MODELO DE CONTRATO DE EDICIÓN
(CESIÓN DE DERECHOS DE EXPLOTACIÓN EN PAPEL)

Este es un modelo de referencia: un abogado especializado en propiedad intelectual debe adaptarlo al caso concreto antes de firmarlo.

……, a …. de …… de ……...

> ⚠ IMPORTANTE
>
> Asegúrate de que el lugar y la fecha de firma del contrato sean correctos. Son determinantes para establecer la ley aplicable y la competencia territorial de los tribunales y para el cómputo de los plazos (entrega de la obra, publicación de la obra, duración del contrato…).

REUNIDOS

De una parte, ..., mayor de edad, con domicilio en …….. y DNI núm. ..... (en lo sucesivo, el AUTOR), actuando en su propio nombre y representación.

De otra parte, ..., mayor de edad, con domicilio social en ....., CIF núm. ....., representado en este acto por D ....., en su calidad de ..... (en adelante, el EDITOR) según poderes otorgados

> ⚠ IMPORTANTE
>
> Es necesario que la persona que firme el contrato en nombre de la editorial acredite, como aquí, que legalmente la representa y que tiene poderes notariales para hacerlo o sea el administrador. Si firma un empleado sin poderes, el contrato será papel mojado.

MANIFIESTAN

I. Que ……. es el AUTOR de la obra…… (en lo sucesivo, la OBRA) y titular en pleno dominio de cuantos derechos son objeto del presente contrato.

II. Que el EDITOR se halla interesado en adquirir los derechos de explotación de la OBRA en las condiciones que se dirán

III. Que, en méritos de lo anterior, ambas partes, reconociéndose capacidad legal suficiente, celebran el presente contrato de edición, que sujetan a las siguientes

⚠ IMPORTANTE

Si aún no tienes decidido el título de tu obra, asegúrate de que aquí se menciona que se trata de un título provisional. Recuerda que el título que elijas para tu obra también está protegido por la propiedad intelectual.

CLÁUSULAS

Primera. El objeto de presente contrato es la cesión por el AUTOR al EDITOR de los derechos de reproducción, distribución y venta en forma de libro de la OBRA denominada …… para su explotación comercial en lengua …….. y para el ámbito territorial de ……

⚠ IMPORTANTE

Mucho ojo con el ámbito territorial y los derechos que cedes. Puede que tu cláusula sea algo parecido a esto:

Primera. El objeto del presente contrato es la cesión por el AUTOR al EDITOR de los derechos de explotación: reproducción, distribución, transformación y comunicación pública de la OBRA, con carácter de exclusiva y para su edición y comercialización en todos los idiomas y para el ámbito territorial mundial en las formas y modalidades previstas en el presente contrato.

Estrictamente, para la publicación de la obra solo son necesarios los derechos de reproducción y distribución, además del de la comunicación pública (que permite, por ejemplo, la publicidad de parte de los contenidos de la obra en algún medio de comunicación).

No obstante, muchas editoriales intentan quedarse con todos los derechos de explotación, incluido el derecho de transformación (para traducciones o adaptaciones teatrales, radiofónicas, televisivas o cinematográficas) a nivel mundial y para todos los idiomas. Y, luego, si no tienen la capacidad de exportación necesaria, acaba por no haber una explotación real, siendo derechos que quedan "dormidos". Lo ideal es que, como en el presente modelo, los derechos de transformación no se cedan o se cedan en un contrato específico para ellos. Si no lo consigues, al menos no cedas los derechos para "todo el mundo". Limítalo a "España" o "territorios de habla hispana". Insisto: si cedes los derechos para todo el mundo a quien no puede exportar, bloqueas tu libro en el extranjero.

En el presente modelo, al no cederse los derechos de transformación, la lengua solo puede ser el español y el territorio España y, como mucho, los territorios de habla hispana.

Segunda. La cesión se entiende con carácter de (exclusiva/no exclusiva) en cualquiera de las modalidades de edición en soporte papel: tapa dura, cartoné, ediciones económicas o de bolsillo, fascículos, ediciones ilustradas, de lujo, de bibliófilo o cualquier otra que se estimara oportuna para facilitar la máxima difusión de la OBRA.

⚠ IMPORTANTE

Es lógico que el editor quiera la exclusiva en papel para proteger su inversión (supone que ningún otro editor podrá explotar la obra en esa modalidad), pero recuerda: la exclusividad no tiene por qué durar lo mismo que el contrato.

Puedes pactar que dure solo 2 o 3 años y, a partir de ahí, pase a ser "no exclusiva", lo que te permitiría sacar una edición propia u con otra editorial si pasado ese tiempo la primera ha dejado de mover el libro y el contrato todavía no ha finalizado.

Tercera. Asimismo, el AUTOR cede en (exclusiva/no exclusiva) el derecho a explotar la OBRA a través de cualquier otro medio (soporte magnético, digital, e-book, soportes sonoros, serialización radiofónica, radiodifusión, acceso online, etc.), siempre que no impliquen transformación de la OBRA.

⚠ IMPORTANTE

En cuanto a la modalidad de explotación en formatos digitales, debes poder elegir si cedes o no la exclusiva (como en este caso, en que la opción no está subrayada, para que tú decidas). Piensa que, si al final la editorial no explota la obra en formato digital y tú le has dado la exclusiva, mientras esté vigente el contrato no podrás buscar a otra editorial que te publique tu e-book ni hacerlo por tu cuenta.

Así pues, si la explotación real por parte de la editorial en ese formato no está clara, dale a la cesión el carácter de "no exclusiva" o, como mucho, dale la exclusividad pero con una duración limitada e inferior a la duración del contrato.

En cualquier caso, lo mejor es NO ceder los derechos digitales en la misma cláusula que el papel de forma automática. Es mejor cederlos en un contrato aparte (si cabe, con su propio anticipo) o bien sustituir esta cláusula por una "opción preferente", del tipo:

Tercera. Durante los 2 primeros años, el EDITOR gozará de un derecho de opción preferente para suscribir un contrato de explotación digital. Si no lo ejerce, el autor queda libre para explotarlo por su cuenta.

Esto evita que la editorial bloquee tu e-book sin publicarlo (ten en cuenta que, si después decide suscribir ese contrato "específico" para la explotación digital, la publicación sí estará asegurada).

NOTA

Fíjate que aquí los derechos de transformación (traducción, adaptación cinematográfica...) NO se ceden en este contrato principal; se reservan para el autor o, si cabe, para un documento aparte donde la cesión se regule de forma específica.

Si no tienes agente literario y quieres que la editorial actúe también como tu agente para traducir tu obra a las lenguas oficiales españolas, puedes añadir aquí los siguientes párrafos (pero recuerda que es mejor hacerlo en documento aparte si es posible):

Dentro del marco de los derechos cedidos al EDITOR en este acuerdo, se incluye el derecho de traducción y edición de la obra en cualquier lengua oficial española.

Si transcurridos 2 años desde la publicación de la obra en el idioma original de la misma, el editor no la hubiese publicado en todas las lenguas españolas oficiales previstas en el contrato, el AUTOR podrá resolverlo respecto de las lenguas en las que no se haya publicado.

(El plazo máximo legal en que la editorial debe publicar la obra en las lenguas secundarias que se prevean es de 5 años, pero es mejor pactar, como sugiero, un plazo de dos años).

Cuarta. Transcurridos ... años desde la publicación de la primera edición de la OBRA, el AUTOR podrá resolver el contrato respecto de las modalidades de explotación previstas en la cláusula tercera en las que no se haya verificado la explotación o publicación de la OBRA si dispone de una oferta en firme formulada por un tercero interesado.

No obstante, previo a la resolución, el AUTOR se obliga a conceder al EDITOR un derecho de adquisición preferente para explotar la OBRA en aquella modalidad respecto a la cual disponga de dicha oferta. En este caso, el AUTOR notificará fehacientemente al EDITOR los datos y condiciones correspondientes a la oferta que pudiera haber recibido de un tercero interesado en llevar a cabo cualesquiera actos de explotación a que se refiere el apartado anterior, disponiendo el EDITOR de un plazo de 60 días para comunicar al AUTOR su voluntad de adquirir o no los derechos en cuestión en las mismas condiciones que le hayan sido ofertadas al AUTOR. Transcurrido dicho plazo sin que el EDITOR haga tal comunicación, o en cuanto manifieste que no se halla interesado en la adquisición en cuestión, el AUTOR podrá libremente celebrar el contrato con el tercero en las condiciones notificadas.

El AUTOR se reserva todos los derechos patrimoniales no específicamente cedidos en este contrato

⚠ IMPORTANTE

En el hueco de los años, intenta poner un plazo corto (por ejemplo, 2 años). Sobre el segundo párrafo ("derecho de adquisición preferente" o tanteo), es muy habitual que las editoriales lo incluyan, pero te ata innecesariamente. Si puedes, pide que lo eliminen. Si la editorial se niega en rotundo, no es un motivo grave para romper la negociación, pero intenta lucharla para tener más libertad en el futuro.

📝 NOTA

Si has podido cambiar la cláusula tercera por el derecho de "opción preferente" para suscribir un contrato de explotación digital, o has decidido firmar la cesión de derechos digitales en un contrato aparte, entonces esa cláusula cuarta (sobre la recuperación de derechos no explotados) ya no tiene sentido y habría que eliminar los dos primeros párrafos, dejando solo el tercero:

Cuarta. El AUTOR se reserva todos los derechos patrimoniales no específicamente cedidos en este contrato (en este caso, los de explotación digital y los de transformación).

Quinta. El AUTOR responde ante el EDITOR de la autoría y originalidad de su OBRA y del ejercicio pacífico de los derechos que cede mediante el presente contrato, manifestando que sobre los mismos no tiene contraídos ni contraerá compromisos o gravámenes de ninguna especie que atenten contra los derechos que al EDITOR o a terceros correspondan, de acuerdo con lo estipulado en el presente instrumento. A este respecto, el AUTOR se hace responsable frente al EDITOR de todas las cargas pecuniarias que pudieran derivarse para el EDITOR en favor de terceros con motivo de acciones, reclamaciones o conflictos derivados del incumplimiento de estas obligaciones por parte del AUTOR.

⚠ IMPORTANTE

Esto es estándar y lógico (garantizas que no has plagiado). Pero ojo si tu libro incluye fotos, ilustraciones o citas largas de otros autores. Asegúrate de tener los permisos por escrito, porque con esta cláusula, si hay una demanda por derechos de imagen o propiedad intelectual de esos materiales, la responsabilidad y los gastos caerán sobre ti, no sobre la editorial.

Sexta. Como remuneración por los derechos de autor de cuya cesión es objeto el presente contrato, el AUTOR percibirá:

1. En concepto de anticipo a cuenta de los derechos que puedan corresponderle, la cantidad de … euros, que se liquidarán en el momento de la entrega de la OBRA.
2. El ... % del precio de venta al público, según catálogo y sin IVA, por cada uno de los ejemplares vendidos en la edición principal en papel.

3. Para las restantes modalidades de edición, los porcentajes que se aplicarán para determinar la remuneración del AUTOR serán los siguientes:
   a) Para la edición de bolsillo: el …% del PVP sin IVA.
   b) Para la edición digital (e-book/audiolibro): el …% de los ingresos netos recibidos por el EDITOR.
   c) En el supuesto que una modalidad de explotación concreta plantee una grave dificultad en la determinación de los ingresos de la explotación o que su comprobación sea imposible o de un coste desproporcionado con la eventual retribución, la remuneración podrá ser pactada a tanto alzado.
   d) Cuando el supuesto anterior afecte a una explotación cedida a un tercero, ambas partes acuerdan asignar la cantidad pagada por el referido cesionario tercero en concepto de derechos de autor, sea editor, distribuidor o importador/exportador, en el siguiente porcentaje:

… % autor
… % editorial

⚠ IMPORTANTE

Aquí es donde se juega el dinero. No dejes que pongan cualquier cosa:

1. El anticipo no es obligatorio, pero intenta que haya uno, aunque sea modesto. En ese caso, lo ideal es pactar que sea a cuenta solo de la modalidad en papel. De esta forma, evitas la "bolsa común" y consigues que las regalías digitales (e-book/audiolibro) se te paguen desde la primera venta, sin tener que esperar a que el libro de papel haya cubierto el adelanto.
2. Edición principal en papel: exige siempre que la remuneración sea un porcentaje sobre el PVP (Precio de Venta al Público) sin IVA. Aunque las editoriales tradicionales operan así, existen sellos de dudosa reputación que intentan pactar sobre el "ingreso neto" o el "beneficio editorial". No lo aceptes. A menudo es la señal de que estás ante una empresa de servicios encubierta que no distribuirá tu libro físicamente en librerías, sino que se limitará a ponerlo a la venta bajo demanda (POD) en plataformas digitales.
   Consejo: Exige mínimo el *8-10% del PVP sin IVA.*
3. a) Bolsillo: exige mínimo *5-7% del PVP sin IVA.*

   b) Digital/e-book: exige *mínimo 20-25% de los ingresos netos del editor* (aquí la remuneración sí debe calcularse sobre el ingreso neto de la editorial).

d) Reparto con terceros: aunque el texto legal hable de "cesión a un tercero", dado que en este contrato hemos excluido los derechos de transformación (traducción y audiovisual), este punto NO incluye ni ventas al extranjero ni adaptaciones al cine.

¿Qué regula entonces? Regula cuánto te llevas si la editorial licencia tu libro a otras empresas para ediciones especiales en el mismo idioma:

- Ediciones de Club de Lectura.
- Colecciones de quiosco.
- Inclusión en antologías o libros de texto.
- Ediciones corporativas.

Lo estándar aquí es un 50% para ti y un 50% para la editorial (ya que ellos hacen la gestión comercial). Si tienes mucha fuerza, pide el 60% para ti.

NOTA

Si has podido cambiar la cláusula tercera por el derecho de "opción preferente" para suscribir un contrato de explotación digital, o has decidido firmar la cesión de derechos digitales en un contrato aparte, entonces el apartado 3.b) debe desaparecer. Al no ceder los derechos digitales ahora, no debes fijar su precio todavía. Ese porcentaje se negociará en el futuro, si se firma el contrato específico.

Séptima. El AUTOR viene obligado a entregar al EDITOR el original de la OBRA cuyo derecho de edición es objeto del presente contrato, en condiciones de ser reproducida, en un plazo no superior a ..... meses contados a partir de la fecha del presente documento. Si transcurrido un mes desde la fecha señalada el AUTOR no ha entregado la OBRA, el EDITOR tendrá derecho a resolver el contrato y el AUTOR deberá devolver, en su caso, las cantidades percibidas.

Por su parte, el editor viene obligado a poner a la venta la OBRA en un plazo no superior a ..... meses a contar desde la fecha de entrega del original.

En caso de no publicación de la OBRA en el plazo previsto, el presente contrato quedará resuelto, y todas las cantidades percibidas por anticipado por el AUTOR quedarán definitivamente en propiedad del mismo.

⚠ IMPORTANTE

En el plazo de puesta a la venta, asegúrate de que no exceda los 18 meses (aunque la ley permite un máximo de dos años).

El último párrafo es excelente para ti: si no publican en ese plazo, te quedas el anticipo y recuperas tus derechos

Octava. El EDITOR remitirá los juegos de pruebas destinados a la corrección del texto al AUTOR, el cual se compromete a devolver en un plazo máximo de ..... con las modificaciones a que hubiese lugar, que deberán ser incorporadas al texto. Si transcurrido dicho plazo no entrega el AUTOR las pruebas, el EDITOR queda facultado para obtener por sí mismo su corrección. El AUTOR hará las modificaciones imprescindibles y que no supongan nunca una proporción superior al ...% del total del texto, sin que se contabilicen como tales las de carácter ortotipográfico, que siempre irán a cargo del EDITOR. Toda corrección superior irá a cargo del AUTOR.

⚠ IMPORTANTE

Poder corregir las pruebas es un derecho moral que tienes para salvaguardar la integridad de tu obra y asegurarte antes de dar tu aprobación de que no hayan cambiado nada sin tu permiso o hayan cambiado algo con tu permiso pero de un modo que no te gusta.

En el porcentaje de cambios permitidos, asegúrate de que ponga al menos un 5% o 10%. Si pone un 1%, te cobrarán casi cualquier cambio que hagas (siempre que no sea ortotipográfico).

Novena. El EDITOR viene obligado a que figure el nombre del AUTOR de forma destacada en la cubierta, portada y lomo de todos los ejemplares de la OBRA que publique, así como en toda publicidad y anuncios de la OBRA que por los medios que sean publiquen el EDITOR y sus agentes y distribuidores, a incluir la mención internacional de reserva de propiedad intelectual seguida del nombre y apellidos o seudónimo del AUTOR y el año de la primera edición, además de la mención del *copyright* editorial, y a observar las formalidades administrativas requeridas para la circulación de la OBRA.

Décima. Durante la vigencia del presente contrato, el EDITOR podrá efectuar un máximo de ..... ediciones para cada una de las modalidades convenidas con un mínimo de ..... ejemplares y un máximo de ..... para cada una de ellas,

con las reimpresiones que dentro de dichos totales libremente decida el EDITOR, buscando asegurar a la OBRA una explotación continua y una difusión comercial conforme a los usos habituales en el sector profesional al que la OBRA corresponda.

⚠ IMPORTANTE

Si el contrato no especifica el número de ediciones, la ley entiende que solo cedes UNA edición. Si esa se agota, el contrato se acaba aunque todavía no se haya agotado el plazo de duración establecido. Por eso las editoriales siempre rellenan el número de ediciones.

Asimismo, es obligatorio por ley rellenar el mínimo y máximo de ejemplares. Si dejan esto en blanco, el contrato podría ser nulo. Evita horquillas absurdas como un mínimo de 1 ejemplar y un máximo de 1.000.000. Exige realismo, como un mínimo de 1.000 y un máximo de 3.000.

El número mínimo marca el compromiso real de distribución de la editorial. El número máximo también es importante: si se alcanza esa cifra de ventas, significa que el libro es un éxito. Al tener un tope, te da fuerza para renegociar al alza tus condiciones para la siguiente edición.

Decimoprimera. Antes de la puesta en circulación de los ejemplares impresos de la OBRA de cada una de las ediciones o reimpresiones que realice el EDITOR, éste remitirá a el AUTOR una certificación comprensiva del número de ejemplares de que consta la edición o reimpresión de que se trate, acompañada de una declaración de la industria o industrias de artes gráficas, donde se realizó la impresión y encuadernación, en la que conste el número de ejemplares fabricados que fueron entregados al EDITOR y fecha de la entrega o entregas realizadas. Asimismo, el EDITOR se obliga a exigir que el impresor haga expresa mención del número de ejemplares de que conste la tirada en la solicitud de asignación del número de depósito legal.

⚠ IMPORTANTE

Esta cláusula (basada en el art. 72 de la LPI y el Real Decreto 396/1988) no siempre es usada. Sin embargo, tienes derecho a pedir el certificado del impresor. Es la única forma de saber si han impreso 2.000 libros cuando te dicen que han impreso 1.000. Por tanto, si tu contrato no incluye esta cláusula, pide que la añadan.

Decimosegunda. El editor se obliga a presentar anualmente al AUTOR, durante el primer trimestre del año correspondiente, un certificado en el que consten las liquidaciones de las ventas de ejemplares de la OBRA realizadas durante el año natural inmediatamente anterior, independientemente del resultado, aunque sea negativo, y del sistema remuneratorio pactado, sea proporcional o a tanto alzado, con expresión del número de ejemplares publicados y vendidos, así como su precio de venta sin IVA según catálogo.

El pago lo realizará el editor el día …. del mes siguiente al de la recepción de la correspondiente factura.

Se comprenderán en las referidas liquidaciones los datos relativos a cualquier otra forma de explotación, incluidas las de soporte digital y, en particular, las cesiones a terceros y las exportaciones.

⚠ IMPORTANTE

Exige que la liquidación sea detallada: no solo que diga cuántos ejemplares se han vendido, sino que detalle todo. Por ejemplo:

- *Ejemplares impresos: 1.000*
- *Ejemplares definitivamente vendidos: 300*
- *Ejemplares en stock: 640 (de los cuales 140 provienen de devoluciones)*
- *Ejemplares promocionales: 50*
- *Ejemplares defectuosos 10*

Tienes derecho a saber dónde está cada libro que se imprimió.

Además, la ley (Real Decreto 396/1988) te permite enviar a un experto para comprobar las cuentas, pero establece que tú debes pagar sus honorarios (da igual si tenías razón y te estaban pagando de menos). Por ello, te recomiendo añadir aquí el siguiente párrafo:

"El AUTOR podrá realizar la comprobación de los datos y documentos contables relativos a la producción y venta de la OBRA valiéndose de un experto. Si de dicha comprobación se derivara una diferencia a favor del AUTOR superior al 10% de la cantidad liquidada, los gastos de la comprobación correrán a cargo del EDITOR, quien deberá abonar la diferencia inmediatamente".

Sin esta cláusula, auditar a la editorial te costará dinero, aunque te estén robando.

📝 NOTA

Si has podido cambiar la cláusula tercera por el derecho de "opción preferente" para suscribir un contrato de explotación digital, o has decidido firmar la cesión de derechos digitales en un contrato aparte, entonces la mención a "cualquier otra forma de explotación, incluidas las de soporte digital" del último párrafo debería borrarse, quedando así:

Se comprenderán en las referidas liquidaciones los datos relativos a la explotación y, en particular, a las cesiones a terceros y las exportaciones.

Con este cambio, la nueva redacción sobre "datos relativos a la explotación" cubre todas las modalidades de papel aceptadas en la cláusula segunda (bolsillo, tapa dura…), mientras que la mención a "cesiones a terceros" cubre las licencias a otras empresas para ediciones especiales (clubes de lectura, coleccionables de quiosco, etc.) dentro del mismo idioma o los ejemplares físicos que la editorial envíe para su venta en librerías de Latinoamérica o el extranjero (en el mismo idioma).

Decimotercera. El EDITOR deberá efectuar la detracción, declaración e ingreso en el Tesoro Público de aquellas cantidades que por cualquier concepto impositivo hubiera de satisfacer el AUTOR derivadas de los rendimientos de la propiedad intelectual objeto de este contrato, en todos aquellos impuestos o gravámenes en que el EDITOR tenga, por disposición legal, la condición de sustituto del AUTOR contribuyente.

Decimocuarta. El presente contrato tendrá una duración de ..... años contados desde la fecha en que el AUTOR ponga a disposición del EDITOR la OBRA en condiciones de ser reproducida. Extinguido el contrato, el EDITOR gozará de un derecho de opción preferente para suscribir un nuevo contrato de edición sobre la misma OBRA, en iguales términos y condiciones que el AUTOR pueda convenir con terceros.

⚠ IMPORTANTE

- *Duración.* Lo ideal es entre 5 y 7 años. Si lo dejas en blanco, la ley aplica 15 años (¡demasiado!).
- *Opción preferente o derecho de tanteo.* La segunda frase ("Extinguido el contrato...") pretende encadenarte de por vida. Si el contrato se acaba, deberías ser libre. Intenta eliminar ese extremo.

- *Renovación automática.* Aunque aquí no aparece, vigila que NO te añadan ninguna frase tipo "se prorrogará tácitamente por períodos iguales si ninguna parte avisa". El contrato debe morir en la fecha pactada. Si queréis seguir, firmad uno nuevo (aprovecha para pedir mejores condiciones si el libro ha vendido bien).

Decimoquinta. Este contrato se considerará extinguido cuando haya transcurrido un año desde que los ejemplares publicados de la OBRA en todas las modalidades autorizadas en las que se haya realizado su reproducción y distribución se agoten sin que el editor proceda a publicarla de nuevo, después de haber sido requerido por el AUTOR. La edición se considerará agotada cuando el número de ejemplares sin vender sea inferior al 5% del total de la edición y, en todo caso, inferior a 100.

⚠ IMPORTANTE

Esta cláusula es vital para recuperar un libro que la editorial ha abandonado. Asegúrate de incluir también la descatalogación: si el libro no está disponible en los canales de venta, el contrato debe resolverse, queden los ejemplares que queden en el almacén.

Por otro lado, ten en cuenta que esta cláusula se basa en el stock, no en las ventas. Esto significa que, si a la editorial le quedan 101 ejemplares por vender pero no vende ninguno (por ejemplo, los tiene en almacén y nadie los pide), legalmente la obra NO está agotada. Y eso te afecta porque, aunque el contrato tenga una duración de 5 o 7 años, si el libro deja de venderse en el año 2, tendrás que esperar 3, 4 o 5 años más con el libro "secuestrado" hasta que expire el plazo temporal. Durante ese tiempo, la obra estará muerta comercialmente y no podrás recuperarla para darle una segunda vida (por ejemplo, autopublicándola). A la editorial no le cuesta nada mantener ese stock por pura inercia administrativa, pero a ti te cuesta años de oportunidad perdida.

Para evitar este bloqueo, te recomiendo lo siguiente:

- *Antes de firmar.* Intenta negociar la inclusión de un párrafo adicional basado en ventas mínimas: "Asimismo, el AUTOR tendrá derecho a resolver el contrato si, transcurridos dos años desde la primera publicación, los ingresos por regalías no superan los [X]

euros anuales en el conjunto de formatos". Esto es especialmente importante en contratos híbridos que gestionan los derechos en papel y en digital a la vez (de este modo, si quedan 0 ejemplares físicos y tú quieres resolver el contrato, la editorial no podrá alegar que la obra aún no está agotada porque sigue habiendo stock en digital).

- *Si ya has firmado.* Recuerda que siempre te quedará la opción de comprar tú mismo los ejemplares sobrantes (aprovechando, si puedes, el descuento de autor que suele figurar en el contrato para que te salga más barato; aquí, en la cláusula vigesimosegunda). Al hacerlo, bajarás el stock a menos de 100 unidades y podrás forzar la resolución legal por agotamiento de la edición.

Decimosexta. El editor no podrá, sin consentimiento del AUTOR, vender como saldo la edición antes de dos años de la inicial puesta en circulación de los ejemplares. Dentro del mismo plazo tampoco podrá destruir el resto de ejemplares de la edición.

Tanto la venta en saldo como la destrucción de ejemplares de una edición deben efectuarse de acuerdo con el procedimiento establecido en el artículo 67 de la Ley de Propiedad Intelectual.

⚠ IMPORTANTE

Hablamos de cuando el contrato está vigente, el libro ha sido un fracaso y hay que deshacerse de los ejemplares porque ocupan espacio en el almacén:

1. Saldo (venta a bajo precio). Si la editorial decide saldar los libros, te pagará una miseria (el 10% de lo que factura al saldista, que compra el libro al peso, por céntimos). Por eso, es vital que te avisen fehacientemente (burofax) para que tú puedas comprar esos libros antes que nadie y venderlos por tu cuenta en charlas o presentaciones (al haber pagado por ellos, la ley no te prohíbe venderlos, salvo que el contrato diga lo contrario expresamente), así que podrás recuperar la inversión vendiéndolos en tus eventos.
2. Destrucción. Si la editorial decide destruir los ejemplares, tienes derecho a pedir que te los den gratis. En este caso, como son gratis, la ley sí te prohíbe expresamente venderlos, pero puedes regalarlos.

3. Saldo (venta a bajo precio). Si la editorial decide saldar los libros, es vital que te avise fehacientemente (burofax) para que tú puedas comprar esos libros antes que nadie. Aunque la editorial te pagará una miseria por ellos (el 10% de lo que factura al saldista, que compra el libro al peso, por céntimos). Por eso, y venderlos por tu cuenta en charlas o presentaciones (al haber pagado por ellos, la ley no te prohíbe venderlos, salvo que el contrato diga lo contrario expresamente), así que podrás recuperar la inversión vendiéndolos en tus eventos.

Decimoséptima. Extinguido el contrato, el editor, dentro del año siguiente y cualquiera que sea la forma de distribución convenida, podrá enajenar los ejemplares que, en su caso, posea. Transcurrido este período de un año, el EDITOR deberá proceder a la retirada del comercio de los ejemplares que no se hayan vendido y proceder a la destrucción de los ejemplares que resten en su poder.

⚠ IMPORTANTE

Hablamos de cuando el contrato ya ha expirado y el editor aún tiene ejemplares en almacén que no se han vendido.

En ese caso, la ley le da 3 años para vender el stock sobrante. Y este modelo reduce ese plazo a 1 año, lo cual es un gran logro para ti. Evita que la editorial siga vendiendo tu libro mientras tú intentas sacar una nueva edición con otra editorial (o sea, evita que la editorial te haga la competencia).

Decimoctava. El editor podrá establecer la forma más adecuada de distribución y comercialización de la OBRA, llevándolo a cabo tanto por sí mismo como a través de terceros, mediante cualesquiera canales de comercialización, como pueden ser, con carácter enunciativo no limitativo, el de *librerías, bibliotecas, venta directa, club del libro, correos, quioscos, locales especializados, grandes superficies, ventas especiales a entidades públicas o privadas, redes informáticas online, etc.* A estos efectos, el AUTOR declara conocer y aceptar la forma de distribución del editor en lo relativo a la explotación de la OBRA.

Decimonovena. El AUTOR autoriza al EDITOR al uso de su nombre, voz e imagen en la publicidad de la OBRA, por y para cualesquiera medios de difusión de la misma.

Asimismo, siempre que sus posibilidades profesionales y disponibilidades de tiempo se lo permitan, el AUTOR se compromete a facilitar su presencia en aquellos eventos y actos de promoción que el EDITOR considere necesarios, en las fechas que se determinen de común acuerdo, siendo en su caso los gastos de desplazamiento a cargo del EDITOR.

Vigésima. El EDITOR no podrá transmitir a título gracioso u oneroso, en todo o en parte, los derechos del presente contrato a terceros sin la autorización previa y por escrito del AUTOR y únicamente para los derechos de explotación que le han sido expresamente cedidos por el AUTOR. La negativa del AUTOR a dicha cesión deberá tener una causa justificada.

El EDITOR advertirá por escrito al tercero cesionario que todas las obligaciones contraídas con el AUTOR en virtud de lo dispuesto en este contrato deberán ser respetadas por el cesionario.

Las cantidades devengadas por la cesión de derechos a terceros no contarán para la amortización del anticipo de la explotación principal y serán objeto de cuentas separadas.

Las cesiones sobre los derechos de transformación serán objeto de un contrato escrito en un documento distinto del presente contrato.

⚠ IMPORTANTE

Fíjate en la frase "La negativa del AUTOR a dicha cesión deberá tener una causa justificada". Esto limita tu libertad. Si el editor vende su empresa o cede tu contrato, tú deberías poder negarte libremente. Intenta eliminar ese extremo. Tienes derecho a decidir con quién trabajas sin justificarte.

📝 NOTA

El párrafo sobre que las cesiones a terceros "no contarán para la amortización del anticipo" es muy bueno para ti. Significa que, si la editorial licencia tu libro a otras empresas (por ejemplo, vende una licencia para una edición de club de lectura o una colección de quiosco o para que otra editorial lo publique en Latinoamérica en español), cobrarás ese dinero desde el primer euro, independientemente de si tu libro en las librerías de España ha cubierto el anticipo o no.

También, como hemos dicho, vemos que aquí indica que los derechos de transformación serán objeto de un contrato específico, algo muy bueno para ti porque evita que estos derechos queden "bloqueados" o "dormidos" en el contrato principal sin que la editorial tenga un plan real para ellos y te garantiza que, con ese otro contrato, sí serán efectivamente explotados.

Vigesimoprimera. Estarán exentos de liquidación al AUTOR, aunque deberán serle notificados, los ejemplares que el EDITOR entregue gratuitamente para fines de promoción y crítica de la OBRA y reposición de ejemplares defectuosos o estropeados. El máximo de ejemplares de cada edición que podrá destinar el EDITOR a fines de promoción y crítica será de …… para la primera edición, y …… para las siguientes.

⚠ IMPORTANTE

No dejes esto en blanco. Pon un límite razonable (por ejemplo, 80 o 100 ejemplares). Si no hay límite, pueden imprimir muchos libros "gratis" y no pagarte por ellos.

Vigesimosegunda. El AUTOR recibirá sin cargo alguno un mínimo de …… ejemplares de la primera edición y …… por cada una de las nuevas ediciones o reimpresiones de la OBRA, los cuales no podrán ser destinados al comercio y no devengarán derechos para el AUTOR. Asimismo, el AUTOR podrá adquirir al EDITOR, con el descuento de ...%, los ejemplares que precise para su uso particular o con destino a terceros, sin fines lucrativos.

⚠ IMPORTANTE

Intenta que se aplique el mismo descuento que el editor aplica al distribuidor.

Vigesimotercera. El AUTOR faculta expresamente al EDITOR para el ejercicio de las acciones pertinentes en orden a la protección y defensa de los derechos que son objeto de la presente cesión, obligándose a prestar su colaboración en todo aquello que sea requerido por el EDITOR y que tenga por objeto amparar

los derechos de propiedad intelectual y a comunicar al EDITOR cualquier información que disponga y que pueda perjudicar los derechos que al EDITOR le corresponden en virtud del presente documento.

En el mismo sentido, el EDITOR se obliga a prestar su colaboración en todo aquello que sea requerido por el AUTOR y que tenga por objeto amparar los derechos de propiedad intelectual y a comunicar al AUTOR cualquier información que disponga y que pueda perjudicar los derechos que al AUTOR le corresponden en virtud del presente documento, con especial atención a sus derechos morales.

Vigesimocuarta. El presente contrato de edición se regirá y será interpretado conforme a lo previsto en el Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual y, en general, por las disposiciones legales que le sean de aplicación.

Vigesimoquinta. Ambas partes designan como domicilio respectivo a efectos de notificaciones el que hacen constar en la cabecera de este contrato, si bien podrán modificarlo mediante notificación remitida a la otra parte.

Vigesimosexta. Las dos partes acuerdan someter las dudas, divergencias o conflictos que se susciten como consecuencia de la aplicación o de la interpretación del presente contrato al dictamen de …… Las consultas deberán formularse por intermedio de alguna de estas Entidades.

Vigesimoséptima. Para todas aquellas cuestiones que hubieren de ser sometidas a la competencia judicial, las partes se someten a los Juzgados y Tribunales de ....., renunciando a su propio fuero si fuere otro.

Y, en prueba de conformidad, ambas partes firman el presente documento, por duplicado y a un solo efecto, en el lugar y fecha señalados en el encabezamiento.

Firma del AUTOR Firma del EDITOR

⚠ IMPORTANTE

Este contrato no incluye los derechos de gestión colectiva (canon digital, usos educativos...). Esos derechos no se los cedes al editor: los gestiona CEDRO. Te recomiendo afiliarte a CEDRO tras firmar para cobrar ese dinero extra que te pertenece y que la editorial no puede cobrar por ti.