

Guía para una Remuneración digna del trabajo artístico



Para una profesionalización
más justa y transparente.

Guía para una Remuneración digna del trabajo artístico

Una guía elaborada por
Elena Blesa Cábez y
Violeta Mayoral.

Publicada por la
PAAC - Plataforma Assembleària
d'Artistes de Catalunya.

<u>¿Por qué esta publicación?</u>	5
--	----------

<u>Estado de la cuestión</u>	11
-------------------------------------	-----------

1. Modelo de encargo	11
2. Temporalidades del encargo	23
3. Caché y capital simbólico	27
4. Transparencia	29

<u>Metodología</u>	30
---------------------------	-----------

Referentes internacionales	30
Trabajo de campo, entrevistas y grupos de trabajo	36

<u>¿Cómo calculamos las retribuciones?</u>	38
---	-----------

Herramientas y ejemplos de aplicación	41
---------------------------------------	----

<u>Listado de ítems a tarifar</u>	44
--	-----------

¿Por qué esta publicación?

En 2020, la PAAC consideró prioritario realizar un estudio diagnóstico para poner sobre la mesa un debate en torno a las realidades económicas del sector artístico y la posibilidad de regularización de unos estándares de tarifas. La demanda surgió del hecho que, ni entonces ni ahora, existe un documento consensuado por agentes del sector de las artes visuales que concrete unos baremos de precios de honorarios de artistas, lo que permitiría —tanto al artista como a la institución pública o privada— saber qué honorarios pedir u ofrecer por los servicios. Este posible baremo o tarificación debería indicar unos mínimos económicos necesarios para no precarizar la profesionalización de los artistas, así como contemplar unas condiciones básicas a partir de las cuales poder establecer los modelos económicos, caso por caso, dadas las especificidades de cada encargo e institución.

De existir este documento, sería una herramienta para la lucha contra la precarización y la idea de hacer más por menos que se han impuesto con las consecutivas crisis económicas y laborales. Significaría un ejercicio importante y necesario para observar y entender el proceso de producción y reflexionar sobre los conocimientos y tareas que engloban la pluralidad de las prácticas. Asimismo, podría servir para repensar los modelos de contratos y especificar epígrafes profesionales que hoy en día todavía no están regulados.

En respuesta a esta situación, esta investigación es una propuesta basada en un ejercicio especulativo desde la plena conciencia de que la utilización de un tarifario ataca directamente la Ley de defensa de la competencia de 2007¹

1 Ley 15/2007, de 3 de julio, de defensa de la competencia: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-12946>.

Esta ley prevé: «la libertad de empresa en el marco de una economía de mercado y la garantía y protección de la misma por los poderes públicos, de acuerdo con las exigencias de la economía en general y, en su caso, de la planificación.[...] Esta eficiencia productiva se traslada al consumidor en la forma de menores precios o de un aumento de la cantidad ofrecida de los productos, de su variedad y calidad, con el consiguiente incremento del bienestar del conjunto de la sociedad.

En este contexto, existe un acuerdo generalizado con respecto a la creciente importancia de la defensa de la competencia, que se ha consolidado como uno de los elementos principales de la política económica en la actualidad. Dentro de las políticas de oferta, la defensa de la competencia complementa a otras actuaciones

en el ámbito europeo, principio de libre mercado establecida por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). Su aplicación podría ser considerada como práctica colusoria, entendiendo en este caso la colusión como ese acuerdo ilegal entre agentes económicos (entidades licitadoras/contratistas) destinado a falsear la competencia en los procedimientos de adjudicación.

No obstante, la publicación de esta investigación tiene para nosotros un valor pedagógico más allá de su improbable implantación como herramienta. Con este documento queremos contribuir a racionalizar los procesos de producción artísticos y abrir una reflexión en torno a los modelos de relación laboral que se establecen entre el trabajo generado por artistas e instituciones. También sirve para detectar cuáles son los momentos críticos de los procesos de negociación para reivindicar cambios o iniciar acciones para plantear soluciones.

La elaboración de esta investigación también tiene como objetivo dar visibilidad a todas aquellas tareas vinculadas al hecho artístico que normalmente no se prevén dentro del proceso de creación y, por tanto, no se remuneran. En

de regulación de la actividad económica y es un instrumento de primer orden para promover la productividad de los factores y la competitividad general de la economía.»

paralelo surgen varias preguntas sobre las que articular la propuesta: ¿Qué entendemos por honorarios? ¿Cuál es el criterio a la hora de establecer una tarifa? ¿Hay que contemplar quién genera el encargo?

Consideramos que es un estudio primordial para poder seguir avanzando en la regulación y la profesionalización de las prácticas artísticas contemporáneas, ya que aporta información útil en torno al actual debate sobre el marco legal regulador del Estatuto del Artista que aplica al conjunto del Estado español. Cabe apuntar que no solo hablamos de los baremos que regulan los servicios artísticos que implican la producción de una obra física y expositiva, o servicios ofrecidos por artistas de forma presencial, sino que también se analizan casos que suceden en el entorno digital, la digitalización de la obra o las exposiciones virtuales.

Por todo ello, entendemos que esta documentación puede ser una herramienta útil en diferentes ámbitos: tanto para artistas en vías de profesionalización que deseen saber la situación económica y el marco regulador laboral de su sector, como para agentes que trabajan en el ámbito de la producción cultural. También, puede ser utilizada en las mesas de trabajo con diferentes administraciones y profesionales del sector, así como para establecer relaciones entre

artistas e instituciones de carácter privado y/o empresas dedicadas a la exhibición y difusión del arte contemporáneo.

Esta guía es resultado de la investigación llevada a cabo entre 2021 y 2023, y debe entenderse como una radiografía de un momento concreto y un contexto geográfico determinado, por lo que debe estar en constante revisión.²

2 En el sitio web <https://paac.cat/barems/> se puede acceder a información complementaria sobre la investigación, así como a un glosario de términos y a un test que plantea preguntas para repensar las relaciones que se establecen entre artista e institución.

Hablar de pavos



no tendría que
ser un tabú.

Estado de la cuestión

En el marco de esta investigación entendemos que, según las palabras de Núria Güell, «un artista es aquel que provee de la mercancía artista-obra de arte a las entidades o instituciones que la requieren para su buen funcionamiento».¹ Para poder situarnos en lo que implica una mejora de las condiciones en las que se desarrolla el trabajo artístico, cabe destacar cuatro elementos clave que influyen en el proceso de retribución.

1. Modelo de encargo

A través del modelo de encargo se negocian los requisitos económicos en base a unas condiciones y tipologías de trabajo en un plazo de tiempo determinado. Rara vez le artista estipula sus honorarios sino que más bien le vienen dados en el modelo de encargo o en las bases de una convocatoria y adapta la fuerza de trabajo a la tipología propuesta.

¹ Para una reflexión más precisa, recomendamos leer el texto *El artista y el frutero*, de Núria Güell, disponible en: https://www.nuriaguell.com/wp-content/uploads/2021/03/El-artista-y-el-frutero_EnRiesgo_NG.pdf

Güell, Núria (2017). "El artista y el frutero". En: Aliaga, J.V. y Navarrete, C. (Eds.) (2017). Producción artística en tiempos de precariado laboral. Madrid, España: Tierradenadie.

Esto es trabajo.



Esto se paga.

La falta de precisión en estos encargos invisibiliza una serie de actividades y tareas que no se presupuestan y que dan lugar a un desequilibrio entre la fuerza de trabajo aportada por los artistas y su retribución económica. En este estadio, la falta de claridad puede desencadenar una serie de malas prácticas que acaban generando un sentimiento de responsabilidad unidireccional y la mal llamada autoexplotación.

Uno de los síntomas que se deduce de la falta de claridad en el modelo de encargo es la idea de que le artista debe ser flexible y asumir una serie de tareas que, al no haber sido fijadas con anterioridad, no siempre están retribuidas (vídeos promocionales de la exposición, visitas guiadas, ruedas de prensa, recopilación de material para la difusión, montaje y/o desmontaje, elaboración de dosieres, etc.). Entendemos que existe un grueso de trabajo directamente vinculado a la aceptación de ciertos encargos —necesaria e intrínseca— que deberían ser ambas partes más conscientes a la hora de valorar la retribución económica. Difícilmente podremos formar parte de una exposición, por ejemplo, si no participamos del embalaje de la pieza, de la creación de contenido para medios de comunicación, del montaje, posibles ensayos —solo por mencionar algunos ejemplos—, aunque *a priori* parezca que solo nos están pidiendo la cesión de una pieza ya producida.

Además, no podemos perder de vista aquellos hechos o actividades imprevistas —incluso llegando a cancelaciones— que pueden surgir en el desarrollo del proyecto, en los cuales los honorarios generalmente no son reconsiderados ni renegociados.

La realización de propuestas o dosieres bajo la petición de una institución deben ser retribuidas aunque estas no sean formalizadas. Esto afecta tanto a artistas como a curadores independientes.

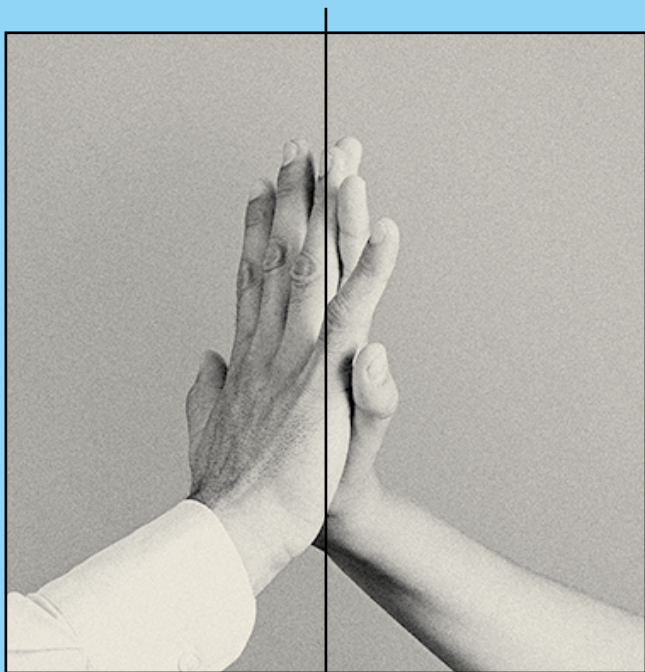
De este modo, en el modelo de encargo deben estipularse y definirse todas aquellas actividades específicas que se derivan del ejercicio, además de un marco temporal y económico para su desarrollo, sin dar pie a ambigüedades. Recomendamos la negociación de un calendario de acciones, encuentros, fechas de entrega, etc., por adelantado y por escrito. Si en el desarrollo del encargo surgen imprevistos o una serie de tareas adicionales no estipuladas en el contrato deben ser renegociadas y justamente retribuidas.

En este sentido, la visibilización y remuneración justa en el modelo de encargo no solo debe ser manifestada por le artista, sino que también es responsabilidad de la institución o agente cultural que realiza el encargo.

Por otra parte, hemos observado que, de forma generalizada, buena parte de les artistas tienen dificultades para hablar de dinero, lo que puede obstaculizar el proceso de negociación y la valoración del trabajo. También hace que rara vez se denuncien encargos de carácter injusto o abusivo, o que, por el contrario, se reclamen honorarios de acuerdo a la escala del trabajo. Además, es importante señalar que es habitual que no se exijan ciertos derechos laborales por desconocimiento, lo que suma dificultad al proceso de negociación.

El proceso de negociación constituye uno de los factores que más afecta al agotamiento y al desgaste emocional, induciendo a muchas personas a aceptar trabajos injustamente remunerados o condiciones abusivas con tal de no pasar por este proceso que consideran violento. Asimismo, aceptar honorarios escasamente retribuidos depende también del impacto curricular que algunos encargos institucionales puedan tener en la trayectoria de le artista. El miedo a no volver a ser contratados o tener una mala reputación hace que en muchos casos le artista ni siquiera se plantee iniciar un proceso de negociación para mejorar las condiciones contractuales. Aquí es necesario recalcar que le artista es la parte más vulnerable de ese proceso.

Le artista es la parte más vulnerable en la negociación.



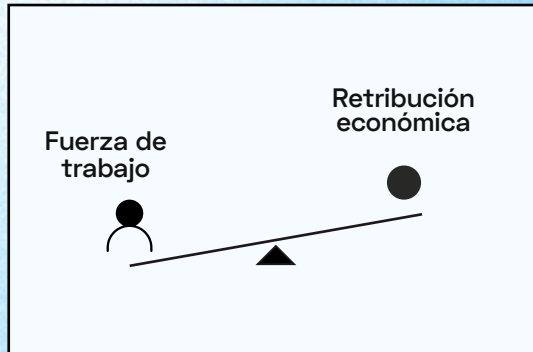
Hazle un contrato.

Hay que insistir en que debe haber un contrato por escrito que medie la relación entre artista e institución desde el inicio de las conversaciones y de la colaboración, donde conste el conjunto de condiciones de su relación. También debe darse a les artistas el tiempo suficiente para la revisión y la consulta. Sin embargo, la firma de contratos no es una práctica ni mucho menos generalizada, y en algunos de los casos en que los hay, se firma una vez que el trabajo ya se ha iniciado, perpetuando así la incertidumbre del encargo. El contrato debe responder a la naturaleza de la práctica y a su pluralidad, y no al revés. En ciertos casos, la realización de un presupuesto aceptado tanto por le artista como por la institución podría servir como contrato o acuerdo vinculante.²

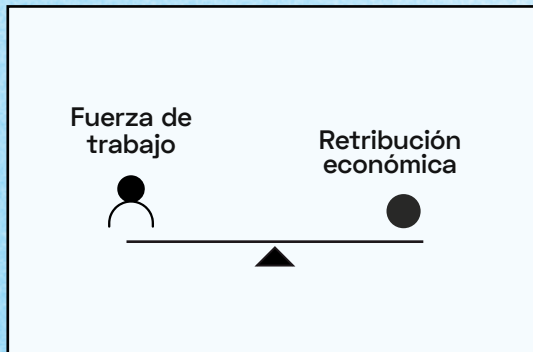
Asimismo, los honorarios de les artistas deben estar compensados con la partida de producción, entendiendo esta diferencia como un equilibrio acorde a una relación de fuerzas. Por otra parte, las partidas de producción fijas podrían no funcionar con una tipología de prácticas y proyectos de carácter inmaterial o prácticas procesuales. Por eso, debe entenderse que cada proyecto tiene sus propias singularidades, de modo que las

² Siempre que en el documento quede claro su objeto; los compromisos de cada parte y el consentimiento de ambas partes.

Modelo de encargo impreciso



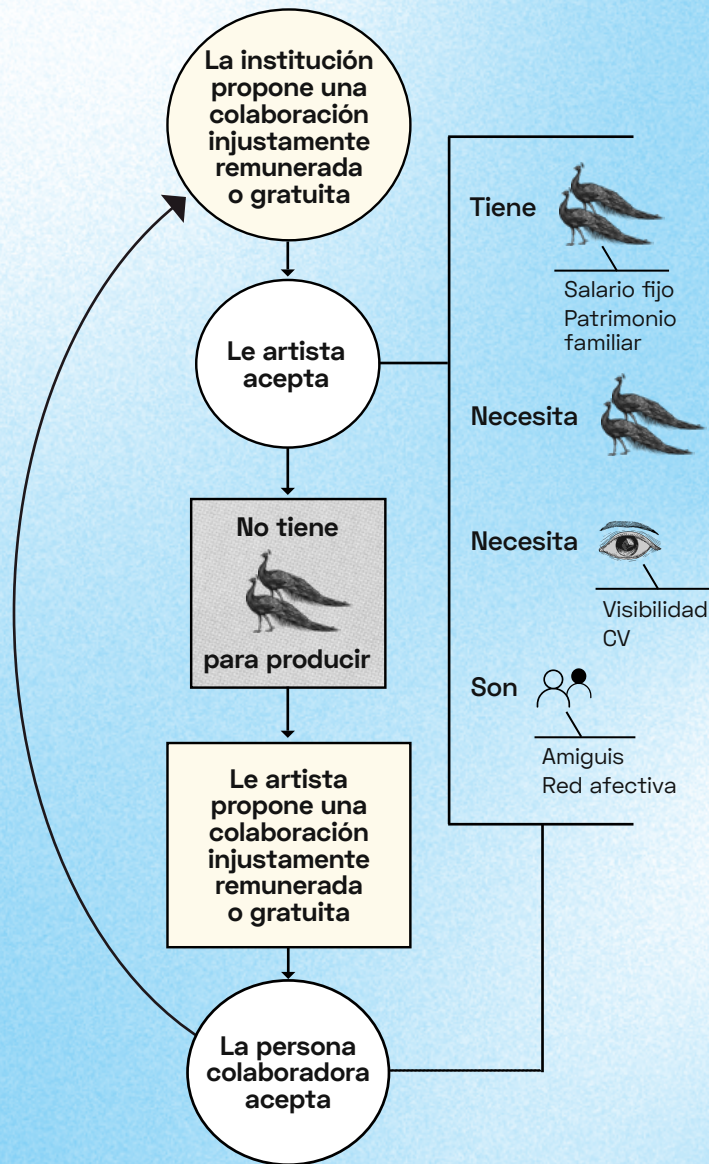
Modelo de encargo claro



condiciones económicas de un encargo deben poder ser revisadas en función de las necesidades de cada caso.

Los honorarios por encargos de nueva producción deben estar estipulados teniendo en cuenta el tiempo de desarrollo de todas las etapas del proceso de creación: investigación, conceptualización, producción y difusión. En el caso de convocatorias, las instituciones deben considerar la diversidad de tipologías y procesos que constituyen nuestro contexto y tratar de definir las propuestas bajo unas clasificaciones que puedan acoger y fomentar la pluralidad de las formas artísticas. Cuando las instituciones y/o agentes culturales no ofrecen unas condiciones económicas justas en relación con la heterogeneidad de los procesos, se corre el riesgo de que merme la calidad de las propuestas y de fomentar el pluriempleo. También existe el peligro de la homogeneización de los procesos artísticos como consecuencia de tener que adaptarlos a las lógicas, tiempos y modos de contratación de los proveedores.

Además, hemos podido observar que cuando la partida de producción es escasa o no se ajusta a la realidad del encargo, los honorarios de los artistas acaban destinándose a los gastos que comporta la producción. También cabe señalar que, si los gastos



de producción se suman a los honorarios en una única factura, esta partida de producción se verá afectada por la retención de IRPF, comprometiendo la liquidez de le artista. El dinero destinado a la producción nunca debe ser adelantado por le artista y debe incluir el embalaje y el transporte de las piezas.

La injusta retribución puede provocar que se articule una cadena de trabajo no remunerado con las colaboraciones. De hecho, es habitual que le artista pida a modo de favor servicios gratuitos a terceros, de modo que este se convierte en un eslabón más de la cadena de precariedad laboral.

Además de los factores anteriormente descritos, la aceptación de trabajos mal pagados suele darse por dos fenómenos opuestos. Por un lado, los servicios mal remunerados suelen ser aceptados por artistas en situación de escasez económica y/o condiciones sociales desiguales. Y por otro, también pueden ser aceptados porque le artista tiene una estructura de mantenimiento económico –ya sea un salario fijo o patrimonio familiar– que no depende de la práctica artística, pero que la soporta. Hay que añadir el factor personal dentro de estas relaciones profesionales y económicas: muchas veces por el conocimiento previo entre personas empleadoras y empleadas se acaban pidiendo, y en consecuencia realizando, tareas que no estaban preestablecidas.

Por lo general, los trabajos mal remunerados o no remunerados suelen aceptarse porque provienen de una red afectiva no institucional.

Por último, hemos observado que existe una problemática acentuada y poco investigada en relación con los honorarios a colectivos, por lo que no se ha logrado consensuar una posición del personal profesional consultado.³

Cuando se establece una tarifa de honorarios, generalmente es estipulada en relación al trabajo de una sola persona. Este hecho supone que, cuando el encargo se hace a un colectivo, los honorarios deben ser repartidos, resultando en la mayoría de los casos una remuneración escasa. También existe un debate abierto sobre cómo se estipulan los honorarios en relación con el reparto de la carga de trabajo en colectivo y el valor del conocimiento comunitario. Es cierto que, en la mayoría de casos, el hecho de que el colectivo cuente con más de una persona para realizar el encargo, no significa necesariamente que aumente la fuerza de trabajo en proporción, pero sí que enriquece los procesos de trabajo. En estos casos, creemos que la partida de honorarios dependerá del funcionamiento interno

3 Consideramos que sería necesaria una investigación más detallada al respecto, aunque hemos intentado recoger las diferentes opiniones surgidas durante esta investigación.

y de las lógicas organizativas del colectivo, y que debe ser revisada caso a caso en los procesos de negociación. Cabe recalcar que la mayoría de los colectivos artísticos no están legalmente consolidados, factor que dificulta la contratación y negociación del rendimiento económico derivado de la producción intelectual.

2. Temporalidades del encargo

El tiempo de exhibición debería entenderse como un criterio a la hora de estipular honorarios. En caso de que se plantee la itinerancia de una exposición o proyecto, esta debería ser consensuada con los artistas y la parte de honorarios estipulada por cesión de derechos debería calcularse de acuerdo con el tiempo de exhibición; ya que una pieza en exhibición es una pieza que no deja de aportar capital simbólico a la institución o programa que la acoge, mientras que le artista la tiene «retenida» temporalmente.

Si el encargo es impartir un taller o charla de nueva conceptualización, el tiempo de preparación debe ser retribuido. En el caso del modelo actual de actividades que se desarrollan en línea o que son registradas para su posterior publicación en línea, es necesario establecer los honorarios según el tiempo que permanece el contenido en línea y su accesibilidad. Indicar también que no

debe ser tarifado por igual una conversación que se registra en vídeo y que puede ser consultada indefinidamente en red, que una que se retransmite en directo una sola vez.

Por otra parte, los encargos de nueva producción y su consecuente retribución deberían tener en cuenta el tiempo de investigación y realización. A modo especulativo, una posible solución a fin de que los tiempos largos de investigación sean justamente compensados podría ser ofrecer honorarios equivalentes a un sueldo institucional o, al menos, al salario mínimo interprofesional. Por ejemplo, esta opción está completamente integrada en las lógicas de investigación universitarias. En este sentido, y en paralelo, creemos que las instituciones y los programas de subvenciones o ayudas de organismos públicos deberían destinar partidas que apoyen los procesos de investigación, entendiendo que estos enriquecen a medio y largo plazo las propuestas artísticas.

Cuando hablamos de tareas con una duración indeterminada, el coste de vida medio por mes podría funcionar como referencia adecuada para el cálculo de tarifas, realizando una estimación previa o un posterior reporte de los meses dedicados a la ejecución de las mismas. Esto podría funcionar, por ejemplo, en el caso de tareas de investigación de media o larga duración. Por el contrario, el

cálculo de los honorarios en base a la estipulación de un precio hora se ve como una propuesta difícil de aplicar debido a la naturaleza peculiar del trabajo artístico. Hay proyectos que requieren mucho tiempo de latencia y reflexión y se hace complicado definir cuál ha sido el tiempo dedicado. Nos preguntamos si el tiempo de creación artística es posible medirlo bajo los mismos criterios que el tiempo productivo de otros sectores. Sin embargo, entendemos que calcular algunas fases del proyecto según un precio hora/día, como por ejemplo: montaje y desmontaje, preparación de dossieres, ruedas de prensa, visitas guiadas, supervisión del catálogo, etc., podría ser una buena solución para contabilizar actividades que normalmente no están remuneradas. Considerando la falta de un salario mínimo profesional, el precio hora deberá ser estipulado por el artista de acuerdo al ejercicio de buenas prácticas.

Los tiempos de negociación no pueden ser excesivos puesto que pueden dar lugar a una sobrecarga de trabajo sin tener garantías de las condiciones o la viabilidad del proyecto.

Los tiempos de pago son por lo general otro de los problemas que se sustraen del análisis, ya que muchas instituciones operan de la misma manera y con los mismos calendarios con una empresa proveedora de servicios que acostumbra a tener

La visibilidad no es



una moneda
de cambio.

múltiples clientes de forma simultánea, que con un artista que generalmente centra su fuerza de trabajo en una producción.

3. Caché y capital simbólico

Hemos podido observar que les artistas con menor experiencia son más susceptibles de sufrir malas prácticas. Es más común que artistas jóvenes presten los servicios de forma gratuita y/o acepten condiciones laborales precarias. Consideramos que la falta de experiencia en los procesos de negociación no debe ser sinónimo de explotación. La visibilidad o motivación por una oportunidad laboral no debería ser una moneda de cambio.

En algunos casos, el capital simbólico se establece como criterio para aumentar o disminuir los honorarios. Multitud de artistas consideran que el caché, en un contexto altamente precarizado, ayuda a fomentar la brecha salarial de género y la desigualdad social propiciando la competitividad y las dinámicas comunitarias tóxicas. Por otra parte, se entiende que el caché ayudaría a dar valor al trabajo de artistas con larga trayectoria pero, al comparar la diferencia salarial en un entorno sometido a la precariedad sin la existencia de un salario mínimo profesional, el caché genera la infravaloración de ciertas prácticas más que la puesta en valor de otras. Asimismo, la acumulación

de capital simbólico por parte de ciertos perfiles se traduce en mayor caché. Esto es conflictivo, puesto que las instituciones participantes en esta investigación no hablan abiertamente de la aplicación de cachés. En conversaciones con artistas en diferentes estadios de trayectoria, sí hemos visto que, más allá de los honorarios o remuneración directa por los servicios prestados, el resto de prestaciones que ofrece la institución —desplazamientos, dietas, alojamiento, etc.— puede variar muchísimo dependiendo del perfil de la persona que presta el servicio.

El caché podría ser una herramienta útil y pedagógica ya que puede ser una guía para situar el desarrollo de la profesionalización. Entendemos que este punto es uno de los más complejos de la investigación.

A este respecto, es importante señalar que otro de los criterios a la hora de establecer los honorarios debe ser el nivel de exposición pública. La visibilidad, presión y responsabilidad que conllevan ciertos encargos deben ser considerados a la hora de estipular la remuneración.

4. Transparencia

Es muy común que les artistas desconozcan la partida presupuestaria y creen que los proyectos son poco transparentes. También suele suceder que las curadurías —personal externo a la institución— no estén al corriente del presupuesto total con el que trabajan o que también, dentro del presupuesto pactado con las instituciones, se incluyan gastos que *a priori* no deberían depender de un proyecto en particular, sino que serían de carácter estructural. Esto supone que no puedan prever ni ajustar la propuesta de forma realista y adecuada, lo que acaba afectando al trabajo de le artista.

Por otra parte, queremos recalcar la importancia del papel curatorial en cuanto a la mediación de los honorarios y las condiciones del encargo, entre la institución y les artistas, ya que su figura es determinante en la defensa de una justa retribución y de las buenas prácticas. Sin embargo, son las decisiones curatoriales, en base a la planificación y redistribución de los presupuestos, las que dificultan una justa remuneración en relación a la escala de los encargos.

Metodología

Referentes internacionales

En una primera fase de esta investigación, realizada durante el año 2021, se llevó a cabo una investigación previa basada en la revisión de proyectos similares tanto en contextos internacionales como nacionales,¹ así como de material anterior relacionado y generado tanto por la PAAC como por la Associació d'Artistes Visuals de Catalunya. Cabe mencionar el intento de tarifario redactado por la Asociación de Diseñadores Gráficos de Asturias (AGA) y la Asociación de Diseñadores de la Comunidad Valenciana (ADCV) en 2010 y por el que ambas asociaciones fueron multadas por el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia (CNC), al entender que realizaron

1 Los referentes consultados fueron: Associació d'Artistes Visuals de les Illes Balears, Codi de relacions entre l'artista visual i l'espai de difusió d'art contemporani; Barème, ADAGP (Francia); AWI, Art Workers Italy (Italia); Fabrique Pola (Astre, Burdeos/ Nouvelle-Aquitaine); IG Bildende Kunst (Austria); W.A.G.E. (EE. UU.); ULUS (Serbia); SOTA (Bélgica); Kunstenaarshonoraryum (Países Bajos); Tarifario de Artes visuales 21/22, asociación Artistas Autoconvocadas (Argentina); Juist is Juist (Países Bajos) y Artists' Association of Finland (Finlandia).

prácticas restrictivas de la competencia contrarias a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de defensa de la competencia.²

A continuación, queremos destacar ciertas particularidades de algunos de los tarifarios internacionales consultados que nos parecen de interés con relación a nuestra investigación, ya sea porque los consideramos modelos de buena praxis o porque plantean problemáticas que no habíamos considerado en las primeras discusiones.

[El Barème](#), de la ADAGP (Francia), es solo orientativo. Algunas personas integrantes de la ADAGP se reservan el derecho de solicitar condiciones específicas en determinados casos, además de limitar su uso a otras personas de la asociación. Prevé la categoría de derechos proporcionales a los ingresos de la explotación, por reproducción o representación, de las obras. Cuando no se puedan aplicar derechos proporcionales, especialmente en caso de reproducción o ejecución aislada de una o más obras, se percibe una retribución global de acuerdo

2 «El CNC multa con 6.400 y 24.000 euros a AGA y ADCV por "recomendar" unas tarifas mínimas de diseño», Gràffica, 2013. Recuperado en: <https://graffica.info/el-cnc-multa-con-6-400-y-24-000-euros-a-aga-y-adcv-por-recomendar-unas-tarifas-minimas-de-disenio/>

con el baremo aplicable.³ Resulta particularmente problemático el punto referente a los derechos de exhibición: en el caso de una taquilla de pago independiente de otras exposiciones temporales o permanentes, se prevé la recaudación del 3 % de los ingresos en caso de que los derechos obtenidos superen el mínimo garantizado indicado por le artista, para las exposiciones colectivas, los derechos así obtenidos se dividirán por el número de artistas. Consideramos que este tipo de baremos refuerzan las lógicas capitalistas y mercantilistas del circuito artístico.

La propuesta de [Fabrique Pola](#) (Astre, Burdeos/ Nueva Aquitania) diferencia entre los derechos de exhibición de obras de propiedad pública y de obras de titularidad privada. La producción de obra nueva se divide en tres fases presupuestarias: conceptualización, seguimiento y ejecución; cuya remuneración debería ser mínimo el 20 % del presupuesto asignado para la realización de la obra y esta realización puede contar con los gastos fijos pero no inversión en bienes muebles o inmuebles (equipos técnicos, espacios...). Este tipo de relación porcentual entre el presupuesto de producción y los honorarios puede ayudar a fijar la escala del encargo, aunque ya hemos comprobado que es de muy difícil cumplimiento.

3 Art. L.131 – 4.

La investigación sobre remuneración justa realizada por [IG Bildende Kunst](#) (Austria) se ha elaborado en colaboración con diferentes instituciones públicas, lo que nos parece determinante para favorecer su implementación. Fueron las personas responsables de crear la campaña «Pay the Artist Now!» en el año 2016. Esta investigación prevé honorarios específicos para colectivos y honorarios en caso de cancelación. Para proyectos a largo plazo, por ejemplo proyectos de investigación artística, se calculan los honorarios según el esquema de honorarios para los trabajadores del arte y la cultura recomendado por la Iniciativa Cultural del Tirol (TKI, por las siglas en alemán).

[W.A.G.E.](#) (EE. UU.) fija unos pagos mínimos dependiendo del presupuesto anual de la institución. Divide en tres niveles presupuestarios las instituciones y aporta un glosario a la web para evitar cualquier ambigüedad en la comprensión de los términos que utilizan.

[SOTA](#) (Bélgica) fueron especialmente insistentes en el desarrollo de reglas especiales para los artistas en la ley de paro, ya que el trabajo de le artista a menudo fluctúa y las prestaciones por desempleo proporcionan continuidad de los ingresos en los días sin trabajos. Han llegado a acuerdos bastante interesantes, como el que marca que

en determinadas circunstancias le artista puede realizar actividades artísticas en combinación con las prestaciones por desempleo.

[Kunstenaarshonorarium](#) (Países Bajos) es una investigación dirigida a instituciones públicas o no lucrativas y a varios museos asociados, que toma la forma de una calculadora con la que poder obtener una aproximación de tarifas. Los importes indicados son pagos mínimos a partir de los cuales las partes pueden negociar al alza. Se espera que las instituciones con una facturación de más de 500.000 € anuales aumenten razonablemente las cuotas de común acuerdo con los artistas.

El [Tarifario de Artes Visuales 21/22](#) (Argentina) creado por la Asociación Artistas Autoconvocadas se actualiza anualmente (en 2023 ya van por la tercera edición) según el Índice de precios de consumo del INDEC (índice de inflación en Argentina) a partir de 2021. Para el pago de los honorarios se estipulan unos plazos que no pueden pasar de los 60 días.

[Juist is Juist](#) (Países Bajos) parte de los salarios mínimos por hora que deberían pagarse y prevé condicionantes para el trabajo de prácticas y voluntariado, mientras que la [Artists' Association of Finland](#) (Finlandia) insiste en fijar los acuerdos económicos y/o laborales por escrito antes de

empezar el encargo y recomienda a los artistas crear un cómputo de horas destinadas al trabajo a fin de elaborar la factura. El trabajo artístico puede facturarse por hora, mensualmente, o por tarea determinada, en función de la naturaleza y la duración del encargo. Nos parece controvertido el hecho de que indica que los importes son proporcionales al nivel de estudios y experiencia profesional de los artistas.

A partir de este análisis de las diferentes propuestas tarifarias o herramientas elaboradas en otros contextos, empezamos a aterrizar la investigación en el contexto cercano. Para ello, se realizó un trabajo de campo a través de entrevistas con artistas, agentes culturales de instituciones públicas del ámbito catalán, y otros agentes culturales; proceso que ha sido clave para entender y situar la investigación en un contexto determinado.

Trabajo de campo, entrevistas y grupos de trabajo

La segunda fase de esta investigación, realizada durante el año 2022, consistió en la apertura de las primeras conclusiones de la investigación, poniendo la información recolectada en conocimiento de diferentes agentes culturales para valorarla desde sus diferentes perspectivas y experiencias laborales.

Se invitaron a 12 artistas, 6 curadores y un abogado a modo de asesor externo, para revisar conjuntamente los documentos y proponer posibles acciones y enmiendas.

También se realizó una encuesta pública a través de las redes sociales de la PAAC que fue contestada de forma anónima por 50 personas, tanto socias como no socias.

En paralelo, se han realizado más de 35 entrevistas a agentes vinculados al sector del arte y se han mantenido conversaciones con agentes de diversas instituciones culturales públicas.

Los casos de estudio que hemos considerado en esta investigación han sido:

- Centre de Cultura Contemporània de Barcelona (CCCB).
- Museu d'Art Contemporani de Barcelona (MACBA).
- Hangar. Centre de producció i de creació artística.
- La Escocesa.
- La Capella. BCN producció.
- La Panera.
- Sant Andreu Contemporani.
- Centre d'Art Tecla Sala.
- Bòlit. Centre d'Art Contemporani.
- Santa Mònica.

Otros espacios que han sido mencionados en las entrevistas anónimas:

- Centre Cívic Can Felipa.
- Museu de Granollers.
- Institut de Cultura de Barcelona (ICUB).
- Centre d'Art Maristany.
- Es Baluard Museu d'Art Contemporani de Palma.
- Teatre Lliure.
- Fundació Arranz-Bravo.
- Institut d'Estudis Ilerdencs.
- Museu de les Terres de l'Ebre.
- Institut Valencià d'Art Modern (IVAM).

¿Cómo calculamos las retribuciones?

Aquí aportamos una serie de herramientas para la negociación de la retribución de los trabajos artísticos. No se pretende aportar ninguna cifra final, puesto que esta depende de la decisión de los artistas.

Para calcular los distintos baremos se han tenido en cuenta las siguientes variables:

- Presupuesto total de la institución cultural, dividido en tres tramos:
 - Instituciones con un presupuesto de > 500.000 € anuales.
 - Instituciones con un presupuesto entre 500.000 € y 300.000 € anuales.
 - Instituciones con un presupuesto de < 300.000 € anuales.
- Dimensiones de la muestra.
- Temporalidades del encargo:
 - Exhibiciones de menos de 3 meses.
 - Exhibiciones de entre 3 y 6 meses.
- Si el trabajo es colectivo o individual.

Queremos destacar que esta guía de tarifario se ha generado a partir de la consideración de que destinar el 15 % del presupuesto¹ de una muestra a honorarios de los artistas —según la propuesta de tarifario existente— es una propuesta ambigua, puesto que no especifica si contempla el 15 % del presupuesto total o únicamente el 15 % del

¹ "Codi de bones pràctiques en les arts visuals" publicado por la AAVC en 2008.

presupuesto destinado a exposiciones, o si incluye también las partidas presupuestarias ordinarias de funcionamiento de la institución.

En este tarifario abordamos tres tipologías de ítems: (1) los relativos a la producción de contenido, (2) los relativos a la cesión de derechos de difusión, exhibición y promoción de obras de arte sin ánimo de lucro; (3) aquellas actividades laborales derivadas de las acciones anteriores que supongan tareas no creativas, vinculadas al trabajo profesional de los artistas.

Herramientas y ejemplos de aplicación

Recomendamos ajustar los honorarios del contrato en relación a las tareas definidas en el marco del encargo. Este detalle de las *tareas a realizar* puede ayudar a entender el volumen de trabajo comprometido para ambas partes. También puede detectar tareas imprevistas o invisibilizadas que podrían desbordar el acuerdo económico inicial. Un sumatorio de las diferentes acciones a realizar, acordadas previamente, debería indicar los honorarios a percibir:

Ejemplo 1. Honorarios igual a la suma de:

1. Participación monográfica individual. Un artista.
 2. Encargo de obra de nueva producción.
 3. Participación y supervisión del montaje precio/día. X días de montaje.
 4. Presencia activa de le artista en un momento público sin ser una intervención preparada con anterioridad.
 5. Diálogo con el equipo responsable del diseño y la producción del material de difusión.
- +
- Gastos de producción y alojamiento, viajes, desplazamientos y dietas (en caso de que se realice fuera del municipio de residencia de le artista) siempre excluidos de la partida de honorarios.

Ejemplo 2. Si además se quiere que le artista realice alguna actividad vinculada a la exposición, esta debe contabilizarse en el encargo según lo siguiente:

1. Participación monográfica individual. Un artista.
2. Encargo de obra de nueva producción.
3. Participación y supervisión del montaje precio/día. X días de montaje.
4. Presencia activa de le artista en un momento público sin ser una intervención preparada con anterioridad.
5. Conceptualización del taller.
6. Realización del taller.
7. Diálogo con el equipo responsable del diseño y la producción del material de difusión.

+

Gastos de producción y alojamiento, viajes, desplazamientos y dietas (en caso de que se realice fuera del municipio de residencia de le artista) siempre excluidos de la partida de honorarios.

Recomendamos acompañar el contrato con un anexo donde consten desglosadas las acciones acordadas a realizar y un posible calendario para su realización, consensuado por ambas partes, con el fin de visibilizar la carga de trabajo a realizar.

Los conceptos con los que hemos trabajado en esta investigación responden a un intento —que evidentemente queda en una aproximación incompleta— de listar todas aquellas tareas que pueden derivarse del trabajo de les artistas cuando trabajan para instituciones culturales.

Por un lado, apuntamos los conceptos vinculados a los procesos de creación, de los que derivaría la cesión de la propiedad intelectual. Por ejemplo, la presentación de una obra de nueva producción (aquella que nunca haya sido mostrada en público), como cualquier tipo de presentación pública o elaboración textual. También identificamos tareas de asesoría, derivadas del conocimiento experto de les artistas, como la participación en jurados o la investigación. Por último, queremos visibilizar todas aquellas actividades laborales necesarias para una correcta realización de las tareas artísticas anteriores.²

2 Una versión completa de estas definiciones puede encontrarse a modo de glosario en: <https://paac.cat/barems/glossari/>

Listado de ítems a tarifar

1. Producción de nuevo contenido.¹
2. Cesión de derechos de difusión, exhibición y promoción de obras de arte sin ánimo de lucro.
3. Actividades laborales derivadas de las acciones anteriores.

¹ En el contexto de esta investigación, cuando se hace referencia a nuevo contenido estamos hablando tanto de propuestas objetuales, procesales como performativas.

1. Producción de nuevo contenido

- 1.1 Encargo de obra de nueva producción (exposición colectiva).
- 1.2 Proyecto expositivo de nueva producción (exposición individual).
- 1.3 Encargo de adaptación de una obra producida.
- 1.4 Dirección, presentación y/o asistencia a un seminario.
- 1.5 Conferencia.
- 1.6 Participación en un seminario.
- 1.7 Conferencia inédita y elaboración de un texto.
- 1.8 Participación en un seminario y elaboración de un texto.
- 1.9 Texto inédito para una publicación.
- 1.10 Participación en una mesa redonda.
- 1.11 Moderar una mesa redonda.
- 1.12 Conceptualización de un taller.
- 1.13 Proyecto educativo y/o de mediación.
- 1.14 Investigación.

2. Cesión de derechos de difusión, exhibición y promoción de obras de arte sin ánimo de lucro (exposición de 3 a 4 meses)

- 2.1 Participación monográfica individual.
1 artista.
- 2.2 Participación en una exposición.
2 artistas.
- 2.3 Participación en una exposición.
3 o más artistas.
- 2.4 Publicación de un texto existente.
- 2.5 Realización de un taller.

3. Actividades laborales derivadas de las acciones anteriores

- 3.1 Participación y supervisión del montaje.
Precio/día.
- 3.2 Participación y supervisión del desmontaje. Precio/día.
- 3.3 Participación de una acción o proyecto de otro artista.
- 3.4 Presencia activa de le artista en un momento público sin ser una intervención preparada con anterioridad.
- 3.5 Presencia activa de le artista en un momento público con intervención preparada con anterioridad.
- 3.6 Diálogo con el equipo responsable del diseño y producción del material de difusión.
- 3.7 Participación en jurados, consultas para asesoramiento de proyectos.
- 3.8 Elaboración de un dossier o propuesta bajo el encargo de la institución.
- 3.9 Supervisión y/o gestiones derivadas del catálogo.

Guía para una remuneración digna del trabajo artístico

Edita

PAAC - Plataforma Assembleària d'Artistes de Catalunya

Con el apoyo de:

Ajuntament de Barcelona
-Institut de cultura de Barcelona
Generalitat de Catalunya
- Departament de Cultura
Diputació de Barcelona

Proyecto de investigación

HAMACA. Plataforma d'audiovisual experimental
Elena Blesa Cábez
Violeta Mayoral

Publicación

Coordinación

PAAC
Silvia Renda

Textos

Elena Blesa Cábez
Violeta Mayoral

Edición de textos

PAAC

Correcciones y traducciones

PAAC

Diseño gráfico e infografía

Silvia Renda

Impresión

Tecnoart, Barcelona

Agradecimientos

Quisiéramos agradecer a todes les artistes por el tiempo y conocimiento aportados de manera tan generosa en la realización de esta investigación. También a todas las instituciones que han querido participar desde el reconocimiento de que una justa retribución a favor de la producción y difusión de las artes, así como su estudio, repercute de manera beneficiosa en todes les agentes que forman parte de nuestro complejo ecosistema.

Por último, agradecer el trabajo realizado por Hamaca, a toda la junta y equipo técnico de la PAAC, y a nuestro abogado, por impulsar este trabajo crítico que finalmente nos beneficia a todes.

Barcelona, enero de 2024

Depósito legal

DL B 3356-2024



Con el apoyo de:



Esta publicación está bajo una licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0 Deed).

PAAC - Plataforma Assembleària d'Artistes de Catalunya
C/Emilia Coranty, 16
08018 Barcelona

Comparte la guía:
paac.cat/es/i/barems-artistes-recerca

