

El Contrato de Edición

Como es sabido, el libro nace del encuentro de dos intereses convergentes: los del autor y los del editor. La pieza capital que armoniza dichos intereses, y que pone a su vez los cimientos de la relación autor-editor, es el contrato de edición.

Así, pues, se desprende que las relaciones entre autor y editor serán más armónicas cuanto mejor hayan sido armonizados los intereses de ambos, cuanto mejor sea el contrato que los vincula.

Desgraciadamente, existen algunos autores y editores que consideran "mejor" un contrato cuanto "mejores" sean las condiciones que contenga para una sola de las partes en perjuicio de la otra. Este punto de vista, que desde cierto ángulo parece "realista", no deja de ser una actitud negativa, ya que las posiciones "ventajistas" engendran innumerables malentendidos y problemas posteriores que dificultan la labor tanto del autor como del editor y que en definitiva perjudican a los intereses de ambos.

Provisionalmente, ya que provisional es todo intento de definición, podríamos convenir que un "buen" contrato de edición es aquel que se pacta previa una total y veraz información de las partes, de mutuo acuerdo por éstas después de una inteligente discusión. Naturalmente, un contrato de este tipo presupone una total buena fe de las partes así como una actitud de confianza mutua.

Clases de contratos

Dejando conscientemente a un lado las numerosas matizaciones que de hecho intervienen en cada uno de los contratos de edición podríamos dividirlos en dos grandes grupos. En el primero situaremos todos aquellos contratos que determinan la participación del autor, de una manera u otra, en las responsabilidades propias del editor. En este gran grupo se encuentran las ediciones a cargo del autor, aquellos en que el autor participa económicamente en los gastos de la edición de su obra, aquellos otros en que se obliga a adquirir un número determinado de ejemplares del libro, o en los que renuncia a la percepción de derechos para hacer menos, comercialmente, problemática la edición, etc. Como puede apreciarse, este primer grupo de contratos —cuando los hay— comprende una variadísima gama de combinaciones, cuyo común denominador es su "anormalidad".

En el segundo grupo, también con infinidad de matices, se encuentran lo que podríamos llamar contratos "normales", que dado sus características podríamos dividir en dos grandes ramas: a) los sistemas de cesión de los derechos de autor por un precio alzado; b) sistemas de porcentaje sobre la venta del libro.

Cesión de derechos por un precio alzado

El contrato arquetípico de esta clase sería aquel por el cual el autor ce-

diera al editor por un precio determinado la total propiedad de su obra, con un derecho absoluto de explotación por todos los medios posibles y sin ninguna clase de limitaciones temporales ni espaciales.



Como todo, dichos contratos presentan aspectos positivos y negativos. Entre los segundos está que en algunos casos pueden resultar perjudiciales para una u otra de las partes. Por ejemplo, en el caso que la obra editada resultara un rotundo fracaso comercial, el editor puede resultar gravemente perjudicado al no poder amortizar, entre otros gastos, la suma pagada al autor. En cambio, si el libro resultara un éxito rutilante es muy probable que el autor lamenta "a posteriori" la total cesión de los derechos de su obra y que se sienta injustamente estafado por el editor.

Como aspecto positivo, cabe señalar que dicho tipo de contrato permite al editor una amplia movilidad; lo cual, muchas veces, le impulsa a realizar ediciones que posiblemente de otra

manera no hubiese hecho. Naturalmente, el autor aunque no percibiera ni un céntimo por las citadas ediciones siempre podría beneficiarse de la difusión de su obra, con la consiguiente popularidad capitalizable, al menos, para obras posteriores.

Sistema de porcentaje

El principio que rige el contrato de edición a porcentaje es el de la participación del autor en los beneficios teóricos que pueda producir la edición de su obra. Generalmente, el citado porcentaje se calcula alrededor de un 10% sobre el precio de venta del libro, y el autor percibe una parte de dicho porcentaje antes que el libro haya producido beneficios, y, muchas veces, antes que la obra haya sido editada.

Según parece, éste es el tipo de contrato más equitativo ya que los riesgos del editor y del autor, así como las posibles ganancias que pueda producir el libro son proporcionalmente compartidos por ambos.

No obstante, también en la práctica dichos contratos presentan inconvenientes. En cuanto al autor, si éste es poco conocido y su obra se considera de éxito problemático, la cantidad que el autor percibirá en calidad de anticipo —si la recibe— sobre la venta del libro, es lógicamente reducida. Posteriormente, si el libro se vende poco y lentamente, las liquidaciones convenidas pueden resultar minúsculas.

Otro de los problemas prácticos que presenta el contrato a porcentaje es el del control efectivo tanto de la tirada de la edición como de la venta del libro. A pesar de todos los controles existentes, resulta casi imposible que el autor sin la colaboración del editor pueda ejercer con eficacia dicho control.

Como queda dicho, pues, cualquier tipo de contrato de edición presupone un pacto entre caballeros. Y si en la práctica se dan algunos abusos, éstos deben de considerarse como la excepción que confirma la regla.

El principio del contrato de edición es la confianza mutua. Una confianza razonable, otorgada inteligentemente, que las partes respetan y que hacen honor al producto que sale de su común acuerdo: el libro.

Juan Agut

