

Guía Básica para la Firma de Contratos de Juegos de Mesa

Esta guía ofrece varios consejos prácticos para la firma de contratos de edición de juegos de mesa. Los consejos generales son aplicables a cualquier tipo de contrato. Los consejos específicos recogen algunas de las prácticas más habituales en el sector.

La guía no pretende ser exhaustiva: se dirige especialmente a los autores noveles y destaca los aspectos más relevantes en la negociación y firma de contratos de edición. Los porcentajes o cantidades específicas mencionadas son sólo para referencia y pueden variar.

Consejos generales a la hora de firmar un contrato

Un contrato privado es un acuerdo entre dos partes que obliga a ambas a asumir la responsabilidad pactada. Cuando firmamos un contrato estamos aceptando todos los términos y condiciones que se incluyen en él. Estas son algunas de las cuestiones más importantes que debemos tener en cuenta antes de firmar:

1. Los contratos se **formalizan normalmente por escrito** para facilitar el control del cumplimiento por las partes (un contrato puede también escriturarse, ante notario). Los contratos también pueden ser verbales, aunque la dificultad probatoria de las cláusulas acordadas es muy difícil y compleja. Se recomienda, entonces, que todos los acuerdos se realicen siempre por escrito.
 - Es necesario firmar cada una de las páginas de un contrato.
 - Entregar un original completo y firmado a cada parte.¹
 - Los contratos de edición deben formalizarse por escrito según la Ley de Propiedad Intelectual.
2. Muchos contratos están redactados con **términos jurídicos** que pueden resultar poco claros. Es esencial leer y comprender todas las cláusulas de un contrato, y aclarar todas aquellas dudas que se tengan; bien directamente preguntando a la editorial, bien consultando con juristas profesionales u otros autores. Es importante recordar que no se debe firmar ningún contrato del que no se comprenda alguna de sus cláusulas.
 - En algunos casos se citan leyes relevantes, revisa si esas leyes están vigentes y son adecuadas al contrato que estamos firmando. Podéis realizar una búsqueda aquí: http://noticias.juridicas.com/base_datos/
 - Intenta no firmar un contrato estándar y negocia uno personalizado y que sobretodo siempre refleje la situación real². La mayoría de los contratos se pueden negociar. Los

¹ En casos de contratos internacionales o donde las partes no se pueden reunir en persona, se recomienda enviar los contratos por correo postal, o usar firma electrónica. Pero en muchos casos esto no es posible o viable por temas de tiempo. Puede suceder que todo el proceso de negociación y firma se haga a través de e-mail y finalmente, se firme el documento por una parte, se escanee, se mande por e-mail a la otra parte para que la firme y lo vuelve a escanear y a enviar. En este caso, es importante guardar el contrato original firmado por nosotros y todas las copias escaneadas y las comunicaciones entre las partes. No es recomendable usar firmas "escaneadas", sino siempre firmar el documento y luego escanearlo.

² Si vas a realizar un proyecto de mecenazgo (Verkami, Kickstarter, etc.) con una empresa de juegos de mesa como paso previo o parte de la publicación de un juego de mesa, el contrato debe recoger todas las obligaciones y derechos en relación con ese tipo de

contratos redactados sólo por una de las partes suelen beneficiar más a la parte que los redacta.

- Ten en cuenta la reputación de la contraparte. No firmes un contrato sin saber con quién lo firmas, si no estás seguro de la reputación de tu contraparte, investiga.
 - Las cuestiones formales también son clave. El contrato debe identificar a las partes con su nombre, dirección, contacto y NIF/CIF, detallar la fecha y lugar de celebración del contrato, la ciudad, provincia y país. Si las partes no son personas físicas, también es esencial que lo firmen personas que tengan poder de obligar/representar a esas empresas³.
 - Aunque hayas leído el contrato varias veces para negociarlo, siempre léelo otra vez antes de firmarlo. Presta especial atención a las cláusulas insertadas o modificadas en el último minuto, pues pueden alterar significativamente el funcionamiento del contrato.
3. Es muy importante que el objeto del contrato, la **cesión de la explotación** de los derechos de autor del juego X⁴, quede muy claro y bien definido. Debemos ser especialmente quisquillosos con esos puntos.
- *Duración de la cesión*: siempre debe haber una duración determinada (fecha o tiempo límite). Si no existe, debe ser una duración que sea determinable (porque ocurre algo) de forma razonable.
 - *Formas de explotación* (idiomas, territorio, etc.). Todos estos puntos deben quedar claros y nunca se deben ceder todos los derechos de explotación de forma genérica sin que exista una contraprestación clara o equivalente.
4. Una vez firmado el contrato, el **contrato se extinguirá** sólo de las siguientes formas:
- **Cumplimiento o término pactado**: la forma más normal de extinción contractual, cuando cada una de las partes ha cumplido con sus obligaciones o que el contrato llega a su fin natural (fecha pactada).
 - **Desistimiento mutuo**: en cualquier momento, ambas partes pueden acordar dejar el contrato sin validez. De la misma forma que se puede acordar firmar el contrato, se puede acordar lo contrario. Deberá también hacerse por escrito.
 - **Nulidad/Anulabilidad**: Sólo se puede dar la nulidad de un contrato en condiciones muy específicas. Lo que significa es que en verdad nunca existió el contrato. Se debe acudir a los tribunales para realizar la acción de nulidad.⁵
 - **Rescisión**: Un contrato puede rescindirse (por una de las partes) cuando siendo válido (no nulo) existan algunas circunstancias sobrevenidas (se han generado después de la firma) que cuestionan su legalidad. Es un caso muy extremo y sólo por causas reconocidas en la ley.

proyectos, independientemente y además de las obligaciones y derechos que normalmente se negocian en una edición de un juego de mesa.

³ Además de las SL, SA, etc. existe la figura del empresario individual. Algunas empresas de juegos de mesa pueden estar al cargo de un empresario individual, por lo que es normal que firme bajo su nombre y su NIF. Si tenéis dudas que se trate de una empresa podéis pedirles documentación al respecto antes de firmar. Para empresas que deben constar en el registro mercantil podéis hacer una búsqueda aquí <http://www.infocif.es/>

[http://portal.circe.es/es-ES/emprendedor/CrearEmpresa/Paginas/FormasJuridicas-DescripcionA.aspx?cod=EIN&nombre=Empresario+Individual+\(Aut%C3%B3nomo\)&idioma=es-ES](http://portal.circe.es/es-ES/emprendedor/CrearEmpresa/Paginas/FormasJuridicas-DescripcionA.aspx?cod=EIN&nombre=Empresario+Individual+(Aut%C3%B3nomo)&idioma=es-ES) Los empresarios individuales pueden no estar presentes en directorios de empresas puesto que si inscripción en el registro mercantil es voluntaria.

⁴ Existe una división dentro del derecho de propiedad intelectual, por un lado existe el derecho de autoría, el cual no se puede ceder, y un derecho de explotación, el derecho económico, que sí se puede y que es el objeto de los contratos.

⁵ <http://boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1889-4763&p=20180804&tn=1#cvi-4>

- **Resolución:** el incumplimiento contractual es otra de las formas más normales de extinción de los contratos. Si una de las partes incumple sus obligaciones, la otra parte puede resolver el contrato o exigir su cumplimiento. Es recomendable siempre pedir por escrito el cumplimiento amistoso, antes de resolver el contrato unilateralmente. Si una parte decide resolver el contrato también es necesario que sea siempre por escrito. Muchas veces puede ser necesario acudir a los tribunales para ejecutar ese cumplimiento y/o la reclamación de daños y perjuicios que puede haber acarreado.

Por lo tanto, es muy importante revisar todo el contrato antes de la firma. Normalmente necesitarás el acuerdo de tu contraparte para modificar o extinguir el contrato sin consecuencias negativas.

Para todas las comunicaciones entre las partes, sobretudo en casos de incumplimiento contractual (resolución), se recomienda usar métodos de comunicación fechados y certificados (“burofax con acuse de recibo y certificación de texto”, y existen otras alternativas aceptadas por los tribunales, y mucho más baratas, como el SMS certificado)⁶.

Consejos específicos para el contrato de edición

En este apartado presentaremos algunas de la cláusulas más comunes. De todas formas, un contrato privado puede contener cualquier tipo de negociación y es importante recordarlo pues los contratos se pueden y deben adaptar a la situación real y a las necesidades de las partes.

También es importante dejar claro que no hay un sólo modelo de contrato y que esta lista de cláusulas que se presentan se dirigen al contrato clásico de derechos de autor por regalías (royalties) de derechos de autor. Existen otros tipos posibles de contrato como de encargo o contratos supeditados a otras formas de colaboración novedosas dadas las nuevas formas de financiación y producción de juegos.

Los Royalties

Un contrato por royalties⁷ puede tener varias modalidades de contraprestación, pactadas entre las partes. Las más normales son la contraprestación por regalías (royalties) por los derechos de autor del juego de mesa. Y normalmente, se realizan de la siguiente forma:

- Porcentaje sobre las ventas
- Adelanto y porcentaje sobre las ventas
- Pago fijo y porcentaje sobre las ventas

El porcentaje a recibir puede variar según:

- La reputación de los autores
- La tirada inicial
- La editorial y el ámbito territorial de la editorial
- Sobre el tipo de precio que se firma

⁶

http://www.correos.es/ss/Satellite/site/producto-burofax_online_empresas-telegrama_cartas_documentos/detalle_de_producto-sidio_ma=es_ES

⁷ *Royalties* es una palabra tomada del inglés, no existe en la normativa española, pero es frecuentemente usada para referirse a la remuneración recibida a cambio del derecho de explotación cedido a la editorial.

- Precio recomendado de venta al público
 - Precio de distribución
- Y ambos pueden ser en bruto (incluye IVA) o en neto (sin IVA).

Esto último es importante porque el precio recomendado de venta al público es generalmente más alto que el precio de distribución. También si el porcentaje se calcula sobre el precio neto o el precio bruto. La mayoría de contratos usan bien *el precio de distribución (sin IVA)* o *el precio recomendado de venta al público neto (PVPR sin IVA)*.

Por ejemplo, en unas regalías del 8-10% del precio de distribución del juego, considerando que el precio de distribución ronda el 50% del PVP recomendado y que debe descontarse el IVA (21%), el autor percibe aproximadamente un 4% del PVP recomendado.

Por lo tanto, el porcentaje de las regalías puede variar entre un 3-7% del PVPR o un 7-10% del precio de distribución. Recordad que los porcentajes son negociables y que normalmente también tienen en cuenta otras prestaciones como:

- **El anticipo.** Normalmente la editorial paga al autor un anticipo de estas regalías, garantizando entre 500 y 1.000€. Ese dinero es parte de las ganancias totales del autor que la editorial le adelanta y le asegura. Es decir, el autor recibe en un único pago adelantado el dinero que le corresponde por las regalías de las copias vendidas del juego que equivalen a esa cantidad. Una vez superado este umbral de ventas, la editorial comienza a pagar regularmente al autor, típicamente cada trimestre, semestre o año, según se acuerde. Sin embargo, si no se supera dicho umbral, lo habitual es que el autor no tenga que devolver nada del anticipo.⁸
- **El pago fijo.** Las partes pueden también negociar un pago fijo (no adelanto) a la firma del contrato a cambio de un porcentaje de regalías menor sobre las ventas.

Es muy importante recordar que esto es el modelo más usual de contraprestación entre autores y editoriales. Pero no es el único. Pueden existir contratos que, por la situación real o por la negociación de otras cláusulas, se pacten otro tipo de contraprestaciones. Como pueden ser:

- porcentaje *variable* sobre las ventas (según número de juegos vendidos, según edición, etc.). La partes pueden acordar un porcentaje sobre las ventas que aumenta a medida que se realizan más tiradas o se cubren cierta cantidad de ejemplares vendidos.
- Porcentaje sobre *beneficios*. En este caso, y es muy necesario no confundirse, no se recibe un porcentaje sobre cada venta. No se recibe ninguna contraprestación hasta que los costes de producción (ilustración, maquetación, diseño, producción física, envío, etc. --lo que considere la editorial--) están cubiertos; hasta que existen beneficios de la comercialización del juego. Luego se empieza a recibir el porcentaje estipulado. Es importante que en éste, y en los demás casos, se indiquen claramente los costes (qué se entiende por los coste, o cuándo podemos apreciar los beneficios) y que la forma de control del gasto-beneficio por parte de los autores.

Todos estos puntos deben quedar muy claros en el contrato, incluido el momento de los pagos.

⁸ Sobre anticipos en el mundo editorial.
<https://marianaequaras.com/el-enigma-del-anticipo-para-el-autor-en-los-contratos-de-edicion/>

Las cláusulas de la cesión de los derechos de autor

Las regalías se pagan como contraprestación a la cesión de los derechos de autor para la explotación de un juego. Por lo tanto, es necesario que tengamos en cuenta la modalidad y límites de esta cesión (también para considerar si la contraprestación es suficiente o abusiva). El conjunto de condiciones es lo que nos indicará si estamos satisfechos con la contraprestación (si la consideramos adecuada) y si queremos aceptar el contrato y sus responsabilidades.

Modalidades de la cesión:

- exclusividad
- territorialidad
- tiempo
- lenguas
- soportes (digital, físico, etc.)
- si incluye merchandising, etc.
- derechos sobre expansiones del juego
- tirada inicial

Es importante, como ya se ha indicado antes, no ceder los derechos de forma genérica sin entender su alcance. Normalmente se ceden los derechos en exclusiva (no los puedes volver ceder a nadie más durante la duración del contrato) pero se acota esta cesión en su duración, en qué territorio y en qué lenguas se publicará el juego.

Es normal incluir en los contratos cláusulas para que la editorial pueda ceder a terceros los derechos para publicar/explotar el juego en distintos territorios e idiomas. Estas licencias de explotación a otras editoriales para otros territorios e idiomas también tienen duración determinada dentro del contrato y en ese caso también deberás percibir una contraprestación que normalmente no es en forma de regalías, sino en un % del coste de la licencia. Si tienes los contactos, puedes decidir no ceder estos derechos y pactar tu mismo licencias con otras editoriales para otros idiomas y territorios.

También es normal incluir cláusulas para publicación en distintos soportes, como el digital, o para la venta de merchandising relacionado con el juego. Las regalías en estos casos pueden ser las mismas que las establecidas para la producción física o incluso más elevadas.

En algunos casos se pueden incluir cláusulas sobre la exclusividad del desarrollo de expansiones del juego durante la duración del contrato (e.g. si realizas expansiones las presentarás únicamente a esta editorial durante la duración del contrato) o incluso se puede incluir la obligación de crear una expansión del juego con sus cláusulas concretas. Se recomienda negociar las condiciones de cualquier expansión por separado, con su contrato específico.

Todos estos puntos son importantes para valorar si la contraprestación se considera suficiente/adecuada a la cesión de los derechos de autor.

Finalmente, aunque es extraño encontrarlas, es buena práctica editorial incluir la cantidad de la tirada inicial, y una cláusula residual donde “el autor se reserva todos los derechos no cedidos expresamente en este contrato”. Se puede pedir su inclusión.

Las Obligaciones Contractuales

El pago de la contraprestación y asegurar el disfrute de la cesión de los derechos son parte de las obligaciones contractuales. La primera es una obligación de la editorial y la segunda del autor. Este es un pequeño listado de algunas obligaciones que normalmente se recogen en los contratos.

Obligaciones del autor

- Entregar las reglas del juego (en formato X), asegurar su originalidad y autoría (ver punto siguiente). Normalmente, se establecerá un plazo de entrega (que puede ser en el momento de la firma). La no entrega en tiempo se considerará incumplimiento contractual. No se debe firmar un contrato que incluya penalizaciones más allá de la devolución de las cantidades anticipadas. Eso sí, si el incumplimiento de no entregar puede ser considerado de *mala fe*, la editorial puede también iniciar un proceso judicial para exigir indemnizaciones por los daños y perjuicios causados.
- Asegurar la autoría del juego y el disfrute a la editorial de los derechos cedidos. Si existieran dudas sobre la autoría o plagio del juego, la editorial podría extinguir el contrato por incumplimiento y exigir el retorno de todas las cantidades adelantadas y pagadas e incluso empezar un proceso judicial para exigir indemnizaciones por los daños y perjuicios causados.
- Puede haber cláusulas adicionales pactadas entre las partes sobre colaboración en el desarrollo, marketing, asistencia a ferias, etc.
- Normalmente se requiere la presentación de factura previamente al pago de los royalties⁹.

Obligaciones de la editorial

- Pago de la contraprestación (royalties, anticipos, etc.), en tiempo o en período pactados, (trimestral, semestral, anual).
- La promoción del autor o autora (comprometerse a poner el nombre del autor en el juego de mesa y a informar del autor a terceros).
- Comprometerse a publicar el juego en un plazo determinado (esto es distinto de la duración del contrato). El contrato debe establecer un plazo de publicación a contar sobre la fecha de la firma del contrato (el plazo debe poder ser claro en el momento de la firma). Las partes pueden aceptar plazos supeditados a eventos que sucedan después de la firma del contrato (sería una cláusula favorable a la editorial, pero puede hacerse dadas ciertas circunstancias y dependiendo del sistema de remuneración establecido). Esto es importante porque otra de las formas de resolución del contrato puede ser por incumplimiento del editor de la publicación en tiempo del juego. Normalmente, se establecen fechas de 6 meses a 2 años, depende de la editorial y de su cartera de juegos. Editoriales “grandes” pueden necesitar más tiempo para incluir el juego en su cartera. La no publicación del juego en el tiempo estipulado en el contrato dará derecho al autor a considerar el contrato terminado y recuperar todos sus derechos sobre el juego, pero no a obtener ningún tipo de indemnización o compensación por ello. En la práctica, el juego ha estado en “la nevera” durante ese tiempo.

⁹ Facturas e impuestos. Ahora mismo, los autores de juegos de mesa no están incluidos en el listado de “autores” de propiedad intelectual. Por lo que nuestro caso es un poco, excepcional. Recomendamos leer estas entradas de Javier Pellicer sobre los autores de libros, que aunque no es lo mismo, pueden ayudar aclarar algunas dudas:

- [La fiscalidad del escritor: ¿Debo hacerme autónomo? \(I\)](#)
- [La fiscalidad del escritor \(II\): ¿Qué tengo que hacer para emitir una factura?](#)
- [La fiscalidad del escritor \(III\) – ¿Cómo se hace una factura?](#)
- [La fiscalidad del escritor \(IV\) – Retenciones y declaración de la renta](#)

Normalmente, sobretodo si el tiempo pactado es alto (2 o más años) se incluye otra cláusula de finalización del contrato cuando la editorial no vende un número determinado de ejemplares en X tiempo o si deja de producir un número de ejemplares X por tirada.

- Se deberá siempre incluir una cláusula donde la editorial se compromete a presentar documentación relevante a los autores para la comprobación de las ventas (o según acuerdo de remuneración). Esta información debería también incluir las tiradas o ediciones que se han realizado del juego (cuántos juegos se han puesto en venta). Esto normalmente no incluye mostrar las facturas originales o tener derecho a acceder a los libros de cuentas, sino que se refiere a un documento preparado para el autor. La cláusula de revisión de libros y facturas puede incluirse en el contrato pero, normalmente, será en persona y en las oficinas de la editorial o por medio de abogados/contables.
- Opcional: Se puede establecer (y es buena práctica editorial) que en caso de cambios en el juego o cesiones de explotación a terceros se debe notificar/informar/pedir autorización al autor.

Otras cláusulas

Un contrato de edición de juegos de mesa puede incluir otras cláusulas. Generalmente también incluye la entrega por al editorial de X ejemplares al autor (sin fin lucrativo) y descuentos para la adquisición de ejemplares. Aunque es buena práctica que la editorial mande ejemplares al autor antes o al mismo tiempo que el juego se ponga a la venta, no es un incumplimiento editorial hacerlo más tarde si no ha sido pactado expresamente.

Se deberían también incluir cláusulas de defensa de los derechos de autor frente a terceros (debería ser una obligación de la editorial, no del autor). Si alguien plagia el juego o produjera copias ilegales la editorial puede defender los derechos de autor directamente.

Y, finalmente, deben incluirse cláusulas donde se especifica el fuero judicial (los tribunales) o acuerdos de arbitraje y mediación para resolver las disputas contractuales que surjan. Aunque no es normal ver cláusulas de arbitraje y mediación, pueden empezar a ser más comunes en el futuro¹⁰.

Se recomienda a los autores que, ante una discrepancia o incumplimiento contractual:

1. Siempre es preferible hacer primero una gestión amigable y privada de la situación con la editorial (por escrito), presentando el problema/disputa.
2. En el caso que la solicitud amigable por escrito no obtenga respuesta o el incumplimiento continúe, que se solicite otra vez por escrito (mediante burofax con acuse de recibo o los métodos alternativos indicados) informando de los siguientes pasos en caso de no respuesta o de incumplimiento pasado un tiempo razonable (especificar el tiempo). El siguiente paso es normalmente
 - a. La resolución del contrato y
 - b. La reclamación de daños y perjuicios ante los tribunales, si los hubiera, o el inicio del proceso de mediación o de arbitraje.
3. Si las medidas anteriores sean ignoradas y consideramos que existe un incumplimiento contractual, podemos resolver el contrato unilateralmente, siempre por escrito (mediante burofax con acuse de recibo o los métodos alternativos indicados). Antes de llegar a este momento, es

¹⁰ <https://www.camara.es/arbitraje-y-mediacion>

recomendable consultar o pedir a terceros que intercedan para intentar resolver la situación, si fuera pertinente.

4. Finalmente, si la editorial continúa haciendo uso de los derechos de autor, el autor deberá acudir a los tribunales para asegurar sus derechos.

El caso específico de múltiples autores

En caso de existir múltiples autores en un contrato de edición, los porcentajes o anticipos serán los mismos que hemos señalado pero, generalmente, a compartir, no para cada uno de los autores. Las obligaciones también son compartidas (todos los autores tienen las mismas obligaciones). Por lo tanto, todos y cada uno de los autores son responsables del cumplimiento del contrato. Si uno de los autores no entrega las reglas a tiempo, todos los autores son responsables del incumplimiento.

Los contratos de las editoriales generalmente no gestionan el reparto exacto de las contraprestaciones entre autores. Es siempre recomendable redactar contratos privados entre autores para establecer la forma y el reparto de regalías, etc. si no se establecen en el contrato con la editorial (y especialmente si la editorial llegara a emitir un sólo pago).

El caso específico de los encargos

En el caso de que la editorial encargue al autor el diseño de un juego (con o sin IP, propiedad intelectual), no se trata ya de un contrato de edición pues es necesario que la obra ya esté realizada. En estos casos, es importante revisar entonces las formas de pago y el especialmente el tiempo de vigencia del contrato pueden variar. Es normal, en estos casos, que la editorial se reserve todos los derechos de explotación por tiempo indefinido ya que se trata de un encargo y/o de la IP de la editorial.

En todo caso, los derechos de autoría permanecen con el autor (el autor sigue siendo el creador y, por lo tanto, el propietario de los derechos morales de la obra). Es normal que se incluya la mención de su nombre en el juego y otros materiales y que se estipulen igualmente los pagos por realización de obra y regalías (u otra remuneración equivalente).

Los NDAs

Puede suceder que la editorial incluya alguna cláusula de no-comunicación o *Non Disclosure Agreements* (e.g. no divulgar algún tipo de contenido del acuerdo). Aunque no es una práctica regular, es posible pactarla. Antes de aceptar este tipo de cláusulas que, generalmente, son abusivas, es necesario revisar cuál es el contenido exacto de la no-comunicación.

Puede que la editorial pida a los autores que no se hable del juego o se publiquen imágenes, etc. durante X tiempo, por ejemplo, mientras el juego esté en desarrollo. En este caso se trataría más de una estrategia comercial de la empresa que de cláusulas abusivas o de protección de la editorial.

Pero puede que en la cláusula se obligue a no difundir los términos del contrato en genérico (pagos, cláusulas, etc.). Esta última cláusula es bastante negativa para el autor, dado que, en caso de posible incumplimiento, el autor no puede buscar la ayuda de terceros (no abogados) sin incumplir el contrato. Se recomienda que se negocien este tipo de cláusulas para restringirlas a puntos concretos del contrato (e.g. no se difundirá el acuerdo sobre el porcentaje del pago), es importante entonces hablar con la editorial sobre aquello que les preocupa y reducir al mínimo una cláusula NDA.

Prototipos: dudas contractuales

Proteger la autoría del prototipo (copyright)

¿Cómo podemos proteger nuestra creación de los plagios? ¿Cómo sabemos si una editorial “nos robará” el juego?

La respuesta a la primera pregunta es que es muy difícil proteger un prototipo. Ninguna editorial normalmente firmará contratos de protección del copyright con un autor por un prototipo. Como bien os podéis imaginar, las editoriales, comprensiblemente, no pueden dejar de publicar juegos y todos pueden tener fácilmente algunos puntos en común. Hasta qué punto un juego de cartas de piratas se puede parecer a otro? Muchas editoriales incluyen aclaraciones sobre este punto en sus formularios de petición de prototipos:

Kosmos: <https://www.kosmos.de/content/service/informationen-fuer-autoren-und-spieleentwickler/#c723-3>

Debemos recordar que, en general, las editoriales quieren publicar juegos de los autores, no les interesa “copiar” juegos y quieren mantener una buena reputación.

Esto nos lleva a la respuesta a la segunda pregunta. Es importante conocer la reputación de una editorial o de las personas que trabajan en ella para prever algunos de estos problemas.

Es cierto que existen casos de plagio, aunque no son frecuentes. En estos casos es importante poder presentar documentación demostrando el contenido de las reglas originales y la forma cómo la editorial puede haber conseguido estas reglas. Si podemos mostrar las similitudes entre diseños, luego podremos tener la opinión pública de nuestra parte y acudir a los tribunales si es necesario. Es importante tomar ejemplo del caso del Nostromo, por ejemplo, donde incluso la SAJ (Société des Auteurs de Jeux) se posicionó con un comunicado sobre el plagio <http://www.societedesauteursdejeux.fr/?p=597>.

Es casi imposible proteger la autoría (no se pueden patentar las mecánicas de un juego en la UE), de todas formas, existen registros como el de Núremberg (por un período de 3 años), donde se pueden depositar las reglas.

- German Games Archive de Núremberg (spielearchiv@stadt.nuernberg.de)

Este tipo de registros, por un pequeño precio, no os dan ninguna protección directa, pero sí tienen capacidad probatoria sobre el contenido de las reglas en un determinado momento.

Mandar copias a más de una editorial a la vez.

Es normal mandar copias a distintas editoriales a la vez para su valoración. De todas formas es posible que alguna editorial no acepte revisar un prototipo si ya ha sido entregado a otra editorial (exclusividad), así que es necesario revisar las condiciones de cada editorial antes de empezar un proceso de entrega de prototipos.

May I also offer my game idea to other publishers?

Again and again we are asked how we handle it when a game is sent to different publishers at the same time. Of course, you have the right to do so. It is fair to point out this fact to us. But please also understand that we will only be able to play your draft in the submitted version and can not test any changes. It makes no sense if multiple publishers "work" with a game at the same time.

Editorial Kosmos

Se recomienda tener la máxima sinceridad con las editoriales sobre estos temas para facilitar posteriores acuerdos de publicación.

Referencias

No tenemos una regulación específica para los contratos de creación de juegos de mesa, pero existen regulaciones similares relacionadas con la propiedad intelectual, por ejemplo, los contratos de edición de libros o de ilustradores. Por lo tanto, teniendo en cuenta que existen diferencias de madurez en los sectores, y que los creadores de juegos de mesa no están incluidos en la lista de autores de propiedad intelectual, podemos tener en cuenta estos modelos y estas recomendaciones para negociar o revisar.

- http://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4slAAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAAUmJawsztbLUouLM_DxblwMDCwNzAwuQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoADMD7iTUA AAA=WKE
- <https://javierpellicerescritor.com/2014/03/17/como-evitar-contratos-editoriales-abusivos/>
- <https://autoresalderecho.wordpress.com/2017/06/16/los-contratos-editoriales-ii-el-contrato-de-edicion/>
- <https://marianaeguaras.com/como-detectar-un-contrato-de-edicion-abusivo/>
- <https://www.peritos-judiciales.com/index.php/utilidades/consejos-practicos/firmas-y-documentos>
- <https://studiolegal.com.au/contract-signing-tips-101/>
- <https://teaguecampbell.com/four-tips-to-consider-before-signing-a-contract/>
- <http://www.leagueofgamemakers.com/game-contract-pitfalls/>
- Board Game Contract Negotiation
 - Oferta: <https://inspirationtopublication.wordpress.com/2011/07/25/step-30-board-game-contract-negotiation-part-1-of-3-the-offer/>
 - Pago: <https://inspirationtopublication.wordpress.com/2011/08/10/step-30-board-game-contract-negotiating-part-2-of-3-the-money/>
 - Derechos: <https://inspirationtopublication.wordpress.com/2011/08/16/step-30-board-game-contract-negotiating-part-3-of-3-rights/>

Finalmente, y a nivel informativo, recogemos los resultados de la encuesta realizada por Cardboard Edison, que demuestran una gran variación en el trato contractual de los autores de juegos de mesa a nivel internacional.

- Cardboard Edison reports <https://cardboardedison.com/reports/>

Editoriales que hacen públicas sus condiciones:

Stonemaier Games: <https://stonemaiergames.com/game-designer-contracts-and-stonemaier-games/>

Flatlined Games: https://www.flatlinedgames.com/contract_example