

LA LIQUIDACIÓN DE FONDOS EDITORIALES EN EL CONCURSO DE ACREEDORES*

Por Marta FLORES SEGURA
Profesora ayudante doctora de Derecho mercantil
Universidad Autónoma de Madrid

Fecha de recepción: 16.3.2017

Fecha de aceptación: 16.4.2017

RESUMEN:

El presente trabajo analiza las particularidades que pueden darse cuando una casa editorial es declarada en concurso de acreedores y el procedimiento termina en liquidación. En el concurso de acreedores de una empresa editorial, la masa activa estará integrada —entre otros elementos— por fondos editoriales, esto es, por libros. Los mismos traerán causa de diversos contratos de edición suscritos, en momentos y en condiciones en principio diversas, por una pluralidad de autores. Surge entonces una situación peculiar, derivada, en primer lugar, de la naturaleza de los activos cuya enajenación en fase de liquidación se pretende (los libros, que tienen un estatuto jurídico específico). En segundo lugar, otras peculiaridades se siguen de la necesidad de conjugar los intereses de dos colectivos cuyas pretensiones, aunque pueden coincidir, no siempre estarán alineadas: por un lado, los derechos de los acreedores (cuya satisfacción constituye el interés primordial del concurso); por otro lado, los derechos de los autores (protegidos por la regulación tuitiva de la propiedad intelectual). Nos centraremos, en este trabajo, en dos cuestiones centrales, particularmente delicadas y jurídicamente complejas: por un lado, la suerte que han de correr los contratos de edición en caso de liquidación traslativa de la empresa editorial, esto es, cuando se produce su enajenación unitaria. Por otro lado, las especialidades procedimentales que, a resultas de la particular naturaleza de

* Este trabajo se integra en el Proyecto de Investigación “Organización y reestructuración de grandes empresas. Consideración especial de las reformas del sistema financiero” (DER2014-52014), financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad (investigadoras principales: profs. Aurora Martínez Flórez y María Luisa Aparicio González). La autora agradece a M.^a Luisa Sánchez Paredes y a Sebastián López Maza sus pertinentes comentarios y acertadas sugerencias, así como a los evaluadores anónimos por su exhaustiva revisión, que sin duda ha mejorado el trabajo que ahora se publica. Cualquier error es responsabilidad exclusiva de la autora.

los bienes a enajenar (i.e., libros), pueden darse en la fase de liquidación del concurso de la casa editorial.

PALABRAS CLAVE: Concurso de acreedores, contrato de edición, editorial, liquidación concursal, precio fijo de los libros, propiedad intelectual.

SUMARIO: I. INTRODUCCIÓN. II. LA ENAJENACIÓN UNITARIA DE LA EMPRESA EDITORIAL Y LA (NO) SUBROGACIÓN DEL ADQUIRENTE EN LOS CONTRATOS DE EDICIÓN. 1. CONSIDERACIONES GENERALES: LA PREFERENCIA LEGAL POR LA ENAJENACIÓN UNITARIA DE LA EMPRESA. 2. LA REGLA GENERAL DE LA SUBROGACIÓN FORZOSA DEL ADQUIRENTE EN LOS CONTRATOS AFECTOS A LA CONTINUIDAD DE LA ACTIVIDAD PROFESIONAL O EMPRESARIAL. 3. EL CASO DE LOS CONTRATOS DE EDICIÓN. 3.1. *La afección a la continuidad de la actividad empresarial.* 3.2. *El carácter intuitu personae respecto del editor.* 3.3. *La aplicación del artículo 146 bis de la Ley Concursal a los contratos intuitu personae.* 3.4. *La posibilidad de resolución del contrato de edición, a instancia del autor, por cambios en la persona del editor.* III. EL PROCEDIMIENTO DE ENAJENACIÓN EN SEDE DE LIQUIDACIÓN CONCURSAL VERSUS LA PROTECCIÓN DE LOS DERECHOS DE LOS AUTORES. 1. EL PRECIO DE VENTA DE LOS LIBROS. 2. EL ÁMBITO DE APLICACIÓN DEL PRECIO FIJO DE LOS LIBROS. 3. LA VENTA COMO SALDO. 3.1. *La liquidación concursal como supuesto de venta a saldo.* 3.2. *La protección de los autores en caso de venta como saldo.* 3.3. *La destrucción de la edición.* 3.4. *La clasificación de los créditos dimanantes de un contrato de edición.* IV. CONCLUSIONES. V. BIBLIOGRAFÍA.

TITLE: The winding-up of a publishing house in the context of insolvency proceedings.

ABSTRACT: This paper purports to analyse the special features that may arise when a publishing house is subject to insolvency proceedings and said proceedings end in a winding-up. When a publishing house enters insolvency proceedings, one particularity is that, among other elements, the debtor's estate will include books. Those books will derive from several and different publishing agreements, entered into by the publishing house and a variety of authors. A peculiar situation then springs forth, due to two main reasons. Firstly, specialties may arise due to the nature of the assets to be liquidated (since books have a special legal status). Secondly, other special features might derive from the need to articulate the interests of two parties whose

intentions, even though they may match, will normally be antagonistic: on one side, creditors' rights (whose satisfaction is the main purpose of insolvency proceedings); on the other side, authors' rights (protected by the intellectual property regulation). We will focus on two central issues that are particularly delicate and legally complex: first, the destiny of the publishing agreements when the publishing house is sold as a whole and ongoing business. Secondly, the procedural singularities that may emerge during the winding-up process since books are among the assets to be sold.

KEYWORDS: Insolvency proceedings, publishing agreement, publishing house, winding-up, retail price maintenance for books, copyright.

CONTENTS: I. INTRODUCTION. II. THE SALE OF THE PUBLISHING HOUSE AS A WHOLE AND ONGOING CONCERN AND THE SUBROGATION OF THE BUYER IN THE PUBLISHING AGREEMENTS. 1. GENERAL CONSIDERATIONS: THE LEGAL PREFERENCE FOR THE SALE OF THE BUSINESS AS A WHOLE AND ONGOING CONCERN. 2. THE MANDATORY SUBROGATION OF THE BUYER IN THE AGREEMENTS LINKED TO THE CONTINUATION OF THE BUSINESS AS A GENERAL RULE. 3. THE CASE OF PUBLISHING AGREEMENTS. 3.1. *Their relation to the continuation of the business.* 3.2. *Their intuitu personae nature with regard to the editor.* 3.3. *The application of Article 146 bis of the Spanish Insolvency Act to intuitu personae agreements.* 3.4. *The possibility for authors to resolve the publishing agreements due to changes in the identity of the editor.* III. THE WINDING-UP PROCEDURE IN AN INSOLVENCY CONTEXT VERSUS THE PROTECTION OF THE AUTHORS' RIGHTS. 1. THE RETAIL PRICE MAINTENANCE FOR BOOKS. 2. THE SCOPE OF THE RETAIL PRICE MAINTENANCE FOR BOOKS. 3. BARGAIN SALE. 3.1. *The winding-up in an insolvency context as a subtype of a bargain sale.* 3.2. *The protection of authors in case of bargain sale.* 3.3. *The destruction of the edition.* 3.4. *The classification of the insolvency claims arising from publishing agreements.* IV. CONCLUSIONS. V. BIBLIOGRAPHY.

I. INTRODUCCIÓN

Salvo contadas excepciones —que podríamos encuadrar dentro del Derecho paraconcursal o de los llamados “régimenes concursales especiales”—, el tratamiento que la Ley Concursal depara a los deudores empresarios es indepen-

diente de la actividad a la cual estos se dedican¹. Ello no obsta, sin embargo, a que, precisamente a resultas de dicha actividad, puedan derivarse determinadas particularidades en el transcurso del correspondiente procedimiento concursal. En la mayoría de los casos, estas particularidades no derivarán de la actividad del deudor propiamente dicha, sino, más bien, de la normativa especial aplicable a la misma. Por otra parte, el estudio de la superposición de normas aplicables carece, en muchos supuestos, de interés. Así sucede cuando, de la concurrencia de normas aplicables, no se deriva conflicto alguno. Es posible, sin embargo, que, en un caso concreto, algunas normas sectoriales especiales (de obligada aplicación a resultas de la actividad desarrollada por el deudor) entren en conflicto con los principios que rigen en el concurso de acreedores. En esos supuestos, se requiere de una labor interpretativa que armonice las normas aplicables y conjugue los distintos intereses en juego.

El supuesto de hecho de cuyo estudio se parte en estas páginas es el concurso de una casa editorial. Definimos el punto de partida de forma extraordinariamente genérica con el fin de que nuestro análisis abarque todos los problemas imaginables en la teoría, por mucho que, en la práctica, algunos de ellos raramente puedan llegar a darse. No debe olvidarse, sin embargo, que a lo largo de los últimos años no han faltado ejemplos de concursos de casas editoriales (entre los casos más conocidos se encuentran las editoriales Everest, Tandem y Nueva Alcarria)². Por otra parte, aunque poco afectará a nuestras conclusiones la discriminación en función de que el editor sea una persona física o una persona jurídica (en el bien entendido de que sea, eso sí, susceptible de ser declarada en concurso de acreedores, art. 1 LC), asumiremos, en aras de una mayor claridad expositiva, que el editor reviste la forma jurídica de una sociedad de capital.

La particularidad del concurso de acreedores de una sociedad editorial consiste en que, entre otros elementos, la masa activa estará integrada por fondos editoriales, esto es, por libros. A su vez, los fondos editoriales traerán causa de diversos contratos de edición suscritos, en momentos y en condiciones en principio diversas, por una pluralidad de autores. En este contexto, dos circunstancias centran nuestra atención. En primer lugar, debe atenderse a la situación peculiar que deriva de la propia *naturaleza* de los activos cuya enajenación se

¹ En efecto, más allá del principio de unidad de disciplina por el que optó el legislador en 2003 (al amparo del cual se superó la diversidad de instituciones concursales para comerciantes y no comerciantes), la Ley Concursal tampoco contempla, para el caso de que el deudor sea un empresario, ulteriores especialidades en función del sector en el cual se enmarque su actividad (industrial, comercial o de servicios). Tampoco existen particularidades en función de la concreta actividad que se desarrolle (con las excepciones relativas a los regímenes concursales especiales que hemos mencionado, por ejemplo las disposiciones adicionales 2.^a, 2.^a bis y 2.^a ter LC).

² Entre otros muchos casos, que pueden consultarse en el Registro Público Concursal (www.publicidadconcursal.es), destacamos los de Editorial Everest, S.A. [Concurso 733/2015], Empresa Editorial Tandem Edicions, S.L. [Concurso 1048/2014], Editorial Nueva Alcarria, S.A. [Concurso 559/2012].

pretende (los libros, que tienen un estatuto jurídico específico). En segundo lugar, surge la necesidad de conjugar los intereses de dos colectivos cuyas pretensiones, aunque pueden coincidir, no siempre estarán alineadas: por un lado, los derechos de los *acreedores* (cuya satisfacción constituye, en principio, el interés primordial del concurso)³; por otro lado, los derechos de los *autores* (protegidos por la regulación tuitiva de la propiedad intelectual)⁴. Téngase en cuenta, en cualquier caso, que los autores también pueden ser acreedores en la insolvencia de una casa editorial. Sin embargo, aunque haremos una breve referencia a tal circunstancia, no pretendemos incidir en las consecuencias de la coincidencia de estas condiciones en la misma persona, sino en los conflictos legales que se darán aunque la misma no se produzca.

A lo largo de las páginas que siguen, analizaremos las vicisitudes susceptibles de ocurrir cuando el concurso de la editorial termina en liquidación. Nos centraremos en dos cuestiones particularmente delicadas y jurídicamente complejas: por un lado, la suerte que han de correr los contratos de edición en caso de liquidación traslativa de la empresa editorial, esto es, en caso de enajenación unitaria de la misma. Por otro lado, las especialidades procedimentales que, a resultas de la particular naturaleza de los bienes a enajenar (i.e., libros), pueden darse a lo largo de la fase de liquidación del concurso de la casa editorial. Obviaremos del análisis tanto la tramitación de la fase común como la solución del concurso mediante convenio.

³ Sobre la delimitación del interés del concurso, véase I. TIRADO, “Reflexiones sobre el concepto de interés concursal (ideas para la construcción de una teoría sobre la finalidad del concurso de acreedores)”, *Anuario de Derecho Civil*, vol. 62, núm. 3 (2009), pp. 1055 a 1108. No debe olvidarse que, tras las últimas reformas de la Ley Concursal, efectuadas en un contexto de crisis económica y de destrucción del tejido empresarial, se ha abierto camino la conservación de empresas en crisis como uno de los objetivos hacia los cuales debe tender la normativa concursal. Ello no obsta a que, en general, se siga considerando que la conservación de la empresa no es, en sí misma, un fin del procedimiento concursal, sino un fin instrumental al cual puede aspirarse cuando ello permita o, al menos, no perturbe los intereses de los acreedores en la satisfacción de sus créditos. Son palabras de S. SENENT, “La venta de la unidad productiva en el concurso a la luz de las últimas reformas”, *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, núm. 26 (2017), p. 98.

⁴ Señalan que la regulación del contrato de edición tiene carácter tuitivo respecto del autor (en tanto que parte contractual más débil), I. ESPÍN ALBA, *Contrato de edición literaria*, Granada [Comares], 1994, p. 176; M. LACRUZ MANTECÓN, *Las obligaciones del editor en el contrato de edición literaria*, Madrid [Editorial Reus-Aisge], 2000, p. 128. En relación con la tensión que puede generarse en materia de transmisión de derechos de propiedad industrial en el seno del concurso, véase F. PALAU RAMÍREZ, “Los derechos de propiedad industrial en la liquidación de la masa activa”, en Rojo, Quijano y Campuzano (dirs.), *La liquidación de la masa activa*, Cizur Menor [Thomson Reuters-Civitas], 2014, pp. 291 a 307.

II. LA ENAJENACIÓN UNITARIA DE LA EMPRESA EDITORIAL Y LA (NO) SUBROGACIÓN DEL ADQUIRENTE EN LOS CONTRATOS DE EDICIÓN

Los contratos de edición son contratos sinalagmáticos y de tracto sucesivo⁵. La regla general, por lo tanto, es su continuidad (i.e., su vigencia) con independencia de la declaración de concurso del editor (art. 61.2 LC)⁶. En esta primera sección abordaremos el estudio de las particularidades que la preferencia por la enajenación unitaria de la empresa (arts. 148 y 149 LC) —y la consiguiente subrogación forzosa del adquirente en los contratos afectos a la actividad (art. 146 bis LC)— pueden generar respecto de los contratos de edición.

1. CONSIDERACIONES GENERALES: LA PREFERENCIA LEGAL POR LA ENAJENACIÓN UNITARIA DE LA EMPRESA

La Ley Concursal regula la forma en que ha de procederse a la enajenación del patrimonio del deudor. De su lectura se desprende la clara y expresa preferencia por la enajenación unitaria de la empresa o, en los términos que emplea la Ley, la enajenación *como un todo* del “conjunto de los establecimientos, explotaciones y cualesquiera otras unidades productivas de bienes y servicios” del deudor (arts. 148.1 y 149.1-1.^a LC)⁷.

⁵ Se trata, en efecto, de un contrato con obligaciones recíprocas (el autor cumple con su obligación de entrega del original y demás señaladas por la ley y el editor con las suyas de remuneración al autor, reproducción y distribución y demás, actuando cada una de estas prestaciones como causa de las correlativas de la otra parte). Además, constituye un contrato de ejecución continuada (ese carácter se infiere de la finalidad de reproducción y distribución, que necesariamente requiere un lapso de tiempo en el que se pueda llevar a cabo la difusión). Al respecto, véase J. LASSO DE LA VEGA, *El contrato de edición*, Madrid [Estades], 1949, p. 93; A. SÁNCHEZ ANDRÉS, “Aproximación al sistema de los contratos editoriales en la Ley de 12 de marzo de 1975”, en *Miscelánea conmemorativa*, Madrid [Prensa Universitaria de Cantoblanco], 1982, p. 531, C. ROGEL VIDE, “El contrato de edición”, en Albaladejo y Díaz Alabart (dirs.), *Comentarios al Código Civil y Compilaciones Forales*, tomo V, vol. 4.º A, p. 872; I. ESPÍN ALBA, *Contrato de edición literaria*, cit., p. 176; M. LACRUZ MANTECÓN, *Las obligaciones del editor en el contrato de edición literaria*, cit., pp. 125 y 139.

⁶ Las disposiciones aplicables a los contratos con obligaciones recíprocas (arts. 61 a 63 LC) parten del principio de vigencia de los contratos tras la apertura del procedimiento. Con arreglo a este principio, el contrato habrá de mantenerse en todos sus términos y no podrá resolverse por la declaración de concurso de cualquiera de los contratantes. Además, para garantizar la eficacia del principio de vigencia, la ley dispone que “se tendrán por no puestas las cláusulas que establezcan la facultad de resolución o la extinción del contrato por la sola causa de la declaración de concurso de cualquiera de las partes” (art. 61.3 LC). No obstante, el contrato no puede permanecer inmune frente a las exigencias y fines concursales. De ahí que, junto a ese principio de vigencia de los contratos, las normas faculten al concursado intervenido o a la administración concursal, en caso de suspensión, para ejercer la resolución del contrato en interés del concurso, y a cualquiera de los contratantes, concursado o parte *in bonis*, para pedir la resolución por incumplimiento; y, sin perjuicio de que el juez pueda enervar la resolución y acordar el cumplimiento del contrato cuando lo considere conveniente para el interés del concurso.

⁷ Los términos en los cuales está expresada esta preferencia permiten incluso cuestionar que la mayor satisfacción de los acreedores constituya la finalidad primordial del concurso, ya que, en

Así, cuando la solución del concurso es liquidativa, el legislador apuesta por la enajenación de la empresa en su conjunto —o de una o varias de sus unidades autónomas de actividad económica—, de tal manera que continúe bajo la titularidad del tercero adquirente⁸. La liquidación traslativa (i.e., unitaria) de la empresa presupone, así, un nuevo empresario que sucede al anterior. Si el empresario concursado era una persona jurídica, la misma se extinguirá, aunque la empresa continuará bajo el mando del nuevo empresario adquirente⁹. Obsérvese que la liquidación traslativa de la empresa concursada constituye

caso de enajenación unitaria de la empresa, la adjudicación no debe realizarse exclusivamente en atención al criterio —automático— de la mejor postura o precio ofertado. En efecto, se reconoce expresamente cierta discrecionalidad en la decisión de la adjudicación cuando la misma pivote entre ofertas cuyo precio no difiera en más de cierto porcentaje (el 15 por 100). En tales casos, es posible que la empresa se adjudique al oferente cuya propuesta, aunque no sea la mejor desde el punto de vista del precio, garantice en mayor medida la continuidad de la empresa (o de las unidades productivas, en su caso) y de los puestos de trabajo (art. 149.1-3.^a LC). La redacción de la norma es un tanto críptica, por cuanto, tras la mención de la continuidad de la empresa y de los puestos de trabajo, añade “la mejor satisfacción de los créditos de los acreedores”. Podría pensarse que la enumeración contiene un orden de los criterios que han de tenerse en cuenta (y, en tal caso, la satisfacción de los acreedores, que tradicionalmente ha sido el objetivo principal del concurso, quedaría en último lugar). En este sentido, ha llegado a señalarse que la venta de la unidad productiva dentro del procedimiento concursal no está inspirada en el interés del concurso (consistente en la mayor satisfacción de los acreedores), sino en otros intereses concurrentes, como son el de garantizar la continuidad de la explotación y asegurar el mayor número de puestos de trabajo. Véase, al respecto, E. GARCÍA-CHAMÓN, “Las especialidades de la transmisión de unidades productivas en la fase común o en la fase de liquidación”, *Anuario de Derecho Concursal*, núm. 34 (2015), p. 88. Sin embargo, consideramos que la interpretación correcta consiste en entender que la adjudicación deberá realizarse a favor de la oferta que, en conjunto, optimice la solución respecto de todos los criterios que menciona la ley (conservación de la empresa, mantenimiento de puestos de trabajo y satisfacción de los acreedores). Prueba de ello es que solo se permite adjudicar la empresa a una oferta que económicamente no sea la mejor cuando el precio ofrecido por esta última no difiera en más del 15 por ciento respecto de la oferta que mayor satisfacción reportaría para los acreedores. Por otra parte, téngase en cuenta que el decaimiento de la satisfacción de los acreedores como finalidad principal del concurso únicamente se produce en caso de enajenación unitaria de la empresa (lo cual es evidente por sí mismo, ya que, si la enajenación no es unitaria, carece de sentido hablar de continuidad de la empresa o del mantenimiento de puestos de trabajo).

⁸ Sobre la racionalidad de la enajenación unitaria y los principales problemas que plantea, véase E. BELTRÁN, “Plan de liquidación (art. 148)”, en Rojo y Beltrán (dirs.), *Comentario de la Ley Concursal*, Madrid, 2004, tomo II, pp. 2372 y 2373; P. J. RUBIO VICENTE, “La enajenación de la empresa en la fase de liquidación”, en Rojo, Quijano y Campuzano (dirs.), *La liquidación de la masa activa*, Cizur Menor [Thomson Reuters-Civitas], 2014, pp. 531 a 569; I. RIPOL, “Venta de unidad productiva y consecución de la finalidad del concurso”, *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, núm. 20 (2014), pp. 359 a 374. En cuanto al concepto de unidad productiva, véase, por ejemplo, E. GARCÍA-CHAMÓN, “Las especialidades de la transmisión de unidades productivas en la fase común o en la fase de liquidación”, *cit.*, p. 83.

⁹ En la liquidación traslativa desaparece el antiguo empresario, pero continúa la empresa. Al respecto, véase E. ETXARANDIO, “La liquidación traslativa y la sucesión de empresa en el Real Decreto-Ley 11/2014”, *Anuario de Derecho Concursal*, núm. 35 (2015), pp. 195 y ss., donde apunta la semejanza entre el convenio con asunción y la liquidación traslativa (en ambos casos cambia el empresario y se mantiene la empresa). No en vano la regulación del convenio con asunción (art. 100.2-3.^o LC) reenvía al artículo 146 bis. Destaca, en este sentido, el fuerte elemento liquidatorio que existe en el convenio con asunción, y, correlativamente, el alto componente convencional que se da en la liquidación traslativa.

una sucesión de empresa *inter vivos*, mas no una sucesión voluntaria, sino forzosa o, cuando menos, judicialmente asistida¹⁰.

2. LA REGLA GENERAL DE LA SUBROGACIÓN FORZOSA DEL ADQUIRENTE EN LOS CONTRATOS AFECTOS A LA CONTINUIDAD DE LA ACTIVIDAD PROFESIONAL O EMPRESARIAL

En su redacción originaria, la Ley Concursal no regulaba específicamente los efectos de la enajenación unitaria de la empresa sobre los contratos afectos a la actividad económica. La ausencia de una regulación específica forzaba la aplicación de las normas generales en materia de cesión de contratos, basadas en el carácter voluntario y absolutamente disponible de la transmisión de estas relaciones jurídicas. Al tratarse de una novación subjetiva, resultaba imprescindible contar con el consentimiento del contratante cedido (art. 1205 CC). Naturalmente, quedaban excepcionados los contratos que disfrutaban de un régimen jurídico especial (como los contratos de trabajo, art. 44 ET, o los contratos de seguro, art. 34 LCS).

Este régimen general no se adaptaba bien ni a las particularidades de las soluciones concursales ni a los objetivos que persigue el concurso mediante la enajenación total o parcial de la empresa. En efecto, difícilmente se podía maximizar el valor de la empresa y posibilitar al mismo tiempo su continuidad si, tras la enajenación, esta se veía privada de los contratos indispensables para el ejercicio de la actividad económica. Así las cosas, bastaba la falta de consentimiento previo de alguno de los contratantes cedidos para que la operación fracasase, al depender la continuidad y conservación de la empresa de la simple voluntad de un tercero —con la consiguiente pérdida de valor del conjunto—¹¹. Ante la ausencia de regulación legal, en los supuestos de venta de unidad productiva, la práctica forense llegó incluso a establecer —no sin dificultad— la cesión forzosa de los contratos instrumentalmente vinculados a la misma¹².

El Real Decreto-Ley 11/2014, de 5 de septiembre, de medidas urgentes en materia concursal, puso fin a la situación anterior e introdujo una serie de medidas destinadas a flexibilizar la transmisión del negocio del concursado o de

¹⁰ Así lo recuerda E. ETXARANDIO, “La liquidación traslativa y la sucesión de empresa en el Real Decreto-Ley 11/2014”, *cit.*, p. 197.

¹¹ Una visión crítica con el régimen anterior a esta reforma puede encontrarse en P. J. RUBIO VICENTE, “La enajenación de la empresa en la fase de liquidación”, *cit.*, pp. 565 y 566. También sobre el régimen derogado, C. ARA y D. LÓPEZ, “La adjudicación de la unidad productiva en la fase de liquidación del concurso de acreedores”, en Rojo, Quijano y Campuzano (dirs.), *La liquidación de la masa activa*, Cizur Menor [Thomson Reuters-Civitas], 2014, pp. 918 a 920.

¹² Así, a título de ejemplo, el Auto del Juzgado de lo Mercantil núm. 8 de Madrid de 20 de diciembre de 2013 expresamente establecía la cesión forzosa de los contratos instrumentalmente afectos a la unidad productiva que se transmitía. Citado por Z. GENTO, “La venta de la unidad productiva en el concurso”, en Campuzano y Sanjuán (dirs.), *El Derecho de la Insolvencia. El concurso de acreedores*, Valencia [Tirant lo Blanch], 2.^a ed., 2016, pp. 783 y ss.

alguna de sus ramas de actividad (art. 146 bis LC)¹³. En lo que ahora interesa, hoy en día se prevé la subrogación del adquirente en la posición contractual de la concursada —se entiende que en los contratos afectos a la continuidad de la actividad profesional o empresarial—, sin que dicha subrogación exija el consentimiento de la parte *in bonis* (art. 146 bis.1 LC). Se trata de una modalidad de subrogación legal automática, que únicamente deja de operar respecto de aquellos contratos en los cuales el adquirente haya manifestado expresamente la intención de no subrogarse (art. 146 bis.2 LC)¹⁴. En otras palabras, la Ley Concursal establece —con carácter general— una subrogación voluntaria para el adquirente, pero forzosa para la parte *in bonis*, alterando así el principio básico del derecho de obligaciones y contratos según el cual la cesión de contratos ha de ser consentida por la parte contractual cuyo contrato se cede (art. 1205 CC). La razón de ser de esta alteración radica, como ya hemos apuntado, en que la tutela incondicional de la contraparte *in bonis* podría llegar a frustrar la adjudicación de la unidad productiva¹⁵.

3. EL CASO DE LOS CONTRATOS DE EDICIÓN

Llegamos así a la primera cuestión que este trabajo pretende dilucidar, a saber: si los contratos de edición entran dentro del ámbito objetivo de aplicación del artículo 146 bis de la Ley Concursal y, en consecuencia, son objeto de la subrogación forzosa prevista anteriormente y en virtud de la cual el adquirente se subrogaría en la posición del editor. La parte *in bonis* es, en ese caso, el

¹³ En el apartado II de la exposición de motivos del Real Decreto-Ley 11/2014 se aclara que estas medidas se introducen debido a que “en la actualidad existen algunas trabas, que, bien durante la tramitación del proceso concursal, bien cuando la liquidación del concursado sea inevitable, están dificultando su venta”. Interesa recordar que el artículo 146 bis de la Ley Concursal resulta aplicable a la transmisión de la empresa en cualquier fase del procedimiento, ya sea durante la fase común (art. 43 LC), la de convenio o la de liquidación (aunque, en este trabajo, solo nos referimos al último caso).

¹⁴ Quedan igualmente exceptuados los contratos administrativos, cuya cesión deberá producirse de conformidad con lo dispuesto por el artículo 226 del Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (art. 146 bis.1 LC, *in fine*).

¹⁵ Se ha afirmado que, más que una auténtica o genuina subrogación contractual o cesión automática *ex lege*, lo que se aprecia en estos casos es un fenómeno de subrogación contractual condicionada o limitada, o simplemente un posible supuesto de subrogación siempre que se den unas determinadas circunstancias negativas, porque (i) ni tiene por qué producirse en todos los supuestos de transmisión de unidades productivas; (ii) ni tiene que afectar a todos los contratos a pesar de ser necesarios para la continuidad de la actividad profesional o empresarial. Así lo considera P. J. RUBIO VICENTE, “Reestructuración empresarial y enajenaciones de unidades productivas”, *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, núm. 22 (2015), pp. 154 y ss. Sobre las modificaciones introducidas por Real Decreto-Ley 11/2014, M. ORTIZ MÁRQUEZ, “La transmisión de empresa en concurso”, *Anuario de Derecho Concursal*, núm. 34 (2015), a partir de p. 310; L. GARNACHO, “La pretendida uniformidad legislativa en materia de enajenación de unidades productivas tras las últimas reformas concursales”, *Anuario de Derecho Concursal*, núm. 39 (2016), pp. 63 y ss.; A. CONDE TEJÓN, “La transmisión de la empresa o de alguna de sus unidades económicas como prevención o como solución a situaciones de crisis empresarial”, *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 294 (2014), pp. 285 y ss.

autor o la autora de la obra. Como hemos visto, las previsiones de la Ley Concursal protegen —quizá excesivamente— al adquirente de la unidad productiva, en detrimento de la parte *in bonis*. Sucede que, cuando la parte *in bonis* es merecedora también de una determinada protección (como acredita la normativa sobre propiedad intelectual, en general tuitiva respecto de los autores), se produce una situación jurídicamente incómoda que requiere de un análisis pormenorizado.

3.1. La afectación a la continuidad de la actividad empresarial

Para que un determinado contrato sea objeto de la subrogación forzosa antes descrita (art. 146 bis LC) deben concurrir tres requisitos: en primer lugar, que se trate de un contrato afecto a la continuidad de la actividad profesional o empresarial del deudor¹⁶. En segundo lugar, que no se haya solicitado su resolución¹⁷. Y, en tercer lugar, que el adquirente no haya manifestado expresamente su intención de no subrogarse¹⁸.

Asumiendo, como haremos aquí, que los dos últimos requisitos se cumplen, restaría únicamente analizar si los contratos de edición pueden considerarse contratos “afectos a la continuidad de la actividad profesional o empresarial”

¹⁶ Se ha criticado la explícita referencia a los contratos *afectos* a la continuidad y no a los *necesarios* para esa continuidad por simple coherencia normativa con lo dispuesto en el artículo 56.1 de la Ley Concursal, modificado precisamente en este punto por el Real Decreto-Ley 4/2014, de 7 de marzo (tramitado posteriormente como Ley 17/2014, de 30 de septiembre). Ciertamente, afectos pueden ser realmente muchos más de los que en verdad resultan necesarios o imprescindibles a este fin, siendo únicamente estos los relevantes para asegurar su continuidad, y por tanto susceptibles y capaces justificar esta subrogación. Ha criticado lo anterior P. J. RUBIO VICENTE, “Reestructuración empresarial y enajenaciones de unidades productivas”, *cit.*, p. 153, entre otros motivos porque de esta manera se amplía innecesariamente el número de contratos afectados frente a lo que resulta imprescindible para su continuidad.

¹⁷ Sobre este requisito, extensamente, P. J. RUBIO VICENTE, “Reestructuración empresarial y enajenaciones de unidades productivas”, *cit.*, pp. 155 y ss. La solicitud de resolución la presentará, normalmente, el contratante *in bonis* cedido (aunque no puede descartarse que provenga de la administración concursal o incluso del propio deudor concursado). No son pocos los interrogantes que surgen, derivados de la legitimación activa de la facultad de resolución, del momento y plazo para llevar a cabo esta solicitud, del trámite para hacerlo, del alcance de las facultades del juez en este punto, y de sus respectivas consecuencias. Además, el reconocimiento de tan amplias facultades de resolución del contrato puede obstaculizar la continuidad de la empresa (objetivo principal de la reforma). Por otra parte, como reflejan las Conclusiones de los Magistrados de lo Mercantil de Madrid en su reunión de 7 y 21 de noviembre de 2014 sobre “Unificación de criterios de aplicación de las reformas de la Ley Concursal operadas por el Real Decreto Ley 11/2014 y la Ley 17/2014” (que pueden consultarse en *Anuario de Derecho Concursal*, núm. 34 (2015), pp. 523 a 564), la mención “cuya resolución no hubiera sido solicitada” no se está refiriendo exclusivamente a las acciones de los artículos 61 y 62 de la Ley Concursal, sino que pueden entenderse comprendidas otras acciones previas a la declaración de concurso.

¹⁸ En relación con la manifestación de voluntad contraria a la subrogación por parte del adquirente, véase P. J. RUBIO VICENTE, “Reestructuración empresarial y enajenaciones de unidades productivas”, *cit.*, pp. 158 y ss.

del editor¹⁹. Se ha señalado reiteradamente que la casuística acerca de qué contratos deben considerarse vinculados (y, por lo tanto, transmitidos con la unidad productiva) es compleja y variada, ya que depende vivamente del tipo de actividad²⁰. Pues bien, puede afirmarse sin hesitación que, con carácter general, los contratos de edición son contratos afectos a la actividad de una casa editorial: no solo entran dentro del perímetro de la empresa, sino que constituyen el núcleo de la misma. En efecto, la actividad de reproducción, distribución —y, en su caso, comunicación pública— de obras literarias en que consiste la edición depende, de manera inmediata y obvia, de la cesión de los derechos correspondientes por parte de los autores de aquellas.

Sin embargo, nuestro análisis no puede detenerse aquí, so pena de resultar superficial, simple e incapaz de aprehender la compleja naturaleza de los contratos de edición. Con el objetivo de afinar un poco más nuestras conclusiones, deberemos caracterizar adecuadamente el contrato de edición. En particular, nos interesa su posible carácter *intuitu personae*.

3.2. *El carácter intuitu personae respecto del editor*

Constituye un lugar aparentemente común en la doctrina que el contrato de edición es un contrato con ciertos rasgos de ser *intuitu personae*²¹. Bien es cierto que existe un animado debate en torno a si el *intuitu personae* se refiere (a) solo al autor; (b) solo al editor; o (c) a ambos. La referencia a los elementos de confianza debe, pues, matizarse. Por ejemplo, la naturaleza *intuitu personae* del contrato de edición respecto del autor parece obvia: ciertamente, a priori, la persona del autor resulta esencial. Sin embargo, son imaginables casos en los cuales la consideración personal del autor resulte irrelevante para el editor: sería el caso, por ejemplo, de una obra oportunista por razón de actualidad²². Es más, también puede discutirse si lo realmente importante para el editor es la identidad del autor (en cuyo caso podríamos hablar de *intuitu personae*), o si lo esencial es la propia obra, con independencia de quién la

¹⁹ La determinación de qué contratos son realmente afectos a la actividad le corresponde hacerla, en última instancia, al juez del concurso (por analogía con el art. 56.5 LC). Así lo considera P. J. RUBIO VICENTE, “Reestructuración empresarial y enajenaciones de unidades productivas”, *cit.*, p. 153. También Z. GENTO, “La venta de la unidad productiva en el concurso”, *cit.*, p. 784.

²⁰ Así, Z. GENTO, “La venta de la unidad productiva en el concurso”, *cit.*, p. 784.

²¹ Véase, por ejemplo, I. ESPÍN ALBA, *Contrato de edición literaria*, *cit.*, p. 183; M. LACRUZ MANTECÓN, *Las obligaciones del editor en el contrato de edición literaria*, *cit.*, p. 153. Sobre la caracterización del contrato de edición, véase R. SÁNCHEZ ARISTI, “El contrato de edición”, en Bercovitz (dir.), *Tratado de Contratos*, Valencia [Tirant lo Blanch], 2013, t. IV, pp. 5067 y ss.

²² Véase C. GÓMEZ LAPLAZA, “Comentario del artículo 58”, en Bercovitz (coord.), *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Madrid [Tecnos], 1989, pp. 906 y ss. Allí se mencionan, como otros supuestos en los cuales se debilita el carácter *intuitu personae* respecto de la persona del autor, las obras en colaboración (especialmente, cuanto mayor sea el número de colaboradores), o las obras colectivas.

haya escrito (y hablaríamos, entonces, de un contrato *intuitu operi*). Todo ello sin olvidar, naturalmente, que el extremo contrario también existe y que determinados autores venden por el mero hecho de ser ellos mismos —con independencia de la naturaleza o de la calidad de la obra—²³.

Con las advertencias anteriores, nos centraremos en la cuestión que más interés reviste para nuestro análisis. Únicamente nos interesa averiguar ahora si resulta posible predicar la naturaleza *intuitu personae* respecto de la persona del editor, esto es, si la consideración del editor (las peculiares condiciones que reúne como tal, su “personalidad editorial”) es determinante en la prestación del consentimiento por parte del autor. Respecto a esta cuestión, la doctrina se decanta mayoritariamente por considerar que el contrato de edición se basa en la confianza también desde el punto de vista del editor: el autor confía en la pericia y en la honorabilidad del editor, a quien concede la explotación de la obra. Por consiguiente, con carácter general, un cambio de editor puede perjudicar los intereses de los autores²⁴.

Sin embargo, la anterior postura, si bien es mayoritaria, no resulta unánime. Entre las tesis detractoras, nos detendremos, por el singular interés que suscita, en aquella que sostiene que, respecto al editor, el contrato de edición no es tanto *intuitu personae*, sino, más bien, *intuitu firmae* (o *intuitu domus*). Conforme a esta tesis, lo que verdaderamente interesa al autor no es tanto la personalidad civil del editor, sino su actividad comercial. Y, más precisamente, ello significa que el contrato se otorga en consideración a la empresa editorial, y no tanto en atención a la persona titular de la misma²⁵. En consecuencia, si aceptamos esta posición, entonces, en el caso de una liquidación traslativa de la empresa editorial (en la cual, recuérdese, cambia el empresario pero se mantiene la empresa), no debería derivarse ninguna especialidad del carácter *intuitu personae* del contrato de edición respecto del editor²⁶. Así, a pesar de cambiar el empresario que explota la casa editorial, tal casa se mantendría. Por lo tanto, cualquier particularidad derivada del carácter *intuitu personae* quedaría desactivada, y podríamos finalizar aquí nuestro análisis sobre la subrogación forzosa del adquirente de la empresa editorial en los contratos de

²³ En este sentido, M. LACRUZ MANTECÓN, *Las obligaciones del editor en el contrato de edición literaria*, cit., p. 153.

²⁴ Véase I. ESPÍN ALBA, *Contrato de edición literaria*, cit., p. 183; M. LACRUZ MANTECÓN, *Las obligaciones del editor en el contrato de edición literaria*, cit., p. 153. Por su parte, C. GÓMEZ LA-PLAZA, “Comentario del artículo 58”, cit., p. 907, afirma que el carácter *intuitu personae* respecto del editor ofrece ciertas dudas.

²⁵ Son palabras de A. SÁNCHEZ ANDRÉS, “Aproximación al sistema de los contratos editoriales en la Ley de 12 de marzo de 1975”, cit., p. 534. En el mismo sentido, M. LACRUZ MANTECÓN, *Las obligaciones del editor en el contrato de edición literaria*, cit., p. 153.

²⁶ En cuanto a la distinción entre empresario y empresa, nos remitimos a la exposición de A. ROJO, “El establecimiento mercantil (I): concepto, clases y elementos”, y “El establecimiento mercantil (II): transmisión”, ambos en Uría y Menéndez (dirs.), *Curso de Derecho Mercantil*, 2.^a ed., Cizur Menor [Civitas], 2006, pp. 115 a 133 y 135 a 165, respectivamente.

edición. La conclusión sería que, siendo el contrato de edición *intuitu firmae* respecto del editor, siempre que se mantenga intacta la identidad de la casa editorial, el cambio del empresario titular de la misma no tendrá ningún efecto. En consecuencia, la subrogación forzosa que establece la Ley Concursal en caso de enajenación unitaria de la empresa editorial se produciría sin especialidades respecto de los contratos de edición afectos a su actividad.

Son varias las razones que, pese a lo anterior, nos invitan a no detener aquí el análisis. La principal es que el carácter *intuitu personae* del contrato de edición respecto del editor no es —como hemos visto— algo pacífico, aunque resulta minoritaria la postura que lo rechaza o lo matiza. De hecho, conforme a la tesis que estimamos más acertada, para apreciar y detectar ese carácter respecto del editor han de examinarse muy atentamente las circunstancias que concurren en el contrato. En definitiva, el carácter *intuitu personae* dependerá del caso concreto, sin que pueda establecerse una regla general aplicable en todos los casos. En algunos supuestos, ese carácter no existirá (por ejemplo, para el autor novel que, ante todo, quiere verse editado, la persona del editor será irrelevante)²⁷. En otros, sí existirá, mas centrado en la identidad de la casa editorial (de la empresa) y, por lo tanto, como hemos explicado, el cambio de empresario carecerá de relevancia. Pero también es posible que, en otros supuestos, el carácter *intuitu personae* esté más acentuado y, por consiguiente, sea susceptible de generar problemas en caso de liquidación traslativa de la casa editorial. Todo ello dependerá de las circunstancias de cada contrato y de los términos en los cuales se pacte la enajenación de la empresa editorial en el seno del concurso de acreedores. Lo que se expone en los epígrafes siguientes presupone que, efectivamente, existen elementos *intuitu personae* del lado del editor que conviene tener en cuenta²⁸.

3.3. *La aplicación del artículo 146 bis de la Ley Concursal a los contratos intuitu personae*

Partiendo de las conclusiones de los dos apartados anteriores (esto es, que el adquirente de la unidad productiva se subroga *ex lege* en los contratos afectos a la continuidad de la actividad empresarial del deudor, y que los contratos de edición pueden considerarse *intuitu personae* respecto del editor), la siguiente cuestión a dilucidar consiste en determinar si entran en el ámbito de aplicación del artículo 146 bis de la Ley Concursal los contratos afectos a la continuidad de la actividad empresarial cuya naturaleza sea *intuitu personae*. En otras pa-

²⁷ En este sentido, C. GÓMEZ LAPLAZA, “Comentario del artículo 58”, *cit.*, p. 907.

²⁸ Aunque no pueden establecerse afirmaciones generales, el carácter *intuitu personae* es más acentuado en contratos con cláusula de exclusiva, ya que, cuando esta no existe, el autor puede, en cualquier momento, ceder sus derechos a otro editor o llevar a cabo personalmente la explotación de su obra. Recuérdese, además, que la inmensa mayoría de los contratos de edición se firman con cláusulas de exclusividad. Al respecto, véase I. ESPÍN ALBA, *Contrato de edición literaria*, *cit.*, p. 183.

labras, si la subrogación forzosa —sin consentimiento de la contraparte *in bonis* cedida— también se produce respecto de aquellos contratos en los cuales la persona del deudor originario es relevante, como puede ser el caso de los contratos de edición.

Se trata de una cuestión delicada sobre la cual la Ley Concursal guarda silencio, y que fue abordada específicamente en la reunión de los Magistrados de lo Mercantil de Madrid sobre “Unificación de criterios de aplicación de las reformas de la Ley Concursal operadas por el Real Decreto Ley 11/2014 y la Ley 17/2014”²⁹. En dicha reunión se partió de la necesidad de diferenciar entre dos situaciones. Es posible, en primer lugar, que la facultad de denuncia unilateral del contrato por cambio de la contraparte contratante esté prevista en el *régimen legal del contrato de que se trate*. También puede ocurrir, en segundo lugar, que tal facultad únicamente derive de *cláusulas contractuales* introducidas por la autonomía de la voluntad de las partes.

Los Magistrados no fueron capaces de alcanzar una solución unánime. Surgieron así dos posiciones, una *mayoritaria* y otra *minoritaria*. Conforme a la primera, si la facultad de denuncia unilateral del contrato por cambio de la contraparte contratante estuviera prevista en el régimen legal del contrato en cuestión (por ejemplo, en el caso del artículo 25 de la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia), entonces operará dicha facultad a favor del contratante que vea su relación jurídica cedida (art. 63.1 LC)³⁰. Por el contrario, en el caso de que se trate de cláusulas contractuales de reserva de tal facultad, introducidas por la autonomía de la voluntad de las partes, no será aplicable dicha limitación, y la cesión del artículo 146 bis de la Ley Concursal se impondrá forzosamente³¹. Frente a ello, conforme a la posición minoritaria, la facul-

²⁹ Véanse las Conclusiones de los Magistrados de lo Mercantil de Madrid en su reunión de 7 y 21 de noviembre de 2014 sobre “Unificación de criterios de aplicación de las reformas de la Ley Concursal operadas por el Real Decreto Ley 11/2014 y la Ley 17/2014”. Pueden consultarse en *Anuario de Derecho Concursal*, núm. 34 (2015), pp. 523 a 564.

³⁰ Téngase en cuenta que esta circunstancia no impedirá la subrogación, sin perjuicio de que se pueda instar posteriormente la resolución contractual. En este sentido, véase S. SENENT, “La venta de la unidad productiva en el concurso a la luz de las últimas reformas”, *cit.*, p. 102.

³¹ Continúan las conclusiones de los Magistrados en los siguientes términos: “Es cierto que, cuando ello ocurra, un franquiciador podría verse por ejemplo expuesto a que se descompongan ciertos elementos esenciales para la imagen de la actividad de la que es cabecera, o la coherencia de su red de distribución, lo que puede resultar en particular gravoso si es especialmente selectiva (el caso paradigmático se daría en las redes de venta de productos de lujo); todo lo cual se trataba de evitar con aquellas cláusulas de control en la cesión de los contratos. Pero esta cuestión no es relevante para oponerse a la autorización de la enajenación de la unidad productiva y la cesión forzosa de los contratos, es un valor que en este ámbito no opera como regla de enjuiciamiento, donde se tienen en consideración otros extremos, puramente concursales. Será una vez autorizada la venta de la unidad productiva, consumada la misma, donde aquel empresario podrá ejercer entonces las acciones civiles pertinentes si, como resultado efectivo de la enajenación, por la cesión del contrato se ha terminado produciendo una dilución de su prestigio o imagen de actividad. Sólo quedan a salvo de dicha cesión de contratos *ope legis* los supuestos en los que se atiende a la condición del contratante de modo inherente y esencial para la contratación, como (por ejemplo: la prestación

tad de resolver el contrato por cambio de la contraparte contratante operará tanto si estaba prevista en el régimen legal del contrato de que se trate, como si deriva únicamente de lo establecido en el contrato al amparo de la autonomía voluntad de las partes³².

En consecuencia, partiendo de la tesis mayoritaria, para saber si la subrogación forzosa (art. 146 bis LC) afecta o no a los contratos de edición, deberíamos primeramente atender al régimen legal de dichos contratos. Si el mismo prevé la facultad de resolución del contrato a instancia del autor en caso de cambio del editor, entonces primará esta facultad sobre las específicas previsiones de la Ley Concursal, y el autor no quedará sometido a la subrogación forzosa. A ello dedicaremos el epígrafe siguiente³³. Recuérdese, en todo caso, que, según la tesis minoritaria, la subrogación forzosa del adquirente de la empresa editorial en los contratos de edición podría evitarse siempre y cuando tales contratos hubiesen previsto la facultad de resolver el contrato, a instancia del autor, en caso de cambio de titularidad de la empresa editorial —con independencia del régimen legal del contrato en cuestión—.

3.4. *La posibilidad de resolución del contrato de edición, a instancia del autor, por cambios en la persona del editor*

Según hemos visto, existe un cierto consenso en que la naturaleza *intuitu personae* de un contrato impide la subrogación forzosa del adquirente de la empresa en caso de liquidación concursal unitaria de la misma (art. 146 bis LC). Se discute, no obstante, si la subrogación forzosa queda desactivada exclusivamente cuando la posibilidad de resolución por cambios en la identidad de una de las partes está expresamente contemplada en la ley reguladora del contrato de que se trate —tesis mayoritaria— o bien si resulta suficiente que esta facultad conste en el propio contrato, independientemente de lo establecido en aque-

de servicios médicos)". Es extracto de las Conclusiones de los Magistrados de lo Mercantil de Madrid en su reunión de 7 y 21 de noviembre de 2014 sobre "Unificación de criterios de aplicación de las reformas de la Ley Concursal operadas por el Real Decreto Ley 11/2014 y la Ley 17/2014", publicadas en el *Anuario de Derecho Concursal*, núm. 34 (2015), pp. 523 a 564.

³² La tesis minoritaria considera que "el concurso no tiene un efecto dinamizador del ordenamiento jurídico, y deben seguir rigiendo dentro de él las reglas esenciales de la contratación civil (en particular la regla *pacta sunt servanda* y el principio de que el contrato es ley entre las partes, salvo que medie una expresa e inequívoca previsión legal, art. 61.3 LC). Por ello, debería respetarse la vigencia de las cláusulas contractuales que reserven a uno de los contratantes la facultad unilateral de desistimiento por cambio de control de la persona del otro contratante, si además se justifica en necesidades objetivas de la empresa". También es cita literal de las Conclusiones de los Magistrados de lo Mercantil de Madrid en su reunión de 7 y 21 de noviembre de 2014 sobre "Unificación de criterios de aplicación de las reformas de la Ley Concursal operadas por el Real Decreto Ley 11/2014 y la Ley 17/2014".

³³ Téngase en cuenta, asimismo, que si la facultad de denuncia no está prevista en el régimen legal del contrato, sino que ha sido expresamente pactada por las partes, el efecto o impacto en cuanto a la operatividad de la resolución forzosa no cuenta con una respuesta unánime.

lla ley reguladora —tesis minoritaria—. Ciñéndonos por ahora a la tesis mayoritaria, sucede que, para determinar la aplicabilidad del artículo 146 bis a los contratos de edición, deberemos examinar si la Ley de Propiedad Intelectual contempla el cambio en la persona del editor como causa de resolución de los mismos a instancia del autor. Esta cuestión, en apariencia sencilla, en realidad no está exenta de dificultad. Veámoslo con detenimiento.

Entre las causas de resolución del contrato de edición a instancia del autor (art. 68 LPI) se incluye la siguiente [contenida en la letra f) del artículo 68.1 LPI], a tenor de la cual el autor podrá resolver el contrato de edición:

“en los supuestos de *liquidación o cambio de titularidad de la empresa editorial*, siempre que no se haya iniciado la reproducción de la obra [...]”.

No parecen existir grandes dificultades para subsumir, en este precepto, la liquidación concursal unitaria de la empresa editorial: aunque el supuesto se refiere, disyuntivamente, a la “liquidación de la empresa editorial” o a un “cambio en la titularidad” de la misma, lo cierto es que la enajenación unitaria de la casa editorial en el seno de un procedimiento concursal podría encuadrarse en ambas categorías. En efecto, la norma se refiere a supuestos de “liquidación” sin añadir calificativos, de modo que puede entenderse incluida la liquidación concursal (tanto unitaria como fragmentada)³⁴. De igual manera, no se caracteriza en modo alguno la forma en que ha de procederse al “cambio de titularidad de la empresa editorial”. En consecuencia, si el mismo se produce en el seno de la liquidación concursal, también podríamos entender aplicable esta causa de resolución. Resulta irrelevante que el precepto comentado no mencione la insolvencia ni el concurso del editor; puesto que lo importante es la liquidación o el cambio de titularidad de la empresa editorial, se produzcan como se produzcan y en el contexto (concursal o no) que sea.

El fundamento de esta causa de resolución del contrato de edición a instancia del autor parece estribar en que el autor puede no tener confianza en el nuevo

³⁴ De idéntico parecer, C. GÓMEZ LAPLAZA, “Comentario del artículo 68”, en Bercovitz (coord.), *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Madrid [Tecnos], 1989, p. 1066. Se ha señalado —imprecisamente a nuestro juicio— que tanto la liquidación como el cambio de titularidad implican la desaparición de la empresa editorial con la que el autor contrató, aunque tienen un alcance distinto: “en el caso de la liquidación, el editor desaparece y su negocio como tal no continúa en manos de otros sujetos, sino que a lo sumo piezas aisladas de su patrimonio van a parar a diversos adquirentes, o a un solo adquirente que sin embargo no mantiene la unidad de la empresa liquidada. En el caso del cambio de titularidad es claro que hay una sucesión o subrogación de un nuevo sujeto en la posición del editor, en todas y cada una de sus relaciones jurídicas, de forma que la empresa editorial no desaparece, solo cambia de titular”. Véase, en este sentido, R. SÁNCHEZ ARISTI, “Resolución (artículo 68)”, en Bercovitz Rodríguez-Cano (coord.), *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Madrid [Tecnos], 3.^a ed., 2007, p. 1050. Olvida el autor que, mediante la liquidación, también es posible el mantenimiento de la unidad de la empresa enajenada.

(o los nuevos) titular(es) de la empresa editorial³⁵. En consecuencia, podríamos afirmar que, efectivamente, la Ley de Propiedad Intelectual prevé expresamente la resolución del contrato de edición a instancia del autor por cambios en la identidad del editor (i.e., por motivos *intuitu personae*). Al amparo de la tesis mayoritaria, ello impediría que, en tales contratos, se subrogue forzosamente el adquirente de la casa editorial cuando la misma se enajena unitariamente en el contexto concursal (art. 146 bis LC).

Sin embargo, tres cuestiones vedan la anterior conclusión e impiden que nuestro análisis se detenga aquí.

(1) La primera de ellas consiste en que la causa de resolución que acabamos de comentar exige la concurrencia de una condición que raramente se dará, a saber: *que no se haya iniciado la reproducción de la obra*³⁶. En la práctica, este requerimiento obstaculizará, en la mayoría de los casos, la procedencia de la causa de resolución contenida en el artículo 68.1.f) de la Ley de Propiedad Intelectual.

(2) La segunda cuestión trae causa de una *aparente contradicción* en la Ley de Propiedad Intelectual: en efecto, a pesar de que el artículo 68.1.f) concede al autor la facultad de resolver el contrato de edición en caso de “liquidación o cambio de titularidad de la empresa editorial”, otros dos preceptos de la misma norma (arts. 49, tercer inciso, y 50.1 LPI) niegan que sea necesario siquiera el consentimiento del autor en el caso de “disolución o cambio de titularidad de la empresa editorial”. Estos artículos (arts. 49 y 50 LPI) regulan, respectivamente, la transmisión de los derechos de explotación en caso de cesión exclusiva y no exclusiva. Conforme a lo establecido en los preceptos comentados, la transmisión del derecho del cesionario en exclusiva exige el consentimiento del cedente (i.e., del autor, art. 49, primer inciso, LPI), y los derechos adquiridos bajo cesión no exclusiva son intransmisibles (art. 50.1 LPI), con la siguiente excepción, que opera en ambos casos (art. 49, tercer inciso, al cual se remite el art. 50.1 LPI):

“No será necesario el consentimiento [ni, se entiende, aplica la regla de la intransmisibilidad] cuando la transmisión se lleve a efecto como consecuencia de *la disolución o del cambio de titularidad de la empresa cesionaria*”.

³⁵ Sobre este precepto, véase C. ROGEL VIDE, “El contrato de edición”, *cit.*, p. 967, que señala que la facultad que se concede al autor estriba, muy probablemente, en el hecho de que el contrato de edición se basa en la confianza mutua que las partes contratantes se tienen, confianza que bien puede no tener el autor en los nuevos titulares de la empresa editorial.

³⁶ Según indica C. ROGEL VIDE, “El contrato de edición”, *cit.*, p. 967, la razón de ser de esta limitación consiste en evitar perjuicios injustificados a un editor que se limita a dar comienzo a la ejecución del contrato mediante la reproducción de la obra objeto del mismo, ya que, si en tal caso fuese procedente la resolución (una vez iniciada la reproducción de la obra) se encontraría con una serie de ejemplares que no podría vender.

Obsérvese que, a diferencia de lo establecido en el artículo 68.1.f) de la Ley de Propiedad Intelectual, no se habla aquí de “liquidación”, sino de mera “disolución” de la empresa [*rectius*, de la sociedad] cesionaria de los derechos de explotación (en nuestro caso, el editor)³⁷. Nos centraremos, como es obvio, en el segundo supuesto que menciona esta norma, esto es, en el cambio de titularidad de la empresa cesionaria. Por otra parte, a diferencia de lo mantenido por algunos autores, no se exige expresamente que la empresa editorial atravesase dificultades económicas o financieras para que este régimen especial resulte de aplicación: en efecto, tanto la disolución (de la sociedad) como el cambio de titularidad de la empresa pueden ocurrir en un estado de solvencia, bonanza y equilibrio patrimonial³⁸.

En el bien entendido de que, en el supuesto objeto de estudio, la empresa cesionaria de los derechos es una casa editorial, sucede que —a diferencia de lo previsto en el artículo 68.1.f) de la Ley de Propiedad Intelectual— el cambio de titularidad de la misma no solo *no* opera como causa de resolución de los contratos, sino que incluso supone una excepción a la exigencia de consentimiento del autor-cesionario (en las cesiones exclusivas, art. 49 LPI) y a la intransmisibilidad de los derechos (en las cesiones no exclusivas, art. 50 LPI). Efectivamente, la regla general en sede de cesión de derechos de autor es que no hace falta consentimiento del autor cuando la transmisión de los derechos se lleve a efecto *como consecuencia de un proceso de disolución o cambio de titularidad de la empresa cesionaria*, regla que es aplicable tanto al cesionario exclusivo (art. 49.3 LPI) como al no exclusivo (art. 50.1 in fine LPI)³⁹.

Así las cosas, las consecuencias que la Ley de Propiedad Intelectual pretende atribuir al evento “cambio de titularidad de la empresa cesionaria/editorial” permanecen en la sombra, al ser objeto de regulaciones contradictorias. Por un lado, el precepto que regula específicamente las causas de resolución de los contratos de edición (art. 68.1.f) LPI) lo considera una causa de resolución a instancia del autor. Por otro lado, los preceptos que regulan la transmisión de

³⁷ Tal disolución, si se produce en el seno y a resultas del concurso de acreedores, constituye uno de los pronunciamientos obligados del auto de apertura de la fase de liquidación concursal (art. 145.3 LC).

³⁸ Sin embargo, a pesar del tenor literal de la norma, relacionan este supuesto con la crisis de la editorial S. CAVANILLAS MÚGICA, “Transmisión del derecho del cesionario en exclusiva (art. 49)”, en Bercovitz Rodríguez-Cano (coord.), *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Madrid [Tecnos], 3.^a ed., 2007, p. 833; y J. M. RODRÍGUEZ TAPIA, “Transmisión del derecho del cesionario en exclusiva (art. 49)”, en Rodríguez Tapia (dir.), *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Cizur Menor [Thomson Reuters-Civitas], 2.^a ed., 2009, p. 423.

³⁹ No cabe plantear que en estos casos se trate de una cesión indebida de los derechos de explotación sobre tal o cual obra (art. 68.1.d) LPI), ya que no se pretende tanto transmitirlos, sino que toda la empresa editorial cambie de manos. Así lo considera R. SÁNCHEZ ARISTI, “Resolución (artículo 68)”, *cit.*, p. 1051. Por otra parte, difícilmente puede considerarse que la enajenación unitaria de la empresa editorial constituye un supuesto de cesión indebida de derechos a un tercero por parte del editor, ya que carece de sentido el considerar indebida una cesión amparada explícitamente por la Ley (concretamente, en el art. 146 bis LC).

los derechos de explotación (en general) contemplan un régimen especial para tal supuesto; régimen especial en absoluto tuitivo para el autor. Al contrario, este régimen especial (arts. 49, tercer inciso, y 59 LPI) se muestra claramente más enfocado hacia la preservación de la continuidad de la empresa editorial que hacia la protección de los intereses de los autores⁴⁰. Así, se revela que la Ley de Propiedad Intelectual, que en conjunto y de manera general protege los derechos de los autores, cambia de terna en los supuestos de cambio de titularidad de la empresa cesionaria (se produzca dicho cambio por enajenación voluntaria o por cualquier otro cauce). En este supuesto, parecen primar intereses de política económica —inclinados hacia el fomento o la facilitación de la venta y tráfico de empresas—, que pueden englobarse en una línea más general que suele definirse como “principio de conservación de la empresa”. En consecuencia, quedaría neutralizada la naturaleza *intuitu personae* del contrato respecto del editor.

Se han sugerido distintas formas de salvar la contradicción apuntada entre los artículos 49 (y 50, por remisión) y 68.1.f) de la Ley de Propiedad Intelectual⁴¹.

⁴⁰ La perplejidad de la doctrina especializada en propiedad intelectual por esa inversión de los intereses a proteger roza la indignación. Así, J. M. RODRÍGUEZ TAPIA, “Transmisión del derecho del cesionario en exclusiva (art. 49)”, en Rodríguez Tapia (dir.), *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Cizur Menor [Thomson Reuters-Civitas], 2.ª ed., 2009, p. 423, reconoce que la norma contenida en el artículo 49.3 para los contratos en exclusiva (aplicable, por remisión del artículo 50.1, también a los contratos no exclusivos) estima más importante la solución económica a un patrimonio empresarial en dificultades, que los derechos del autor a controlar el destino de su obra. Y añade (no sin un cierto dramatismo): “De esta forma un autor puede llegar a ver —sin poder evitarlo— cómo sus obras pías o sus cuentos infantiles pasan a ser explotados por un *holding* editorial, cinematográfico o televisivo, que vive de la carmaza de sucesos sanguinolentos, intimidades inconfesables o porno duro”. Sobre esta cuestión, resulta de gran interés la transcripción parcial de la explicación ofrecida en la Comisión de Educación y Cultura del Congreso de los Diputados, por el congresista Clotas Cierco, del Grupo Parlamentario Socialista, en defensa de esta norma, que recoge S. CAVANILLAS MÚGICA, “Transmisión del derecho del cesionario en exclusiva (art. 49)”, *cit.*, p. 832: “[lo] mantenemos porque, de lo contrario, lo que ocurriría es que las empresas, sobre todo las editoriales, en el momento de cambio de titularidad o disolución quedarían sin el fondo. Es decir, que lo que constituye el fondo más importante de las empresas editoriales es este tipo de derechos y precisamente los contratos. Si a una empresa en un momento se le van esos contratos se queda sin fondo, lo cual sería una distorsión enorme en el tráfico de empresas editoriales y no redundaría en beneficio de los autores, sino en perjuicio de las empresas editoriales, muchas veces no de las más boyantes o importantes. Por eso consideramos que debemos mantener el texto de la ley. No hemos encontrado ninguna otra manera de paliar el efecto, si quiere no deseado, de este párrafo de la ley; efecto no deseado —no tengo inconveniente en reconocerlo aquí— que sería que en el caso de disolución un autor determinado pudiera sufrir algún perjuicio en sus intereses. Me parece que este defecto, aun siendo muy lamentable, no lo será tanto como los intereses colectivos que se podrían perjudicar si nosotros cambiáramos el artículo en el sentido que desea la oposición e hicieramos que estas empresas en el momento de la venta, cambio de titularidad o disolución, cuando evidentemente hay que negociar y atender una serie de intereses legítimos, quedarían sin el fondo, es decir, insolventes”.

⁴¹ Por ejemplo, se ha abogado por la aplicabilidad preferente de la norma especial para el contrato de edición (art. 68 LPI) sobre la norma general del artículo 49. Sin embargo, esta solución no es sostenible, por cuanto el contrato de edición puede ser tanto exclusivo como no exclusivo (sin perjuicio de que, en la práctica, lo habitual sea lo primero). Así lo expresa M. LACRUZ MANTECÓN, *Las obligaciones del editor en el contrato de edición literaria*, *cit.*, p. 155.

Nos decantaremos, en este trabajo, por la solución que consideramos más sencilla y también más apegada a la literalidad de la norma. Conforme a la interpretación que defendemos, debe entenderse que el artículo 68.1.f) —y la consiguiente facultad de resolución a instancia del autor por cambios en la titularidad de la empresa editorial— solo resulta aplicable *si no se ha iniciado todavía la reproducción de la obra*⁴². En el resto de los casos, resultan aplicables las reglas generales de los artículos 49, tercer inciso, y 50.1 (por remisión en este último caso), y no cabría la resolución del contrato de edición (fuese este en exclusiva o no) por cambios en la titularidad de la empresa editorial⁴³. La conclusión es que, respecto de los contratos de edición, el legislador ha considerado oportuno proporcionar al autor la facultad de que, ante la liquidación o cambio de titularidad de su casa editorial —y a condición de que las operaciones de reproducción aún no hayan comenzado—, inste la resolución del contrato, impidiendo en consecuencia la transmisión de los derechos de explotación a un eventual adquirente y nuevo titular de la empresa editorial. El artículo 68.1 f) supone, por lo tanto, un límite a la regla de la libre cesibilidad de los derechos de autor en los supuestos de disolución o de cambio de titularidad de la empresa cesionaria. Es cierto, sin embargo, que se trata de un precepto muy restringido en sus posibilidades de aplicación, ya que será poco habitual que las operaciones de reproducción (de las obras de la empresa editorial cuya titularidad cambia) aún no hayan dado comienzo⁴⁴. En consecuencia, en todos aquellos casos de cambio de titularidad de la empresa editorial en los cuales las operaciones de reproducción ya hayan comenzado, no se faculta a los autores a instar la resolución de los contratos de edición. Por lo tanto, la subrogación forzosa que contempla el artículo 146 bis de la Ley Concursal sí resulta aplicable, sin aparentes excepciones derivadas del *intuitu per-*

⁴² En el mismo sentido, C. GÓMEZ LAPLAZA, “Comentario del artículo 68”, *cit.*, p. 1066.

⁴³ Parece de la misma opinión J. M. RODRÍGUEZ TAPIA, “Resolución (art. 68)”, en Rodríguez Tapia (dir.), *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Cizur Menor [Thomson Reuters-Civitas], 2.^a ed., 2009, p. 490.

⁴⁴ Sobre esta cuestión, véase R. SÁNCHEZ ARISTI, “Resolución (artículo 68)”, *cit.*, p. 1051. Afirma este autor que la razón de ser de esta limitación temporal al ejercicio de la facultad resolutoria por parte del autor se conecta con el propósito de que la resolución del contrato afecte al editor de la forma más leve posible. Ese propósito no podría lograrse si el autor pudiera resolver el contrato incluso habiendo ya comenzado la reproducción de la obra. Por otro lado, el inicio de las labores de reproducción puede haberlo acometido tanto el editor cedente antes de tener lugar la liquidación o cambio de titularidad de la empresa, como el nuevo editor con posterioridad a ese hecho. En realidad, no se trata tanto de una *resolución*, como de una facultad de *desistimiento* a favor del autor, que excepcionalmente puede desligarse de contrato en determinadas circunstancias (que no se hayan iniciado las labores de reproducción), sin que, en rigor, se haya producido un incumplimiento por parte del editor. Todo apunta a que la acción concedida al autor responde a la pérdida del *intuitu personae*, que se producirá como consecuencia del cambio de titular de los derechos: el autor ha querido contratar con un editor, y puede no interesarle que su obra la edite la nueva empresa editorial, o que su derecho vaya a parar a otro sujeto en general, como consecuencia de una liquidación. Pero nótese que el *intuitu personae* no es tan fuerte como para permitir la resolución del contrato en cualquier circunstancia, sino solo cuando no se hubieran iniciado las labores de reproducción de la obra objeto del contrato.

sonae respecto del editor, a los contratos de edición en los cuales las operaciones de explotación de la obra ya hayan dado comienzo.

(3) En tercer lugar, debemos analizar si obsta a las anteriores conclusiones la causa de resolución contenida en el artículo 68.2 de la Ley de Propiedad Intelectual. No se trata, en este caso, de una facultad de resolver inmediatamente el contrato: al contrario, se parte aquí de una primera etapa de suspensión de la explotación de la obra; etapa que, más tarde, puede derivar en la resolución definitiva del contrato, en los términos siguientes:

“Cuando por cese de la actividad del editor o *a consecuencia de un procedimiento concursal* se suspenda la explotación de la obra, la autoridad judicial, a instancia del autor, podrá fijar un plazo para que se reanude aquélla, quedando resuelto el contrato de edición si así no se hiciere”.

Este precepto exige, para la resolución del contrato, el cumplimiento de una serie de condiciones: (a) en primer lugar, es necesario que se suspenda la explotación de la obra (que no se impriman más ejemplares, o bien dejen de venderse los ya impresos); (b) en segundo lugar, es necesario que la suspensión de la explotación sea la consecuencia de alguna de las siguientes circunstancias: el cese de la actividad del editor (por los motivos que sean), o “un procedimiento concursal”. Recuérdese, en este punto, que la mera declaración de concurso no impide la continuación de la actividad del editor-deudor (art. 44.1 LC), de modo que el cese —total o parcial— de tal actividad deberá traer causa de una decisión expresa del juez del concurso, a solicitud de la administración concursal (art. 44.4 LC). Además, para que proceda la resolución prevista en el artículo 68.2 de la Ley de Propiedad Intelectual, se exige que el autor dirija una solicitud “a la autoridad judicial” solicitando la fijación de un plazo para que se reanude la explotación de la obra. De no reanudarse tal explotación antes de que el plazo finalice, el contrato de edición quedará resuelto.

De todo lo expuesto puede deducirse que el artículo 68.2 se refiere a casos en los cuales la explotación de la obra ya ha comenzado (por eso se prevé que pueda quedar en suspenso), mientras que el artículo 68.1.f) se refiere a casos en los cuales las operaciones de reproducción aún no se han iniciado. No en vano se dice que el artículo 68.2 es una excepción a la causa de resolución por no explotación de la obra en plazo o la interrupción de la misma (art. 68.1.b) LPI); en efecto, si la suspensión de la explotación se debe al cese de la actividad del deudor o a la declaración de su concurso de acreedores, entonces se brinda al editor un trato más favorable⁴⁵. Por otro lado, téngase en cuenta que la causa de resolución prevista en el artículo 68.2 de la Ley de Propiedad Intelec-

⁴⁵ En este sentido, J. M. RODRÍGUEZ TAPIA, “Resolución (art. 68)”, *cit.*, p. 491; R. SÁNCHEZ ARISTI, “Resolución (artículo 68)”, *cit.*, p. 1052.

tual puede llegar a operar aunque el procedimiento concursal no dé lugar a la liquidación ni al cambio de titularidad de la empresa editorial. En consecuencia, podemos concluir que este precepto mantiene inalteradas las afirmaciones realizadas supra.

Finalmente, recuérdese que las normas que acabamos de comentar (y que permiten, cuando concurren las circunstancias allí establecidas, la resolución de los contratos de edición) resultan plenamente aplicables en el contexto concursal. En efecto, la norma concursal deja a salvo íntegramente el ejercicio de la facultad de denuncia unilateral del contrato que proceda conforme a la ley (art. 63.1 LC) y también lo establecido por las normas que disponen o expresamente permiten la extinción del contrato en los casos de situaciones concursales de alguna de las partes (art. 63.2 LC). Naturalmente, no solo se deja a salvo la extinción, sino también el régimen especial que haya podido establecerse (como, por ejemplo, el contenido en el artículo 68.2 LPI)⁴⁶.

La conclusión es, en definitiva, la siguiente: presupuesto el carácter *intuitu personae* del contrato (con las cautelas advertidas en las páginas que anteceden), este carácter en nada obsta a la subrogación forzosa prevista para la enajenación unitaria en caso de concurso (art. 146 bis LC), en la medida en que la Ley de Propiedad Intelectual no contempla el cambio de titularidad de la empresa editorial como causa de resolución del contrato a instancia del autor (a menos, como hemos visto, que las operaciones de reproducción no hayan dado comienzo). Interesa destacar que esta conclusión, cuyos fundamentos se encuentran casi exclusivamente en la Ley de Propiedad Intelectual, es justamente aquella que más conviene al interés del concurso (por el mayor valor que, previsiblemente, se obtendrá con la venta de la editorial si el adquirente se subroga en los contratos de edición sin necesidad de consentimiento de los autores cedidos).

III. EL PROCEDIMIENTO DE ENAJENACIÓN EN SEDE DE LIQUIDACIÓN CONCURSAL VERSUS LA PROTECCIÓN DE LOS DERECHOS DE LOS AUTORES

La Ley Concursal contiene una serie de reglas relativas al procedimiento de liquidación. Estas reglas resultan independientes, en principio, de la naturaleza de los activos a enajenar. La forma en que ha de procederse a la enajenación de los elementos de la masa activa (se transmitan de manera unitaria o de forma fragmentada) resulta, tras las últimas reformas, bastante flexible. Así, la venta se hará como disponga el plan de liquidación. El procedimiento subsi-

⁴⁶ Sobre esta cuestión, véase A. MARTÍNEZ FLÓREZ, "Supuestos especiales (art. 63)", en Rojo y Beltrán (dirs.), *Comentario de la Ley Concursal*, Madrid, 2004, tomo I, p. 1183; M.^a L. SÁNCHEZ PAREDES, *La vigencia del contrato de compraventa en el concurso*, tesis doctoral inédita, 2012, p. 30.

diario será la subasta, aunque cabe asimismo la enajenación directa y también, bajo determinados requisitos —cuando la subasta quede desierta o cuando, a la vista del informe de la administración concursal, el juez considere que es la forma más idónea para salvaguardar los intereses del concurso—, la enajenación a través de persona o entidad especializada (art. 149.1-1.ª LC). El artículo 149.2 dispone, por su parte, que los bienes y derechos del concursado se enajenarán, según su naturaleza, conforme a las previsiones contenidas en el plan de liquidación y, en su defecto, por las disposiciones establecidas en la Ley de Enjuiciamiento Civil para el procedimiento de apremio, a excepción de los afectos a créditos con privilegio especial (en cuyo caso se aplicará lo dispuesto en el art. 155.4 LC)⁴⁷.

En lo que ahora interesa, la fijación del precio de venta en la liquidación concursal es, en principio, libre, aunque depende del avalúo de los bienes, que a su vez depende del valor de mercado de los mismos⁴⁸. Partiendo de lo anterior, la segunda cuestión cuyo análisis constituye el propósito de este trabajo son las peculiaridades que pueden darse, en el seno de la liquidación concursal de una editorial, a resultas de la particular naturaleza de los activos cuya venta se pretende: los fondos editoriales.

⁴⁷ Aunque no constituye el objeto del presente trabajo, debe tenerse en cuenta que son varios los autores que han puesto de manifiesto que, aunque la remisión de la Ley Concursal a las normas establecidas para el procedimiento de apremio se realiza sin limitación alguna, es evidente que, en su aplicación, deben tenerse en cuenta las diferencias existentes entre la ejecución individual y la concursal. En este sentido, E. BELTRÁN, “Plan de liquidación (art. 148)”, *cit.*, pp. 2391 y ss.; A. MUÑOZ PAREDES, “La liquidación”, en Campuzano y Sanjuán (dirs.), *El Derecho de la Insolvencia. El concurso de acreedores*, Valencia [Tirant lo Blanch], 2.ª ed., 2016, pp. 887 y ss.; E. GARCÍA-CHAMÓN, “Las especialidades de la transmisión de unidades productivas en la fase común o en la fase de liquidación”, *cit.*, pp. 87 y ss.

⁴⁸ No es preciso que se otorgue una valoración a cada bien a efectos liquidatorios, ya que puede utilizarse la que consta en el inventario (art. 82.3 LC). Recuérdese, en cualquier caso, que éste toma como valor el que tuviere el bien el día antes de su presentación (art. 82.1), que puede diferir en gran medida del actual, por lo que “[e]xcepcionalmente podrá la administración concursal plantear una nueva valoración de los bienes cuando dada su naturaleza o condición hayan podido sufrir alteraciones en el valor durante la tramitación del concurso” (Conclusiones del II Congreso de Jueces de lo Mercantil, celebrado en Valencia el 1 y 2 de diciembre de 2005 y AAP de Madrid, sección 28.ª, de 20.4.2012). En esta línea se pronuncia el AJM 1 de La Coruña de 12.12.2005: “en la fase de liquidación del concurso puede y debe prescindirse, con carácter general, del avalúo de los bienes, puesto que ya ha sido hecho por los administradores concursales en el inventario de su informe definitivo (salvo en el caso de que, por tratarse de bienes de rápida depreciación o apreciación sea aconsejable proceder a una nueva valoración o a la actualización de los valores asignados en el informe)”. Esa nueva valoración no es preciso que se asiente en una tasación pericial, siendo suficiente, sobre todo si los bienes no son de extraordinario valor, con que la administración concursal, a su buen criterio, efectúe las correcciones valorativas que procedan. Al fin y al cabo, no hay mejor criterio de valoración que el precio de mercado: lo que está dispuesto a ofrecer un tercero es lo que vale un bien. Al respecto, A. MUÑOZ PAREDES, “La liquidación”, *cit.*, p. 876.

1. EL PRECIO DE VENTA DE LOS LIBROS

En España, los libros están sometidos al llamado “régimen del precio fijo”, conforme al cual existe la obligación para quienes editan, importan o reimportan libros de establecer un precio fijo de venta al público o de transacción al consumidor final (art. 9 de la Ley 10/2007, de Lectura, del Libro y de las Bibliotecas)⁴⁹. No equivale al precio de venta al público, aunque existe una relación entre ambos valores (así, conforme al art. 9.3, el precio de venta al público puede oscilar entre el 95 por 100 y el 100 por 100 del precio fijo).

El debate entre precio fijo *versus* precio libre se remonta al siglo XIX⁵⁰. El sistema legal del precio fijo de los libros (o *modelo continental*, seguido en Francia, Alemania, Italia, España, Portugal, Grecia u Holanda) se opone a la aplicación de las reglas del libre mercado y la consiguiente liberalización absoluta de los precios (como contrariamente ocurre en el *modelo anglosajón*, seguido en Reino Unido, Irlanda, Luxemburgo o Suecia). En última instancia, el sistema del precio fijo se fundamenta en que el libro es un bien cultural que requiere protección frente a las fluctuaciones del mercado⁵¹. Las Instituciones de la Unión Europea han venido mostrándose partidarias del modelo de precio fijo de los libros —postulando una aplicación modulada y flexible de las reglas de la competencia que atienda a la naturaleza especial del libro como valor cultural, y no como una mera mercancía—⁵². No en vano el sistema del precio

⁴⁹ Lo que se expone a continuación solo se aplica a los libros en castellano y en cualquiera de las lenguas oficiales en las respectivas comunidades autónomas, en virtud del artículo 1.3 de la Ley 10/2007.

⁵⁰ Se utilizan argumentos jurídicos, económicos y culturales para defender cada sistema. Un resumen de estos argumentos puede encontrarse en A. MARTÍNEZ RIVERO, “El precio fijo de los libros”, en Muñoz Machado (dir.), *Comentarios a la Ley de la Lectura, del Libro y de las Bibliotecas (Ley 10/2007, de 22 de junio)*, Madrid [Iustel], 2008, pp. 107 a 137.

⁵¹ El preámbulo de la Ley 10/2007 justifica el sistema de precio fijo amparándose en el valor cultural de los libros, en los términos siguientes: “La regulación sobre la comercialización del libro y publicaciones afines parte de la convicción de que se ofrece un producto que es más que una mera mercancía: se trata de un soporte físico que contiene la plasmación del pensamiento humano, la ciencia y la creación literaria, posibilitando ese acto trascendental y único para la especie humana, que es la lectura. La difusión de esas creaciones, su valor cultural y su pluralidad requieren una cierta garantía tanto en el control de calidad del texto como en su comercialización para que puedan ser accesibles al mayor número de potenciales lectores”. Por su parte, A. MARTÍNEZ RIVERO, “El precio fijo de los libros”, en Muñoz Machado (dir.), *Comentarios a la Ley de la Lectura, del Libro y de las Bibliotecas (Ley 10/2007, de 22 de junio)*, Madrid [Iustel], 2008, p. 108, afirma que se pretende que la existencia de un precio único para el libro en todos los puntos de venta garantice la pluralidad editorial, de títulos, de contenidos, de ideologías y de géneros, incluidos los minoritarios y, puesto que impide la diferenciación vía precios, se confía en que no tenga lugar su encarecimiento y se asegure la supervivencia de la red de librerías (mayoritariamente de tamaño reducido), que basan su competencia en criterios diferentes al precio, como son la información y la orientación al lector, el trato personalizado o la diversidad de la oferta

⁵² Véase, por ejemplo, la Decisión del Consejo de 22 de septiembre de 1997 relativa a los precios fijos transnacionales para los libros en las regiones lingüísticas europeas; la Resolución del Parlamento Europeo sobre el establecimiento transfronterizo común del precio de los libros, de fecha 20 de noviembre de 1998; la Resolución del Parlamento Europeo sobre el precio fijo de los libros, de fecha

fijo es mayoritario en la Unión Europea. Sin embargo, a este modelo no le faltan detractores, incluso en los Estados que lo han asimilado⁵³.

La pregunta que el lector avisado habrá anticipado es si debe mantenerse el precio fijo también cuando la venta de los libros se produce en el seno de una liquidación concursal (algo susceptible de generar no pocas dificultades). A lo largo de las páginas que siguen intentaremos dar respuesta a este interrogante.

2. EL ÁMBITO DE APLICACIÓN DEL PRECIO FIJO DE LOS LIBROS

La regla general en España es, como hemos visto, la aplicación obligatoria de un precio fijo a los libros. Esta regla general tiene tanto exclusiones (art. 10 de la Ley 10/2007) como excepciones (art. 11 del mismo texto legal). Las primeras se refieren a supuestos que no quedan sometidos al régimen del precio fijo, mientras que las segundas constituyen supuestos que sí están sujetos a ese régimen, pero en los cuales cabe aplicar precios inferiores. Aparentemente, ni entre las exclusiones, ni entre las excepciones al precio fijo, se encuentra la insolvencia del editor y la consiguiente tramitación de un procedimiento concursal sobre su patrimonio. Solo resta, en consecuencia, examinar si la enajenación en el seno de una liquidación concursal entra, efectivamente, dentro del ámbito de aplicación de la regla general. En otras palabras, debemos interro-

16 de diciembre de 1999; la Resolución del Consejo de 12 de febrero de 2001 sobre la aplicación de los sistemas nacionales de fijación del precio de los libros; y la Resolución del Parlamento Europeo con recomendaciones destinadas a la Comisión con miras a la elaboración de una directiva del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a un régimen de precios regulados en el mercado del libro, de fecha 16 de mayo de 2002 (disponibles en www.eur-lex.europa.eu). Recoge más ejemplos A. MARTÍNEZ RIVERO, "El precio fijo de los libros", *cit.*, p. 111.

⁵³ En el Informe sobre el precio fijo de los libros, publicado en septiembre de 1997 por el (entonces llamado) Tribunal de Defensa de la Competencia (disponible en www.cnmc.es), se establecen unas demoledoras conclusiones, conforme a las cuales: "La evidencia empírica y los análisis teóricos ponen de manifiesto que el mantenimiento de un sistema de fijación de precios en el sector del libro como el amparado por la Ley 9/75, de 12 de marzo, de Régimen especial para la promoción, producción y difusión de libros, así como por el Real Decreto 484/90, de 30 de marzo, sobre el precio de venta al público de los libros, es injustificable desde el punto de vista de la competencia". En particular, el Informe citado acusa a la regulación sobre precio fijo de los libros en general, y la prohibición de la práctica de descuentos de lo siguiente: (a) no protege la creación literaria; (b) no favorece la lectura y la difusión de la cultura y el conocimiento; (c) restringe las ventas de libros; (d) no protege a los títulos de venta lenta y, por tanto, no ayuda ni a los editores ni a los libreros que se especializan en dichos títulos; (e) no incrementa los servicios al cliente ofrecidos por el librero en el punto de venta; (f) no protege a la pequeña librería de su desaparición, ni tampoco de la amenaza de las grandes establecimientos de distribución al detalle; (g) restringe la modernización del tejido comercial librero; (h) perjudica al comprador habitual de libros pero también al comprador ocasional limitando la difusión de la cultura entre aquellos ciudadanos con menores hábitos de lectura; (i) constituye una medida desproporcionada para dar solución al problema de la doble imposición de márgenes; (j) favorece la estabilidad del reparto de las rentas derivadas de la no competencia entre los distintos operadores, lo que se materializa, de hecho, en la consolidación de una estructura de mercado similar a un cártel, en perjuicio de los consumidores; (k) disminuye la renta de los ciudadanos; (l) encarece lo que podría ser más barato.

garnos sobre el tipo de transacciones a las cuales se aplica el precio fijo y cotejar nuestras conclusiones con las características de la liquidación concursal.

Tres son las cuestiones que deben centrar nuestra atención. En primer lugar, se plantea la duda de si el precio fijo de los libros se aplica a transacciones que no sean compraventas (en el bien entendido de que la enajenación en la liquidación concursal se producirá, ordinariamente, por subasta, aunque no se descarta la enajenación directa). La respuesta a este primer interrogante es afirmativa: en efecto, el precio fijo de los libros se aplica “con independencia [...] *del procedimiento* [...] a través del cual se efectúa la transacción” (art. 9.1 de la Ley 10/2007). En consecuencia, parece defendible que el precio fijo no se limita a las transacciones que revistan la forma jurídica de compraventa, sino que también quedan afectas al mismo las transacciones que se lleven a cabo mediante cualquier otro procedimiento (por ejemplo, una subasta). El precepto que acabamos de citar nos proporciona igualmente la respuesta al segundo interrogante, a saber: si el precio fijo de los libros se aplica a operadores económicos que no sean libreros. Aunque la respuesta también es afirmativa (ya que el precio fijo se aplica “con independencia *del operador económico* a través del cual se realice la transacción”, arts. 9.1 y 9.7 de la Ley 10/2007), plantea serias dudas que la liquidación concursal constituya una “operación de mercado” o que la administración concursal sea un “operador económico”. Por último, el tercer interrogante se refiere a si el precio fijo de los libros se aplica más allá de la venta minorista o al por menor. La respuesta, en este caso, es negativa: en efecto, del tenor literal de los preceptos correspondientes de la Ley 10/2007 se desprende que el precio fijo solo se aplica en las transacciones con consumidores finales, esto es, al detalle (constituye, por lo tanto, una excepción a la regla del art. 13.1 LOCM)⁵⁴. La anterior conclusión dificulta la aplicación del régimen del precio fijo a la enajenación en el seno de la liquidación concursal, en la medida en que difícilmente puede sostenerse que la misma constituye un supuesto de venta al por menor. La conclusión que obtenemos es que no resulta sencillo subsumir la liquidación concursal dentro del ámbito de aplicación del precio fijo de los libros (a partir del art. 9 de la Ley 10/2007).

3. LA VENTA COMO SALDO

Dado que las disquisiciones anteriores no permiten concluir con certeza si la enajenación de libros en sede de liquidación concursal está o no sometida al régimen del precio fijo, plantearemos a continuación si dicha enajenación es susceptible de ser considerada como una “venta en saldo” (art. 67 LPI)⁵⁵.

⁵⁴ En este sentido, véase la STS [1.ª] 06.09.2013 [Recurso 759/2011, ponente: José Ramón Ferrándiz Gabriel].

⁵⁵ No debe confundirse la venta como saldo que regula la Ley de Propiedad Intelectual con la “venta de saldos” que contempla la Ley de Ordenación del Comercio Minorista, y que consiste en

La posibilidad de venta como saldo se conecta con la obligación que tiene el editor de asegurar a la obra una explotación continua (art. 64.4.º LPI)⁵⁶. Aunque la venta como saldo no está expresamente contemplada en la Ley del Libro como una exclusión o excepción al régimen del precio fijo⁵⁷, existe un innegable consenso en torno a que la venta como saldo constituye una situación peculiar relacionada con la distribución, y que la misma supone una excepción al precio fijo⁵⁸.

La posibilidad de venta como saldo protege tanto los intereses del editor como de los autores. En efecto, se protege, por un lado, al editor —a quien se concede la facultad de desencadenar la venta como saldo o la destrucción de la edición— con la finalidad de facilitarle la posibilidad de salir más o menos airoso ante una situación de fracaso comercial de la obra⁵⁹. Por otro lado, sin embargo, se establecen las cautelas que el editor debe respetar a la hora de vender como saldo (o destruir) la edición, con el objetivo de salvaguardar también los intereses del autor en semejante tesitura —intereses que serán tanto patrimoniales (porque la fijación de un precio de venta al público inferior al ordinario repercutirá en la remuneración del autor) como morales (en la me-

la venta “de productos cuyo valor de mercado aparezca manifiestamente disminuido a causa del deterioro, desperfecto, desuso u obsolescencia de los mismos” (art. 28.1 LOCM). En este sentido, la venta como saldo de libros (art. 67 LPI) se aproxima más a la “venta en liquidación” que también contempla la Ley de Ordenación del Comercio Minorista, y que consiste en “la venta de carácter excepcional y de finalidad extintiva de determinadas existencias de productos que, anunciada con esta denominación u otra equivalente, tiene lugar en ejecución de una decisión judicial o administrativa, o es llevada a cabo por el comerciante o por el adquirente por cualquier título del negocio de aquél” en determinados casos (art. 30.1 LOCM).

⁵⁶ Lo recuerda R. SÁNCHEZ ARISTI, “Derechos de autor en caso de venta en saldo y destrucción de la edición (art. 67)”, en Bercovitz Rodríguez-Cano (coord.), *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Madrid [Tecnos], 3.ª ed., 2007, p. 1031.

⁵⁷ Únicamente ocurre que el artículo 10.2 de la Ley 10/2007 hace referencia al artículo 67 de la Ley de Propiedad Intelectual en relación con los supuestos de las letras h) e i) del artículo 10.1 de la Ley 10/2007, con el fin de establecer que, en esos supuestos, debe darse cumplimiento a lo establecido en el citado artículo 67.

⁵⁸ Parece compartir esta tesis J. M. RODRÍGUEZ TAPIA, “Derechos de autor en caso de venta en saldo y destrucción de la edición (art. 67)”, en Rodríguez Tapia (dir.), *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Cizur Menor [Thomson Reuters-Civitas], 2.ª ed., 2009, p. 484. Lo mismo puede decirse de R. SÁNCHEZ ARISTI, “Derechos de autor en caso de venta en saldo y destrucción de la edición (art. 67)”, *cit.*, p. 1036, quien apunta que quedan excluidos del régimen del precio único los libros descatalogados (art. 10.1.h) de la Ley 10/2007), categoría en la que sin demasiada dificultad podrían adscribirse los libros que resultan vendidos en saldo.

⁵⁹ En palabras de R. SÁNCHEZ ARISTI, “Derechos de autor en caso de venta en saldo y destrucción de la edición (art. 67)”, *cit.*, p. 1033: “Mediante el recurso a las alternativas que se le ofrecen (art. 67), el editor podrá evitar o reducir importantes costes, como los de almacenamiento de las existencias y los de promoción de la obra, realizando más deprisa el valor de los ejemplares ya fabricados (en el caso de la venta en saldo), o pudiendo concentrar sus esfuerzos empresariales en otras obras que sí lo son o pueden resultar rentables (en el caso de la destrucción)”. También, en este sentido, C. GÓMEZ LAPLAZA, “Comentario del artículo 67”, en Bercovitz (coord.), *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Madrid [Tecnos], 1989, pp. 1040 y ss.

didada en que el fracaso comercial de la obra puede repercutir negativamente en su prestigio como autor)—⁶⁰.

3.1. *La liquidación concursal como supuesto de venta a saldo*

La primera cuestión que debemos dilucidar es si la liquidación concursal puede ser considerada una “venta como saldo”. Aunque, intuitivamente, la respuesta sea afirmativa, existen argumentos que contradicen tan apresurada afirmación, y cuyo examen resulta, en consecuencia, obligado.

Por un lado, la literatura especializada en propiedad intelectual relaciona la venta como saldo (al igual que la destrucción de la edición, también contemplada en el art. 67 LPI) con situaciones de *fracaso de la edición*⁶¹. Así, procede la venta como saldo en aquellos supuestos patológicos en los cuales las obras editadas fracasan comercialmente, esto es, cuando las obras no encuentran colocación en el mercado al precio fijado⁶². Frente a ello, la insolvencia de la editorial no depende, necesariamente, de que las obras editadas no encuentren colocación en el mercado al precio fijado. En efecto, las causas de la insolvencia pueden ser muy diversas: no solo comerciales, sino operativas (por ejemplo, en caso de sobredimensionamiento de la estructura de costes) o estrictamente financieras. Así las cosas, es perfectamente posible que todas las obras explotadas por una editorial tengan un considerable éxito en el mercado y, a pesar de ello, dicha editorial sea insolvente y declarada en concurso de acreedores. Por otra parte, la venta como saldo tampoco casa bien con la liquidación concursal debido a que la primera parece depender, exclusivamente, de la decisión del editor (en efecto, el art. 67.2 LPI se refiere a casos en los que el editor “decide” vender como saldo los ejemplares, esto es, cuando dicha venta se produce de forma plenamente voluntaria y al arbitrio del editor). Frente a ello, la enajenación en el marco de la liquidación concursal deriva de un mandato legal y, en consecuencia, resulta independiente de la voluntad del editor-deudor.

⁶⁰ Lo recuerda C. GÓMEZ LAPLAZA, “Comentario del artículo 67”, *cit.*, p. 1041.

⁶¹ En este sentido, I. ESPÍN ALBA, *Contrato de edición literaria*, *cit.*, p. 336; M. LACRUZ MANTECÓN, *Las obligaciones del editor en el contrato de edición literaria*, *cit.*, p. 435.

⁶² La racionalidad última de la venta como saldo se sitúa en el hecho de que el editor tiene entre sus funciones el calibrar con exactitud el volumen de ejemplares que deben ir editándose en cada momento, en función de la demanda del público. Dentro de los límites máximo y mínimo de la tirada (que deben de fijarse en el contrato), el editor puede poner en circulación el número de ejemplares que considere ajustado a la demanda real de la obra. El escenario ideal sería aquél en el cual el editor hubiese logrado medir con plena exactitud el número de ejemplares adquiridos por el público, lo que determinaría una ausencia total de ejemplares sobrantes. Sin embargo, en la realidad no es posible lograr esa absoluta precisión. Incluso el editor más experto se ve abocado a operar con ciertos márgenes de tirada, aunque ello suponga que una parte de los ejemplares confeccionados no llegue nunca a distribuirse. A ello debe añadirse el riesgo consustancial a la actividad del editor, ya que puede ocurrir que una obra, que se esperaba que fuese un éxito, finalmente no lo sea. Véase R. SÁNCHEZ ARISTI, “Derechos de autor en caso de venta en saldo y destrucción de la edición (art. 67)”, *cit.*, p. 1031.

Sin embargo, que la posibilidad de venta como saldo esté prevista para supuestos de *fracaso de la edición* (por los motivos que sean), no impide, a nuestro juicio, su aplicación a supuestos de *fracaso del editor*. Al fin y al cabo, como hemos señalado ya, uno de los objetivos de los requisitos que impone dicho artículo es prevenir que el autor sufra perjuicios morales en virtud del desprestigio que sufriría su obra a resultas de la venta como saldo⁶³; desprestigio que puede suceder tanto si el fracaso es de la obra como si se refiere al editor. En este sentido, los motivos que justifican la venta como saldo bien podrían trasladarse al concurso de acreedores, en cuyo seno la liquidación del patrimonio del deudor debe producirse con celeridad para evitar la depreciación y consiguiente pérdida de valor de los activos. Además, entre los requisitos que exige la posibilidad de venta como saldo (art. 67 LPI), no se encuentra expresamente el fracaso de las ventas⁶⁴.

En conclusión, aunque existen cautelas que aconsejan prudencia a la hora de afirmar que las previsiones relativas a la venta como saldo son inmediata y automáticamente aplicables en caso de liquidación concursal, asumiremos, a lo largo de las páginas que siguen, que la liquidación concursal sí puede considerarse una venta como saldo.

3.2. *La protección de los autores en caso de venta como saldo*

En caso de venta de la edición como saldo, se establecen diferentes tramos de protección de los derechos de los autores, en función del tiempo que haya transcurrido desde la inicial puesta en circulación de los ejemplares a saldar. En esta sección, describiremos estas medidas tuitivas e intentaremos —con infinitas dificultades— ajustarlas al procedimiento concursal.

La Ley de Propiedad Intelectual contempla dos escenarios distintos para la venta como saldo. Por un lado, puede ocurrir que la misma se produzca *antes* de transcurridos dos años desde la puesta en circulación inicial de la obra (art. 67.1 LPI); por otro lado, es posible que la venta como saldo se produzca *después* de dicho periodo (art. 67.2 LPI). El umbral de los dos años supone la objetivación de un requisito latente, que el precepto no llega a explicitar, a saber: que la explotación de la obra no marche bien. Se basa en la premisa de que, pasado ese plazo, en la mayor parte de los casos el editor ya puede calibrar si la obra

⁶³ Véase C. ROGEL VIDE, “El contrato de edición”, en Albaladejo y Díaz Alabart (dirs.), *Comentarios al Código Civil y Compilaciones Forales*, tomo V, vol. 4.º A, p. 950; I. ESPÍN ALBA, *Contrato de edición literaria*, Granada [Comares], 1994, p. 336.

⁶⁴ Sin embargo, no faltan voces que señalan que, aunque la Ley de Propiedad Intelectual no exige la constatación del fracaso editorial, es necesario que se haya producido un descenso notable de las ventas. Así que, aunque el artículo 67 no exija expresamente el fracaso editorial, sí parece un requisito lógico en orden a la venta como saldo. Al respecto, C. ROGEL VIDE, “El contrato de edición”, *cit.*, p. 951; M. LACRUZ MANTECÓN, *Las obligaciones del editor en el contrato de edición literaria*, *cit.*, p. 435.

es capaz de rendir o no lo que cabía esperar en términos comerciales⁶⁵. La venta como saldo presupone que todavía existen posibilidades de obtener algún rendimiento a la edición, aunque ello pase por reducir el precio de venta al público. En este sentido, de hecho, la venta como saldo también constituye una distribución de los ejemplares, bien que a un precio distinto del inicialmente fijado. Téngase en cuenta que el cumplimiento o no del umbral temporal de los dos años deberá analizarse *respecto de cada edición y de cada obra*. Por lo tanto, es posible que, en la masa activa del concurso, consten libros que no cumplen esta condición y otros que sí lo hagan. En consecuencia, el protocolo de actuación diferirá en función de las circunstancias de cada lote de ejemplares.

(1) Si la venta como saldo se produce *antes de transcurridos dos años* desde la puesta en circulación inicial de los ejemplares, la Ley de Propiedad Intelectual previene que el editor deberá recabar el consentimiento de los autores (art. 67.1 LPI). Esta es, posiblemente, la opción menos frecuente en la práctica, ya que, en la mayoría de los casos, ese periodo ya habrá transcurrido. Sin embargo, es la que más problemas plantea.

Por una parte, la Ley de Propiedad Intelectual indica que el encargado de recabar el consentimiento de los autores con el fin de poder vender los ejemplares como saldo es el editor. Así se desprende del tenor literal de la norma comentada (art. 67.1 LPI), que establece lo siguiente:

“El editor no podrá, sin consentimiento del autor, vender como saldo la edición antes de dos años de la inicial puesta en circulación de los ejemplares”.

El problema radica en que, en la liquidación concursal, la enajenación no se produce a instancia del editor, sino por mandato judicial y bajo la supervisión de la administración concursal. Es más: la apertura de la fase de liquidación concursal determina, como es sabido, la suspensión de las facultades de administrar y disponer del deudor (arts. 27.1.f) y 145.1 LC), debiendo entenderse que las gestiones relacionadas con la venta como saldo de los fondos editoriales forman parte de estas facultades. En atención a estas consideraciones, estimamos que es la administración concursal la encargada de recabar el consentimiento de los autores, habida cuenta de que la enajenación no se produce a iniciativa del editor y de que este se encontrará en un régimen de suspensión de sus facultades de administrar y disponer.

⁶⁵ En este sentido, R. SÁNCHEZ ARISTI, “Derechos de autor en caso de venta en saldo y destrucción de la edición (art. 67)”, *cit.*, p. 1034. Por su parte, C. ROGEL VIDE, “El contrato de edición”, *cit.*, p. 950, apunta que el plazo parece prudencial, dado que la mayoría de las ventas se produce en los seis o incluso tres primeros meses, de tal manera que veinticuatro meses son suficientes para constatar el éxito o el fracaso editorial.

Una dificultad mayor se dará cuando los autores se nieguen a prestar ese consentimiento. Surgiría entonces una situación anómala en la cual un tercero (el autor, la parte *in bonis* del contrato de edición) se opone, con apoyo legal, a la enajenación de determinados bienes integrados en la masa activa. En estos casos surge, de forma cristalina, una pugna entre los intereses tutelados, respectivamente, por la Ley Concursal y por la Ley de Propiedad Intelectual, a saber: el interés del concurso y el interés del autor. Podríamos interrogarnos, en primer lugar, por el interés que ha de prevalecer. No resulta una cuestión sencilla, aunque —con el evidente sesgo académico que afecta a la autora de estas páginas— parece sensato considerar que, en el contexto de la liquidación concursal, el interés superior que debe primar es el concursal. El principal motivo que induce a tal conclusión radica en que, si se reconociese a los autores un derecho de veto incondicional respecto de la venta como saldo de sus obras, se estaría bloqueando la tramitación del procedimiento concursal; procedimiento en el cual se ventilan los intereses de una pluralidad de partes (algunas, como los trabajadores, también merecedoras de una tutela especial). Podría pensarse que el respeto a la negativa de los autores no supone un problema insalvable, habida cuenta de que, transcurridos dos años desde la puesta en circulación de los ejemplares, su consentimiento ya no será necesario (art. 67.2 LPI, véase *infra*). El razonamiento anterior resulta, sin embargo, profundamente insatisfactorio, pues supondría mantener “en barbecho” la liquidación de parte del patrimonio del deudor durante un extenso periodo de tiempo, con la única finalidad de sortear el requerimiento del consentimiento de los autores que preceptúa la Ley de Propiedad Intelectual. Esa solución contraviene, además, los dictados del principio de celeridad procesal que, necesariamente, debe regir en la liquidación concursal. Téngase en cuenta que, cuanto más se demore la liquidación, menor será —por regla general— el valor de realización. Adicionalmente, la prolongación indebida de la liquidación constituye una causa específica de separación del administrador concursal (art. 153 LC).

Una forma de lidiar con la falta de consentimiento del autor consistiría en enajenar como saldo los ejemplares a pesar de no contar con el consentimiento del autor. Ello determinará la procedencia de la resolución del contrato de edición a instancia del autor, sin perjuicio de las indemnizaciones a que tenga derecho (art. 68.1.c) LPI). También puede acudir a la posibilidad de resolución del contrato en interés del concurso (art. 61.2 LC), en cuyo caso también debería indemnizarse al autor con cargo a la masa. Estas soluciones, sin embargo, no resultan plenamente satisfactorias, ya que también demorarán la tramitación de la liquidación concursal, generarán pérdidas de valor y no afrontan directamente el problema de la conducta puramente obstructiva que pueden mantener los autores. Obsérvese que, al amparo de la Ley de Propiedad Intelectual, solo el autor puede instar la resolución del contrato por incumplimiento de los requisitos de la venta como saldo, sin que el editor (o sus representantes) puedan actuar al respecto. Por otra parte, en el caso de la resolución

del contrato en interés del concurso, no resulta pacífico que la misma proceda una vez iniciada la fase de liquidación, como ocurre en el caso que nos ocupa⁶⁶.

También puede plantearse la posibilidad de acudir al juez del concurso para que emita una declaración de voluntad que supla o sustituya el consentimiento de los autores disidentes, en atención al superior interés del concurso (véase, en este sentido, el art. 708 LEC, referido a la ejecución forzosa de resoluciones de condena a la emisión de una declaración de voluntad)⁶⁷. Sin embargo, esta solución tampoco está exenta de problemas, en la medida en que la sustitución del consentimiento de los autores por parte del juez del concurso contravendría una norma imperativa (art. 67 LPI), cuya finalidad es, precisamente, proteger a la parte cuya voluntad pretende sustituirse.

Por último, podría pensarse en evitar estos problemas mediante el pacto de la autorización para la venta a saldo de los ejemplares en el propio contrato de edición. Sin embargo, esta solución también descansa sobre arenas movedizas, ya que la doctrina duda de la validez de semejante pacto⁶⁸.

(2) Cuando la venta como saldo se produce *una vez transcurridos dos años* desde la puesta en circulación inicial de los ejemplares, no es necesario el consentimiento del autor. En esos casos, únicamente es necesario notificar fehacientemente al autor la decisión de vender los ejemplares como saldo y ofrecerle la posibilidad: (i) de adquirirlos ejerciendo tanteo sobre el precio o bien (ii) de percibir el 10 por 100 del facturado por el editor, en caso de remu-

⁶⁶ En efecto, autorizadísima doctrina ha considerado que la parte *in bonis* no puede padecer la amenaza permanente de la resolución del contrato en interés del concurso y, por lo tanto, que la buena fe exige establecer un plazo para el ejercicio de la resolución. Ante la ausencia de plazo, se ha considerado un plazo razonable para aclarar la situación frente al contratante *in bonis* el plazo legalmente previsto para la emisión del informe por la administración concursal. En este sentido, A. MARTÍNEZ FLÓREZ, “Vigencia de los contratos con obligaciones recíprocas (art. 61)”, en Rojo y Beltrán (dirs.), *Comentario de la Ley Concursal*, Madrid [Civitas], 2004, tomo I, p. 1151. Sin embargo, nos decantamos, en este punto, por la interpretación que sugiere que, puesto que la norma no establece plazo alguno, es posible entender que el interés del concurso en la resolución del contrato puede ser apreciado y hecho valer en cualquier momento a lo largo del procedimiento. Véase, en este sentido, M.^a L. SÁNCHEZ PAREDES, “Los efectos de la declaración de concurso sobre los contratos”, en Campuzano y Sanjuán (dirs.), *El Derecho de la Insolvencia. El concurso de acreedores*, Valencia [Tirant lo Blanch], 2.^a ed., 2016, p. 491. En particular, recoge esta autora la SJM 1 Valencia 26.11.2010, en la cual se acordó la resolución de un contrato en interés del concurso en fase de liquidación, ya que su pendencia conllevaba un gravamen que diluía en gran medida el eventual atractivo que pudiese presentar la adquisición del establecimiento por un potencial adquirente.

⁶⁷ Se refiere a esta posibilidad —en relación al precontrato— M.^a L. SÁNCHEZ PAREDES, *La vigencia del contrato de compraventa en el concurso*, cit., p. 228.

⁶⁸ Así lo considera, por ejemplo, I. ESPÍN ALBA, *Contrato de edición literaria*, cit., p. 337. Sin embargo, C. ROGEL VIDE, “El contrato de edición”, cit., p. 951 se manifiesta a favor de que el consentimiento conste en el contrato de edición (condicionado a que, transcurrido un plazo determinado, el número de ejemplares vendidos sea inferior a una determinada cifra).

neración proporcional. La opción deberá ser ejercida dentro de los treinta días siguientes al recibo de la notificación (art. 67.2 LPI).

Son varias las cuestiones que se antojan dudosas. La primera de ellas se refiere a *quién* deberá realizar la notificación a los autores. En principio, las opciones son dos: el propio editor concursado o la administración concursal. Nos decantamos por la segunda opción, debido a dos razones fundamentales. La primera de ellas es que la apertura de la liquidación concursal supone, como ya hemos advertido, la suspensión de las facultades de administrar y disponer del deudor (arts. 27.1.f) y 145.1 LC), pudiendo asumirse sin excesiva dificultad que la realización de la comunicación a los autores forma parte de tales facultades. La segunda radica en que la administración es el órgano encargado de gestionar el proceso de liquidación y esta comunicación puede entenderse como una parte inescindible de dicho proceso.

En segundo lugar, se plantean problemas en relación con el *derecho de tanteo* que la norma reconoce a los autores para adquirir los ejemplares saldados. Este derecho preferente del autor para adquirir los ejemplares saldados se debe a razones morales y económicas⁶⁹, y no parece plantear problemas, allende de la conveniencia de que se plasme en el plan de liquidación. Por otra parte, el plazo para ejercerlo (treinta días) resulta quizá excesivamente largo para el concurso de acreedores (cuya tramitación debería estar gobernada, como reiteradamente hemos señalado, por el principio de celeridad)⁷⁰. De igual forma, la opción por la percepción del 10 por 100 del precio de realización determinará que, en lugar de que el 100 por 100 de lo obtenido con la realización de los ejemplares se destine a la masa activa, solo tendría ese destino el 90 por 100, mientras que el 10 por 100 restante se destinaría a los autores. Se altera así el destino del precio obtenido mediante la realización del patrimonio del deudor (que, en el concurso, se destina íntegramente a la masa activa para posteriormente ser repartido entre los acreedores conforme a las reglas legales).

En tercer lugar, surge la duda relativa a las consecuencias de la omisión de la comunicación. Sin perjuicio de las consecuencias que esta omisión sea susceptible de acarrear en cuanto a la responsabilidad de la administración concursal (art. 36 LC), puede considerarse que procedería el ejercicio de un derecho de retracto a favor del autor. Bien es cierto que ese derecho de retracto no está expresamente previsto. Al contrario, la Ley de Propiedad Intelectual previene que, en caso de incumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 67, el autor podrá resolver el contrato de edición (sin perjuicio de las indemniza-

⁶⁹ Al respecto, J. M. RODRÍGUEZ TAPIA, "Derechos de autor en caso de venta en saldo y destrucción de la edición (art. 67)", *cit.*, p. 485.

⁷⁰ Un caso semejante sería, por ejemplo, el derecho de tanteo del arrendatario en caso de enajenación de una vivienda arrendada.

ciones a las que tenga derecho, art. 68.1.c) LPI)⁷¹. Entendemos, en consecuencia, que procedería la resolución del contrato, a instancias del autor, por incumplimiento de esta formalidad de notificación.

Finalmente, téngase en cuenta que, según entiende mayoritariamente la doctrina, no cabe el saldo parcial (esto es, no resulta posible que una parte de los ejemplares pertenecientes a una edición se salden y otra parte se enajene al precio ordinario)⁷².

3.3. *La destrucción de la edición*

La Ley de Propiedad Intelectual también prevé la destrucción de la edición por fracaso de la misma (art. 67.3 LPI). La destrucción solo puede producirse una vez transcurridos dos años desde la primera puesta en circulación de los ejemplares. En tal caso, es necesario que la decisión de destruir los ejemplares se notifique al autor, quien podrá exigir que se le entreguen gratuitamente todos o parte de los ejemplares, dentro del plazo de treinta días desde la notificación. El autor no podrá destinar dichos ejemplares a usos comerciales (a diferencia de lo que sucede si el autor adquiere como saldo los ejemplares)⁷³. Frente a cuanto sucede con la venta como saldo, parece que resulta admisible la destrucción parcial de una edición⁷⁴.

Esta cuestión puede resultar de interés en el caso de la liquidación concursal, en la medida en que los ejemplares editados carezcan de valor venal e, incluso, tengan un valor negativo (debido a los costes de almacenamiento en condiciones óptimas, por ejemplo). Sin embargo, recuérdese que, según entiende parte de la doctrina, la masa activa puede verse disminuida mediante la “desafectación” de bienes con valor de realización esperado negativo (esto es, cuando los rendimientos predecibles de un bien sean inferiores a los costes que previsi-

⁷¹ En virtud del artículo 63 de la Ley Concursal, esta causa de resolución se aplicaría también si la enajenación de los ejemplares sin cumplir con los requisitos de la venta a saldo se produce en la liquidación concursal.

⁷² En este sentido, M. LACRUZ MANTECÓN, *Las obligaciones del editor en el contrato de edición literaria*, cit., p. 439; R. SÁNCHEZ ARISTI, “Derechos de autor en caso de venta en saldo y destrucción de la edición (art. 67)”, cit., p. 1036; C. ROGEL VIDE, “El contrato de edición”, cit., p. 952. Estos autores consideran que no cabe poner en marcha la venta como saldo para una porción de los ejemplares restantes manteniendo otra parte al mismo precio inicial y, en consecuencia, no cabe la venta como saldo parcial.

⁷³ Al respecto, R. SÁNCHEZ ARISTI, “Derechos de autor en caso de venta en saldo y destrucción de la edición (art. 67)”, cit., p. 1037 afirma que todo apunta a que, si el autor opta por adquirir los ejemplares que el editor ha decidido vender en saldo, podrá destinar por su parte tales ejemplares a usos comerciales.

⁷⁴ Véase M. LACRUZ MANTECÓN, *Las obligaciones del editor en el contrato de edición literaria*, cit., p. 440.

blemente generará), motivo por el cual la destrucción de ejemplares es una posibilidad más teórica que real⁷⁵.

3.4. *La clasificación de los créditos dimanantes de un contrato de edición*

El broche final de este trabajo está dedicado a la clasificación de los créditos derivados de los contratos de edición a favor de los autores. Ya hemos señalado que los contratos de edición son contratos sinalagmáticos y de tracto sucesivo. Sin embargo, la clasificación de los créditos dimanantes de tales contratos dependerá de si, en el momento en que se declara el concurso, existen obligaciones pendientes de cumplimiento por ambas partes o si, por el contrario, ya han sido cumplidas íntegramente por una de las partes⁷⁶. Al respecto, interesa poner de manifiesto que, por regla general, la parte *in bonis* (el autor, en nuestro análisis) ya habrá cumplido íntegramente con las obligaciones a su cargo (que consisten, como es sabido, en la entrega de la obra, la garantía de la autoría y la originalidad de la obra, y la corrección de las pruebas de la tirada, salvo pacto en contrario, art. 65 LPI)⁷⁷. Así, a pesar de tratarse de un contrato de tracto sucesivo cuya ejecución o cumplimiento se extiende a lo largo de un periodo de tiempo, lo cierto es que, una vez puestos en circulación los ejemplares, solo el editor mantiene obligaciones a su cargo (como por ejemplo las liquidaciones periódicas de los derechos correspondientes a la cesión de derechos, art. 64.5.º LPI). En consecuencia, parece que, en la gran mayoría de los casos, los créditos que ostentan los autores tendrán la consideración de créditos concursales.

Por otra parte, los créditos correspondientes a la cesión de derechos de propiedad intelectual ostentan un *privilegio general* (art. 91.3.º LC). La concesión de este privilegio constituye una opción de política legislativa y deriva de la concepción de los acreedores por este concepto como merecedores de una tutela preferencial. El privilegio general otorgado a los créditos derivados de la cesión de derechos de propiedad intelectual no está limitado en la cuantía del crédito (a diferencia de cuanto sucede, por ejemplo, con los créditos tributarios y demás de Derecho público, cuyo privilegio solo cubre el 50 por 100 de su importe, art. 91.4.º LC). Sin embargo, el privilegio se limita mediante el establecimiento de un período temporal de seis meses, con anterioridad a la declaración de concurso, durante los cuales deben haber nacido los créditos

⁷⁵ En efecto, la administración concursal puede “deshacerse” de los bienes con valores de realización negativos renunciando a los mismos, desafectándolos. Al respecto, véase I. TIRADO, “Principio de universalidad (art. 76)”, en Rojo y Beltrán (dirs.), *Comentario de la Ley Concursal*, Madrid [Civitas], 2004, tomo I, pp. 1398 a 1400.

⁷⁶ Extensamente sobre esta cuestión, A. MARTÍNEZ FLÓREZ, “Vigencia de los contratos con obligaciones recíprocas (art. 61)”, *cit.*, pp. 1118 y ss.

⁷⁷ Sobre el detalle de estas obligaciones a cargo del autor, véase P. ÁLVAREZ DE BENITO, *Obligaciones del autor en el contrato de edición*, Madrid [AISGE-Reus], 2003, especialmente pp. 71 y ss.

para ostentarlo. En otras palabras, solo son créditos con privilegio general los derivados de la cesión de derechos de propiedad intelectual que se hayan devengado en los seis meses inmediatamente anteriores a la declaración de concurso. Los créditos cubiertos son los que derivan de la cesión de los derechos de propiedad intelectual, tanto a precio alzado como por porcentaje. Los créditos indemnizatorios por violación de los derechos de propiedad intelectual no quedan cubiertos, aunque se trata de créditos extracontractuales que reciben el privilegio general que corresponde a esos créditos (art. 91.5.º LC)⁷⁸.

IV. CONCLUSIONES

PRIMERA.—La Ley Concursal muestra una clara preferencia por la enajenación unitaria de la empresa cuando el concurso termina en liquidación (arts. 148.1 y 149.1-1.ª LC). En los casos de enajenación unitaria de la empresa, se establece, como regla general, la subrogación del adquirente en los contratos afectos a la continuidad de la actividad empresarial (art. 146 bis LC). Esta subrogación resulta imperativa para la parte contratante *in bonis*, lo cual supone una desviación respecto del principio general conforme al cual la cesión de contratos ha de ser consentida por la parte contractual cuyo contrato se cede (art. 1205 CC). La subrogación forzosa pretende maximizar el valor de la empresa y mantener su continuidad.

SEGUNDA.—Los contratos de edición están, indudablemente, afectos a la continuidad de la actividad de una casa editorial. Son también contratos cuya naturaleza *intuitu personae* respecto del editor resulta, en términos generales, defendible.

TERCERA.—No existe una posición unánime respecto a los requisitos que deben darse para que los contratos *intuitu personae* escapen de la subrogación forzosa del adquirente de la empresa concursada. Conforme a la tesis mayoritaria, si la facultad de denuncia unilateral del contrato por cambio de la contraparte contratante aparece prevista en el régimen legal del contrato en cuestión, entonces tal facultad se mantiene incólume también en el seno del concurso (art. 63 LC). En consecuencia, no resultaría de aplicación la subrogación forzosa que se prevé como regla general (art. 146 bis LC).

CUARTA.—Del pormenorizado estudio de la Ley de Propiedad Intelectual se desprende que el cambio de titularidad de la empresa editorial no constituye, en la mayoría de los casos, una causa de resolución de los contratos de edición. La aparente contradicción entre varios preceptos de esta norma (concretamente, el art. 68.1.f) por un lado, y los arts. 49, tercer inciso, y 50.1, por otro) se

⁷⁸ Seguimos aquí a J. M.ª GARRIDO, “Créditos con privilegio general (art. 91)”, en Rojo y Beltrán (dirs.), *Comentario de la Ley Concursal*, Madrid [Civitas], 2004, tomo I, pp. 1646 y 1647.

resuelve entendiendo que solo se concede a los autores la facultad de resolver el contrato de edición por cambio en la titularidad de la empresa editorial cuando las operaciones de reproducción no han comenzado todavía. Por el contrario, en todos los demás casos (evidentemente, los más habituales en la práctica) en los cuales la explotación de la obra ya haya dado comienzo, no se faculta a los autores a instar la resolución de los contratos de edición, a pesar del cambio de titularidad de la empresa editorial. En los supuestos de transmisión de la empresa cesionaria de los derechos de explotación, la Ley de Propiedad Intelectual hace primar el principio de conservación de la empresa sobre los intereses de los autores.

QUINTA.—En España, los libros están sometidos al llamado “régimen del precio fijo”, conforme al cual existe la obligación para quienes editan, importan o reimportan libros de establecer un precio fijo de venta al público o de transacción al consumidor final (art. 9 de la Ley 10/2007). Sin embargo, son varios los argumentos que conducen a considerar inaplicable este régimen cuando la venta de los libros se produce en el seno de la liquidación concursal. Por un lado, resulta muy dudoso que la enajenación concursal entre en el ámbito de aplicación del precio fijo de los libros, al no tratarse, en principio, de una venta al por menor, y siendo cuestionable que la liquidación concursal constituya siquiera una operación de mercado. Por otro lado, la liquidación concursal es susceptible de ser entendida como una venta a saldo (excepcionada, por consiguiente, de la aplicación del precio fijo de los libros, art. 67 LPI). En consecuencia, deberán cumplirse los requisitos que la Ley de Propiedad Intelectual impone con el fin de preservar los derechos de los autores en caso de saldo de la edición de su obra. El cumplimiento de estos requisitos resulta, en principio, obligado, a pesar de que, potencialmente, suponen un obstáculo para el rápido desenvolvimiento de la liquidación concursal.

V. BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ DE BENITO, P., *Obligaciones del autor en el contrato de edición*, Madrid [Editorial Reus-Aisge], 2003.

ARA, C., y LÓPEZ, D., “La adjudicación de la unidad productiva en la fase de liquidación del concurso de acreedores”, en Rojo, Quijano y Campuzano (dirs.), *La liquidación de la masa activa*, Cizur Menor [Thomson Reuters-Civitas], 2014, pp. 905 a 923.

BELTRÁN, E., “Plan de liquidación (art. 148)”, en Rojo y Beltrán (dirs.), *Comentario de la Ley Concursal*, Madrid [Civitas], 2004, tomo II, pp. 2366 a 2377.

- CAVANILLAS MÚGICA, S., “Transmisión del derecho del cesionario en exclusiva (art. 49)”, en Bercovitz Rodríguez-Cano (coord.), *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Madrid [Tecnos], 3.^a ed., 2007, pp. 829 a 834.
- CONDE TEJÓN, A., “La transmisión de la empresa o de alguna de sus unidades económicas como prevención o como solución a situaciones de crisis empresarial”, *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 294 (2014), pp. 215 a 290.
- ESPÍN ALBA, I., *Contrato de edición literaria*, Granada [Comares], 1994.
- ETXARANDIO, E., “La liquidación traslativa y la sucesión de empresa en el Real Decreto-Ley 11/2014”, *Anuario de Derecho Concursal*, núm. 35 (2015), pp. 193 a 224.
- GARCÍA-CHAMÓN, E., “Las especialidades de la transmisión de unidades productivas en la fase común o en la fase de liquidación”, *Anuario de Derecho Concursal*, núm. 34 (2015), pp. 81 a 89.
- GARNACHO, L., “La pretendida uniformidad legislativa en materia de enajenación de unidades productivas tras las últimas reformas concursales”, *Anuario de Derecho Concursal*, núm. 39 (2016), pp. 59 a 94.
- GARRIDO, J. M.^a, “Créditos con privilegio general (art. 91)”, en Rojo y Beltrán (dirs.), *Comentario de la Ley Concursal*, Madrid [Civitas], 2004, tomo I, pp. 1635 a 1657.
- GENTO, Z., “La venta de la unidad productiva en el concurso”, en Campuzano y Sanjuán (dirs.), *El Derecho de la Insolvencia. El concurso de acreedores*, Valencia [Tirant lo Blanch], 2.^a ed., 2016, pp. 769 a 796.
- GÓMEZ LAPLAZA, C., “Comentario del artículo 58”, en Bercovitz (coord.), *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Madrid [Tecnos], 1989, pp. 869 a 913.
- “Comentario del artículo 67”, en Bercovitz (coord.), *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Madrid [Tecnos], 1989, pp. 1036 a 1047.
- “Comentario del artículo 68”, en Bercovitz (coord.), *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Madrid [Tecnos], 1989, pp. 1048 a 1086.
- LACRUZ MANTECÓN, M., *Las obligaciones del editor en el contrato de edición literaria*, Madrid [Editorial Reus-Aisge], 2000.
- LASSO DE LA VEGA, J., *El contrato de edición*, Madrid [Estades], 1949.

- MARTÍNEZ FLÓREZ, A., “Vigencia de los contratos con obligaciones recíprocas (art. 61)”, en Rojo y Beltrán (dirs.), *Comentario de la Ley Concursal*, Madrid [Civitas], 2004, tomo I,
- “Supuestos especiales (art. 63)”, en Rojo y Beltrán (dirs.), *Comentario de la Ley Concursal*, Madrid [Civitas], 2004, tomo I, pp. 1174 a 1188.
- MARTÍNEZ RIVERO, A., “El precio fijo de los libros”, en Muñoz Machado (dir.), *Comentarios a la Ley de la Lectura, del Libro y de las Bibliotecas (Ley 10/2007, de 22 de junio)*, Madrid [Iustel], 2008, pp. 107 a 137.
- MUÑOZ PAREDES, A., “La liquidación”, en Campuzano y Sanjuán (dirs.), *El Derecho de la Insolvencia. El concurso de acreedores*, Valencia [Tirant lo Blanch], 2.ª ed., 2016, pp. 868 a 916.
- ORTIZ MÁRQUEZ, M., “La transmisión de empresa en concurso”, *Anuario de Derecho Concursal*, núm. 34 (2015), pp. 265 a 326.
- PALAU RAMÍREZ, F., “Los derechos de propiedad industrial en la liquidación de la masa activa”, en Rojo, Quijano y Campuzano (dirs.), *La liquidación de la masa activa*, Cizur Menor [Thomson Reuters-Civitas], 2014, pp. 291 a 307.
- RIPOL, I., “Venta de unidad productiva y consecución de la finalidad del concurso”, *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, núm. 20 (2014), pp. 359 a 374.
- RODRÍGUEZ TAPIA, J. M., “Transmisión del derecho del cesionario en exclusiva (art. 49)”, en Rodríguez Tapia (dir.), *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Cizur Menor [Thomson Reuters-Civitas], 2.ª ed., 2009, pp. 420 a 426.
- “Derechos de autor en caso de venta en saldo y destrucción de la edición (art. 67)”, en Rodríguez Tapia (dir.), *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Cizur Menor [Thomson Reuters-Civitas], 2.ª ed., 2009, pp. 483 a 485.
- “Resolución (art. 68)”, en Rodríguez Tapia (dir.), *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Cizur Menor [Thomson Reuters-Civitas], 2.ª ed., 2009, pp. 485 a 492.
- ROGEL VIDE, C., “El contrato de edición”, en Albaladejo y Díaz Alabart (dirs.), *Comentarios al Código Civil y Compilaciones Forales*, tomo V, vol. 4.º A, pp. 861 a 998.
- ROJO, A., “El establecimiento mercantil (I): concepto, clases y elementos”, en Uría y Menéndez (dirs.), *Curso de Derecho Mercantil*, 2.ª ed., Cizur Menor [Civitas], 2006, pp. 115 a 133.
- “El establecimiento mercantil (II): transmisión”, en Uría y Menéndez (dirs.), *Curso de Derecho Mercantil*, 2.ª ed., Cizur Menor [Civitas], 2006, pp. 135 a 165.

- RUBIO VICENTE, P. J., “La enajenación de la empresa en la fase de liquidación”, en Rojo, Quijano y Campuzano (dirs.), *La liquidación de la masa activa*, Cizur Menor [Thomson Reuters-Civitas], 2014, pp. 531 a 569.
- “Reestructuración empresarial y enajenaciones de unidades productivas”, *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, núm. 22 (2015), pp. 149 a 162.
- SÁNCHEZ ANDRÉS, A., “Aproximación al sistema de los contratos editoriales en la Ley de 12 de marzo de 1975”, en *Miscelánea conmemorativa*, Madrid [Prensa Universitaria de Cantoblanco], 1982, pp. 521 a 538.
- SÁNCHEZ ARISTI, R., “El contrato de edición”, en Bercovitz (dir.), *Tratado de Contratos*, Valencia [Tirant lo Blanch], 2013, t. IV, pp. 5067 a 5092.
- “Derechos de autor en caso de venta en saldo y destrucción de la edición (art. 67)”, en Bercovitz Rodríguez-Cano (coord.), *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Madrid [Tecnos], 3.ª ed., 2007, pp. 1030 a 1040.
- “Resolución (art. 68)”, en Bercovitz Rodríguez-Cano (coord.), *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Madrid [Tecnos], 3.ª ed., 2007, pp. 1040 a 1053.
- SÁNCHEZ PAREDES, M.ª L., *La vigencia del contrato de compraventa en el concurso*, tesis doctoral inédita, 2012.
- “Los efectos de la declaración de concurso sobre los contratos”, en Campuzano y Sanjuán (dirs.), *El Derecho de la Insolvencia. El concurso de acreedores*, Valencia [Tirant lo Blanch], 2.ª ed., 2016, pp. 473 a 505.
- SENENT, S., “La venta de la unidad productiva en el concurso a la luz de las últimas reformas”, *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, núm. 26 (2017), pp. 95 a 116.
- TIRADO, I., “Principio de universalidad (art. 76)”, en Rojo y Beltrán (dirs.), *Comentario de la Ley Concursal*, Madrid [Civitas], 2004, tomo I, pp. 1357 a 1406.
- “Reflexiones sobre el concepto de interés concursal (ideas para la construcción de una teoría sobre la finalidad del concurso de acreedores)”, *Anuario de Derecho Civil*, vol. 62, núm. 3 (2009), pp. 1055 a 1108.