

1. CONSIDERACIONES QUE DEBE TENER EN CUENTA EL ARTISTA VISUAL A LA HORA DE SUSCRIBIR UN CONTRATO

El objetivo de esta guía es proporcionar, al artista visual, las pautas o principios generales que debe conocer para poder entablar, con un mínimo de seguridad jurídica, sus relaciones profesionales con los diferentes agentes culturales interesados en su obra.

El conocimiento de cuáles son sus derechos y obligaciones en dichas relaciones profesionales permitirá, al artista visual, encarar la negociación con su representante, galerista, museos, marchantes..., con una mayor conciencia de los compromisos que asume, así como poder exigir que las obligaciones asumidas por la otra parte se plasmen, efectivamente, con escrupulosidad y exactitud en los documentos contractuales que se suscriban y poder así exigirlos en caso de incumplimiento.

Si bien esta guía no aspira a dar respuestas a las múltiples cuestiones que puedan plantearse en todo proceso de contratación, sí pretende facilitar al artista los conocimientos básicos para poder afrontar las diferentes relaciones profesionales que vaya teniendo en su vida laboral. Obviamente, de existir problemas o dudas en determinados aspectos de la relación profesional o al momento de documentarla, es aconsejable que se acuda siempre a un profesional al que recabar su asesoramiento.

En esta guía, junto a los principios generales que el artista debe conocer, se acompañan una serie de modelos contractuales (compraventa de obra, encargo, cesión para su exhibición, contrato con galeristas, con entidades públicas y un documento de albarán de entrega) que servirán de pauta para saber qué es lo que se debe tratar en la negociación, así como las herramientas básicas para reflejar los acuerdos finalmente adoptados.

Los modelos de contratos que se adjuntan a esta Guía no son, obviamente, los únicos que se pueden dar en la relación profesional del artista sino que son meros ejemplos de algunas de las situaciones en las que el artista se puede encontrar, debiendo ser adaptados, obviamente, a cada circunstancia.

Para facilitar la comprensión de los citados contratos se realiza, en cada uno de ellos, una serie de comentarios.

Como ya se ha indicado anteriormente, la mejor manera de hacer respetar los intereses del artista es por medio de los contratos por escrito. Por lo que antes de profundizar en los diversos tipos de contratos que se comentan en esta guía, es necesario señalar cuáles son los principios formales y de fondo que deben cumplir todos los contratos, así como examinar las cláusulas contractuales más habituales.

A.- NECESIDAD DEL CONTRATO POR ESCRITO

El artista debe tomar conciencia de la importancia que tiene dominar los "instrumentos del comerciante". Debe hacerlos suyos y utilizarlos en defensa de sus intereses. El artista no puede dar la espalda a una realidad mercantilista, con sus propias reglas y mecanismos de protección, por lo que o los conoce o estará al albur de los terceros que adquieran, exhiban, cedan o reproduzcan su obra.

Nos guste o no estamos en una situación economicista en la que además, se pretende apartar al artista de los centros de decisión, ya no sólo por la institución pública, que desatiende la específica situación del artista, sobretodo del artista joven, al que se le exige una gran cantidad de obligaciones fiscales y laborales antes de, ni tan siquiera, haber vendido ninguna obra, sino también por la empresa privada que en muchas ocasiones "desembarca" en el "mercado del arte" sin respetar los derechos del artista reconocidos legalmente.

Así las cosas, apartado el artista de los ámbitos de decisión, tanto por el "establishment, mercado, la política o como queramos llamarlo" como por su propia voluntad, carácter e idiosincrasia, o el artista asume de forma individual y colectiva que debe reconducir la situación y tomar conciencia de la importancia de conocer sus derechos y los mecanismos para protegerlos o continuará en su situación de debilidad frente al resto de los agentes intervinientes en el mercado cultural.

PARA ELLO, EL MEJOR INSTRUMENTO PARA LA DEFENSA DE SUS DERECHOS, ES LA UTILIZACIÓN DE CONTRATOS ESCRITOS EN LAS DIFERENTES RELACIONES PROFESIONALES QUE MANTENGA CON LOS DIFERENTES AGENTES CULTURALES (GALERISTAS, ESPACIOS DE ARTE, MUSEOS, INSTITUCIONES PÚBLICAS...)

¿Cuándo se formaliza un contrato? El contrato existe desde que una persona, física o jurídica se interesa por nuestra obra (para su adquisición, cesión, exhibición, reproducción....) y el artista accede a su venta, cesión, exhibición, reproducción... SI HAY ACUERDO DE VOLUNTADES HAY CONTRATO. Ambas partes consienten y se crea una serie de obligaciones que ambas se comprometen a cumplir.

Si ya hay acuerdo de voluntades, si ya hay contrato ¿por qué no reproducirlo en papel? ¿Por qué no documentarlo? Es cierto que el contrato puede ser verbal pero el problema será demostrar los acuerdos. Si la finalidad del contrato es establecer las reglas por las que se deben regir las partes, la forma escrita servirá para concretar, con absoluta claridad y precisión, los acuerdos que se han adoptado, así como un excelente medio probatorio para acreditarlos.

Piénsese en la necesidad de acreditar determinados acuerdos, por ejemplo, en un procedimiento judicial, en el que se reclama a un agente cultural la devolución de una obra que en su día le fue entregada en concepto de depósito ¿Cómo probamos su entrega si no existe ningún documento que lo justifique?; o en la reclamación de determinadas prestaciones económicas que fueron pactadas verbalmente ¿cómo la acreditamos si no hay documento justificativo del acuerdo del precio o del porcentaje?.

Además, el documento por escrito (representación de un acuerdo verbal fruto de una negociación) implica que las partes han realizado una labor de interiorización de los compromisos que cada una asume frente a la otra, que permite tratar con profundidad cuestiones que, quizás, pactadas verbalmente o no se tratan o si se tratan se hace sin reflexión.

El contrato por escrito proporciona, además, un aspecto psicológico del que carece el acuerdo verbal, por cuanto la formalidad de plasmar en un papel lo ya pactado oralmente y la liturgia de la firma del contrato, parece que implique un mayor compromiso frente al otro contratante, cuando jurídicamente tiene la misma validez.

Debe señalarse asimismo, que la contratación por escrito es habitual en otros sectores de la cultura (por ejemplo: la contratación de un grupo de música de barrio por el Ayuntamiento de distrito para un concierto en una fiesta vecinal, y en el que se regulen cuestiones de duración del concierto, precio, ubicación, la existencia de seguros de responsabilidad civil, supuestos de suspensión del concierto...) y en cambio en el sector de los creadores visuales es algo poco frecuente o, incluso, motivador de desconfianza.

Es fundamental -la práctica y la experiencia así nos lo acredita- que se documenten los acuerdos, siendo ésta la mejor forma de mantener una relación profesional sin coartar la relación personal, por cuanto el contrato determina la labor de cada uno y deja, los acuerdos claros, garantizando las relaciones de las partes.

Es obvio que tal situación debe cambiar, deben eliminarse situaciones tales como que los agentes intervinientes en el mercado del arte (representantes, galeristas, coleccionistas, espacios de arte...) no firmen ningún tipo de contrato (ni tan siquiera de acreditación de la entrega de la obra, o en encargos de obra) por mor de la confianza que debe existir o que, de firmarse, algún documento sea, absolutamente leonino, o lo que en derecho se denomina contrato de adhesión (aquél en el que la parte más débil no tiene posibilidad de negociación. A efectos ilustrativos piénsese, por ejemplo, en el contrato que suscribe el pasajero con la compañía de transporte al abonar el billete de metro. A nadie se le ocurre negociar el precio del billete por que se apea dentro de dos paradas y no está de acuerdo en pagar lo mismo que el pasajero que llega al final del trayecto).

Desde nuestra experiencia podemos afirmar, sin temor a equivocarnos, que la ausencia de contrato escrito perjudica más al artista que a la otra parte contratante, ya que, normalmente la posición de la persona con quien se contrata (adquirente de la obra, galerista, representante, titular del espacio de arte....) es más estable y solvente, permitiéndole afrontar, en mejores condiciones, cualquier incumplimiento de los acuerdos

verbalmente adoptados.

El contrato da seguridad a las partes -tanto al artista como al agente de arte (galerista, espacio de arte...)- por cuanto evita o dificulta que haya dudas sobre qué es lo que se pactó (v.gr. Si la comisión establecida contractualmente a favor del galerista fue de un 40% sobre el precio de venta al público excluido el I.V.A., no puede ahora pretenderse modificarse alegando que lo escrito no es lo realmente acordado.) Todo acuerdo escrito, salvo raras excepciones, supone que las partes, previamente, lo han negociado y consentido; por lo que si hay incumplimiento de alguno de las partes bastará acudir al Juzgado para que haga cumplir lo pactado en el contrato. Sin embargo si el pacto fue verbal el problema será probar lo pactado.

La negociación de un contrato ofrece a las partes la oportunidad de prever y anticipar los problemas que puedan plantearse en la relación profesional y establecer sus soluciones.

B- REQUISITOS Y FORMALIDADES DE LOS CONTRATOS

A sabiendas de explicar lo obvio y aspectos que pueden parecer muy elementales, daremos un rápido vistazo a los elementos esenciales que deben constar en todo contrato:

ELEMENTOS SUBJETIVOS DEL CONTRATO:

Los contratos deberán señalar, explícitamente, los datos de los contratantes, identificados plenamente, si actúan en nombre propio o en nombre ajeno.

Si la persona que firma no lo hace en su propio nombre deberá especificarse, expresamente en el contrato, el poder o la representación con la que actúa, ya que podría estarse obligando en nombre de una sociedad en virtud de un cargo que carece.

Piénsese, por ejemplo, en la firma de un contrato de compraventa de obra, por parte de un "supuesto" Administrador de una empresa, en la que éste se obliga en nombre de aquélla a abonar 2.000 euros por la obra adquirida. Si con posterioridad a la firma del contrato y entrega de la obra, la sociedad no paga y alega desconocer a dicho "Administrador" así como la existencia de la adquisición, salvo que podamos probar que, efectivamente, dicha persona podía obligar a la empresa por su condición de Administrador, no podremos exigirle el pago a la sociedad, por cuanto la misma nunca se obligó al carecer la persona que firmó de poder para ello.

Es fundamental, pues, cuando quien se obligue lo haga en nombre de otro, requerirle el poder, en virtud del cual contrata, y del estudio del mismo, observar si tiene capacidad suficiente para obligar a la persona, física o jurídica, que dice representar.

Por otro lado, señalar que debe tenerse siempre localizado (por medio del domicilio) a la persona con quien contratamos para saber quién es y donde esta la persona que se obliga con nosotros a determinadas obligaciones.

ELEMENTOS FORMALES DEL CONTRATO:

En este punto, el Derecho admite la absoluta libertad de forma, pudiendo ser el contrato verbal o escrito. Obviamente, y por lo expuesto anteriormente, el contrato deberá ser por escrito.

A su vez el contrato escrito puede ser privado (realizado con la única intervención de las partes) o público (suscrito por las partes ante un fedatario público. Notario, Secretario judicial...)

No tiene más validez un contrato que otro, lo que sí es cierto es que el contrato suscrito ante Notario tiene una fuerza jurídica que el contrato privado no tiene, por cuanto el Notario da fe de la autenticidad del mismo. En un contrato privado se podría alegar la falsedad de la firma, la utilización de la violencia o intimidación para forzar la firma del contrato... Lo habitual es realizar los contratos de forma privada.

Aconsejamos que de optar por el contrato privado (lógicamente, más económico) se asegure que además de hacer constar las cláusulas pactadas, y las partes contratantes, se fije la

fecha y el lugar el contrato, así como se estampe la firma en todas y cada una de las hojas.

ELEMENTOS OBJETIVOS DEL CONTRATO:

Los elementos objetivos del contrato sirven para explicitar los verdaderos términos contractuales, prestaciones económicas, el objeto del contrato, los derechos y obligaciones de las partes. Son el verdadero contenido del contrato. El porqué del mismo.

En todo contrato, una vez descritas las partes del mismo, debe establecerse un apartado expositivo en el que se hagan constar las MANIFESTACIONES DEL CONTRATO. Es importante resaltar que en este primer apartado las partes no se vinculan sino que, simplemente, manifiestan y establecen los antecedentes para interpretar el contrato en sus justos términos.

Por ejemplo, en un contrato de exposición de obra, las MANIFESTACIONES (parte expositiva) consistirían en determinar las razones por las que las partes quieren contratar. Así se podría hacer constar en dicha parte los siguientes expositivos o manifestaciones:

I.- Que D. Alberto Oriol Sen es representante de la sala de arte "NEOART" que está interesada en exhibir la obra del artista D. Javier Delgado Elegido, titulada "Interludio" los próximos días 14 y 15 en su galería.

II.- Que D. Javier Delgado Elegido es un artista que está interesado en exponer la ya citada obra en la Sala "NEOART".

III.- Que habiéndose puesto de acuerdo ambas partes deciden suscribir el presente contrato de exhibición de obra de acuerdo con las siguientes cláusulas:

Las cláusulas forman la parte DISPOSITIVA DE UN CONTRATO que es la que, verdaderamente, vincula a los otorgantes del mismo.

C- LA PARTE DISPOSITIVA DEL CONTRATO: LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES MÁS HABITUALES EN LOS CONTRATOS SUSCRITOS POR ARTISTAS VISUALES.

Una vez establecida, de forma clara, cuáles son los antecedentes y el motivo del acuerdo, se establecen los pactos o cláusulas a las que las partes han llegado, que, obviamente, variarán según el tipo del contrato que se haya suscrito (No es lo mismo las cláusulas que deben establecerse en un contrato de compraventa de obra, que las recogidas en un contrato de exposición de obra, encargo de obra o cesión temporal de obra).

Vamos a proceder a enunciar las cláusulas más habituales y que se examinan con mayor profundidad en cada uno de los modelos de los contratos que se acompañan en esta guía:

OBJETO DEL CONTRATO:

En esta cláusula se establecerá, expresamente, cuál es el fin del contrato, así como a qué tipo de obras o producción afectan.

Si en el contrato lo que se está haciendo, entre otras cosas, es proceder a la entrega de la obra, deberán en todo caso inventariarse las obras depositadas, las condiciones de depósito, así como el plazo de la devolución de la obra. Normalmente el inventario de las obras se realiza en un documento anexo en el que se deben especificar las características de la obra (tamaño, título, técnica utilizada material empleado, y todos aquellos extremos que se consideren necesarios para su correcta identificación.

Este anexo deberá renovarse ya sea por medio de su sustitución o con la elaboración de albaranes de entrega por cada obra nueva que se vaya realizando y entregando al representante o mediador.

REPRESENTACIÓN, ÁMBITO Y EXCLUSIVIDAD: Este tipo de acuerdo es muy corriente en los contratos con galeristas o representantes.

Las partes deben establecer de forma muy clara si el ARTISTA tiene libertad de exponer con cualquier galería y exponer en cualquier espacio de arte o libertad para vender su obra a

cualquiera, o si por el contrario está delimitada esa actividad debiendo exponer siempre en una misma Sala o vender sus obras por un mismo conducto que es su representante, marchante o también llamado intermediario, o si la representación se limita a un tipo de obra determinado.

Por otro lado, el ámbito de representación o exclusividad debe limitarse en el espacio. Es decir, tiene una determinación geográfica.

PERÍODO DE RETENCIÓN DE LA OBRA.

Es fundamental establecer en los contratos entre galeristas y/o agentes la duración del período de retención. De lo contrario las obras del artista vuelven al almacén del galerista y muchas veces son olvidadas. Debe tenerse en cuenta que las obras tempranas de los artistas son muy buscadas cuando progresan sus carreras.

SEGUROS Y TRANSPORTES

Es fundamental que la obra, cuando sale del taller del artista esté asegurada y que sea el galerista, el comprador o la persona que encarga una obra quien asuma la responsabilidad de la pérdida, rotura, sustracción...

Para ello, debe pactarse en el contrato que será aquél tercero interesado en la obra del artista quien asuma el pago del seguro para cubrir la rotura, pérdida de la pieza o cualquier otro siniestro que se produzca una vez sea retirada la pieza del estudio del autor.

Es aconsejable que el seguro cubra desde que la obra sale del taller (no desde el momento en que entra en la galería). Por ello, es interesante que el transporte no corra a cargo del artista.

GASTOS QUE PUEDEN DEVENGARSE EN LA RELACIÓN CONTRACTUAL.

Es fundamental regular quién deberá asumir los gastos que se vayan devengando en la relación contractual y que pueden ser:

En un contrato entre artista-galerista: los gastos generados en la realización de catálogos, promoción o publicidad, fotografías, invitaciones, mailing, marcos u otros dispositivos y montaje.

En un contrato de encargo de obra: los gastos devengados en la realización de la obra tales como honorarios del artista, dietas, viajes, material empleado...

En un contrato de alquiler los gastos de seguro, transporte, precio por la cesión de la obra...

CONTRAPRESTACIONES ECONÓMICAS

En todo contrato deben establecerse cuáles son las contraprestaciones económicas (el precio en el caso de la venta de una obra, la elaboración de un encargo o el porcentaje de comisión en la venta realizada por un galerista). Asimismo deberá establecerse el sistema y la forma de pago.

INCUMPLIMIENTOS CONTRACTUALES.

En los contratos deben establecerse los términos de incumplimientos contractuales.

Por ejemplo en un contrato con un galerista ¿Qué pasa si ha vendido por debajo el precio de la obra del artista sin su autorización? ¿Y si no se realiza la liquidación en el plazo pactado? ¿Y si el galerista se niega a no devolver la obra?

Por ejemplo en un contrato de encargo de obra ¿Qué pasa si a mitad del contrato la persona que ha encargado la obra opta por decir que no le convence?. ¿No paga en plazo?. ¿O el artista no entrega la obra en el plazo pactado?

Este punto deberá adecuarse a cada caso. De todas formas pueden buscarse reglas generales como:

En caso de incumplimiento de un contrato la posibilidad de contemplar el que el artista pueda o exigir el cumplimiento del contrato, o la ejecución de una cláusula penal pactada libremente.

Es conveniente, prever estas situaciones de posible incumplimiento contractual, y ponerlas de manifiesto en la negociación, buscando soluciones o planteando propuestas razonables (Por ejemplo: Que se abonen los gastos devengados hasta la fecha. Que en el caso de incumplimiento del galerista se devuelva de forma inmediata la obra, así como la liquidación de las cuentas rebajándole al galerista un porcentaje de la comisión de venta por el referido incumplimiento....).

IMPUESTOS:

Respecto del I.V.A.

En función del tipo de actividad que realice el artista (prestación de servicios por ejemplo en la realización de una performance, o entrega de bienes en la entrega de una escultura) se deben aplicar tratos fiscales diferenciados.

Efectivamente, la prestación de servicios profesionales está sujeta y exenta de IVA (es decir, en la factura no se repercute el I.V.A.), mientras que, la entrega de obras de arte está sujeta y no exenta de IVA, de modo que el artista que efectúe entregas de obras de arte deberá repercutir el 7% del IVA en sus facturas.

Visto lo anterior, es fácil imaginar la pregunta que se le plantea el artista: ¿Cuándo estoy realizando un servicio profesional y cuándo efectúo una simple entrega de obra?.

La realidad es que la respuesta a la pregunta no es nada fácil en tanto en cuanto la casuística es de lo más variado. Esto hace que no podamos establecer una regla general sino que deberemos fijarnos en el caso concreto.

Del mismo modo que en el caso de un pintor puede resultar evidente que su obra en la mayoría de los casos va a ser objeto de entrega y por lo tanto tendrá que repercutir el IVA correspondiente al emitir su factura, no lo resulta tanto cuando hablamos de un artista que realiza una performance de la que tan sólo queda el registro en vídeo de la obra que está constituida por la actuación en sí y no por el registro de la misma.

Para saber si estamos ante un caso de prestación de servicios o de entrega de bienes, en algunos casos, podría establecerse como punto de referencia el hecho de si se trabaja por encargo o no.

Respecto de las retenciones en concepto de I.R.P.F.

Cuando los rendimientos obtenidos por el artista sean contraprestaciones procedentes de una actividad profesional debe aplicarse una retención del 15% sobre los ingresos íntegros satisfechos.

Como excepción a esta regla, para el artista que haya iniciado su actividad por primera vez a partir del uno de enero de 2000 el tipo de retención aplicable será el 9%, en vez del 15%, y ello sólo durante el período impositivo de inicio de actividades y los dos siguientes.

Si un profesional abona una factura a un artista en contraprestación de los servicios que este último le haya prestado, aquél le deberá retener sobre el importe total de los honorarios un 15% o un 9% en su caso.

Veamos un ejemplo: un profesional debe abonar una factura de 1.000 euros a un artista por prestación de servicios profesionales. El profesional deberá deducir 150 euros (15% de 1.000 euros) en concepto de retención a cuenta del IRPF, y procederá a ingresar la referida cuantía en el Tesoro Público.

DERECHOS DE AUTOR

Las autorizaciones para la explotación de las obras, es decir, para el uso de los derechos de

autor del creador de las mismas, constituyen también en sí mismas un contrato específico. Por esta razón, en los contratos estudiados en los que junto con la compraventa, el alquiler o el encargo de la obra, se precisa al mismo tiempo que el autor autorice la explotación de dicha obra, las especificaciones para estas autorizaciones deben aparecer separadas de las relativas al encargo de obra o compraventa de la misma y nunca mezcladas con ellas.

Lo óptimo sería poder hacer dos contratos, uno para el encargo o compraventa de la obra y otro para las autorizaciones de uso de los derechos de autor pero como lo óptimo es enemigo de lo bueno, y no es nada sencillo para los creadores visuales obtener contratos de quienes les encargan las cosas, bastará con que el contrato que se realice establezca las obligaciones de las partes separadas en dos bloques, uno para regular el encargo y otro para regular las autorizaciones de derechos de autor.

Las autorizaciones para el uso de los derechos de autor, deberán recoger siempre las siguientes circunstancias:

- a)- Descripción de las modalidades de explotación que se ceden o su autorizan (reproducción de la obra, distribución de copias o de los originales mediante venta o alquiler, comunicación al público mediante exhibición de la obra o exhibición a través de su incorporación en un soporte audiovisual, a través de televisión en sus distintas modalidades: onda herciana, satélite, cable... o mediante su difusión en internet o transformación de la obra mediante su animación...).
- b)- Determinación en detalle del objeto de la explotación de la obra a realizar.
- c)- Determinación del tiempo de la cesión o de la autorización para el uso de la obra.
- d)- Determinación del espacio en el que se va a realizar la explotación, (nacional, internacional, por países, o todo el mundo por ejemplo).
- e)- Determinación de la remuneración a pagar al autor por las cesiones o autorizaciones.
- f)- Forma de pago, que puede establecerse a tanto alzado o mediante el establecimiento de un porcentaje de participación en los ingresos de explotación de la obra, en este último caso, han de establecerse los mecanismos de verificación que permitan al autor comprobar que se le paga lo correcto.
- g)- En aquellos supuestos en que el autor desee ser remunerado a través de VEGAP y por aplicación de las tarifas correspondientes, el contrato se limitará a reflejar la condición del autor como miembro de VEGAP, quien gestionará todos los derechos directamente con el usuario siendo la entidad quien emitirá las correspondientes licencias.

CLÁUSULA DEL FUERO

Por último, es aconsejable que en los contratos se recoja esta cláusula, que establece qué Tribunal va a ser quien conozca del asunto en caso de problemas de interpretación o controversia originadas por el incumplimiento del contrato de una de las partes.

En determinadas ocasiones, las partes no pueden concretar el fuero, por cuanto éste viene impuesto legalmente, pero la mayoría de las veces, los contratantes pueden, expresamente, someterse a los Juzgados y Tribunales de una determinada ciudad.

Será aconsejable que los Juzgados que vayan a conocer de estos asuntos sean los de la ciudad del artista, al objeto de evitar gastos innecesarios (traslados, desplazamientos...) así como que sea nuestro abogado que, normalmente es de nuestra propia ciudad, quien nos defienda, sin necesidad de tener que acudir a otro letrado que no conocemos de otra ciudad.

2. MODELO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA DE OBRA

En (Lugar y fecha de la suscripción del contrato. Ver punto 1 de los comentarios), a de de

REUNIDOS:

De una parte,

D./D^a. (Datos personales del autor), mayor de edad, con domicilio en , y provisto del N.I.F.

Y de otra parte,

D/D^a. (Datos personales de quien firme, bien en nombre propio, bien en nombre de la entidad que adquiere la obra), mayor de edad, con domicilio en titular del N.I.F.

INTERVIENEN:

D/D^a en su propio nombre y representación y D./D^a. en calidad de (cargo o facultad con la que actúa el representante. Por ejemplo: Director-Gerente de un Museo, Consejero delegado de una entidad, apoderado de una persona física...) de la entidad (Datos de la entidad o persona representada que es quien, efectivamente, se obliga frente al autor/a), con NIF , y domicilio , inscrita en el Registro Mercantil de (Datos registrales de la entidad representada). (Ver punto 2 de los comentarios).

Ambas partes se reconocen mutuamente la capacidad legal y legitimación necesarias para obligarse en este contrato y

MANIFIESTAN:

I.- Que D. (nombre del artista) (en adelante el AUTOR/A), crea y realiza obras de arte consistentes en (descripción del tipo de obras realizada por el autor. Ver punto 3 de los comentarios).

II.- Que D. (nombre del comprador) (en adelante el COMPRADOR) conoce la producción artística del AUTOR/A, así como su calidad y características, estando interesado en adquirir la obra titulada (recoger el título de la obra objeto de adquisición. Ver punto 4 de los comentarios) propiedad del AUTOR/A.

III.- Que el AUTOR/A está interesado en proceder a la venta de la obra descrita en el Expositivo anterior.

IV.- Que habiendo ambas partes llegado a un acuerdo, suscriben el presente CONTRATO DE COMPRAVENTA DE OBRA a tenor de los siguientes

Ambas partes se reconocen mutuamente capacidad suficiente para obligarse en este acto y

PACTOS:

PRIMERO.- OBJETO DEL CONTRATO

El AUTOR/A vende al COMPRADOR, que la adquiere, la obra (Descripción exhaustiva de la obra vendida. Ver punto 5 de los comentarios), comprometiéndose a conservarla en perfecto estado de conservación.

SEGUNDO.- ENTREGA DE LA OBRA

En este mismo acto el AUTOR/A entrega la obra al COMPRADOR, quien la recibe a su entera satisfacción, siendo este documento la acreditación más fehaciente de su correcta recepción.

TERCERO.- PRESTACIONES ECONÓMICAS

El precio señalado para la compraventa de la obra es de (Fijar el precio. Ver punto 6 de los comentarios) Euros que se abona en este mismo acto, siendo este documento la más cabal carta de pago.

Además de la cantidad abonada por el COMPRADOR en concepto de precio, irán a su cargo los gastos de embalaje, seguros y transporte de la obra para retirarla del taller del AUTOR/A, así como cualesquiera otro que se devengue a partir de este momento.

CUARTO.- DERECHOS DE AUTOR/A

Con la compra de la obra no se entienden cedidos los derechos del autor sobre la misma, salvo los que expresamente se transmitan en este documento, que es la exhibición física de la obra en el espacio de arte que habitualmente tenga destinado al efecto el COMPRADOR.

Para cualquier otro tipo de exhibición, reproducción, comunicación pública o cesión de la obra, así como para realizar cualquier otra modalidad de explotación de la misma, el COMPRADOR recabará la autorización expresa y por escrito del AUTOR/A o de sus representantes.

El COMPRADOR se compromete a respetar, escrupulosamente, los derechos del autor sobre su obra, reconociendo, en todo momento, su autoría, obligándose a informar, cuando así sea requerido por el AUTOR/A, sobre la situación en la que se encuentre la obra, su localización, así como en su caso, la comunicación de la venta de la obra a los efectos legalmente previstos.

(Ver punto 7 de los comentarios)

QUINTO.- SUMISIÓN EXPRESA

Las partes con expresa renuncia de su fuero propio se someten, para cualquier cuestión litigiosa que pudiera derivar el presente contrato a los Juzgados y Tribunales de (ciudad en la que resida el AUTOR/A).

(Ver punto 8 de los comentarios)

Y para que así conste, en prueba de conformidad, las partes firman el presente contrato por duplicado ejemplar en la fecha y lugar "ut supra" indicado.

EL AUTOR/A EL COMPRADOR D./D^a D./D^a

COMENTARIOS AL MODELO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA DE OBRA

En este contrato el AUTOR/A se obliga a entregar una obra de su propiedad a una persona que la adquiere a cambio de un precio cierto.

Las particularidades de las compraventas de obras protegidas por la Ley de Propiedad Intelectual, como es el caso de las obras artísticas, son muy significativas.

Efectivamente, a diferencia de lo que sucede con la clásica compraventa de bienes en los que una vez vendido el antiguo propietario pierde sobre el mismo su poder de disposición, en las compraventas de obras el AUTOR/A sigue ostentando determinados derechos sobre la misma (morales y económicos) de los que no se desprende salvo autorización expresa.

Incluso, la Ley de Propiedad Intelectual reconoce al autor una serie de derechos de contenido y carácter moral, irrenunciables e inalienables, como por ejemplo:

Decidir si su obra ha de ser divulgada y en qué forma. Determinar si tal divulgación ha de hacerse con su nombre, bajo seudónimo, signo o anónimamente.

Exigir el reconocimiento de su condición de autor de la obra.

Exigir el respeto a la integridad de la obra e impedir cualquier deformación, modificación, alteración o atentado contra ella que suponga perjuicio a sus legítimos intereses o menoscabando su reputación.

Modificar la obra respetando los derechos adquiridos por terceros y las exigencias de protección de bienes de interés cultural.

Retirar la obra del comercio, por cambio de sus convicciones intelectuales o morales, previa indemnización de daños y perjuicios a los titulares de derechos de explotación.

Acceder al ejemplar único o raro de la obra, cuando se halle en poder de otro, a fin de ejercitar el derecho de divulgación o cualquier otro que le corresponda.

No es motivo de esta Guía examinar la protección legal de los Derechos de Autor que ya fue tratada en el "MANUAL DE ARTE Y LEGISLACIÓN", sin embargo, conviene recordar al lector la particularidad de este tipo de compraventas.

Los comentarios a realizar respecto del modelo de contrato de compraventa de obra son los siguientes:

1.- LUGAR Y FECHA DEL CONTRATO.

La designación de la fecha y lugar no son requisitos esenciales para la validez de un contrato, al ser éstos, únicamente el consentimiento de las partes (entendida ésta como la voluntad de los contratantes en obligarse sobre el contenido de lo acordado), el objeto cierto de la materia del contrato (en el supuesto del modelo comentado es la obra adquirida y el precio pactado) y la causa del contrato (siendo ésta -discusiones doctrinales al margen- el fin del contrato o las prestaciones a las que se obligan cada una de las partes contratantes frente a la otra).

Sin embargo, y a pesar de no ser el lugar y la fecha del contrato elementos esenciales desde el punto de vista jurídico, son referencias que deben hacerse constar en el documento a suscribir por las partes, por cuanto nos servirán para poner remedio a determinadas contingencias o eventualidades que puedan surgir durante la vida del contrato.

Piénsese por ejemplo en un contrato de compraventa de obra con precio aplazado en el que no se ha fijado la fecha del mismo y en su clausulado se ha pactado que el COMPRADOR recibirá el 50% del precio al suscribir el contrato y el 50% restante en el plazo de seis meses contar desde la firma del mismo. Si existen divergencias entre las partes respecto de la fecha en la que se suscribió el contrato ¿cómo se sabrá cuándo debe ser entregado el 50% restante del precio pactado si no consta en el contrato la fecha en el que el mismo se firmó?

En cuanto al lugar del contrato, es un dato que nos ayudará en muchas ocasiones por cuanto, salvo acuerdo contrario contenido en las cláusulas del contrato, el lugar nos indicará donde se ha producido el perfeccionamiento del contrato, la ley aplicable en caso de conflicto o saber a qué los Juzgados hemos de acudir si no se contempló en el contrato ninguna cláusula de sumisión expresa a determinados Tribunales. Todo ello, amén de connotaciones fiscales, respecto a momentos y lugares en los que se produce el hecho imponible sujeto a tributación, criterios de contabilización...

2.- DATOS PERSONALES DE LAS PARTES INTERVINIENTES.

En el contrato es imprescindible identificar a las partes contratantes.

el caso de personas físicas se deberá explicitar el nombre y apellidos, su dirección y el Número de Identificación Fiscal.

En el supuesto de que una de las partes sea una persona jurídica, deberá indicarse, además de los datos personales de la persona física que actúa en nombre de dicha persona jurídica y el cargo en virtud del cual actúa (Consejero delegado, administrador, Director de una institución...) deberá, también, recogerse en el contrato los datos de la persona jurídica a la que representa, esto es, razón social, dirección, Código de Identificación Fiscal, los datos registrales de estar inscrita la entidad en algún Registro público.

Tal y como se ha señalado anteriormente, si actúa alguna persona como representante legal de una entidad mercantil o de un tercero (piénsese en el administrador de una sociedad que contrata no en su propio nombre sino en nombre de la entidad a la que representa) deberá hacerse constar los datos del poder en virtud del cual actúa y examinarlo al objeto de evaluar si, efectivamente, la citada persona tiene capacidad suficiente para obligarse en nombre de la persona que dice representar.

Obviamente, el conocimiento del domicilio de la persona con la que se contrata es fundamental para poder requerirle en caso de incumplimiento.

3 y 4.- PARTE EXPOSITIVA DEL CONTRATO

Una vez identificadas las partes contratantes, es conveniente señalar los motivos por los cuales las partes deciden contratar y obligarse.

En este punto, que en el modelo comentado aparecen epigrafiados bajo la rúbrica "MANIFIESTAN" y en números romanos, es aconsejable describir, como mínimo, lo siguiente:

- a)- El tipo de obra que el AUTOR/A realiza (escultura, pintura, fotografía, performance...).
- b)- En este apartado no es necesario entrar en especificaciones técnicas, por cuanto la descripción concreta de la obra se realizará en la parte dispositiva del contrato, siendo suficiente recoger el título de la obra objeto de compraventa.

El apartado relativo a las manifestaciones en los contratos es más importante de lo que parece porque, aún cuando no constituye la parte dispositiva del contrato, es decir aquella que regula las obligaciones de cada parte, sirve para interpretar el sentido que tiene la redacción que se le da a esa parte dispositiva que se denomina Estipulaciones o Acuerdos.

5.- OBJETO DEL CONTRATO: NECESIDAD DE DESCRIBIR CORRECAMENTE LA OBRA

En esta cláusula, además de delimitarse, expresamente, cuál es el fin del contrato, deberá especificarse la obra adquirida con su descripción técnica más concreta.

Para ello, se deben especificar las características de la obra, haciendo constar su tamaño, título, técnica utilizada, material o soporte empleado.

Es posible realizar esta descripción en un documento anexo en el que se puede aportar una fotografía de la obra adquirida. El referido anexo deberá ser, también, firmado por las partes contratantes, y acompañado junto al contrato.

Tanto si la descripción se realiza dentro de las estipulaciones del contrato, como si se hace en un documento anexo, lo importante es que se describa perfectamente la obra objeto de adquisición, para evitar luego malos entendidos con el COMPRADOR.

Al objeto de vincular el anexo al contrato, además de acompañarse físicamente al documento contractual, se deberá hacer referencia a dichos anexos en las cláusulas contractuales pudiéndose utilizar frases tales como:

"documento Anexo número 1 al contrato de fecha, suscrito entre y, El presente documento forma parte integrante del contrato al que hace referencia, no pudiendo entenderse éste sin aquél ni aquél sin éste".

6.- PRESTACIONES ECONÓMICAS

En todo contrato se establecerán cuáles son las contraprestaciones económicas a las que debe hacer frente una de las partes contratantes, así como el sistema de pago.

En el caso comentado las contraprestaciones económicas contempladas serán el precio que debe abonar el COMPRADOR por la adquisición de la obra.

En el supuesto se fija que el precio es pagado en el mismo acto de la compraventa, sin embargo se puede plantear aplazar el pago.

Si se opta por el aplazamiento del pago se deberán establecer sistemas que garanticen el cumplimiento del COMPRADOR solicitando, por ejemplo, avales bancarios o letras aceptadas.

El medio o forma de pago puede ser mediante dinero efectivo, transferencia bancaria o cheques bancarios.

Es conveniente, al efecto de evitar futuros problemas por el impago de las cantidades pactadas, que de no producirse el pago del encargo de la obra por adelantado o al momento de la firma del contrato, en las cláusulas del mismo deberá contemplarse de forma muy clara cuál es la cantidad a abonar, así como la forma y sistema de pago.

Piénsese en el incumplimiento de las prestaciones económicas por parte del COMPRADOR y

que éstas deban ser exigidas judicialmente. Si no están expresadas de forma clara y contundente pueden existir problemas de interpretación que nos puedan perjudicar e impedir que nuestras pretensiones sean atendidas.

7.- DERECHOS DE AUTOR

En el modelo estudiado se plantea la cesión, única y exclusivamente, del derecho de exhibición. Sin embargo se podría pactar otro tipo de cesiones o transferencias de derechos de explotación.

Caben tres formas de transmisión de los derechos:

- a)- Mediante la autorización para la explotación en cada una de las modalidades de que se trate.
- b)- Mediante la cesión no exclusiva de estas modalidades de explotación.
- c)- Mediante la cesión exclusiva de estas modalidades de explotación.

La fórmula más interesante para el AUTOR/A es la de la autorización pues permite que el COMPRADOR explote la obra para el cumplimiento de los fines que se propone pudiendo el AUTOR/A hacer otras explotaciones al propio tiempo.

La cesión no exclusiva permite al AUTOR/A poder hacer otras cesiones a otras instituciones o empresas para explotación de la obra si lo desea. Por el contrario, las cesiones exclusivas privan en la práctica al AUTOR/A de la posibilidad de hacer otras cesiones o autorizaciones para la explotación de las obras a terceros durante el tiempo que dura la cesión en exclusiva que se ha conferido.

Otro peligro que subyace en la cesión exclusiva es que la entidad o persona que la recibe puede, durante el tiempo en que la disfruta explotar la obra al margen de la voluntad del AUTOR/A y, además, puede otorgar cesiones no exclusivas a terceros al margen de la voluntad del autor, todo ello durante el tiempo que dure esta cesión exclusiva. Esta facultad de poder realizar cesiones no exclusivas por parte de la entidad que ha recibido la cesión exclusiva del AUTOR/A, puede tener como consecuencia que el AUTOR/A se encuentre con que un tercero con el que no ha pactado nada esté explotando legítimamente la obra en condiciones que al AUTOR/A no le satisfagan y la única vía que tendría el autor para oponerse a esta explotación sería ejerciendo su derecho moral si el mismo fuera violentado por este tercero.

El derecho de reproducción y el derecho de distribución de copias son adecuados en los casos de contratación de videocreaciones y obras que se van a incorporar en soportes que permitan la entrega de ejemplares al público.

En el supuesto de que la compraventa se trate de obras de arte electrónico o que precisen para su difusión de soportes electrónicos, es conveniente añadir que el COMPRADOR se compromete a adaptar periódicamente el software y el hardware necesario para la perfecta divulgación de la obra. Para la compraventa de este tipo de obras, proponemos la siguiente cláusula:

"El COMPRADOR se compromete a mantener en perfecto estado de conservación la obra adquirida, adaptando periódicamente el software y el hardware necesario para la perfecta divulgación de la obra.

A efectos de lo dispuesto en el artículo 56.2 de la Ley de Propiedad Intelectual, el AUTOR/A manifiesta que queda excluido expresamente de la presente compraventa la transmisión del derecho de exposición pública de la obra, siendo necesaria para exhibir la obra o comunicarla públicamente en cualquiera de las modalidades recogidas por la Ley de Propiedad Intelectual, la autorización expresa y por escrito del AUTOR."

En aquellos supuestos en que el AUTOR/A desee ser remunerado a través de VEGAP y por aplicación de las tarifas correspondientes, el contrato se limitará a reflejar la condición del autor como miembro de VEGAP, quien gestionará todos los derechos directamente con el usuario siendo la entidad quien emitirá las correspondientes licencias, pudiéndose incluir la

siguiente coletilla:

"A efectos de lo dispuesto en el artículo 56.2 de la Ley de Propiedad Intelectual, el AUTOR/A manifiesta que queda excluido expresamente de la presente compraventa la transmisión del derecho de exposición pública de la obra, por ello, y siendo el AUTOR/A socio de VEGAP, entidad que gestiona, entre otros, su derecho de comunicación pública sobre las obras de su creación, si el COMPRADOR deseara exhibir la obra o comunicarla públicamente en cualquiera de las modalidades recogidas por la Ley de Propiedad Intelectual, habrá de dirigirse a esta entidad de gestión para obtener la preceptiva licencia."

En aquellos casos en que el encargo se realiza para la divulgación de la obra a través de la red o para que la misma se exhiba de forma que sea percibida por el público sin entrega de ejemplares, será idónea la cesión no exclusiva o la autorización del derecho de comunicación pública.

8.- CLÁUSULA DEL FUERO

Es aconsejable que en todos los contratos se establezca quienes van a ser los Tribunales que conozcan del asunto en caso de problemas de interpretación o controversias originadas por el incumplimiento de una de ellas.

Si bien, es cierto que en determinadas ocasiones las partes no pueden concretar el fuero, por cuanto viene legalmente ordenado, en la mayoría de las veces pueden expresamente someterse a los Juzgados y Tribunales de una determinada ciudad, por lo que siempre es aconsejable que los Juzgados que vayan a conocer de estos asuntos sean los de nuestra propia ciudad al objeto de evitar gastos innecesarios (traslados, desplazamientos...) así como que sea nuestro abogado que, normalmente es de nuestra propia ciudad, quien nos defienda, sin necesidad de tener que acudir a otro letrado que no conocemos de otra ciudad.

3. MODELO DE CONTRATO DE REPRESENTACIÓN - GALERISTA

En (Lugar y fecha de la suscripción del contrato. Ver punto 1 de los comentarios), a de de

REUNIDOS:

De una parte,

D./D^a. (Datos personales del autor), mayor de edad, con domicilio en , y provisto del N.I.F.

Y de otra parte,

D/D^a. (Datos personales de quien firme, bien en nombre propio, bien en nombre de la galería o representante), mayor de edad, con domicilio en titular del N.I.F.

INTERVIENEN:

D/D^a en su propio nombre y representación y D./D^a. en calidad de (cargo o facultad con la que actúa el representante. Por ejemplo: Director-Gerente, Administrador de la galería) de la entidad (Datos de la entidad mercantil de ser esa la figura jurídica de la galería que es quien, efectivamente, se obliga frente al autor/a), con NIF , y domicilio , inscrita en el Registro Mercantil de (Datos registrales de la galería o entidad representada). (Ver punto 2 de los comentarios).

Ambas partes se reconocen mutuamente la capacidad legal y legitimación necesarias para obligarse en este contrato y MANIFIESTAN:

I.- Que D./D^a. (nombre del artista) (en adelante el AUTOR/A) crea y realiza obras de (describir los campos del arte y soportes en los que trabaja el artista), la calidad y las características de las cuales son bien conocidas por D./D^a (nombre del representante o galería) (en adelante la GALERÍA).

(Ver punto 3 de los comentarios)

II.- Que la GALERÍA está interesada en actuar como representante del AUTOR/A para la venta de su producción, en la zona geográfica de (establecer el seminario) durante el plazo de (establecer el período de duración de la representación) y en las condiciones que se establezcan en este contrato.

III.- Y que, conformes las dos partes, han convenido este contrato en virtud de los siguientes

PACTOS:

PRIMERO.- OBJETO DEL CONTRATO

El AUTOR/A nombra a la GALERÍA, que acepta el nombramiento, representante exclusivo para la venta de su producción artística, en las condiciones que se establecen en este contrato y para la zona geográfica de (establecer el espacio geográfico al que se circunscribe la representación).

(Ver punto 4 de los comentarios)

SEGUNDO.- DURACIÓN DEL CONTRATO

La duración del contrato de representación será de (años o meses). En ningún caso podrá entenderse prorrogado el contrato, salvo autorización expresa y por escrito del AUTOR/A.

Finalizado este plazo, la GALERÍA devolverá al AUTOR/A, en el plazo máximo de un mes, todas las obras que estén en su poder y que no hayan sido vendidas a terceros.

Una vez transcurrido el plazo de un mes sin que la GALERÍA haya entregado las obras, el AUTOR/A podrá optar entre exigir a la GALERÍA su devolución o el pago de las obras al precio acordado.

(Ver punto 5 de los comentarios)

TERCERO.- PRODUCCIÓN ARTÍSTICA

La producción artística del AUTOR/A a que se refiere el contrato, comprende cada una de las obras realizadas hasta la fecha y que aún no han sido vendidas, y las que realice mientras dure el contrato, sea cual sea el soporte utilizado y sin ninguna limitación

El AUTOR/A se compromete a realizar un mínimo de obras durante el plazo establecido en el pacto segundo. (Ver punto 6 de los comentarios).

CUARTO.- CONTRAPRESTACIONES ECONÓMICAS

El AUTOR/A y la GALERÍA fijarán de común acuerdo el precio mínimo por el cual la GALERÍA ha de ofertar cada una de las obras, excluido el I.V.A.

El AUTOR/A autoriza a la GALERÍA a ofrecer un descuento de hasta un % sobre los precios mínimos, en las ventas que puedan hacerse a museos o a otras galerías.

Una vez la GALERÍA ha realizado y cobrado la venta, podrá quedarse en concepto de comisión, un% sobre el precio de venta, (sin incluir el IVA) y seguidamente, en el plazo de días abonará al AUTOR el% restante

A petición del AUTOR, la GALERÍA le abonará, por adelantado, y a cuenta de su participación en futuras ventas, hasta un máximo deeuros mensuales. La GALERÍA podrá negarse a realizar estos pagos en el caso que transcurran meses sin que el/la AUTOR haya creado o realizado ninguna obra, o meses sin haber conseguido vender ninguna obra.

(Ver punto 7 de los comentarios)

QUINTO.- OBLIGACIONES DE LA GALERÍA

La GALERÍA se compromete y obliga a:

a.- Recoger la obra, una vez el AUTOR/A la haya terminado y así se lo haya comunicado en el plazo máximo dedías.

Pasado el plazo sin que la GALERÍA haya retirado la obra, el AUTOR/A podrá optar entre exigirle que pase a recogerla, excluir esa obra del contrato, o rescindirlo unilateralmente por incumplimiento.

b.- Abonar los gastos de embalaje, traslado, transporte y montaje de la obra.

c.- Realizar las gestiones más idóneas para conseguir como más ventas mejor, y obtener la cotización más alta de la obra. Los gastos de todo tipo que comporte la actividad de la GALERÍA irán a su cargo, sin que en ningún caso pueda repercutirlos al AUTOR/A.

d.- Promocionar, llevar a término y costear un mínimo de exposiciones individuales del AUTOR/A durante la vigencia del contrato.

e.- Realizar la venta de las obras.

f.- Conseguir un mínimo de ventas (en número de obras o de su valor) durante el primer año de duración del contrato, ventas en el segundo, el tercero (etc.) y a garantizar, por tanto, unos ingresos mínimos de ventas establecido por el año de que se trate de euros.

g.- Conservar las obras del AUTOR/A en perfecto estado, haciéndose responsable de cualquier tipo de desperfecto, sustracción o desaparición, incluido en los casos de fuerza mayor, y asimismo en el caso que no hubiera culpa ni negligencia por su parte. Para ello, deberá abonar una prima anual de seguro que cubra tales contingencias por el valor de las obras pactadas con el AUTOR/A, designando a este como beneficiario.

h.- Proporcionar en todo momento al AUTOR/A información sobre las gestiones para la venta y promoción de las obras. El/La AUTOR/A se reserva el derecho a exigir de la GALERÍA, que estas gestiones se planteen y enfoquen con su colaboración y consentimiento previo.

i.- Proporcionar en todo momento al AUTOR/A información sobre la localización de las obras y sobre las transacciones que se hayan realizado o se tenga intención de realizar.

j.- Liquidar en el plazo de días desde la venta de la obra las comisiones al AUTOR/A, así como el I.V.A que por las mismas se devengue.

(Ver punto 8 de los comentarios)

SEXTO.- OBLIGACIONES DEL AUTOR/A

El AUTOR/A se compromete y obliga a:

a.- Realizar la producción artística acordada en el pacto Tercero.

b.- Proporcionar a la GALERÍA la información necesaria sobre las obras que está realizando.

(Ver punto 9 de los comentarios)

c.- Colaborar en los actos que la GALERÍA realice para promocionar su obra.

SÉPTIMO.- DERECHOS DE AUTOR

El AUTOR/A autoriza (o cede de manera no exclusiva) al GALERISTA la reproducción de la obra mediante copias para realizar la finalidad de (describir cuál es la finalidad para la cual se realiza la autorización). La reproducción quedará limitada a un número de copias.

El AUTOR/A autoriza o (cede de manera no exclusiva) al GALERISTA el derecho de distribución de copias de sus obras con el fin de realizar (describir cuál es la finalidad para la cual se realiza la autorización).

La distribución se autoriza por un plazo de (fijar el límite temporal de la autorización) años y para el territorio de (fijar el límite geográfico de la autorización).

El AUTOR/A autoriza o (cede de manera no exclusiva) al GALERISTA el derecho de comunicación al público de su obra para realizar (describir cuál es la finalidad para la cual se realiza la autorización) mediante (describir la forma en que se ejercerá la comunicación al público), por un plazo de (fijar el límite temporal de la autorización) para su difusión en el territorio de (fijar el límite geográfico de la autorización).

(Ver punto 10 de los comentarios)

OCTAVO.- SUMISIÓN EXPRESA

En caso de producirse dudas o discrepancias en la interpretación o ejecución del contrato, las partes, con renuncia a cualquier otro fuero, se someten expresamente a los Juzgados y Tribunales de (la localidad donde reside el autor).

(Ver punto 11 de los comentarios)

Y para que conste, en prueba de conformidad, firman este contrato por duplicado, pero solo a un efecto, en el lugar y fecha indicados en el encabezamiento. El AUTOR/A La GALERÍA

COMENTARIOS AL CONTRATO DE REPRESENTACIÓN

Por medio de este contrato, el ARTISTA acuerda con una persona física o una persona jurídica (en la mayoría de ocasiones representantes de una GALERÍA) la gestión y representación de sus intereses profesionales en un medio geográfico territorial determinado con una delimitación temporal.

En este tipo de contrato pueden recogerse cláusulas muy diversas y heterogéneas en función del tipo de relación contractual ARTISTA-GALERISTA, que se quiera establecer.

Puede establecerse el ámbito más o menos restrictivo de la representación (ámbito geográfico y objetivo), duración del contrato, la posibilidad de que la representación se extienda a obras realizadas por el AUTOR/A con anterioridad a la suscripción del contrato, la posibilidad de establecer un derecho de adquisición preferente de las obras depositadas en la GALERÍA...

Las cláusulas contractuales habituales a tener en cuenta en este tipo de contratos son:

1.- LUGAR Y FECHA DEL CONTRATO.

La designación de la fecha y lugar no son requisitos esenciales para la validez de un contrato, al ser éstos, únicamente el consentimiento de las partes (entendida ésta como la voluntad de los contratantes en obligarse sobre el contenido de lo acordado), el objeto cierto de la materia del contrato (en el supuesto del modelo comentado es la representación pactada, su duración, así como las contraprestaciones económicas acordadas) y la causa del contrato (siendo ésta -discusiones doctrinales al margen- el fin del contrato o las prestaciones a las que se obligan cada una de las partes contratantes frente a la otra).

Sin embargo, y a pesar de no ser el lugar y la fecha del contrato elementos esenciales desde el punto de vista jurídico, son referencias que deben hacerse constar en el documento a suscribir por las partes, por cuanto nos servirán para poner remedio a determinadas contingencias o eventualidades que puedan surgir durante la vida del contrato.

Piénsese por ejemplo en un contrato de representación en el que no se ha fijado la fecha del mismo y en su clausulado se ha pactado que el GALERISTA representará al AUTOR/A durante el período de dos años a contar desde la fecha de la firma del contrato.

Si existen divergencias entre las partes respecto de la fecha en la que se suscribió el contrato ¿cómo sabrán cuándo se finaliza el contrato de representación sino consta en el contrato la fecha en el que el mismo se firmó?

En cuanto al lugar del contrato, es un dato que nos ayudará en muchas ocasiones por cuanto, salvo acuerdo contrario contenido en las cláusulas del contrato, el lugar nos indicará donde se ha producido el perfeccionamiento del contrato, la ley aplicable en caso de conflicto o saber a qué los Juzgados hemos de acudir si no se contempló en el contrato ninguna cláusula de sumisión expresa a determinados Tribunales.

Todo ello, amén de connotaciones fiscales, respecto a momentos y lugares en los que se produce el hecho imponible sujeto a tributación, criterios de contabilización...

2.- DATOS PERSONALES DE LAS PARTES INTERVINIENTES.

En el contrato es imprescindible identificar a las partes contratantes.

En el caso de personas físicas se deberá explicitar el nombre y apellidos, su dirección y el Número de Identificación Fiscal.

En el supuesto de que una de las partes sea una persona jurídica, deberá indicarse, además de los datos personales de la persona física que actúa en nombre de dicha persona jurídica y el cargo en virtud del cual actúa (Consejero delegado, administrador, Director de una institución...) deberá también, recogerse en el contrato los datos de la persona jurídica a la que representa, esto es, razón social, dirección, Código de Identificación Fiscal, los datos registrales de estar inscrita la entidad en algún Registro público.

Tal y como se ha señalado anteriormente, si actúa alguna persona como representante legal de una entidad mercantil o de un tercero (piénsese en el administrador de una sociedad que contrata no en su propio nombre sino en nombre de la entidad a la que representa) deberá hacerse constar los datos del poder en virtud del cual actúa y examinarlo al objeto de evaluar si, efectivamente, la citada persona tiene capacidad suficiente para obligarse en nombre de la persona que dice representar.

Obviamente, el conocimiento del domicilio de la persona con la que se contrata es fundamental para poder requerirle en caso de incumplimiento.

3.- PARTE EXPOSITIVA DEL CONTRATO

Una vez identificadas las partes contratantes, es conveniente señalar los motivos por los cuales las partes deciden contratar y obligarse.

En este punto, que en el modelo comentado aparecen epigrafiados bajo la rúbrica "MANIFIESTAN" y en números romanos, es aconsejable describir, como mínimo, lo siguiente:

- a)- El nombre del AUTOR/A así como describir los campos del arte y soportes con los que trabaja: videocreación, escultura, pintura, fotografía, performance...).
- b)- El nombre del galerista o representante (ya sea persona física o jurídica) que se encargará de la representación del AUTOR/A.
- c)- El ámbito geográfico y temporal de la representación.

El apartado relativo a las manifestaciones en los contratos es más importante de lo que parece porque, aún cuando no constituye la parte dispositiva del contrato, es decir aquella que regula las obligaciones de cada parte, sirve para interpretar el sentido que tiene la redacción que se le da a esa parte dispositiva que se denomina Estipulaciones o Acuerdos.

4.- OBJETO DEL CONTRATO: LA REPRESENTACIÓN.

En esta cláusula se delimita, expresamente, cuál es el fin del contrato, debiéndose especificar el carácter de la representación, estableciéndose de forma muy clara si el artista es "free lance" es decir tiene libertad de exponer con cualquier galería y exponer en cualquier espacio de arte o libertad para vender su obra a cualquiera, o si por el contrario está delimitada esa actividad debiendo exponer siempre en una misma Sala o vender sus obras por un mismo conducto que es su representante, marchante o intermediario.

Asimismo, deberá especificarse, cuál es el ámbito objetivo o material de la representación y

sobre qué tipo de obras se extiende la representación (obra escultórica del AUTOR/A, obra pictórica del AUTOR/A, obra de net art del AUTOR/A...), siendo necesario, establecer limitaciones a la exclusividad "Sí me representas con las obras pictóricas que realice pero no con las obras escultóricas". O "Si tienes la exclusiva pero yo, artista, puedo vender mi obra, directamente, a terceros que se acerquen a mi taller"), así como debe concretarse, el ámbito de representación o exclusividad debe limitarse en el espacio. Es decir, tiene una (determinación geográfica.)

5.- DURACIÓN DEL CONTRATO.

En el contrato se debe establecer cuál es la vigencia de la exclusividad o de la relación entre artista y galerista, por cuanto es conveniente e interesante que el artista tenga la libertad de poder cambiar, si no está a gusto, con un galerista o representante.

En esos casos debe quedar muy claro:

- a)- ¿Qué obra es la que se tiene en cuenta en la colaboración?
- b)- ¿Qué pasa con las obras del artista realizadas anteriormente?
- c)- ¿Y con las que se realicen durante el período que ha durado la relación y no se han vendido?

Los contratos deben contemplar el término de los acuerdos, así como la posibilidad de resolver unilateralmente el contrato.

En este punto reseñar que la representación no es de por vida ("in aeternum"), sino que es temporal y debe establecerse un plazo con posibilidades de renovación de existir mútuo acuerdo entre las partes.

¿Qué pasa si no se determina estos puntos en el contrato? La interpretación siempre es restrictiva y en principio siempre juega a favor de la parte más débil. Pero mejor no dejar abierta la posibilidad de la interpretación.

En este punto suele establecerse, si no se ha pactado la exclusividad, el deber del artista de informar con qué galerías trabaja al objeto de evitar situaciones embarazosas o perjudiciales para el propio artista y galerista.

Piénsese por ejemplo en una Exposición o Ferias de Arte en el que un galerista expone obra de un autor y justo delante de su stand otro galerista expone la misma obra de iguales dimensiones y con precios distintos.

Suelen establecerse, también, restricciones ("No trabajes con determinadas galerías").

Todos estos datos mejor establecerlos en el contrato y no dejarlos inconcretos. Con la introducción de este pacto se pretende evitar excesos de atribuciones en la representación.

En esta cláusula se podrá establecer el período de retención de la obra en poder del GALERISTA.

Gran parte de las galerías retienen el trabajo del galerista después de la exposición reteniéndolo como si dichas obras formaran parte de su fondo artístico.

Con ello consiguen que si hay clientes interesados éstos no se tengan que desplazar al taller y poder perfeccionar la venta a través del galerista, así como demostrar la solvencia del fondo artístico, o poder utilizar esas obras en futuras exposiciones colectivas.

Otras en cambio son expeditivas y prefieren que las obras se retiren poco después de clausurar la exposición.

En todo caso es fundamental establecer en los contratos entre artistas y galeristas la duración del período de retención. De lo contrario las obras del artista vuelven al almacén del galerista y muchas veces es complicado recuperar. Debe tenerse en cuenta que las obras tempranas de los artistas son muy buscadas cuando progresan sus carreras.

Al objeto de resolver este tipo de situaciones y conseguir que el GALERISTA devuelva las obras del AUTOR/A con celeridad, puede introducirse una cláusula en el que se establezca que si transcurrido un período de tiempo determinado (en el modelo de contrato objeto de comentario se establece el plazo de un mes, tal y como es de ver en el último párrafo del Pacto Segundo) sin que el GALERISTA haya procedido a la devolución de las obras pueda el AUTOR/A optar por exigir la devolución inmediata de las obra o el pago de las mismas según el precio acordado.

También pueden pactarse en este tipo de cláusulas un derecho de adquisición preferente a favor del GALERISTA al precio pactado y que deberá estar detallado junto a la descripción de las obras descritas en el clausulado del contrato o en su documento anexo.

6.- PRODUCCIÓN ARTÍSTICA.

En esta cláusula, debe delimitarse:

a)- Si la producción artística del AUTOR/A, anterior a la suscripción del presente contrato, es objeto de la representación o no.

En el supuesto de que el GALERISTA sí tenga la representación o se deje en depósito dicha obra se deberá hacer constar, de forma detallada, las características de la obra, haciendo constar su tamaño, título, técnica utilizada, material o soporte empleado, así como todos aquellos extremos que se consideren necesarios para su correcta identificación.

Es posible realizar esta descripción en un documento anexo que deberá, también ser firmado por las partes contratantes, y acompañado junto al contrato.

Al objeto de vincular el anexo al contrato además de acompañarse físicamente al documento contractual se deberán hacer referencia a dichos anexos en las cláusulas contractuales pudiéndose utilizar frases tales como:

"documento Anexo número 1 al contrato de fecha, suscrito entre y, El presente documento forma parte integrante del contrato al que hace referencia, no pudiendo entenderse éste sin aquél ni aquél sin éste".

c)- La exigencia o no de que el AUTOR/A realice determinado número de obras durante el tiempo que se establezca en el contrato (Por ejemplo: 4 obras trimestralmente, 20 piezas cada seis meses...)

En el contrato se podrá establecer un mínimo de obra que el artista se compromete a realizar durante la vigencia del contrato. Del mismo modo se puede pactar un mínimo de exposiciones o actos de exhibición que el galerista se compromete a realizar.

7.- CONTRAPRESTACIONES ECONÓMICAS

En todo contrato debe establecerse cuáles son las contraprestaciones económicas (el precio en el caso de la venta de una obra o la elaboración de un encargo o el porcentaje de comisión en la venta realizada por un galerista). Asimismo deberá establecerse un plazo para el pago.

a)- Respecto de las comisiones a pactar con los GALERISTAS.

En el supuesto de comisiones por venta, el Código de Relaciones Artistas -Galeristas (en adelante CRAG) CRAG establece unas comisiones en caso de desacuerdo que se modulan en función de la aportación de cada parte, en su implicación y aportación (por ejemplo: la galería contribuirá a la financiación de la producción del artista, cuál será la labor de marketing y promoción que asumirá, así como la proyección, ámbito estatal o internacional de la exposición...)

Las comisiones propuestas en el CRAC son las siguientes:

50% sobre el precio de venta en el caso que la galería asuma la representación del artista en exclusiva y desarrolle y financie las siguientes funciones:
coproducción de la obra (50%)

producción de exposiciones
promoción del artista
participación en ferias.

40% sobre el precio de venta en el caso que la galería asuma la representación en exclusiva y desarrolle y financie las siguientes funciones:

producción de exposiciones
promoción del artista
participación en ferias
exclusividad en el estado español

30% sobre el precio de venta en el caso de que la galería asuma la organización de una exposición o cualquier otra forma de exhibición de la obra.

También se deberán establecer los sistemas de venta (Compra el galerista al artista o vende el artista directamente al cliente y percibe el galerista una comisión.

b)- Respecto de la posibilidad de pactar descuentos en las obras del artista

Se deberá pactar la política de descuentos de la galería. De tal forma que si la galería tiene intención de realizar descuentos a potenciales compradores de obra (museos, instituciones, clientes, fieles o coleccionistas), el descuento deberá fijarse de mutuo acuerdo con el artista y con su consentimiento por escrito.

De no ser así se pactará que la rebaja realizada irá a cargo de la comisión acordada para el galerista.

8.- OBLIGACIONES DEL GALERISTA.

Respecto de las obligaciones del GALERISTA es conveniente realizar los siguientes comentarios de los conceptos más conflictivos en la relación artista-galerista.

a)- Respecto de los SEGUROS Y TRANSPORTES

Es fundamental que la obra, cuando sale del taller del artista esté asegurada y que sea el GALERISTA quien asuma la responsabilidad de la pérdida, rotura, sustracción

Para ello, debe pactarse en el contrato que será el GALERISTA interesado en la obra del artista quien asuma el pago del seguro para cubrir la rotura, pérdida de la pieza o cualquier otro siniestro que se produzca una vez salga la pieza del taller del artista.

También es conveniente recoger en el contrato que la pieza se asegurará por el valor de venta de la obra y que el beneficiario será en todo caso el artista y no el galerista. Algunas galerías aseguran la obra por el precio de venta y se establecen como beneficiarios abonando, luego, al autor la comisión por venta pactada.

Hay que tener muy claro, también, cuál es el tipo de seguro si es a todo riesgo o si sólo cubren determinados daños o pérdidas en el transporte.

Es aconsejable que el seguro cubra desde que la obra sale del taller (no desde el momento en que entra en la galería). Por ello, es interesante que el transporte no corra a cargo del artista.

Es habitual que el artista financie la entrega de las piezas a la galería y la devolución de las obras no vendidas, así como su embalaje pero ojo!! TODO ES NEGOCIABLE.

b)- Respecto de los GASTOS QUE PUEDEN DEVENGARSE EN LAS EXPOSICIONES.

Es fundamental regular quien deberá asumir los gastos que se vayan devengando en la relación contractual. Por ejemplo:

En el contrato con la sala de arte y según la propuesta del CRAG -artículo 17- los siguientes gastos deberán ir a cargo del galerista:

Catálogos: Deberá pactarse con el galerista su contenido. Si la galería mantiene un diseño o estilo propio el artista (según el CRAG) deberá respetarlo.

Los costes de diseño, maquetación, fotocomposición e impresión que irán a cargo del galerista, pueden pactarse que las partes -galerista/artista- tengan la posibilidad de negociar la financiación del catálogo con terceros.

Es conveniente pactar en el contrato el número de ejemplares de los que podrá disponer el artista.

Gastos de promoción o publicidad: Inserción de anuncios en los medios de comunicación, medios especializados, notas y comunicados de prensa, convocatoria a periodistas.

Fotografías: Tanto de las obras como de la exposición, teniendo el artista el derecho a copias y duplicados.

Invitaciones: El diseño y el contenido será pactado por ambas partes, si bien el artista respetará el diseño o estilo determinado de la GALERÍA.

Mailing: En este punto suele establecerse en el contrato el deber del artista de proporcionar al galerista la lista de sus clientes o personas que desea invitar, así como la autorización para que las direcciones puedan pasar a formar parte de la base de datos de la galería, siempre, lógicamente, cumpliendo escrupulosamente, la Ley de Protección de Datos.

Es importante para el ARTISTA conservar el nombre del cliente, su dirección, los datos de la compra, donde fue vendida la pieza, el precio pagado. Podrá seguir manteniendo informado a ese cliente del desarrollo de su obra y poder crear una buena relación con él.

Marcos u otros dispositivos y montaje. Los gastos de enmarcado de la obra, así como los originados por otro dispositivo de exposición (peanas, vitrinas, cajas de luz, iluminación, proyectores ...) y en general todos los gastos de montaje que se originen con motivo de una exposición o de cualquier otra forma de exhibición de la obra del artista, irán a cargo del galerista.

No podemos dejar en el aire todos estos flecos tanto en cuanto a lo que se refiere al seguimiento que pueda realizar el artista, como a la cuestión económica.

c)- Respetto de los DEBERES DE INFORMACIÓN DEL GALERISTA.

Es conveniente que en el contrato se establezca de qué forma se va a exponer la obra, los medios técnicos y humanos de los que dispone para tal difusión. Asimismo, debe contemplarse en el contrato el deber del galerista de mantener informado al artista en:

Las reservas de obras, ventas acordadas y ventas producidas y liquidadas.

Identidad del cliente.

Los aspectos relacionados con la promoción y o publicidad de la obra (comunicados de prensa, medios de promoción, curriculum...).

Los aspectos relacionados con el montaje de una exposición o de cualquier forma de exhibición de la obra del artista (enmarcado, vitrinas, cajas de luz...)

Registros contables relacionados con la representación asumida por el galerista.

Seguros contratados respecto de la obra en depósito y alcance de las coberturas.

Cualquier incidencia que pueda afectar al artista, su imagen o la obra objeto del contrato.

9.- RESPECTO DEL DEBER DE INFORMACIÓN DEL ARTISTA.

Por su lado, puede contemplarse en el contrato, que el artista deba mantener informado al galerista, en los siguiente extremos:

Las relaciones o vínculos con otros galeristas de su propio contexto, así como de fuera de su ámbito geográfico.

Producción realizada hasta la fecha y ubicación de la misma.

Obras en curso así como futuros proyectos.

Nuevas posibilidades de exposiciones y de vínculos para que, en el caso de relaciones en exclusiva, el galerista pueda aprobar o rechazar las operaciones que afecten al ámbito de la representación que ostenta.

10.- MODALIDADES DE CESIÓN O AUTORIZACIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEPENDIENDO DEL TIPO DE OBRA.

Esta cláusula recoge las transferencias de derechos de explotación a que se obliga el AUTOR/A.

Caben tres formas de transmisión de los derechos:

- a)- Mediante la autorización para la explotación en cada una de las modalidades de que se trate.
- b)- Mediante la cesión no exclusiva de estas modalidades de explotación.
- c)- Mediante la cesión exclusiva de estas modalidades de explotación.

La fórmula más interesante para el AUTOR/A es la de la autorización pues permite que el GALERISTA explote la obra para el cumplimiento de los fines que se propone pudiendo el AUTOR/A hacer otras explotaciones al propio tiempo.

La cesión no exclusiva permite al AUTOR/A poder hacer otras cesiones a otras instituciones o empresas para explotación de la obra si lo desea. Por el contrario, las cesiones exclusivas privan en la práctica al AUTOR/A de la posibilidad de hacer otras cesiones o autorizaciones para la explotación de las obras a terceros durante el tiempo que dura la cesión en exclusiva que se ha conferido.

Otro peligro que subyace en la cesión exclusiva es que la entidad o persona que la recibe puede, durante el tiempo en que la disfruta explotar la obra al margen de la voluntad del AUTOR/A y, además, puede otorgar cesiones no exclusivas a terceros al margen de la voluntad del autor, todo ello durante el tiempo que dure esta cesión exclusiva. Esta facultad de poder realizar cesiones no exclusivas por parte de la entidad que ha recibido la cesión exclusiva del AUTOR/A, puede tener como consecuencia que el AUTOR/A se encuentre con que un tercero con el que no ha pactado nada esté explotando legítimamente la obra en condiciones que al AUTOR/A no le satisfagan y la única vía que tendría el autor para oponerse a esta explotación sería ejerciendo su derecho moral si el mismo fuera violentado por este tercero.

El derecho de reproducción y el derecho de distribución de copias son adecuados en los casos de contratación de videocreaciones y obras que se van a incorporar en soportes que permitan la entrega de ejemplares al público. Por ello también se puede dar en los casos de obras de arte electrónico performances e instalaciones que se incorporen dentro de estos ejemplares y en aquellos supuesto en que el encargo de obra se realiza para la distribución de las obras a través de ejemplares.

En aquellos casos en que el encargo se realiza para la divulgación de la obra a través de la red o para que la misma se exhiba de forma que sea percibida por el público sin entrega de ejemplares, será idónea la cesión no exclusiva o la autorización del derecho de comunicación pública.

En aquellos supuestos en que el AUTOR/A desee ser remunerado a través de VEGAP y por aplicación de las tarifas correspondientes, el contrato se limitará a reflejar la condición del autor como miembro de VEGAP, quien gestionará todos los derechos directamente con el usuario siendo la entidad quien emitirá las correspondientes licencias.

11.- CLÁUSULA DEL FUERO

Es aconsejable que en todos los contratos se establezca quienes van a ser los Tribunales que conozcan del asunto en caso de problemas de interpretación o controversias originadas por el incumplimiento de una de ellas.

Si bien, es cierto que en determinadas ocasiones las partes no pueden concretar el fuero, por cuanto viene legalmente ordenado, en la mayoría de las veces pueden expresarse someterse a los Juzgados y Tribunales de una determinada ciudad, por lo que siempre es aconsejable que los Juzgados que vayan a conocer de estos asuntos sean los de nuestra propia ciudad al objeto de evitar gastos innecesarios (traslados, desplazamientos...) así como que sea nuestro abogado que, normalmente es de nuestra propia ciudad, quien nos defienda, sin necesidad de tener que acudir a otro letrado que no conocemos de otra ciudad.

4. MODELO DE CONTRATO DE CESIÓN PARA EXHIBICIÓN DE OBRA

En (Lugar y fecha de la suscripción del contrato. Ver punto 1 de los comentarios), a de de

REUNIDOS:

De una parte,

D./D^a. (Datos personales del autor), mayor de edad, con domicilio en , y provisto del N.I.F.

Y de otra parte,

D/D^a. (Datos personales de quien firme, bien en nombre propio, bien en nombre de la entidad que se ha interesado por la cesión de la obra), mayor de edad, con domicilio en titular del N.I.F.

INTERVIENEN:

D/D^a (nombre del autor) en su propio nombre y representación y D./D^a. (nombre del representante de la persona jurídica) en calidad de (cargo o facultad con la que actúa el representante. Por ejemplo: Director-Gerente de un Museo, Consejero delegado de una entidad, apoderado de una persona física...) de la entidad (Datos de la entidad o persona representada que es quien, efectivamente, se obliga frente al autor/a), con NIF , y domicilio , inscrita en el Registro Mercantil de (Datos registrales de la entidad representada).

(Ver punto 2 de los comentarios).

Ambas partes se reconocen mutuamente la capacidad legal y legitimación necesarias para obligarse en este contrato y

MANIFIESTAN:

I.- Que D. (nombre del autor) (en adelante el AUTOR/A), crea y realiza obras de arte consistentes en (descripción del tipo de obras realizada por el autor) siendo el creador de la obra titulada (describir la obra objeto de alquiler o cesión)

(Ver punto 3 de los comentarios).

II.- Que (nombre de la persona que expondrá la o Sra.) (en adelante el CESIONARIO) es una entidad (o persona física, institución...) interesada en exhibir la obra descrita en el expositivo anterior aceptando el AUTOR la citada exposición.

III.- Que interesando a ambas partes llegar a un acuerdo, suscriben el presente CONTRATO DE CESIÓN DE OBRA PARA SU EXHIBICIÓN a tenor de los siguientes

PACTOS:

PRIMERO.- OBJETO DEL CONTRATO

Es objeto del presente contrato la cesión de la obra propiedad del AUTOR/A titulada

(descripción de la obra con sus dimensiones, técnica y soporte material utilizado...) que cede en este mismo acto al CESIONARIO, quien la recibe en perfecto estado, para proceder a su exhibición pública en (designar el lugar en el que será comunicada públicamente la obra).

(Ver punto 4 de los comentarios).

SEGUNDO.- PLAZO DE LA CESIÓN

Las partes convienen que el plazo de la cesión de la obra para su exhibición será de (Establecer los días/meses que durará la cesión de la obra), a contar desde el día de la firma del presente contrato.

Llegada la fecha de vencimiento del presente contrato, el CESIONARIO deberá devolver la obra en perfectas condiciones de estado y conservación al AUTOR/A en el lugar en que este indique.

El CESIONARIO se hace expresamente responsable de cualquier desperfecto o deterioro que pueda sufrir la obra durante la vigencia del presente contrato, reservándose el AUTOR/A las acciones a que hubiere lugar en derecho para reivindicar en caso de deterioro, la indemnización correspondiente.

(Ver punto 5 de los comentarios).

TERCERO.- MODO DE EXHIBICIÓN DE LA OBRA

La forma y el espacio en el que se exhiba la obra será escogido por ambas partes de mútuo acuerdo, debiendo seguirse en todo momento las instrucciones del AUTOR para su correcta exhibición.

La obra será exhibida con el siguiente horario (Puede también establecerse tanto el período como el horario de la exhibición).

El AUTOR/A podrá realizar, en cualquier momento, las inspecciones y comprobaciones que considere necesarias respecto al lugar y modo de exhibición de la obra, comprometiéndose el CESIONARIO a facilitar el acceso al mismo al AUTOR/A

CUARTO.- CONTRAPRESTACIONES ECONÓMICAS.

El precio de la cesión de la obra para su exhibición queda fijado en la suma de euros.

Además de la cantidad pactada, irán a cuenta del CESIONARIO los gastos de transporte, comida y alojamiento que se devenguen por razón de la intervención del AUTOR/A en la exhibición de la obra y que puedan acreditarse documentalmente. De no poderse acreditar el importe del gasto, pero sí la realización del mismo se establecen los siguientes módulos:

Euros/Km.

Euros/por comida.

Euros/por día de alojamiento.

Todas las cantidades serán abonadas por medio de transferencia o ingreso bancario en la cuenta corriente titularidad del AUTOR/A de la que éste es titular en la entidad financiera (nombre de la entidad financiera y su oficina) con el número (número de la cuenta corriente).

(Ver punto 6 de los comentarios)

QUINTO.- OBLIGACIONES DEL CESIONARIO

El CESIONARIO se compromete y obliga a:

a)- Cuidar la obra con la debida diligencia, manteniéndola en perfecto estado de conservación y en el lugar adecuado para su exhibición.

b)- Abonar las contraprestaciones económicas acordadas en el presente contrato.

c)- A respetar los criterios del AUTOR/A en el momento de preparar y realizar la exhibición de la obra.

d)- Suscribir la póliza de seguro correspondiente para cubrir los siniestros que puedan producirse durante el transcurso de la exhibición de la obra, así como por el transporte de la misma desde el taller del AUTOR/A hasta el lugar de exposición, así como por su posterior devolución.

e)- Respetar los derechos de autor del AUTOR/A, habiendo sido cedidos tan sólo, por medio de este contrato, el derecho de comunicación pública de la obra según lo pactado en este documento, sin que pueda entenderse cedido ningún otro derecho de autor salvo autorización expresa y por escrito del artista.

(Ver punto 7 de los comentarios)

SEXTO.- CAUSAS DE INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO

Cuando se haya procedido a la cesión de la obra poniéndose la misma a disposición del CESIONARIO sin que éste hayan abonado el precio pactado, el AUTOR/A podrá exigir además del pago del precio total, los intereses legales del dinero devengados desde la fecha en la que se puso a disposición del CESIONARIO la citada obra y éste no procedió a abonarla.

Si vencido el plazo del contrato y el CESIONARIO no ha procedido a devolver la obra cedida, el AUTOR/A podrá exigir la devolución inmediata de la obra devengándose sobre la contraprestación económica pactada, desde la fecha en la que debería ser reintegrada la obra al AUTOR/A hasta su efectiva entrega, el interés legal dinero. Dicha cantidad se establece en concepto de cláusula penal sin perjuicio de que el AUTOR/A pueda exigir los daños y perjuicios a él causados por tal incumplimiento.

Si fuera el AUTOR/A quien no cumpliera con la entrega de la obra el CESIONARIO podrá resolver el contrato quedando liberado de realizar cualquier tipo de abono por las prestaciones económicas pactadas en este documento.

(Ver punto 8 de los comentarios).

SEXTO.- SUMISIÓN EXPRESA

Ambas partes con renuncia de su fuero propio si lo tuvieren, se someten expresamente a los Juzgados y Tribunales de (ciudad de residencia del autor o autora) para la discusión litigiosa de cualquier cuestión dimanante del presente contrato.

(Ver punto 9 de los comentarios).

Y para que así conste firman el presente contrato por duplicado ejemplar en la fecha y lugar arriba indicado.

EI AUTOR/A EI CESIONARIO

COMENTARIO AL MODELO DEL CONTRATO DE CESIÓN DE OBRA PARA SU EXHIBICIÓN

En este contrato el AUTOR/A se obliga frente a la persona o entidad que le contrata, a ceder una obra de su propiedad para su exhibición durante un plazo determinado y a cambio de un precio cierto.

Respecto de los derechos de autor cedidos y salvo pacto en contrario se entienden, únicamente cedidos, el derecho de comunicación pública de la obra.

Los comentarios a realizar respecto del modelo de contrato de cesión para la exhibición de la

obra son los siguientes:

1.- LUGAR Y FECHA DEL CONTRATO.

La designación de la fecha y lugar no son requisitos esenciales para la validez de un contrato, al ser éstos, únicamente el consentimiento de las partes (entendido éste como la voluntad de los contratantes en obligarse sobre el contenido de lo acordado), el objeto cierto de la materia del contrato (en el supuesto del modelo comentado es la cesión de la obra encargada para su exhibición y el precio pactado) y la causa del contrato (siendo ésta - discusiones doctrinales al margen- el fin del contrato o las prestaciones a las que se obligan cada una de las partes contratantes frente a la otra).

Sin embargo, y a pesar de no ser el lugar y la fecha del contrato elementos esenciales desde el punto de vista jurídico, son referencias que deben hacerse constar en el documento a suscribir por las partes, por cuanto nos servirán para poner remedio a determinadas contingencias o eventualidades que puedan surgir durante la vida del contrato.

Piénsese por ejemplo en un contrato de cesión de obra para su exhibición en el que no se ha fijado la fecha del mismo y en su clausurado se ha pactado que el AUTOR/A cederá la obra durante el plazo de un mes a contar desde la fecha de la firma del contrato. Si existen divergencias entre las partes respecto de la fecha en la que se suscribió el contrato ¿cómo sabrán cuándo debe ser devuelta la obra si no consta en el contrato la fecha en el que el mismo se firmó?

En cuanto al lugar del contrato, es un dato que nos ayudará en muchas ocasiones por cuanto, salvo acuerdo contrario contenido en las cláusulas del contrato, el lugar nos indicará donde se ha producido el perfeccionamiento del contrato, la ley aplicable en caso de conflicto o saber a qué Juzgados hemos de acudir si no se contempló en el contrato ninguna cláusula de sumisión expresa a determinados Tribunales.

Todo ello, amén de connotaciones fiscales, respecto a momentos y lugares en los que se produce el hecho imponible sujeto a tributación, criterios de contabilización...

2.- DATOS PERSONALES DE LAS PARTES INTERVINIENTES.

En el contrato es imprescindible identificar a las partes contratantes.

En el caso de personas físicas se deberá explicitar el nombre y apellidos, su dirección y el Número de Identificación Fiscal.

En el supuesto de que una de las partes sea una persona jurídica, deberá indicarse, además de los datos personales de la persona física que actúa en nombre de dicha persona jurídica y el cargo en virtud del cual actúa (Consejero delegado, administrador, Director de una institución...) deberá recogerse en el contrato los datos de la persona jurídica a la que representa, esto es, razón social, dirección, Código de Identificación Fiscal, los datos registrales de estar inscrita la entidad en algún Registro público.

Tal y como se ha señalado anteriormente, si actúa alguna persona como representante legal de una entidad mercantil o de un tercero (piénsese en el administrador de una sociedad que contrata no en su propio nombre sino en nombre de la entidad a la que representa) deberá hacerse constar los datos del poder en virtud del cual actúa y examinarlo al objeto de evaluar si, efectivamente, la citada persona tiene capacidad suficiente para obligarse en nombre de la persona que dice representar.

Obviamente, el conocimiento del domicilio de la persona con la que se contrata es fundamental para poder requerirle en caso de incumplimiento.

3.- PARTE EXPOSITIVA DEL CONTRATO

Una vez identificadas las partes contratantes, es conveniente señalar los motivos por los cuales las partes deciden contratar y obligarse.

En este punto, que en el modelo comentado aparecen epigrafiados para la rúbrica "MANIFIESTAN" y en números romanos, es aconsejable describir, como mínimo, lo siguiente:

- a)- El tipo de obra que el AUTOR/A realiza (escultura, pintura, fotografía, performance...).
- b)- La correcta descripción de la obra (título, dimensiones, técnica utilizada, soporte material utilizado...) evitará malas interpretaciones sobre cuál es la obra objeto de cesión.

El apartado relativo a las manifestaciones en los contratos es más importante de lo que parece porque, aún cuando no constituye la parte dispositiva del contrato, es decir aquella que regula las obligaciones de cada parte, sirve para interpretar el sentido que tiene la redacción que se le da a esa parte dispositiva que se denomina Estipulaciones o Acuerdos.

La descripción de los fines variará en cada caso. Lo importante es que se refleje si la finalidad que se persigue con la contratación es de carácter cultural, comercial o publicitario. Esta finalidad va a tener un reflejo en la determinación de los honorarios y también en el apartado relativo a las autorizaciones o cesiones no exclusivas de los derechos de autor.

Para ilustrar la importancia que pueden tener las manifestaciones y en concreto la determinación que en las mismas se haga sobre el fin que se persigue con la contratación, hay que tener en cuenta que no es igual un fin comercial o publicitario que un fin cultural o educativo y así se recoge por ejemplo de manera diferente en tarifas generales de VEGAP, unas u otras tarifas dependiendo de los fines que se persigue.

4.- OBJETO DEL CONTRATO

En este pacto deberá detallarse, expresamente, la descripción de la obra y establecer, expresamente, el título, las dimensiones, la técnica y soporte material utilizado, así como cualesquier otra característica que ayude a concretar la obra, pudiéndose incluso aportar junto al contrato un anexo fotográfico en el que se reproduzca la obra objeto de cesión.

Si se realiza la descripción de la obra en un documento anexo, éste deberá ser firmado por las partes contratantes, y acompañado junto al contrato.

Tanto si la descripción se realiza dentro de las estipulaciones del contrato, como si se hace en un documento anexo, lo importante es que la obra se describa exactamente para poder determinar qué obra propiedad del artista es objeto de cesión.

Al objeto de vincular el anexo al contrato además de acompañarse físicamente al documento contractual se deberán hacer referencia a dichos anexos en las cláusulas contractuales pudiéndose utilizar frases tales como:

"documento Anexo número 1 al contrato de fecha, suscrito entre y, El presente documento forma parte integrante del contrato al que hace referencia, no pudiendo entenderse éste sin aquél ni aquél sin éste".

Una vez descrita la obra deberá establecerse el fin del contrato que, en este caso es la cesión de la misma a una entidad o persona física para su exhibición pública.

5.- VIGENCIA DEL CONTRATO

Esta es una cláusula específica a este tipo de contratos, por cuanto debe especificarse el plazo de la cesión objeto del contrato.

También es conveniente recoger en el contrato que la obra se asegurará, aconsejándose que se asegure la misma por el valor de venta de la obra, así como especificarse que el beneficiario en caso de producirse, efectivamente, el siniestro asegurado, es el AUTOR/A.

Hay que tener muy claro, también, cuál es el tipo de seguro si es a todo riesgo o si sólo cubren determinados daños o pérdidas en el transporte.

Es aconsejable que el seguro cubra desde que la obra sale del taller. Por ello, es interesante que el transporte no corra a cargo del artista.

6.- PRESTACIONES ECONÓMICAS

En todo contrato deben establecerse cuáles son las contraprestaciones económicas a las que debe hacer frente una de las partes contratantes, así como el sistema de pago.

En nuestro caso las contraprestaciones económicas contempladas serían el precio que debe abonar el CESIONARIO por la cesión de la obra, así como el sistema de pago pactado.

Al objeto de garantizar el pago pueden establecerse en el contrato sistemas que garanticen el cumplimiento del CESIONARIO solicitando, por ejemplo, avales bancarios o letras aceptadas.

El medio o forma de pago puede ser mediante dinero efectivo, transferencia bancaria o cheques bancarios.

Es conveniente, al efecto de evitar futuros problemas por el impago de las cantidades pactadas, que de no producirse el pago por adelantado o al momento de la firma del contrato, en las cláusulas del mismo se contemple de forma muy clara cuál es la cantidad a abonar, así como la forma y sistema de pago.

Piénsese en el incumplimiento de las prestaciones económicas por parte del CESIONARIO y que éstas deban ser exigidas judicialmente. Si no están expresadas de forma clara y contundente pueden existir problemas de interpretación que nos puedan perjudicar e impedir que nuestras pretensiones sean atendidas.

7.- DERECHOS DE AUTOR

En este tipo de contratos el AUTOR/A suele ceder, única y exclusivamente, los derechos de comunicación pública de la obra según el modo y forma pactado contractualmente.

Para el supuesto de ser el AUTOR/A socio de VEGAP se aconseja incluir el siguiente clausurado:

"Siendo el AUTOR/A socio de VEGAP, el CESIONARIO se compromete a dirigirse a esta entidad de gestión para la obtención de la preceptiva licencia para ejercer la comunicación pública de la obra y pagar las regalías correspondientes".

Puede, asimismo, incluirse en el contrato otro tipo de modalidades de cesión o autorización de derechos de autor, recogiendo transferencias de explotación a que se obliga el AUTOR/A frente a la persona a quien cede la obra.

En este caso caben tres formas de transmisión de los derechos:

- a)- Mediante la autorización para la explotación en cada una de las modalidades de que se trate.
- b)- Mediante la cesión no exclusiva de estas modalidades de explotación.
- c)- Mediante la cesión exclusiva de estas modalidades de explotación.

La fórmula más interesante para el AUTOR/A es la de la autorización pues permite que el CESIONARIO explote la obra para el cumplimiento de los fines que se propone pudiendo el AUTOR/A hacer otras explotaciones al propio tiempo.

La cesión no exclusiva permite al AUTOR/A poder hacer otras cesiones a otras instituciones o empresas para explotación de la obra si lo desea. Por el contrario, las cesiones exclusivas privan en la práctica al AUTOR/A de la posibilidad de hacer otras cesiones o autorizaciones para la explotación de las obras a terceros durante el tiempo que dura la cesión en exclusiva que se ha conferido.

Otro peligro que subyace en la cesión exclusiva es que la entidad o persona que la recibe puede, durante el tiempo en que la disfruta explotar la obra al margen de la voluntad del AUTOR/A y, además, puede otorgar cesiones no exclusivas a terceros al margen de la voluntad del autor, todo ello durante el tiempo que dure esta cesión exclusiva. Esta facultad de poder realizar cesiones no exclusivas por parte de la entidad que ha recibido la cesión exclusiva del AUTOR/A, puede tener como consecuencia que el AUTOR/A se encuentre con

que un tercero con el que no ha pactado nada esté explotando legítimamente la obra en condiciones que al AUTOR/A no le satisfagan y la única vía que tendría el autor para oponerse a esta explotación sería ejerciendo su derecho moral si el mismo fuera violentado por este tercero.

El derecho de reproducción y el derecho de distribución de copias son adecuados en los casos de contratación de videocreaciones y obras que se van a incorporar en soportes que permitan la entrega de ejemplares al público. Por ello también se puede dar en los casos de obras de arte electrónico performances e instalaciones que se incorporen dentro de estos ejemplares y en aquellos supuesto en que el encargo de obra se realiza para la distribución de las obras a través de ejemplares.

En aquellos casos en que la cesión se realice para la divulgación de la obra a través de la red o para que la misma se exhiba de forma que sea percibida por el público sin entrega de ejemplares, será idónea la cesión no exclusiva o la autorización del derecho de comunicación pública.

De optar el AUTOR/A por otro tipo de cesiones de derechos de autor se pueden incluir cláusulas como:

"El AUTOR autoriza (o cede de manera no exclusiva) al CESIONARIO la reproducción de la obra mediante copias para realizar la finalidad de (describir cuál es la finalidad para la cual se realiza la autorización). La reproducción quedará limitada a un número de copias.

El AUTOR autoriza o (cede de manera no exclusiva) al CESIONARIO el derecho de distribución de copias de sus obras con el fin de realizar (describir cuál es la finalidad para la cual se realiza la autorización).

La distribución se autoriza por un plazo de (fijar el límite temporal de la autorización) años y para el territorio de (fijar el límite geográfico de la autorización).

El AUTOR autoriza o (cede de manera no exclusiva) al CESIONARIO el derecho de comunicación al público de su obra para realizar (describir cuál es la finalidad para la cual se realiza la autorización) mediante (describir la forma en que se ejercerá la comunicación al público), por un plazo de (fijar el límite temporal de la autorización) para su difusión en el territorio de (fijar el límite geográfico de la autorización).

8.- INCUMPLIMIENTOS CONTRACTUALES.

En los contratos deben establecerse los términos de los incumplimientos contractuales. Si nos adelantamos a posibles controversias que puedan surgir entre las partes y acordamos las soluciones a adoptar, facilitaremos la eventual reclamación judicial.

En el caso del contrato de cesión de obra, hemos de contemplar situaciones como ¿Qué pasa si durante el contrato el CESIONARIO no exhibe la obra de la forma pactada con el AUTOR/A comprometido a realizar la cesión de una forma determinada lo hace de manera diferente? ¿O no paga en plazo? ¿O no contrata los seguros acordados?

Este punto deberá adecuarse a cada caso en concreto. Es conveniente, pues, prever estas situaciones de posibilidad de incumplimiento, y ponerlas de manifiesto en la negociación, buscando soluciones o planteando propuestas razonables.

9.- CLÁUSULA DEL FUERO

Es aconsejable que en todos los contratos se establezca quienes van a ser los Tribunales que conozcan del asunto en caso de problemas de interpretación o controversias originadas por el incumplimiento de una de ellas.

Si bien, es cierto que en determinadas ocasiones las partes no pueden concretar el fuero, por cuanto viene legalmente ordenado, en la mayoría de las veces pueden expresarse someterse a los Juzgados y Tribunales de una determinada ciudad, por lo que siempre es aconsejable que los Juzgados que vayan a conocer de estos asuntos sean los de nuestra propia ciudad al objeto de evitar gastos innecesarios (traslados, desplazamientos...) así

como que sea nuestro abogado que, normalmente es de nuestra propia ciudad, quien nos defienda, sin necesidad de tener que acudir a otro letrado que no conocemos de otra ciudad.