

la ley de propiedad intelectual y los nuevos contratos de traducción

mesa redonda

juan mollá presidente de ACE y CEDRO

mario sepúlveda abogado de ACE traductores

ramón sánchez lizaralde presidente de ACE traductores

antonio maría de ávila gerente de la federación de gremios de editores de españa

catalina martínez moderadora

Catalina Martínez:

DAMOS comienzo esta mesa redonda sobre la Ley de Propiedad Intelectual y los nuevos contratos tipo de traducción pactados por la ACE con la Federación de Gremios de Editores de España. Incidimos una vez más sobre la Ley de Propiedad Intelectual porque es el marco legal por el que se rigen las relaciones contractuales entre autores y editores, y porque seguimos constatando que existe un importante desconocimiento de la Ley de Propiedad Intelectual por parte de los traductores y un alto grado de incumplimiento de la misma por parte de los editores. Esta circunstancia, que siempre habíamos intuido o sospechado, se confirmó de manera palmaria cuando obtuvimos los resultados de la encuesta a traductores que sirvió como base para la confección del *Libro Blanco de la Traducción en España*. Fue precisamente la edición del *Libro Blanco* lo que propició el inicio de estas conversaciones que finalmente desembocaron en la firma de los acuerdos que hoy os presentamos.

Creemos que podemos sentirnos moderadamente satisfechos y, a pesar de que estos acuerdos no sean la panacea para todos nuestros males, sí nos proporcionan un nuevo instrumento del que antes carecíamos y nos puede permitir continuar avanzando. Ahora tenemos la responsabilidad compartida, tanto editores como traductores, de procurar que estos contratos se difundan y se conviertan en referencia obligada en nuestras relaciones contractuales. Esperamos que no ocurra con ellos lo mismo que con la Ley de Propiedad Intelectual, una ley que en conjunto resulta muy positiva para los autores, pero que a lo largo de sus doce años de vida ha tenido un desarrollo más bien escaso. El principal avance que encontraréis en estos contratos es el compromiso que adquirimos ambas partes de constituir una Comisión de Arbitraje, integrada por autores y editores, en la que se diriman las posibles discrepancias surgidas entre las partes. De todas maneras, debemos tener muy presente que el traductor ha de cumplir con las obligaciones recogidas en la Ley

de Propiedad Intelectual y, asimismo, hacer valer los derechos que ésta le otorga; y el editor, por supuesto, debe respetar escrupulosamente la legislación vigente. Tanto de unos como de otros dependerá, por tanto, que los preceptos tipificados en esta Ley se generalicen en la práctica cotidiana.

A continuación procederé a presentar a los invitados por orden de intervención: Juan Mollá, presidente de la Asociación Colegial de Escritores, presidente de CEDRO y uno de los padres de la Ley de Propiedad Intelectual; Mario Sepúlveda, abogado de ACE Traductores en Barcelona; acto seguido intervendrá Ramón Sánchez, presidente de ACE Traductores, y, finalmente, Antonio María de Avila, director y gerente de la Federación de Gremios de Editores de España. Quiero dar las gracias a todos por intervenir en esta mesa, especialmente a Antonio María de Avila que ayer mismo estaba en Francfort y ha tenido que hacer un esfuerzo importante para llegar aquí. Tiene la palabra Juan Mollá.

Juan Mollá: La aparición de estos nuevos contratos tiene unos antecedentes que brevísimamente os recordaré: durante muchos años, desde el siglo pasado, cuando se elaboró la Ley de Propiedad Intelectual de 1879, se ha venido produciendo una constante tensión entre autores y editores que ha tenido diversas fases. En el siglo XIX fueron precisamente los grandes escritores de la época, como Julio Castelar o Echegaray, quienes alzaron la bandera de los autores para la defensa de sus derechos y la elaboración de una ley, la de 1879, que tenía algunas grandes virtudes, entre ellas, la de poseer un carácter abierto y dar unas fórmulas que le han permitido mantenerse en vigor cien años sin ser retocada. Durante este siglo hemos tenido una Ley que ha servido para que España se adelantara incluso al Convenio de Berna en la defensa de todos los valores básicos del derecho de autor.

Al celebrarse el centenario, se elaboró una nueva Ley en la que inicialmente participamos varias personas y, posteriormente, se fueron su-

mando distintas comisiones. Al final nos encontramos con una nueva Ley, la de 1987, donde se modificaban muy especialmente dos cuestiones: una es la gran aportación de esta Ley a toda la fundamentación y desarrollo del derecho moral del autor, es decir, todos aquellos derechos inapelables como el derecho a la paternidad, etc. En segundo lugar, se estudió muy detenidamente el problema de los contratos de edición. La Ley distingue varias formas de cesión de derechos. En general, se estudian previamente las condiciones que debe tener esa cesión de los derechos de autor. Y de hecho, una de las formas de la cesión es la del contrato de edición; porque hay muchas cesiones de obras literarias que no tienen verdadero carácter de contrato de edición. Para este tipo de pacto se requieren unas condiciones importantes que no se dan, por ejemplo, en el contrato de encargo y en otros muchos que han sido, durante largos períodos de tiempo, mayoritarios. El contrato de edición se distingue porque, aparte de ser escrito, determina una participación proporcional del autor en los beneficios que se obtienen con la explotación de la obra. Al amparo de esta nueva Ley, y de acuerdo con las normas ya establecidas para elaborar los contratos, hay que mencionar, como ya ha hecho Catalina, que en aquella fase las normas de la nueva Ley de Propiedad Intelectual eran esencialmente protectoras del autor. De manera parecida a la Ley Laboral que defiende los intereses del trabajador frente al patrón, la intención de la nueva legislación era la de dar un mayor reconocimiento y protección al autor como parte más débil frente al editor. A la par de esa Ley, que venía estableciendo una etapa muy larga, yo recuerdo que cuando se creó la Asociación Colegial de Escritores de España, que yo presido, nuestro fundador, Ángel María de Lera, que era un viejo luchador sindicalista, tenía un concepto del enfrentamiento entre autores y editores muy marcado y veía la relación como una lucha de clases. Y hace muchos años, durante la última etapa del franquismo, intentamos constituir esta sociedad de escritores que luego desa-

pareció absorbida por las normas terreas de la Seguridad Social.

Aquel concepto de enfrentamiento tuvo su primera tregua en la elaboración de la Ley de 1987, donde autores y editores empezamos a dialogar y a llegar a soluciones más o menos decrépitas. En los años posteriores, los editores y los autores nos reunimos para desarrollar las consecuencias de esa Ley, y la Federación de Gremios de Editores de España y la ACE, las dos únicas entidades que respectivamente representaban a editores y autores de todo un ámbito nacional, llegamos a un acuerdo para elaborar unos contratos tipo que se recomendaban y que tenían un carácter lógicamente enunciativo y abierto.

Ocurrió que, a diferencia de la Ley de 1879, que duró cien años intacta, la nuestra se vio modificada constantemente por distintos problemas, como la aparición y el desarrollo de las nuevas tecnologías, la nueva normativa de la UE, que nos imponía modificaciones... hasta el extremo de que apenas nueve años después hubo de ser completamente renovada, y continúa vigente desde 1996. Algunas de esas normas establecidas por la Ley de 1987 respecto a los contratos se interpretaban de una forma que a los autores no les convenía, en cuanto parecía que se intentaba, por parte de los editores, evitar la norma en la práctica mediante fórmulas que la hacían inútil.

Por este motivo, en el año último hemos tenido un reencuentro entre editores y autores que me parece enormemente importante. Esto hay que verlo dentro de un cuadro muy general de nuevas relaciones entre la Federación de Gremios de Editores de España y la ACE. En varios terrenos hemos llegado a determinados acuerdos importantes para la mejor gobernabilidad de CEDRO, para llegar a cumplir unos mecanismos que resuelvan los problemas que puedan surgir entre unos y otros, y que antes había que plantear ante los tribunales, aunque muy pocos alcanzaban niveles importantes. Y es que hasta hace poco tiempo, apenas había media docena de sentencias del Tribunal Su-

premo, y la mayoría de ellas estaban relacionadas con la reproducción y el plagio de cantantes o músicos. Ahora, la FGEE y la ACE hemos pensado que era hora de revisar todas estas actuaciones intermedias y llegar a unas soluciones y a un nuevo clima en el cual puedan resolverse las diferencias entre autores y editores. Y gracias a este nuevo clima han aparecido los nuevos contratos.

Aquí estamos los que realmente hemos intervenido en estas conversaciones. Y me gustaría señalar que nosotros, la ACE, no hemos actuado solos, sino en representación de todos nuestros compañeros y con la ayuda de los asesores jurídicos de las asociaciones locales, que han ido dándonos su opinión sobre las condiciones acordadas. Tanto la ACE en Cataluña como los traductores vascos han enviado en todo momento sus observaciones, que por supuesto fueron tenidas en cuenta. Estos contratos no son lo mejor para los autores, y es que hay problemas pendientes que quizá nunca se resuelvan, como el control de tirada mediante la numeración de los ejemplares, el problema de las liquidaciones, la terminación del contrato cuando el editor no edita la obra o cuando no le da la distribución normal, etc. Todos estos asuntos son de muy difícil solución a corto plazo por las diferentes necesidades y posturas que defienden ambas partes. Sin embargo, se ha logrado clarificar la situación y paliar las diferencias que existían respecto a la Ley; creo que hemos logrado avances de gran importancia.

Hemos elaborado unos contratos que tienen los elementos básicos para extenderlos a toda clase de normas de explotación de la obra literaria. En el contrato base se ha dejado abierta la determinación del porcentaje, y otros apartados que se ven claramente condicionados por la situación de cada autor. En la realización de los contratos de traducción hay que destacar la labor de Ramón Sánchez. Debemos mencionar que también se ha llegado a acuerdos con los ilustradores. Así quedan cubiertas todas las formas de participación de autores en un libro. Hemos creado una Comisión Mixta para estu-

diar en cada momento el desarrollo real y práctico de la Ley de Propiedad Intelectual, para estudiar los fenómenos y problemas que surjan y los posibles desarrollos legislativos que suplan las deficiencias de la Ley y poder adaptarlos a las nuevas necesidades. Entre ellos estarán los contratos sobre las obras en las nuevas tecnologías, que están todavía por completar. La labor de la Comisión será importantísima, no solamente en la práctica, sino también a la hora de reforzar ese nuevo clima que se está creando en las relaciones entre autores y editores, ya que tenemos cosas que nos unen, como la defensa del libro contra la reprografía ilegal y los peligros de la globalización a través de Internet, y la pérdida del derecho moral con la irrupción del concepto de *copyright* estadounidense frente al concepto de derecho de autor del continente europeo.

Ramón Sánchez: Como decía Juan Mollá, aunque ha participado más gente, soy la persona que ha colaborado de manera continuada en nombre de la sección de traductores en estas negociaciones. Yo quisiera hacer un pequeño repaso a algunos aspectos de la evolución de nuestros problemas, de los traductores específicamente, en relación con los contratos. Como comentaba Juan Mollá, la Ley de Propiedad Intelectual de 1987 supuso una serie de novedades importantes para los autores en general y para los traductores en particular, ya que por primera vez se nos reconocía la condición de autores de obra derivada. Eso trajo como consecuencia que cuando dos años después se suscribieron los modelos de contrato entre autores y editores, por primera vez se firmaron unos primeros modelos de contrato para la traducción. Naturalmente, los primeros años de puesta en aplicación de la Ley con esta gran novedad de ser reconocidos como autores supusieron un avance para nosotros. Sin embargo, con el paso de los años, muy en particular en el colectivo de los traductores de libros, los editores dejaron de tener en cuenta aquellos contratos tipo de 1989; y, por otra parte, la inexistencia de un cauce representativo de discusión de los pro-

blemas derivados de los contratos durante bastantes años contribuyó a que eso quedara "en un pozo", e incluso a que en los últimos años se generalizaran excesivamente, en ciertos ámbitos, situaciones de ignorancia absoluta de la Ley: contratos ilegales o incluso trabajos sin contrato alguno, etc. Además, en una parte del mundo profesional de la traducción, vino acompañado de una paralización del progreso de las tarifas.

En estas circunstancias, ACE Traductores editó el *Libro Blanco de la Traducción*, y ACEC editó un libro sobre el estado de la traducción en Cataluña. Nosotros empezamos inmediatamente a intentar restituir una situación de, como mínimo, relaciones, intercambio y negociación con los editores. Así es como, junto con la Asociación Colegial de Escritores a la que pertenecemos, se iniciaron estos procesos. Me gustaría destacar que, si bien para los escritores de obra propia estos contratos tienen importancia, para nosotros tienen una importancia especial, ya que nos encontramos más indefensos individualmente frente al editor. Estos contratos nuevos resultan mucho más trascendentes para el futuro a medio plazo de los traductores que para los escritores. Nosotros siempre tenemos detrás la inquietud de que los contratos pueden resultar inútiles si no contamos con los mecanismos necesarios para hacer que se cumplan estos acuerdos y por eso importa destacar el acuerdo previo al contrato de formar la Comisión Mixta, de la cual ya ha hablado Juan Molla, para tratar los problemas del sector de manera permanente y posteriormente la Comisión de Arbitraje.

Los traductores ya tenemos en cartera los primeros problemas que llevar a esta comisión. Vamos a darle mucho trabajo porque creemos que la única garantía para mantener vigentes estos contratos en el futuro es mantener al tanto a la Comisión de los problemas que los traductores nos vayan haciendo llegar. Quisiera destacar otro aspecto que, en un pasado reciente, nos ha dado grandes quebraderos de cabeza a bastantes colegas: los contratos para las edicio-

nes en clubes, fascículos y ediciones especiales. Estos contratos han provocado —y están provocando todavía— conflictos serios a causa de la ignorancia absoluta por parte del editor de los derechos morales y materiales del traductor. En el nuevo modelo se puede apreciar que se separan los contratos de ediciones en clubes, etc. para que no continúe la práctica de pretender que cedamos nuestros derechos en el contrato original, sino que se firmen otros contratos que establezcan las condiciones necesarias en cada caso.

Por último, quiero insistir en otro aspecto: somos perfectamente conscientes de que esto no soluciona nuestros problemas. Quedan muchos conflictos por resolver y tenemos aún mucho por pelear con las empresas editoriales, pero creemos que se establece un marco que consideramos bueno para los intereses de los traductores porque abre nuevas vías para tratar los problemas. El nuevo acuerdo no excluye que la negociación individual entre el traductor y el editor se active todavía más y que la reivindicación colectiva sea más intensa, más fundada y mejor orientada para que se obtengan resultados prácticos. Estamos contentos de haber dado un paso que era necesario. En un futuro próximo, tenemos la intención de editar los contratos con pequeñas aclaraciones y recomendaciones sobre cómo hacer uso de ellos en las negociaciones con los editores. Yo recomiendo que a la hora de firmar con el editor se presente este modelo, porque lleva la firma de la Federación de Gremios de Editores de España y, aunque no compromete legalmente, sí lo hace de forma moral y corporativa a todas las editoriales miembros de esta Federación.

Mario Sepúlveda: Me parece necesario hacer una aclaración previa: mi intención es hacer una intervención coherente con mi condición, no lo puedo evitar. Tal y como se me ha presentado, soy el abogado de ACE Traductores en Barcelona y eso condiciona claramente las cosas que pretendo decir. En primer lugar, me voy a limitar a los contratos de traducción, no voy a tocar las otras modalidades. En segundo

lugar, no puedo pasar por alto que mi visión es la de quien recibe cotidianamente reclamaciones directas de los traductores en lo que les afecta de forma individual. Y precisamente porque aquí se ha mencionado el clima que empieza a generarse "arriba", entre los editores y traductores que han llevado a cabo las negociaciones, es importante que ese mismo clima también empiece a reflejarse "abajo", y que lo noten todos los traductores de nuestro país. Quiero señalar que estos contratos son de por sí un paso importante, pero que serán más beneficiosos todavía si nos esforzamos por utilizarlos correctamente. Opino que no hay nada más peligroso cuando se construye una herramienta de negociación que exigirle lo que no puede dar, lo que no es su misión; por ello sería importante aclarar qué son estos contratos modelo, qué significación pueden tener y en qué nos pueden resultar de utilidad.

Empezaré comentando algunos datos, cuanto menos, provocadores: veintinueve de los veintisiete pactos que contiene el modelo son exactamente iguales a los pactados en 1989. En segundo lugar, quiero destacar que, de alguna manera, lo que hace este modelo de contratación es cumplir con las finalidades que establece la propia Ley de Propiedad Intelectual. Si uno hace un simple estudio comparativo de lo que son cada uno de los acuerdos, verá que la inmensa mayoría de ellos guarda una relación directa con algún artículo de la Ley de Propiedad Intelectual, que exige que necesariamente los contratos de edición contengan la regulación de esos temas precisos. Esto, en la práctica, quiere decir que todos y cada uno de los problemas que tiene un traductor a la hora de firmar un contrato siguen exactamente igual. Que nadie se llame a engaño porque tampoco es la pretensión; estos contratos no pretenden resolver ciertos problemas como las discusiones a la hora de lijar la remuneración, la cesión a terceros, etc. Es importantísimo destacar aquí el hecho de que lo que termina siendo obligatorio para las partes es el contrato concreto que firma el traductor con la editorial. Ningún abo-

gado puede presentar una queja frente a un tribunal, ni judicial ni arbitral, basándose en que el contrato que se ha firmado no se corresponde con el contrato tipo. Este modelo es sólo una orientación que fija, digamos, las reglas del juego; es una guía que tiene que tener cada traductor para conocer los puntos esenciales, que necesariamente debe cubrir su negociación con la editorial.

Nosotros entendemos que la labor de la ACE sigue completamente vigente a partir de que, con estos contratos en la mano, es necesario orientar a sus miembros de forma concreta y precisa respecto a los grandes temas que se están discutiendo, porque no están resueltos aquí. Todos estos problemas siguen su curso y nadie espera que con estos modelos de contrato se pueda llegar a superarlos. Señalo esto porque, en conversaciones que he tenido, algunos traductores me comentan que esperan que con este pacto mejoren ciertos problemas. Y no va a ser así. Debemos tener en cuenta que ya los contratos del año 1989 preveían una serie de obligaciones de la Ley que todos sabemos que los editores no han cumplido. El nuevo acuerdo va a impedir que se repita esta situación gracias a la comisión de seguimiento que se va a formar con representantes de ambas partes. Esto permitirá que cada una de las transgresiones que tengan lugar lleguen a oídos de los dos colectivos. En mi opinión, son muchos los elementos de unión entre editores y autores, aunque también haya intereses contradictorios. Y aprovecho la ocasión para comentar en presencia de los editores que, a este abogado le llama profundamente la atención la falta de normalidad democrática que existe a la hora de suscitar reclamaciones: no se asume lo que es la contradicción. Deben saber que no pasa absolutamente nada porque, en un momento dado, se sienten a negociar las editoriales con los traductores o con sus abogados; eso forma parte de lo que llamamos estado democrático de derecho. Las dos partes deben realizar un esfuerzo para aceptar esos elementos comunes y elementos contradictorios que son absolutamente

normales y buscar la manera más "inglesa" de resolver las diferencias.

Antonio María de Ávila: En primer lugar, quiero agradecer la invitación para intervenir en estas Jornadas, aunque aparentemente sea el malo de la película. Me gustará empezar la intervención leyendo una cita de un autor que comentaba los contratos de propiedad intelectual en el año 1949. Decía Laso de la Vega: "La enorme potencialidad de algunas empresas editoriales, su capacidad para fundar rápidamente la reputación de un escritor y para crearle un extenso mercado, les ha permitido en ciertas ocasiones imponer a éstos la dura ley del más fuerte, llevando al contrato de edición condenables condiciones de privilegio y de vituperable explotación, con manifiesto sacrificio e injusta limitación de los derechos legítimos de los autores. Los autores, a su vez, han procurado tomar duras represalias contra este predominio, adquiriendo posiciones de ventaja en las leyes que han regulado este contrato, consistente y ordinario, en la concesión de extremadas garantías a la obra del espíritu que reduce la actividad del editor a la de un simple ejecutor o mandatario del autor. Nada más opuesto a los fines de la cultura y del progreso científico que crear en torno a las relaciones entre autores y editores un ambiente de rencor y de lucha, y dividirlo en dos campos tal y como si fueren natos enemigos. Prescindiendo de unos y otros, respetemos por igual a editores y autores, y evitemos sembrar el odio y la lucha entre estos dos pilares de la cultura." No tengo nada más que añadir sobre este tema, salvo señalar que la virtud está en el medio.

El hecho de que la negociación de los contratos de edición haya terminado, como ha dicho Catalina, "con moderada satisfacción", forma delicada y educada de decir que están insatisfechos, es bueno. También yo me encuentro con editores que están moderadamente satisfechos. Y creo que ésta es una de las virtudes del contrato de edición: no ha dejado conforme a ninguna de las partes porque no puede dejarlas conformes. Si uno de los dos co-

lectivos hubiese quedado satisfecho, querría decir que hemos firmado un acuerdo desequilibrado. Todo lo que ha dicho Mario Sepúlveda es totalmente cierto: las innovaciones del contrato son pequeñas si las comparamos con el núcleo esencial de los anteriores contratos del año 1989. En cuanto a que la mayoría de los puntos están contenidos en la ley, debo decir que fueron los autores los que así lo exigieron. Resulta favorable reproducirlos porque uno de nuestros problemas es que muchos autores y editores de nuestro país no conocen la Ley de Propiedad Intelectual. Por tanto, estos contratos cumplen también una importante función pedagógica. Además, debemos tener en cuenta el modo en que se interpretan las leyes en España: al enemigo, ni agua; al amigo, el privilegio; y al indiferente se le aplica la legislación vigente. El simple hecho de luchar contra esto, justificaría el esfuerzo de un largo y duro año de negociaciones. Cuando retomé las conversaciones entre mi colectivo y el de los autores, me dio la impresión de que la relación estaba completamente rota por culpa de un malentendido que ahora os explico: la Federación había solicitado a un abogado externo un estudio y su opinión sobre la necesidad de renovar el contrato multimedia. El abogado hizo su estudio, en el cual figuraban demasiadas opiniones personales sobre la Ley de Propiedad Intelectual, y nosotros lo repartimos entre autores y traductores. Este informe causó una serie de tensiones e incluso pequeños altercados que fueron en aumento hasta que se retomó la negociación.

Una de las cosas que espero que se cumpla es que las editoriales envíen puntualmente las liquidaciones a sus autores. Decidimos crear la Comisión Mixta para asegurarnos de que se cumplan los nuevos acuerdos, y no ocurra lo mismo que con los de 1989 que, bien por ignorancia, bien por mala fe, fueron incumplidos en numerosas ocasiones. Dado el carácter voluntario de los contratos (ni la ACE ni la FGEE pueden imponer estos contratos a sus miembros, porque eso va en contra de la libre com-

petencia), lo ideal era que esa Comisión Mixta realizara una especie de arbitraje, antes de acudir a los tribunales. No porque haya miedo de acudir a los tribunales... a mí personalmente me parece esencial el conflicto y me gusta repetir el lema de Heráclito que dicta que la contradicción es el padre de todas las cosas. La Comisión se crea, repito, no por miedo al conflicto sino precisamente para hacer eficaz la ley de forma más rápida. Como todos sabréis, un gran número de sectores que intervienen en la vida jurídica y mercantil —el comercio internacional, por ejemplo— prefieren el arbitraje como forma de solucionar los conflictos, más rápida y eficaz que los tribunales. Por supuesto, si la Comisión no puede resolver un conflicto, iremos a los tribunales cuantas veces haga falta. No creo que a nadie le asuste la idea de llegar a un juicio, salvo a personas muy concretas que violen las leyes de forma descarada y repetida. La prueba de que esta Comisión es buena es que no hubo que esperar a firmar los contratos para que la Comisión Mixta empezara a funcionar. Fue a raíz de la llamada "guerra del precio fijo" contra el Gobierno que se saldó en la exigencia y obligación que editores, distribuidores y librerías impusieron al Gobierno de abrir unas mesas de negociación sobre los libros. Los editores exigieron que al menos una mesa fuera destinada a la Ley de Propiedad Intelectual y estuvieran presentes los autores; y uno de los muchos temas que se estudiaron consistió en un examen con el Ministerio de Cultura para ver qué posición iba a adoptar la administración española en la tramitación del Proyecto de Directiva de adaptación del Convenio de Berna. La eficacia de la Comisión Mixta dependerá de la solidez con que presente sus observaciones, quejas, propuestas, etc. Y la Comisión se convertirá en un permanente grupo de presión frente a los poderes públicos en defensa de la propiedad intelectual.

Otro elemento en los contratos es, como ya comenté antes, un riguroso respeto a las normas de la defensa de la competencia. Yo defendí esta postura de forma prácticamente obsesi-

va, tanto por mis orígenes profesionales, como por la hostilidad manifiesta que tiene el órgano de la defensa de la competencia en España contra el mundo del libro, donde, al parecer, eliminando determinados requisitos del mundo del libro se arregla la economía de este país. No hay un porcentaje de explotación de la obra literaria estipulado en los contratos, a pesar de que fue uno de los puntos más perseguidos por los autores, porque sería uniformizar el mercado y está terminantemente prohibido por la Ley de Defensa de la Competencia. De hecho, este asunto me uno de los que más nos entretuvo y, finalmente, llegamos a un acuerdo importante que imita el modelo francés: anualmente, ACE Traductores nos enviará un estudio donde nos informará de la situación de estos porcentajes en el mercado.

No querría terminar sin señalar que la Propiedad Intelectual se ha convertido en un objeto de negociación internacional por motivos comerciales. Lo cierto es que el Convenio de Berna, que reconoce expresamente los derechos morales del autor y que ha sido tenido en cuenta por la Organización Mundial de Comercio, salvo por parte de Estados Unidos, que reconoció todo el Convenio de Berna con excepción del artículo que enuncia los derechos morales del autor. No aprobaron los derechos morales debido a la importancia de la industria audiovisual, Hollywood, y la informática. Y es que ahora comienza a cuestionarse en Estados Unidos y Canadá la relación entre la propiedad intelectual y la defensa de la competencia. Justo en este campo, creo que tanto autores como editores tenemos intereses comunes y debemos ser capaces de llegar a acuerdos que generen moderada insatisfacción por parte de todos, porque seguro que así hemos tenido éxito.

Catalina Martínez: Si alguien quiere hacer alguna precisión al hilo de las intervenciones, puede hacerlo. Si no, abriremos el turno de palabra.

Esther Benítez: Hay, en mi opinión, un problema muy grave que ya ha sido señalado; y es que si alguien firma un contrato, será lo que

figure en ese contrato lo que vaya a misa, aunque se hayan violado todos los puntos de estos contratos que se recomiendan. Supongamos que a esta Comisión de Arbitraje llega un contrato firmado en el cual se acuerdan trescientas pesetas por folio de dos mil cien caracteres que, además, se pagarán un año después de que el editor dé su conformidad. Si un caso como éste llegara a la Comisión de Arbitraje, estando firmado por ambas partes, la Comisión no podría hacer absolutamente nada. También he visto casos en que se firman derechos de autor de un 0,05% o incluso un 0,01%.

La solución a este problema es doble. Primero: concienciación e información para saber cuál es el mínimo que se puede llegar a aceptar. Segundo: la famosa defensa de la competencia impide que lleguemos a estipular unos porcentajes razonables. El espíritu de la Comisión debe adaptarse a lo que los editores pueden dar y a lo que los traductores queremos, pero no se pueden continuar aceptando las limosnas que nos dan.

Antonio María de Ávila: Debo contestar que la Federación de Editores no puede imponer este contrato a nadie, a pesar de que lo haya aprobado la junta directiva y lo haya firmado su presidente. Cuando las editoriales llaman y piden un modelo de contrato, se les entrega éste, y se les anima a cumplirlo en la medida de lo posible. No podemos sustituir la negociación entre partes, pero los porcentajes que nos envíe la ACE anualmente servirán para que yo pueda decir a los miembros de la Federación de Gremios de Editores: "La media de mercado, según el estudio, es demasiado baja y debemos procurar que suba". Pero también influirán miles de circunstancias personales y, si yo no gano dinero con mi editorial y necesito firmar el 0,1% para rentabilizar mis ediciones, es difícil que me lo impidan, aunque el derecho tenga soluciones prácticamente para todo. Y en el caso de un contrato leonino como los que tú planteas, se puede solicitar que se renegocie. Cuando surja un problema, se intentará solucionarlo. Pero el mundo idílico que tú planteabas como op-

ción no existe. Y, desde luego, lo que vale es la firma entre las partes, a no ser que estemos vulnerando la Propiedad Intelectual o sean contratos leoninos.

Esther Benítez: Pero tenemos un buen ejemplo en el tanto alzado: el de la desproporción manifiesta. En el caso de que se firme un contrato de tanto alzado por poco dinero y ese libro se venda muy bien, conozco a varios colegas que, con el argumento de la desproporción manifiesta, han conseguido que les pagaran más. En una ocasión, el contrato que me ofreció la editorial estaba totalmente anticuado y exigí que lo actualizaran. Lo actualizaron, pero basándose en los contratos Capella. Yo los denuncié y comuniqué el caso a la Federación de Gremios de Editores; al final, el asunto se arregló.

Intervención: No creo que nadie me conozca, pero quiero contar mi caso: si yo pongo pegas o sugiero modificaciones a la hora de firmar un contrato, la editorial no cede y, o bien me quedo sin trabajo, o bien acepto condiciones vergonzosas, porque hay veces que necesito dinero, por poco que sea. Otras veces, si después de trabajar seis o siete meses para una editorial pido un aumento, ¿qué pasar? Pues que nunca más vuelven a acordarse de mí.

Antonio María de Ávila: La respuesta a tu problema la encontramos en el mundo laboral: si hay exceso de mano de obra, las remuneraciones tienden a bajar, y no sólo en el caso de la traducción. En casos como el tuyo, hay que contar con la honestidad de la otra parte; habrá gente que cumpla y gente que no cumpla.

Intervención: En general estoy de acuerdo con los contratos tipo, pero en mi opinión se podrían sugerir ciertas cosas. En el pacto tercero se habla de folios de entre mil ochocientos y dos mil cien matrices. En mi opinión es excesivo que haya un 15% de variación entre una cifra y otra. Podríamos inspirarnos, por ejemplo, en la Unión Europea, para la cual el folio tipo tiene mil quinientos caracteres. Y también podríamos tener en cuenta que los caracteres tienen que ser no sólo letras, sino también espacios. Yo creo que esto debería especificarse y

que no iría en contra de ninguna regla de la competencia.

Catalina Martínez: Sería necesario aclarar que no se trata de un abanico entre las mil ochocientas y las dos mil cien matrices: según las encuestas, la mayoría de los editores exigen uno de estos dos formatos.

Intervención: Aún así, pienso que deberíamos instaurar un formato tipo con unas tarifas aproximadas. Con un contrato similar al de la FIT.

Ramón Sánchez: Nuestro problema verdadero es nuestra escasa capacidad de presión. Los casos en los que se vulneran nuestros derechos, bien violando la ley, o bien aplicando la ley del más fuerte, es decir, la ley del mercado, son los que debemos presentar a nuestros afiliados para enseñarles cómo reaccionar ante situaciones similares. Pero para ello debemos basarnos en la realidad y no construir estos consejos "en el aire".

Ante el caso que se acaba de plantear acerca de reducir el número fijo de matrices por folio, considero que hay objetivos que sólo deberíamos plantearnos si tuviéramos posibilidades de conseguir avances. En relación con este caso concreto, nos hemos encontrado con que muchos editores han empezado a pagar la traducción según magnitudes informáticas como el byte. Nosotros hicimos un estudio y comprobamos que de esta forma se rebajaba entre un 20% y un 30% la tarifa con respecto a la que correspondería por matrices.

Quiero hacer una puntualización sobre un tema que hemos tratado en las negociaciones: nosotros nos consideraremos legitimados, a partir de la firma de estos contratos, para anunciar en la prensa y en todos los medios que nos sea posible una lista de las editoriales que no cumplan estos acuerdos, independientemente de que se atengan a la Ley o no. Los editores lo saben y nosotros utilizaremos este elemento de presión en el futuro.

Antonio María de Ávila: Este tema que acaba de comentar Ramón fue uno de los que más se discutió. Yo me negué a tener que pro-

poner soluciones a un problema técnico, porque me dio la impresión de que lo tendría que resolver también un técnico en la materia.

Intervención: Al leer el contrato, yo entiendo que la unidad de pago es el folio y no las matrices, tal como se acaba de señalar.

Ramón Sánchez: A raíz de una discusión que tuvimos entre nosotros, llegamos a la conclusión de que es indigno que el trabajo de la traducción literaria se pague por peso o por trozos de papel. Se llegó a la conclusión de que se debía seguir pagando por folios y considerar el folio como una plantilla imaginaria; si el editor quiere contar informáticamente, el resultado debe ser equivalente. Por eso pusimos como unidad de medida el folio y no el byte, la palabra ni la matriz, porque vimos que era el camino que se debía seguir para que no se produjeran esas situaciones gravísimas que se nos habían denunciado.

Intervención: Yo querría saber si hay ya un calendario para la creación de la Comisión de Arbitraje.

Antonio María de Ávila: El presidente de la Federación de Editores y yo lo firmamos en julio, pero las otras partes no lo hicieron hasta finales de septiembre. Tenemos previsto constituir esta Comisión Mixta entre editores y autores, la cual designará a su vez la Comisión de Arbitraje. Se debe recordar que el arbitraje es totalmente voluntario, no se puede obligar a nadie a ir al arbitraje. La Comisión tiene como ventajas la brevedad y el costo más bajo que los tribunales. Hay que tener en cuenta que los autores no van a pleito por dos razones: una, porque no se atreven a enfrentarse con el editor, ya que si ponen demasiadas pegas, lo más seguro es que le encarguen la traducción a otro; y, además, tenemos el costo económico que supone un proceso judicial, y ni los autores ni las asociaciones pueden, en general, cargar con esos gastos. El arbitraje en cambio es gratuito. Yo he propuesto en la ACE que los casos más escandalosos y en los que se pueda ganar con facilidad, sea la asociación quien se encargue de financiar el pleito para que lleguen a los tribunales

y se conozca la situación. También he oído sentencias de jueces que ante un caso de propiedad intelectual dicen: "Cómo voy a condenar a alguien por un delito de propiedad intelectual. Que lo arreglen como puedan". Y es que la mayoría de los jueces no tiene la conciencia del valor de la propiedad intelectual, ni siquiera tienen conocimiento de lo que es. Por eso creo que sólo algunos casos se resuelven mejor ante los tribunales que ante la comisión.

También depende de con qué autor esté trabajando una editorial para ofrecer unas condiciones u otras. Si se estableciera como contrato tipo el que firme alguien como Javier Marías, se acabarían todas nuestras discusiones.

Mario Sepúlveda: Me parece que las conclusiones que debemos extraer, y creo que en eso estamos de acuerdo todos, es que el elemento definitivo de estos acuerdos es la creación de la comisión de seguimiento. Por ejemplo, si hoy día me llega alguien con un contrato que contemple una cláusula de resolución arbitral de un problema, yo le tengo que decir que no la puede aceptar, porque en el momento en que en el contrato figure un tribunal de arbitraje, no se puede cursar demanda judicial.

Antonio María de Ávila: Como tú sabrás, los tribunales de arbitraje funcionan en cuanto son capaces de resolver y en España no hay tradición de arbitraje, si bien se está empezando a emplear en cuestiones mercantiles y comerciales. Cada vez se imponen más los arbitrajes por los costes ínfimos de la resolución por vía judicial. Y también depende mucho de la composición de esa Comisión de Arbitraje y su capacidad de resolver los problemas planteados.

Me gustaría resaltar un punto del Estudio del Comercio Interior que acaba de ser publicado: un 5% de la cifra de facturación corresponde a derechos de propiedad intelectual. Esta cifra supera los veinte mil millones de pesetas y supera, por ejemplo, a lo que se paga por el IVA. Es un porcentaje muy significativo, sobre todo si lo hacemos con precios netos, en cuyo caso alcanzaría un 20% de la cifra de facturación.