



Guía básica para la firma de contratos de juegos de mesa

Por **Núria Casellas**, con contribuciones de **Pedro Soto** y comentarios de **Manu Cervantes**

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, y los específicos recogen algunas de las prácticas más habituales del 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 se mencionan a modo de 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 incluidos 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 también puede escriturarse ante notario). Los contratos también pueden ser verbales, aunque la dificultad probatoria de las cláusulas acordadas es muy compleja. Por tanto, se recomienda que todos los acuerdos siempre se realicen por escrito.
 - Es necesario firmar cada una de las páginas de un contrato.
 - Se debe entregar a cada parte un original completo y firmado¹.
 - 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 sus cláusulas, y aclarar todas aquellas dudas que se tengan; bien preguntando directamente a la editorial, o 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 caso de que se citen leyes relevantes, revisa si están vigentes y si son adecuadas al contrato que estás firmando. Puedes realizar una búsqueda aquí:
 - Noticias jurídicas – Base de datos de legislación:

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 firmas electrónicas. No obstante, en muchos casos esto no es posible o viable por temas de tiempo. También puede suceder que todo el proceso de negociación y firma se haga a través de e-mail, y que finalmente se firme el documento por una parte, se escanee, se mande por e-mail a la otra parte para que la firme y esta lo vuelva 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.



http://noticias.juridicas.com/base_datos/

- Intenta no firmar un contrato estándar: negocia uno personalizado que *refleje la situación real*². La mayoría de los contratos se pueden negociar, y los que sólo han sido redactados 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 estás firmando, y si no estás seguro acerca de la reputación de tu contraparte, investiga.
 - Las cuestiones formales también son claves: El contrato debe identificar a las partes con su nombre, dirección, contacto y NIF/CIF, detallar la fecha y lugar de la celebración del contrato, la ciudad, la provincia y el país. Si las partes no son personas físicas, es esencial que lo firmen personas que tengan poder de obligar/representar a dichas empresas³.
 - Aunque hayas leído el contrato varias veces para negociarlo, léelo de nuevo una vez más antes de firmarlo. Presta especial atención a las cláusulas insertadas o modificadas en el último minuto, ya que 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 X*⁴— quede muy claro y bien definido. Debemos prestar particular atención a estos puntos:
- **Duración de la cesión:** Siempre debe haber una duración determinada, ya sea una fecha o un tiempo límite. Si no existe, debe ser una duración que sea determinable (porque ocurra algo) de forma razonable.
 - **Formas de explotación (idiomas, territorio, etc.):** Todos estos puntos deben quedar claros, y nunca deben cederse todos los derechos de explotación de forma genérica sin que exista una contraprestación clara o equivalente.
4. Una vez firmado el contrato, este se extinguirá sólo de las siguientes formas:
- **Cumplimiento o término pactado:** La forma más normal de extinción contractual se da cuando cada una de las partes ha cumplido con sus obligaciones, o cuando el contrato llega a su fin natural (la 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, y también deberá hacerse por escrito.
 - **Nulidad/Anulabilidad:** La nulidad de un contrato sólo se puede dar en condiciones muy específicas, y significa que en realidad el contrato nunca existió. Para realizar la acción de nulidad se debe acudir a los tribunales⁵.
 - **Rescisión:** Un contrato puede rescindirse por una de las partes cuando, siendo válido (no nulo), existan algunas circunstancias sobrevenidas (generadas después de la firma) que

² Si vas a realizar un proyecto de micromecenazgo (Verkami, Kickstarter, etc.) con una empresa de juegos de mesa como paso previo o parte de la publicación de un juego, el contrato debe recoger todas las obligaciones y derechos en relación con ese tipo de 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 de que se trate de una empresa, podéis pedirles documentación al respecto antes de firmar. Para empresas que deben constar en el registro mercantil podéis consultar los siguientes enlaces.

- Infocif:

<http://www.infocif.es>

- Punto de atención al emprendedor – Elección de la forma jurídica:

[http://www.paelectronico.es/es-ES/CreaEmpresa/Paginas/FormasJuridicas-DescripcionA.aspx?cod=EIN&nombre=Empresario+Individual+\(Aut%C3%B3nomo\)&idioma=es-ES](http://www.paelectronico.es/es-ES/CreaEmpresa/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 su inscripción en el registro mercantil es voluntaria.

⁴ Existe una división dentro del derecho de propiedad intelectual: Por un lado el de *autoría*, que no se puede ceder, y por otro el de *explotación* —el derecho económico—, que puede cederse y que es el objeto de los contratos.

⁵ BOE – Legislación consolidada:

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



cuestionen su legalidad. Este es un caso muy extremo, y sólo se da por causas reconocidas en la ley.

- **Resolución:** El incumplimiento contractual es otra de las formas más normales de extinción de contratos. Si una de las partes incumple sus obligaciones, la otra parte puede resolver el contrato o exigir su cumplimiento. Antes de resolver el contrato unilateralmente siempre es recomendable pedir por escrito el cumplimiento amistoso. Si una parte decide resolver el contrato debe hacerlo 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 pueda haber acarreado.

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

Para todas las comunicaciones entre las partes —sobre todo en casos de incumplimiento contractual (resolución)—, se recomienda usar métodos de comunicación fechados y certificados, como un burofax con acuse de recibo y certificación de texto, u otras alternativas aceptadas por los tribunales (y mucho más baratas), como el SMS certificado⁶.



Consejos específicos para el contrato de edición:

En este apartado presentaremos algunas de las cláusulas más comunes. De todas formas, un contrato privado puede contener cualquier tipo de negociación. Es importante recordar esto, porque *los contratos pueden y deben adaptarse* a la situación real de las partes y a sus necesidades.

También es importante dejar claro que *no hay un sólo modelo de contrato*, y que la lista de cláusulas que presentamos 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 que resultan novedosas, dadas las nuevas formas de financiación y producción de juegos.

Los Royalties:

Un contrato por *royalties*⁷ puede tener varias modalidades de contraprestación pactadas entre las partes. Las más comunes 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 su ámbito territorial.

⁶ Correos – Burofax online para empresas:

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

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



- El tipo de precio que se firma.
- El precio, tanto el de distribución como el recomendado de venta al público. Ambos tipos de precio pueden ser *en bruto* (incluyendo 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 resulta relevante que el porcentaje se calcule sobre el precio neto o sobre el 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 se debe descontar el IVA (21%), la percepción final del autor será de aproximadamente un 4% del PVP recomendado.

Por 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 las 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 anticipo⁸.
- **El pago fijo:** Las partes también pueden negociar un pago fijo (no un adelanto) a la firma del contrato a cambio de un porcentaje de regalías menor sobre las ventas.

Es muy importante recordar que el modelo presentado es el más usual de contraprestación entre autores y editoriales, pero que no es el único. Pueden existir contratos en los que se pacten otro tipo de contraprestaciones, bien por la situación real o por la negociación de otras cláusulas. Por ejemplo:

- **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 cubre 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. La contraprestación no se comienza a recibir hasta que los costes de producción (ilustración, maquetación, diseño, producción física, envío y los que considere la editorial) están cubiertos. Es decir; hasta que la comercialización del juego da beneficios: Hasta que esto no sucede no 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 la forma de control del gasto-beneficio por parte de los autores.

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

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 tanto, es necesario que tengamos en cuenta la modalidad y límites de esta cesión para poder valorar si la contraprestación es suficiente o abusiva. El conjunto de condiciones será lo que nos que si estamos satisfechos con la contraprestación (si la consideramos adecuada), y si queremos aceptar el contrato y sus responsabilidades.

⁸ Consultoría editorial Mariana Eguaras – El enigma del anticipo para el autor en los contratos de edición:

- <https://marianaeguaras.com/el-enigma-del-anticipo-para-el-autor-en-los-contratos-de-edicion/>



Modalidades de la cesión:

- Exclusividad.
- Territorialidad.
- Tiempo.
- Lenguas.
- Soportes (digital, físico, etc.).
- Si incluye merchandising, etc.
- Derechos sobre expansiones del juego.
- Tirada inicial.

Como ya se ha indicado antes, es importante no ceder los derechos de forma genérica sin entender su alcance. Normalmente los derechos se ceden en exclusiva (no pueden cederse a nadie más durante la duración del contrato), pero esta cesión se acota definiendo su duración, el territorio de publicación y las lenguas de publicación del juego.

En los contratos es normal incluir 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 se deberá percibir una contraprestación. Normalmente no tendrá forma de regalías, sino que supondrá un tanto por ciento del coste de la licencia. Si se tienen los contactos, se puede decidir no ceder estos derechos y pactar uno 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. En estos casos las regalías 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 —por ejemplo, si se realizan expansiones se presentarán 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.

Para valorar si la contraprestación se considera suficiente/adecuada a la cesión de los derechos de autor es importante tener en cuenta todos estos puntos.

Finalmente, 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”* resulta una buena práctica editorial (aunque poco frecuente). Puede pedirse la inclusión de esta cláusula en el contrato.

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 suelen recogerse en los contratos:

Obligaciones de la editorial:

- El pago de la contraprestación (royalties, anticipos, etc.) en el tiempo o en período pactados (trimestral, semestral, anual...).
- La promoción del autor o autora: el compromiso de poner su nombre en el juego de mesa y a informar de dicho nombre a terceros.
- El compromiso de 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 su firma (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 (esto 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 es el incumplimiento del editor de la publicación en tiempo del juego.

Normalmente se establecen fechas de 6 meses a 2 años, dependiendo de la editorial y de su cartera de juegos. Las 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 a recuperar todos sus derechos sobre el juego, pero no a obtener ningún tipo de indemnización o compensación por ello. En la práctica, durante ese tiempo el juego ha estado “en la nevera”.

Generalmente —sobre todo 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 cierto tiempo, o si deja de producir un número de ejemplares concreto por tirada.

- Siempre se deberá incluir una cláusula en la que la editorial se comprometa a presentar documentación relevante a los autores para la comprobación de las ventas (o según acuerdo de remuneración). Esta información también debería incluir las tiradas o ediciones del juego que se han realizado (la cantidad de juegos que se han puesto en venta). Normalmente esto 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, en las oficinas de la editorial o por medio de abogados/contables.
- *Opcional:* Se puede establecer —y es una buena práctica editorial— que, en caso de cambios en el juego o cesiones de explotación a terceros, se deba notificar/informar/pedir autorización al autor.

Obligaciones del autor:

- Entregar las reglas del juego (en el formato acordado) y asegurar su originalidad y autoría (ver siguiente punto). Normalmente se establece un plazo de entrega, que puede ser en el mismo 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 entrega puede ser considerado de mala fe, la editorial puede 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.
- Entre las partes pueden pactarse cláusulas adicionales sobre colaboración en el desarrollo, marketing, asistencia a ferias, etc.
- Normalmente se requiere la presentación de la factura antes del pago de los royalties⁹.

⁹ Facturas e impuestos: Actualmente los autores de juegos de mesa no están incluidos en el listado de “autores” de propiedad intelectual, por lo que su caso es un poco excepcional. Recomendamos leer estas entradas de Javier Pellicer sobre la fiscalidad del escritor que, aunque no tratan de lo mismo, pueden ayudarnos a aclarar algunas dudas:

- I. ¿Debo hacerme autónomo?
<https://javierpellicerescriptor.com/tag/la-fiscalidad-del-escritor/>
- II. ¿Qué tengo que hacer para emitir una factura?
<https://javierpellicerescriptor.com/2015/03/02/la-fiscalidad-del-escritor-ii-que-tengo-que-hacer-para-emitir-una-factura/>
- III. ¿Cómo se hace una factura?
<https://javierpellicerescriptor.com/2015/03/16/la-fiscalidad-del-escritor-iii-como-se-hace-una-factura/>
- IV. Retenciones y declaración de la renta:
<https://javierpellicerescriptor.com/2015/03/23/la-fiscalidad-del-escritor-iv-retenciones-y-declaracion-de-la-renta/>



Otras cláusulas:

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

También deberían incluirse cláusulas de defensa de los derechos de autor frente a terceros (lo que debería ser una obligación de la editorial, no del autor). Si alguien plagia el juego o produce copias ilegales, la editorial puede defender directamente los derechos de autor.

Y, finalmente, el contrato debe incluir cláusulas en las que se especifique el fuero judicial (los tribunales) o acuerdos de arbitraje y mediación para resolver las disputas contractuales que puedan surgir. Aunque no es normal ver cláusulas de arbitraje y mediación, en el futuro pueden empezar a ser más comunes¹⁰.

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 caso de que la solicitud amigable por escrito no obtenga respuesta o el incumplimiento continúe, se debe solicitar otra vez por escrito mediante burofax con acuse de recibo o los métodos alternativos indicados, informando de los siguientes pasos que se darán en caso de no respuesta o de incumplimiento pasado un tiempo razonable (debiendo especificarlo). Normalmente el siguiente paso es:
 - a. La resolución del contrato y
 - b. La reclamación de daños y perjuicios —si los hubiera— ante los tribunales, o el inicio del proceso de mediación o arbitraje.
3. Si las medidas anteriores son 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 esto, es 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, este 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). Por lo tanto, todos y cada uno de los autores son responsables del cumplimiento del contrato, y si uno de ellos no entrega las reglas a tiempo se considera a todos ellos responsables del incumplimiento.

Los contratos de las editoriales generalmente no gestionan el reparto exacto de las contraprestaciones entre autores. Si no se establecen en el contrato con la editorial —y especialmente si esta va a emitir un sólo pago—, es muy recomendable redactar contratos privados entre los autores para establecer la forma y el reparto de regalías y demás.

El caso específico de los encargos:

En caso de que la editorial encargue al autor el diseño de un juego —con o sin propiedad intelectual (IP)—, ya no se trata de un contrato de edición, porque es necesario que la obra ya esté realizada. En estos casos, es importante revisar las formas de pago y el tiempo de vigencia del contrato, que pueden variar. En estos

¹⁰ Cámara de comercio de España – Arbitraje y mediación:

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



casos lo normal es 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, que sigue siendo el creador de la obra, y por tanto el propietario de sus derechos morales. Es normal incluir la mención de su nombre en el juego y otros materiales, y que igualmente se estipulen 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 (NDA)*, como podría ser 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.

En caso de que la editorial pida a los autores que no hablen del juego ni publiquen imágenes o demás información durante cierto periodo concreto —por ejemplo, mientras esté en desarrollo—, esto se debería más a una estrategia comercial de la empresa que a cláusulas abusivas o de protección.

Pero una cláusula que prohíbe difundir los términos del contrato en genérico (pagos, cláusulas, etc.) será bastante negativa para el autor, ya que en caso de incumplimiento no podrá buscar la ayuda de terceros (no abogados) sin incumplir el contrato. Se recomienda negociar este tipo de cláusulas para restringirlas a puntos concretos del contrato (como no difundir el acuerdo sobre el porcentaje del pago). En tal caso, es importante hablar con la editorial sobre aquello que les preocupa para intentar reducir al mínimo las cláusulas de 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. Normalmente ninguna editorial firmará contratos de protección del copyright con un autor por un prototipo. Como os podréis imaginar, las editoriales —comprensiblemente— no pueden dejar de publicar juegos, y todos pueden tener fácilmente algunos puntos en común. Por ejemplo, ¿hasta qué punto un juego de cartas de piratas puede parecerse a otro? Muchas editoriales incluyen aclaraciones sobre este punto en sus formularios de petición de prototipos. Por ejemplo:

- Kosmos – Información para autores y desarrolladores de juegos (en alemán):
 - <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: “copiar” juegos no les interesa, porque quieren mantener una buena reputación. Esto nos lleva a la respuesta a la segunda pregunta: Para prever algunos de estos problemas, es importante conocer la reputación de la editorial o de las personas que trabajan en ella.



Es cierto que existen casos de plagio, pero no son frecuentes. En tales casos es importante poder presentar documentación demostrando el contenido de las reglas originales y la forma en la que la editorial puede haberlas conseguido. Si podemos mostrar las similitudes entre diseños podremos tener la opinión pública de nuestra parte, y si es necesario acudir a los tribunales. Un caso representativo es el del juego *Nostramo*, en el que incluso la SAJ —la 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, porque en la UE no se pueden patentar las mecánicas de un juego. De todas formas, existen registros en los que se pueden depositar las reglas. Por ejemplo el de Nüremberg, que lo hace por un período de 3 años:

- German Games Archive de Nüremberg: spielearchiv@stadt.nuernberg.de

Este tipo de registros no proporcionan ninguna protección directa, pero a cambio de un pequeño precio ofrecen 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 varias editoriales a la vez para su valoración. De todas formas, algunas editoriales piden exclusividad, y no aceptan revisar un prototipo si ya ha sido entregado a otra editorial. Por tanto, antes de empezar un proceso de entrega de prototipos es necesario revisar las condiciones de cada editorial.

¿Puedo ofrecer mi idea de juego a otros editores?

Una y otra vez se nos pregunta qué hacemos cuando un juego se envía a diferentes editores al mismo tiempo. Por supuesto, tenéis derecho a hacerlo; es necesario señalaros esto. Pero también debéis entender que sólo podremos jugar la versión de vuestro prototipo que nos presentéis, y que no podremos probar ningún cambio. No tiene sentido que varios editores “trabajen” con un juego al mismo tiempo.

Editorial Kosmos

Para facilitar posteriores acuerdos de publicación, se recomienda mostrar la máxima sinceridad sobre estos temas con las editoriales.

* * *



Referencias:

Aunque no existe una regulación específica para los contratos de creación de juegos de mesa, existen regulaciones similares relacionadas con la propiedad intelectual, como los contratos de edición de libros o los de ilustradores. Por lo tanto —teniendo en cuenta que entre los sectores hay diferencias de madurez y que los creadores de juegos de mesa no están incluidos en la lista de autores de propiedad intelectual—, a la hora de negociar o revisar contratos podemos tener en cuenta estos modelos y recomendaciones:

- Wolters Kluwer – Guías jurídicas:
http://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAEAMIMSbF1JTAUAUMjAwsztlUouLM_DxbIwMDCwNzAwuQQGZapUf-ckhQaptWmJocSoADMD7ITUAAA=WKE
- Javier Peciller Escritor – Cómo evitar contratos editoriales abusivos:
<https://javierpelicerescritor.com/2014/03/17/como-evitar-contratos-editoriales-abusivos/>
- Autores al Derecho – El contrato de edición:
<https://autoresalderecho.wordpress.com/2017/06/16/los-contratos-editoriales-ii-el-contrato-de-edicion/>
- Consultoría editorial Mariana Eguaras – Cómo detectar un contrato de edición abusivo:
<https://marianaeguaras.com/como-detectar-un-contrato-de-edicion-abusivo/>
- Gabinete profesional de peritos judiciales – Consejos prácticos sobre firmas y documentos:
<https://www.peritos-judiciales.com/index.php/utilidades/consejos-practicos/firmas-y-documentos>
- Studio Legal – Contract Signing Tips:
<https://studiolegal.com.au/contract-signing-tips-101/>
- Teague Campbell – Four Tips to Consider Before Signing a Contract:
<https://teaguecampbell.com/four-tips-to-consider-before-signing-a-contract/>
- League of Gamemakers – Game Contract Pitfalls:
<http://www.leagueofgamemakers.com/game-contract-pitfalls/>
- Board Game Contract Negotiation – Inspiration to Publication:
 - *I. La oferta:*
<https://inspirationtopublication.wordpress.com/2011/07/25/step-30-board-game-contract-negotiation-part-1-of-3-the-offer/>
 - *II. El pago:*
<https://inspirationtopublication.wordpress.com/2011/08/10/step-30-board-game-contract-negotiating-part-2-of-3-the-money/>
 - *III. Los derechos:*
<https://inspirationtopublication.wordpress.com/2011/08/16/step-30-board-game-contract-negotiating-part-3-of-3-rights/>

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

- Cardboard Edison Reports –Board Game Licensing Contract Terms:
<https://cardboardedison.com/reports/>

Para acabar, presentamos los ejemplos de algunas editoriales que hacen públicas sus condiciones:

- Stonemaier Games – Game Designer Contracts and Stonemaier Games:
<https://stonemaiergames.com/game-designer-contracts-and-stonemaier-games/>
- Flatlined Games – Contract example:
https://www.flatlinedgames.com/contract_example