

4 GUÍA DE CONTRATACIÓN DEL ARTISTA VISUAL

GUÍA DE CONTRATACIÓN DEL ARTISTA VISUAL

PREÁMBULO

Esta Guía de Contratación surge tras de diez años de asesoramiento jurídico a artistas, durante los que hemos podido comprobar la necesidad que tienen los creadores visuales, sobre todo en los inicios de su carrera profesional, de conocer los instrumentos jurídicos de los que disponen para proteger sus intereses en las relaciones profesionales.

Durante todo este tiempo hemos constatado la existencia, como práctica habitual, de relaciones contractuales verbales que colocan al artista en una clara situación de debilidad, siendo muy poco frecuente la regularización de este tipo de tratos de forma escrita, al contrario de lo que ocurre en la mayoría de relaciones económicas y profesionales.

Por todos esos motivos hemos querido redactar esta Guía de Contratación con el objetivo de proporcionar al artista visual las pautas o principios generales de contratación que debe conocer para poder establecer, con un mínimo de seguridad jurídica, sus relaciones con los distintos agentes culturales interesados en su obra.

El conocimiento de cuáles son sus derechos y sus obligaciones en estas relaciones profesionales facilitará al artista visual la negociación con su representante, galerista, espacio de arte, museo... Y, al mismo tiempo, le servirá para poder exigir que estas obligaciones tratadas en la fase de negociación se plasmen, efectivamente, con escrupulosidad y exactitud, en el contrato que se suscriba, con el objetivo de tener la posibilidad de exigir con eficacia su cumplimiento.

Si bien esta guía no aspira a dar respuesta a las múltiples cuestiones que puedan plantearse en todo proceso de contratación, sí que pretende facilitar al artista los

conocimientos básicos para afrontar las diferentes relaciones profesionales que vaya teniendo a lo largo de su vida laboral.

Obviamente, de existir problemas o dudas en determinados aspectos de la relación profesional o en el momento de documentarla, es aconsejable que se acuda a los servicios jurídicos de una asociación profesional si se es socio, o a un profesional para recibir asesoramiento.

En esta Guía de Contratación, junto con los principios generales que el artista debe conocer, se encuentran una serie de modelos contractuales (compraventa de obra preexistente, compraventa de obra inédita o de encargo de obra, cesión de obra para su exhibición, preexistente e inédita, contrato con una galería de arte para una relación de representación duradera, contrato con una galería de arte para una exposición puntual y un documento de albarán de entrega de obra) que servirán de pauta para conocer qué es lo que se ha tratado en el momento de la negociación y cuáles son los instrumentos básicos para reflejar los acuerdos finalmente adoptados por las partes.

Los modelos de contrato que se adjuntan en esta Guía no son, obviamente, los únicos que se pueden usar en la relación profesional del artista, sino que son meros ejemplos de algunas de las situaciones con las que el artista se puede encontrar, teniendo que ser adaptados, evidentemente, a cada circunstancia. Para facilitar la comprensión de los citados contratos, en cada uno de ellos se encuentran una serie de comentarios.

Como cuestión previa al examen de cada uno de los modelos de contrato recogidos en esta Guía de Contratación, haremos una introducción general sobre los conceptos básicos que todo creador visual debe conocer para afrontar con garantías la fase de negociación y contratación con los distintos agentes culturales que se interesen por su obra.

INTRODUCCIÓN

CONCEPTOS BÁSICOS DE LAS RELACIONES CONTRACTUALES

Como ya se ha indicado anteriormente, la mejor manera de hacer respetar los intereses del artista es mediante la firma de un contrato. Por ello el artista debe saber:

1º. Que el contrato es la expresión de un acuerdo de voluntades y, para una mayor defensa de sus intereses, éste debe formalizarse por escrito.

2º. Que para la validez del contrato hay que cumplir con unos requisitos mínimos.

3º. Que el conocimiento de los términos y las condiciones más habituales en los contratos suscritos por creadores visuales le servirá para proteger mejor sus intereses profesionales.

Procedamos a desarrollar las citadas consideraciones:

1º. NECESIDAD DEL CONTRATO POR ESCRITO

Esta *Guía de Contratación* habrá logrado su objetivo si consigue que el creador visual tome conciencia de que para cualquier tipo de relación a la que llegue con un tercero interesado en comprar su obra, mostrarla, efectuar las gestiones de intermediario, venderla, etc., ésta deberá regularse mediante un contrato por escrito.

El artista debe asumir la importancia que tiene el hecho de dominar los “instrumentos del comerciante”, familiarizándose y aprendiendo a usarlos, para conseguir minimizar la gran cantidad de problemas que tiene actualmente, procedentes, en gran parte, de la inexistencia de documentos a los que acudir cuando surgen discrepancias en la interpretación de los tratos pactados verbalmente.

Por ello, el artista no puede dar la espalda a una realidad mercantilista, con sus propias reglas y mecanismos de protección: o los conoce o deberá asumir los riesgos que puede comportar en algunos casos llegar a acuerdos sin las garantías necesarias con los terceros que adquieran, muestren o, en definitiva, se interesen por su obra.

Nos encontramos ante una situación “economicista”, en la que, además, se pretende apartar al artista de los centros de decisión, ya no sólo por parte de la administración,

que desatiende la específica situación del creador visual (sobre todo del autor joven, a quien se exige una gran cantidad de obligaciones fiscales y laborales antes de, ni siquiera, haber vendido ninguna obra), sino también por parte de la empresa privada, que en muchas ocasiones desembarca en el mercado del arte sin respetar los derechos de autor reconocidos legalmente.

Bajo esta situación, apartado el artista de los ámbitos de decisión, tanto por el mercado, la política o como quiera llamársele, como por su propia voluntad, carácter e idiosincrasia; o el creador 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 una clara situación de debilidad frente al resto de agentes que intervienen en el mercado cultural.

POR ELLO, EL MEJOR INSTRUMENTO PARA LA DEFENSA DE LOS DERECHOS DEL CREADOR VISUAL 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...).

2º. EL CONTRATO

El contrato existe desde que una persona, física o jurídica, se interesa por la obra del artista (para su adquisición, muestra, reproducción...) y éste consiente su venta, cesión para exposición, reproducción...

SI HAY ACUERDO DE VOLUNTADES, ¡¡¡HAY CONTRATO!!!

Ambas partes dan su consentimiento y se crean una serie de obligaciones que ambas se comprometen a cumplir.

Si hay acuerdo de voluntades, si 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 mediante las que se han de regir las partes, la forma escrita servirá para concretar, con absoluta claridad y precisión, los acuerdos adoptados, para poder exigir su cumplimiento y tener –en caso de incumplimiento– un excelente medio como prueba para acreditarlos.

Si pensamos en la necesidad de demostrar 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 fue entregada en concepto de depósito, ¿cómo podremos demostrar su entrega si no existe ningún documento que lo justifique? O en la reclamación de determinadas contraprestaciones económicas que fueron pactadas verbalmente, ¿cómo las acreditaremos si no hay ningún documento que justifique el acuerdo del porcentaje pactado?

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

El contrato por escrito proporciona, además, un aspecto psicológico que no tiene el acuerdo verbal, ya que la formalidad de plasmar en un papel lo que ya se ha 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 que el mencionado acuerdo verbal.

Asimismo, debemos señalar que la contratación por escrito es habitual en otros sectores de la cultura. Por ejemplo, en la contratación de cualquier grupo musical por el Ayuntamiento del distrito para un concierto en una fiesta vecinal se hace por medio de un documento escrito, en el que se regulan las cuestiones como la duración del concierto, precio, ubicación, la existencia de seguros de responsabilidad civil, supuestos de suspensión del concierto, etc. En cambio, en el sector de los creadores visuales, pedir que se regulen las relaciones profesionales por medio de un contrato es un hecho poco frecuente o que incluso genera desconfianza.

Es obvio que tal situación debe cambiar.

Es necesario eliminar las actuaciones en las que los agentes que intervienen en el mercado del arte (galeristas, coleccionistas, espacios de arte...) no ven con buenos ojos firmar un contrato –ni siquiera para acreditar la entrega de la obra– en nombre de la confianza que el creador visual debe depositar en ellos. O en situaciones en las que, en caso de firmar algún documento, éste es leonino, es decir, aquél en el que la parte más débil no tiene posibilidad de negociación y debe asumir pactos absolutamente desproporcionados y abusivos.

Desgraciadamente, en muchas ocasiones se proponen a los artistas contratos abusivos, en los que incluso se establecen cesiones forzosas de sus derechos, en los que la persona que se interesa por su obra condiciona su adquisición a la cesión por parte del autor de todos los derechos de explotación que la Ley de Propiedad Intelectual (de ahora en adelante, LPI) le reconoce sobre su obra. Eso supone una presión que habría de ser inadmisibles por parte del autor, además de una flagrante violación de la LPI, de varias normas del Código Civil y una conculcación al principio general del derecho que prohíbe el enriquecimiento injusto.

El contrato da seguridad a las partes –tanto al artista como al agente cultural (galerista, espacio de arte...)–, por lo que se evita o dificulta que haya dudas sobre qué es lo que se pactó. Por ejemplo, si la comisión establecida contractualmente a favor del representante es de un 40% sobre el precio de venta al público, excluido el I.V.A., no puede después pretender modificar tal pacto alegando que aquello escrito no es realmente lo acordado.

Por otro lado, es importante señalar 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 (galerista, representante, titular del espacio de arte...) es más estable y solvente, hecho que le permite afrontar en mejores condiciones cualquier incumplimiento de los acuerdos adoptados verbalmente.

Todo acuerdo escrito, salvo raras excepciones, supone que las partes, previamente, la han negociado y consentido, por lo que si hay incumplimiento de alguna de ellas habrá bastante con acudir al juzgado para que haga cumplir aquello que se pactó en el contrato.

Sin embargo, si el pacto fue verbal el problema será demostrar aquello que se acordó.

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 soluciones.

Asimismo, y en relación a los derechos de autor, es necesario advertir que cuando el creador visual transmita determinados derechos a terceros para que puedan explotar sus creaciones (por ejemplo, reproducir la obra) la LPI establece que esta autorización debe realizarse, necesariamente, por escrito, acomodándose a las exigencias legales. Éste es, pues, otro punto que justifica la formalización del contrato por escrito.

3º. ELEMENTOS Y PARTICULARIDADES DEL CONTRATO

Conscientes de explicar lo que es obvio y aspectos que nos pueden parecer muy elementales, señalaremos unas pautas generales que deben tenerse en cuenta a la hora de redactar un contrato.

3.1. LAS PARTES

Los contratos deberán mencionar, explícitamente, los datos de las partes.

Identificarlas plenamente, tanto si actúan en nombre propio o en nombre ajeno.

En el caso de **personas físicas** deberán recoger el nombre y apellidos, el domicilio y el Número de Identificación Fiscal o pasaporte.

En el supuesto 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 la citada persona jurídica y el cargo en virtud del cual actúa (consejero delegado, administrador, director de una institución...), los datos de la persona jurídica a la que representa, es decir, la razón social, domicilio social, Código de Identificación Fiscal y los datos de inscripción en el Registro Mercantil.

Asimismo, cuando una persona actúe como representante legal de una entidad mercantil o de un tercero (por ejemplo, el administrador de una sociedad que contrata no en su propio nombre, sino en nombre de la entidad a la que representa) deberán hacerse constar los datos del poder en virtud del cual comparece y examinarlo con la finalidad de evaluar si, efectivamente, la citada persona tiene capacidad suficiente para obligarse en nombre de la persona de quien dice ser su representante.

Es muy importante examinar los poderes de las personas que firman en nombre de entidades jurídicas o de otras personas. Piénsese, por ejemplo, en la firma de un contrato de compraventa de obra, por parte de un “supuesto” administrador de una empresa, en el que se obliga en nombre de aquélla a pagar el precio de la obra adquirida. Si con posterioridad a la firma del contrato y entrega de obra al “supuesto” administrador, la sociedad no paga y alega desconocer la existencia del citado administrador, como también la existencia de la adquisición, a menos que podamos demostrar que, efectivamente, aquella persona (“administrador”) podía obligar a la empresa por su

condición de administrador, no podremos exigirle el pago a la sociedad, en tanto que la misma nunca se obligó, ya que el “supuesto” administrador no tenía poder suficiente para obligar a la empresa.

Igualmente, si la persona que firma no lo hace en su propio nombre, sino en calidad de apoderado de otra persona física, deberá especificar, expresamente en el contrato, la representación con la que actúa y examinar si, efectivamente, tiene poderes para actuar en nombre de aquélla.

En definitiva: es fundamental que, cuando quien se obligue lo haga en nombre de otro, se le requiera el poder de la virtud del que contrata y que, en el estudio de éste, se observe si tiene la capacidad suficiente para obligar al representante (la persona física o jurídica) que dice representar.

Por otro lado, cabe señalar que se debe tener siempre localizada (mediante el domicilio) la persona con la que contratemos, para saber dónde podemos encontrarla en caso de que se produzca alguna eventualidad en la vida del contrato y tengamos que dirigirle alguna especie de notificación.

Efectivamente, imagínese qué pasaría si en un contrato donde se aplazó el pago del precio, llegado el vencimiento pactado, el comprador no abona la cantidad acordada. Si ya no sabemos dónde localizarlo difícilmente podremos requerirle el pago o remitirle la demanda que pretendemos presentar contra él en reclamación de la cantidad impagada.

3.2. FORMA DEL CONTRATO

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

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

No tiene más validez un contrato que otro, pero lo que sí es cierto es que el contrato suscrito delante de un fedatario público tiene una fuerza jurídica que el contrato

privado no tiene, en tanto que el funcionario ante el que se otorga el contrato da fe de su autenticidad.

En un contrato privado se podría alegar falsedad de la firma, el uso de violencia o intimidación a fin de forzar la aceptación del contrato, etc.

En un contrato público este tipo de alegaciones serían muy difíciles de demostrar. Sin embargo, atendiendo al menor coste que tienen los contratos privados así como a la agilidad a la hora de prepararlos, es habitual realizar contratos de forma privada.

De optar por el contrato privado, debemos asegurarnos que además de hacer constar la identificación de las partes contratantes y las cláusulas pactadas, se fije la fecha y el lugar del contrato así como se estampe la firma de los otorgadores en todas y cada una de las hojas.

La **designación de la fecha y del lugar** no son requisitos esenciales para la validez y existencia de este tipo de contratos. Sin embargo, a pesar de que el lugar y la fecha del contrato no sean elementos esenciales desde el punto de vista jurídico, son referencias que deben hacerse constar en el documento a suscribir por las partes, ya que 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 haya fijado la fecha y en las cláusulas se ha pactado que el artista recibirá el 50% del precio al suscribir el contrato y el 50% restante en el plazo de seis meses a contar desde la firma del mismo. Si no se ha recogido en el contrato su fecha, ¿cómo se sabrá cuando debe entregarse el 50% restante del precio pactado?

Por lo que respecta al **lugar** del contrato, es un dato que nos ayudará en muchas ocasiones, porque, salvo acuerdo contrario contenido en las cláusulas del contrato, el lugar nos puede indicar donde se ha producido el perfeccionamiento del contrato, la ley aplicable en caso de conflicto o saber a qué juzgado dirigirnos si no se contempló en el contrato ninguna cláusula de sumisión expresa a determinados tribunales.

Debe saberse que, a diferencia de lo que ocurre con la fecha y el lugar del contrato, sí que son requisitos esenciales de todo contrato el **consentimiento de las partes** (entendido éste como la voluntad libre de los contratantes a obligarse sobre el contenido contractual), el **objeto cierto del contrato** (por ejemplo, en un contrato de compraven-

ta, la determinación de la obra adquirida y el precio pactado) y **la causa del contrato** (siendo ésta, las discusiones doctrinales jurídicas al margen, la finalidad del contrato y las prestaciones a las que se obliga cada una de las partes frente la otra.)

3.3. LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES MÁS HABITUALES EN LOS CONTRATOS SUSCRITOS POR CREADORES VISUALES

En todo contrato, una vez identificadas las partes, debe recogerse un apartado expositivo en el que se hagan constar las MANIFESTACIONES DE LAS PARTES DEL CONTRATO.

Es importante subrayar que en este primer apartado (parte expositiva) los contratantes no se vinculen, sino que, simplemente, manifiesten y establezcan los antecedentes con el fin de interpretar el contrato en sus justos términos.

Por ejemplo, en un contrato de cesión de obra para su exhibición, las MANIFESTACIONES (parte expositiva) consistirán en determinar las razones por las que las partes quieren contratar. Así, se podría hacer constar en dicha parte expositiva del contrato de exhibición de obra las manifestaciones siguientes:

- I. Que Alberto O.S. es representante de la sala de arte “Z” que está interesada en exponer la obra del artista Javier D.E., titulada “YYY”, del 1 al 30 de junio del presente año en su galería.

- II. Que Javier D.E. es un artista que está interesado en exponer la ya mencionada obra en la sala “Z”.

- III. Que habiéndose puesto de acuerdo las dos partes deciden suscribir el presente contrato de cesión para exposición de obra a tenor de las siguientes cláusulas.

Una vez expuestas las manifestaciones contractuales, se especifican los pactos o cláusulas que forman la parte DISPOSITIVA DE UN CONTRATO, que es la que, verdaderamente, vincula a los otorgadores del mismo.

¿CUÁLES SON LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES MÁS HABITUALES EN LOS CONTRATOS SUSCRITOS POR ARTISTAS VISUALES?

Una vez establecidos, de forma clara, cuáles son los antecedentes y el motivo del acuerdo (parte expositiva del contrato), deberán fijarse los pactos o cláusulas que

las partes hayan consensuado y que, obviamente, variarán dependiendo del tipo de contrato suscrito.

No serán las mismas cláusulas las que deben establecerse en un contrato de compraventa de obra que las recogidas en un contrato de cesión temporal de obra para su exhibición.

A título ilustrativo, procederemos a enunciar las cláusulas más habituales, que se examinan con mayor profundidad en cada uno de los modelos de los contratos que incluimos en esta *Guía de Contratación*:

OBJETO DEL CONTRATO

En esta cláusula se establecerá, expresamente, cuál es la finalidad del contrato, así como a qué tipo de obras o producción afecta.

Si en el contrato lo que se está haciendo, entre otras cosas, es proceder a la entrega de la obra, deberán inventariarse, en todo caso, todas las obras depositadas, las condiciones del depósito así como el plazo de la devolución de la obra.

Desgraciadamente, es muy habitual describir las obras depositadas únicamente por sus dimensiones, sin ni siquiera especificar el título de las obras. Tal práctica, aunque de uso frecuente, es muy perturbadora, ya que en muchas ocasiones origina importantes conflictos entre las partes al no poderse concretar a qué obras —“de iguales dimensiones”— se está haciendo referencia.

Por ello, deben inventariarse las obras objeto de contrato. Normalmente este inventario se hará en un documento anexo al contrato, en el que es aconsejable reproducir fotográficamente las obras inventariadas. Deberán especificarse las características de la obra u obras, título, año, dimensiones, técnica utilizada, material usado, el precio de la obra, el importe de la producción y todos aquellos otros detalles necesarios para su correcta identificación.

En el supuesto que el objeto del contrato sea una obra aún no realizada, se hará constar la técnica que se utilizará, los materiales, dimensiones, descripción, costes de la pieza, coste de su montaje en caso de que haya un coste adicional... Además, en los casos de obras no realizadas es aconsejable hacer constar las partidas presupuestarias necesarias para proceder a la producción de la obra.

En el caso que las obras depositadas vayan cambiando, este anexo deberá renovarse, ya sea mediante su sustitución, ya sea con la elaboración de albaranes de entrega por cada obra nueva que se vaya realizando y entregando.

REPRESENTACIÓN, ÁMBITO Y EXCLUSIVIDAD

Esta especie de acuerdo es muy frecuente en los contratos con galeristas o personas que hacen la función de representantes de creadores visuales.

Las partes deben establecer de forma muy clara si el creador visual tiene libertad de exponer en cualquier galería y en cualquier espacio de arte, si tiene libertad para vender su obra a cualquiera o si por el contrario está delimitada esta actividad, debiendo exponer siempre en una misma sala y vender sus obras mediante su representante o intermediario. También se hará constar si la representación se limita a un tipo de obra determinado o al conjunto de la obra del **AUTOR/A**.

Por otro lado, el ámbito de representación o exclusividad debe limitarse en el espacio. Es decir, se debe fijar una determinación geográfica. Para eso se especificará, claramente, cuál es el territorio de la representación. Por ejemplo, provincia de Sevilla, Andalucía, España, Europa, ámbito mundial...

Asimismo, deberá pactarse el ámbito temporal de la representación, siendo aconsejable establecer periodos cortos de tiempo (por ejemplo un año), prorrogables por el mismo plazo, siempre que exista, por supuesto, acuerdo entre las partes que deberá ser expreso y por escrito.

Fijar en el contrato plazos de larga duración es muy peligroso, ya que si, iniciada la relación, al artista no le interesa continuarla, puede verse obligado a mantener la relación profesional en contra de su voluntad o a indemnizar a su representante para la resolución unilateral del contrato.

Piénsese que, a grandes rasgos, en caso de conflicto sólo el juez podrá declarar la resolución del contrato. Y, por lo tanto, mientras no se dicte sentencia, el contrato continuará en vigor y el creador visual estará condicionado a aquello que se pactó en el contrato.

DURACIÓN DEL CONTRATO

En el contrato en el que se pacte una relación duradera en el tiempo (por ejemplo, contrato de representación), se deberá establecer el periodo de vigencia del mismo, evitando las duraciones indefinidas o expresiones ambiguas, en tanto que éstas podrán ser motivo de interpretaciones diferentes que habrá que dirimir, en caso de desacuerdo, un juez o árbitro con las consecuencias que esto (costes judiciales, dilatación del conflicto, incertidumbre del resultado...).

PERIODO DE DEPÓSITO DE LA OBRA

Es fundamental establecer en los contratos con galeristas y/o agentes culturales que tienen obra en depósito el periodo de duración del mismo.

Establecer un periodo de depósito de la obra dará seguridad a las partes, ya que ambas sabrán el tiempo que la obra debe estar en poder del DEPOSITARIO.

SEGUROS Y TRANSPORTE

El **seguro** de la obra cuando ésta sale del taller, debe ser asumido por el galerista, el comprador, la persona o entidad que se interesa.

Por ello, se aconseja pactar en el contrato que será el tercer interesado en la obra del artista quien asuma el pago de la prima del seguro para cubrir la rotura, pérdida de la pieza o cualquier otro siniestro que se produzca una vez retirada la pieza del estudio del creador y hasta que no se proceda a su devolución.

Asimismo, se recomienda que se asegure la obra por su precio de venta al público. También el **transporte** deberá correr siempre a cargo de la persona o entidad interesada en adquirir la obra, exhibirla, tenerla en depósito, etc.

GASTOS QUE PUEDAN PRODUCIRSE EN LA RELACIÓN CONTRACTUAL

Es fundamental regular quién deberá asumir los gastos que se vayan produciendo en la relación contractual y que pueden ser múltiples y diversos, remitiéndonos a los modelos de los contratos recogidos en la presente *Guía de Contratación*.

Antes de firmar un contrato es necesario tener claros cuáles serán los gastos que pueden producirse en la relación contractual (viajes, dietas, transporte, envío postal, publicidad, etc.) y establecer quién deberá pagarlos.

CONTRAPRESTACIONES ECONÓMICAS

En todo contrato debe establecerse cuáles son las contraprestaciones económicas que recibirá el creador visual a cambio de su trabajo, su obra o aquellos derechos patrimoniales que cede (el precio en caso de compraventa de una obra o en el encargo de obra, el porcentaje de comisión en la venta realizada por el galerista, los honorarios por la cesión de los derechos de reproducción sobre su obra...).

Asimismo deberá indicarse el sistema, la forma y, si es necesario, la garantía del pago.

En cuanto a la forma de pago, es aconsejable percibir la máxima cantidad por adelantado, ya que no es infrecuente que el artista tenga problemas a la hora de cobrar lo que se ha pactado.

Por ello, en el momento de negociar el contrato, deberá intentarse (en el supuesto que sea una relación duradera) percibir un porcentaje –lo más elevado posible– del precio pactado al firmar el documento, e ir cobrando el resto durante la vida del contrato. En los casos de relaciones puntuales (como compraventa) es aconsejable cobrar la totalidad del precio al firmar el contrato.

Para garantizar el pago de la contraprestación económica pactada, se recomienda cobrar el precio en efectivo o en talones bancarios o cheques conformados, que son documentos bancarios en los que es la entidad financiera quien se compromete al pago.

En cualquier caso debe tenerse claro, y así hacerlo constar en el contrato, que al precio o a los honorarios pactados habrá de añadirse el I.V.A.

INCUMPLIMIENTOS CONTRACTUALES

En los contratos también es aconsejable contemplar los supuestos de incumplimiento o cumplimiento defectuoso de la obligación asumida por alguna de las partes, así como la solución que las partes pactan de antemano para solucionar este incumplimiento.

En este tipo de cláusulas que regulan el incumplimiento contractual pueden establecerse muchas y distintas propuestas de soluciones, ya que la casuística es abundante, en función del supuesto de hecho concreto que se pretenda regular.

Es conveniente prever estas situaciones de posible incumplimiento contractual y ponerlas de manifiesto en la negociación, buscando así soluciones o planteando propuestas razonables, ya que de esta forma las partes podrán consensuar la solución en caso de producirse dicho incumplimiento. Si no se realiza de este modo será mucho más difícil encontrar una solución cuando éste se produzca.

Piénsese, por ejemplo en las diferentes situaciones de incumplimiento en un contrato en el que interviene un creador visual, así como las diferentes soluciones que pueden establecerse:

1. ¿Qué sucede si en virtud de un contrato con un galerista éste ha vendido una obra por debajo del precio pactado sin la autorización del artista?

En la cláusula de incumplimiento se podría pactar, por ejemplo, que en este caso será el galerista quien asumiría la parte del precio pactado que no ha satisfecho el comprador.

2. ¿Qué ocurre si el galerista no realiza la liquidación o el pase de cuentas en el plazo previsto? O, ¿qué ocurre si no paga el precio de la obra pactado en el contrato?

Se puede establecer en el contrato que el galerista deba pagar, por ejemplo, los intereses (normalmente equivalentes al interés legal del dinero que fija cada año la Ley del Presupuesto General del Estado) que se generen hasta que se efectúe el pago total de la deuda o del precio pactado.

O también puede establecerse que, además de pagar la cantidad que resulte de la liquidación por el pase de cuentas o el precio de la compraventa, el galerista deberá satisfacer, en concepto de cláusula penal, una cantidad fija por los daños y perjuicios sufridos por el creador visual como consecuencia del incumplimiento.

En definitiva, la cláusula penal no es más que el establecimiento dentro del contrato de una cantidad concreta y determinada que deberá abonar la parte que incumpla el contrato, en concepto de indemnización. De ese modo se consigue

objetivar el daño, evitando así tener que demostrar la existencia y la cuantía de los daños y perjuicios causados por el incumplimiento del contrato.

De esta forma, la parte que ha incumplido sabe a qué atenerse: pagar la cantidad fijada en su día en el contrato por caso de incumplimiento.

3. ¿Qué ocurre si durante la vigencia de un contrato de encargo de obra, (compraventa de obra inédita) la persona que ha efectuado el encargo decide que ya no le interesa?

Se puede contemplar en el contrato la obligación que tiene la persona que ha realizado el encargo de pagar, por ejemplo, la cantidad pactada como precio de obra inédita o la restitución de todos los gastos ocasionados por el encargo hasta la fecha, además de una cantidad fija en concepto de indemnización por daños y perjuicios. De esta forma el artista podrá, como mínimo, cobrar parte de su trabajo o recuperar los gastos que haya avanzado para la realización de la obra.

Evidentemente, hay muchas más opciones que el derecho pone a disposición del acreedor para defender sus intereses. Éstas son sólo una muestra.

Créase que es importante acordar normas que simplifiquen la reclamación en caso de incumplimiento, ya que de no hacerlo puede llegar a ser muy complicado evaluar, por ejemplo, los daños causados por incumplimiento del contrato.

IMPUESTOS

a) Respecto del I.V.A.

El I.V.A. es un impuesto indirecto que grava la entrega de bienes (compraventa de obra) y/o la prestación de servicios (asesoramiento artístico)

En función del tipo de actividad que realice el artista (prestación de servicios, por ejemplo, durante la realización de una performance o entrega de obra objetual en la venta de una escultura) se deben aplicar tratos fiscales y/o tipos impositivos diferentes.

Efectivamente, la prestación de servicios profesionales de carácter artístico está sujeta y exenta de I.V.A., es decir, en la factura del creador visual, aunque realice una

actividad profesional artística, no repercutirá el I.V.A., mientras que la entrega de obras de arte está sujeta y no exenta de I.V.A., de modo que el artista que efectúe la venta de una escultura deberá repercutir en su factura el 7% de I.V.A. Aplicará al precio pactado, entonces, el I.V.A. correspondiente.

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

La realidad es que la respuesta a esta pregunta no es nada fácil en tanto que la casuística es de lo más variada. Esto provoca que no podamos establecer una regla general, sino que tendremos que fijarnos en un caso concreto.

Efectivamente, de la misma manera que en caso de un pintor o un escultor puede resultar evidente que su obra, en la mayoría de los casos, será objeto de entrega y, por tanto, habrá de repercutirse el I.V.A. correspondiente al emitir la factura, no resulta tan evidente cuando hablamos de un artista que realiza una performance de la que ni siquiera queda una serie fotográfica o un vídeo registrado de la obra.

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.

Debe indicarse que la UAAV ofrece a sus asociados un servicio gratuito de asesoramiento jurídico que incluye estas problemáticas.

b) Respetto de las retenciones en concepto de I.R.P.F.

Cuando los rendimientos obtenidos por el artista sean contraprestaciones procedentes de su actividad económica y el pagador sea una empresa o un profesional, en la factura deberá aplicarse una retención del 15% sobre la base imponible de la factura.

Es decir, sobre los ingresos íntegros satisfechos (base imponible de la factura) el pagador (empresario o profesional) deberá retener el 15%.

Como excepción a esta regla, para el artista novel que inicie su actividad, durante los tres primeros años el tipo de retención aplicable puede ser del 7% en vez del 15%.

Veamos un ejemplo: un profesional debe abonar una factura de 1.000 euros de base imponible por la compra de una obra. La empresa deberá deducir 150 euros (15% de 1.000 euros) en concepto de retención a cuenta del I.R.P.F., cantidad que está obligada a ingresar en el Tesoro Público.

DERECHOS DE AUTOR

Como cuestión previa conviene señalar que esta *Guía de Contratación* no tiene por objeto estudiar los derechos de autor, remitiéndonos para ello al *Manual de arte y legislación* antes indicado.

En esta obra nos limitaremos a señalar, sucintamente, qué es la propiedad intelectual, por qué derechos está integrada, así como los conceptos generales que el creador visual debe conocer para encarar con garantías la negociación de sus derechos de autor en una relación contractual.

La vigente LPI, aprobada como “Texto Refundido por el Real Decreto Legislativo 1/1996 del 12 de abril” y modificada por la Ley 23/2006 del 7 de julio, establece en su artículo 1 que **“la propiedad intelectual de una obra literaria, artística o científica corresponde al autor por el solo hecho de su creación”**.

Es decir, los artistas visuales, por el hecho de ser los creadores de la obra, tienen reconocidos legalmente sus derechos de autor o, lo que es lo mismo, la propiedad intelectual sobre su obra, no siendo obligatorio inscribir su obra en el Registro de la Propiedad Intelectual para acreditar su autoría y los derechos inherentes a la misma..

Y ¿qué es la propiedad intelectual?

La propiedad intelectual es un derecho subjetivo (personal) integrado por una serie de facultades de carácter personal y patrimonial que atribuyen al autor de la obra la plena disposición y el derecho exclusivo a la explotación de la misma, sin más limitaciones que las establecidas en la LPI.

Es decir, la LPI reconoce al autor por el solo hecho de la creación de la obra una serie de derechos morales y patrimoniales sobre la misma.

Así pues, la propiedad intelectual está integrada por unos derechos de carácter per-

sonal (derechos morales) y otros de contenido patrimonial (derechos de explotación económica).

Pero ¿qué son los derechos morales del autor?

Los derechos morales del autor son una serie de facultades reconocidas a los creadores de las obras artísticas de carácter personalísimo fundado en la “cuasi” inseparable unión entre el creador de la obra y la obra que éste ha ideado.

El grado de protección de la LPI al autor es tan importante que, incluso, establece que toda cesión que realice el autor de un derecho moral será nula de pleno derecho. La razón es que los derechos morales son, por disposición normativa (artículo 4 LPI) irrenunciables e inalienables.

¿Cuáles son los derechos morales del autor?

La LPI establece como derechos morales del autor, irrenunciables e inalienables, los siguientes:

- Decidir si la obra debe 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 que se hayan podido causar a los titulares de los derechos de explotación.

- Acceder al ejemplar único o raro de la obra, cuando se halle en poder de otro, con la finalidad de ejercitar su derecho de divulgación o cualquier otro que le corresponda.

¿Qué son los derechos patrimoniales sobre la obra?

La LPI reconoce al autor el derecho exclusivo de autorizar o prohibir cualquier forma de explotación de su obra, además de una serie de derechos de remuneración a los autores.

A los primeros derechos se les denomina derechos de explotación y a los segundos, derechos de remuneración.

Los **derechos de explotación**, son transmisibles y el autor no solo puede autorizar a terceros para que puedan ejecutarlos (por ejemplo, derecho a reproducir las obras, a distribuir las...), sino que también puede ceder a terceros esta facultad de autorizar o de prohibir el ejercicio de estos derechos.

Esta autorización deberá ser expresa y por escrito y podrá ser realizada de forma exclusiva o de forma no exclusiva con las limitaciones y formalidades que detallaremos más adelante.

De acuerdo al contenido económico que tienen tanto los derechos de explotación como los derechos de remuneración, el conjunto de todos se denomina derechos patrimoniales de autor.

¿Cuáles son los derechos patrimoniales sobre la obra?

En primer lugar, hablaremos de los **DERECHOS DE EXPLOTACIÓN**.

En artículo 17 de la LPI se reconoce al autor el ejercicio exclusivo de los derechos de explotación de su obra en cualquier forma y, en especial, los derechos de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación, que no podrán ser realizados sin su autorización.

Respecto de esta norma queremos remarcar:

En primer lugar, el carácter de disfrute pleno del derecho de explotación que el autor tiene sobre su obra. En nuestro caso, el artista visual sobre su creación.

Y en segundo lugar, la consecuencia que ello supone: el autor podrá recibir una retribución económica por la explotación de su obra. Y eso es muy importante, ya que se puede dar el caso, por ejemplo, que un creador haya cobrado por la venta de su obra y que, por otro lado, cobre cada vez que la misma se reproduzca.

La razón ética de estas disposiciones se encuentra en el derecho del autor a continuar el éxito de su obra y si la misma es susceptible de generar ingresos a terceros por su uso, razonable es que el autor (motor de esta riqueza) también participe en estos ingresos generados a partir de su obra.

El **derecho de reproducción** se encuentra regulado en el artículo 18 de la LPI y es aquél que reconoce al autor el derecho a proceder a la fijación de su obra en un medio que permita su comunicación y la comunicación u obtención de copias de toda o parte de ella.

De lo que se ha dicho, se deducen al menos dos cuestiones relevantes:

- Cualquier reproducción de una obra o de parte de la misma, de forma provisional o permanente a través de cualquier medio y forma sin el consentimiento del autor se considerará ilícita y en consecuencia puede ser objeto de las acciones y procedimientos judiciales establecidos por la LPI.

No obstante, en la LPI se contemplan determinadas excepciones en que este consentimiento previo no será necesario, como por ejemplo, citas y reseñas, trabajos sobre temas de actualidad siempre que se cite la fuente y a su autor. En consecuencia, en estos casos se podrá reproducir la obra sin necesidad de autorización.

- Cualquier tipo de soporte material que permita por un lado la comunicación de la obra al público y por otro la obtención de copias de la obra en su conjunto o de las partes de la misma, es susceptible de generar el derecho de reproducción.

Por tanto, y como ejemplo, existe derecho de reproducción de las obras de la creación visual, cuando se reproduzcan las mismas en libros, catálogos, opúsculos, pósters, revistas, diarios, calendarios, cerámica, productos textiles, tarjetas pos-

tales, grabaciones magnéticas, audiovisuales, películas cinematográficas, vídeos interactivos, disquetes de ordenador, CD-ROM, CD-I, libros electrónicos, etc.

El **derecho de distribución** se recoge en el artículo 19 de la LPI, definido como la puesta a disposición del público del original o copias de la obra en un soporte tangible mediante la venta, el alquiler, el préstamo o cualquier otra forma.

Cuando la distribución se efectúe por el autor o con su consentimiento mediante venta o cualquier otra forma que transfiera la propiedad (por ejemplo donación), este derecho se extingue a partir de la primera transferencia.

Por ello, para poder distribuir una obra, su original o copia es necesario el consentimiento del autor, que es el único que en principio, salvo que hubiera transferido el derecho, puede explotar esta distribución.

El **derecho de comunicación pública** se regula en el artículo 20 de la LPI como todo acto por el que una pluralidad de personas pueda tener acceso a la obra sin previa distribución de ejemplares a cada una de ellas. Por ejemplo, la exposición pública de obras de arte, la emisión de obras por televisión

Es importante recordar que cualquier acto de comunicación pública de una obra requiere para su realización el previo consentimiento del autor de la obra y, en consecuencia, en caso contrario, la comunicación pública se considerará ilícita.

Llegados a este punto debemos saber que el artículo 56.2 de la LPI establece una excepción a la regla general y entiende que el propietario del original de una obra de arte plástico y de una obra fotográfica, por el único hecho de haberla adquirido, tiene el derecho de exposición pública de la obra. Por ese motivo si se quiere prohibir la comunicación pública, en los contratos debe añadirse un pacto en el que expresamente se establezca la exclusión de la transmisión del derecho de exposición pública de la obra. Es importante tener en cuenta que no debemos confundir la reproducción de la obra con su comunicación pública, ya que algunas veces la comunicación al público requiere su fijación previa mediante su reproducción.

El **derecho de transformación** aparece regulado en el artículo 21 de la LPI y establece que la transformación de la obra comprende, respecto de lo que aquí nos interesa, su adaptación y cualquier otra modificación en su forma de la que derive una obra diferente.

Asimismo, para transformar una obra protegida es necesaria la previa autorización del autor, el cual tiene el derecho a explotar esta transformación, es decir, que puede pactar una remuneración para autorizar esa transformación a terceros o bien para realizar él mismo la mencionada transformación. Las formas de transformación de una obra admitidas legalmente son tantas como las que permitan crear una obra diferente mediante la modificación de su forma. Por ejemplo, una pintura convertida en múltiples escultóricos o una animación de un dibujo.

Hay que saber que los derechos de propiedad intelectual de la obra resultado de la transformación corresponderán al autor de ésta última, con independencia de los derechos que pudieran corresponder al autor de la obra preexistente.

Así, por ejemplo, una obra pictórica convertida en una obra de animación, una vez autorizada la transformación será el creador de la animación quien tendrá los derechos sobre la obra transformada (obra derivada)

Entre los derechos patrimoniales, también nos encontramos con los **DERECHOS DE SIMPLE REMUNERACIÓN**, regulados en los artículos 24, 25 y 90 de la LPI.

Entre estos derechos nos interesa hablar del "Derecho de Participación" regulado en el artículo 24 de la LPI.

Mediante el **Derecho de Participación**, se busca asegurar al autor la percepción de una retribución equitativa de los rendimientos que se deriven de la utilización económica de su obra.

Con este derecho se pretende que todos los creadores visuales participen, con una remuneración equitativa, en los importes de las sucesivas reventas de su obra. Para conseguir ese objetivo, el artículo 24 de la Ley de la Propiedad Intelectual española establece a favor de los autores de obras de arte plásticas el derecho a percibir del vendedor el 3% del precio de la reventa de sus obras cuando la misma se realice en subasta pública en establecimiento mercantil o con la intervención de un comerciante o de un agente mercantil.

De acuerdo con la norma española, se exceptúan de este derecho las obras de las artes aplicadas y se establece que el derecho se podrá aplicar cuando el precio de la reventa sea igual o superior a 1.803,04 euros por obra vendida o conjunto que pudiera tener carácter unitario.

¿Cómo proteger los derechos de autor?

La mejor manera de proteger los derechos de autor es contemplar, ya sea en el mismo contrato o en un documento separado, cuáles son los derechos de autor sobre la obra (de carácter patrimonial) que se ceden, así como la retribución que el creador visual recibe por esta cesión.

En este punto, se debe tener muy claro que una cosa es el soporte material de la obra y otra los derechos de carácter patrimonial que sobre la misma se ceden.

Efectivamente, hay que recordar, por ejemplo, que cuando se vende una obra lo que se vende es el soporte material (un cuadro, un bronce, una fotografía, etc.), pero no los derechos de carácter patrimonial sobre la misma (derechos de reproducción, distribución...).

Es decir, que para adquirir el derecho de explotar una obra que se ha adquirido o para poderla reproducir, por ejemplo, es indispensable haber recibido del autor la autorización para hacerlo o bien la cesión de esta facultad.

Por ello, se debe tener claro que comprar una obra de arte o encargar su realización no significa de ninguna manera tener la capacidad para poder reproducirla. Para reproducirla, insistimos, el autor de la creación visual debe haber autorizado ese uso de forma expresa y por escrito a quien ha comprado o encargado la obra.

La LPI establece de forma explícita que han de recogerse expresamente cuáles son los derechos que se ceden (Artículo 43. Cesiones Expresas) y que esta cesión se haga, necesariamente, por escrito (Artículo 45. Formalización escrita).

Por lo tanto, si los compradores de las obras, cuando las compran o las encargan, piden que se les cedan facultades para explotarlas, estas facultades deberán ser recogidas de forma expresa y por escrito en el contrato.

En este sentido, es esencial que en el contrato estén claramente separadas las cláusulas que hagan referencia a los derechos de autor y aquellas que hagan referencia al objeto del contrato (compraventa, cesión de obra para exhibición, depósito...) de forma que la regulación de unas y otras cuestiones no se confundan.

Por ejemplo, la remuneración que se dé al autor por el encargo estará determinada específicamente y no será la misma que la que se establece para compensarlo por la cesión o la autorización que otorgue para reproducirla.

A la hora de regular las cesiones de los derechos patrimoniales se deben tener en cuenta las siguientes pautas generales:

- a) Que las cesiones de los derechos de explotación se deben establecer expresamente, indicando sus modalidades.

Así, por ejemplo, si lo que se desea es autorizar la explotación de la obra mediante su reproducción en un libro o en una postal o en una camiseta deberá expresarse de esta forma tan específica, así como el tiempo en que se autoriza la explotación o se cede el derecho y el ámbito espacial en el que se podrá ejercer esta cesión para quien la recibe. En caso contrario, cuando no se exprese específicamente ni se concreten las modalidades de explotación de la obra, las cesiones quedarán limitadas a aquellas que se deduzcan necesariamente del propio contrato que firme el autor y que sean indispensables para cumplir la finalidad propuesta.

- b) Que se deberá especificar el carácter de exclusividad de la cesión.

En este punto es conveniente señalar

- Cuando la autorización tenga el carácter de exclusividad debe recogerse expresamente.
- Cuando la cesión de un determinado derecho patrimonial sobre la obra se hace con carácter de exclusividad —salvo que expresamente se pacte lo contrario— se está permitiendo a la persona a quien se autoriza que pueda efectuar autorizaciones a terceras personas sin conocimiento del creador visual.
- Cuando la cesión de un determinado derecho patrimonial sobre la obra se hace con carácter de exclusividad, se está permitiendo que se explote este derecho sobre la obra con exclusión de cualquier persona, incluso del propio creador visual.

Los riesgos que para el artista suponen las autorizaciones en exclusiva hacen que sea aconsejable realizar cesiones de forma no exclusiva, ya que de ese modo el

creador tiene un mayor control sobre su obra y se reserva el derecho a realizar otras autorizaciones a terceros.

- c) Que en el contrato debe constar la remuneración que percibirá el **AUTOR/A** como contraprestación económica por las cesiones o autorizaciones que otorguen de manera claramente separada, diferenciada de otras posibles remuneraciones que el autor pudiera percibir por otros conceptos, como por ejemplo como consecuencia del pago de la venta de la obra o como consecuencia de los honorarios profesionales por el encargo recibido.
- d) Que la cesión de los derechos de explotación respecto del conjunto de las obras que el **AUTOR/A** pueda crear en el futuro son nulos, así como los pactos por los que el **AUTOR/A** se comprometa a no crear alguna obra en el futuro.
- e) Que no hay posibilidad de transmitir por contrato derechos de explotación para la utilización de las obras en medios de difusión que no existan o se desconozcan en el momento de suscripción del contrato.

En los contratos de compraventa de obra de artes plásticas o de fotografía, los adquirentes no tienen ningún derecho de explotación sobre las mismas, salvo que haya estado transferido expresamente. Esta regla tiene una excepción: el derecho de comunicación pública, que sobreentiende cedido por el simple hecho de la compraventa a no ser que se excluya expresamente en el contrato.

Indicar, por último, que desde la UAAV se aconseja que se contemple, en los casos en los que el espacio, museo o centro de arte haya pagado la producción de la obra para su exhibición, una cláusula donde estos agentes culturales, durante un periodo de tiempo determinado, puedan reproducir la obra en sus publicaciones (página web, revista, carteles, banderolas, dosieres, catálogos...), sin necesidad de pagar ningún tipo de retribución.

En este supuesto se entenderá que el **AUTOR/A** ya recibe una contraprestación por esta cesión al cobrar los honorarios por la exhibición de la obra.

Avancemos, que desde la UAAV se recomienda cobrar, en concepto de honorarios en contrato de exhibición de la obra, el 15% del presupuesto total de la exposición.

Como **CONCLUSIÓN**, de lo indicado se desprende que el reconocimiento, por la LPI, de los derechos de autor es fundamental, ya que a diferencia de lo que ocurre en otras

operaciones jurídicas de bienes diferentes a las creaciones visuales (por ejemplo en la compraventa de una máquina de coser), en las que el nuevo propietario adquiere con la compraventa la total disposición del bien, así como de su explotación, mientras que cuando se adquiere la propiedad (compraventa) o la posesión (cesión temporal) de una obra artística, no se adquieren los derechos de explotación de la misma, excepto los que expresamente haya cedido el autor. Solo se adquiere el soporte material en el que se haya incorporado la obra.

La gestión colectiva de los derechos de autor.

VEGAP (Visual Entidad de Gestión de Artistas Plásticos) se creó en 1990 por Orden Ministerial del Ministerio de Cultura para permitir a los creadores visuales la gestión de sus derechos en la práctica.

VEGAP, al ser una entidad de gestión colectiva de derechos, no tiene ánimo de lucro y es propiedad de aquellos creadores visuales que deseen incorporarse.

En los supuestos en que el autor sea socio de VEGAP, el contrato se limitará a reflejar esta condición y será VEGAP quien gestionará todos aquellos derechos directamente con el usuario, siendo esta entidad la que emita las correspondientes licencias.

En dicho caso, proponemos como cláusula a introducir en el contrato, la siguiente:

“Siendo el AUTOR/A socio de VEGAP, el (COMPRADOR, GALERISTA, en definitiva, la otra parte contratante) deberá dirigirse a dicha entidad de gestión para la obtención de la preceptiva licencia para ejercer los derechos de reproducción, comunicación pública o cualquier otro que pudiera precisar para la explotación de la obra y pagar las regalías correspondientes.”

En el supuesto que estemos ante un encargo de obra, será el autor quien negocie directamente con el **COMPRADOR**, ya que VEGAP no gestiona estos derechos en este tipo de transacción.

Cláusula del fuero

Por último, es muy conveniente que en los contratos se recoja esta cláusula del fuero, que establece qué Tribunal va a ser el que conozca el asunto en caso de problemas de

interpretación o controversia originados por el incumplimiento del contrato de una de las partes.

En determinadas ocasiones, las partes no pueden concretar el fuero, ya que éste viene impuesto legalmente, pero en la mayoría de los casos los otorgantes de un contrato pueden, expresamente, someterse a los juzgados y tribunales de una determinada ciudad.

Será aconsejable que los juzgados que conozcan estos asuntos sean los de la ciudad del artista, para así evitar gastos innecesarios (sobre todo desplazamientos) y que el abogado del creador visual, que normalmente es de su propia ciudad, no pueda defenderlo y sea necesario recurrir a otro letrado que no se conoce de otra ciudad.