Y ahora... ¿cómo salgo del follón en el que me he metido?

Por Maria del Pilar Rovira Serrano

La ausencia de un contrato escrito entre diseñador y cliente nos lleva a buscar otros medios para probar que esa relación existe.

Hace poco más de un año defendía en FOROALFA la importancia de la negociación como la base de las relaciones entre diseñador y cliente,[1] porque creo firmemente que ambas partes deben negociar y dejar constancia por escrito de todos los pormenores de esta relación. Sin embargo, por mi experiencia práctica en el sector del diseño, puedo constatar que no documentar por escrito las relaciones profesionales es una práctica habitual.

No existe una razón única para ello, sino que la dinámica del tráfico económico nos conduce a utilizar mayoritariamente la forma verbal. Pero, lo que de entrada parece más práctico, a la larga puede causarnos serios problemas, ya que el cliente puede utilizar la falta de un documento escrito como excusa para incumplir lo pactado. Es así como pueden aparecer los problemas, y nos vemos en la tesitura de tener que demostrar la relación comercial, su alcance y el hecho de que hemos prestado nuestros servicios de diseño.

Forma y prueba del contrato son dos caras de la misma moneda, por lo que la ausencia de forma de la relación entre diseñador y cliente[2] nos lleva a buscar medios para probar que esta relación existe.

En caso de discrepancia y conflicto, cada parte debe probar lo que alega, aunque la carga de la prueba habitualmente correrá a cargo del diseñador. Al fin de cuentas todos queremos cobrar por el trabajo que hemos hecho. Esto es, precisamente, lo que tenemos que demostrar: que hemos hecho el trabajo que nos han encargado, por lo que estamos en condiciones de reclamar el pago del precio pactado.

En este sentido, tanto las leyes españolas como los jueces y tribunales del Estado proporcionan al diseñador un amplio abanico de medios de prueba, especialmente cuando la relación contractual no se formaliza por escrito. De entre los diferentes medios de prueba que recoge la *Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil* española, los más importantes para el tema que nos ocupa son los documentos escritos.

Recomendamos siempre un contrato por escrito que es, precisamente, lo que no acostumbramos realizar. Si bien existen otro tipo de documentos escritos (auténticos y originales, nunca fotocopias) igualmente útiles y que deberíamos conservar, como el *briefing*, la hoja de encargo, un presupuesto aceptado, un correo electrónico, los planos de un proyecto, una transferencia bancaria, e incluso una certificación expedida por la Administración Tributaria, una fotocopia del asiento en el Libro-Diario, un recibí, un

albarán, un pagaré, una factura o cualquier otro comprobante de pago.

De los documentos pasamos a las personas, que también nos pueden ayudar a defender nuestra causa con diferentes recursos como el interrogatorio de las partes (incluida la incomparecencia de una de las partes, que también tiene consecuencias jurídicas), las declaraciones de los testigos o la intervención de los peritos.

Paralelamente, podemos tener en cuenta determinadas actuaciones de las partes,[3] como por ejemplo cuando el diseñador de interiores accede por diferentes motivos a la casa o el local comercial y el cliente le permite el acceso y no pone objeción, o el diseñador de interiores se desplaza al colegio profesional territorial para realizar diferentes gestiones relacionadas con el encargo, o el diseñador de interiores realiza diferentes actuaciones para el cliente, o el diseñador de interiores visita con frecuencia la obra y el cliente no lo hace. En esta lista de posibles actuaciones se incluye también cualquier otro trato o visita profesional al cliente diferente de la primera consulta.

Asimismo, los tribunales de justicia españoles tienen en cuenta como medio de prueba el cumplimiento o vulneración de la legislación social y fiscal, como el alta en la licencia fiscal y el alta en el régimen de trabajadores autónomos de la seguridad social. Por último, el propio transcurso del tiempo es el último medio de prueba que presentamos.

Queda claro, pues, que contamos con un amplio abanico de medios de prueba para demostrar el nacimiento de una relación contractual entre diseñador y cliente, su alcance y la ejecución de la prestación debida, especialmente cuando esta relación no se formaliza por escrito. Y todo ello con independencia de la naturaleza de la obligación y de la modalidad de contrato que suscriban: obligación de resultado (contrato de obra), relativamente fácil de probar, versus obligación de medios (contrato de servicios), un poco más complejo de demostrar.

En todo caso, este conjunto de las pruebas deben ser interpretadas por los juzgadores de acuerdo con las reglas de la sana crítica, de manera ponderada junto con el resto de las pruebas aportadas por las partes, atendiendo a criterios flexibles de disponibilidad.

Pero, antes de llegar a estos extremos, insistimos en la importancia de una buena negociación previa, además de dejar constancia por escrito de todos los pormenores de la relación contractual entre interiorista y cliente, para así minimizar unos hipotéticos futuros conflictos ente las partes.

Alea jacta est... (la suerte está echada...)

Publicado el 12/01/2015

---

1. Maria del Pilar Rovira Serrano (20-12-2013), *No, no se asusten... esto sólo es un aviso legal*, FOROALFA.

2. El artículo 1278 el *Código Civil de 1889* español consagra el principio espiritualista (o principio de libertad

de forma de los contratos) que rige nuestro sistema de contratación, igual que en muchos otros países del mundo.

3. Yo he estudiado la problemática de los diseñadores de interiores, pero toda esta casuística se puede aplicar a cualquier otra especialidad del diseño.

FOROALFA
ISSN 1851-5606
https://foroalfa.org/articulos/y-ahora-como-salgo-del-follon-en-el-que-me-he-metido