivados de una patente o de una solicitud de patente si pueden ser transferidos o cedidos libremente por su titular o sus herederos, total o parcialmente, por sucesión o por acto entre vivos (artículo 36) .

El titular de una patente de invención también puede conceder licencias para su explotación por terceros (art. 50). Dentro de las disposiciones de la ley 17.164, no hay referencias a la transmisión de la patente como comprensivo de un establecimiento comercial, como sí está expresamente establecido en la ley 17.011 para las marcas; por lo tanto, su transmisión es independiente de la del establecimiento y para quedar comprendido en la enajenación de este último, deberá incluirse expresamente a aquella.- En consecuencia, ese es el argumento para sostener que las Patentes de invención no constituyen elementos del establecimiento comercial, sino que son propiedad del titular

*Modelos de utilidad:* Es toda nueva disposición o conformación obtenida o introducida en herramientas, instrumentos de trabajo, utensilios, dispositivos, equipos u otros objetos conocidos, que importen una mejor utilización o un mejor resultado en la función a que están destinados u otra ventaja para su uso o fabricación.

Para ser patentado un modelo de utilidad y ser protegido su titular por el régimen legal, el modelo de utilidad debe ser

novedoso al igual que la patente de invención. La protección se concede por un plazo de 10 años, contados a partir de la fecha de presentación de la respectiva solicitud, prorrogable por una sola vez por el término de 5 años.

*Diseños industriales:* son creaciones originales de carácter ornamental que se incorporan o aplican a un producto industrial o artesanal y desde su incorporación le otorgan una apariencia especial. Ese carácter ornamental puede derivarse entre otros, de la forma, la línea, el contorno, la configuración, el color, la textura o la materia.- Las mismas pueden ser patentables reuniendo ciertos requisitos que establece la ley y el plazo de vigencia de dicha patente y su correspondiente protección es de 10 años contados a partir de la presentación de la solicitud de la misma; y prorrogado por una única vez por el término de 5 años.-

Respecto a los *privilegios industriales*, los mismos son regulados por la ley 10.079 que define al privilegio como una concesión otorgada por el Poder Ejecutivo para la explotación exclusiva de industrias nuevas en el país o de aquellas cuya explotación haya sido abandonada por un periodo mayor de 3 años. El plazo del privilegio es improrrogable y único de 9 años, contados desde que el Poder ejecutivo declaro implantada efectivamente la industria.- Por industria nueva, la ley entiende aquella explotación que no puede realizarse por los establecimientos industriales ya instalados en el país, sin la inversión de nuevos e importantes capitales en las modificaciones de las respectivas plantas industriales.

El privilegio industrial solo se concederá cuando se juzgue que la industria beneficia en forma manifiesta no al interés particular, sino a la economía general del país.

Para el caso de enajenarse un establecimiento que goza de ese privilegio industrial, tener en cuenta que el establecimiento ya debe estar



instalado y que el plazo por el cual fue concedido el privilegio no es prorrogable.

**c) Nombre comercial, enseña o emblema:**

El nombre comercial es el nombre de fantasía con que se conoce un establecimiento comercial y que generalmente se coloca en una marquesina o en carteles indicadores en la fachada del establecimiento comercial.-

Muchas veces ese nombre comercial puede coincidir con el nombre del titular del establecimiento, ya sea persona física como la denominación social si es persona jurídica.-

Siguiendo la definición dada por Satanowski, el nombre es el signo distintivo del comerciante; en tanto la enseña o emblema, es el distintivo del local; este último es el dibujo o logo que se indica junto con el nombre y que identifica al local.-

Tantos unos como otros, son bienes protegidos por la Ley de Marcas número 17.011 y tienen un valor de mercado, por lo que pueden ser comercializados, al igual que la marca.-

En la doctrina uruguaya, Nuri Rodríguez entiende que el nombre sirve para distinguir **la actividad** de un comerciante de la de otro y no precisamente al establecimiento comercial; además considera que el nombre no integra el establecimiento comercial, basada en lo que dispone el art. 70 de la ley 17.011, ya que esta norma, sólo hace referencia a la marca como integrante del establecimiento y que en caso de enajenación de este último, aquella también queda comprendida, salvo que los contratantes hubieren pactado expresamente excluir a la marca de la enajenación del establecimiento.- Y sin embargo dicha disposición nada dice respecto al nombre comercial, por lo que entiende Nuri Rodríguez que la misma no es un elemento que integre el establecimiento comercial.-

Otra parte de la doctrina, encabezada por Schwartz y Supervielle, entienden que el nombre se incluye como un elemento más del establecimiento comercial, sin perjuicio de que el vendedor del establecimiento pudiera reservarse el nombre y no lo enajene, sobre todo si el nombre coincide con su nombre civil; o cuando el mismo nombre es usado en una cadena de establecimientos pertenecientes todos al mismo propietario, posición que la suscrita comparte plenamente.-

Los emblemas y enseñas son los dibujos con que se identifican ciertos establecimientos o locales y que se colocan en sus fachadas. A veces esos emblemas pueden coincidir con las marcas emblemáticas (en lugar de las denominativas o mixtas), si éstas están registradas en la Dirección Nacional de Propiedad Industrial y por lo tanto, ello le confiere el régimen de protección marcaria prevista en la ley 17.011 (tanto administrativa como judicial).-

Como se expresó anteriormente, el nombre comercial, los emblemas y enseñas, en tanto éstos forman parte del nombre, tienen protección como un bien de propiedad industrial, según el art. 68 de la ley 17.011. Esa protección implica que si una persona física o jurídica quisiera desarrollar una actividad comercial, no puede utilizar el nombre que se utiliza para identificar a otra actividad pre-existente, ya explotada por otro sujeto. En tal caso, aquel deberá adoptar una modificación clara que haga que ese nombre o esa designación sea visiblemente diferente al preexistente.- El titular de un nombre judicial tiene derecho a accionar judicialmente contra el que empezó a usar ese mismo nombre durante el plazo de 5 años a contar desde el día que se empezó a usar el nombre por el otro.-

Sin embargo, si el nombre comercial o el emblema o enseña se registran como marca en la Dirección Nacional de Propiedad

Industrial, ellas tendrán una protección marcaria mucho mayor, ya que contarán con la protección administrativa y judicial (civil y penal) de los arts. 81 y sgtes de la ley 17011 como se mencionara ut supra.-

### **3 - ELEMENTOS QUE NO INTEGRAN EL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.**

Existen una serie de elementos o bienes que no integran el establecimiento comercial y en ello, toda la doctrina está de acuerdo y existen otros que son controvertidos.-

Estos bienes son los siguientes:

- el aviamiento u organización
- el valor llave
- la clientela
- las autorizaciones administrativas o habilitaciones comerciales
- los libros de comercio;
- las relaciones contractuales
- los créditos
- las deudas del establecimiento comercial
- contratos de seguros
- los contratos laborales; etc.

Respecto al nombre comercial, el mismo es un elemento controvertido, ya que existen posiciones encontradas sobre si integran o no el establecimiento comercial, según lo indicado en el numeral anterior.

#### **a) Aviamiento u organización.**

Una parte de la doctrina, sostenida por Supervielle, Satanowski y Rotondi, identifican al aviamiento con el valor llave,

considerándolos sinónimos,

Para ellos, el aviamiento es la organización y coordinación de los factores de producción dentro del establecimiento comercial por parte de su titular, creando así un valor nuevo, que se manifiesta como una capacidad para obtener un determinado resultado económico.

Entienden que es una cualidad del establecimiento y por lo tanto, no es un bien, no es objeto de derecho y no pueden ejercerse derechos de propiedad sobre esa organización o cualidad.

Sostienen que de la buena coordinación de los distintos elementos que integran el establecimiento, la utilización de un local en un lugar estratégico, el giro, la organización que le imprime el propietario, la técnica que aplica en el mismo y su experiencia, el uso de las herramientas del marketing y de la publicidad, y la habilidad para las ventas, conlleva a atraer más cantidad de clientes y acarrea mayores beneficios económicos; esto es lo que determina el valor llave.-

Para Schwartz, la organización (elemento objetivo) y la actividad del comerciante (elemento subjetivo), producen un valor y ese valor no tiene existencia autónoma respecto del establecimiento; y no debe confundirse organización o aviamiento, con lo que es el valor llave.- Esta última es consecuencia de la aplicación de aquella.

La organización es una cualidad del establecimiento comercial y por lo tanto, NO ES UN BIEN desde el punto de vista jurídico.-

## **b) El valor llave**

Tomando el concepto dado por ASCARELLI, el valor llave es la plusvalía que obtienen los bienes por formar parte del

establecimiento comercial.

Cada bien o elemento que integra el establecimiento comercial, individualmente considerado, tiene un valor determinado, o sea el valor de su adquisición o el valor de mercado de ese bien; sin embargo, desde que esos bienes conforman la universalidad llamada Establecimiento comercial, esos mismos bienes adquieren un valor diferente, mayor aun que la suma de los valores individuales de cada uno, es lo que se conoce como valor costo más valor funcional.- En consecuencia, cada vez que a esos diferentes elementos se le imprime una determinada organización, ellos adquieren -en conjunto-, un valor superior que el considerado individualmente.

Entonces, nos preguntamos ¿y como se materializa en los ellos ese plus valor?. Es imposible describirlo como un bien, por lo que se concluye que el valor llave no es un elemento del establecimiento comercial, solo se trata de una cualidad que adoptan los bienes por formar parte o integrar el establecimiento comercial.-

Sin embargo y más allá de la discusión doctrinaria de si forma parte o no del establecimiento comercial, ese valor llave es importante ser considerado al momento de enajenar el establecimiento, pues ese plus es considerado cuando se determine el precio de la casa de comercio.

No obstante el tratamiento que se le ha dado al tema desde el punto de vista jurídico, otra situación es la que se plantea desde el punto de vista contable, ya que bajo esta última óptica, el valor llave es objeto de contabilizarse en los balances. Y desde el punto de vista fiscal, las normas impositivas consideran al valor llave como un bien incorporal, considerado como un "Activo incorporal".

Ya en la Ley 12.804 sobre Impuesto a la Renta permitía

deducir el valor llave para hallar la renta neta; luego, la Ley 14.252 establecía que no podía ser objeto de deducción las amortizaciones de llaves.

En el artículo 33 del decreto 996/75, reglamentario del Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio se define el valor llave como:

*“La diferencia entre el precio de venta y el valor fiscal de los bienes transferidos, si aquel hubiera sido abonado por la empresa sucesora, constituirá el valor llave”.*

Actualmente el Art. 66 lit. d) de la ley 18.083 que regula el actual régimen tributario en Uruguay, reconoce al valor llave como un bien de naturaleza inmaterial.

### **c) La clientela.**

La clientela es el conjunto de personas que concurren habitualmente al establecimiento comercial para adquirir los bienes o servicios que en él se comercializa.- Pero la clientela es muy variable y no es un bien objeto de propiedad, no son cosas!!! son sujetos de derecho y respecto al establecimiento comercial, cada cliente es absolutamente libre de continuar adquiriendo bienes o servicios de ese establecimiento o de ir a otros.

Cuando se va a enajenar el establecimiento comercial, la clientela es únicamente una expectativa del adquirente en cuanto a lo que podría eventualmente tener de ingresos en caja, en virtud de que la misma continúe concurriendo al establecimiento. Pero ello es imposible garantizarlo, pues hay muchos comercios donde la clientela concurre en virtud de la simpatía de sus propietarios o de la buena atención que brindan, cosa que el comprador no siempre puede mantener.-

En consecuencia, la clientela no es un elemento integrante del establecimiento comercial, porque NO ES UN BIEN, no son

cosas. La clientela surge como consecuencia de la organización y de la incidencia de los restantes elementos y políticas de ventas, que atraen a los clientes.

#### **d) Los libros de comercio**

Los libros de comercio tampoco son un elemento integrante del establecimiento comercial, dado que ellos le pertenecen al comerciante, no quedan en el establecimiento comercial.

Conforme al artículo 80 del Código de Comercio, el comerciante tiene la obligación de conservar sus libros por espacio de veinte años contados desde el cese de su giro o comercio, por lo tanto, mal pueden quedar en el establecimiento, cuando éste se enajena.

Cuando el comerciante enajena el establecimiento comercial, lo que sí debe realizar es exhibirlos al adquirente, a efectos de que éste pueda tener conocimiento del pasivo del comerciante, por la solidaridad prevista en la ley 2.904, pero no puede dejárselos ya que ni los libros, ni la documentación de respaldo se transmiten al adquirente del establecimiento comercial.

#### **e) Las habilitaciones comerciales o autorizaciones administrativas.**

Cada vez que se quiere instalar un establecimiento comercial o fabril, debe solicitarse una serie de habilitaciones o autorizaciones administrativas, imprescindibles para su funcionamiento. Las mismas deben ser solicitadas por el titular del establecimiento y la mayoría de ellas son personalísimas, por lo que cuando se enajena el establecimiento comercial, las mismas no quedan incluidas en el establecimiento.

Sin embargo, si el adquirente del establecimiento no hace ninguna clase de reformas en el mismo y mantiene además el giro,

puede beneficiarse de solicitar una reválida de dichas habilitaciones (especialmente la que concede la Dirección General de Bomberos y la habilitación municipal de Instalaciones Mecánicas e industriales; y la habilitación municipal de locales industriales y comerciales; la habilitación de las farmacias y las de carnicerías) previa presentación del nuevo titular.-

Hay otros casos, en que el adquirente de una casa de comercio debe recabar nueva autorización como en el caso de la habilitación municipal de Regulación alimentaria.- Obviamente todas estas habilitaciones pueden ser revalidadas o concedidas en su caso al nuevo titular o no, a criterio de la administración.-

Hay otros casos en que existen leyes que reglamentan la instalación de determinados establecimientos comerciales como ser el caso de farmacias, carnicerías y grandes establecimientos comerciales, los cuales requieren formalidades especiales para su instalación y funcionamiento. De todas formas las habilitaciones son concedidas al titular del establecimiento, por eso se argumenta que las habilitaciones no forman parte del establecimiento comercial.-

#### **f) Contratos laborales.**

Dentro de todo establecimiento comercial lo más usual es que existan una serie de empleados con los que trabaja el titular del mismo.- Estos empleados se encuentran vinculados con su titular a través de un contrato de trabajo.

Cuando se enajena el establecimiento comercial, se han planteado en doctrina diversas posiciones respecto a qué sucede con esos contratos.

Todos están de acuerdo con que los contratos laborales no forman parte del establecimiento comercial, ya que son una consecuencia de su funcionamiento; y al enajenarse el mismo,



estos contratos no quedan comprendidos, por el contrario, deben ser objeto de negociación entre el nuevo adquirente y los empleados, así como con el enajenante.

El adquirente no tiene derecho de exigir a los trabajadores contratados por el enajenante que continúen prestándole servicios a él; ni los trabajadores tienen derecho de exigir al adquirente que respete los términos de los contratos de trabajo que habían suscrito con el promitente vendedor.

Al enajenarse un establecimiento comercial pueden darse varias situaciones:

- una primera es que el adquirente no quiera continuar con ningún empleados, por lo tanto el promitente vendedor deberá hacerse cargo del despido de todos ellos y demostrarle al promitente comprador que todos fueron satisfechos, así como asumir las consecuencias de futuras reclamaciones por diferencias salariales y de cualquier otro rubro.-

- Otra posibilidad es que el promitente comprador se quede con todos los empleados, para lo cual se abren dos caminos:

- 1) Que el promitente comprador celebre nuevos contratos laborales con cada uno de los trabajadores, ya sea con las mismas o con nuevas condiciones y se rescinda simultáneamente los contratos existentes con el promitente vendedor. Pero ello va a implicar que el vendedor deberá hacerse cargo de abonar los salarios, licencias, aguinaldos, salarios vacacionales, despido y todos los rubros laborales que le reclamen los empleados hasta esa fecha en que son contratados por el adquirente.

En este caso, el trabajador comenzará a trabajar “de cero” con el nuevo empleador adquirente del establecimiento comercial, ya que es una nueva relación contractual.

- 2) Que el promitente vendedor ceda los contratos laborales respectivos al promitente adquirente, recabando el consentimiento

expreso de cada uno de los trabajadores. En esta última situación, los trabajadores conservarán todos los derechos adquiridos por su antigüedad. Ello además implica para el promitente comprador que si a la semana decide despedir a alguno de esos trabajadores, deberá abonarle el despido por todos los años que trabajó con el promitente vendedor.

Pero a pesar del acuerdo que puedan existir entre las partes, el legislador ha dictado a lo largo de estos años una serie de leyes para proteger a los trabajadores frente a estas situaciones de enajenación de establecimiento comercial. Por ejemplo, estableciendo ciertos derechos a favor de los trabajadores que continúan en la misma empresa que tengan más de 5 años de antigüedad en la misma, los cuales, a pesar de haber cambiado una o más veces de propietario, tendrán derecho a un día complementario de licencia por cada cuatro años de antigüedad (Ley 12.590 art. 2).

También se ha fijado por ley, la responsabilidad del adquirente por las deudas laborales del enajenante, responsabilidad **subsidiaria** en el caso de las indemnizaciones por despido y responsabilidad **solidaria** por el pago de los jornales de licencia adeudados (art. 3 de la ley 10.570 del 15 de diciembre de 1944 y art. 10 de la ley 12.590 del 23 de diciembre de 1958, respectivamente).

Entre los empleados que puede tener el titular de un establecimiento comercial, existe una categoría especial, que son los Factores y dependientes del comerciante, figuras que tienen su regulación propia en el Código de Comercio (arts. 133 y sgtes. C. de C.).-

Tanto los factores como los dependientes, están vinculados con el propietario del establecimiento a través de contratos de trabajo, pero a diferencia de los demás trabajadores, ambos tienen

mayores o menores facultades de representación que un trabajador común no lo tiene.- En el caso del factor, esas facultades son conferidas a través del Mandato institorio y en el caso de los dependientes, son facultades que ya están señaladas en los arts. 151 y sgtes. del C. de Comercio.-

El vínculo contractual que el titular del establecimiento comercial mantiene tanto con el factor como con el dependiente se termina una vez que se enajena el establecimiento comercial, conforme al artículo 145 y 151 del Código de Comercio, por lo tanto, las facultades de éstos se extinguen con la enajenación. En todo caso, lo que sí se mantiene vigente son las relaciones de índole laboral, sujetas a las vicisitudes y opciones antes señaladas para los restantes trabajadores.-

#### **g) Créditos**

Los créditos tampoco forman parte del establecimiento comercial, porque los mismos le pertenecen al comerciante, no a la casa de comercio. Y al momento de enajenar el establecimiento, si el enajenante desea transmitir al adquirente, su cartera de créditos, deberá cumplir con una serie de formalidades que conllevan a la cesión de cada uno de esos créditos al adquirente, los cuales son independientes de la compraventa del establecimiento comercial, aún cuando están relacionados, por eso se sostiene que no integran los elementos del establecimiento comercial.

Si esos créditos están instrumentados en documentos nominativos no endosables, se hará a través de la cesión de créditos; si los créditos están instrumentados en documentos a la orden, se transmitirán por endoso; y si los créditos se instrumentan en documentos al portador, se transmitirán por la simple entrega del documento al adquirente.

## **h) Deudas**

Lo mismo que se planteó con los créditos, vale para las deudas. Estas no integran los elementos del establecimiento comercial y cuando se enajene este último, habrá que negociar si el adquirente se quiere hacer cargo del pago del pasivo del vendedor, sumándose al precio de compraventa del establecimiento.-

En la generalidad de los casos, al enajenarse el establecimiento comercial, el adquirente retendrá las sumas correspondientes del precio, necesarias para abonar a los distintos acreedores del vendedor.-

Pero si las partes acordaron que el adquirente se haga cargo del pasivo vinculado a la explotación comercial, debe efectuarse la correspondiente novación respecto a cada deuda, entre el adquirente y cada acreedor conforme a lo dispuesto por los artículos 1256 inc. 3, y 1531 del Código Civil. Cada uno de estos negocios de asunción de deudas son independientes de la enajenación del establecimiento comercial.

De todas formas, hay que tener en cuenta lo previsto en la Ley 2.904 por la cual el adquirente es responsable solidario de las deudas del vendedor que surjan de los libros de comercio de este último y de los que se presenten al término de emplazamiento de las publicaciones en las condiciones previstas en dicha ley.- Respecto a la aplicación de la ley 2.904, la misma es objeto de estudio en los próximos capítulos....

## **i) Contratos**

Durante la explotación del comercio, es habitual que el titular realice diversos contratos con terceros, como ser contratos de publicidad, contratos de suministro, contratos de exclusividad, contratos de arrendamiento de servicios con empresas

unipersonales donde no existe relación de dependencias, etc.

Todos estos contratos tampoco integran la casa de comercio y por lo tanto, al enajenarse el establecimiento comercial, estos contratos no quedan incluidos. Puede que el adquirente desee mantener esos mismos contratos, por lo cual deberá celebrar nuevos contratos con cada uno de esos tercero; o de lo contrario, el enajenante deberá ceder al adquirente, cada uno de los contratos que el primero hubiere celebrado en su actividad comercial y se obtenga especialmente el consentimiento del tercero cedido.-

#### **j) Contratos de seguros**

Si bien la regla es que los contratos no forman parte del establecimiento comercial y por lo tanto, no se enajenan con éste, existe una excepción que tiene relación con los contratos de seguros, conforme a lo dispuesto en el artículo 648 del Código de Comercio.-

Según lo que dispone esta disposición, cuando se enajena el bien asegurado, se transfieren automáticamente los derechos y obligaciones emergentes del contrato de seguro al adquirente, sin que sea necesario recabar el consentimiento del asegurador, ni ser necesario ningún tipo de cesión o entrega de la póliza.

Esta norma no se aplica al seguro de incendios (art. 683 C.Com.).

### **4 – ELEMENTOS CONTROVERTIDOS.**

Son aquellos elementos en que no existe unanimidad en doctrina acerca de si integran o no el establecimiento comercial. Un caso típico es el Derecho al local.

#### **a) Derecho al local**

Local es el espacio físico donde se colocan las instalaciones, muebles, maquinarias, útiles y mercaderías, los que con una debida organización, servirán para hacer funcionar un establecimiento comercial y atraer la clientela.

La gran mayoría de los establecimientos comerciales requieren de un local donde funcionar, sin embargo, existen algunos ejemplos donde no se da un lugar físico específico, como ser el vendedor puerta a puerta o los feriantes, que si bien utilizan un lugar concedido por la respectiva comuna municipal, es un lugar en la vía pública.

El titular del establecimiento comercial puede detentar el inmueble asiento del establecimiento comercial a distintos títulos: puede ser promitente comprador; arrendatario, comodatario, usufructuario, concesionario, etc.

Se plantea el doctrina si el derecho al local es un elemento integrante del establecimiento comercial o no.

Por un lado, debemos considerar que ese derecho no es un bien que pueda ser objeto de derecho de propiedad, por lo tanto, dado que no es un bien, tampoco es un elemento que integre el establecimiento comercial.-

Sin embargo, cuando se va a enajenar el establecimiento comercial, se plantea si el enajenante se obliga implícitamente o no, a asegurar al adquirente el uso o disponibilidad de cada uno de los elementos que componen el establecimiento, incluido el local.

En la mayoría de los casos que se dan en la práctica comercial, el adquirente de un establecimiento comercial, tiene sumo interés en que dicho establecimiento continúe ocupando el mismo local, el mismo lugar de ubicación. En este supuesto es que la doctrina considera que el derecho al local forma parte del establecimiento comercial.

Si se va a adquirir un establecimiento comercial ubicado

sobre Avenida 18 de Julio de la ciudad de Montevideo, el adquirente tendrá sumo interés que se le garantice el derecho a explotar ese mismo local físico donde se ubica ese establecimiento. Ya que no es lo mismo que el comprador tenga que llevarse todas las instalaciones y mercaderías a otro local que él tenga que ubicar, y lo haga por ejemplo sobre la calle Colonia, Mercedes o Uruguay.-

En la mayoría de los casos, la ubicación del establecimiento es esencial en el negocio.-

Quienes entienden en doctrina, que el derecho al local no forma parte del establecimiento comercial, sostienen que cuando se enajena, el vendedor no tiene que asegurar el derecho al local; excepto cuando el local sea esencial para el funcionamiento del establecimiento, por sus condiciones, como por ejemplo en el caso de un hotel, donde el inmueble está diseñado para ello, o un motel, cuya forma constructiva no se adecua para otro tipo de negocios, o un supermercado, que necesita de grandes superficies y determinados lugares fijados dentro de la ciudad, donde instalarse.-

En el caso que el inmueble fuera arrendado, exista prohibición de ceder, no fuera posible realizar una cesión legal del arriendo y no se logra tampoco el consentimiento del propietario del inmueble para cederlo, si el adquirente no puede asegurarse el derecho al uso y goce del inmueble, el adquirente tiene la facultad de pedir la rescisión del contrato de enajenación del establecimiento comercial, por no asegurársele el derecho al local.

En opinión de la suscrita, me afilío a la posición que el derecho al local no es un elemento del establecimiento comercial, sin embargo, al momento de enajenarse el establecimiento, es un derecho de protección al adquirente, el que se le garantice el uso y goce del inmueble donde está instalado el establecimiento

comercial.- Para ello deberá estudiarse cada caso en concreto. Hay casos en que el local no constituye un elemento esencial al momento de la enajenación, sobre todo cuando el adquirente lo que quiere es comprar un establecimiento para luego cerrarlo y así eliminar a quien le estaba haciendo competencia; o hacerse del mismo para instalarlo en otro local que ya tiene en vista o que es de su propiedad.-

¿Cómo se asegura el uso y goce del local al adquirente?.

Si el enajenante fuera también propietario del inmueble asiento del establecimiento comercial, debe negociar con el adquirente, de enajenarle también el inmueble, o de dárselo en arrendamiento, constituir usufructo, uso, etc.

Si el propietario del establecimiento comercial fuera arrendatario del local (del inmueble) hay que analizar diferentes situaciones: en primer lugar si el contrato de arrendamiento está bajo el régimen de la ley 14.219 o fuera del régimen de dicha ley y por tanto regulado por el Código Civil.

Si se está dentro del régimen de la ley 14.219, hay que analizar si el contrato contiene facultades para ceder el mismo o no. En el caso de no contener facultades para ceder y si el propietario del inmueble no consiente la cesión, deben reunirse las condiciones previstas en el artículo 65 de la ley 14219 y así operar la cesión legal del arriendo, conforme a lo que dispone dicha ley.

Si el enajenante de la casa de comercio es usufructuario del inmueble, podrá arrendárselo al adquirente, para así asegurar el uso y goce del local al adquirente del establecimiento; claro que habrá que estudiar por cuánto tiempo se constituyó el usufructo.-

Si no se reúnen las condiciones del art. 65 de la ley 14.219, deberá negociarse entonces entre el adquirente con el propietario del inmueble, el derecho al local.-



Sobre el tema, se analizará en el siguiente capítulo, todo lo referente al derecho al local.-

-----

## **CAPITULO IV: DERECHO AL LOCAL.**

## **1 - VINCULACION JURIDICA DEL TITULAR DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL RESPECTO DEL INMUEBLE ASIENTO DE AQUEL**

Es fundamental a la hora de la enajenación de un establecimiento comercial, estudiar cual es la vinculación entre el titular del establecimiento comercial y el inmueble sobre el cual se asienta dicho establecimiento comercial.

No debe confundirse el inmueble donde se asienta el establecimiento comercial y por otro lado el establecimiento comercial en si mismo. Puede suceder que el titular del establecimiento comercial haya instalado el mismo en un inmueble de su propiedad, en cuyo caso coincide la titularidad de ambos bienes en la misma persona; sin embargo, en la mayoría de los casos, la titularidad de un bien y otro radica en diferentes personas y por lo tanto, en ese caso debemos estudiar cuál es el vínculo jurídico que une al propietario del establecimiento comercial con el inmueble. Así por ejemplo, puede ocupar el inmueble en calidad de promitente comprador o en calidad de arrendatario, en calidad de comodatario, usufructuario, concesionario, etc.

Y al momento de negociar la enajenación del establecimiento comercial, ese vinculo que une al propietario del establecimiento comercial con el inmueble, conocido como "Derecho al local" es uno de los elementos que también forman parte de la negociación y que no es menor, ya que el enajenante del establecimiento comercial debe asegurarle al adquirente, el uso y goce del inmueble.

Para ello, se analizaran los distintos supuestos en que el propietario del establecimiento comercial puede ocupar el inmueble:

**A) - Propietario del establecimiento comercial es también el propietario del inmueble:**

Puede darse la situación en que el actual propietario del establecimiento comercial es también el propietario del inmueble, ya sea porque instaló el establecimiento en un inmueble suyo o porque adquirió el inmueble luego de haber instalado el establecimiento comercial o haber adquirido ambos bienes en su oportunidad en forma simultánea o diferida en el tiempo..-

Cuando hoy se pretende enajenar el establecimiento comercial, también debe tenerse en cuenta las diferentes opciones que puede manejar el comprador junto con el vendedor, en lo que refiere puntualmente al inmueble asiento del establecimiento.

Así por ejemplo, el adquirente del establecimiento comercial puede:

- Adquirir también el inmueble (negocio civil diferente al de la enajenación del establecimiento comercial y que deben instrumentarse por separado a los efectos de no quedar gravado con el IVA.)
- Prometer adquirir el inmueble.
- Celebrar entre ambas partes un contrato de arrendamiento.
- Celebrar un contrato de usufructo a favor del adquirente del Establecimiento comercial.
- Celebrar un contrato de comodato a favor del adquirente.

**B) - Propietario del establecimiento comercial es promitente comprador del inmueble**

Otra situación es que el propietario del establecimiento comercial sea el promitente comprador del inmueble. En cuyo caso, éste puede:

- ceder los derechos de promitente comprador del inmueble a

favor del adquirente del Establecimiento comercial.

- Dar en arrendamiento el inmueble (art. 1776 CC), ya que el promitente comprador de un inmueble solo puede conceder el uso y goce de la cosa.

### **C) – Propietario del establecimiento comercial es usufructuario del inmueble:**

En el supuesto en que el propietario del establecimiento comercial fuere usufructuario del inmueble (ya sea usufructo que se hubiere constituido por acto entre vivos, por última voluntad o por prescripción – art. 495 C.C.); lo que podrá otorgar al adquirente del establecimiento comercial a los efectos de asegurarle el uso y goce del inmueble podría ser:

- Transmitir el usufructo (art. 511 C.C.). En tal caso debe tenerse en cuenta que si el usufructo original fue constituido por un plazo determinado, al transmitirse el mismo no puede superar el plazo original; o puede constituirse el usufructo original por todo el tiempo que dure la vida del usufructuario o por 30 años si es persona jurídica (art. 501 del Código Civil), en cuyo caso debe tenerse presente el riesgo de que si muere el usufructuario original, al adquirente del usufructo, se le extingue su derecho sobre el inmueble.
- Dar en arrendamiento el inmueble, pero debe estar sometido al plazo del usufructo (art. 511 y 1794 del Código Civil).

En todos estos casos, todos los contratos que como tal celebren los usufructuarios, se resuelven al final del usufructo (art. 511 y 1794 C.C.)

Otra opción que debemos tener en cuenta es que el propietario del establecimiento comercial tuviere el usufructo legal

del inmueble, esto es, el usufructo que la ley le concede a los padres legítimos sobre los bienes de sus hijos que estén bajo su patria potestad (arts. 266 y 269 CC), en cuyo caso, el mismo no es transmisible. Tener en cuenta que en el caso de la patria potestad natural, los padres no tienen el usufructo de los bienes de sus hijos (art. 276 C.C.)

**D) – Propietario del establecimiento comercial es comodatario del inmueble:**

El comodato es un contrato intuitu personae, dado que se otorga en atención a la persona del contratante, razón por la cual el principio general es que el mismo no puede ser cedido; sin embargo, la excepción esta dada si se hubiera estipulado a texto expreso en el comodato, la posibilidad de que sí pudiera ser cedido.

De acuerdo a lo dispuesto en el art. 2233 del Código Civil, quienes pueden usar del bien es el comodatario y sus herederos; e inclusive puede pactarse que sólo lo use el comodatario excluyéndose a los herederos (art. 2219 CC).

En este supuesto, entonces, si hoy se estuviera firmando la promesa de compraventa del Establecimiento comercial, necesariamente debe resolverse en forma simultanea la situación del adquirente. En tal caso, las opciones podrían ser:

- constituir por parte del propietario del inmueble, un nuevo comodato a favor del adquirente del establecimiento comercial.
- Ceder el comodato a favor del adquirente, si el propietario del bien lo conciente.
- Negociar con el propietario del inmueble algún otro tipo de contrato (de los ya vistos en los numerales que

preceden) que asegure al adquirente del establecimiento comercial el uso y goce del inmueble.

**E) - Propietario del establecimiento comercial es el concesionario del inmueble.**

El establecimiento comercial puede estar instalado sobre un bien nacional de uso público (art. 478 CC). Así por ejemplo estar instalado en una plaza, en una playa, en la calle, en el puerto, sobre la costa, etc.; es el caso típico de los distintos restaurantes, pizzerías y locales bailables ubicados en el predio del Parque Rodó o contiguo al mismo; o los distintos barcitos ubicados en locales instalados en la acera de la Playa sobre la propia Rambla de Montevideo; o estar instalado en un bien privado del Estado (por ejemplo la cantina de un Ministerio o de cualquier organismo del Estado, la Cantina de la mayoría de las Facultades, etc.).

También es el caso de los kioscos instalados en la vía pública, ya sea los que venden diarios y revistas, como los kioscos instalados sobre las veredas, que venden todo tipo de golosinas y demás, los cuales funcionan mediante concesión con la comuna municipal.

El establecimiento comercial también puede estar instalado en un edificio que no es público, sino que es propiedad privada, como ser las cantinas y kioscos ubicados dentro de los institutos de enseñanza o de instituciones deportivas, los locales de venta de ropa deportiva dentro de los clubes deportivos, las cafeterías de oficinas y sanatorios privados, los locales de venta de souvenirs dentro de las instalaciones de hoteles, los auto-service ubicados dentro de las estaciones de servicio, etc..

Todos estos comercios se explotan bajo la modalidad de Concesiones en la cual el concesionario está sometido a una serie

de cargas y obligaciones y se caracterizan por ser concedidas con carácter exclusivo, transitorio ya que son esencialmente revocables y sometidas a un procedimiento de selección o de licitación en muchos casos.

No debe confundirse estas figuras con el contrato de "*concesión comercial*" que es una forma de comercialización de ciertos productos o servicios, como es el caso de la distribución de automóviles 0 km.

Los contratos de concesión pueden ser de Derecho publico, cuando están involucrados servicios u obras publicas, en cuyo caso se rigen por las normas de Derecho Administrativo.-

O pueden ser de Derecho Privado, como es el caso de otorgamiento de concesiones en edificios privados, en cuyo caso es de aplicación las normas de Derecho Comercial.

Lo que caracteriza todas las concesiones es que las mismas **no son cesibles libremente**, por lo que, cuando se pretenda enajenar el establecimiento comercial, el adquirente del mismo debe necesariamente negociar el uso y goce del inmueble en forma directa con el concedente, quien a su vez podrá asumir las siguientes actitudes:

- autorizar la cesión de la Concesión;
- o Celebrar un nuevo contrato de Concesión, siempre y cuando ello fuere posible.

En definitiva, en caso de que el concedente niegue la autorización para ceder la concesión o si se éste se negara a celebrar un nuevo contrato de concesión con el adquirente del establecimiento comercial, este último lo único que podrá adquirir será un conjunto de instalaciones, pero no tiene derecho a reclamar al promitente enajenante que no ha podido lograr el uso y goce del inmueble, porque ese es el riesgo que se asume en las

concesiones. Por lo que en caso de celebrar un contrato preliminar, se aconseja dejarlo sometido a la condición resolutoria de si no es posible obtener la cesión de la concesión a favor del adquirente del establecimiento comercial.

**F) - El propietario del establecimiento comercial tiene el derecho de uso y goce sobre el inmueble.**

En tal caso tener en cuenta que conforme al art. 549 del Código Civil, los derechos de uso y habitación son intransmisibles a los herederos y no pueden cederse a ningún título, prestarse ni arrendarse (art. 2362 num. 8 C.C.). Ni el usuario, ni el habitador pueden arrendar, prestar o enajenar objeto alguno de aquellos a que se extiende el ejercicio de su derecho.

**G) - El propietario del establecimiento comercial es arrendatario del inmueble.**

En el caso en que el titular del establecimiento comercial este vinculado al inmueble asiento del establecimiento, a través de un contrato de arrendamiento celebrado en su oportunidad con el propietario del inmueble, se debe primero, averiguar cual es el régimen legal aplicable a dicho contrato:

A) Código Civil

B) Decreto - Ley 14.219

**1 - ¿Cuál es el criterio para determinar si es aplicable al caso concreto, el decreto ley 14.219 o no?**

En tal sentido, en el DL 14.219 se establecen varios criterios para determinar cuando se le aplican a un contrato de arrendamiento las normas el Código Civil o las normas del DL 14.219:



- a) **Criterio de antigüedad:** Debe tratarse de un inmueble cuyo permiso de construcción se hubiere **iniciado** (no aprobado) **antes del 2/6/68.**

Los inmuebles cuyo permiso de construcción se inició con posterioridad a esa fecha, se les aplica el régimen de libre contratación, previsto en el Código Civil.

Sin embargo, si estamos ante inmueble que fueron objeto de reciclajes o restauraciones de una entidad tal que la estructura de las construcciones sufrió un cambio tan sustancial que parece un edificio nuevo (aun cuando lo que se hizo fue conservar las paredes linderas y algunas internas y reformar el resto), y que esa reforma fuera realizada enteramente o en parte con posterioridad al 2/6/68, tomando en cuenta el principio de realidad y no el permiso de construcción original, se ha considerado a nivel jurisprudencias, que dichos inmuebles se encuentran en un régimen de libre contratación y no se les aplica el DL 14.219.

- b) **Criterio de solvencia del arrendatario:** No quedan comprendidos en el régimen del D.L 14.219 aquellos arrendamientos de inmuebles destinados a industria o comercio, cuando el **precio inicial supera las 200 UR.**

Por lo tanto para quedar comprendido en la ley 14.219, el monto del arrendamiento debe ser inferior a 200 UR.

Si por efecto de los reajustes luego en los años siguientes el monto supera las 200 UR, no cambia el régimen aplicable, ya que se les continúa aplicando el régimen del inicio del contrato.

- c) **Criterio del destino del local o giro del arrendatario:** El art. 144 del DL 14.219 excluye de la aplicación de esta norma

a los siguientes giros, mas allá de su determinación de si los mismos son establecimientos comerciales o civiles:

- Bancos e instituciones de crédito.
- Bailes
- Cabarets
- Dancing
- Boites
- Whiskerías
- Casas de huéspedes o prostíbulos
- Casas de despachos de bebidas por camareras
- Casas de sport o casas de apuestas de carreras de caballos.

A todos estos establecimientos se les aplica el régimen del Código Civil en materia de arrendamiento.

***d) Criterio de ubicación geográfica del inmueble:***

El art. 102 del D.L 14.219 exceptuaba de su régimen legal a los arrendamientos de locales destinados a industria o comercio en zona rural

Sin embargo, de la armonización de la ley 14.219 con la ley 14.384 sobre arrendamientos rurales, los establecimientos comerciales o industriales ubicados en zona rural se les aplica el régimen del DL 14.219, porque la ley 14.384 se aplica sólo a explotación agrícola, pecuaria o agropecuaria.

Cuando entró en vigencia el DL 14.219, la ley que regulaba los arrendamientos rurales era la ley 12.100 que sí regulaba a los arrendamientos de industria y comercio ubicados en zona rural.

Por lo tanto los establecimientos ubicados en zona rural

se les aplicarán la ley 14.219 o el Código Civil en función de los otros criterios ya señalados y no por el de ubicación geográfica.

## **2 – Régimen previsto en el Código Civil uruguayo en materia de arrendamientos.**

### **a) Características del contrato:**

La regulación en materia de arrendamiento de inmuebles previsto en el Código Civil uruguayo presenta las siguientes características:

**Plazo:** El contrato puede celebrarse sin determinar un plazo determinado. Se destaca en este régimen, que no existe plazo mínimo y el plazo máximo que puede pactarse es de 15 años (arts. 1789 y 1782 CC.).

**Precio:** Puede ser fijada en \$ o en U\$S o en frutos naturales de la cosa arrendada y puede ser determinada por cualquier medio o por terceros. (Art. 1778 y 1779 CC)

**Garantía:** Se le aplica el régimen establecido en el art. 38 del DL 14.219: garantía personal o mediante depósito en el BHU o cualquier Banco, hasta un monto de 10 alquileres (Por tratarse de destino comercial).

**Forma:** El contrato es de carácter consensual (art. 1252 CC).

**Publicidad:** La inscripción en el Registro de la Propiedad Inmueble del Departamento de ubicación del inmueble es facultativa, pero si se hace, se rige por el art. 17 de la ley 16.871, lo que lo hace oponible a terceros adquirentes de la finca arrendada.

### ***b) Transmisión del contrato:***

Las formas en que se puede ceder el contrato de arrendamiento bajo el régimen del C.C. es por:

- **Cesión del contrato** (negocio trilateral). Ello es posible siempre que se cuente con la autorización expresa del arrendador dado en el propio contrato o por autorización concedida posteriormente, porque de acuerdo al art. 1791 CC el arrendatario NO tiene la facultad de ceder el arriendo.

- **Subarrendamiento**. El mismo art. 1791 CC en cambio si admite que el arrendatario puede subarrendar el inmueble, para el mismo uso que lo arrendó y dentro del plazo que tiene para si, siempre que no se hubiere prohibido expresamente en el contrato.

### **C) Oportunidad para celebrar la Cesión del arriendo.**

Quando el contrato de arrendamiento cuenta con la autorización expresa para ceder el arriendo:

En tal caso, (de existir esa autorización ya sea en el propio contrato o por acto posterior), al celebrarse la promesa de compraventa del Establecimiento comercial, puede celebrarse en forma simultánea, un contrato de cesión de Arriendo entre el promitente vendedor del establecimiento comercial (arrendatario en el contrato de arrendamiento del inmueble – hoy cedente del arriendo) y el promitente comprador del establecimiento comercial (hoy cesionaria del arriendo).

Sin embargo, algo que debe tenerse en cuenta es:

¿A partir de que fecha entra en vigencia la cesión?

Ya que la toma de posesión por parte del adquirente del establecimiento comercial puede quedar diferida en el tiempo y no

hacerse simultáneamente con el otorgamiento de la Promesa de Compraventa de dicho Establecimiento, corresponde pactar que la cesión del arrendamiento comenzará a regir una vez entregada la tenencia o toma de posesión del establecimiento por parte del adquirente.-

Otra opción es otorgar una Promesa de Cesión de arriendo simultáneamente con la Promesa de Compraventa del Establecimiento comercial y el contrato de Cesión definitivo otorgarlo en oportunidad de la entrega de la tenencia del establecimiento comercial a favor del adquirente..

Pero en ambos casos se podría plantear; ¿qué sucedería si se resolviera en vía judicial la Promesa de compraventa del establecimiento comercial?

En ese caso, el ex promitente vendedor recupera la tenencia del establecimiento comercial pero no recupera el derecho al local que lo continúa detentando el ex promitente comprador, ya que este último es quien tiene la calidad de arrendatario

Para evitar esos eventuales riesgos, es que conviene pactar en el Contrato de Cesión de arriendo, que dicho contrato siga la suerte de la Promesa del establecimiento. Comercial: o sea que si ésta se resuelve, aquella también queda sin efecto y se retornaría a la situación contractual anterior, retrotrayéndose la calidad de arrendatario al cedente original.

Otra opción que se podría manejar es que la Cesión del arriendo se otorgue en forma simultánea con la escritura de Compraventa definitiva del establecimiento comercial.

Esta situación es la que Schwartz recomendaba. Pero se plantea el siguiente inconveniente: ¿En que calidad estaría ocupando el inmueble el promitente adquirente del establecimiento

desde que toma posesión del mismo hasta la fecha en que se otorgue la escritura definitiva de Compraventa? Para el arrendador, este nuevo sujeto que estaría al frente del establecimiento sería un intruso o un ocupante precario, no amparado por el contrato de arrendamiento, por que si bien autorizó expresamente a la cesión, ésta aún no se ha realizado y por lo tanto tampoco se le ha notificado al cedido, con lo cual el propietario del inmueble puede promover en cualquier momento acción de rescisión del Contrato de arrendamiento contra el arrendatario original y ocupantes a cualquier título.

Si el contrato de arrendamiento no contiene cláusula que autorice ceder el arriendo:

Si el contrato de arrendamiento no autoriza la cesión del mismo, pero tampoco prohíbe el subarrendamiento, y no se puede obtener aquella autorización posteriormente, una opción que tiene el arrendatario es sub-arrendar el inmueble al promitente comprador del establecimiento, porque así lo permite el Código Civil en el art. 1791 inc. 2 del CC.

Luego, quien pretenda adquirir el establecimiento comercial no le queda otra salida que terminar negociando con el propietario del inmueble, la celebración de un nuevo contrato de arrendamiento.-

En conclusión:

I) SI EL ARRENDATARIO TIENE FACULTADES DE CEDER, las opciones que podrían manejarse, entre otras, pueden ser:

- a) Simultáneamente con el otorgamiento de la Promesa de Compraventa del Establecimiento comercial: **PROMETER CEDER EL ARRIENDO**, Cesión que en definitiva se podrá otorgar con la entrega de la tenencia, bajo condición resolutoria de si se rescinde la Promesa.

- b) **CEDER EL ARRIENDO** simultáneamente con el otorgamiento de la Promesa de compraventa del Establecimiento comercial, pero **bajo condición suspensiva** hasta la entrega de la tenencia **y bajo condición resolutoria** para el caso de resolución de la promesa
- c) Si no hay prohibición de subarrendar, entonces podrá **SUBARRENDAR** simultáneamente con el otorgamiento de la Promesa y Ceder el arriendo simultáneamente con la Compraventa.
- d) **CONFERIR EL USO Y GOCE** del inmueble al promitente comprador, con la correspondiente autorización del arrendador (para evitar el incumplimiento y rescisión pedida por el arrendador) **y CELEBRAR LA CESION CON LA COMPRAVENTA.**

II) EL ARRENDATARIO NO TIENE FACULTADES DE CEDER, ni puede obtener esa autorización posteriormente Y TIENE PROHIBIDO SUBARRENDAR.

: No hay más opciones que **Celebrar un nuevo contrato de arrendamiento** con el propietario del inmueble.

### **3 – Contrato de arrendamiento regido por el DL 14.219.**

#### **a) Características del contrato:**

- Plazo:** Mínimo: 5 años (art. 3 inc. 3 y 103 Ley 14.219).  
Plazo máximo no está previsto, se aplica el régimen del CC: 15 años.
- Precio:** Debe ser en moneda nacional (art. 3)  
Pero para destino industria y comercio para una empresa extranjera, se admite que sea en moneda

extranjera (art. 78 lit. e inc. final).

**Garantía:** - Fianza personal.

- Depósito de 10 alquileres en el BHU o en cualquier otro BANCO

**Forma:** Es un contrato solemne (art. 109). Deben celebrarse por escrito, tanto en escritura pública o en documento privado.

**Publicidad:** La inscripción en el Registro de la Propiedad Inmueble de ubicación del bien es facultativa (art. 109 DL 14219)

**Transmisión: Cesión:** Se rige por el Código Civil, por lo tanto para ceder, el contrato debe contar con la autorización expresa para ceder.

**Subarrendamiento:** La facultad para sub-arrendar total o parcialmente debe constar por escrito (art. 23 del DL 14.219), marcando así un sistema contrario al previsto en el Código Civil.

## **b) Cesión del arrendamiento:**

### **I) Posibles soluciones cuando se cuenta con facultades para ceder el arrendamiento o subarrendar:**

Se aplica lo ya analizado anteriormente en el régimen común previsto en el Código Civil:

- i. Ceder el arriendo simultáneamente con el otorgamiento de la Promesa, bajo condición suspensiva hasta la entrega de la tenencia y sujeto a condición resolutoria de la resolución de la promesa.
- ii. Obligarse en la promesa a celebrar el contrato de Cesión de arriendo simultáneamente a la entrega de la tenencia del establecimiento, sometido a la condición resolutoria de que si se rescinde la Promesa, también se rescinde la cesión de



arriendo.

- iii. Subarrendar al momento de celebrar la Promesa de enajenación del establecimiento comercial y otorgar el contrato de Cesión de arrendamiento simultáneamente con la Compraventa definitiva del establecimiento comercial.
- iv. Continuar como arrendatario y conceder el uso y goce al promitente comprador con la autorización del arrendador y celebrar la cesión del arriendo con la Compraventa definitiva del Establecimiento comercial.

**II) Contrato de arrendamiento no cuenta con facultades para ceder el arriendo: Cesión legal del arriendo:**

Puede suceder que en el contrato de arrendamiento no exista autorización para ceder, ni sub arrendar, ni tampoco es posible llegar a un acuerdo con el propietario-arrendador del inmueble en lo que refiere a que proporcione su autorización para ceder el arriendo.

En este caso, una opción es acordar celebrar un nuevo contrato de arrendamiento entre el propietario del inmueble y el promitente comprador del establecimiento comercial, con el consiguiente riesgo de que el propietario pretenda un monto del alquiler que sea extremadamente mas elevado que el arrendamiento que se tenia con el arrendatario anterior.

En tales casos, para destrabar la situación, la ley 14.219 prevé lo que se conoce como “**Cesión legal de arriendo**”.

Se trata de una cesión de contrato, pero que en lugar de ser voluntaria (celebrada de común acuerdo entre las partes) aquí opera por imperio de la ley, prescindiéndose de la voluntad del arrendador – propietario del inmueble. Pero

para que funcione este procedimiento de "Cesión forzada" para decirlo de alguna manera, porque durante el plazo de un año a contar de la toma de posesión del establecimiento por parte del promitente adquirente, el propietario del inmueble no tiene más remedio que tolerar que el promitente comprador del Establecimiento comercial este ocupando el inmueble. Pero debe hacerse hincapié que la cesión aun no ha operado, ni se ha otorgado. Esa Cesión recién se otorgará con prescindencia del propietario, en la etapa final de la Compraventa el Establecimiento comercial.

Para que proceda la cesión legal de arriendo, deben reunirse una serie de requisitos, a saber:

:a) QUE LA CESION SE REALICE SIMULTÁNEAMENTE CON LA ENAJENACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL, debiendo mantener el mismo giro del negocio instalado en el local.

b) QUE EXISTA CONTRATO CON PLAZO CONTRACTUAL O LEGAL VIGENTE;

c) y que EL CEDENTE TENGA UNA ANTIGÜEDAD MÍNIMA DE 2 AÑOS DE PERMANENCIA.

La antigüedad no tiene que ser del contrato, sino de permanencia pues puede haber habido un contrato anterior o porque antes era propietario del local; también se traspasa la antigüedad por modo sucesión, por lo que los herederos pueden sumar su antigüedad a la del causante.

d) QUE EL CEDENTE HAYA ESTADO AL FRENTE DEL ESTABLECIMIENTO SALVO EN LOS CASOS DE FALLECIMIENTO O IMPOSIBILIDAD FÍSICA O MENTAL.

e) QUE SE MANTENGAN LAS GARANTIAS O QUE SE CONSTITUYAN LAS MISMAS en caso de no haberlas, pudiendo sustituirse las obligaciones de garantías personales por depósitos de obligaciones hipotecarias reajustables.

f) QUE EL ARRENDATARIO NO MEREZCA OBJECIONES MORALES que puedan exponer al arrendador a la pérdida del prestigio del local:

En el caso de cesión legal, el legislador reputa lícita la tenencia del establecimiento por parte del promitente comprador (que no es el arrendatario original) desde que toma la tenencia del establecimiento hasta que finalmente otorgue la compraventa del establecimiento comercial y simultánea cesión legal del arriendo.

Durante ese lapso de un año, el promitente comprador puede usar y gozar del local sin autorización del arrendador sin que ello implique incumplimiento del contrato original y sin que ello habilite al arrendador a la resolución del contrato, ni a solicitar el desalojo del promitente comprador.

**Procedimiento de la cesión legal del arriendo: :**

Una vez otorgada la Promesa de Compraventa del establecimiento comercial, donde se establece que el promitente vendedor se encuentra en las condiciones previstas en el art. 65 y 66 del DL 14.412, debe procederse a la **notificación notarial o judicial al arrendador** del proyecto de cesión legal de arriendo.

La notificación debe ser acompañada de copia firmada del compromiso de compraventa del Establecimiento Comercial; copia de los Estatutos o del contrato social si el cesionario fuera persona jurídica; y un certificado notarial con los nombres y domicilios de directores o socios y domicilio de la persona jurídica.

En tal caso y de acuerdo a lo que dispone el art. 66 del DL 14.219, el arrendador dispone de un plazo de 10 días desde la notificación, para oponerse en vía judicial, lo cual solo puede fundarse en el incumplimiento de las condiciones exigidas en el art. 65 del DL 14.412.

En caso de oposición se tramita por el procedimiento de los incidentes art. 318 CGP y siguientes, en la redacción dada por la ley 19.090.-.

Finalmente, si no prospera la oposición o si simplemente no se opuso el arrendador y dentro del año desde la toma de posesión del Establecimiento comercial, se deberá otorgar la escritura definitiva de Compraventa del establecimiento comercial y simultáneamente se otorga el Contrato de cesión de arriendo entre el arrendatario original, en calidad de cedente y el adquirente del establecimiento comercial, en calidad de cesionario, sin necesidad de requerir en esta instancia el consentimiento del propietario, porque se otorga en cumplimiento del art. 65 y 66 del DL 14.219.-

-----

## **CAPITULO V: ETAPA PRE-CONTRACTUAL EN LA ENAJENACION DE UN ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.**

En todo proceso de adquisición de un establecimiento comercial, se deben cumplir con una serie de etapas:

- Planificación estratégica.
- Búsqueda de empresa objetivo
- Análisis y evaluación financiera.

- Propuesta.
- Negociación y cierre.
- Carta Intención
- Revisión due dilligence.

**a) Planificación estratégica:**

La primera etapa es determinar hacia dónde quiere ir el empresario o el comerciante que pretende adquirir un establecimiento comercial.

Deberá evaluar si le sirve determinado negocio y en determinadas condiciones; completará su visión analizando la situación de su propia empresa y la posibilidad de su expansión, el para qué quiere adquirir determinado establecimiento comercial, qué herramientas jurídicas puede utilizar al efecto, etc.

Ello es la evaluación de la operación.

Una vez determinada la planificación estratégica, recién allí se sale al mercado a buscar lo que quiere y que se ajuste a sus necesidades y requerimientos. La determinación de las metas y objetivos es lo que le va a llevar a la segunda etapa, que es la búsqueda de la empresa.- Hay que evaluar en esta primera etapa:

- Metas y objetivos específicos a buscar.
- Límites al precio a pagar.
- Máximos de precio a pagar y cómo pagarlos.
- Oportunidades.
- Amenazas que pueda llegar a afrontar. Son los riesgos por los efectos del emprendimiento futuro sobre el emprendimiento actual.

**b) Búsqueda de la empresa objetivo:**

Esta segunda etapa implica la búsqueda del establecimiento comercial o industrial que se dedique al giro que el empresario o el comerciante necesite en forma concreta y que a su vez, esté en venta.

Quiere comprar o necesita comprar un frigorífico para exportar carne a EEUU o también para asegurarse una buena calidad de ganado y acceder a otro nivel de clientela, por ejemplo; y hacia ese objetivo centrará su búsqueda.

### **c) Análisis y evaluación financiera:**

Una vez localizado el objetivo (es decir, una vez que encuentra el establecimiento comercial o industrial que sirve a sus fines), se debe llevar a cabo un análisis de la situación jurídica, así como una evaluación económico-financiera del mismo. En ese análisis se tomará en cuenta especialmente:

- la localización geográfica;
- las autorizaciones administrativas que tiene el establecimiento ya sea que estén vigentes, estén por vencer, estén concedidas en forma provisoria o ya estén vencidas y en este último caso, la viabilidad de poder solicitar nuevas habilitaciones que sean autorizadas por las autoridades municipales y especialmente por la División Impacto Territorial.-
- Asimismo deberá analizarse el personal con el que cuenta el establecimiento, su capacitación, salarios, tareas que realizan; así como la posible existencia de trabajadores sindicalizados, etc.
- Desenvolvimiento tecnológico y análisis del estado en que se encuentran las instalaciones, equipos y las maquinarias existentes; y la posición jurídica que se tenga frente a ellas, es decir si es propietario de las máquinas e instalaciones o si

las arrienda o está vinculado a las mismas por cualquier otra forma jurídica.

- Estudiar los competidores existentes en el mismo o similar rubro, que puedan incidir desfavorablemente en el futuro posicionamiento en el mercado del establecimiento que se pretenda adquirir;
- Canales de distribución que maneja y los posibles contratos de distribución, agencia, concesión o suministro que tenga firmado el actual propietario con terceros y la factibilidad del mantenimiento de dichos contratos o en su caso, la posibilidad de negociar con los contratantes nuevamente y bajo qué parámetros y ecuación económica de los mismos.-
- También se debe tomar en cuenta la responsabilidad tributaria, el estado en que se lleva la documentación contable y estado de la carpeta fiscal, eventuales reclamos laborales, fiscales, civiles, etc.
- Situación del Derecho al local y vinculación del titular del establecimiento comercial con el local.-

Todo este análisis lleva a que el titular del establecimiento comercial brinde al eventual adquirente, una serie de datos e información de carácter confidencial, que de no encontrarse en las etapas pre-contractuales, de seguro no le hubiera proporcionado dichos datos.

Por su parte, en nuestra legislación no hay norma alguna que obligue al vendedor a brindar información; el problema surge justamente cuando el futuro adquirente exige determinada información acerca del establecimiento que desea adquirir y la otra parte no quiere brindarla, entonces la etapa de tratativas ya queda concluida.

Además, las reglas de la obligación de informar propia de la

ley de Relaciones de Consumo no se aplica en este caso, porque las dos partes son comerciantes y no son consumidores.

En esa etapa es donde se plantea si debe cumplirse con el “*due diligence*” y qué sucede con el acuerdo de confidencialidad, los cuales se analizarán en los siguientes capítulos de este trabajo

#### **d) Propuesta.**

El interesado en la adquisición de un establecimiento comercial en toda esta etapa de tratativas o etapa pre-contractual, (la cual puede estar documentada por escrito o ser únicamente verbal), luego de haber analizado el objetivo, realizado un sondeo para obtener información sobre el establecimiento comercial en cuestión y verificar si la información obtenida y proporcionada por el promitente vendedor es correcta, **procederá a la formulación de una propuesta al promitente vendedor**, con mínimos y máximos en la oferta; allí se iniciará una **etapa de discusiones y precisiones que derivarán en una contraoferta**; hasta que finalmente las partes lleguen a un punto de equilibrio en cuanto a las condiciones económicas del acuerdo: se producirán renunciaciones recíprocas, se llegará a un acuerdo en cuanto al contenido de los preceptos que habrán de vincularlos y las regulaciones que satisfagan sus respectivas exigencias.-

Si ello se logra, se hace la negociación o **cierre del negocio** con toda la información ya manejada y se procede a la suscripción del contrato donde se estampará ese acuerdo de voluntades, el cual se analizará en próximos capítulos de este trabajo.-

Según Rubén Stiglitz<sup>11</sup>, las ofertas y contraofertas que preceden a la conclusión del contrato, sobre los que no haya recaído el consentimiento de las partes, -las tratativas o “*pourparlers*” de la negociación- no tienen efecto vinculatorio si la

---

11 - STIGLITZ, Rubén: “Tratativas precontractuales” Cap. 2 de “CONTRATOS. TEORIA GENERAL” Tomo II. Edit. Depalma. Bs. As. Argentina. Año 1993.



convención concluida se aparta de ellos o no las menciona.- Stiglitz se remite a Engels en "*Traité des obligations en droit suisse*" el cual señala que los "*pourparlers*" constituyen el preludio del contrato: el contenido de las estipulaciones, una vez formulado, es estudiado y discutido y que luego culmina con el perfeccionamiento del contrato o en la ruptura de las negociaciones.-

Stiglitz<sup>12</sup> sostiene que la importancia de las tratativas se manifiesta en dos aspectos relevantes:

a) los efectos que se derivan frente a la frustración de la negociación y provocan un daño a la parte enajenante, quien permitió que el posible adquirente conozca los pormenores y secretos de su empresa.-

b) el relieve que alcanzan las tratativas, en cuanto a la interpretación del contrato ya perfeccionado, en caso de ulterior conflicto.-

## **CAPITULO VI: DUE DILLIGENCE - CONFIDENCIALIDAD Y DEBER DE RECIPROCA LEALTAD.**

### **1 – Definición y alcance de la *due diligence*.**

"La "*due diligence*" es el deber de diligencia que tiene el comprador, que significa que debe tomar todas las medidas

---

12 - STIGLITZ, Rubén: op. cit.

necesarias para verificar qué clase de empresa está comprando y con qué patrimonio se encontrará al tomar posesión de ella. El deber de buena fe contractual por parte del comprador significa que debe tomar medidas que hagan al mejor conocimiento de la empresa que está comprando”<sup>13</sup>

Por su parte, el Dr. Fernando Vargas Coytinho<sup>14</sup> entiende que la expresión “Due Diligence” “refiere en forma genérica a una serie de trabajos realizados por un especialista o por un equipo multidisciplinario, tendientes a conocer en forma científica, cuál es la situación de la empresa en lo que hace a los aspectos jurídicos, contables, comerciales, procedimientos de producción, ambientales, etc.”

Si bien la observancia del *due diligence* no es obligatoria para ninguna de las partes, ni existe norma alguna que lo regule, no existen procedimientos estandarizados. Es lo más sensato que un buen hombre de negocios observe la *due diligence*, a efectos de moverse con un mínimo de información al realizar sus negocios; agrega el Dr. Vargas, que con la diligencia debida se deben examinar todos los aspectos antes de realizar una operación importante con una empresa”

A falta de normativa expresa que lo regule, el *due diligence* debe estipularse mediante cláusulas que deben redactarse en los contratos preliminares, por parte de los profesionales de derecho que intervengan en la negociación.

Este *due diligence*, debe ir acompañada de la determinación en forma explícita en el propio contrato, de las responsabilidades eventuales que puedan implicar realizar estados contables no ajustados a la realidad; o la responsabilidad del Auditor que omitió

---

13 RODRIGUEZ ACQUARONE, Pilar. “La Compraventa de acciones y sus garantías”, pág. 77, Edit. Abaco de Rodolfo de Palma, Bs. As. Año 2001.

14 - VARGAS COYTINHO, Fernando: “Due diligence para empresas del Sector de las TICs” en Derecho Digital uruguayo (RECURSO ELECTRONICO disponible en <http://www.elderechodigital.com.uy/rou/doct0283.html>), consultado el 10/8/2009

determinada información en los balances; o el ocultamiento de cualquier información que hubiere hecho cambiar los parámetros de la negociación.-

Si bien no hay normas que regulen cómo debe actuar las partes en una negociación, sí hay principios generales de derecho civil, en la etapa pre-contractual: hay un movimiento doctrinario que considera que se debe actuar de buena fe.

En cuanto al momento u oportunidad debe cumplirse con el Due Diligence. Se dice que no existe un momento determinado para su realización, ya que va a depender del tipo de negocio posterior que se piensa efectuar; pero lo lógico es que se concrete antes de que las partes adquieran cualquier tipo de compromiso formal y firmen algún contrato vinculante, a efectos de que el inversor o comprador pueda avaluar las contingencias que le depararán y la realidad de esa empresa.

Vargas Coytinho<sup>15</sup> (op. cit) sostiene: “.. un “Due diligence” bien realizado se convierte en un elemento cuasi determinante para valuar con exactitud los activos y pasivos de la empresa (especialmente los riesgos, las contingencias y los intangibles), determinando de esta forma el precio final, la forma de pago y las distintas obligaciones de las partes. También puede ameritar que el comprador exija al vendedor el saneamiento de irregularidades jurídicas o de otro tipo que se hubieren detectado, o que pida garantías adicionales para asegurar la suerte del negocio”.

“El resultado del “Due diligence” se concreta muchas veces en una cláusula del contrato definitivo en la cual el vendedor declara la regularidad de los distintos aspectos de la empresa y reconoce que esa declaración constituye un elemento esencial que el comprador ha tenido en cuenta para celebrar el acuerdo”.

---

15 - VARGAS COYTINHO, Fernando: (op. cit.) (pág. 2)

## **2 – Lealtad y confidencialidad.**

Siguiendo a Stiglitz, “las partes se deben, recíprocamente, lealtad y corrección, pues ambas tienen razones para creer y confiar en la otra, especialmente que las negociaciones se desenvuelven seriamente, con diligencia y sin mala fe configurativa del dolo, positivo o negativo”<sup>16</sup>

## **3 – Beneficios.**

La Due diligence trae una serie de beneficios tanto para el enajenante del establecimiento comercial o industrial que se somete al mismo, así como para cualquier eventual comprador del mismo. Estos beneficios son, entre otros:

a) Proporciona una visión concreto y real de la empresa, fijado a un momento determinado, es como una “fotografía” de la empresa.

b) Señala las fortalezas y las debilidades de la explotación, y deja en evidencia los riesgos que se asumirían en la operación planeada.

c) Permite fijar el precio de la transacción.

d) Brinda seguridad al comprador y a sus asesores.

e) Determina la responsabilidad que deben asumir los socios, directores y accionistas.

f) Permite acceder al mercado financiero con mejor perspectiva que respecto a otros que no ha sido sometido a ningún tipo de estudio ni análisis financiero.-

## **4 - Responsabilidad en caso de falta de buena fe.-**

Es aceptado en doctrina, que si una de las partes actúa de modo tal, que su silencio o su forma de accionar, llegara a inducir a la otra parte en error y culmina en daño, ello justifica que se

---

16 - STIGLITZ, Rubén: Op. cit. (pág. 93)

accione por el resarcimiento de daños y perjuicios, contra el omiso o quien actuó de mala fe; el fundamento de ello es que se vicia la voluntad de aquel a quien se induce a contratar mediante error y que de haber conocido la realidad, seguramente no hubiera contratado.

Stiglitz<sup>17</sup> sostiene que no en todos los casos se genera responsabilidad; en el caso de ruptura de las tratativas, entiende que se genera responsabilidad, sólo cuando dicha ruptura es injustificada y arbitraria.- En cambio, cuando existe una justa causa que legitima a una de las partes a no contratar, en tal caso no es justificable que se accione por responsabilidad, tendiente a obtener una condena por daños y perjuicios contra dicha parte, dado que no existe mala fe, ni deslealtad de la misma.-

Nadie discute la existencia misma de una responsabilidad extracontractual. Pero para que ella opere deberían darse algunas de las siguientes situaciones, que Stiglitz señala en la obra ya citada:

- a) ocultar algún hecho de la realidad (reticencia);
- b) falsificar la realidad, mediante la disimulación de lo verdadero;
- c) silenciar, por negligencia o por ignorancia culpable, la existencia de una causal de nulidad;
- d) apartarse, injustificada y arbitrariamente de las tratativas;
- e) prolongar en forma injustificada las tratativas, para luego contratar con un tercero;
- f) actuar sin poder o más allá de sus atribuciones o límites.
- g) luego de haber llegado ambas partes a un acuerdo, cambiar una de ellas la propuesta en forma intempestiva y en forma más gravosa;
- h) iniciar las tratativas sin seriedad, sabiendo que no tiene

---

17 - STIGLITZ, Rubén: Op. cit. (pág. 94)

ninguna intención de negociar.

Siguiendo a Stiglitz, si se provocara un daño a una de las partes por haberse dado cualquiera de estos supuestos, ello generaría derecho a reclamar responsabilidad civil contra el otro participante de las tratativas, basándose en que en la fase de negociación o precontractual, las partes deben actuar de buena fe.-

Messineo<sup>18</sup> define en este caso “buena fe”, en su sentido objetivo, como directiva de conducta que debe presidir el comportamiento de quienes participan de las tratativas.-

Y si en doctrina y jurisprudencia están instalados los mecanismos de responsabilidad pre-contractual, entonces en los mecanismos de información ya nadie puede excusarse en la buena fe, pero no porque exista una norma que lo regule, sino por las reglas de la responsabilidad extracontractual que ahora sostienen Gamarra y Blengio.

### **5 – La due diligence es una obligación? O es un deber?**

Si la Due diligence es una obligación, como contrapartida tengo un derecho; y si en cambio fuera un deber, la contrapartida es una carga.

Cuando los jueces entienden que hay un deber genérico de buena fe, entonces por reinterpretar el principio genérico de buena fe, redimensionado a la luz de las realidades actuales, entonces se aplica la responsabilidad pre-contractual.

### **6 - Presupuestos de la responsabilidad.-**

¿Qué sucede si el vendedor no nos proporciona toda la información necesaria para el negocio y omite alguna cuestión que de saberla el adquirente no hubiera procedido a contratar?

---

18 - MESSINEO – “Manual de Derecho Civil y comercial.” Tomo IV. Edit. Ejea. Bs. As. Argentina. Año 1971

Y por otro lado, ¿qué sucede si el adquirente viola el pacto de confidencialidad, utilizando la información a la que accedió del establecimiento que pretendía adquirir en beneficio propio o de terceros? O qué sucede, si luego de conocer todos los pormenores de la empresa, abandona las negociaciones en forma intempestiva y sin justificativo alguno???

En estos casos debemos tener en cuenta la etapa en que se está, para determinar si se debe reclamar por responsabilidad extracontractual o contractual.

En jurisprudencia se ha fallado por responsabilidad pre-contractual basado en:

- La obligación o deber de informar.
- El rompimiento intempestivo en la etapa pre-contractual.

Esto resulta del empuje de la teoría económica del Derecho. Estamos hablando de información que es relevante para la adopción de determinados negocios, no cualquier información.

Sostiene Stiglitz<sup>19</sup> que “No basta la mera ruptura injusta de las tratativas para configurarse la responsabilidad pre-contractual: es necesario que la violación de los deberes de corrección y buena fe le sea atribuible al agente en función de algún factor legal”

En cuanto a la interrogante de si se viola el Acuerdo de confidencialidad, ello acarreará responsabilidad Extracontractual o contractual?

Ello lleva a diferentes reglas y a consecuencias jurídicas también diferentes.

Se le pueden atribuir al comprador responsabilidad por Due dilligence por no cumplir el contrato.

## **7 – Clases de Due Diligence.**

El Due diligence puede asumir diferentes clases.

---

19 - STIGLITZ, Gabriel: “Responsabilidad precontractual” en “CONTRATOS. Teoría General” Tomo II de Rubén Stiglitz. Edit. Depalma, Bs.As., Argentina. Año 1993 (pág. 100)

Así por ejemplo tenemos lo que se conoce como BUYER DUE DILLIGENCE, donde el vendedor prepara él mismo, toda la documentación relativa de su establecimiento o de su empresa, contratando a un auditor externo para que realice la revisión por anticipado.

Otra modalidad es el VENDOR DUE DILLIGENCE; aquí la revisión la hace el comprador. Toma el dictamen preliminar y el vendedor corrige sus defectos o muestra sus debilidades para que el comprador los conozca. En general se lo reestructura antes de ponerlo a la venta.

Hay situaciones donde los auditores financieros son los que realizan los estudios correspondientes; son conocidos como BUSSINESS FINANCIAL DUE DILLIGENCE.

EL LEGAL DUE DILLIGENCE o LEGAL OPINION, se caracteriza por la intervención de un abogado en esta investigación. Se analizan los litigios pendientes, habilitaciones, acreedores involuntario, deudas tributarias y fiscales, coberturas de seguros y análisis de la estructura jurídico – societaria; revisión de los bienes, titularidad, si títulos de propiedad son buenos, licencias, etc.

El Due diligence puede abarcar la totalidad de los negocios del vendedor; pero pueden existir situaciones en que se prefiere que el Due Diligence comprenda sólo algunos puntos relevantes y ello es perfectamente posible, por eso las fases que deben darse, las cuales se analizan a continuación.

## **8 – Fases del Due Diligence.**

**a) CARTA INTENCION:** Generalmente, el primer acto de acercamiento con la empresa buscada consiste en suscribir una “*carta intención*” en la cual las partes dejan asentadas las bases,



los términos generales del negocio; y entre sus cláusulas se incluye la cláusula de confidencialidad y se pacta la realización de un “*due diligence*” y en qué términos se efectuará ésta.

Luego, se pasa a la contratación del profesional que se hará cargo del due diligence, por el cual se arriba a un acuerdo entre el profesional con el cliente inversor. Se expresa claramente lo que pretenden que el profesional realice en el caso concreto. Hay que indicar los campos de investigación que hay que realizar y la determinación de los medios a través de los cuales se va a obtener información.

#### **b) RELAVAMIENTO DE INFORMACION Y ANALISIS.**

La siguiente fase consiste en hacer un *relevamiento de la información y su análisis* ello es importante para saber cómo se hace la comprobación. Es bueno tomar las diligencias necesarias para que la etapa pre-contractual sea buena.

Hay que preguntarle al cliente qué quiere que se le informe y la extensión del informe.

**c) LISTADO DE COMPROBACION.** La siguiente etapa consiste en la formulación del **Listado de Comprobación**, donde se reafirman los datos obtenidos en la etapa preliminar, con toda la documentación a la vista.

La Información puede provenir del data-room de la empresa; hay que detallar qué se le va a pedir.

Data-room es la información que tiene que proporcionar el empresario titular del establecimiento que va a vender, información que va a surgir de sus libros de comercio, carpeta fiscal, sus Directores, etc. y que no se obtiene de terceros.

Esto es bueno y debe conocerlo también la empresa objetivo y que también ésta lo firme, así facilita los cargos de tarea de

investigación.

**d) COMPROBACION.** Aquí se da una fase muy intensa en la cual los profesionales del inversor ingresarán a la empresa objetivo. Ese acceso es LIMITADO y ello está bien.

En una auditoría contable se pueden abusar, entonces para evitar abuso se establece qué tipo de acceso tendrán, quiénes serán los interlocutores válidos en la empresa para que puedan dar información y a quiénes puede acudir en cada momento.

Se debe pre-establecerlos para no perturbar la organización interna de la empresa objetivo.

Lo óptimo es que la empresa objetivo deposite toda la documentación del check list en un estudio jurídico.

Deben fijarse horarios y días para concurrir a la empresa y pre-avisar cuándo se solicita ampliación de información. También debe hacerse dentro del marco de la razonabilidad – standard medio que la gente normal hace o no y no entorpecer la operativa de la organización.

**e) INFORMACION TÉCNICA O DUE DILLIGENCE REPORT.**

Puede haber uno o más report o sucesivas o complementarios.

Qué se incluye?

Indicar los procedimientos seguidos, individualizantes de la fuente, desde la propia empresa o desde afuera.

SUMARIO EJECUTIVO, donde se describen los aspectos más relevantes.

ANALISIS que se hace siguiendo el check list.

VALORACION DESDE EL PUNTO DE VISTA LEGAL. Las advertencias en cuanto a lo que no está bien en los Títulos por ejemplo.

CONCLUSIONES. Debe indicar si se cumplieron los objetivos de la investigación. Si no se obtuvo colaboración, ni se le dio documentación hay responsabilidad por incumplimiento del compromiso de brindar información según lo convenido previamente.-

El Due diligence contiene un análisis jurídico de la información obtenida. Este documento contiene generalmente un capítulo introductorio, en el que se resumen los principales aspectos a desarrollar luego; un detalle de las diferentes áreas analizadas dentro de la empresa; un resumen de la potencialidad de la empresa y de las debilidades de la misma, irregularidades y riesgos que se detectaron en la misma; y por último contiene las conclusiones o recomendaciones tendientes a la concreción o no del negocio que se pretende.

Con todo este procedimiento previo, las partes ya estarían en condiciones de pasar a la siguiente etapa que es la de la formalización de los instrumentos necesarios para proceder a la enajenación del establecimiento comercial, que como se observará en el capítulo siguiente, no se puede ir a una compraventa directa porque ello es imposible en la práctica e inviable jurídicamente, sobre todo por la necesidad de obtención de los certificados fiscales, para lo cual debe haberse entregado la tenencia o posesión del establecimiento al promitente adquirente, previamente a la escritura de Compraventa.

**ADVERTENCIA:**

Tampoco es aconsejable que el vendedor de clausura a su establecimiento comercial y luego el adquirente realice una nueva

apertura ante la DGI y BPS, tal como si fuera un establecimiento nuevo y que muchos profesionales mal aconsejan.

Realizar dicha maniobra implicaría una actividad fraudulenta, con la finalidad, básicamente de defraudar a la DGI, al no abonar el IVA de la enajenación. Pero además, debe prevenirse al adquirente respecto a la responsabilidad solidaria que este va a asumir respecto a todas las deudas del enajenante aun las posteriores a la supuesta enajenación, en virtud de no haberse realizado las publicaciones de la ley 2.904, como se analizará a continuación. .--

-----

## **CAPITULO VII: PROCEDIMIENTO de ENAJENACION DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.**

Como ya se analizó en los capítulos que anteceden, luego de la etapa precontractual y que se verifica la oferta y la contraoferta, las partes llegan a un equilibrio en sus pretensiones y se pasa a la etapa de formalización del contrato que contiene la enajenación del establecimiento comercial.- Sin

embargo, como este es un negocio complejo, se deben cumplir una serie de etapas en forma previa al otorgamiento de la escritura definitiva de Compraventa, derivado sobre todo por la obtención de los certificados fiscales, las posibles deudas por acreedores que se presenten a la Convocatoria de la ley 2.904 y los reclamos laborales, que llevan a que antes de la Compraventa se otorgue una Promesa de Compraventa, como se adelantara al final del capítulo anterior.- Entonces,

en toda enajenación de establecimiento comercial debemos cumplir con determinadas etapas que a continuación se pasan se detallar.

## **1) PROMESA DE ENAJENACION DE ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.**

La promesa de enajenación de establecimiento comercial está regulada por el Decreto Ley 14.433 del 30 de setiembre de 1975 (*Ver apéndice normativo*).

Si bien su otorgamiento no es obligatorio, la realidad vuelve necesario su otorgamiento, en forma previa a la Compraventa.-

En la Promesa se determinarán todas las bases de la negociación, la determinación de las principales obligaciones para ambas partes: La obligación principal que surge de ella es la de otorgar la Compraventa definitiva; y como obligaciones secundarias están las del pago de precio en diferentes partidas y la entrega de la posesión del establecimiento al promitente comprador.-

Esta promesa se inscribe en el Registro Nacional de Personas Jurídicas, Sección Registro de Comercio, dentro del plazo de 30 días siguientes a su otorgamiento o dentro del plazo de amparo de la Reserva de Prioridad, si la misma se hubiera inscripto (art. 49 de la ley 16.871).

Esta inscripción confiere al adquirente, un derecho real menor, contra la cosa, que implica que le es inoponible cualquier enajenación, gravamen o embargo posterior a dicha inscripción; y por su parte, le confiere el derecho a solicitar la escrituración forzada del establecimiento, si ha pagado todo el precio.-

Para proceder a esta inscripción, no se requiere el contralor de ningún Certificado especial, ni siquiera del Certificado común.-

## **2) ENTREGA DE POSESION DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL AL PROMITENTE COMPRADOR.**

Esta etapa es también conocida como **Toma de Posesión o entrega de la tenencia al Promitente comprador.**

El promitente vendedor entrega la ocupación del establecimiento comercial al promitente comprador, lo cual implica que el promitente vendedor sale de la explotación del establecimiento y el mismo pasa a ser explotado por el adquirente.- Esta toma de posesión se documenta en Acta notarial, conforme a lo que exige el art. 2 del Decreto Ley 14.433 y ello es importante porque desde ese día comienza a correr el plazo para la solicitud de los certificados fiscales.-

Esta Acta puede ser de **Declaración**, Acta en la cual las partes declaran que el promitente vendedor entregó la tenencia del establecimiento al promitente adquirente y que éste tomó el mismo de conformidad, simultáneamente a la confección de un inventario de las existencias del establecimiento comercial.- También puede que el Acta sea de **constatación**, en la cual el propio Escribano constata que efectivamente se está entregando la posesión del establecimiento al adquirente, también en forma simultánea a la confección de un inventario (estimativo o descriptivo) de los distintos elementos que integran el establecimiento comercial.-

## **3) OBTENCION DE CERTIFICADOS FISCALES ante la DGI Y BPS.**

A partir de la toma de posesión por el adquirente, corre un plazo de 15 días para la solicitud de los Certificados Especiales tanto de la DGI, como del BPS, los cuales están regulados, en el

caso del certificado de la DGI, por el Texto Ordenado de la DGI y art. 69 de la ley de Reforma Tributaria Nro. 18.083 que modificó el art. 2 de la ley 14.433; y en el caso del Certificado del BPS; por la ley 16.170, arts. 664, 665 y 666.

Estos Certificados acreditan que el vendedor no mantiene adeudos con dichos organismos y habilita a enajenar el establecimiento comercial que allí se determine.

Por lo tanto, estos certificados se expedirán sólo si el promitente vendedor ha cancelado todas las deudas con dichos organismos.

Si el vendedor no los solicita en el plazo de 15 días a contar de la fecha en que tomó posesión del Establecimiento comercial y que conste en Acta notarial, se le aplicará al vendedor una multa equivalente al 20 % del precio estipulado.- (art. 2 ley 14.433).-

En tal caso, el art. 69 de la ley de Reforma tributaria Nro. 18.083, exige que el Escribano interviniente sea quien solicite los Certificados que no solicitó el vendedor.-

Se planteaba en los hechos cómo acceder el Escribano a la Carpeta fiscal del vendedor, cuando es éste quien debe tenerla en su poder. Así la DGI solucionó ese problema admitiendo la presentación de la solicitud por el Escribano, con la solicitud firmada por el enajenante, acompañado del Testimonio de la Promesa y se acredita que se presenta la Solicitud del Certificado ante BPS, sin necesidad de presentar la carpeta fiscal.

Pero puede darse otra situación y es que el promitente vendedor sí mantenga adeudos con alguno de estos organismos, pero constituyendo una garantía suficiente a criterio de la DGI o del BPS, según corresponda, el organismo respectivo le expide este certificado especial, sin ningún problema.-

Otra situación que puede plantearse es que transcurra el tiempo y alguno de estos organismos no hubiere expedido su

respectivo certificado, ni tampoco hubiere expedido liquidación alguna de deuda.

En tal caso, la ley 14.433 prevé en el art. 2 inc 4, un régimen alternativo:

- si dentro del plazo de 150 días no se hubiere realizado la liquidación definitiva del adeudo tributario, el organismo encargado de la expedición del respectivo certificado especial, practicará una liquidación provisoria disponiendo al efecto de un plazo de 30 días para ello; consignado su importe, expedirá el recaudo pedido con las reservas que correspondan.

- Si transcurrieran los 180 días (150 originales mas los 30 para la liquidación provisoria), sin que el organismo recaudador hubiera expedido el Certificado, ni tampoco una liquidación definitiva, ni una provisoria, las partes en la enajenación estimarán la deuda tributaria que les parezca (por ejemplo \$ 100, si efectivamente \$ 100 y no mas) y el vendedor puede consignar esa suma, a través de un depósito ante el propio organismo recaudador y para el caso que este no lo aceptara, lo puede consignar en el BROU

- En este caso, **el comprobante de depósito tendrá el carácter de certificado** y será suficiente para otorgar la escritura de Compraventa definitiva y demás actos relativos al mismo (art. 2 del D.L. 14.433). En este caso, el adquirente y el Escribano quedan liberados de la responsabilidad solidaria que pudiere corresponderles.- Por supuesto que la responsabilidad del vendedor se va a mantener subsistente.-

Claro que para otorgar la escritura con el comprobante de deposito, el Escribano también deberá controlar que se haya realizado la solicitud del correspondiente certificado especial en tiempo y forma y que se hubiere realizado acta notarial de constatación a los 150 días para verificar que en ese plazo el



organismo recaudador no emitió ninguna liquidación provisoria y otra acta a los 180 días para constatar que tampoco expidió el mismo organismo, el certificado especial, ni liquidaciones provisorias, ni liquidaciones definitivas y constatar que se pretendió consignar esos \$ 100 ante dicho organismo y que el mismo se negó a recibirlo. Con todas esos comprobantes y actuaciones, mas el comprobante de deposito ante el BROU en definitiva, si estaríamos habilitados para proceder a la escritura definitiva y a cubierto de posibles responsabilidades, atendiendo a que el procedimiento del art. 2 del DL 14.433 y su modificación en la ley 18.083, fue realizado correctamente.

#### **4) CONVOCATORIA A ACREEDORES. LEY 2.904.**

La ley 2.904 (*Ver apéndice normativo*) prevé que en toda enajenación **a título singular de un establecimiento comercial**, deberán realizarse publicaciones en dos diarios.-

Para entender la razón de lo previsto en dicha ley, debemos remontarnos a ciertas situaciones que se venían dando a principios del siglo XX en nuestro país: en ese entonces ya existía un problema endémico como era el de la enajenación de establecimientos comerciales en los cuales el vendedor había contraído muchas deudas y luego de enajenado el establecimiento, los acreedores no tenían a quién acudir a cobrar sus créditos, dado que el vendedor se insolventaba inmediatamente.-

Frente a ese problema que venía desde décadas anteriores, nuestro legislador decidió poner un alto a esa situación tratando de amparar a tantos acreedores que quedaban desprotegidos frente a la enajenación del establecimiento comercial de sus deudores.- Así se dictó la ley 2.904, el 26 de setiembre de 1904 por la cual se beneficia al acreedor garantizándole para el cobro de sus créditos, no sólo el patrimonio del titular del establecimiento comercial que

era el deudor original, sino también agregándole el patrimonio del promitente comprador de dicho establecimiento.- Para que los acreedores pudieran gozar de tal beneficio, debían presentarse a la convocatoria que se realiza a través de publicaciones en dos periódicos, uno de los cuales es el Diario Oficial y otro de la capital, aunque por costumbre el otro periódico es del lugar de ubicación del establecimiento comercial, por 20 días en cada uno de ellos.-

**situaciones se aplica esta ley?**

La ley 2904 es aplicable sólo a enajenaciones a título singular. No se aplica la ley a enajenaciones a título universal (como adquirir por modo sucesión o a través de fusión o escisión de sociedades); tampoco es aplicable la ley al caso de enajenación de elementos aislados del establecimiento comercial.-

Se ha planteado en doctrina, especialmente por el Dr. Creimer, que si se enajena parte de los elementos integrantes del establecimiento comercial, como ser algunas máquinas o algún elemento que hacen a la esencia del mismo, de tal manera que sin esos bienes el establecimiento no podría funcionar, en tal situación deberían realizarse las publicaciones de la ley 2.904, aunque su posición no es acompañada por el resto de la doctrina.-

**¿Dónde se realizan las publicaciones y en qué número?.**

De acuerdo a la ley citada, las publicaciones se realizan en el Diario Oficial y en otro diario que según la ley es de la Capital; y son 20 publicaciones en cada uno de ellos.-

**¿Qué es lo que se anuncia en ellos?**

Las publicaciones deben contener el nombre del promitente vendedor, el giro, nombre del establecimiento comercial y la dirección del mismo, el nombre del promitente comprador y el lugar donde se presentarán los acreedores.- Generalmente el domicilio que se señala a efectos de la presentación de los acreedores es el propio

establecimiento comercial, si el promitente comprador ya tomó posesión del mismo, o algún lugar que señale este último, dado que es de interés del adquirente, conocer cuál es el pasivo del vendedor.-

#### **¿Para qué se realiza la convocatoria?**

A través de las publicaciones se convoca a todos los acreedores del promitente vendedor para que concurran al lugar señalado en las publicaciones, a efectos de presentar la documentación que obra en su poder y declarar sus créditos contra el promitente vendedor.- No es como dice la ley que se presenten a cobrar sus créditos, porque la ley no anticipa los vencimientos de dichos créditos.-

#### **¿Cuándo se realizan?**

Tampoco está establecido un plazo para su realización, pero obviamente, teniendo en cuenta las consecuencias que esta ley implica, vale realizarlas lo más pronto posible. Por eso es muy común que en la práctica, antes de celebrar la Promesa de Compraventa se otorgue un Contrato preliminar donde se asientan las bases principales del negocio futuro y se realizan las publicaciones inmediatamente, a efectos de conocer lo antes posible las deudas del vendedor y allí sí, conociendo el pasivo, otorgar la Promesa de Compraventa realizando todas las previsiones del caso, para que el comprador quede a cubierto frente a todos esos acreedores del vendedor (regulación que afectará especialmente la forma de pago del precio). Y en caso de que el pasivo sea muy voluminoso, no seguir adelante con las negociaciones.-

**¿Dónde se presentarán los acreedores?** Los acreedores que se quieran presentar a la convocatoria lo harán en el domicilio que se indica en las mismas publicaciones, que generalmente es en la casa de comercio, o en el estudio del contador o de algún

profesional de confianza del futuro comprador.-

### **¿Quién realiza las publicaciones y quién las abona?**

La ley nada dice al respecto. En general, las publicaciones las realiza el promitente comprador porque las mismas lo benefician únicamente a él; para el promitente vendedor es indiferente si se realizan o no.- En cuanto al costo, dependerá de lo que acuerden las partes, es costumbre que las abone quien las realiza, pero va a depender del acuerdo de partes, porque también puede darse la situación en que sea abonada a medias entre ambas partes.-

### **¿Cuál es la consecuencia de esa convocatoria?**

La consecuencia de realizar estas publicaciones si se hacen en el número señalado y se deja transcurrir el plazo de la convocatoria (30 días desde la primera publicación), implica que la solidaridad del promitente adquirente por las deudas del promitente vendedor, quedan limitadas a aquellos acreedores que surjan de los libros de comercio y de los que se presenten al emplazamiento (artículo 2).- Por lo tanto, el

acreedor se va a ver beneficiado con dos patrimonios a los cuales atacar para cobrar sus créditos: uno el del deudor original propietario del establecimiento comercial y otro, el del promitente comprador de ese establecimiento. Es importante destacar que el vendedor no queda liberado de su responsabilidad de pagar sus deudas, sigue igualmente siendo el deudor; la solidaridad implica únicamente que el acreedor puede ir tanto contra el patrimonio del deudor original como contra el comprador, en forma indistinta.

Por otra parte, debe aclararse que la realización de estas publicaciones no es una obligación del comerciante, no es obligatorio realizarlas, pero sí es una carga, ya que las mismas beneficiarán sobre todo al adquirente, porque realizándolas su

responsabilidad solidaria se limitará únicamente a los acreedores que surjan de los libros y de los que se presenten en la convocatoria; y además tendrá conocimiento cabal de cuál es el pasivo a los efectos de retener del precio las sumas necesarias para cubrirse frente a eventuales reclamos de los acreedores del vendedor.-

**¿Qué consecuencias acarrea NO realizar las publicaciones?**

Hay casos en que, en lugar de realizar todos los pasos que culminen con la Compraventa del establecimiento comercial, las partes prefieren hacer otro tipo de procedimiento: se cierra el establecimiento comercial por el vendedor y éste a su vez se da de baja en el Ministerio de Trabajo, Dirección General Impositiva y Banco de Previsión Social; inmediatamente enajena las instalaciones, maquinarias, mercaderías y demás elementos del establecimiento al adquirente y éste se presenta ante la DGI – BPS comunicando la apertura del establecimiento comercial con el mismo giro y en la misma dirección.-

Existen muchos casos en los que la Dirección General Impositiva ha decretado que este tipo de procedimientos corresponde a una Compraventa simulada, donde se realiza toda esta operativa a efectos de defraudar a la DGI y no abonar el IVA generado por la compraventa del establecimiento comercial, así como los gastos que se generan por las publicaciones y los honorarios de los profesionales Escribanos y tasadores que deban intervenir. Obviamente en todo este procedimiento no se efectúan las publicaciones antes mencionadas.-

También hay casos en que las partes prefieren ir directamente a la escritura de Compraventa y no hacer las publicaciones o habiéndose realizado las publicaciones no se esperó a culminar el término de emplazamiento; o no se hicieron el

número de publicaciones que marca la ley. En todas estas situaciones así como en la citada en el párrafo anterior, las consecuencias son gravísimas para el adquirente, según lo dispone el artículo 3 de la referida Ley:

Lo que se establece en este artículo es que el adquirente se convierte en solidariamente responsable con el vendedor, por **todas** las deudas de este último, ya sean civiles como comerciales, ya sean las generadas durante la explotación del establecimiento comercial como las adquiridas con posterioridad a la enajenación del mismo y que se sigan generando hasta el día en que se realicen las publicaciones. Por lo tanto es solidariamente responsable el adquirente con el vendedor por todas las deudas, presentes y futuras, inclusive las generadas por el uso de la tarjeta de crédito del vendedor o las deudas que incurrió el vendedor en el último viaje que realizó con su familia a Europa o a Estados Unidos, por ejemplo; o de la fiesta de cumpleaños de sus hijos, etc. Estos ejemplos que se dan son para tener una idea de la gravedad de la situación para el adquirente del establecimiento comercial que no realizan las publicaciones de la ley 2.904. Y aunque en el futuro se realicen las publicaciones, la solidaridad se va a mantener por todas ese pasivo que se fue generando hasta que se realicen las publicaciones.-

#### **Extensión de la solidaridad a los títulos valores.**

Como consecuencia de la solidaridad que crea esta ley entre el adquirente con el vendedor del establecimiento comercial, el artículo 4 agrega que los títulos ejecutivos contra el enajenante lo serán contra aquel. Por lo que los acreedores tenedores de títulos ejecutivos contra el enajenante también podrán ir contra el adquirente del establecimiento comercial, como una extensión de esta solidaridad antes referida.

## **Régimen de excepción de la ley 2.904.**

A partir de la ley 18.387, se prevé un régimen por el cual se habilita la venta en bloque de la “empresa” en funcionamiento (Art. 171 de la ley 18.387). A tales efectos, se procederá a subastar la empresa en funcionamiento mediante proceso licitatorio en las condiciones que establezca la reglamentación que oportunamente dicte el Poder Ejecutivo.

En el artículo 177 de esta Ley concursal, se dispone que no será de aplicación al adquirente de los activos del deudor, del establecimiento o de la explotación del deudor, enajenados en el proceso de liquidación de la masa activa, la responsabilidad que la ley pone a cargo de los sucesores o adquirentes por obligaciones comerciales, laborales, municipales, tributarias o de cualquier otra naturaleza. Ello implica, que la ley 2.904 no es de aplicación a los casos en que el titular de un establecimiento comercial se encuentre en una situación concursal y su establecimiento comercial en funcionamiento, sea vendido en bloque en las condiciones que fije la ley. En tal situación, el adquirente **NO** será responsable solidario con el enajenante, por las deudas de éste, pero sólo y únicamente en el caso excepcional de la venta en bloque en los términos fijados en la Ley concursal.=

### **5) CELEBRACION DEL CONTRATO DEFINITIVO DE COMPRAVENTA Y TRADICION:**

La Compraventa no es un contrato que esté regulado por la ley 14.433, ya que la misma refiere a la Promesa de Compraventa, sin embargo tenemos un art. 1 inc. final en el cual se establece que *“La enajenación de establecimientos comerciales deberá hacerse siempre por escritura pública”*.

Luego ella debe inscribirse en el Registro de Personas Jurídicas, Sección Registro de Comercio (art. 49 y 54 de la ley 16.871), a efectos de ser oponible dicha compraventa a terceros.

Para inscribir la Compraventa, el Registro exige el control de los certificados especiales del BPS y DGI, de acuerdo a lo previsto en el art. 664 de la ley 16.170 y al Texto Ordenado de la DGI.

La enajenación de un establecimiento comercial que es de naturaleza ganancial, requiere el consentimiento del cónyuge no titular (art. 5 de la ley 10.873) y en caso de faltar dicho consentimiento, su omisión hace inoponible la Compraventa frente al cónyuge que no consintió.-

En caso de no haberse obtenido alguno de los Certificados fiscales y atento a lo ya analizado en el Punto 3 de este capítulo, el comprobante de depósito ante el BROU, tendrá el carácter de certificado y será suficiente para otorgar la enajenación (art. 2 inc. 5 del D.L. 14.433)

La escritura de Compraventa podrá otorgarse en cualquier momento, de acuerdo a lo que pacten las partes contratantes. No obstante ello, en

caso de existir Cesión legal de arriendo, el plazo para el otorgamiento de la escritura de Compraventa será de un año a contar de la toma de posesión (art. 65 lit. A y F de la ley 14.219). En este último supuesto donde la Cesión del Arriendo deberá otorgarse en forma simultánea a la Compraventa y en un plazo que no puede exceder de los 12 meses desde la Toma de Posesión, es común que queden obligaciones pendientes de cumplimiento al celebrarse la compraventa, por lo que deben establecerse las garantías suficientes para asegurar el cumplimiento de las mismas.-

Un ejemplo de obligaciones que quedan pendientes es el de las obligaciones



laborales.-

De acuerdo a la ley 18.091 del 7 de enero de 2007 (*Ver apéndice normativo*) las acciones originadas en las relaciones de trabajo prescriben al año, a partir del día siguiente a aquél en que haya cesado la relación laboral en que se fundan, por lo tanto, los trabajadores tienen un plazo de 1 año para reclamar por adeudos laborales, plazo que corre desde la cesación de la relación laboral. Como es difícil para el adquirente, determinar en forma fehaciente cuál fue la fecha de cese de los trabajadores que tenía el vendedor (especialmente en el caso de trabajadores que no figuraban en la planilla de trabajo) es que se toma como fecha concreta, el de la toma de posesión, fecha en que el promitente vendedor dejó de estar al frente del establecimiento comercial.- La ley 18.091 asimismo determina que ese plazo de un año a diferencia del régimen anterior, no se interrumpe con la notificación la demanda, sino que basta la simple solicitud ante el Ministerio de Trabajo de la Audiencia de conciliación. El art. 3 de la citada ley establece que la sola presentación del trabajador o su representante ante el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, solicitando audiencia de conciliación prevista en el artículo 10 del Decreto ley 14.188 del 5 de abril de 1974, interrumpe la prescripción. Y el art. 4 agrega que los plazos de prescripción previstos en la ley 18.091 también se interrumpen con la mera presentación de la demanda o cualquier otra gestión jurisdiccional del interesado tendiente a proteger o preparar el cobro del crédito, ante el tribunal competente, sin necesidad de trámite posterior alguno.

Ello implica que aunque la escritura de Compraventa se celebre al año exacto de la toma de posesión, seguramente al vendedor aún no le haya llegado la Citación para presentarse al Ministerio de Trabajo, si la solicitud se realizó el día antes del vencimiento del año; ello implica que se puede escriturar sin saber

aún qué reclamos laborales puedan existir, lo cual es conveniente se prevea en la Compraventa y se efectúen las correspondientes restituciones.-

-----

## **CAPITULO VIII:**

### **LA PROMESA Y LA COMPRAVENTA DE ESTABLECIMIENTO COMERCIAL: ¿SON CONTRATOS SOLEMNES O CONSENSUALES?**

El régimen legal previsto en la ley 14.433 establece en su art. 1ro. inc. final, que: “*La enajenación de establecimientos comerciales deberá hacerse siempre por escritura pública*”.

Se plantea en doctrina si lo que establece este artículo implica que la Promesa y la Compraventa de establecimiento comercial son solemnes o no. Al respecto existen dos posiciones doctrinarias opuestas:

**A) Posición de Gamarra y Blengio.** Por un lado encontramos la posición de Gamarra y Juan Blengio quienes sostienen que tanto la Promesa de Compraventa como la Compraventa de establecimiento comercial NO SON NEGOCIOS SOLEMNES. El fundamento de dicha posición se basa en lo dispuesto por el propio

art. 1 de la ley 14.433: esta disposición no establece ninguna sanción frente al incumplimiento de ese imperativo.

Los negocios solemnes están expresamente establecidos en el Código Civil o en otras leyes y en los mismos se determina expresamente la sanción frente al incumplimiento, situación que no se cumple en el art. 1ro. de la ley 14.433.

**B) Posición de Carnelli.** Por otro lado, Carnelli sostiene que ambos negocios, tanto la Promesa de Compraventa como la Compraventa definitiva de Establecimiento comercial son solemnes, pues la voluntad para celebrar estos negocios sólo puede manifestarse a través de escrituras públicas tomando en cuenta: que la expresión “enajenación” referida en el art. 1ro. de la ley 14.433, no implica distinción alguna entre Promesa y Compraventa definitiva; por lo tanto se refiere a ambos negocios.

La expresión “*deberá hacerse*” contenida en el artículo citado, marca la imperatividad de la forma en que debe otorgarse el referido negocio.

Sostiene asimismo Carnelli que la ley no maneja otras opciones para el otorgamiento tanto de la Promesa como de la Compraventa, por lo que no hay otra opción que otorgarlas en escritura pública.-

En la misma posición que Carnelli, está **Simón**, quien se basa en los arts. 1560 y 1262 del Código Civil y en el art. 191 del Código de Comercio que remite a las normas del Código Civil. Para Simón, la norma es imperativa y su incumplimiento al amparo del art.1560 del Código Civil determina la nulidad absoluta de la compraventa, si la misma se otorgara en documento privado.

Y por el art. 8, si es una norma imperativa, lo hecho contra una norma prohibitiva – imperativa, es nulo, salvo que otra cosa se imponga.

Además, sostienen que por el art. 1560 del Código Civil, en los casos en que la ley requiere la solemnidad, el no cumplimiento conlleva la nulidad absoluta.

Supervielle<sup>20</sup> analiza la norma imperativa y prohibitiva.- Hace hincapié en que no basta que una norma esté redactado en léxico imperativo, para considerarse imperativo y menos prohibitivo.

La norma debe analizarse en su contexto para ver si es imperativo.

El Esc. Daniel Hargain<sup>21</sup>, sigue esta misma posición; también reconoce que hasta la entrada en vigencia de la ley 14.433, la enajenación de establecimientos comerciales se regía por las normas generales en materia contractual, siendo la misma de carácter consensual. Pero a partir de la citada ley, se consagró el carácter de solemne de dichos contratos.

Blengio critica la posición de Carnelli, argumentando que falta la vinculación del requisito de forma, con la validez del negocio: no está previsto en el citado artículo o en el resto de la ley, qué sucedería si se incumpliera con la formalidad del otorgamiento en escritura pública; y por lo tanto, si no hay sanción, no se puede hablar de solemnidad. Sostiene asimismo Blengio, que el principio de consensualidad o libertad de formas es el que rige en nuestro sistema jurídico y la solemnidad está prevista en casos excepcionales, en forma expresa.-

En una crítica que realiza Blengio a una sentencia de Simón, por la cual este último considera que el otorgamiento de la Compraventa en escritura pública es una solemnidad y aquel que sustenta la posición que no es una solemnidad, sostiene que para ver si un requisito es o no una solemnidad, deben cumplirse

20 - SUPERVIELLE, Bernardo: La Justicia Uruguaya.

21 - HARGAIN, Daniel. "Promesa de enajenación de establecimientos comerciales: la ley 14.433" publicado en "LA ENAJENACION DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES" AEU, Año 2005 (pág. 155)

determinados parámetros:

1 – Libertad de forma, salvo cuando la ley exige otra cosa.

2 – Solemnidad

a) – como requisito de forma y de existencia del negocio.

b) - como requisito de prueba – art. 1578 CC. Pero el art. 1578 del CC. está en sede de prueba; entonces esto no nos resuelve el tema.

De acuerdo al art. 1560 Código Civil hay nulidad absoluta cuando la ley prescribe un requisito de validez. Pero el art. 1664 del Código Civil en sede de Compraventa no se redacta igual.

3 – En caso de duda hay que estar por la validez del acto.

En la compraventa de inmuebles no se da ningún problema porque el art. 17 de la Ley Registral exige que esté en escritura pública.

El art. 49 de la ley registral es diferente: ni siquiera exige escritura pública, ni como requisito de admisibilidad.

Blengio concluye que la sentencia de Simón no es adecuada.

Tal como está redactado el art. 1560 del Código Civil tiene que estar expresamente establecida la validez.

Por su parte Gamarra también critica a Carnelli basándose en que no hay forma solemne si la ley no establece expresamente que la inobservancia de la solemnidad, acarrea la nulidad del negocio.-

En

tal sentido, Gamarra enumera una serie de casos que están previstos en el Código Civil, en los que se consagra la solemnidad, así como la nulidad del acto o negocio si no se cumple con dicha solemnidad: es el caso de las donaciones (art. 1619 de dicho cuerpo normativo), el caso de las transacciones (art. 2147), las hipotecas (art. 2323); mutuo (art. 2205) y la constitución de renta vitalicia (art. 2183). En todos estos casos se prevé específicamente la solemnidad para el otorgamiento de dichos

negocios y la nulidad en caso de inobservancia de la misma.-

Y en el caso de la enajenación de establecimientos comerciales, establece la obligación de otorgarse la misma en escritura pública pero no existe sanción expresamente establecida, para el caso de omitirse tal formalidad.-

Cada una de estas posiciones nos lleva a conclusiones diferentes: de sostener la posición de Gamarra y Blengio, podríamos perfectamente otorgar la Promesa de Compraventa así como la Compraventa definitiva, sin tener que cumplir con la solemnidad de la escritura pública, sin que ello afectare la validez y eficacia del negocio.

De sostenerse la posición de Carnelli, Hargain y la mayoría de la doctrina, necesariamente la enajenación (comprensiva en forma indistinta de la Promesa y de la Compraventa) debe otorgarse en escritura pública.

### **¿Qué sucede en la práctica?**

En la práctica, las Promesas de enajenación de establecimientos comerciales se otorgan en forma indistinta tanto en documento privado como en escritura pública; y en el primer caso no se pone en tela de juicio la validez de dicha Promesa.-

Es unánime que toda compraventa es precedida de una Promesa.

La Promesa por tanto, puede otorgarse en documento privado; y a los efectos de su inscripción en el Registro Nacional de Personas Jurídicas, Sección Comercio, debe ser protocolizado e inscribirse el primer testimonio de Protocolización.

Para Simón, en cambio, el inc. 4 del art. 1 de la ley 14.433 se aplica tanto a la Promesa como a la Compraventa, porque “enajenación” se usa en un término amplio y como hay una postura doctrina que sostiene que la Promesa es enajenación, ello lo lleva a sostener

que la promesa también debe hacerse en escritura pública.

Blengio

entiende que la Promesa de Compraventa igual se puede instrumentar en documento privado; posición también sustentada por María Wonsiak y por todo el Notariado uruguayo en general.

La ley 14.433 exige otros requisitos que permiten inscribir en documento privado en el Registro.-

En cuanto a la enajenación definitiva (llámese Compraventa o cualquier otro título), sí es posición generalizada entre los notarios y en la doctrina mayoritaria, que la misma se otorgue en escritura pública, cumpliendo con lo previsto en el art. 1 de la ley 14.433.-

Sin embargo, llama la atención lo que está sucediendo en materia jurisprudencial y nos permite poner en tela de juicio la solemnidad tan mentada prevista en el art. 1 de la ley referida.- En los hechos es común observar que en lugar de enajenar los establecimientos comerciales, se procede a su clausura por el vendedor y reapertura por el adquirente.- De esa forma se vulnera a la DGI, no abonando el IVA y se pretende vulnerar a los acreedores del vendedor, no cumpliendo con las publicaciones de la ley 2904.

Sin embargo, existen numerosas sentencias que entienden que existe en tales casos una Compraventa consensual, y declaran la responsabilidad solidaria del comprador por todas las deudas del vendedor, por aplicación de la ley 2.904, como sanción a la omisión de las publicaciones y haber realizado una compraventa simulada; y sin embargo no declaran la nulidad de la Compraventa, si es que se entiende que la misma es solemne!!!

De ser solemne la escritura que documenta la Compraventa, la falta de cumplimiento a tal formalidad provocaría la nulidad del

negocio; y si el negocio es nulo, no se justificaría la solidaridad del comprador con el vendedor por un negocio que no existe. Por lo tanto, la jurisprudencia nos está dando un nuevo argumento para apoyar la posición de Gamarra y Blengio.-

Existe alguna sentencia que sostiene que la solemnidad es de aplicación tanto a la Promesa como a la Compraventa definitiva (es el caso de la sentencia 28/98 dictada por el Juzgado Letrado de Primera Instancia en lo Civil de 1er. Turno, autos ficha 156/96/1/s/97)

En tanto, como ya señalé, otras sentencias sólo se inclinan por la exigencia de las formalidades previstas en la ley 2.904, y ante la falta de las publicaciones, se aplica la solidaridad del promitente comprador por las deudas del promitente vendedor. En las mismas, no se toma posición respecto a la solemnidad o no del otorgamiento de la Promesa o de la Compraventa en escritura pública, sobre todo en aquellos casos en que si bien existe una clausura de establecimiento comercial y apertura a cargo del adquirente, ello está ocultando el verdadero negocio que era una Compraventa de establecimiento comercial.-

Esto nos lleva a concluir que de acuerdo a las sentencias que existen en nuestro medio que básicamente reconocen la solidaridad del comprador con el promitente vendedor por todas las deudas tanto civiles como comerciales, como sanción por no haberse realizado las publicaciones de la ley 2904, implica que se reconoce implícitamente la Compraventa del establecimiento comercial aún cuando no se ha otorgado con la solemnidad de la escritura pública.-

No obstante ello, debemos tener en cuenta que el art. 1ro. inciso final de la ley 14.433, establece que la enajenación de establecimientos comerciales deberá hacerse siempre por escritura



pública.-

-----

## **CAPITULO IX:**

### **SITUACION DE CLAUSURA DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES Y VENTA DE INSTALACIONES.**

Es práctica corriente, que para evitar el engorroso trámite administrativo a que obliga la enajenación de un establecimiento comercial, se opte por clausurar el negocio existente y en su lugar, se instala el comprador en el mismo local que giraba el comercio vendido, como si recién abriera el establecimiento; la mayoría de las veces se acude a esta operativa, por el mal asesoramiento de los profesionales que intervienen o aconsejados por algunos los Contadores.-

El adquirente que abre el local como si fuera nuevo, algunas veces dejan pasar algunos días entre la clausura y la nueva apertura; pero hay situaciones en que es el mismo día en que se registra la clausura ante los organismos fiscales y cuando se abre nuevamente a nombre del adquirente; en todos los casos, el adquirente vuelve a abrirlo en el mismo lugar, con el mismo giro, con el mismo personal, con las mismas instalaciones y mobiliario

ya existentes desde el propietario el anterior, pero con un nuevo contrato de arrendamiento celebrado con el propietario del inmueble.-

Lo que se celebra entre las partes es una simple compraventa de instalaciones y mobiliario y en su caso, cesión de nombre comercial y/o cesión de marcas y patentes de invención; pero lo que no figura en ningún lado es el valor llave.- Se encubre así el verdadero acto jurídico realizado, que es la compraventa de establecimiento comercial, en fraude o en perjuicio de los acreedores del vendedor y en fraude al fisco.-

En tal caso, es claro la intención de defraudar a los acreedores del vendedor y de evadir el pago de los tributos que generan dicha enajenación.- Aquí se está dando una simulación, dado que en lugar de haberse realizado una Compraventa con las publicaciones emplazando en forma previa a los acreedores, conforme a lo previsto en la ley 2.904, se venden las instalaciones y se paga un valor por la llave, pero ello no se refleja en ninguna escritura o documento, más que en la venta de las instalaciones y se omitieron las publicaciones.-

Esta clase de operaciones, que por cierto es recomendada por parte de muchos Contadores, trae aparejado graves inconvenientes para el adquirente y/o para ambas partes:

a) Se configura la defraudación tributaria con las correspondientes sanciones;

b) Al no haberse procedido a la enajenación con las formalidades exigidas en la ley, el bien continúa estando en el patrimonio del vendedor;

c) el adquirente se hace solidariamente responsable por todas las deudas anteriores y futuras, civiles y comerciales, hasta que se cumplan las 20 publicaciones en dos diarios.

Y tanto los acreedores civiles y comerciales, como el Fisco o

autoridades municipales, podrán valerse de las acciones simulatorias y pauliana o revocatoria (art. 1296 del Código Civil y arts. 228 y 229 del Código de Comercio) para accionar por el cobro de sus créditos y aplicar la solidaridad al adquirente que omitió realizar las publicaciones.- La simulación es clara porque se encubrió un acto jurídico bajo la apariencia de otro.-

En tal sentido, corresponde hacer mención a alguna cita jurisprudencial:

“Existe simulación cuando la declaración de voluntades manifestada para la celebración de un acto jurídico es deliberadamente insincera por diferir de la voluntad real de las partes y se emite con el propósito de crear una nueva apariencia tras lo cual no existe realidad alguna (simulación absoluta) ya con el de encubrir un acto jurídico real diverso del exteriorizado (simulación relativa) Sentencia 83/71 en A.D.C.U., Tomo II pág. 81 y Sentencia 381 del 23/9/92”<sup>22</sup>

### **¿Existe la posibilidad en nuestra legislación de que el acreedor ataque estos actos fraudulentos?**

Si. Dos son las acciones que los acreedores pueden utilizar para atacar estos actos jurídicos:

- a) la acción pauliana o revocatoria;
- b) la acción de simulación.

La acción pauliana o revocatoria está regulada por los arts. 1296 del Código Civil y arts. 228 y 229 del Código de Comercio y consiste en el derecho que tienen los acreedores de pedir la revocación de las enajenaciones otorgadas por los deudores en fraude y en perjuicio de ellos.

La simulación tiene lugar cuando se encubre el carácter jurídico de un acto bajo la apariencia de otro, o cuando el acto contiene cláusulas que no son ciertas, o bien cuando las fechas no

---

22 - La Justicia Uruguayana Tomo 119, Año 1999, caso número 13.633 (pág. 105 a 111)

son ciertas o cuando la transmisión se hace a personas interpuestas que no son aquellas para quienes se transmite en realidad.-

En el caso de la clausura y nueva apertura, es clara la existencia encubierta de una verdadera compraventa; y es indudable que los acreedores pueden accionar por la acción simulatoria.

El efecto de la declaración de simulación es que el acto aparente cae para hacer lugar a la realidad de las cosas ; y en el caso concreto, se reconocerá la existencia del contrato de compraventa en lugar de una clausura y apertura posterior; y de ahí derivará la responsabilidad solidaria del adquirente por no haberse realizado las publicaciones de la ley 2.904.- La prueba de la simulación es difícil pero queda al arbitrio del Juez el apreciarla.-

En cuanto a los Escribanos, deben abstenerse de intervenir en esta clase de actos jurídicos en los que se pretenda encubrir bajo la forma de clausura, la verdadera compraventa de un establecimiento comercial, ya que además de las sanciones civiles que puedan aplicársele a dicho profesional, debe tenerse en cuenta la prohibición prevista en el Reglamento Notarial, cuando se establece que está prohibido a los Escribanos autorizar escrituras simuladas, desde que de ello tenga conocimiento, ni documentos privados que se relacionen con dichas escrituras.-

Otra situación fraudulenta es señalada por el Dr. Israel Creimer<sup>23</sup> cuando se cambia de titular aparente de un establecimiento comercial. Una SA está endeudada y la “mudaban” de domicilio a un estudio contable o a alguna dirección falsa y

---

23 - CREIMER, Israel: “Protección de los acreedores en caso de enajenación total o parcial del establecimiento comercial y en otras situaciones fraudulentas” en Rev. Judicatura Nro. 34, Octubre 1992.-

mandaban imprimir nuevas facturas, confeccionar nuevos carteles luminosos informando que ahora el titular es otra sociedad.-

Señala Creimer que para que haya responsabilidad no se requiere que se produzca una enajenación total del establecimiento. La ley también protege al tercero en caso de una enajenación parcial, esto es de alguno o algunos elementos del establecimiento comercial.-

En cuanto a la enajenación de los elementos individuales que constituyen el establecimiento comercial, no existe en nuestro ordenamiento jurídico, ninguna norma que disponga que la enajenación de cada uno de esos elementos implique o suponga la enajenación del establecimiento comercial y las publicaciones de la ley 2904 no están previstas para el caso de enajenación a título singular de cada uno o algunos de los elementos del establecimiento comercial, porque la ley se aplica a la enajenación a título singular de UN ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.

Sin embargo, en doctrina se sostiene que dependerá del caso concreto.

Así por ejemplo, si se enajenan elementos individuales del establecimiento comercial pero que hacen a la esencia del mismo, de modo que sin ellos no se puede continuar con el giro del establecimiento y además, el adquirente queda en condiciones de proseguir el mismo giro o en posesión de la clientela del vendedor, hay parte importante de la doctrina y de la jurisprudencia que sostienen que ello implica una Compraventa de establecimiento comercial y por lo tanto deben realizarse las publicaciones de la ley 2.904 (Es la posición sustentada por Rivarola, Supervielle, Fernández Arbenoiz, Nury Rodríguez y Julio Schwartz, entre otros y la posición sustentada en la Sentencia publicada en La Justicia Uruguayo Año 1945, Caso 2092).

Pero si esos elementos a enajenarse no afectan el giro del

establecimiento comercial, entonces los mismos pueden venderse libremente, sin que se genere por ello responsabilidad solidaria de clase alguna respecto al adquirente.-

En consecuencia, deberá estarse al caso en concreto cuando se refiera a la venta de algunos elementos del establecimiento comercial y si su venta implica que el establecimiento deba cerrar o pueda continuar sin ese bien en cuestión.

-----

## **CAPITULO X.**

### **NEGOCIOS QUE INVOLUCAN O ENCIERRAN EN FORMA INDIRECTA, TRANSFERENCIAS DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES:**

#### **Compraventa de acciones vs. Compraventa de establecimiento comercial.**

En la práctica, muchas veces sucede que en lugar de una compraventa de establecimiento comercial, nos encontremos frente a otra clase de negocios que en forma indirecta involucran o encierran la enajenación de establecimientos comerciales.

Muchas veces la modalidad adoptada coincide con el acuerdo de voluntades realmente buscado por los contratantes; pero hay muchas otras situaciones en las cuales la modalidad jurídica adoptada no coincide con la voluntad de las partes.

Es común, por ejemplo, que las partes se ponen de acuerdo en arribar a un negocio de enajenación de participaciones sociales, siendo esa la finalidad que persiguen las partes.- En tanto en otras muchas situaciones, en la noción de objeto del

contrato se introduce un plus, que es la función económica que ese contrato persigue, es decir que se liga a la participación con el patrimonio social. Pero ello no implica que tales negocios sean ilícitos, todo lo contrario.

La participación social es representativa del status de socio, del conjunto de derechos y obligaciones que tiene un socio frente a una sociedad. Normalmente, en la compraventa de una participación social, lo que está involucrado es la transferencia del status de socio del vendedor o cedente al comprador o cesionario.-

Pero como se adelantó en el párrafo anterior, puede darse que además se tome especialmente en cuenta el patrimonio social y en particular el establecimiento comercial que la sociedad explote. En ésta situación, el contrato de enajenación de participaciones sociales, no es un simple negocio que se formalice con la entrega de las acciones por ejemplo o con la instrumentación de la enajenación y punto; hay un plus que implica estudiar la situación jurídica de ese bien en particular (el establecimiento comercial)

Preferentemente se venden las participaciones societarias y no los establecimientos comerciales.

Cuando se otorga la Compraventa de la participación social hay que tomar en cuenta cuál es la verdadera intención de las partes al contratar:

a) Se puede comprar todo el paquete accionario de una SA, por ejemplo o una buena parte de la participación social en una sociedad que permite el control de la misma al adquirente, y el adquirente tiene en mira los derechos del socio y una cuota parte en el patrimonio de la sociedad. El vendedor, en tal caso respondería sólo por la legitimidad de su título como accionista o como titular de una participación en una sociedad personal, porque el objeto de la transferencia son las acciones o la participación

social y no el patrimonio, salvo que se estipulen garantías respecto a pasivos ocultos u otras irregularidades que surjan de la contabilidad de la sociedad.-

Pero hay otros casos en que la compra de todo el paquete accionario de una SA o de la participación o cuotas en una sociedad personal, puede estar ligado a un negocio subyacente, como lo es la compra del establecimiento comercial en funcionamiento y el patrimonio de la Sociedad.- En este caso, lo esencial para las partes es el patrimonio de la sociedad, en su concepto dinámico, son los bienes sociales.

Gasperoni<sup>24</sup> refiriéndose a la compra de acciones, manifiesta su desacuerdo con la distinción entre el negocio principal y el negocio subyacente; considera que la acción es un título representativo del status del socio y no de una parte en el patrimonio de la sociedad, por lo tanto, en el negocio compraventa de acciones no puede influir la composición, ni los bienes que integran el patrimonio social, como una cualidad esencial en el contrato.-

Para Pilar Rodríguez Acquarone, en su obra “La Compraventa de Acciones y sus garantías”(pág. 53) se pregunta

*“¿Cuándo hay un negocio jurídico indirecto? ¿Cuándo hay simulación?”*

*“El elemento esencial que caracteriza al negocio jurídico indirecto –construcción doctrinaria- radica en que las partes persiguen voluntariamente el efecto ulterior que se consigue por un camino indirecto”...“Cuando se le da a un negocio jurídico la forma de otro, distinta de la real, se concreta la simulación”*

Es claro que la Compraventa de la totalidad del paquete accionario por ejemplo, y la compraventa del establecimiento comercial son dos negocios totalmente diferentes. Mientras en el

---

<sup>24</sup> GASPERONI – Nicola: “Las acciones de las sociedades mercantiles”, publicado en la Revista de Derecho Privado, Madrid, 1950



primero el establecimiento comercial seguirá perteneciendo a la misma sociedad (su propietaria) independientemente de quienes sean sus socios, los que cambian son únicamente los socios.

Sin embargo, cualquiera sea la intención de las partes, en la compraventa de acciones o en la cesión de partes sociales es aconsejable que el profesional interviniente en dicho contrato proceda a un estudio pormenorizado del patrimonio de la Sociedad y prevea en el contrato una serie de garantías para cubrirse ambas partes contratantes.- Los vendedores quedan obligados por el pasivo oculto, es decir aquellos que no figuran en los balances realizados al efecto o no surgen de las auditorías que realice el comprador, pero su origen sea anterior a la compraventa y por eso los vendedores responder por él.

Ello nos lleva a que en el Contrato de Compraventa de participaciones sociales (Cesión de cuotas o de partes sociales) y más especialmente en la Compraventa de acciones, aún cuando éstas sean al portador, se incluyan cláusulas que prevean:

- Lógicamente, las garantías que constituya el comprador para garantizar el pago del eventual saldo de precio, si éste no fue abonado al contado.-
- Garantías constituidas por la parte vendedora y por un tiempo prudencial determinado, para cubrir posibles pasivos ocultos o por pasivos eventuales o por contingencias no previstas en el balance o en la documentación contable de la sociedad, cuya causa sea anterior a la fecha del contrato, pero que surjan con posterioridad a la Compraventa. - Se incluye en este rubro, la garantía por eventuales pasivos laborales y fiscales por períodos anteriores a la venta.
- Topes hasta los cuales pueden responder los compradores por el pasivo social y que en lo que exceda responderá el

vendedor o la posibilidad del comprador de rescindir el contrato.

- Garantizar a los adquirentes, que el patrimonio neto de la sociedad asciende a determinado monto mínimo.
- Garantizar por parte del vendedor al comprador, por eventuales reclamos judiciales por hechos o actos anteriores a la venta.
- También debe pactarse el cambio de autoridades o dejar ya realizada la convocatoria a Asamblea de Accionistas (de tratarse de una SA) que se celebre el mismo día, a los efectos de designar nuevas autoridades que respondan a los intereses de los adquirentes del paquete accionario;
- Declarar qué bienes integran el activo de la Sociedad y en caso de existir establecimientos comerciales, establecer cómo es la situación de titularidad del establecimiento, situación de los empleados, habilitaciones, bienes que quedan comprendidos en el establecimiento comercial, contratos de suministro, distribución, agencia, concesión, etc., vinculados al establecimiento, etc.

Obviamente que a la hora de aconsejar entre la Compraventa del 100 % del paquete accionario y proceder a la venta del establecimiento comercial, el último da muchísimas más garantías al adquirente desde el momento que a través de las publicaciones de la ley 2.904 se llegará a conocer el pasivo por el cual el adquirente se convierte en solidariamente responsable con el vendedor por las deudas que surgen de los libros y de los que se presenten al emplazamiento, situación que no se da en la Compraventa de Acciones.

Obviamente que el costo será mayor en el caso de la Compraventa del Establecimiento comercial, pero las garantías al

comprador serán mayores en este caso, frente a la compraventa de acciones.-

En estos casos en que se procede a la venta del 100 % del paquete accionario como una forma de adquirir el establecimiento comercial que explota dicha sociedad, no implica de modo alguno en todos los casos, que exista un negocio simulado; todo lo contrario.

La compraventa de acciones es perfectamente válido para llegar a la misma finalidad; pero es absolutamente recomendable que se proceda a realizar un estudio de due dilligence; así como celebrar la Compraventa de acciones por escrito, aún cuando se trate de acciones al portador (las que se transmiten por la simple entrega) y prever en dicho contrato todas las garantías y previsiones referidas precedentemente como forma de proteger al adquirente del 100 % del paquete accionario, de posibles pasivos ocultos o contingencias que no hubiera imaginado al momento de la adquisición.--

-----

## **CAPITULO XI.**

### **HABILITACIONES ADMINISTRATIVAS.**

Cuando se pretende instalar un establecimiento comercial, deben solicitarse una serie de habilitaciones que habiliten el funcionamiento del mismo.- Aquí se realizara un breve análisis y comentario de cada una de las habilitaciones y se desarrollaran algunas otras que pueden importar para determinados rubros, sobre todo alimenticios.

Las habilitaciones son: Por un lado la de Bomberos. Una vez obtenida la habilitación provisoria, hay que dirigirse a la Intendencia departamental de ubicación del local comercial o industrial y solicitar o controlar la existencia de las siguientes habilitaciones (esto ultimo en el caso de locales en funcionamiento): Habilitación de la edificación y Locales comerciales; Viabilidad del uso del suelo; Habilitación de Locales comerciales e industriales; Habilitaciones de Instalaciones Mecánicas e industriales; Habilitación de Regulación Alimentaria (Bromatología); Habilitación de Espectáculos públicos. Y fuera de la Intendencia, otra habilitación que hay que solicitar es la de P Metrología Legal, toda vez que en el comercio se comercialicen bienes o productos que deban ser medidos (surtidores de combustible, metro en las casas de venta de telas por metro, balanzas donde se vende por Kg., medidas de bares, etc.)

A continuación se desarrollarán algunas de las habilitaciones mas importantes, dejando desde ya aclarado que pueden existir muchas otras especialmente en lo que refiere a determinados establecimientos como las Farmacias, para lo cual deben

obtenerse habilitaciones en el Ministerio de Salud Pública o las carnicerías, donde debemos solicitar y controlar las habilitaciones de INAC (o de las Intendencias en el interior del país), etc.

## ❖ HABILITACION DE BOMBEROS

Esta habilitación se debe solicitar para todo tipo de locales comerciales cualquiera sea su rubro, tamaño y ubicación geográfica. Lo que se busca con esta habilitación es que el local tanto sea comercial como industrial, cuente con los elementos necesarios para para la defensa de incendios y también con aquellas medidas de protección contra incendios.

Dependiendo del metraje del local y rubro al que se dedica, puede requerirse la instalación de sistemas de seguridad y bombeo, en tanto en otros locales no se requiere el mismo. Y ajustarse en todos los casos a las normativas de bomberos.

La solicitud se realiza en el Departamento donde se ubique el establecimiento, ante la Dirección de Bomberos y debe requerir necesariamente firma de técnicos registrados y acompañar planos del lugar, donde Bomberos indicara los lugares donde deban ubicarse los implementos contra incendios y la cantidad y tipo a instalar (bomberitos, baldes de arena, mangueras, etc.).

Una vez que se solicita, se le concede al local una habilitación provisoria mientras se ajusta el local a los requerimientos de Bomberos.

En cuanto a la normativa, esta vigente el Decreto 260/2013 que refiere a la certificación de Medidas de prevención y protección contra incendios para las construcciones, publicado en el Diario Oficial Nro. 28.796 el 10 de setiembre de 2013.

## ❖ CONTRALOR DE EDIFICACION.

**Función:** Este Servicio tiene como cometido, otorgar Permisos de Construcción de locales industriales y comerciales; y en el caso de locales ya construidos. Esta habilitación se encuentra estrechamente vinculada con la habilitación de bomberos.

**Donde se tramita:** 5to. piso de la Intendencia de Montevideo, para locales ubicados en este Departamento.

Normativa aplicable: El vol. XV del Digesto municipal.

**Habilitación:** Se solicita para locales industriales mayores a 100 metros cuadrados y comerciales mayores a 200 metros cuadrados en la propia Intendencia. Y para locales con medidas inferiores a las antes indicadas, debe gestionarse en los Centros Comunales zonales..

En esta habilitación se requiere solicitar la **Viabilidad de uso** para instalar locales comerciales o industriales, así como la **Viabilidad de uso** para la regularización de locales industriales y comerciales ya instalados (Decreto 28.242 y 29.118).

La habilitación que concede el Contralor de la Edificación, es de carácter temporal, generalmente cada 5 años, dependiendo del giro y tipo de edificación y admite la posibilidad de transferirlo al nuevo adquirente, en caso de venta del establecimiento comercial, siempre que se gestione la revalida ante la Intendencia con el cambio de titularidad

Para conceder la habilitación definitiva, el local debe estar instalado para poder ser inspeccionado y que se encuentre en actividad.

## ❖ **CONTRALOR DE EDIFICACIONES: VIABILIDAD DEL USO DEL SUELO**

El trámite puede ser de dos tipos:

Consulta sobre la viabilidad del uso del suelo previa a la instalación del emprendimiento comercial.

Gestionar la Viabilidad del uso del suelo, luego que el establecimiento comercial o industrial ya esta instalado, por lo que corresponde la regularización.

La gestión se realiza en el Servicio de Contralor de Edificación de la Intendencia de Montevideo, en el Sector Locales Industriales y Comerciales (Departamento de Acondicionamiento Urbano) (piso 5).

Esta autorización permite que se pueda desarrollar determinada actividad que aun no ha iniciado o no se ha implantado aún, en un padrón para usos no residenciales diferente de los de los servicios y equipamientos compatibles y complementarios al uso residencial.

Dependiendo del tipo de emprendimiento, el Departamento de Acondicionamiento Urbano remite las solicitudes al Departamento de Desarrollo Ambiental (DDA) para la evaluación de las condiciones ambientales que se les va a exigir al emprendimiento a instalarse. Los emprendimientos que son evaluados son aquellos que pueden generar emisiones solidas, liquidas y/o gaseosas que potencialmente pueden afectar el medioambiente, en su entorno y en la salud humana y animal.

La Viabilidad del Uso del Suelo se evalúa en conjunto por parte de este Departamento y el Servicio de Instalaciones Mecánicas y Eléctricas (SIME) y la Unidad de Efluentes Industriales del Servicio de Evaluación de la Calidad y Control Ambiental (ECCA) que mas adelante se mencionará, analizando la información que se

proporcione en relación al o a los padrones involucrados en el trámite, destino que se dará a los bienes, antecedentes existentes, superficie, tipo de edificio, personal y turnos de trabajo del personal que se vaya a utilizar en el establecimiento, proceso, materia prima, maquinarias y combustibles. Para el caso de no contar aún con personal, ni horarios, ni maquinarias, etc., debe realizarse una estimación con proyección de futuro de 2 o 3 años, para poder realizarse así por parte del Servicio, una evaluación razonable de lo que se pretende implantar.

**❖ HABILITACIONES DEL SERVICIO DE REGULACION ALIMENTARIA<sup>25</sup>:**

*(REGISTRO DE LOCALES, PRODUCTOS Y VEHÍCULOS).*

***Ubicación: Piso 3 de la Intendencia de Montevideo.***

***Función:*** El Registro Bromatológico de empresas alimentarias, locales, alimentos y vehículos de transporte de alimentos, registra y habilita a las empresas alimentarias, productos y vehículos de transporte en el Departamento de Montevideo y una vez habilitados, les adjudica un número único de habilitación.

***Competencia:*** Su competencia deriva de la Ordenanza Bromatológica Departamental (Decreto 27.235 del 30/9/1996, modificado por el Decreto 33.493 de la Junta Departamental de Montevideo, por el que se faculta a la Intendencia de Montevideo, a aplicar el Reglamento Bromatológico Nacional – decreto 315/994 del 5/7/1994.

**El Servicio de Regulación alimentaria se encarga del Registro y Habilitación de:**

**❖ HABILITACION BROMATOLOGICA DE EMPRESAS**

---

25 - Tomado de: <http://www.montevideo.gub.uy/empresas/regulacion-alimentaria/tasa-bromatologica>. 1/4/2014



## **ALIMENTARIAS:**

**Objetivo:** A través de esta habilitación, el Servicio de Regulación Alimentaria autoriza a una empresa a realizar una o más de las siguientes actividades: industrialización, importación, fraccionamiento, almacenamiento, distribución o comercialización de alimentos. Y por extensión se incluye en esta denominación a la organización dedicada al suministro de preparaciones culinarias. Una vez habilitada la empresa, se le adjudica un número único.

**Duración:** La habilitación se otorga por *5 años*

**Requisitos:** Cuando se solicita esta habilitación, los requisitos a cumplir son los siguientes: debe presentarse fotocopia de la Cédula de Identidad del representante legal de la empresa; fotocopia del Certificado de inscripción en la Dirección General Impositiva con el N° de RUT; fotocopia del Recibo de tributo domiciliario o de contribución inmobiliaria; Documentación correspondiente a los Procesos Operativos Estandarizados de Saneamiento (POES) para empresas elaboradoras. Autorización de la Comisión Departamental de Protección a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Comercial y Artesanal de Montevideo, para locales de autoservicio y/o supermercados con salones de venta de más de 200 metros cuadrados.

En caso de ser tramitada por una empresa gestora deberá presentar: Poder con firmas certificadas Notarialmente, autorizando al gestionante a realizar el trámite.

En caso de ser empresas radicadas en el interior del país deberán presentar Habilitación de la Intendencia que corresponda.

Certificado Notarial identificando titular/es de la empresa y en caso de ser sociedades comerciales, detalle de las mismas y socios...

Finalmente, debe presentarse declaración jurada del metraje destinado a la actividad industrial y/o comercial.

**❖ HABILITACION DE LOCALES DE ELABORACION Y/O EXPENDIO DE ALIMENTOS:**

**Normativa aplicable:** El Servicio de Regulación Alimentaria realiza el registro y habilitación de locales que elaboran, expendan y elaboran o simplemente sean expendedores de alimentos.

**Duración:** La habilitación se otorga por 5 años.

**Identificador:** Una vez habilitados los locales alimentarios se entrega a la empresa para su colocación en el local en lugar visible al público, los adhesivos que a continuación se muestran. Elaboradores; Expendedores – elaboradores; Expendedores

**Regulación:**

*Decreto N° 33.493 de la Junta Departamental de Montevideo.*

*Res. 3912/10 de 30 de agosto de 2010*

Artículo 1.1.39.- **Empresa Alimentaria:** es la organización dedicada a la realización de una o más de las siguientes actividades: industrialización, exportación, fraccionamiento, almacenamiento, distribución o comercialización de alimentos. Por extensión se incluye en esta denominación a la organización dedicada al suministro de preparaciones culinarias.

Artículo 1.1.43.- **Habilitación de una empresa alimentaria:** Es el acto por el cual la Oficina Bromatológica competente autoriza a una empresa a realizar una o más de las actividades previstas en el artículo 1.1.39.

Artículo D.1091.2.- Toda empresa alimentaria, para iniciar sus actividades o cuando se presente cualquier situación de las indicadas en el artículo D.1091.7 deberá obtener la habilitación y el registro bromatológico correspondiente.

Previo a la habilitación, las empresas deberán acreditar, en la forma que establecerá la reglamentación, que su personal, tanto operarios como supervisores o decisores, se encuentran suficientemente capacitados en materia de técnicas de manipulación de alimentos.

Artículo D.1091.7.- La habilitación deberá ser renovada en los siguientes casos:

- a) cuando se modifique o reforme el local habilitado.
- b) cuando se modifique o amplíe la actividad desarrollada.
- c) cuando la empresa cambie de titular.
- d) cuando se deje de operar por un lapso superior a 180 días hábiles.
- e) cada cinco años.

Artículo 1.1.47.- **Industrialización de alimentos:** es el conjunto de todas las tareas que se llevan a cabo en una industria alimentaria para la obtención de un alimento elaborado pronto para su comercialización.

Artículo 1.1.53.- **Fraccionamiento de alimentos:** es la operación por la que se divide y acondiciona un alimento a los efectos de su distribución, su comercialización y su entrega al consumidor.

Artículo 1.1.55.- **Almacenamiento de alimentos:** es el conjunto de tareas que se realizan para mantener los alimentos aptos para su posterior utilización sin practicar sobre ellos ningún procedimiento de elaboración.

Artículo 1.1.57.- **Distribución de alimentos:** es el conjunto de tareas que se realizan para hacer llegar los alimentos hasta los lugares de entrega a los consumidores de los mismos, incluyendo el transporte en vehículos adecuados a tal fin.

Artículo 1.158.- **Comercialización de alimentos:** es el conjunto de tareas que incluye todas o algunas de las siguientes: distribución, depósito, exhibición, promoción, publicidad, entrega al consumidor

y venta de alimentos.

Requerimientos para toda **Empresa Alimentaria:**

- Cumplir con las exigencias establecidas en la Ordenanza Bromatológica Municipal Decreto N° 27. 235 del 12/09/96, actualizado al 30/09/2000 Título II Capítulos 6 al 11.

Al momento de la inspección deberá:

- Exhibir habilitación vigente o inicio de trámite de habilitación del S.R.A.
- Exhibir carné de salud del personal y planilla de trabajo actualizada.
- Exhibir habilitación vigente o inicio de trámite de habilitación de Locales Industriales y Comerciales.
- Tener las boletas de compras al día cuando se comercialicen alimentos elaborados por terceros.
- Exhibir certificados de registro de productos cuando la empresa elabore alimentos para su comercialización a terceros.
- Matricula y N° de habilitación de los vehículos autorizados para el transporte de alimentos.
- Permitir el acceso inmediato a la inspección.

**Locales Expendedores de Alimentos.** (Autoservicios, Almacenes, Salones de venta de golosinas, Sucursales de Panadería, etc.)

Alimentos comercializados:

- Deberán proceder de una planta de elaboración habilitada.
- Deberán estar envasados, registrados y contar con rotulación completa, incluyendo vida útil del producto.
- Los alimentos que requieren frío, deberán ser conservados en refrigeración a temperatura inferior a 7°C.

Alimentos que requieren frío:

- Deben ser conservados en cámaras, heladeras o vitrinas refrigeradas, freezer.
- Control de la temperatura de heladeras, conservadoras, debiendo ser igual o inferior a 7°C para productos refrigerados y de -18°C para productos congelados.

Evitar sobrecargas de equipos de refrigeración.

- Zonas separadas para lácteos, fiambres, comidas preparadas y bebidas.
- Presencia de termómetro calibrado.

### **Depósitos:**

- Paredes pintadas en colores claros y sin humedades.
- Tarimas o pallets en cantidad suficiente.
- El almacenamiento de alimentos debe ser independiente, de aquellos productos no

Alimentarios y de productos de devolución, en los cuales deberá figurar un cartel indicando para devolución.

- Los alimentos deben estar correctamente identificados, con envases sanos y con correcta rotación.
- Deben existir depósitos independientes para productos de limpieza e insecticidas, los cuales deben estar correctamente identificados y cerrados.
- Plan de control de plagas, con ausencia de insectos y roedores.
- Mantenimiento de las condiciones higiénicas.

### **Expendedores con Fraccionamiento a la vista del consumidor.**

(Fiambres, Quesos, Mermeladas, Dulces)

- Deben disponer de una zona específica para el fraccionamiento y que cuente con elementos que aseguren la limpieza de los útiles de trabajo y manos del operador.
- El área deberá contar con pileta con instalación de agua y superficies de fácil lavado.

**Expendedores con Elaboración de Alimentos:** (Ej. Autoservicios que desarrollen actividades como: Rotisería, Cocción de panificados, Panaderías, etc.)

- Deben disponer de una zona específica para la elaboración y que debe ajustarse a los criterios establecidos para las empresas elaboradoras.
- Deben disponer de un área de expedición separada físicamente de otros rubros desarrollados por la empresa.
- Para cocción de panificados, se deberá cumplir con lo establecido en el Dto. 332/999.
- Panadería. Se deberá cumplir con todos los sectores establecidos en la normativa vigente.

Locales de Elaboración de Alimentos (con o sin venta directa).- (Restaurantes, Rotiserías, Comidas al paso, Panaderías, Pizzerías, Confiterías, etc.)

Zonas de elaboración:

- Paredes, pisos y techos de fácil limpieza y desinfección. Paredes lisas, lavables y de colores claros, revestimiento con azulejos, chapas metálicas o pintura epoxi hasta 2 mts. de altura.

Pisos lisos e impermeables con pendiente hacia sumideros.

- Aberturas al exterior con tejido mosquitero. Artefactos de luz con protectores inastillables.

Recipientes de residuos de material de fácil lavado, con tapa y en cantidad suficiente.

- Piletas con agua fría y caliente para lavado de útiles, y pileta para lavado de vegetales.

- Sistema de extracción de humos y olores. Campana, extractor y ducto. El ducto debe

comunicar con el exterior sobrepasando en 3 mts. el edificio

lindero más alto.

- Mesas de trabajo de material de fácil lavado, no porosos.
- Zona para lavado y desinfección de huevos.
- Contar con lavamanos a la entrada de zona de elaboración o salida de gabinetes higiénicos, los cuales deben tener jabón líquido y toallas descartables o secador de manos.

**Depósitos:**

- Deben mantenerse en perfecto orden, mercaderías adecuadamente identificadas y deben limpiarse e higienizarse convenientemente.
- Mercadería separada de pisos y paredes.
- Se prohíbe el almacenamiento simultáneo en el mismo sector del depósito de ingredientes alimentarios, alimentos semielaborados, alimentos elaborados, materiales alimentarios y útiles alimentarios.
- Se prohíbe retener alimentos o ingredientes alternados.

Almacenamiento en frío (cámaras, freezer, heladeras o vitrinas refrigeradas):

- Mantenimiento de la temperatura adecuada (máximo de 7°C para productos refrigerados y de -18°C para productos congelados). Evitar sobrecargas en los equipos de refrigeración.

- Separar los alimentos crudos, sucios o botellas de bebidas, de los alimentos limpios,

Procesados y/o cocidos. Separar alimentos de diferente naturaleza.

- Efectuar correcta rotación de los alimentos

**Gabinetes higiénicos:**

- No tendrán comunicación directa con las zonas de elaboración y no podrán ventilar a expensas de éstas. Donde trabajen 5 o más personas, deberán

poseer servicios sanitarios y vestuarios separados para hombres y mujeres.

- Disponibilidad de jabón líquido y toallas descartables o secador de manos.
- Aquellas empresas que brinden servicio de mesas deben disponer como mínimo de un servicio sanitario por sexo.

**Personal:**

- Carné de Salud vigente.
- Capacitación desde el punto de vista tecnológico e higiénico.
- Uso de vestimenta lavable, limpia y de color claro. Uso de gorros o cofias que cubran todo el cabello.
- Disponibilidad de personal exclusivamente para las tareas de limpieza.

**Manipulación de Alimentos durante la Elaboración.-**

1. Control del flujo de elaboración. Los alimentos deben pasar por zonas sucias a zona limpias. No deben existir retrocesos y se deben evitar los entrecruzamientos.

2. Manipulación de alimentos crudos.

- Control de lavado y desinfección de frutas, verduras y huevos. Lavado con abundante flujo de agua, inmersión en una solución de hipoclorito de sodio a una concentración de 250 ppm durante 15 minutos, enjuagar y escurrir.
- Control de la descongelación de carnes y aves, las cuales deberán estar completamente descongeladas antes de su cocción. Se debe prevenir la contaminación de la zona (estantes del refrigerador, tabla de picar, utensilios, etc.) con el agua de descongelado.



3.- Prevención de la contaminación cruzada a partir de alimentos crudos o sucios. Determinar áreas para la preparación de alimentos crudos o sucios que sean diferentes de aquellas destinadas para la preparación de los alimentos listos para el consumo.

4.- Prevención de la contaminación a partir de manos, utensilios, equipos y superficies.

- Evitar el contacto de las manos de los empleados con los alimentos listos para consumir, ya sean crudos o cocidos.
- Evitar que personas con síntomas de diarrea o vómitos manipulen alimentos.
- Efectivo lavado de manos previo al inicio de las actividades, luego de cambiar de actividad y luego de concurrir a los servicios higiénicos.
- El personal debe utilizar ropa de trabajo limpia, cubrir los cabellos y evitar el uso de joyas.
- Las superficies de trabajo, utensilios, equipos y paños deben ser lavados, desinfectados con agua clorada y mantenidos en buenas condiciones.
- Evitar el uso de paños que hayan sido utilizados para limpiar zonas donde se procesan alimentos contaminados.
- Evitar el contacto de superficies sucias o no desinfectadas con los alimentos listos para el consumo. Todo equipo que haya entrado en contacto con material contaminado debe ser cuidadosamente lavado y desinfectado antes de entrar en contacto con material no contaminado.
- No manipular alimentos listos para consumo con utensilios, tablas, etc. que hayan sido utilizados con alimentos crudos.

5.- Cocción de los alimentos y temperatura de recalentamiento.

- La temperatura de cocción y de recalentamiento debe alcanzar un mínimo de 70°C en el centro del alimento.

#### 6.- Temperatura y tiempo de conservación de alimentos cocidos.

- Conservación en refrigeración a menos de 7°C.
- Mantener en caliente por encima de 65°C.

#### 7.- Enfriamiento.

- Control de la temperatura de los alimentos luego de enfriados y/o del aire del equipo de refrigeración.
- Utilización de recipientes poco profundos, tapas poco ajustadas y espacio suficiente alrededor de los recipientes.
- Utilización de algún método de enfriamiento rápido.

#### 8.- Almacenamiento refrigerado.

- Tiempo de almacenamiento no debe ser muy prolongado.
- Correcta rotación de los alimentos, estando identificados con fecha de elaboración.
- Evitar el goteo de alimentos crudos sobre aquellos alimentos cocidos.
- No guardar en la heladera latas abiertas con su contenido (el contenido de las latas abiertas deben ser pasados a un recipiente).
- Compartimentar una heladera en sectores o en caso de disponer de más de una heladera, utilizar una para guardar alimentos crudos y en otra, los alimentos ya elaborados.

#### 9.- Distribución.

- Utilización de vehículo habilitado y que sus condiciones se ajusten al tipo de alimento a transportar (reserva de frío, aislamiento térmico o vehículo cerrado).
- Envase utilizado (tipo de envase y su integridad), rotulación obligatoria y vida útil.
- Registro de los productos en las situaciones que corresponda.

10.- Limpieza y desinfección.

- De recipientes, utensilios, equipos y superficies de contacto con los alimentos, de paños y local en general.
- Métodos utilizados, frecuencia, existencia de personal exclusivo para ésta tarea

**❖ HABILITACION BROMATOLOGICA DE QUIOSCOS  
RODANTES DESTINADOS A LA VENTA DE ALIMENTOS.**

*(Registro de Vehículos de transporte de alimentos)*

**Objetivo:** Mediante esta habilitación, el Servicio de Regulación Alimentaria autoriza a una empresa a vender y/o elaborar alimentos autorizados dentro del Dpto. de Montevideo y le adjudica al quisco rodante, un número identificatorio de su habilitación

**Duración:** La habilitación tiene una validez de 2 años.

**Requisitos:** El permisario de un quisco rodante debe presentarse con fotocopia de la Resolución de permiso de funcionamiento otorgado por el Departamento de Desarrollo Económico e Integración Regional de la Intendencia de Montevideo; cedula de identidad del representante legal de la empresa; Certificado de Inscripción en la DGI (RUT); Carne de salud del titular; Certificado notarial que identifique los titulares de la empresa, y en caso de ser una sociedad comercial, sus socios; libreta de propiedad del Trailer a nombre del titular. Y en caso de arrendarse el trailer, se debe presentar contrato de arrendamiento certificado por Escribano público.

**Costo:** 5 UR por vehículo.

**❖ HABILITACION Y REGISTRO DE VEHICULOS DE  
TRANSPORTE DE ALIMENTOS.**

**Objetivo:** Todo vehiculo que transporte alimentos debe ser habilitado y registrado por las Oficinas bromatológicas competentes, en el caso del Departamento de Montevideo, ello es competencia del Servicio de Regulación Alimentaria.

**Duración:** La habilitación tiene una vigencia de 2 años

**Requisitos:** C.I. del representante legal de la empresa; certificado de inscripción en la DGI (RUT), libreta de propiedad del vehiculo original; declarar tipo de alimentos que se transportan; certificado notarial de integrantes en caso de ser sociedades comerciales; los vehículos de transporte de chacinados deben presentar Habilitación de INAC.

Por resolución Nro. 1486/11 del 29 de marzo de 2011, se modifica el art. 23 del Reglamento para transporte de Alimentos y se establece que las empresas deberán tener empadronados sus vehículos en el Departamento donde radiquen sus actividades o sus intereses económicos, pero en el caso de que alguno de sus vehículos tenga exclusivamente relación con una de sus sucursales o dependencias en otro Departamento, este ultimo será el lugar para el empadronamiento.

**Normativa aplicable:** *Reglamento Bromatológico Nacional - Decreto 315/994 - Capitulo 9 - Transporte de Alimentos - Artículo 9.1.1*

Por resoluciones N° 1000/96 del 14 de marzo de 1996 y N° 796/98 del 16 de marzo de 1998 se establece el Reglamento para Transporte de Alimentos.

Artículo 1.- Se entiende por transporte de alimentos todas las operaciones destinadas al traslado de los mismos, o sus materias primas entre los sitios de producción, elaboración y/o comercialización.

Artículo 2.- El transporte de alimentos se realizará en:

- vehículos; o

- contenedores independientes. En todo caso estos deberán ser registrados y habilitados por el Servicio de Regulación Alimentaria.  
Artículo 3.- Se entiende por vehículo de transporte de alimentos todo aquel que, cumpliendo con lo dispuesto por el Volumen V del Digesto Municipal, se destine exclusivamente al transporte de estos.

Artículo 4.- Contenedor independiente, es toda estructura apta para el transporte de alimentos independiente de un vehículo dado, que podrá ser transportado por cualquier vehículo que cumpla con lo dispuesto en el Volumen V del Digesto Municipal.

Artículo 5.- Los vehículos o contenedores de transporte de alimentos se clasificarán acorde al uso que se destinen en:

refrigerados;

con aislamiento térmico;

cisterna;

abiertos o

cerrados.

La habilitación se otorga por 2 años.

Una vez habilitados se le colocan los adhesivos que a continuación se muestran:

En el Lateral del vehículo:



En el Parabrisas frontal lado derecho:



#### Adhesivo para contenedor



#### **REGISTRO DE PRODUCTOS.**

**Objetivo:** El Servicio de Regulación Alimentaria lleva un registro y habilitación de productos, lo cual debe ser realizado por los técnicos registradores que existan en cada una de las empresas. Para ello, estos Técnicos Registradores deberán brindar la información requerida por la Resolución 1084/04, información que debe proporcionarse a través de formularios electrónicos que luego se envían a través del sitio Web a la Intendencia de Montevideo. Finalizado el registro del producto con la correspondiente aprobación, el Servicio expedirá un Certificado de Habilitación del producto.

**❖ TASA POR CONCEPTO DE SERVICIO DE CONTRALOR  
BROMATOLOGICO E HIGIENICO SANITARIO:**

**Normativa aplicable:** Dicha Tasa fue aprobada por el Artículo 31 del Decreto Departamental 32.265 de 30 de octubre de 2007. Modificado por art. 19 del Decreto Departamental de la Junta Departamental Nro. 33.753 del 6/5/2011-

Reglamentado el Decreto original por Resolución N° 4792 del Intendente de Montevideo con fecha 4 de noviembre de 2008 y reglamentada la modificación del año 2011 por la Resolución Nro. 73/12 de la Intendenta de Montevideo de fecha 2 de enero de 2012  
Casos en que procede su cobro: La Tasa se cobrara al realizarse cualquiera de los siguientes controles o trámites:

Habilitación y/o inspección de locales

(valor base: 5 UR que se ajustará en cada oportunidad, según la complejidad del Servicio de Inspección, por un coeficiente compuesto, que variará entre 1 y 30 tomando en cuenta la ponderación de una serie de factores como ser: riesgo potencial para la salud pública de las actividades o procesos de la empresa, superficie del área de producción, comercialización y de depósito a inspeccionar y alcance o penetración de la empresa)

Habilitación de empresas que no cuenten con local en Montevideo.  
(Valor: 5 UR.)

Habilitación y/o inspección de vehículos de transporte de alimentos. (Valor: 5 UR.)

Habilitación y registro de alimentos nacionales e importados.  
(Valor: 5 UR.)

Verificación de rótulos y/o registro de alimentos en el mercado.  
(Valor: 1 UR.)

Análisis de alimentos (valor: de 0.5 UR hasta un máximo de 30 UR.)

En la reglamentación (Res. N° 73/12) se detallan los parámetros para estos controles.

Sistema de bonificaciones en el cobro de la tasa. (Artículo 6° de la Res. N° 73/12)

Podrán solicitar la bonificación establecida en el inc. 1° del artículo 20 del Decreto Departamental N° 33.753 de fecha 21 de julio de 2011, todas las empresas:

Que tengan hasta 4 empleados, de acuerdo al siguiente detalle:

Con 1 empleado 30% de bonificación

Con 2 empleados 25% de bonificación

Con 3 empleados 20% de bonificación

Con 4 empleados 15% de bonificación

Que cuenten con un único local en el Departamento de Montevideo cuya superficie no supere los 100 metros cuadrados, de acuerdo al siguiente detalle:

De 1 a 50 metros cuadrados 30% de bonificación

De 51 a 100 metros cuadrados 20% de bonificación

En el caso de empresas que reúnan los dos requisitos, los porcentajes de bonificación se acumularán.

Por el artículo 7 de la Resolución N° 73/12 se crea una Comisión cuyo cometido será el de asesorar al Ejecutivo respecto al otorgamiento de bonificaciones a empresas que por la naturaleza del emprendimiento así lo amerite. Teniendo en cuenta sobre todo organizaciones sin fines de lucro, cooperativas y pequeños productores.

Para acceder a la bonificación las empresas deberán presentar en el Servicio de Ingresos Comerciales de la Intendencia de Montevideo a realizar el trámite de "Solicitud de bonificación de la Tasa de Contralor Bromatológico e Higiénico Sanitario"

La bonificación se otorgará por el término de dos años a contar



desde la fecha que sea concedida, una vez vencido dicho término se evaluará si corresponde otorgarla por otro período.

Esta bonificación tendrá efecto sobre todos los controles que se le realicen a la empresa.

La Intendencia podrá realizar las inspecciones que estime pertinentes a efectos de comprobar que se cumplan los requisitos establecidos para acceder y/o mantener esta bonificación.

*Ver en apéndice normativo:*

*\* Resolución 73/12 – Reglamento de la Tasa bromatológica.*

*\* Resolución 1164/13 – Sujetos pasivos de la tasa bromatológica por concepto de análisis de frutas y verduras.*

## **❖ HABILITACION DE INSTALACIONES MECANICAS Y ELECTRICAS.**

**Cometidos:** El Servicio de Instalaciones Mecánicas y Eléctricas (SIME) depende del departamento de Desarrollo Ambiental de la Intendencia de Montevideo. Básicamente, desarrolla actividad de policía sanitaria, ambiental y de seguridad pública relacionado con instalaciones electromecánicas y manejo de energéticos dentro del Departamento de Montevideo.

Se ubica en el Piso 9 de la Intendencia. Dependen de esta Sección las habilitaciones de ventilación mecánica, aire acondicionado, ascensores, maquinarias, calderas, control de emisión de sonidos, etc. Algunas de ellas son las que se detallan a continuación:

**- HABILITACION DE INSTALACIONES DE VENTILACION MECANICA Y AIRE ACONDICIONADO.**

*A quienes se aplica: vivienda colectiva, vivienda unifamiliar,*

industria y locales comerciales.

*Requisitos:* Se debe presentar:

- Proyecto aprobado por el Servicio de Instalaciones Mecánicas y Eléctricas (SIME).
- Planos y memoria descriptiva firmadas por Ing. Industrial o Instalador registrados en el SIME.
- Viabilidad de uso aprobada o Habilitación (si corresponde).
- Habilitación o tarjeta de inicio de trámite en la Sección de Locales Industriales y Comerciales del Servicio de Contralor de la Edificación (si corresponde)
- Formulario de Declaración Jurada del Servicio.
- Certificados correspondientes a otras dependencias si correspondiere.

*Comprobante:* Se expide por el SIME Certificado de Habilitación. Antes de su vencimiento debe solicitarse la Revalida de la Habilitación.

Costo: Tasa Anual para Locales comerciales e Industriales.

**- HABILITACION DE VENTILACION Y COMBUSTIBLES – TANQUES DE COMBUSTIBLE Y CALDERAS.**

Corresponde ser solicitado por todo local comercial o industrial, viviendas colectivas y unifamiliares donde existan tanques y/o calderas a combustible liquido, gas, leña o eléctricas.

*Requisitos:* Debe presentarse al SIME:

- Proyecto aprobado por el SIME
- Plano y memoria descriptiva firmada por Ing. Industrial o Instalador habilitado por el SIME
- Formulario de Declaración Jurada brindado por el SIME.
- Si la instalación supera las 36.000 Kcal. Se debe presentar Servicio responsable del mantenimiento de la caldera (registrado en el SIME). Quedan exceptuadas las calderas eléctricas.
- Habilitación o certificado en trámite de la Dirección Nacional de

Bomberos, exceptuando las viviendas unifamiliares.

- Si existe generador de vapor, se exigirá adjuntar fotocopia del carne de foguistas y prueba hidráulica del LATU.

*Costo:* Debe abonarse Tasa anual para Locales comerciales e Industriales.

*Comprobante:* Se expide Certificado de Habilitación y 15 días antes de su vencimiento debe tramitarse la Revalida de la Habilitación.

**- HABILITACION DE CALDERAS ELECTRICAS.**

Quienes deben solicitarlo: Viviendas unifamiliares, vivienda colectiva, Industrias y Locales comerciales.

Requisitos: ídem que para ventilación y combustibles.

*Plazo:* La habilitación se concede, para viviendas unifamiliares, por 5 años; para viviendas colectivas: 2 años; para industrias y locales comerciales: 1 año.

*Costo:* Tasa anual (no se aplica a las viviendas unifamiliares)

*Comprobante:* Certificado de la Habilitación. 15 días antes de su vencimiento debe Tramitarse la Revalida de la Habilitación.

Tambien es competencia de esta seccion, las siguientes habilitaciones:

**- HABILITACION DE CALDERAS A GAS.**

**- HABILITACION DE ALUMBRADO DE SEGURIDAD**

**- HABILITACION INSTALACIONES MECANICAS Y RUIDOS MOLESTOS.**

El Sector Maquinarias y ruidos molestos, tiene como cometido controlar el ruido social de lugares de uso público, dentro y fuera de los locales donde pudieren emitirse ruidos molestos que pudieran afectar a fincas vecinas, por parte de las maquinarias e instalaciones mecánicas y eléctricas de los comercios.

## ❖ HABILITACION DE ESPECTACULOS PUBLICOS.

La Oficina de Espectáculos Públicos, que funciona bajo la órbita del Servicio Central de Inspección General, tiene por cometido habilitar la realización de espectáculos públicos, bailes, música, reuniones familiares, etc. y controlar los ruidos producidos por música de espectáculos públicos.

### **Requisitos:**

- Habilitación final expedida por la Dirección Nacional de Bomberos o Contratación del Servicio por el/los día/s del Evento.
- Habilitación final o Tarjeta de Inicio de la Habilitación Comercial del Servicio de Contralor de la Edificación... Si el local no supera los 200 m<sup>2</sup>, se realiza el trámite en el Centro comunal zonal.
- Tarjeta de inicio de la habilitación del Servicio de Instalaciones Mecánicas y Eléctricas.
- Habilitación o Tarjeta de Inicio de la habilitación de Regulación Alimentaria.
- Fijación de Capacidad, lo cual brinda la Oficina de Espectáculos Públicos, a cargo del Servicio Central de Inspección General.
- Deposito en Garantía equivalente al 10 % de la capacidad fijada. Por el Servicio Central de Inspección General.
- Certificado Notarial del empresario o sociedad comercial y responsable autorizado por la firma comercial ante la Intendencia de Montevideo.
- Copia del plano presentado ante el Servicio de Contralor de la Edificación.

*Comprobante:* Permiso de funcionamiento expedido por la Oficina de Espectáculos Públicos. Que debe tramitarse con 48 hs. de antelación al espectáculo.

## ❖ **CONTRALOR DEL SERVICIO DE EVALUACION DE CALIDAD Y CONTROL AMBIENTAL.**

Las industrias se ven sometidas al control del Servicio Evaluación de la Calidad y Control Ambiental (ECCA), del Departamento de Desarrollo Ambiental, desde el año 1997 (antes dependía del Laboratorio de Higiene Ambiental).

El Servicio ECCA consta a su vez de dos Unidades ejecutoras: La Unidad de Efluentes Industriales; y la Unidad de Residuos Sólidos Industriales y Suelo. Dichas unidades tienen los siguientes cometidos:

**LA UNIDAD DE EFLUENTES INDUSTRIALES (UEI)**, es dependiente del Servicio de Evaluación de la Calidad y Control Ambiental.

**Cometidos:** Esta unidad verifica que las empresas cumplan con la normativa departamental y nacional relativa a la disposición final de efluentes, tanto en la red de colectores, como en cursos de agua o a través de infiltración del terreno.

**Requisitos:** Todas las industrias que generen efluente líquido residual en su proceso productivo, deben contar con una planta de tratamiento de efluentes, aprobada por la Dirección Nacional de Medio Ambiente (DINAMA, MVOTMA).

Para ello, un técnico competente registrado en DINAMA, presenta la solicitud de autorización de desagüe industrial. Si el vertido del efluente es en la red de saneamiento, deberá obtenerse previamente, el Certificado de "capacidad de vertimiento a colector" otorgada por el Servicio de Estudio y Proyectos de Saneamiento de la Intendencia de Montevideo. Para ello efectúa la vigilancia, control y monitoreo de las industrias ubicadas en el

Departamento de Montevideo, que sean generadoras de efluentes residuales en sus procesos productivos.

**Normativa aplicable:** Decreto de la Junta Departamental de Montevideo Nro. 13.982 (junio 1967).

Resolución de la Intendencia de Montevideo Nro. 16.277 de julio de 1968; Nro. 117/97, de marzo de 1997; Nro. 162/97, de abril de 1997; y Decreto del Poder Ejecutivo Nro. 253/79 y modificativos.

**Sanciones:** Se pueden aplicar sanciones que pueden ser multas o decretos de clausura por incumplimiento de la normativa aplicable.

**LA UNIDAD RESIDUOS SÓLIDOS INDUSTRIALES Y SUELO** está ubicada en el Camino al Faro de Punta Carretas s/n, en la ciudad de Montevideo.

**Cometidos:** Se encarga de la evaluar las características físicas y químicas de los residuos sólidos industriales, así como la evaluación, autorización y control de las solicitudes para el ingreso de dichos residuos, al Servicio de Disposición Final de Residuos de la Intendencia de Montevideo (SDFR); finalmente se encarga esta unidad de evaluar los planes de gestión de residuos, generados por industrias y las correspondientes inspecciones para verificar el cumplimiento de dichos planes. Entre las empresas que son controladas, se cuentan por un lado las industrias que generan residuos sólidos, los comercios de grandes superficies, la logística en puertos y zonas francas, los importadores, etc.

Entre los cometidos se destaca: conceder las autorizaciones para la disposición final de residuos tanto en el Sitio de Disposición Final (SDFR), como en la Planta de Tratamiento de Residuos orgánicos (TRESOR) ambos de la Intendencia de Montevideo.

**Normativa departamental aplicable:** Decreto 14.001 de la Junta Departamental de Montevideo.

Resoluciones del Departamento de Desarrollo Ambiental Nro. 117/97 y 162/77.

Resolución del Departamento de Desarrollo Ambiental Nro. 3253/08 sobre el transporte de residuos sólidos; Nro. 5055/11 sobre disposición final de generadores públicos y privados provenientes de industrias, comercio y servicios; Nro. 5383/12, sobre la recolección, transporte y disposición final de residuos no domiciliarios.

**Normativa nacional aplicable:** Ley 16.466 que declara de interés general la protección del medio ambiente contra cualquier tipo de depredación, destrucción o contaminación, etc.

Ley 17.283 de diciembre del 2000, sobre protección del Medio Ambiente.

Decreto 373/2003: Reglamento de baterías de plomo – ácido (MVOTMA)

Decreto 586/2009: Reglamento sobre los residuos generados por los centros de salud o aquellos que presenten características similares (MSP)

Decreto 152/2013: Reglamento para la gestión ambientalmente adecuada de residuos derivados del uso de productos químicos o biológicos en la actividad agropecuaria, hortofrutícola y forestal (MVOTMA).

Decreto 182/2013: Reglamento para la gestión ambientalmente adecuada de los residuos sólidos industriales y asimilados (MVOTMA).

**Requisitos para Autorización para la disposición final de residuos:**

Toda industria que genere residuos industriales, comerciales y de servicio y deba desecharlos, debe tramitar la *autorización correspondiente en el Servicio de Evaluación de Calidad y Control Ambiental, Unidad de Residuos Sólidos Industriales y Suelo*. Para

ello debe presentar el interesado una declaración jurada con sus datos personales, rubro, descripción del residuo, forma de acondicionamiento y motivo de solicitud; composición aproximada en % (por ejemplo el % de papel o de polietileno que contenga el producto, etc.); peso en Kg. Y volumen en metros cúbicos y si ello corresponde a disposición semanal, quincenal o mensual; forma de envío (a granel, en bolsas, etc.), precauciones para la manipulación; datos del responsable técnico y datos del Transportista.-

-----



## **CAPITULO XII**

### **MODELOS DE CONTRATOS.**

El modelo de contrato que se agrega a continuación es exclusivamente a vía de ejemplo, conteniendo las cláusulas mas básicas, **debiendo el estudiante adaptarlo, ajustarlo a cada situación en particular y completar la redacción y previsiones posibles**, siendo la redacción de las cláusulas exclusivamente una guía a seguir y sujeto obviamente a mejoras.

Respecto al modelo de escritura de Compraventa definitiva, no se incluye la misma, pues básicamente se trata de una escritura de Compraventa donde se da cumplimiento a las obligaciones contenidas en la Promesa. No obstante ello, nada obsta a que al momento de otorgarse la escritura de Compraventa, aun queden subsistentes algunas obligaciones, las cuales deberán ser reglamentadas en la misma forma que cuando se realizo la Promesa, aunque por acuerdo de partes, estas pueden modificar los términos de lo acordado originalmente. En inclusive, existiendo obligaciones pendientes, las partes enajenante y adquirente, podrán constituir las garantías necesarias que garantizar el cumplimiento de aquellas.-.

El caso mas típico en que quedarán obligaciones pendientes es cuando deba escriturarse dentro del año, por existir una Cesión legal de arriendo, en los términos que fija el art. 65 del Decreto ley 14.219, en cuyo caso debe escriturarse en ese plazo fijado en la ley.

---

## **MODELO DE PROMESA DE COMPRAVENTA DE ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.**

**NOTA:** El siguiente modelo fue elaborado como documento privado, previniendo al lector que no luce agregada la certificación de firmas y notarial que debe acompañar a dicha Promesa. Este mismo modelo puede extenderse en escritura pública, realizando las consiguientes adaptaciones.

Tener en cuenta que de otorgarse en documento privado con firmas certificadas, debe protocolizarse en forma preceptiva, a los efectos de su inscripción en el Registro de Personas Jurídicas, Sección Comercio.-

**PROMESA DE COMPRAVENTA.** En la ciudad de Montevideo, el día ....., ENTRE: POR UNA PARTE: AAA (datos) (promitente vendedor) POR OTRA PARTE: BBB (datos) (promitente comprador) (Eventualmente puede comparecer algún fiador solidario), quienes acuerdan celebrar una Promesa de Compraventa de un establecimiento comercial sobre las siguientes bases:

**PRIMERO. Objeto.** El Señor AAA promete vender, libre de inhibiciones, obligaciones y gravámenes [o – con excepción de los que se dirán] a BBB, quien en tales conceptos promete adquirir, el establecimiento comercial que en el ramo de ..... y bajo la denominación de “.....” , gira en ....., estando instalado

actualmente, en la calle .... Nro. ...., inscripto su titular en el RUT de la D.G.I. con el Nro. .... -

Se encuentran comprendidos en esta promesa: I) el derecho de llave y clientela; II) el derecho al local, según lo que se establecerá oportunamente; III) las mercaderías, muebles, útiles, instalaciones y enseres y demás derechos corporales e incorporales afectados al giro, los que se detallarán en el inventario .....a practicarse ..... y el uso al aparato telefónico Nro. .... , (así como el derecho al nombre ....)

Quedan comprendidos los siguientes bienes: ....máquinas (detallarlas)

**[máquina prendada]:** La máquina prerrelacionada se encuentra gravada con prenda sin desplazamiento a favor de ... en garantía de .... por la suma de U\$S ... que según liquidación del acreedor, con sus intereses, asciende al día de hoy, a la suma de U\$S .....- La garantía prendaria fue constituida el día ... e inscripta en el Registro de la Propiedad. Mobiliaria de ... Sección Prendas con el Nro. .. Año ....

**[Marca]:** El derecho a la Marca de Fábrica... consistente en la expresada denominación en caracteres comunes, registrada en la Dirección Nacional de la Propiedad Industrial con el Nro. .. que distingue los productos de la clase ... de la nomenclatura --- [incluido en el ítem ... del inventario ..... que se practica simultáneamente con el presente] o ---[a incluirse en el inventario ..... que se practicará oportunamente]

El promitente vendedor declara que ----- no es titular de otras

marcas iguales ni semejantes a la que se transfiere. (O: Es titular de otras marcas y se reserva expresamente las siguientes marcas.....)

**[Patentes de invención]:** Los derechos a la Patente de invención Nro. ... relativa a ... [incluidos en el inventario estimativo que se practica en forma simultánea con el presente] (o-- a incluirse en el inventario estimativo a realizarse oportunamente]

**[Privilegios Industriales].** Los derechos emergentes del Privilegio Industrial Nro. ... autorizado por Resolución del Poder Ejecutivo de fecha... incluidos en el ítem.. del inventario ....

**SEGUNDO. Precio.**

***[Precio variable conforme al resultado del inventario estimativo]*** El precio de la compraventa prometida asciende a la suma que resulte de sumar estas dos cantidades: a) la suma de U\$S ... más el correspondiente I.V.A. de \$ ..., equivalente a U\$S ... por concepto de valor llave; y b) el monto que resulte del inventario estimativo de mercaderías, instalaciones, enseres, herramientas, maquinarias y demás muebles, útiles y derechos que se referirá, más su correspondiente I.V.A..- La integración del precio se realiza de la siguiente manera: l). (detallar y reglamentar)

***[Precio ya fijado del inventario]:*** El precio de la Compraventa prometida resulta de la suma de U\$S ... resultante del inventario estimativo de mercaderías, instalaciones, muebles, máquinas, útiles y derechos, practicado en el día de hoy, más la suma de U\$S ... por concepto de valor llave. En consecuencia el precio total asciende a la suma

de U\$S .... y su correspondiente IVA. de \$ .... equivalentes a U\$S .... \$ Dicho precio se abonará de la siguiente forma: .....  
(Redactar y reglamentar) **[Precio fijo, único]**El precio de la Compraventa prometida asciende a la suma de U\$S ... más su IVA. de \$ ..., que se abonará de la siguiente forma: .....

**REGLAMENTAR EL PAGO DEL SALDO DE PRECIO** (*intereses compensatorios, moratorios, fecha de vencimiento de las cuotas, lugar de pago, etc.*).

*(En caso de pactarse retenciones del saldo de precio para hacer frente a posibles deudas del vendedor, debe dejarse bien claro sobre que partidas se realizaran las retenciones y reglamentarlas en debida forma).*

**TERCERO. Inventario. [Futuro].** El día ... se realizará un inventario (*descriptivo o estimativo* –según sea el caso) de todos los bienes que forman el establecimiento prometido en venta.

**(En caso de ser inventario estimativo:** Dicho inventario será practicado por dos contadores o balanceadores designados uno por cada parte, quienes realizarán el trabajo técnico sobre el la base de valores de plaza (*o determinar aquí otro parámetro de tasación*), siendo el costo de los mismos de cargo de la parte .....  
En caso de discrepancias en la tasación de los bienes, las partes designarán de común acuerdo un tercero técnico el que será abonado sus servicios por mitades.)

**[Inventario estimativo hoy].** El inventario estimativo referido se

practicó en el día de hoy por parte del Contador ... , el que suscriben en este acto los Sres. AAA y BBB y el cual se protocoliza simultáneamente por la/el Esc. ...., resultado que los bienes inventariados ascienden a un valor de U\$S ...

**(Inventario descriptivo hoy)** Simultáneamente a este acto se practico inventario descriptivo de todas las instalaciones, mercaderías y demás bienes integrantes del establecimiento comercial, el cual suscriben las partes en este acto y un ejemplar del mismo se protocoliza por parte del/la Escribano/a .....

**CUARTO. Toma de posesión.** *(Hoy o en el futuro)*

**(Hoy:)** Simultáneamente a este acto, la parte promitente compradora toma posesión del establecimiento comercial, labrándose Acta Notarial por la Esc. .... De acuerdo a lo dispuesto en el art. 2 del Decreto Ley 14.433.

**(En el futuro:)** A la fecha del inventario, el promitente adquirente tomará posesión del establecimiento comercial, lo que será recogido en Acta notarial, conforme a lo dispuesto por el art. 2 de la Ley 14.433, A partir de dicho acto, el promitente comprador será responsable de las obligaciones que se generen cualquiera fuere su clase. Deberá además conservar con equilibrio a lo recibido y en buen estado, todos los bienes comprometidos, así como sin deudas el arrendamiento del local.

Si vencida la fecha señalada para otorgar la posesión del establecimiento objeto de esta transferencia, el vendedor no entregare el negocio en la forma precedentemente dispuesta, deberá pagar al comprador, la suma de ....., por día en concepto de

daños y perjuicios. Si dicho incumplimiento fuese de parte del comprador, en aceptar la posesión, de igual manera pagará al vendedor la suma de \$ .... diarios en concepto de daños y perjuicios.

Luego de la toma de posesión aludida, el promitente comprador se obliga a: **a)** responder por todas las obligaciones que asuma, en especial por todos los tributos y demás aportaciones que se generen con motivo de la explotación comercial; **b)** mantenerse al día en el pago del alquiler del local mencionado y abonar los gastos de consumo de toda clase; **c)** no variar el giro del comercio indicado en la cláusula segunda de este documento; (y **d)** *(eventual): a realizar las obras previstas en la cláusula ... y a levantar la observación o pagar la multa pendiente de pago con la Intendencia de Montevideo, con el dinero para ello reservado)*

**QUINTO. Plazo para la escritura.** El plazo para el otorgamiento de la escritura de Compraventa queda fijado en ..... a contar de hoy [o de la toma de posesión] [y la misma será autorizada por la Esc. ....]

**SEXTO. A) Derecho de inspección del promitente comprador:** Desde el día de hoy y hasta aquel en que se entregue la posesión del establecimiento comercial al promitente adquirente, éste tendrá en todo momento el derecho de inspeccionar el establecimiento comercial, su giro, mercaderías, bienes en general y local, hasta que tome posesión del mismo. Durante ese lapso, el promitente vendedor se obliga a no adquirir sino las mercaderías indispensables para continuar el giro normal del negocio,

quedándole prohibido hacer reformas o mejoras en el local, en las instalaciones y en cualquier otro bien, así como tomar nuevo personal.

**B) Derecho de inspección del promitente vendedor:** Y a su vez, a partir de la toma de posesión por parte del promitente adquirente hasta que se otorgue la escritura definitiva de Compraventa y mientras no exista renuncia a la acción rescisoria o a la resolutoria por parte del enajenante, la parte promitente vendedora tendrá derecho de inspeccionar el establecimiento comercial, su giro, mercaderías, bienes en general y local, pudiendo realizar dicha inspección los días.... en el horario de.... a.... Pudiendo requerir que se le exhiban los recibos de pago de tributos, salarios y alquileres

**SEPTIMO. Publicaciones.** Dentro del término de... días a contar de hoy, (*el promitente vendedor o quien acuerden*) se obliga a realizar las publicaciones establecidas por la ley del 26 de setiembre de 1904, asumiendo los costos (*indicar quien*) y obligándose la parte vendedora a realizar los correspondientes pagos a los acreedores que se presenten ante el llamado, así como a los que tengan sus créditos escriturados en los libros del establecimiento, a sus respectivos vencimientos.

En las publicaciones se deberá indicar el domicilio de la parte promitente compradora donde los acreedores de créditos vencidos y no vencidos podrán presentar los justificativos de sus créditos. Dichos justificativos serán recibidos por esta parte quien en un plazo de 5 días a partir del último día del emplazamiento los



presentará a la parte promitente vendedora para su aceptación. Dicha parte tendrá a su vez, un plazo de 10 días para aceptar los montos de los créditos o justificar los pagos del mismo y vencido dicho plazo sin observaciones se tendrán por aceptadas.

En caso de que la parte promitente vendedora no realizara los respectivos pagos a sus vencimientos, la parte promitente compradora podrá realizar los mismos, reteniendo en tal caso las partidas de precio mas próximas a vencer y descontando de las mismas los montos necesarios para cancelar las referidas deudas, dinero que descontará del precio conforme a lo establecido en la cláusula segunda de este documento. Una vez pagados si hubiere saldo, el mismo será entregado a la parte promitente vendedora. Para el caso de que esa suma no alcanzare se retendrá de la partida que se reservara para la escrituración definitiva.-

**OCTAVO. Local.** *(A vía de ejemplo se dan algunas posibles soluciones):*

***[Si el local es Propiedad de los prom. Enajenantes una solución puede ser:]***

El local asiento del establecimiento comercial es de propiedad de los promitentes vendedores. Simultáneamente con el presente, las partes otorgan.....

***(Contrato de arrendamiento y condiciones)***. Dicho contrato queda sometido a la condición resolutoria de que esta promesa de Compraventa se resuelva o rescinda.

***[Si el promitente vendedor es arrendatario y sin facultades. de cesión: Cesión legal podría ser una solución si se dan las***

*condiciones art. 65 y 66 ley 14.219:].*

El local en que se encuentra instalado el establecimiento prometido es propiedad de ZZ y se encuentra arrendado a favor de la parte promitente vendedora, de acuerdo a contrato de arrendamiento de fecha... celebrado entre el Señor ZZ y AAA, por un plazo de.... estando el plazo contractual vigente al día de hoy y no cuenta con facultades para ceder. (*Mencionar la garantía que se constituyó oportunamente*). El promitente enajenante manifiesta, bajo su responsabilidad, estar en condiciones de ceder el contrato referido, al amparo de los art. 65 y 66 del Decreto Ley 14.2219, por lo que queda obligado a otorgar la referida cesión a nombre del adquirente, en forma simultánea con el contrato de compraventa del establecimiento comercial, en los términos que indican dichas normas; y, obligándose a notificar al Propietario del inmueble dentro de los 10 días de la toma de posesión. En caso de no ser posible la cesión, se resolverá esta promesa.-

**[Promitente vendedor es arrendatario, pero con facultades para ceder, la redacción sería]** El local en el cual se encuentra instalado el establecimiento prometido en venta, se encuentra arrendado al promitente vendedor, según contrato de fecha ..., contando con facultades para ceder. Simultáneamente con el presente se otorga contrato de arrendamiento (o cesión de arriendo) entre ... y BBB, sometido a la condición resolutoria de si se rescinde esta Promesa, se rescindirá también la cesión mencionada y sometida a la condición suspensiva de que surtirá efectos el arriendo (o cesión) desde el día de la toma de posesión

por parte de BBB del establecimiento comercial objeto del presente. **NOVENO.**

**Pacto comisorio y condicion resolutoria expresa.** Quedan estipulados el pacto comisorio y la condición resolutoria expresa en los términos fijados por el decreto ley 14.433. **DECIMO.**

**Decaimiento de los plazos.** Si alguna de las partes cayera en mora en los términos de la ley 14.433, se considerarán vencidos los plazos estipulados respecto de ella y la contraparte podrá reclamar el cumplimiento de todas las obligaciones asumidas por el incumplidor.

**DECIMO PRIMERO. Domicilios especiales.**

**DECIMO SEGUNDO. Solidaridad (activa y/o pasiva) e indivisibilidad de las obligaciones.** (aplicar según el caso)

**DECIMO TERCERO. Prohibición de restablecerse para el promitente vendedor.** Se obliga la parte promitente vendedora a no establecerse en el mismo o similar ramo que el comerciante enajenado, sea como propietario o socio, gestor, administrador, empleado o cualquier otro carácter, por si o por interpuesta persona, en un radio no menor de ..... km. a la redonda del comercio citado, durante el término de 3 años a contar desde la toma de posesión. Asimismo se obliga a no instalarse con un establecimiento virtual en el mismo rubro del establecimiento objeto de esta enajenación, en el mismo plazo antes citado.

En caso de incumplimiento de la obligación de no reestablecerse o realizar actos de competencia desleal, obligación que se eleva al rango de principal, se pacta una multa de .... dólares

estadounidenses, la cual se garantiza estableciéndose como fiadora solidaria a ....., cuyos datos ya fueron consignados en la comparecencia.

**DECIMO CUARTO. Multas.**

**DECIMO QUINTO. Garantías constituidas por el saldo de precio.**

**DECIMO SEXTO. Habilitaciones administrativas.** El local comercial de referencia se encuentra autorizado para funcionar y cumple con las reglamentaciones vigentes, según habilitaciones ..... de fecha ....(Detallar como es la situación de las habilitaciones administrativas y reglamentar para el caso de existir irregularidades con las mismas). *(De existir habilitaciones provisorias, o multas o sanciones o decretos de clausura, etc. reglamentar su solución, quien asume los costos y en el caso de existir intimaciones para refacciones en el local exigidos por la Intendencia u otro organismo, determinar quien se hará cargo de la realización y de los costos de los mismos y plazo)*

**DECIMO SEPTIMO. Personal.** *(Debe estipularse que sucede con el personal del establecimiento comercial, esto es, que el promitente comprador se quede con todo el personal, reconociéndoles la antigüedad; o que no les reconozca la antigüedad y se celebra con los mismos nuevos contratos de trabajo, pero el promitente vendedor debe asumir los costos del despido de cada uno; o no toma a nadie. Establecer que sucede con los rubros laborales y despido, quien se hace cargo de los mismos)*

**DECIMO OCTAVO. Vicios ocultos.** El vendedor declara, bajo su

responsabilidad, que todos los bienes que transmitirá al comprador en el acto de la toma de posesión y que integran el establecimiento comercial ya referido, se encontrarán en perfecto estado de uso, así como las mercaderías, en igual estado para la venta. Es decir que todos los bienes que se transmitirán y que se encuentren inventariados, no contendrán vicios ocultos.

**DECIMO NOVENO. Reglamentación en caso de rescision.** En caso de rescindir este contrato, la parte que incumpla debe entregar o recibir el establecimiento comercial en las mismas condiciones en que lo había entregado o recibido según el inventario mencionado, debiéndose practicar un nuevo inventario y abonarse por cualquiera de las dos partes lo que surgiere de diferencia, tanto diferencias por mayor valor como diferencias en menos, por deterioros, roturas o faltantes. Se rescindirán también como consecuencia, la cesión del derecho de uso de la marca ..... Referida en la cláusula ..... y la cesión del contrato de arrendamiento previsto en la cláusula ...

**VIGESIMO. Libros.** Declara el promitente vendedor que en su establecimiento comercial se llevan los siguientes libros: Inventario, Diario, Copiador de cartas.... (Eventual: Caja, mayor, borradores, etc.) (Puede que declare que no lleva libros de comercio).

**VIGESIMO PRIMERO. Solicitud de certificados fiscales.** La parte promitente vendedora se obliga a solicitar los certificados fiscales necesarios para el otorgamiento de la escritura de Compraventa prometida, dentro del plazo de 15 días a contar de la toma de

posesión. En caso de que transcurrido dicho plazo, el mismo no hubiere solicitado alguno o ninguno de los certificados fiscales referidos, el Escribano de la parte adquirente deberá solicitarlos en el plazo máximo de 30 días contados desde el vencimiento del plazo antedicho, en los términos del art. 69 de la ley 18.083, siendo los costos de su tramitación, de cargo de la parte promitente enajenante.

En caso de existir deuda conforme a las liquidaciones de dichos organismos, cuyo monto exceda de la partida reservada para ello del saldo de precio, conforme a lo pactado en la cláusula segunda del presente instrumento, se retendrá lo faltante de la partida a abonarse conjuntamente con la escrituración definitiva. De lo contrario, si sobrare se entregará a la promitente vendedora.-

**VIGESIMO SEGUNDO. Determinación de deuda con BPS y DGI.**

A los efectos de lo dispuesto en el art. 2 inc. 4 de la ley 14.433, las partes estiman el valor de la deuda que pudiera eventualmente tener la parte promitente vendedora ante la DGI y el BPS en la suma de \$ 100 para cada uno.

**VIGESIMO TERCERO. Acreedores no pagados a la fecha de la**

**compraventa.** Si al momento de otorgarse la Compraventa definitiva, existieren acreedores que se hubieren presentado en oportunidad de la convocatoria de la ley 2.904 o que surgieren de los libros del establecimiento y aun no hubieren sido satisfechos, la parte vendedora deberá consignar en tal oportunidad, en manos de ..... la cantidad suficiente para garantizar el pago de dichas deudas e ilíquidos; o en su caso, quedara facultado al promitente

adquirente a retener las sumas necesarias del saldo de precio pendiente de pago a la fecha de la escritura de Compraventa, hasta cubrir las deudas pendientes mas sus intereses mas los costos de la paga. Y en caso de no alcanzar, se le solicitara al vendedor en ese momento, que cubra la diferencia o constituya garantía suficiente.-

**VIGESIMO CUARTO. Documentos a entregar el vendedor.** El promitente vendedor se obliga a entregar al Escribano designado para autorizar la escritura definitiva de compraventa, en un plazo de .... A contar de .....(*Ojo que pueden determinarse plazos diferentes según el tipo de documentación que sea*): a) los certificados especiales de BPS y DGI que habiliten a la enajenación referida y se encuentren vigentes; b) Habilitaciones y certificados ..... (*Hacer referencia especifica a las habilitaciones que correspondieren según el tipo de establecimiento que se trate*) .... que acrediten que a la fecha .... el local se encontraba con todas las habilitaciones correspondientes vigentes y sobre el mismo no pesaban multas, infracciones, ni adeudos de ningún tipo; c) (demás documentos que se le exijan)....-

**VIGESIMO QUINTO. IVA.** La parte promitente compradora asume el pago del Impuesto al Valor Agregado generado por esta operación.

**VIGÉSIMO SEXTO:** Los gastos, impuesto y honorarios de la presente promesa así como de la escritura de dominio y certificados, serán de cuenta de la parte promitente compradora

**VIGESIMO SEPTIMO.** **Solicitud de certificación de firmas y de inscripción en el Registro de Personas Jurídicas Sección**

**Registro de Comercio. (Redactar la clausula)**

NOTA: Aquellas cláusulas donde solo aparece el título de la misma y no se desarrolla el contenido, responde a aquellos cuyo contenido el estudiante deberá desarrollarla de acuerdo a sus conocimientos de contratos y de los conocimientos adquiridos en las restantes Técnicas Notariales, Derecho Notarial y Registral y que no merecen mayores objeciones o problemática y que deben adecuarse a cada caso concreto.

A CONTINUACION VA CERTIFICACION NOTARIAL.  
LUEGO PROTOCOLIZACION PRECEPTIVA.

**BIBLIOGRAFIA CONSULTADA:**



- ❖ **ANDRADE SOSA, Diego y ESCOBAR SUHR, Valeria:** “El establecimiento virtual como medio para la concreción de contratos electrónicos de naturaleza comercial” en “Hacia un nuevo derecho Comercial” Semana Académica del Instituto de Derecho Comercial. Año 2012. FCU. Pág. 310 a 313.
- ❖ **ALFARO, Jennifer y POZIOMEK, Rosa:** “Escrituración forzada de establecimiento comercial promovida por subrogación de un acreedor.” en “Tres Pilares del Moderno Derecho Comercial” Semana Académica del Instituto de Derecho Comercial. Año 2011. Edit. FCU. Montevideo, Uruguay. Pág. 231.
- ❖ **BLENGIO, Juan:** “La solemnidad de la Promesa de enajenación y de la Compraventa de establecimiento comercial” en Revista Crítica de Derecho Privado Nro. 2 Año 2005,
- ❖ **CEBRIA, Luis Hernando:** “La revisión legal (“legal due diligence”) en el derecho mercantil. Transparencia y Control en operaciones de inversión y en adquisiciones y fusiones de empresa” Edit. Comares. Granada. 2008.
- ❖ **CREIMER, Israel:** “Protección de los acreedores en caso de enajenación total o parcial del establecimiento comercial y en otras situaciones fraudulentas” en Rev. Judicatura Nro. 34, Octubre 1992.-
- ❖ **DEL CAMPO, Francisco.** “Formas y formalidades. ¿La solemnidad es norma excepcional o especial? ADCU
- ❖ **FERNANDEZ ARBENOIZ, Juan Carlos:** “Régimen Jurídico del Establecimiento comercial” Acali Editorial. Montevideo, Año 1977
- ❖ **FERREIRA TAMBORINDEGUY, Héctor:** “Revelación precontractual de información en el contrato de franchising” en “Tres Pilares del Moderno Derecho Comercial” Semana Académica del Instituto de Derecho Comercial. Año 2011. Edit. FCU. Montevideo, Uruguay. Pág... 301.
- ❖ **HARGAIN, Daniel.** “La enajenación de establecimientos comerciales. AEU. Año 2005
- ❖ **GASPERONI, Nicola.** “Las acciones de las sociedades mercantiles” en Revista de Derecho Privado. Madrid, 1950.
- ❖ **GERMAN, Daniel.** “Responsabilidad solidaria y subsidiaria del adquirente en la enajenación de elementos materiales de un establecimiento comercial (créditos laborales) en Revista LEX, Año I, Nro. 3, Año 1997.
- ❖ **OLIVERA GARCIA, Ricardo:** “Contratos de Financiamiento empresarial” en Revista de Derecho Comercial. Tercera Época. Nro. 5- Año 2012. Edit. FCU. Pág. 175

- ❖ **RODAO VAZ, Ana Paula:** “Un nuevo espacio para un clásico: establecimiento comercial electrónico” en “Hacia un nuevo Derecho Comercial” Semana Académica del Instituto de Derecho Comercial, año 2012, Pág. 383 a 394. FCU.
  
- ❖ **RODRIGUEZ ACQUARONE, Pilar.** “La Compraventa de acciones y sus garantías” Editorial Abaco de Rodolfo Depalma. Bs. As. 2001
  
- ❖ **RODRIGUEZ MASCARDI, Teresita:** “La empresa como cosa objeto del contrato de compraventa” en “Tres Pilares del Moderno Derecho Comercial” Semana Académica del Instituto de Derecho Comercial. Año 2011. Edit. FCU. Montevideo, Uruguay. Pág. 397
  
- ❖ **RODRIGUEZ OLIVERA, Nury:** “Manual de Derecho Comercial Uruguayo” Vol. 1 Parte General, Tomo 3: Establecimiento comercial. Propiedad industrial” FCU Año 2005
  
- ❖ **SCHWARTZ, Julio:** “El Establecimiento comercial” FCU, Montevideo, Año 1993.
  
- ❖ **SERVAN BAUZON, Guillermo.** “Enajenación de casas de comercio” Ponencia presentada en la 3ra. Jornada Notarial Uruguaya, en Rev. AEU, Vol. 38, Año 1952.
  
- ❖ **STIGLITZ, Rubén** “CONTRATOS. Teoría General. Tomo II. Edit. Depalma. Bs. As., Argentina, Año 1993.
  
- ❖ **SUPERVIELLE, Bernardo:** “El Establecimiento comercial”
  
- ❖ **VARGAS COYTINHO, Fernando:** “Due Diligence para empresas del Sector de las TICs” en EL DERECHO DIGITAL URUGUAYO (Recurso electrónico) disponible en:  
<http://www.elderechodigital.com.uy/rou/doct/doct0283.html> (consultado el 10/8/2009)
  
- ❖ **WONSIK, María:** “Transferencia de establecimientos comerciales” en 2da. Jornada Rioplatense de Profesores de Práctica Profesional, Junio 1999, Fac. CCEE – UDELAR.

## APENDICE NORMATIVO:

## LEY 2.904

Del 26 de setiembre de 1904.

### CONVOCATORIA A ACREEDORES EN LA ENAJENACION DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES

**Art. 1-** Toda enajenación a título singular de un establecimiento comercial deberá ser precedida de avisos publicados durante veinte días en dos diarios de la capital, designados cada año por el Tribunal Pleno llamando a los acreedores del enajenante para que concurran al domicilio que se expresará en los avisos, a percibir el importe de sus créditos dentro del término de treinta días contados desde el siguiente a la primera publicación.

*(Parcialmente derogado por el art. 1 de la Ley 5418 del 5 de mayo de 1916: art. 1°: “Desde la sanción de la presente ley, todos los avisos judiciales, fuere cual fuere su naturaleza, así como los avisos comerciales a que se refiere la ley de 26 de setiembre de 1904, deberán publicarse, por el tiempo que las leyes lo determinen, en dos diarios o periódicos, siendo uno el “Diario Oficial” y el otro a elección del interesado”).*

**Art. 2.-** Las enajenaciones realizadas después de las publicaciones y del término establecido en el artículo 1° hacen responsable al adquirente, solidariamente con el enajenante de las deudas de éste que consten de los libros de la casa y de los que se hayan presentado durante el término prefijado en el mismo artículo.

**Art. 3-** Si la enajenación se realiza sin hacer el número de publicaciones prevenidas en el artículo 1°, o antes de vencer el plazo de treinta días señalado en el mismo, el adquirente responde solidariamente de todas las deudas contraídas por éste antes de la enajenación y de las que contraiga mientras no se haga el citado número de publicaciones.

**Art. 4-** En los casos de responsabilidad del adquirente establecidos por los artículos anteriores, los títulos ejecutivos contra el enajenante, los serán contra aquél.

**Art. 5-** Lo dispuesto en los artículos anteriores, es sin perjuicio de lo establecido en el [artículo 229 del Código de Comercio](#).

*(Art. 229 del Código de Comercio: “Hay intención de defraudar, cuando el deudor que conoce o debe conocer su insolvencia, disminuye o enajena sus bienes, aunque al hacerlo no se proponga precisamente defraudar a sus acreedores. Sin embargo, las enajenaciones por título oneroso, hechas a personas de buena fe, no pueden ser revocadas, aunque el deudor haya tenido intención de defraudar. Es necesario que se pruebe además, que el adquirente tenía noticia del fraude. Esa prueba no se requiere en el caso de donatarios o cesionarios por título lucrativo sea cual fuere su buena fe.”)*

**Art. 6-** Comuníquese, etcétera.

**Decreto – Ley No. 14.219**  
**ARRENDAMIENTOS URBANOS Y SUBURBANOS.**

**Artículo 2 -** Sin perjuicio de lo dispuesto en el art. 101 de la ley 13.659, de 2 de junio de 1968, en la redacción dada por el art. 41 de la ley 13.870.. el Estado garantiza por el término de veinte años, a contar de la vigencia de la presente ley, bajo responsabilidad de daños y perjuicios, el régimen de libre contratación en los arrendamientos para las construcciones cuyo trámite de autorización ante las Intendencias Municipales se hubiere iniciado a partir de la fecha indicada y en el futuro.-

**Artículo 65.-** Tratándose de los contratos de arrendamientos con destino a industria y comercio, el arrendatario tendrá la facultad de cederlos siempre que se cumplan las siguientes condiciones:

A) Que la cesión se realice simultáneamente con la enajenación del establecimiento, debiéndose mantener el mismo giro del negocio en el local.

B) Que exista contrato con plazo contractual o legal vigente y que el cedente acredite una antigüedad mínima de dos años de permanencia en carácter del arrendatario respecto de la finca en que está instalado el establecimiento.

C) Que durante ese lapso el cedente haya actuado al frente del establecimiento. No regirán las condiciones establecidas en este inciso ni en el anterior en caso de fallecimiento o imposibilidad física o mental del arrendatario.

D) Que se mantengan las garantías que se hubieren constituido, o se constituyan en el caso de no existir, pudiéndose en todos ellos sustituir las fianzas personales por el depósito de Obligaciones Hipotecarias Reajustables en las condiciones establecidas en el artículo 38 y siguientes de la presente ley.

E) Que el cesionario no merezca objeciones morales que puedan exponer al arrendador a la pérdida del prestigio del local. Cuando se tratase de personas jurídicas, las objeciones podrán referirse a la empresa como tal o a los directores o socios con uso de la firma social.

F) En caso de que la enajenación estuviere precedida de la celebración de un compromiso de compraventa con entrega de la tenencia o posesión, se

reputará lícita la ocupación del local por el promitente comprador, por el término máximo de doce meses, dentro del cual deberán satisfacerse los intereses fiscales y de previsión social.

G) En el caso previsto en la letra anterior, el promitente comprador no podrá ceder a terceros sus derechos de promitente comprador, sin que previamente se hayan satisfecho, garantido o consolidado las deudas fiscales y de previsión social, por el período correspondiente al primer enajenante, hasta la fecha de toma de posesión por el adquirente.

La omisión de este requisito hará inoponible toda cesión del arriendo ante el arrendador, reputándose ilícita la posesión de ulteriores adquirentes, sin perjuicio del derecho del Registro Público y General de Comercio a rechazar el documento de cesión.

Lo mismo será en caso de sucesivas cesiones, que sólo podrán concretarse previa regularización de adeudos por los períodos precedentes.

Para que la cesión surta efecto respecto del arrendador es indispensable que el proyecto de la misma le sea notificada notarial o judicialmente.

La notificación deberá ser acompañada de una copia firmada del compromiso de enajenación, si existiere y, tratándose de personas jurídicas, de la copia de los Estatutos o del contrato de sociedad, también firmados, y de un certificado notarial en que consten los nombres completos y domicilios de los directores o socios con uso de la firma social y el domicilio de la persona jurídica.

**Artículo 66.-** Dentro del plazo perentorio de 10 días de la notificación de la cesión prevista en el artículo anterior, deberá formalizarse la oposición que solamente podrá fundarse en el incumplimiento de las condiciones exigidas en dicho artículo. Decidida la oposición se sustanciará por el procedimiento de los incidentes y se estará a lo que el Juez resuelva.

Contra esta decisión, solo cabrá el recurso de reposición.

Esta cuestión deberá plantearse y sustanciarse ante el Juzgado competente para entender en el juicio de desalojo del local.

**Artículo 114.-** No estarán comprendidos en las normas de esta ley, con excepción de las contenidas en el Capítulo VII y en la Sección I del Capítulo VIII, los arrendatarios y subarrendatarios de edificios o lugares destinados a:

A) Bancos e instituciones de crédito sea cual sea su denominación u objeto, sus sucursales o agencias.

B) Casas de Bailes públicos, cabarets, dancings, boites, whiskerías o dedicados a las mismas actividades cualquiera fuera su designación.

C) Casa de huéspedes o prostíbulos.

D) Casas de despacho de bebidas servidas por camareras.

E) Casas de sport.

Los arrendamientos a que se refiere este artículo se regularán en cuanto al precio, por lo dispuesto en el art. 21 de la presente ley.

---

## **LEY No. 14.433**

Del 30 de setiembre de 1975

## **ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES**

**Artículo 1°.** Desde la fecha de su inscripción en el Registro Público de Comercio, la promesa de enajenación de establecimientos comerciales confiere al adquirente derecho real respecto de cualquier enajenación, gravamen o embargo posterior y, cuando se haya pagado o se pague toda la prestación y se hayan cumplido las obligaciones estipuladas le acuerda acción para exigir la transferencia y entrega del bien que constituye el objeto de la prestación. En la promesa deberá consignarse la referencia precisa al origen inmediato del bien al título y modo adquisitivo del enajenante. La enajenación de establecimientos comerciales deberá hacerse siempre por escritura pública.

**Artículo 2°.-** Dentro de los quince días de la fecha en que el promitente comprador tome posesión del establecimiento comercial - lo que constará en acto notarial - deberán solicitarse los certificados que las leyes exigen para el otorgamiento de la escritura definitiva, los cuales serán expedidos por las respectivas oficinas dentro de los ciento ochenta días de solicitados.

Si el promitente vendedor no solicitare los certificados dentro del plazo de los quince días indicados, será pasible de una multa equivalente al 20 % (veinte por ciento) del precio estipulado, sin perjuicio a ser compelido a la escrituración forzada. En este caso, el promitente comprador o el profesional actuante, quedan facultados para efectuar la solicitud de certificados.

Si dentro del plazo de ciento cincuenta días no se hubiere realizado la liquidación definitiva del adeudo tributario el organismo encargado de la expedición del certificado habilitante practicará una liquidación provisoria disponiendo al efecto de un plazo de treinta días y consignado su importe, expedirá el recaudo pedido con las reservas que correspondan.

Transcurridos dichos plazos sin que se expida el certificado ni se practique la liquidación definitiva o provisoria, las partes estimarán la deuda tributaria que tuviere el establecimiento comercial a enajenar y consignarán su importe ante



el organismo recaudador correspondiente. Si éste no lo admitiera, lo depositarán en el Banco de la República Oriental del Uruguay.

El comprobante de depósito tendrá el carácter de certificado y será suficiente para otorgar la enajenación del establecimiento comercial y demás actos relativos al mismo.

En estos casos, el adquirente y el escribano quedan liberados de la responsabilidad solidaria que pudiere corresponderles.

Cuando se proceda a la escrituración forzada se aplicarán las normas que anteceden y, no obstante lo dispuesto en el inciso segundo del artículo 3º, el adquirente sólo quedará liberado de su responsabilidad solidaria en caso de haberse gestionado y obtenido el certificado o haberse realizado el depósito sustitutivo.

❖ (VER ART. 69 LEY 18.083 QUE INTERPRETA ESTE ART. 2)

**Artículo 3º.** Cuando el promitente enajenante se negare a otorgar la escritura definitiva o no pudiere hacerlo por ausencia, concurso, quiebra o fallecimiento o cualquier otro impedimento, el promitente adquirente podrá exigir la escrituración de oficio.

El enajenante será el tradente y el Juez su representante legal. En estos supuestos y al solo efecto de la escrituración, se prescindirá de todos los certificados, constancias, declaraciones y documentos necesarios para otorgar e inscribir la enajenación.

El Juez interviniente dispondrá la cancelación de las inscripciones posteriores a la fecha de inscripción del compromiso de compraventa.

Las oficinas competentes inscribirán al adquirente, a su pedido o por mandato judicial, como sucesor del enajenante de dicho establecimiento comercial.

**Artículo 4º.** Las sentencias recaídas en los juicios promovidos por rescisión judicial de promesa o enajenación de establecimientos comerciales, sólo serán oponibles a terceros si las respectivas demandas hubieran sido inscriptas en el Registro Público de Comercio.

**Artículo 5°.** Se declaran nulas, por contrarias al orden público, las cláusulas que establezcan:

A) La renuncia anticipada a los beneficios establecidos en los artículos que anteceden.

B) La prohibición de transferir el compromiso sin previo consentimiento del promitente enajenante .

C) La configuración de la mora de pleno derecho. Sólo se incurrirá en mora luego de transcurrido un plazo de treinta días, contados a partir de la respectiva intimación judicial o notarial.

**Artículo 6°.** Podrá estipularse el pacto comisorio y la condición resolutoria expresa; pero el plazo computado desde la toma de posesión, cuando ella se compruebe en la forma establecida en el artículo 2° no excederá de la mitad del establecido para el pago total del precio y caducará automáticamente cuando se haya abonado el 50 % (cincuenta por ciento) del mismo.

**Artículo 7°.** Dentro del plazo de ciento veinte días, a contar de la publicación de esta ley, se podrán inscribir las promesas anteriores en las que no se hubiera cumplido este requisito. Si se tratara de documentos privados cuyas firmas no hayan sido certificadas a su otorgamiento, se requerirá la previa ratificación ante, escribano.

Si el enajenante se negare a efectuar la ratificación, el adquirente podrá compelerlo judicialmente según el procedimiento determinado en el artículo 258 del Código de Procedimiento Civil.

**Artículo 8°.** Comuníquese, etc.

## **Ley 18.083 de REFORMA TRIBUTARIA.**

**Artículo 69.-** Interpretase que el artículo 2° del [Decreto-Ley](#)

Nº 14.433, de 30 de setiembre de 1975, es aplicable también a la cesión de promesa de enajenación de establecimiento comercial, estando sometidos el cedente y el cesionario a las mismas obligaciones que dicho artículo establece para el promitente vendedor y el promitente comprador.

Para todos los casos comprendidos en el referido artículo, si el promitente vendedor o el cedente en su caso, no solicitaren en plazo el certificado a que refiere el inciso segundo de dicha norma, debería hacerlo el escribano interviniente, en un plazo máximo de treinta días contados desde el vencimiento del plazo antedicho.

En caso de incumplimiento, la responsabilidad solidaria del escribano interviniente será:

A) En la promesa de enajenación de establecimiento comercial: por las obligaciones tributarias del promitente enajenante.

B) En la cesión de promesa de enajenación de establecimiento comercial:

1) Si el cedente hubiera tomado posesión del establecimiento comercial: por las obligaciones tributarias del cedente.

2) Si el cedente no había tomado posesión del establecimiento comercial: por las obligaciones tributarias del promitente enajenante.

En las situaciones previstas en los literales A) y B) precedentes, la responsabilidad solidaria del escribano interviniente estará limitada al valor de los bienes que se reciban por la operación, salvo que hubiera actuado con dolo en cuyo caso la responsabilidad será limitada. La referida responsabilidad cesará al año a partir de la fecha en que la oficina recaudadora tuvo conocimiento de la transferencia.

---

## **Ley N° 18.091**

**SE DETERMINAN LOS PLAZOS DE PRESCRIPCIÓN DE LOS CREDITOS O PRESTACIONES  
LABORALES.**

**Artículo 1°.-** Las acciones originadas en las relaciones de trabajo prescriben al año, a partir del día siguiente a aquél en que haya cesado la relación laboral en que se fundan.

**Artículo 2°.-** Sin perjuicio de lo previsto en la disposición anterior, los créditos o

prestaciones laborales prescriben a los cinco años, contados desde la fecha en que pudieron ser exigibles.

**Artículo 3º.-** La sola presentación del trabajador o su representante ante el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, solicitando audiencia de conciliación prevista en el artículo 10 del Decreto-Ley N° 14.188, de 5 de abril de 1974, interrumpe la prescripción.

**Artículo 4º.-** Los plazos de prescripción previstos en la presente ley también se interrumpen con la mera presentación de la demanda o cualquier otra gestión jurisdiccional del interesado tendiente a proteger o preparar el cobro del crédito, ante el tribunal competente, sin necesidad de trámite posterior alguno.

**Artículo 5º.-** Quedan incluidas en el régimen de prescripción establecido en los artículos 1º y 2º, las relaciones laborales vigentes a la fecha de entrada en vigencia de la presente norma legal.

**Artículo 6º.-** Derógase el artículo 29 de la Ley N° 16.906, de 7 de enero de 1998.

Sala de Sesiones de la Cámara de Senadores, en Montevideo, a 27 de diciembre de 2006.

## ***Ley N° 18.099***

### **Se establecen normas para la protección de los trabajadores ante los procesos de descentralización empresarial**

**Artículo 1º.-** Todo patrono o empresario que utilice subcontratistas, intermediarios o suministradores de mano de obra, será responsable solidario

de las obligaciones laborales de éstos hacia los trabajadores contratados, así como del pago de las contribuciones a la seguridad social a la entidad provisional que corresponda, de la prima de accidente de trabajo y enfermedad profesional y de las sanciones y recuperos que se adeuden al Banco de Seguros del Estado en relación a esos trabajadores.

El Poder Ejecutivo, el Poder Legislativo, los organismos comprendidos en los artículos 220 y 221 de la Constitución de la República, las Intendencias Municipales, las Juntas Departamentales y las personas públicas no estatales, cuando utilicen personal mediante algunas de las modalidades previstas en el inciso anterior, quedan incluidos en el régimen de responsabilidad solidaria regulado por esta ley.

La responsabilidad solidaria queda limitada a las obligaciones devengadas durante el período de subcontratación, intermediación o suministro de mano de obra.

**Artículo 2º.-** Los deudores solidarios de obligaciones laborales pueden establecer por contrato la forma en que las obligaciones asumidas se dividen entre ellos, así como exigirse las garantías que estimen convenientes.

Dichos pactos o contratos no son oponibles a los acreedores, quienes podrán demandar indistintamente a cualquiera de los codeudores solidarios por el total de las obligaciones referidas en el artículo 1º de esta ley.

**Artículo 3º.-** En ningún caso podrán emplearse las modalidades de contratación referidas en el artículo 1º de la presente ley para reemplazar trabajadores que se encuentren amparados al subsidio por desempleo por la causal de suspensión parcial o total de trabajo o en conflicto colectivo, sin perjuicio de las disposiciones especiales que rigen los servicios esenciales.

**Artículo 4º.-** Todo trabajador contratado mediante alguna de las modalidades previstas por esta norma será informado previamente por escrito sobre sus condiciones de empleo, su salario y, en su caso, la empresa o institución para

la cual prestará servicios.

**Artículo 5º.-** Los trabajadores provistos por empresas suministradoras de empleo temporal no podrán recibir beneficios laborales inferiores a los establecidos por laudos de los consejos de salarios, convenios colectivos o decretos del Poder Ejecutivo para la categoría que desempeñen y que corresponda al giro de actividad de la empresa donde los mismos prestan sus servicios.

**Artículo 6º.-** La presente ley es de aplicación inmediata y de orden público.

**Artículo 7º.-** Las contribuciones especiales de seguridad social relativas a la industria de la construcción continuarán rigiéndose por la normativa específica de la actividad.

Sala de Sesiones de la Cámara de Senadores, en Montevideo, a 10 de enero de 2007.

## ***Ley N° 18.251***

### ***RESPONSABILIDAD LABORAL EN LOS PROCESOS DE DESCENTRALIZACIÓN EMPRESARIAL***

**Artículo 1º.-** A los efectos de la [Ley N° 18.099](#), de 24 de enero de 2007:

**A) (Subcontratista).** Existe subcontratación cuando un empleador, en razón

de un acuerdo contractual, se encarga de ejecutar obras o servicios, por su cuenta y riesgo y con trabajadores bajo su dependencia, para una tercera persona física o jurídica, denominada patrono o empresa principal, cuando dichas obras o servicios se encuentren integrados en la organización de éstos o cuando formen parte de la actividad normal o propia del establecimiento, principal o accesoria (mantenimiento, limpieza, seguridad o vigilancia), ya sea que se cumplan dentro o fuera del mismo.

**B) (Intermediario).** Intermediario es el empresario que contrata o interviene en la contratación de trabajadores para que presten servicios a un tercero. No entrega directamente los servicios u obras al público, sino a otro patrono o empresario principal.

**C) (Empresa suministradora de mano de obra).** Agencia de empleo privada o empresa suministradora de mano de obra es la que presta servicios consistentes en emplear trabajadores con el fin de ponerlos a disposición de una tercera persona física o jurídica (empresa usuaria), que determine sus tareas y supervise su ejecución.

**Artículo 2º. (Exclusiones).**- En los casos previstos en los literales A) y B) del artículo 1º de la presente ley, no están comprendidas las obras o los servicios que se ejecutan o prestan de manera ocasional. El concepto de obra o servicio ocasional no incluye el trabajo zafra o de temporada el que será regido por las normas generales.

**Artículo 3º. (Servicios de distribución).**- El proceso de distribución de productos se rige por los artículos 1º a 7º inclusive del [Decreto-Ley N° 14.625](#), de 4 de enero de 1977.

**Artículo 4º. (Información sobre el cumplimiento de las obligaciones laborales y de seguridad social).**- Todo patrono o empresario que utilice subcontratistas, intermediarios o suministradores de mano de obra tiene derecho a ser informado por éstos sobre el monto y el estado de cumplimiento de las obligaciones laborales, previsionales, así como las correspondientes a la



protección de la contingencia de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales que a éstos correspondan respecto de sus trabajadores.

A esos efectos, queda facultado a exigir a la empresa contratada la exhibición de los siguientes documentos:

A) Declaración nominada de historia laboral (artículo 87 de la [Ley N° 16.713](#), de 3 de setiembre de 1995) y recibo de pago de cotizaciones al organismo previsional.

B) Certificado que acredite situación regular de pago de las contribuciones a la seguridad social a la entidad previsional que corresponda (artículo 663 de la [Ley N° 16.170](#), de 28 de diciembre de 1990).

C) Constancia del Banco de Seguros del Estado que acredite la existencia del seguro de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales.

D) Planilla de control de trabajo, recibos de haberes salariales y, en su caso, convenio colectivo aplicable.

Asimismo, podrá requerir los datos personales de los trabajadores comprendidos en la prestación del servicio a efectos de realizar los controles que estime pertinentes.

**Artículo 5º. (Retención de los pagos).**- Cuando el subcontratista, el intermediario o la empresa suministradora no acredite oportunamente el cumplimiento de las obligaciones laborales y previsionales y del seguro de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales en la forma señalada, el patrono o empresario principal podrá retener de las obligaciones que tenga a favor de aquél o aquéllos, el monto correspondiente. El mismo derecho tendrá el contratista respecto de sus subcontratistas.

Quien ejerza dicha facultad estará obligado a pagar con ella al trabajador, a la entidad previsional acreedora y al Banco de Seguros del Estado.

En todo caso, el patrono o empresario podrá pagar por subrogación al

trabajador, a la entidad previsional acreedora o al Banco de Seguros del Estado.

**Artículo 6º. (Responsabilidad del patrono o empresa principal).**- Cuando el patrono o la empresa principal hiciere efectivo el derecho a ser informado establecido en el artículo 4º de la presente ley, responderá subsidiariamente de las obligaciones referidas en el artículo 1º de la [Ley N° 18.099](#), de 24 de enero de 2007, con la limitación temporal allí establecida y el alcance definido en el artículo 7º de la presente ley.

Cuando no ejerza dicha facultad será solidariamente responsable del cumplimiento de estas obligaciones.

**Artículo 7º. (Alcance de la responsabilidad de la empresa principal).**- Las obligaciones laborales a que refiere el inciso primero del artículo 1º de la [Ley N° 18.099](#), de 24 de enero de 2007, comprenden aquellas derivadas de la relación de trabajo que surgen de las normas internacionales ratificadas, leyes, decretos, laudos o decisiones de los Consejos de Salarios, o de los convenios colectivos registrados o de la información que surja de la documentación a la que refiere el literal D) del artículo 4º de la presente ley, así como el deber del patrono o empresario principal de colaborar en la aplicación de las medidas previstas en el artículo 1º de la [Ley N° 5.032](#), de 21 de julio de 1914, sus decretos reglamentarios y convenios internacionales del trabajo vigentes.

Las obligaciones previsionales respecto del trabajador contratado comprenden las contribuciones especiales de seguridad social (patronales y personales), excluyendo las multas, los recargos, los impuestos y adicionales recaudados por los organismos de seguridad social. Tampoco están comprendidas las sanciones administrativas por concepto de infracciones a las normas laborales, las que se regularán en función del grado de responsabilidad que a cada empresa corresponda por el incumplimiento.

**Artículo 8º.**- Sustitúyese el inciso tercero del artículo 1º de la [Ley N° 18.099](#), de 24 de enero de 2007, por el siguiente:

"La responsabilidad queda limitada a las obligaciones devengadas durante el período de subcontratación, intermediación o suministro de mano de obra, por el personal comprendido en cualquiera de las modalidades de contratación referidas. Cuando se trate de obligaciones que se determinen en función de períodos mayores al de la subcontratación, intermediación o suministro, la cuantía máxima por la que responderá el patrono o el empresario principal o la empresa usuaria no podrá exceder el equivalente de lo que se hubiera devengado si los operarios trabajasen en forma directa para el mismo".

**Artículo 9º. (Información).**- A los efectos del deber de información establecido en el artículo 4º de la [Ley N° 18.099](#), de 24 de enero de 2007, el empleador deberá dejar constancia de que, en forma previa al inicio de la actividad laboral, ha informado al trabajador de las condiciones de empleo, el salario y, en su caso, la institución, la empresa o titular de la misma para la cual presta servicios. En oportunidad de abonar la remuneración, el empleador entregará al trabajador un detalle escrito de la información referida.

**Artículo 10. (Emplazamiento en juicio).**- En los procesos en los que se invoquen las responsabilidades emergentes de los artículos 6º y 7º de la presente ley, deberán ser emplazadas conjuntamente todas las personas contra las cuales se pretenda exigir el cumplimiento de tales obligaciones.

Sala de Sesiones de la Cámara de Senadores, en Montevideo, a 27 de diciembre de 2007.

**REGISTRO BROMATOLOGICO DE LOCALES, PRODUCTOS Y  
VEHICULOS.**

***Resolución N° 3912/10***

Nro de Expediente: 6611-000340-09

SECRETARIA GENERAL

Fecha de Aprobación: 30/8/2010

**Resumen:**

**Decreto No. 33.493; se derogan los artículos contenidos en el Título II del Volumen VI "Higiene y Asistencia Social" del Digesto, en la redacción dada por el artículo 1o. del Decreto No. 27.235, de 30/9/1996, con excepción de los artículos: D.974 a D.974.3, D.1091.1 a D.1091.8, D. 1467 y D.1469 a D.1471.3, los que mantendrán su vigencia y con la redacción que se indica.-**

Montevideo, 30 de Agosto de 2010.-

VISTO: el Decreto N° 33.493 sancionado por la Junta Departamental de Montevideo el 19 de agosto de 2010, y recibido por este Ejecutivo el 24/8/10, por el cual, de conformidad con la Resolución N° 3248/10, de 19/7/10, se derogan los artículos contenidos en el Título II del Volumen VI "Higiene y Asistencia Social" del Digesto, en la redacción dada por el artículo 1o. del Decreto No. 27.235, de 30/9/1996, con excepción de los siguientes artículos: D.974 a D.974.3, D.1091.1 a D.1091.8, D. 1467 y D.1469 a D.1471.3, los que mantendrán su vigencia; se incorpora el artículo D.902.1 al Título I del Volumen VI "Higiene y Asistencia Social" del Digesto, el que quedará redactado de la siguiente manera: "Artículo D.902.1. Facúltase a la Intendencia de Montevideo a aplicar el Reglamento Bromatológico Nacional, sin perjuicio de las excepciones y las normas complementarias y reglamentarias que al respecto el/la Intendente/a disponga";

LA INTENDENTA DE MONTEVIDEO

RESUELVE:

Promúlgase el Decreto N° 33.493, sancionado el 19 de agosto de 2010; publíquese; comuníquese a la Junta Departamental de Montevideo, a todos los Municipios, a todos los Departamentos, a las Divisiones Información y Comunicación, Salud, al Servicio de Regulación Alimentaria, al Equipo Técnico Digesto y Normas y pase, por su orden, al Sector Despacho -para su desglose e incorporación al Registro correspondiente- y a la División Asesoría Jurídica a sus efectos.-

ANA OLIVERA, Intendenta de Montevideo.-

RICARDO PRATO, Secretario General.-

## **TASA BROMATOLOGICA:**

### ***Resolución N° 73/12***

Nro de Expediente: 4300-002205-11

ASESORIA JURIDICA

Fecha de Aprobación: 2/1/2012

#### **Resumen:**

**Se deja sin efecto la Resolución No. 4792/08, de 4/11/08 y se aprueba la reglamentación de la tasa por concepto del Servicio de Contralor Bromatológico e Higiénico Sanitario de sustancias alimenticias.-**

Montevideo, 2 de Enero de 2012.-

VISTO: la propuesta del Servicio de Regulación Alimentaria y de la División Salud tendiente a aprobar una nueva reglamentación de la Tasa por concepto de servicios de contralor bromatológico e higiénico sanitario de sustancias alimenticias, productos o bebidas destinadas a la fabricación, industrialización, transformación y/o el consumo en el Departamento de Montevideo, creada por el artículo 31 del Decreto de la Junta Departamental N° 32.265 de fecha 8 de enero de 2008, en la redacción dada por el artículo 19° del Decreto de la Junta Departamental N° 33.753 de fecha 21 de julio de 2011;

RESULTANDO: 1o.) que el Servicio de Ingresos Comerciales y la División Administración de Ingresos efectúan un pormenorizado análisis del proyecto de reglamentación propuesto, con énfasis en el procedimiento proyectado para lograr las bonificaciones previstas en el artículo 20 del Decreto de la Junta Departamental N° 33.753, efectuando algunas sugerencias de redacción;

2o.) que la División Asesoría Jurídica efectúa asimismo algunas sugerencias de redacción al proyecto remitido de reglamentación, informando que correspondería dejar sin efecto a texto expreso la Resolución N° 4792/08 de 4 de noviembre de 2008 que reglamentaba anteriormente dicha Tasa en la redacción otorgada por artículo 31 del Decreto de la Junta Departamental N° 32.265;

3o.) que teniendo en consideración las modificaciones sugeridas la División Salud eleva nuevamente su proyecto de reglamentación;

4o.) que el Equipo Técnico de Actualización Normativa e Información Jurídica de la División Asesoría Jurídica expresa que una vez aprobada la reglamentación correspondería su incorporación en la Sección V "Tasa por concepto del servicio de contralor bromatológico e higiénico sanitario de sustancias alimenticias, productos o bebidas destinadas a la fabricación, industrialización, transformación y/o el consumo", Capítulo I "Servicio de Ingresos Comerciales", Título VII "Departamento de Recursos Financieros" del Texto Ordenado de Tributos e Ingresos Departamentales (T.O.T.I.D.);

CONSIDERANDO: que el Departamento de Desarrollo Social, el Departamento de Recursos

Financieros y la División Asesoría Jurídica estiman procedente el dictado de resolución en tal sentido;

LA INTENDENTA DE MONTEVIDEO

RESUELVE:

1º.- Dejar sin efecto la Resolución Nº 4792/08 de 4 de noviembre de 2008 .

2º.- Aprobar la siguiente reglamentación de la tasa por concepto del Servicio de Contralor Bromatológico e Higiénico Sanitario de sustancias alimenticias, productos o bebidas destinadas a la fabricación, industrialización, transformación y/o consumo en el Departamento de Montevideo, creada por el artículo 31 del Decreto de la Junta Departamental Nº 32.265 de fecha 8 de enero de 2008, en la redacción dada por el artículo 19º del Decreto de la Junta Departamental Nº 33.753 de fecha 21 de julio de 2011:

**Artículo 1o. Actos de Control Bromatológico.**

Generarán el pago de la tasa Bromatológica de acuerdo a los costos que se indican en los artículos siguientes de la presente reglamentación, los siguientes actos de control bromatológico e higiénico sanitario :

**1.1.- Habilitaciones y Registro.**

Habilitación de empresas alimentarias.

Habilitación de transportes alimentarios.

Habilitación y registro de Productos.

**1.2.- Inspecciones**

**1.3.- Exámenes y Análisis. Químicos y microbiológicos. Constatación de genuinidad y calidad. Rotulación.-**

**Artículo 2º.-** Los sujetos pasivos son los descritos en el artículo 19 Inc. 2º y 3º del Decreto Departamental Nº 33.753 de fecha 21 de julio de 2011. En cuanto a los exámenes y análisis de productos los sujetos pasivos son las empresas que registren los productos, por ser las responsables de éstos; así como las elaboradoras de productos que no requieren de registro para su comercialización.

**Artículo 3º.-** El Servicio de Regulación Alimentaria categorizará a cada empresa o



contribuyente en cada uno de los siguientes ítems: 1) riesgo, 2) alcance y penetración, y 3) superficie. El coeficiente resultante de sumar los tres factores, se multiplicará por el valor base de 5 UR (cinco unidades reajustables) a los efectos de fijar el valor de los actos de inspección, habilitación y registro de empresas alimentarias.

RIESGO	Industrial	Elabo.Exp.	Expendedor
Alto	5	5	-
Medio	3	3	3
Bajo	1	1	1
ALCANCE			
Departamental	o 10	10	10
Alto			
Zonal o Medio	5	5	5
Local o Bajo	1	1	0,5
SUPERFICIE			
Extensa	15	15	15
(más de 5000m <sup>2</sup> )			
Muy grande	10	10	10
(entre 3001 a 5000m <sup>2</sup> )			
Grande	7,5	7,5	7,5
(entre 1001 y 3000m <sup>2</sup> )			
Mediana	5	5	5
(entre 350 y 1000m <sup>2</sup> )			
Menor	0	0	0
(1 a 350m <sup>2</sup> )			

**Artículo 4to.-** La habilitación de transportes alimentarios y el registro de productos, tendrán un costo de 5 Unidades Reajustables.-

**Artículo 5to.-** Los análisis tendrán los siguientes costos:

5.1.- Análisis Microbiológicos

**Tabla 1.** Grupo de Determinaciones de indicadores, costo por muestra individual:

UFC de Mesófilos, Psicrófilos, Psicrotróficos, Termófilos 0,5 UR

UFC de heterófitas 0,5 UR  
UFC de Coliformes totales 0,5 UR  
UFC de Coliformes fecales y 45°C 0,5 UR  
NMP de Coliformes 1 UR  
Enterobacterias 0,5 UR  
Mohos y Levaduras 0,5 UR  
Clostridium sulfito reductores 0,5 UR  
UFC de anaerobios 1,5 UR

**Tabla 2.** Grupo de Determinaciones patógenas, costo por muestra individual:

2 a.- Determinación de menor complejidad

Staphylococcus aureus 1,5 UR

Staphylococcus coagulasa positivo 1,5 UR

Bacillus cereus 1,5 UR

E. coli 0,5 UR

2 b.- Determinación de mayor complejidad

Salmonella spp. 3 UR

Listeria spp. 3 UR

Listeria monocytogenes 3 UR

Listeria monocytogenes cuantitativo 3 UR

Campylobacter spp. 5 UR

E. coli O157:H7 3 UR

Clostridium perfringens 1,5 UR

Enterobacter sakazakii 3 UR

Shigella spp. 3 UR

Otras E. coli no O157:H7 (patógenas) 5 UR

Vibrio cholerae 5 UR

Vibrio parahaemolyticus 5 UR

Yersinia enterocolitica 5 UR

Determinación de toxina St.aureus 5 UR

Determinación de toxina B.cereus 5 UR

Presencia de parásito 2 UR

Tabla 3. Otras determinaciones

Rotulación 1 UR

Test de Esterilidad Comercial 1 UR

Recuentos de Mohos (Howard) 1 UR

Análisis microscópico/macrocópico 1 UR

Confirmación Bioquímicas, sexológicas y/o moleculares 2 UR

Determinación de patógenos por diagnóstico de ADN 5 UR

Técnica de membrana filtrante para líquidos

por determinación (MF) 1 UR

Determinación de toxina Shiga 5 UR

Determinación de especie animal/vegetal 5 UR

Determinación de transgénicos 5 UR

Tabla 4. En los casos de determinación cualitativa tipo presencia/ausencia, los patógenos podrán ser analizados por pool aplicándose el siguiente costo al pool:

Salmonella spp. 7 UR

Listeria spp. 7 UR

Listeria monocytogenes 7 UR

Campylobacter spp. 7 UR

E.coli 0157:H7 7 UR

Enterobacter sakazakii 7 UR

5.2 Análisis Químicos

Tipo de Análisis Costos

ROTULACIÓN 1 UR

GRUPO I: 1,5 UR

Humedad (sólidos totales)

pH

Refractometría

Densidad

Búsqueda de insectos y/o cuerpos extraños (% defectuosos)

Rope

Peso escurrido (control de peso)

GRUPO II: 2 UR

Cenizas

Colorantes Artificiales

Cloruros

Acidez

Peróxidos

Dextrinas

Almidón cualitativo

Extracto acuoso y/o alcohólico

Presencia de Hierro

% de fruto y/o semillas (índice de formol)

GRUPO III 4 UR

Contenido de Grasa (butirometría, Roese-Gottlieb, soxhlet)

Cenizas insolubles

Azúcares

Conservadores cualitativo

HMF

Extracto etéreo

Micotoxinas (screening)

Fibra bruta

GRUPO IV 5 UR

Conservadores semi cuantitativo

Nitratos y Nitritos cuantitativo

Almidón cuantitativo

Bromato

Hierro Cuantitativo

GRUPO V 7 UR

HPLC (Cafeína, mezcla de conservadores, edulcorantes artificiales)

GC (perfil lipídico, grado alcohólico)

Proteínas

Absorción atómica

GRUPO VI 10 UR

Micotoxinas HPLC

GC - MS (Plaguicidas)

**5.3.-** El Servicio de Regulación Alimentaria podrá incorporar nuevas determinaciones en la medida que se generen necesidades de carácter sanitario que lo ameriten. El valor de dichas determinaciones no podrá superar el monto equivalente al máximo estipulado para las categorías análisis químicos y análisis microbiológicos.-

**Artículo 6to.-** Sistema de bonificaciones.- Se beneficiarán con la bonificación establecida en el inc.1 del artículo 20 del Decreto Departamental N° 33.753 de fecha 21 de julio de 2011, todas las empresas que tengan hasta cuatro empleados, o que cuenten con un único local en el Departamento de Montevideo cuya superficie no supere los 100 metros cuadrados, de acuerdo al siguiente detalle.

Único local con superficie que no supere los 100 mts<sup>2</sup>

De 1 a 50 mts<sup>2</sup> 30% de bonificación

de 51 a 100 mts<sup>2</sup> 20% de bonificación

Empresas que tengan hasta cuatro empleados

Con 1 empleado 30% de bonificación

Con 2 empleados 25% de bonificación

Con 3 empleados 20% de bonificación

Con 4 empleados 15% de bonificación

En el caso de empresas que reúnan los dos requisitos, los porcentajes de bonificación se acumularán.

La Intendencia podrá realizar las inspecciones que estime pertinentes a efectos de comprobar que se cumplan los requisitos establecidos para acceder y/o mantener estos beneficios.

6.1.- Para acceder a la bonificación deberán presentar ante el Servicio de Ingresos Comerciales la siguiente documentación:

-para acreditar la cantidad de empleados: nómina del Banco de Previsión Social del mes anterior al que realiza la solicitud;

-para la cantidad de locales y verificación de metraje: constancia de datos registrales de DGI de la

que surja que cuenta con un único local en el departamento de Montevideo y declaración jurada respecto del metraje .

La bonificación se otorgará por el término de dos años a contar desde la fecha que sea concedida; una vez vencido dicho término se evaluará si corresponde otorgarla por otro período.

**Artículo 7mo.-** Créase la Comisión Asesora prevista por el artículo 20 inc. 2º del Decreto Departamental N° 33.753 de fecha 21 de julio de 2011 la que estará integrada por un representante de los Departamentos de Desarrollo Económico e Integración Regional, de Recursos Financieros y de Desarrollo Social.

Una vez constituida establecerá su reglamento de funcionamiento en un plazo de quince días. Para expedirse sobre las solicitudes de bonificación que se presenten contará con un plazo de diez días.

**Artículo 8vo.-** LIQUIDACIÓN Y PAGO DEL TRIBUTO. El Servicio de Regulación Alimentaria comunicará al Servicio de Ingresos Comerciales las inspecciones, análisis y habilitaciones realizadas a las empresas alimentarias y productos alimenticios mensualmente. El Servicio de Ingresos Comerciales emitirá las facturas en forma bimensual. En cada uno de ellos se abonará el conjunto de inspecciones y controles efectuados en ese período.

**Artículo 9no.-** CESE DE ACTIVIDADES.- Cuando se produzca el cese, la disolución, o la transformación de la empresa contribuyente, ésta deberá comunicar dicha situación al Servicio de Regulación Alimentaria y a la oficina recaudadora en un plazo no mayor de 30 (treinta) días. En estos casos, la Dirección de Ingresos Comerciales practicará una liquidación final de acuerdo a los controles realizados.-

3º.- Comuníquese a la Secretaría General, al Departamento de Desarrollo Social, al Departamento de Desarrollo Económico e Integración Regional, a la División Administración de Ingresos, a la División Salud, al Servicio de Regulación Alimentaria, al Equipo Técnico de Actualización Normativa e Información Jurídica y pase al Servicio de Ingresos Comerciales.-

ANA OLIVERA, Intendente de Montevideo.-

## **Resolución N° 1164/13**

Nro de Expediente: 9591-007604-12

ASESORIA JURIDICA

Fecha de Aprobación: 18/3/2013

### **Resumen:**

**Se sustituye el artículo 2o. del numeral 2o. de la Resolución No. 73/12 de 2 de enero de 2012, relacionado con los sujetos pasivos de tasa bromatológica por concepto de análisis de frutas y verduras.-**

Montevideo, 18 de Marzo de 2013.-

VISTO: las presentes actuaciones conteniendo propuesta de modificación del artículo 2o. de la Reglamentación de la Tasa de Contralor Bromatológico e Higiénico Sanitario, aprobada por el numeral 2o. de la Resolución No. 73/12 de 2 de enero de 2012;

RESULTANDO: 1o.) que el señor Director (I) del Laboratorio de Bromatología sugiere ampliar el Art. 2o. de la Reglamentación mencionada, dando cabida a situaciones no contempladas, en referencia a los sujetos pasivos de la Tasa por concepto de Servicio de Contralor Bromatológico e Higiénico Sanitario, en cuanto a los exámenes y análisis de productos, ya que la normativa vigente no contempla alimentos que se encuentren sin identificación de registro, ya sea por

ausencia o carencia del envase apropiado o por otros motivos;

2o.) que el Sr. Director (I) del Servicio de Regulación Alimentaria comparte la propuesta y efectúa sugerencias de redacción que son igualmente recogidas en la propuesta de modificación;

3o.) que el Equipo Técnico de Actualización Normativa elabora el correspondiente proyecto de resolución e informa que una vez aprobada la modificación propuesta correspondería la actualización del Art. 336.2 del Texto Ordenado de Tributos e Ingresos Departamentales (T.O.T.I.D.);

CONSIDERANDO: que la División Salud y la División Asesoría Jurídica estiman procedente el dictado de Resolución en tal sentido;

LA INTENDENTA DE MONTEVIDEO

RESUELVE:

1. Sustitúyese el artículo 2o. del numeral 2o. de la Resolución No. 73/12 de 2 de enero de 2012, el que quedará redactado de la siguiente forma:

"Artículo 2o.- Los sujetos pasivos son los descritos en el artículo 19, inciso 2o. y 3o. del Decreto No. 33.753 de 21 de julio de 2011. En cuanto a los exámenes y análisis de productos los sujetos pasivos son las empresas que registren los productos, por ser las responsables de éstos, así como las elaboradoras de productos que no requieren de registro para su comercialización, o los tenedores a cualquier título, cuando no se identifique claramente en el envase al fabricante o importador, ya sea porque esté abierto el envase de donde se extraiga la muestra, o la venta se efectúe en forma fraccionada, o se trate de productos que no requieran de habilitación y registro correspondientes".-

2.- Comuníquese al Departamento de Desarrollo Social, a la División Salud, al Servicio de Regulación Alimentaria, a la Unidad Laboratorio de Bromatología y pase al Equipo Técnico de Actualización Normativa a sus efectos.-

ANA OLIVERA, Intendenta de Montevideo.-

RICARDO PRATO, Secretario General.-

---



