

# Los contratos en la industria editorial

Manual para  
autores y editores





# Los contratos en la industria editorial

Manual para autores y  
editores

Esta obra está sujeta a una licencia de Creative Commons del tipo Atribución 4.0 Internacional.

Todo usuario puede reproducir, distribuir, adaptar, traducir y presentar en público la presente publicación, también con fines comerciales, sin necesidad de autorización expresa, a condición de que el contenido esté acompañado por la mención de la OMPI como fuente y, si procede, de que se indique claramente que se ha modificado el contenido original.

Sugerencia de cita: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) *Los contratos en la industria editorial: Manual para autores y editores* (2024). *Título de la publicación*. Ginebra: OMPI. DOI [10.34667/tind.49378](https://doi.org/10.34667/tind.49378)

Las adaptaciones/traducciones/productos derivados no deben incluir ningún emblema ni logotipo oficial, salvo que hayan sido aprobados y validados por la OMPI. Para obtener autorización póngase en contacto con nosotros mediante el [sitio web de la OMPI](#).

En relación con las obras derivadas, debe incluirse el descargo de responsabilidad siguiente:

“La Secretaría de la OMPI no asume responsabilidad alguna por la modificación o traducción del contenido original”.

En los casos en los que el contenido publicado por la OMPI, como imágenes, gráficos, marcas o logotipos, sea propiedad de terceros, será responsabilidad exclusiva del usuario de dicho contenido obtener de los titulares las autorizaciones necesarias.

La presente licencia puede consultarse en <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>

Toda controversia que se derive de la presente licencia y que no pueda solucionarse amistosamente se someterá al Reglamento de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) que se halle en vigor. Las partes quedarán obligadas por todo laudo arbitral emitido como consecuencia de dicho arbitraje, en tanto que decisión definitiva sobre la controversia en cuestión.

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no entrañan, de parte de la OMPI, juicio alguno sobre la condición jurídica de ninguno de los países, territorios o zonas citados o de sus autoridades, ni respecto de la demarcación de sus fronteras o límites.

La presente publicación no refleja el punto de vista de los Estados miembros ni el de la Secretaría de la OMPI.

Cualquier mención de empresas o productos concretos no implica en ningún caso que la OMPI los respalde o los recomiende con respecto a otros de naturaleza similar que no se mencionen.

© OMPI, 2024

Primera publicación 2024

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual 34, chemin des Colombettes, Apartado postal 18 CH-1211 Ginebra 20, Suiza

[wipo.int](http://wipo.int)

ISBN: 978-92-805-3632-4 (impresa)

ISBN: 978-92-805-3633-1 (en línea)



Atribución 4.0 Internacional (CC BY 4.0)

Portada:

Getty Images / Shulz, Narvikk Unsplash / Olya Gozha

Publicación de la OMPI n.º 2001ES

# Índice

<b>Prólogo</b>	<b>6</b>
<b>Agradecimientos</b>	<b>7</b>
<b>Acrónimos</b>	<b>8</b>
<b>1 Introducción</b>	<b>9</b>
<b>2 La industria editorial</b>	<b>12</b>
<b>2.1 Las cadenas de valor en la industria editorial: resumen</b>	<b>12</b>
2.1.1 Principales actores	13
2.1.2 Concesión de licencias	13
2.1.3 Autopublicación	14
2.1.4 Apoyo a los autores	14
<b>2.2 Los autores, los editores, los derechos de los autores y el derecho de autor (copyright)</b>	<b>15</b>
2.2.1 Historia de la legislación sobre el derecho de autor	15
2.2.2 Alcance del derecho de autor	15
2.2.3 Reversión del derecho de autor	16
2.2.4 Creadores de obras visuales	17
2.2.5 Reproducción y piratería	17
2.2.6 Cesión del derecho de autor	18
<b>2.3 Procesos y cadenas de valor en la industria editorial</b>	<b>19</b>
2.3.1 Cómo nace una obra publicada	19
2.3.2 Valor añadido por el editor	20
2.3.3 Pago	20
2.3.4 Traducción	21
2.3.5 Ilustraciones y fotografías	21
2.3.6 Reedición, distribución y venta	21
<b>2.4 Responsabilidades del autor</b>	<b>21</b>
2.4.1 Coautoría	22
<b>2.5 Responsabilidades del editor</b>	<b>23</b>
2.5.1 Nombres de los autores	23
2.5.2 Pago	23
2.5.3 Relevancia y demanda	23
2.5.4 Diseño	24
<b>2.6 Tipos convencionales de publicaciones</b>	<b>24</b>
2.6.1 Publicaciones comerciales o de consumo general	24
2.6.2 Publicaciones educativas o académicas	24
2.6.3 Publicaciones especializadas o destinadas a profesionales	25
<b>2.7 Modelos de edición alternativos</b>	<b>25</b>
2.7.1 Libro electrónico y primera publicación en línea	25
2.7.2 Autopublicación, publicación subsidiada por el autor y publicación híbrida	26
<b>2.8 La función del agente literario</b>	<b>26</b>
<b>2.9 Evolución del libro a otros formatos</b>	<b>27</b>

<b>3</b>	<b>Contratos: ¿por qué celebrarlos y cómo hacerlo?</b>	<b>28</b>
3.1	Principios de un contrato justo y términos contractuales indispensables	29
3.2	Modelos y contratos estándar	30
<b>4</b>	<b>Pormenores de los contratos editoriales</b>	<b>32</b>
4.1	Preámbulo: intervinientes y objeto del contrato	32
4.2	Fecha de entrada en vigor, plazo y acuerdos anteriores	33
4.3	Cesión de derechos	33
4.3.1	Exclusividad/no exclusividad	34
4.3.2	Idioma y ámbito geográfico	34
4.3.3	Duración del contrato: totalidad del período de vigencia del derecho de autor / acuerdos de duración determinada	36
4.3.4	Definición de publicación en forma de libro	37
4.3.5	Versiones abreviadas y extractos	38
4.3.6	Ediciones posteriores	38
4.4	Garantías e indemnizaciones proporcionadas por el autor	39
4.5	Derechos que el autor se reserva	40
4.6	Elementos proporcionados por el autor: extensión del texto, ilustraciones, fotografías, permisos, índice	40
4.7	Aceptación del editor o decisión de no publicar	41
4.8	Edición, correcciones del autor y corrección de pruebas	41
4.9	Publicación: calendario, formato, diseño y promoción	42
4.9.1	Calendario para la publicación	42
4.9.2	Formato: tapa dura, tapa blanda, libro electrónico, audiolibro	42
4.9.3	Título, portada, descripción: consulta y aprobación	42
4.9.4	Promoción del autor, biografía autorizada y fotografías	42
4.9.5	Materiales comerciales y precio de venta recomendado	43
4.10	Devolución del manuscrito y del resto de materiales pertenecientes al autor	43
4.11	Mención de reserva del derecho de autor	43
4.12	Derechos morales y modificaciones de la obra	43
4.13	Anticipos	45
4.13.1	Celebración de varios contratos: contabilidad separada o conjunta	46
4.14	Regalías	46
4.14.1	Ediciones en tapa dura	47
4.14.2	Ediciones en tapa blanda: libros en rústica y libros de bolsillo	48
4.14.3	Libro electrónico	48
4.14.4	Audio	49
4.14.5	Honorarios o regalías del traductor	50
4.14.6	Ejemplares gratuitos o promocionales	50
4.15	Derechos subsidiarios	50
4.15.1	Derechos de divulgación de extractos de una obra antes de su publicación inicial y después de esta	51
4.15.2	Publicación en otras jurisdicciones	52
4.15.3	Publicación en otros formatos	52
4.15.4	Derechos de traducción	53
4.15.5	Derechos para clubes de lectores	53
4.15.6	Derechos sobre las ediciones en macrotipos	54
4.15.7	Licencia gratuita para fomentar la accesibilidad de la obra a las personas con discapacidad visual	54
4.15.8	Derechos de condensación	55
4.15.9	Derechos y permisos para la publicación de antologías	55
4.15.10	Ediciones educativas	56
4.15.11	Derechos sobre la venta de artículos de promoción (derechos de comercialización)	57
4.15.12	Audiolibros	57
4.15.13	Derechos relativos a la radiodifusión	57
4.15.14	Derechos relativos al cine, la televisión y el teatro	58
4.15.15	Derechos de alquiler y préstamo	58
4.15.16	Derechos relativos a las bases de datos en línea	59
4.15.17	Derechos relativos a los discos ópticos (CD-ROM)	60
4.15.18	Tecnologías digitales, herramientas de aprendizaje y contenidos propiedad de la editorial	60
4.15.19	Licencias colectivas	62
4.15.20	Acuerdos subsidiarios: comunicación al autor	63
4.16	Cláusula de renuncia a los derechos cinematográficos	64
4.17	Contabilidad: extractos, pagos, inspecciones e indemnizaciones	64
4.17.1	Declaración y pagos	64
4.17.2	Inspecciones e indemnizaciones	65
4.17.3	Nota relativa a la fiscalidad	65

4.18	Ejemplares para el autor	65
4.19	Expiración: cese de publicación, índice de ventas, remanentes	65
4.20	Expiración: quiebra o liquidación	66
4.21	Infracción del derecho de autor	66
4.22	Fuerza mayor	67
4.23	Interpretación y controversias	67
4.24	Legislación aplicable o rectora	68
4.25	Asignación y no asignación	68
4.26	Cláusulas relativas a opciones	68
4.27	Cláusulas de no competencia	69
4.28	Cláusula relativa a los agentes literarios	70
4.29	Contrato único y acuerdos anteriores	70
4.30	Firma y copias del contrato	70
<b>5</b>	<b>Después del contrato</b>	<b>71</b>
<b>6</b>	<b>Conclusión</b>	<b>72</b>
	<b>Enlaces útiles</b>	<b>74</b>
	Información sobre el derecho de autor: principios, permisos, piratería y preguntas frecuentes de los autores	74
	Otras cuestiones relativas a la industria editorial	75
	Asociaciones internacionales de autores, traductores y artistas	75
	Organizaciones y asociaciones internacionales de editoriales	76
	Asociaciones internacionales de agentes literarios	77
	Derecho de autor, PI, derecho de préstamo público, licencias colectivas y organizaciones afines	77
	Otras cuestiones relacionadas con los contratos, las campañas, la equidad en las cláusulas contractuales y los contratos modelo	77
	<b>Bibliografía y recursos adicionales en formato escrito</b>	<b>79</b>

# Prólogo

Durante muchos años, la OMPI ha desempeñado un papel decisivo en el apoyo a los creadores en todos sus Estados miembros, proporcionándoles herramientas para gestionar el derecho de autor y los derechos conexos.

Ejemplifican esta decidida apuesta de la OMPI iniciativas como “Círculo de Editores”, que la Organización inició en 2018. El objetivo de esta colaboración público-privada es fomentar la transferencia de conocimientos en la industria editorial, y a tal efecto se promueven el fortalecimiento de capacidades y la mejora de los estándares profesionales, a partir de un marco jurídico sólido (especialmente en los países en desarrollo). El objetivo de la iniciativa es propiciar un ecosistema editorial pujante, globalmente conectado y eficiente en todas las regiones del mundo.

En el marco de “Círculo de Editores”, la OMPI comenzó a desarrollar en 2021 un manual al respecto, centrado en la capacitación de los autores y los editores, con el objetivo de proporcionar a estos creadores y profesionales una lista de los aspectos más importantes a tener en cuenta de cara a la redacción y celebración de contratos editoriales.

Para velar por que la guía respondiese de manera equilibrada a las necesidades de los autores y de los editores, se confió la redacción a dos estimados profesionales: el Sr. Brian Wafawarowa, presidente de Publishers Association of South Africa (PASA), y la Sra. Isobel Dixon, renombrada poeta sudafricana y jefa del Departamento de Libros de la Agencia Literaria Blake Friedmann (Reino Unido). La llegada a buen puerto de este proyecto obedece en gran parte a la inquebrantable dedicación y a las inestimables contribuciones de Brian e Isobel, fruto de una dilatada experiencia profesional adquirida a lo largo de años de oficio.

En la elaboración del manual se consultó a numerosas partes interesadas, a fin de que la perspectiva presentada en la guía resultase completa y equilibrada y sirviese las necesidades de diversos tipos de lectores. Quisiera transmitir mi más sincero agradecimiento a todos los que han participado en esta iniciativa, por sus valiosos comentarios y aportaciones. Me permito citar algunos de ellos: European Visual Artists (EVA), European Writers’ Council (EWA), International Authors Forum (IAF), la Federación Internacional de Organizaciones de Derechos de Reproducción (IFRRO), la Unión Internacional de Editores (UIE) y la Agrupación Internacional de Editores Científicos, Técnicos y Médicos (STM).

Espero sinceramente que tanto los autores como los editores encuentren en este manual una herramienta útil; está destinada sobre todo a aquellos que trabajan en países en desarrollo y pretende proporcionar orientaciones aplicables en la práctica acerca de los elementos contractuales clave de las distintas etapas del proceso de publicación.

**Sylvie Forbin**

Directora general adjunta de la OMPI

# Agradecimientos

*Los contratos en la industria editorial: Manual para autores y editores* ha sido elaborado bajo la dirección general de Sylvie Forbin (directora general adjunta de la OMPI) y Benoît Müller (director de la División de Gestión del Derecho de Autor de la OMPI) y tiene como autores a Brian Wafawarowa e Isobel Dixon. Anita Huss-Ekerhult (exconsejera en la División de Gestión del Derecho de Autor, de la OMPI) y Miyuki Monroig (administradora de programas en la División de Gestión del Derecho de Autor, de la OMPI) se encargaron de la ejecución del proyecto.

Especialistas como Barbara Hayes, Carlo Lavizzari, Carola Streul, Caroline Morgan, José Borghino y Nina George realizaron valiosas aportaciones al *Manual*, a través de sus revisiones y comentarios.

Por último, agradecemos a los colegas de la Sección de Publicaciones y Diseño, de la OMPI, que se hayan ocupado de coordinar la publicación del *Manual*.

# Acrónimos

IA	inteligencia artificial
IFRRO	Federación Internacional de Organizaciones de Derechos de Reproducción
IVA	impuesto sobre el valor añadido
ODR	organización de derechos de reproducción
OMPI	Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
PI	propiedad intelectual
UIE	Unión Internacional de Editores

# 1 Introducción

Con *Los contratos en la industria editorial: Manual para autores y editores* se busca, a través de una presentación somera de los principios del derecho de autor, que los editores, los autores y sus agentes dispongan de una fuente de información sobre el funcionamiento de los contratos editoriales, que son uno de los elementos clave para colaborar eficazmente y mantener una buena relación. A través de los contratos, en tanto que instrumentos de concesión reglada de licencias sobre obras protegidas, se protege a las partes firmantes y se les reconocen derechos, con lo que se garantiza que el autor y el editor, además de otros profesionales y colaboradores como ilustradores y traductores, reciban una remuneración justa. En el contrato se deja constancia de los derechos y las obligaciones de las partes y este sirve como referencia clara y fuente de consulta ante cualquier controversia que pueda surgir. Sentada esa base sólida y claramente reglada, los editores (y, en su caso, los agentes) pueden centrar sus esfuerzos en promover el elemento esencial, el producto creativo de los autores, distribuyendo las obras de estos lo más ampliamente posible en todo el mundo.

Dice el refrán que “hace falta todo un pueblo para educar a un niño”. Pues bien, lo mismo sucede con la publicación de un libro, para la que se necesitan insumos de múltiples interesados: escritura, edición, producción y distribución. La publicación de una obra es una empresa creativa y comercial de gran amplitud, en la que se da forma a textos originales de cara a su distribución en diversos formatos para que lectores (y oyentes) de todas las edades y bagajes aprendan a través de contenidos informativos, educativos y de no ficción y disfruten de obras literarias (“literarias” se utiliza en su sentido más amplio, para abarcar todo tipo de géneros narrativos y poéticos). Cuando en este manual se hace referencia al término “libro”, se están evocando diversas y numerosas formas de propiedad intelectual (PI), intercambio de conocimientos y presentación de contenidos narrativos en formatos impresos y digitales. Del mismo modo, cuando se hace alusión a “autor”, el referente engloba escritores, traductores, ilustradores y fotógrafos. Dado el abanico de posibilidades existente en la industria editorial, se han privilegiado las referencias que abordan principios generales, a menudo más centradas en las publicaciones comerciales o de consumo general y en las obras educativas, si bien se incluyen enlaces y materiales adicionales para quienes deseen profundizar en áreas específicas.

Las diferencias entre las publicaciones comerciales y las educativas es considerable. En este manual se ofrece una visión general de ambas, aunque algunos aspectos de las consideraciones contractuales sugeridas pueden resultar más pertinentes para un enfoque que para otro. En las publicaciones comerciales dirigidas al público en general, una obra tiende a ser la iniciativa de un autor que, mediante una inversión inicial no remunerada (su tiempo, esfuerzo, investigación), completa el libro y se pone en contacto con un editor para que lo publique y promueva. En cambio, en las publicaciones educativas, el proceso suele emprenderse en respuesta a un plan de estudios y se ajusta a los requisitos de este; las editoriales encargan a los autores adecuados la redacción y desarrollo de la obra de acuerdo con las exigencias del plan de estudios. Se necesita la intervención de varios profesionales, entre ellos ilustradores y formadores (estos prueban el material con los alumnos). También ha de presentarse el contenido a las autoridades educativas para su aprobación y a las instituciones de enseñanza superior para que planifiquen de qué manera se van a impartir los contenidos. En las publicaciones educativas, los contratos editoriales presentan un mayor grado de complejidad, por la cantidad de materiales añadidos que componen la obra: ilustraciones, cuadros, gráficos y otras herramientas de aprendizaje. Complican aún más la tarea la tecnología y la inclusión de elementos digitales, entre ellos los

que se utilizan para convertir los libros de texto en materiales de aprendizaje. Para ello es necesario suscribir contratos y llegar a acuerdos más complejos con los distintos intervinientes. En la *Manual* se intentará abarcar las diferencias que esto conlleva en los términos contractuales (siempre que sea factible y resulte relevante).

Esperamos que estas páginas resulten útiles para los autores que tengan curiosidad sobre el tema, para los editores (o agentes) nuevos y en crecimiento y para los miembros de las asociaciones de escritores o editores fundadas recientemente que deseen comprender mejor la estructura general y los posibles términos contractuales de los acuerdos editoriales, a fin de gestionar sus relaciones profesionales con eficacia. Quisiéramos que este manual resultase útil, sobre todo, a quienes trabajan en mercados emergentes en los que la industria editorial aún está en fase de desarrollo, pues con frecuencia para los editores de esos territorios no es fácil acceder a orientaciones y recursos sobre cuestiones relacionadas con los derechos de los autores y la legislación existente en materia de derecho de autor y PI en general. La cuestión es relevante porque, es precisamente en un contrato editorial justo donde se plasman los intereses del autor y del editor y se estipulan claramente las obligaciones de cada uno.

A pesar de lo dicho, este manual no puede entenderse como una recomendación de cláusulas contractuales ni pretende substituir al asesoramiento jurídico, sobre todo habida cuenta de la multiplicidad de jurisdicciones y marcos jurídicos. Su objeto es únicamente intentar explicar los términos contractuales más importantes y el papel crucial de estos en un desempeño profesional que se adhiera a las buenas prácticas de la industria editorial. Con la publicación de este manual tampoco se pretende restar validez a los contratos ya celebrados o que vayan a celebrarse sobre la base de modelos estándar, ni a las normas que practican, en cuestiones de remuneración o de otro tipo, las agrupaciones de autores, editores, etc.

Cabe señalar que este manual resulta particularmente pertinente para marcos jurídicos distintos de la Unión Europea, pues en este grupo de países la combinación de limitaciones individuales, excepciones y derechos contractuales da lugar a un mosaico de normas jurídicas que, en conjunto, hace que los contratos individuales no se alineen exactamente con las pautas que se describen en esta publicación, cuyo objetivo es presentar una visión general.

La complejidad y riqueza del ecosistema editorial mundial –desde la autopublicación hasta las grandes corporaciones, pasando por las pequeñas editoriales independientes– implica la existencia de diversos géneros y tipos de publicaciones, que se crean, se producen y se venden o distribuyen mediante la concesión de licencias en múltiples soportes. Los lectores pueden elegir entre diferentes formatos impresos, así como libros electrónicos y audiolibros, cuya transmisión puede realizarse a través de diversas plataformas y mecanismos de distribución. En ocasiones, esos derechos y formatos son gestionados directamente por el autor, si bien lo más común es que se haga de manera colaborativa entre el autor y el editor.

En la tradición angloamericana, especialmente cuando se trata de obras comerciales destinadas al público en general, el autor puede estar representado por un agente literario que le ayude a negociar, vender y gestionar sus intereses creativos, contractuales y comerciales. No obstante, no todos los autores recurren a esta figura. En numerosos mercados emergentes todavía no existen muchos agentes experimentados (en ocasiones, ninguno), aunque nada impide a un autor de un país trabajar con un agente de otro, si la experiencia de este profesional le permite dar servicio al autor en cuestión. Aunque en algunos lugares las editoriales son algo reacias a tratar con agentes, cada vez un mayor número de ellas aceptan su intermediación. Al mismo tiempo, muchos autores de todo el mundo siguen optando por la relación directa con las editoriales, ya sea por elección o por necesidad.

Por su amplitud, la industria del “libro” puede parecer desconcertante una vez que se empieza a profundizar en el gran número de elementos que la integran. No obstante, los componentes esenciales son pocos: un autor, un texto, un editor, un lector y –por la interacción entre esos elementos– el principio del derecho de autor o la legislación existente en ese ámbito. El contrato es un instrumento en el que confluyen las consideraciones de carácter creativo y comercial con las garantías esenciales que los acuerdos escritos ofrecen a ambas partes. En un contrato celebrado entre un autor y un editor (con o sin intermediación de un agente) se plasman, de conformidad con el derecho de autor, las obligaciones y los derechos de cada parte, así como la potencial compensación y el reparto de esta.

La función del contrato es consignar los principios que rigen los derechos fundamentales del autor y el editor y el acuerdo comercial que han alcanzado, de la forma más clara, sencilla y precisa posible. Aunque los contratos pueden presentar variaciones, que responden a la disimilitud de los enfoques adoptados en función de la cultura editorial de cada país –y por las diferencias en los sistemas jurídicos–, en muchas regiones del mundo las premisas que gobiernan la necesaria colaboración profesional para la publicación de un libro se han desarrollado de manera similar a lo largo de los siglos. Incluso cuando se tienen en cuenta los profundos cambios provocados por el crecimiento de la lectura y la publicación en formato digital y por los nuevos modelos de negocio basados en las suscripciones y el reparto de los beneficios generados por las reproducciones en línea, la adhesión a los principios básicos de los contratos editoriales sigue revistiendo una gran importancia para la colaboración profesional en la industria editorial, y resulta aún más crucial en una época marcada por la proliferación de la piratería digital y la aparición de la inteligencia artificial (IA). Se observan también varios desafíos relacionados con la noción de derecho de autor y con la justa remuneración de autores y editores por su inversión individual en la creación y distribución de PI de calidad.

Cabe señalar que, en los planos gubernamental y regional existen movimientos partidarios de que los grandes modelos de lenguaje no puedan nutrirse de contenidos protegidos por derecho de autor. En la actualidad, numerosas organizaciones de editores, escritores y agentes de todo el mundo están tratando de proteger la autoría humana y valorizarla mediante formulaciones contractuales, aplicables tanto a las responsabilidades del editor como del autor, que se adecúen a los nuevos contextos a que ha dado lugar la generalización de las aplicaciones de IA. Es alentador que muchas organizaciones, incluidas las asociaciones de autores y editores, las organizaciones de derechos de reproducción y organismos mundiales como la OMPI y la UNESCO, comprenden que la IA presenta ventajas pero también inconvenientes. Por una parte, puede revolucionar la manera de crear y distribuir contenidos; por otra, conlleva profundas repercusiones en el ámbito de la PI y el derecho de autor. Esperamos que las deliberaciones en curso den como resultado un equilibrio viable.

# 2 La industria editorial

## 2.1 Las cadenas de valor en la industria editorial: resumen

Tomemos perspectiva para examinar la naturaleza y el alcance de las tareas que se llevan a cabo en la industria editorial. La cadena de valor comienza con el autor y la obra, sin los cuales no puede existir publicación alguna. Lo que hace la industria editorial es poner la PI a disposición del público o, en otras palabras, plasmar obras originales en formatos accesibles a los consumidores, procurando que el autor y quienes contribuyen al desarrollo de la obra en los formatos elegidos para su publicación perciban la remuneración que les corresponde. Los autores colaboran con los editores, que ponen a su disposición una serie de conocimientos especializados para perfeccionar la obra y ampliar su difusión entre los lectores.

En principio, todo autor tiene derecho a que la explotación comercial de su obra se vea compensada por una remuneración adecuada y proporcional. Al mismo tiempo, corresponde a cada autor decidir de qué manera gestionará su obra. Por ejemplo, si lo desea, puede poner a disposición partes de ella sin contrapartida económica. Los puntos de venta y los editores forman parte de la cadena de valor, y en el contrato editorial han de consignarse con claridad todos los parámetros importantes que regirán las relaciones entre ellos. En esas consideraciones han de figurar, desde los plazos de que dispone el autor para entregar el material hasta las condiciones relativas a la producción de la obra en los formatos acordados, pasando por la cantidad que el autor percibirá por ejemplar en los distintos formatos, las estipulaciones relativas a las ventas o la concesión de licencias y las obligaciones ulteriores de la editorial. En el texto acordado también deben consignarse el período de validez del contrato, las condiciones para esa vigencia, los mecanismos de solución de las controversias que puedan surgir y las disposiciones relativas a la expiración del contrato, teniendo en cuenta que algunos países cuentan con legislación que rige esos parámetros.

Aunque la mayoría de los principios contractuales llevan numerosos decenios aplicándose, desde la década de 1990 la industria editorial ha experimentado un desarrollo espectacular en todo el mundo. La aparición de modelos de distribución digital de contenidos y la venta de libros en línea han propiciado una aceleración tecnológica que ha hecho precisa una evolución de ciertos elementos de los contratos editoriales. Por ejemplo, se han introducido cláusulas sobre la concesión de licencias para nuevos formatos, como los audiolibros, que a su vez han hecho precisa la inclusión nuevas estipulaciones, como la aprobación del narrador por parte del autor o en consulta con este. En la actualidad se habla mucho sobre los servicios de suscripción y reproducción/lectura en línea de audiolibros y libros electrónicos, y sobre el acceso abierto, la IA y otras cuestiones ligadas a las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías. No obstante esta evolución, en los contratos equitativos perduran unos principios básicos claros, y tanto los editores como los autores deben tratar de encontrar un terreno de entendimiento que les permita adaptarse a esos avances salvaguardando el derecho de autor, los intereses de ambas partes y el esfuerzo creativo de los autores humanos.

## 2.1.1 Principales actores

Todo parte de la obra: un escritor (o traductor) y su texto, un ilustrador (o fotógrafo) y sus imágenes, y en torno a ella se establecen acuerdos entre el editor y el autor. Este ha escrito, o se compromete a escribir, un libro, que completará y editará (en colaboración con el departamento de edición de la editorial) en un plazo determinado. El editor adquiere el compromiso de editar y publicar la obra conforme a unas condiciones pactadas y en un plazo de tiempo concreto desde la firma del contrato o desde la fecha en que se realice la entrega final del texto y se comunique su aceptación (en caso de que el manuscrito se esté aún escribiendo o editando).

El autor suele conceder al editor el derecho exclusivo a explotar la obra en beneficio de ambos durante el plazo estipulado en el acuerdo, ya sea este un período pactado o el establecido por defecto en virtud del derecho de autor o la legislación aplicable. Los editores son profesionales del comercio del libro, cuya misión es mejorar la calidad y la presentación de la obra del autor mediante tareas de edición y diseño, además de ocuparse de la publicidad, la venta y la distribución de la obra y de la recaudación de los ingresos generados por esta.

Los editores gestionan la obra durante toda su vida de publicación, a lo largo de todos los eslabones de la cadena de valor (véase la sección 2.3). La cadena de valor comienza, bien con una obra encargada por un editor, bien con un manuscrito que ha sido presentado por un autor (o por un agente, que representa al autor). Continúa con el proceso editorial y de producción, sigue con la comercialización y distribución y, en ocasiones, con una ulterior publicación de nuevas ediciones o de reimpressiones. En este proceso, el editor se asegura de que la obra esté disponible sin interrupciones, para lo cual se recurre a la reimpresión de las ediciones existentes y a la producción de nuevas ediciones (en las que el texto se ha corregido o se ha incluido contenido adicional, o en las que la portada y contraportada se han rediseñado), si fuese necesario. Esto continúa hasta que se agota la demanda de la obra o el editor es incapaz de satisfacer la demanda del mercado, en cuyo caso los derechos deben retornar al autor (véase la sección 4.19).

## 2.1.2 Concesión de licencias

En el contrato se establece el idioma y el ámbito geográfico en los que el editor puede publicar la obra. También se concede al editor el derecho a imprimir, copiar y distribuir la obra en diversos formatos, es decir, los derechos primarios o “grueso de los derechos” (por ejemplo, los formatos de tapa dura y de tapa blanda, y a menudo también los de libro electrónico). Con el fin de maximizar el beneficio tanto para el autor como para el editor, en determinados casos este puede conceder licencias a terceros para que exploten la obra en sus áreas de especialización. Estos derechos secundarios o subsidiarios pueden incluir:

- traducciones a otros idiomas;
- publicación en el mismo idioma en otras regiones;
- producción en otros soportes, por ejemplo audiolibros o ediciones en macrotipos; o
- adaptación especializada para otros grupos de lectores, como ocurre con las ediciones educativas o las novelas gráficas.

En algunos países, en el contrato se incluyen también disposiciones relativas a la gestión colectiva de la obra por los organismos de gestión colectiva (OGC) correspondientes, que a menudo se ocupan de derechos secundarios como la reproducción en copisterías, el préstamo en bibliotecas públicas o la transferencia legal de archivos a través de memorias USB.

También puede autorizarse que el editor conceda licencias para la divulgación de extractos de la obra en revistas o periódicos o para la lectura de esta en la radio. Con menos frecuencia, en la publicación comercial general, el editor puede detentar el derecho de controlar las adaptaciones cinematográficas, televisivas o teatrales que se realicen de un libro y los productos relacionados con los personajes de la obra (artículos de promoción). Sin embargo, en muchos casos el autor se reserva esos derechos, para gestionarlos él mismo o trabajar directamente con agentes u otros especialistas. La relación entre el autor y el editor, así como los ámbitos de explotación de la obra que ambos gestionan conjuntamente se rigen por el contrato editorial, en el que se detallan los derechos y obligaciones de las partes. Los editores tienden a querer detentar el mayor número posible de derechos y los autores deben estudiar cuidadosamente qué derechos ceder y han de considerar las opciones que tiene a su disposición y la capacidad y competencias

del editor para explotar esos derechos, teniendo en cuenta que la posición de los autores suele debilitarse cuando conceden una licencia sobre sus derechos o los ceden.

### 2.1.3 Autopublicación

En la actualidad, algunos autores aprovechan el rápido desarrollo que han experimentado las tecnologías digitales y de impresión y las plataformas de medios sociales para publicar y promocionar sus propias obras. Muchos de los autores que tienen cierto nivel de conocimientos tecnológicos consideran que la autopublicación les ofrece varias ventajas, como la retención de la totalidad de los ingresos procedentes de las ventas digitales o la impresión bajo demanda o de tiradas de pocos ejemplares. Aun así, la mayoría de los autores prefiere colaborar con editoriales que dispongan de servicios profesionales de edición, corrección de estilo, corrección de pruebas y diseño y de canales de distribución a través de librerías (y, en algunos países, hipermercados), para maximizar el impacto de la obra mediante una distribución que llega a más puntos de venta y lectores gracias a la infraestructura y la red de contactos de las editoriales. La autopublicación, en la que no interviene un editor externo, requiere arreglos de impresión y distribución diferentes, que no se abordan en este manual.

### 2.1.4 Apoyo a los autores

En algunos casos, ya sea porque es habitual en una región o por la situación del mercado, los autores optan por contar con la intermediación de un agente, si pueden conseguirlo, para que realice una gestión global de sus asuntos literarios. El agente puede ayudar a dar forma a la obra y a editarla antes de presentarla a las editoriales, negociar los términos del acuerdo y el contrato entre el autor y la editorial y vender ciertos derechos directamente en nombre del autor. Estos derechos, que en ocasiones el autor prefiere reservarse y no ceder al editor, pueden incluir, por ejemplo, algunos derechos territoriales, de traducción y de adaptación cinematográfica, televisiva o teatral o de otro tipo. Tanto el autor como el editor deben conocer bien de qué alternativas disponen, de modo que puedan llegar a acuerdos que, en la medida de lo posible, maximicen el beneficio de ambos. Los agentes literarios representan al autor en la negociación de los contratos y perciben de este una compensación en forma de porcentaje de los ingresos que se generen durante el período de vigencia del contrato.

Los autores también pueden obtener asesoramiento sobre cuestiones importantes directamente de organizaciones locales de desarrollo de escritores o de asociaciones nacionales de autores (si existen). Los editores y los agentes (en menor medida estos) de distintos países cuentan con sindicatos que pueden proporcionar información sobre cuestiones relevantes, aunque es conveniente verificar que ese asesoramiento y la colaboración de estos actores son compatibles con la legislación nacional en materia de competencia. En algunos casos, las asociaciones de autores y las de editores han desarrollado conjuntamente acuerdos estándar en los que se incorporan buenas prácticas, por lo que resultan útiles tanto para los autores como para los editores. No obstante, cualquier autor puede adquirir los conocimientos necesarios para entender y negociar los contratos. Las asociaciones de autores desempeñan un papel importante en ese sentido, pues pueden, por ejemplo, facilitar a sus miembros recomendaciones y modelos de contrato gratuitos (siempre que la normativa nacional en materia de competencia lo permita). En algunas jurisdicciones, las organizaciones de autores también están facultadas para firmar contratos tipo de carácter vinculante con las asociaciones editoriales.

Los editores deben asegurarse de que están en condiciones de explotar eficazmente los derechos que adquieren, y los autores han de entregar un trabajo que sea de buena calidad y conforme a lo pactado. Ambas partes deben comunicarse con claridad y apoyarse mutuamente en el proceso de escritura, edición y publicación, y no han de existir dudas en cuanto a las responsabilidades de cada una en lo que respecta a la estrategia de comercialización del editor y la participación del autor en la publicidad. Una relación abierta y bien gestionada entre el editor y el autor (esté o no representado por un agente) puede ser gratificante para ambos y, en algunos casos, prolongarse toda la vida y dar lugar a múltiples publicaciones y oportunidades, que generarán beneficios para las dos partes. Aunque el contrato es una herramienta fundamental en ese proceso, no sustituye a una buena gestión de la relación. Lo ideal es que todas las partes trabajen con transparencia en beneficio mutuo, se comuniquen con claridad y favorezcan que los demás actores dispongan de los recursos necesarios para hacer su trabajo lo mejor posible.

## 2.2 Los autores, los editores, los derechos de los autores y el derecho de autor (copyright)

¿Quién es el “propietario” de una obra? El autor es el propietario de su PI, de su obra intelectual. Una vez que un autor ha plasmado o recogido sus ideas originales escribiéndolas o grabándolas de algún modo, la expresión de esas ideas pasa a estar protegida por la legislación sobre derecho de autor o sobre PI (la terminología que se emplea en la legislación de cada país varía). Así pues, es aconsejable que los autores guarden copias fechadas de su obra original, por ejemplo manuscritos o archivos electrónicos, por si algún día tuviesen que demostrar la autoría de la obra. Esto no ha de obviarse cuando se envía una obra a editores, agencias o revisores. Las ideas no están protegidas por derecho de autor, pero sí lo está la expresión original de esas ideas, mediante palabras o imágenes. Qué se considera “original” puede diferir de una jurisdicción a otra.

No existe una legislación internacional unificada sobre del derecho de autor, por lo que los derechos de los autores y los derechos sobre la obra pueden protegerse de diferentes maneras en distintos países. Desde el punto de vista jurídico, los sistemas de protección de los derechos de los autores, por ejemplo en Francia, se centran en el autor como persona y en los derechos morales de este, mientras que el derecho de autor se enfoca en la obra en sí, siendo los derechos de los autores una forma de utilización de la obra. Se observa un gran solapamiento en lo que respecta a la gestión práctica de la remuneración de las obras, ya que en ambos sistemas la persona que ha creado la obra, el autor, detenta el control de la utilización de esta.

### 2.2.1 Historia de la legislación sobre el derecho de autor

El derecho de autor y los derechos de los autores cuentan con siglos de historia en todo el mundo. En 1710 se promulgó en Inglaterra el Estatuto de la Reina Ana, que se considera la primera ley en regular el derecho de autor, bajo la denominación oficial de “Ley de fomento del aprendizaje por la que se otorga el derecho sobre las copias de libros impresos a los autores o compradores de las copias, durante el plazo en ella establecido”. Gradualmente, las disposiciones del Estatuto se ampliaron desde la inicial copia de libros hasta incluir una variedad de obras creativas, entre ellas las traducciones. En 1792, en Francia se concedió por primera vez protección mediante derechos de PI a los escritores de obras de teatro, para evitar la censura del Estado, así como la piratería y el plagio. Los sistemas de derecho de autor y de derechos de los autores de distintos países se han mejorado gracias a acuerdos internacionales y regionales. Un ejemplo es el Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas (en su versión revisada), que tuvo su origen en 1886 y pasó por varias iteraciones como resultado de las negociaciones de 1896 (París), 1908 (Berlín), 1928 (Roma), 1948 (Bruselas), 1967 (Estocolmo) y 1971 (París).<sup>1</sup>

### 2.2.2 Alcance del derecho de autor

El derecho de autor comienza a existir cuando se crea la obra, por escrito o de otro modo. El derecho de autor se aplica a obras tan diversas como el contenido de cartas, los textos de discursos y entrevistas, los libros, los poemas, los relatos cortos, los ensayos y las canciones, siempre que se hayan plasmado en formato escrito o de cualquier otra manera que sea posible recuperar electrónicamente, incluidas las versiones de audio. En términos jurídicos, para que una “obra literaria” sea tal ha de haberse escrito, narrado o cantado. En esa definición se incluyen también los cuadros y las compilaciones, las bases de datos, los programas informáticos y el material de diseño preparatorio. Cabe precisar que lo relevante es la *expresión* del contenido, no el objeto físico, por lo que el destinatario de una carta es propietario de la manifestación física de las palabras que contiene pero no puede publicarla sin permiso del autor (téngase en cuenta que en algunas jurisdicciones, especialmente donde existen disposiciones relativas al uso leal –por ejemplo los Estados Unidos de América–, esta autorización puede no ser necesaria). Del mismo modo, un autor posee su propio manuscrito en papel y puede venderlo a un coleccionista, pero este no está autorizado a publicar el contenido si el autor no lo permite o si este ya ha cedido los derechos en exclusiva a un editor.

<sup>1</sup> En el sitio web de la OMPI puede consultarse información pormenorizada acerca del Convenio, así como acerca del posterior Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor (1996) y de los antecedentes de los tratados sobre derecho de autor: [https://www.wipo.int/treaties/es/ip/berne/summary\\_berne.html](https://www.wipo.int/treaties/es/ip/berne/summary_berne.html); <https://www.wipo.int/treaties/es/ip/wct/>; <https://www.wipo.int/treaties/es/>.

¿Qué implica la titularidad del derecho de autor (para los herederos o causahabientes, es decir, a quienes se transfiere legalmente un derecho o una responsabilidad, cuando la legislación aplicable lo permite)? Pueden autorizar o impedir:

- la reproducción (copia);
- la distribución de esas copias;
- la comunicación al público en forma de espectáculos, emisiones, exhibiciones y programas interactivos;
- el alquiler y préstamo de la obra;
- la realización de traducciones y adaptaciones de la obra; y
- la puesta a disposición de la obra en línea.

Además, otra consideración importante es la integridad de la obra del autor, lo que significa que este puede, por ejemplo, negarse a que su libro sea abreviado o modificado. Esto es relevante en el proceso de edición, por ejemplo, o en la creación de audiolibros abreviados o resúmenes de la obra.

El material objeto de protección mediante PI (texto o ilustraciones) que el editor recibe del autor sigue perteneciendo a este, pero la PI del diseño y de los materiales de producción del libro publicado son propiedad de aquel. El autor concede al editor una licencia sobre el derecho de autor para que aquel explote y proteja la obra en beneficio mutuo. Este acuerdo permanece en vigor a) durante un lapso concreto (8, 12 o 20 años, por ejemplo), o b) durante el plazo de vigencia del derecho de autor (normalmente de 50 a 70 años tras la muerte del autor, dependiendo de la legislación de cada país). Tras el fallecimiento del creador de la obra, el editor tiene derecho a continuar con la explotación de esta (siempre y cuando realmente lo haga) hasta que expire el contrato o termine el plazo de vigencia del derecho de autor, tras lo cual ese derecho se transfiere al legado de derechos literarios del autor o a sus herederos o causahabientes.

Aunque el derecho de autor y los derechos de los autores sobre la obra pertenezcan a este, si ha cedido al editor derechos en exclusiva, durante el período objeto de la cesión no podrá utilizar esa obra de forma que compita con la publicación. Sin embargo, el uso con fines promocionales, como la inclusión de extractos breves en la propia página web del autor, puede resultar mutuamente beneficioso y, por lo tanto, alcanzar un acuerdo razonable al respecto suele ser aconsejable. A menos que la cesión de los derechos se realice bajo un régimen no exclusivo, el autor debe obtener autorización escrita del editor para utilizar el material de forma independiente, inclusive para su uso en otras publicaciones, a menos que se trate de derechos reservados que el acuerdo de cesión no contemple.

### 2.2.3 Reversión del derecho de autor

Los derechos pueden revertir al autor independientemente de la duración del contrato si la obra está agotada o deja de estar disponible para la venta debido a que no hay demanda o esta ha disminuido. También pueden revertir por otros motivos, por ejemplo que el editor decida no continuar o la empresa quiebre o sea objeto de una liquidación. Estas eventualidades, así como las garantías relativas a la reversión de los derechos, se recogen en los contratos mediante cláusulas específicas de reversión y liquidación, y algunas legislaciones nacionales también las contemplan. Estas cláusulas son esenciales para salvaguardar los derechos de los autores y la posibilidad de rentabilizar su obra cuando el editor haya dejado de explotar con éxito esos derechos o se haya visto obligado a cesar su actividad. Ha de tenerse en cuenta que en algunos países la reversión de los derechos está legislada, y que la reglamentación aplicable a las ediciones impresas y a las electrónicas puede ser diferente. Los intervinientes en el contrato deberán cumplir dichas leyes y normas nacionales, cuando proceda.

## 2.2.4 Creadores de obras visuales

A menudo, los editores combinan en una publicación materiales de un escritor con obras de creadores visuales. Ambos contenidos gozan de protección por derecho de autor, aunque por separado. En los libros, dan lugar a un amplio abanico de PI añadida:

- los ilustradores de libros infantiles y novelas gráficas;
- los compiladores de tablas, mapas y gráficos en libros educativos;
- los diseñadores de ilustraciones para novelas; y
- los fotógrafos, cuyo trabajo puede ser objeto de un libro de arte, o cuyas fotografías pueden utilizarse en manuales de instrucciones, libros de cocina, memorias, biografías y portadas.

Cuando un editor planifica un libro y orquesta las aportaciones de las diferentes partes (por ejemplo, en una antología poética o de cuentos) puede acordarse que cada colaborador conserve los derechos sobre su obra y autorice al editor a utilizarla en ese contexto específico, por lo que percibirá un porcentaje acordado y, de manera continuada, una parte de las regalías. También es posible, según la jurisdicción (especialmente en países influenciados por la tradición jurídica estadounidense) que el editor pueda idear y desarrollar un proyecto en el que este sea titular del derecho de autor del proyecto en su conjunto y en el que los colaboradores acepten venderle su aportación sometiéndose a un contrato con cesión de derechos ("work for hire"), en el que reciben una cuota fija y no participan en los ingresos que se generan posteriormente. El trabajo realizado por un empleado de una editorial como parte de su labor en la publicación de un libro pertenecería, en los países de tradición jurídica estadounidense, a la editorial y no al individuo. Este no es el caso en los países que cuentan con sistemas de derecho de autor en los que existen contratos diferenciados para la utilización de PI y para su cesión.

## 2.2.5 Reproducción y piratería

Por supuesto, es fundamental respetar los derechos del escritor de la obra y de los titulares del derecho de autor cuando se citen o reproduzcan obras literarias y gráficas, en cumplimiento de la legislación aplicable en materia de derecho de autor. Los editores y los autores deben saber si tienen derecho a utilizar la obra, si así lo desean, para:

- compilar antologías de ensayos, relatos o poemas;
- citar secciones de obras protegidas por derecho de autor;
- reproducir diagramas, gráficos, cuadros o imágenes de un artista que figuran en un libro o acompañan a un artículo o un blog.

Siempre debe solicitarse autorización escrita cuando las obras estén protegidas por derecho de autor. El desconocimiento a ese respecto no excusa la falta de obtención de los permisos necesarios. En ese sentido, es importante familiarizarse con las diferencias que existen entre las legislaciones de derecho de autor de unos países y otros, por ejemplo, las jurisdicciones inspiradas en el "acto leal" (Reino Unido) y el "uso leal" (Estados Unidos). Existen otras muchas variaciones en función de las demarcaciones territoriales, fruto de múltiples excepciones y limitaciones claramente tipificadas, como en la Unión Europea.

Los editores ayudan a los autores a proteger sus obras velando por que no se utilicen sin autorización y no sean objeto de piratería. Cuando una obra se reproduce o se vende de manera ilegal deben tomarse las medidas oportunas para garantizar que se pone fin a esa utilización ilícita y, cuando sea posible, han de buscarse opciones para que ambas partes reciban una compensación por el uso del material al margen de la ley. Para perseguir esas infracciones suelen necesitarse recursos considerables, de los que el autor, por lo general, no dispone.

Puede consultarse información pormenorizada sobre los actos de robo y piratería del derecho de autor en Enlaces útiles. En la lista que figura a continuación se mencionan algunos recursos específicos:

- Authors' Licensing and Collecting Society (ALCS) dispone de un resumen de cuestiones básicas sobre el derecho de autor.<sup>2</sup>
- Si se desea obtener información más detallada sobre la legislación relativa al derecho de autor y otras normas que rigen la industria editorial en Europa, es conviene ponerse en contacto con European Writers' Council (EWC)<sup>3</sup> o con European Council of Literary Translators' Associations (CEATL).<sup>4</sup>
- Los editores pueden ponerse en contacto con la Federación de Editores Europeos (FEE).<sup>5</sup>

Cabe señalar que los recientes y rápidos avances en IA generativa han puesto el foco en muchos de los grandes modelos de lenguaje más conocidos que, sin contar con autorización para ello, se nutren de volúmenes ingentes de material protegido por derecho de autor para el entrenamiento de esas herramientas de aprendizaje automático. Para hacer frente a esta situación, en la Unión Europea se cuenta con la Ley de Inteligencia Artificial<sup>6</sup> y la Publishers Association del Reino Unido ha emitido un comunicado en el que declara que sus miembros no autorizan el uso de obras suyas que estén protegidas por derecho de autor para el entrenamiento, desarrollo o funcionamiento de modelos de IA cuando no se haya alcanzado un acuerdo al respecto.<sup>7</sup> La opinión generalizada es que los modelos de IA generativa pueden y deben desarrollarse de forma sostenible y ajustándose a la legalidad. Las organizaciones de editores y autores de otros territorios han realizado declaraciones similares y las han aplicado, con lo que se deja claro que, si bien los editores pueden contemplar en su modelo de negocio trabajar con empresas de IA, esta colaboración debe ser sostenible, ética y conforme a la legalidad. Un enfoque adecuado para garantizar que la utilización de las obras protegidas por derecho de autor para desarrollar modelos generativos de IA se haga de manera consentida y remunerada es recurrir a la concesión de licencias sobre el derecho de autor. En ese sentido, algunos actores nuevos en el ámbito de los grandes modelos de lenguaje están comenzando a solicitar licencias para el entrenamiento de sus modelos, algo que el Authors Guild de los Estados Unidos ha acogido con agrado.<sup>8</sup>

## 2.2.6 Cesión del derecho de autor

En algunos países que cuentan con legislación sobre el derecho de autor (no sobre los derechos de los autores), los autores pueden *conceder licencias* a los editores respecto de la utilización de su PI (a través de acuerdos, que pueden modularse en función de las circunstancias). Por lo general, no debe *cederse* el derecho de autor, que conllevaría la transferencia de la titularidad de todos los derechos y haría que el autor dejase de detentar derecho alguno sobre la obra. Cuando se ceden los derechos a un editor, el autor pierde el control sobre la edición de su texto y renuncia al derecho a que se reconozca su autoría en las reproducciones de la obra. Con la cesión, incluso si el editor quiebra, el derecho de autor no revierte automáticamente al autor. La cesión del derecho de autor no es una práctica habitual en la edición comercial, ya que no es necesaria para el éxito editorial y resulta perjudicial para los ingresos y las perspectivas a largo plazo de los autores. Aunque en los contratos editoriales que se celebran en el ámbito de la publicación académica y universitaria es más habitual que se solicite a los autores la cesión del derecho de autor, la concesión de una licencia exclusiva es suficiente, ya que la cesión no es necesaria para poder otorgar licencias sobre derechos subsidiarios ni para velar por que no se infrinja el derecho de autor. Una simple solicitud para modificar la redacción del acuerdo, de modo que contemple la concesión de una licencia en lugar de la cesión a menudo sería aceptada y garantizaría que el autor no transfiere todos sus derechos, con lo cual podrá utilizar su propio trabajo en futuras publicaciones siempre que no existan conflictos con la licencia exclusiva concedida.<sup>9</sup> Excepciones

2 [www.alcs.co.uk/copyright-basics-for-writers](http://www.alcs.co.uk/copyright-basics-for-writers)

3 <https://europeanwriterscouncil.eu>

4 [www.ceatl.eu](http://www.ceatl.eu)

5 <https://fep-fee.eu>

6 <https://www.europarl.europa.eu/topics/es/article/20230601STO93804/eu-ai-act-first-regulation-on-artificial-intelligence>

7 <https://www.europarl.europa.eu/topics/es/article/20230601STO93804/eu-ai-act-first-regulation-on-artificial-intelligence>

8 <https://authorsguild.org/news/ag-supports-fairly-trained-ai-licensing-model/>

9 En el siguiente enlace puede consultarse un ejemplo del Authors Guild (AG) de los Estados Unidos: [www.authorsguild.org/industry-advocacy/authors-keep-your-copyrights-you-earned-them/](http://www.authorsguild.org/industry-advocacy/authors-keep-your-copyrights-you-earned-them/)

a esta regla general podrían ser los proyectos producidos por la editorial con equipos de autores, como las enciclopedias y algunos libros de texto y ciertas obras de referencia y compilaciones.

Dependiendo de la jurisdicción, los autores que ceden sus derechos pueden conservar el derecho de préstamo público en los territorios pertinentes y recibir pagos de los organismos de gestión colectiva.

Es importante recordar que, en la industria editorial, no existe una legislación internacional unificada en materia de derecho de autor para ningún eslabón de la cadena de valor, y que pueden regir diferentes sistemas de derecho de autor y de derechos de los autores en función del lugar en el que el editor vaya a publicar o el autor vaya a ser publicado.

## 2.3 Procesos y cadenas de valor en la industria editorial

### 2.3.1 Cómo nace una obra publicada

En la industria editorial, la cadena de valor suele comenzar con el trabajo del autor, es decir, la concepción y la escritura. Sin embargo, en las publicaciones educativas puede haber diferencias, para dar cabida a los elementos siguientes:

- necesidades educativas o del mercado identificadas por el editor;
- selección del autor apropiado;
- talleres y formación acerca de las pautas que han de seguirse en la elaboración de la obra; y
- redacción y desarrollo del manuscrito, con frecuencia de autoría múltiple e integrado por texto, gráficos, cuadros e ilustraciones.

A menudo, en las publicaciones comerciales, sobre todo de ficción, el autor escribe el libro y busca un editor directamente o, en algunos casos, confía a un agente esa búsqueda. Hoy en día, un número creciente de autores, especialmente en los mercados más grandes (o en los que el libro electrónico goza de mayor popularidad), opta por autopublicar sus obras (tanto en formatos impresos como electrónicos) y ocuparse de la distribución, a través de mayoristas o entablando contacto directamente con los puntos de venta. Los buenos editores añaden valor a través de su trabajo en áreas como la edición y el diseño, la financiación del desarrollo del libro, el almacenamiento y la distribución, la protección del derecho de autor y la explotación de los derechos secundarios. Los agentes también pueden añadir valor negociando con las editoriales mejores acuerdos para los autores, vendiendo derechos secundarios y protegiendo los derechos de los autores que representan. Algunos autores eligen centrarse en la escritura y delegar el resto de tareas en su editor y su agente, sin que por ello dejen de tener la última palabra en las decisiones contractuales o financieras. Otros autores prefieren hacerlo todo ellos mismos, incluida la gestión de sus derechos. Hay pros y contras en ambos enfoques y cada autor debe sopesar detenidamente los medios, los conocimientos y las competencias de que dispone antes de decidirse por uno u otro.

En las publicaciones educativas, la cadena de valor suele diferir de la de las publicaciones comerciales, aunque pueden darse solapamientos. En ciertas publicaciones, como las biografías y otras publicaciones de no ficción, el editor puede tener una idea y encargar a un autor que escriba un libro concreto, de manera análoga a lo que se haría si se tratase de una publicación educativa. Del mismo modo, algunos autores de obras educativas, especialmente de materiales educativos de carácter general, adoptan un enfoque proactivo y escriben libros que luego presentan a las editoriales adecuadas para su publicación.

**Gráfico 1 Flujo de trabajo sencillo para un proyecto encargado por una editorial. A la finalización del libro, otros formatos como el libro electrónico completarán la oferta, simultáneamente a la impresión.**



Gráfico 1: Flujo de trabajo sencillo para un proyecto encargado por una editorial  
Fuente: Brian Wafawarowa.

El gráfico 1 sería más complejo en el caso de las publicaciones educativas, pues la cadena de valor se compone de más eslabones. Como se ha indicado anteriormente al hacer referencia a las publicaciones educativas, la editorial encarga a los autores apropiados que escriban y desarrollen materiales de aprendizaje según las necesidades específicas de los planes de estudios del país en cuestión. La editorial y los autores colaboran en la elaboración de los materiales con alumnos y profesores para garantizar su eficacia como herramientas de aprendizaje. Además, la editorial y el autor preparan los materiales para su aprobación por las autoridades educativas. Estos pueden incluir herramientas de aprendizaje complejas como recursos digitales, evaluaciones y mecanismos de retroalimentación. La editorial y el autor siguen colaborando a lo largo de todo el ciclo de vida del material educativo para asegurarse de que sigue respondiendo a las necesidades de aprendizaje y de que los profesores y los alumnos reciben la formación adecuada sobre el uso de los materiales.

### 2.3.2 Valor añadido por el editor

En general, después de que el autor haya redactado el manuscrito, el editor añade valor mediante las tareas siguientes:

- revisión por homólogos (en el caso de las publicaciones académicas);
- edición de contenidos;
- corrección de estilo y corrección de pruebas;
- encargo y desarrollo de ilustraciones y material gráfico de otro tipo; y
- diseño del libro, incluida la portada.

### 2.3.3 Pago

Como se ha explicado anteriormente, en las publicaciones comerciales, sobre todo las de ficción, el proceso suele comenzar cuando el autor escribe la obra y se pone en contacto con una editorial o un agente. El editor también sufraga todos los gastos del proceso y en algunas ocasiones, tanto en el caso de las publicaciones comerciales como de las educativas, abona un anticipo al autor. Los anticipos son una práctica más habitual en las publicaciones comerciales porque el trabajo de escritura lo ha realizado el autor antes de comenzar a colaborar con la editorial, lo que no es tan frecuente en las publicaciones educativas.

### 2.3.4 Traducción

Si un editor desea publicar la obra que el autor ha escrito en otro idioma, puede adquirir los derechos tras leer una muestra traducida por un traductor (humano) competente. Entonces encargará una traducción de la obra completa y colaborará con el traductor en la edición de la versión definitiva del texto. En algunos casos, el autor o el editor en la lengua original pueden proporcionar una traducción completa para facilitar la venta. Dependiendo del acuerdo alcanzado, algunas editoriales pagan a los traductores una cantidad fija por su trabajo, y estos renuncian al derecho a percibir regalías, mientras que otras escogen un modelo de compensación compuesto por un anticipo y las regalías. A menudo, estas se deducen de las que corresponden al autor, por lo que es importante que tanto el autor como el traductor (representado o no por un agente) aclaren este asunto con la editorial y negocien en consecuencia.

### 2.3.5 Ilustraciones y fotografías

En el caso de las obras infantiles y otros libros ilustrados y artísticos, el editor también trabaja con artistas visuales, fotógrafos y diseñadores. Los ilustradores y fotógrafos también deberían recibir regalías por haber realizado una aportación creativa de carácter sustantivo a la obra. Cuando el material ilustrativo representa una parte menos sustancial del conjunto, la percepción de regalías dependerá de los términos acordados en el contrato.

### 2.3.6 Reedición, distribución y venta

En las publicaciones educativas y en algunas publicaciones de no ficción, el editor vela también por que el libro mantenga su actualidad y pertinencia. Para ello, colabora con el autor para publicar nuevas ediciones que se ajusten a los cambios en los planes de estudio y a las exigencias de los exámenes. Además, en cualquier tipo de publicación, el editor ha de garantizar que el libro esté disponible de forma continua, y a tal efecto se ocupa de la reimposición, el almacenamiento y la distribución de la obra, en formato impreso o digital (a menudo recurriendo a distribuidores intermediarios y a mayoristas) para garantizar que el libro llegue a los puntos de venta, las bibliotecas y las instituciones educativas, donde los lectores podrán acceder a la obra. El editor es responsable de promocionar la obra entre el público al que se destina, desde los lectores en general que buscan entretenimiento o información (publicaciones comerciales) hasta los estudiantes y profesores, en el caso de los libros educativos. Algunos editores –sobre todo las editoriales independientes más pequeñas o las especializadas en ámbitos como la poesía, el arte, las revistas académicas u otros nichos temáticos– pueden vender una gran proporción de la obra del autor directamente a los lectores a través de sus sitios web. La generación del tráfico necesario para la materialización de esas ventas se consigue recurriendo a plataformas de medios sociales, boletines informativos, eventos de escritores y festivales.

## 2.4 Responsabilidades del autor

El autor es responsable de la redacción original y de asegurarse de que el manuscrito llegue al editor a tiempo y según lo acordado. No entregar el manuscrito (versión definitiva) puede conllevar serias consecuencias para el autor, entre ellas la obligación de devolver el anticipo. El manuscrito no debe contravenir la ley en modo alguno; por ejemplo, no debe ser difamatorio ni incluir plagios. Debe respetarse el derecho de autor de otros autores y han de obtenerse los permisos pertinentes; el escritor (o, en algunos casos, el editor) debe solicitar y obtener autorización escrita para reproducir fotografías, ilustraciones u obras de otros autores protegidas por derecho de autor. Asimismo, el autor debe asegurarse de no violar ningún derecho personal de terceros.

En la sección 4.4 puede encontrarse información más detallada sobre qué debe garantizar el autor. Asimismo, las asociaciones nacionales de autores o editores, allí donde existan, pueden proporcionar orientaciones acerca del derecho de autor y de los permisos conexos.<sup>10</sup>

10 La Society of Authors del Reino Unido ofrece pautas básicas sobre el derecho de autor y los permisos conexos. Pueden consultarse en: <https://www2.societyofauthors.org/advice/guides/>

En ciertos tipos de obras, por ejemplo las de ficción, las memorias y las obras biográficas, puede ser aconsejable incluir un descargo de responsabilidad al principio del libro, además de las estipulaciones que a ese respecto se hayan incorporado en el contrato editorial. En un descargo de responsabilidad se comunica, por ejemplo en el caso de una novela, que el libro es una obra de ficción y que cualquier parecido de los personajes con personas reales, vivas o muertas, es pura coincidencia. En una obra de ficción histórica, en el descargo de responsabilidad puede indicarse que algunos acontecimientos históricos son ciertos, pero que los personajes y las situaciones son imaginarios. En una autobiografía puede incluirse un descargo de responsabilidad en el que se señale que los nombres han sido modificados y que en algunos personajes se han amalgamado varias personas, para que no puedan identificarse. Con esos descargos de responsabilidad se busca reducir el riesgo de demandas judiciales y de fallos desfavorables.

Tras la entrega, el autor debe escuchar los comentarios editoriales y realizar las correcciones y revisiones que solicite el editor. El autor no está obligado a aceptar esos cambios, pues le ampara el derecho de integridad de la obra. Conviene resolver amistosamente las diferencias, buscando el beneficio mutuo. Ambas partes deben cooperar para conseguir que el libro sea de la mejor calidad posible. En el caso de los libros de no ficción, es posible que el autor tenga que actualizar la obra para ediciones posteriores (si así se acuerda en el contrato), a fin de que esta mantenga su actualidad y pertinencia. Esto ocurre sobre todo en el caso de los libros educativos y las obras que tratan temas específicos.

### 2.4.1 Coautoría

En algunas publicaciones la autoría corresponde a más de una persona, como ocurre frecuentemente con los libros de texto. En ciertos casos, las contribuciones de los autores son identificables por separado, por ejemplo porque corresponden a capítulos o secciones diferentes del libro. En otros, no pueden individualizarse y no se busca que sean distinguibles. En ocasiones pueden surgir disputas entre los coautores y romperse la relación profesional, lo que puede repercutir negativamente en la publicación de la obra. El editor, que ha invertido en el desarrollo de esta, puede no estar en condiciones de seguir explotando el trabajo sobre el que existen disputas, por ejemplo al no poder realizarse actualizaciones y ediciones posteriores. Por ello es preferible, siempre que sea posible, distinguir las contribuciones individuales de los autores.

Es crucial que los coautores que generan contenidos colaboren en el marco de un acuerdo claro entre ellos, que debe incluir pormenores sobre el pago, el reconocimiento de la autoría y la división del trabajo, así como disposiciones que regulen el final de la relación creativa. Además, los coautores deben decidir si prefieren suscribir un contrato individual con el editor o si optan por un contrato combinado. Si cada uno firma un contrato independiente, los términos deben ser transparentes para todas las partes. Cuando los editores encargan a varios autores que trabajen en un proyecto, aquellos y estos también han de acordar qué ocurrirá en caso de litigio, y dejar constancia de elementos como:

- la continuación del trabajo por parte de los autores que deseen seguir;
- el derecho de los autores restantes a continuar con la obra y las ediciones posteriores;
- los acuerdos de separación e indemnización para los autores que no puedan continuar;
- la inclusión de autores adicionales; y
- una disposición relativa a la mediación entre los autores.

La editorial y los autores deben cerciorarse de que se han alcanzado acuerdos que hagan posible seguir adelante con los autores restantes o contratar a nuevos autores en caso de que uno o varios de los autores fallezcan o no estén en condiciones de continuar, sin que eso socave los derechos de los autores salientes o fallecidos.

## 2.5 Responsabilidades del editor

El editor es responsable del desarrollo y la mejora del manuscrito, la financiación del proceso de publicación, el almacenamiento y la distribución, la comercialización, la promoción y la venta de la obra, y ha de garantizar que esta esté disponible sin interrupciones y que mantenga su pertinencia. Asimismo, se ocupa de proteger la obra ante cualquier uso no autorizado y frente a otras infracciones. Como parte de este último cometido, el editor ha de incoar acciones contra los infractores y financiarlas. En situaciones en las que se produce un uso no autorizado de la obra o una infracción del derecho de autor, el editor suele sufragar el costo de las acciones legales o correctivas pertinentes e indemniza al autor por cualquier daño que pueda derivarse.

### 2.5.1 Nombres de los autores

Corresponde al editor asegurarse de que los títulos y los nombres de los autores (e ilustradores y traductores) figuren visibles en cada edición y aparezcan en los catálogos y las fuentes de datos, y que los metadatos y las palabras clave sean correctos. Además, ha de mantener actualizados esos listados. Los nombres de los autores deben figurar siempre en la portada, a menos que se trate de publicaciones educativas o, en ocasiones, de no ficción, si hay varios autores. En los distintos mercados, las convenciones acerca de la inclusión de los nombres de los traductores en la portada varían, aunque se está abogando vigorosamente a nivel internacional por que esos profesionales (y los ilustradores) se nombren también en la portada.

### 2.5.2 Pago

El editor tiene la obligación de abonar al autor, en concepto de derecho de autor, el porcentaje de los ingresos generados por la obra que se ha pactado. Esa regalía se paga periódicamente según lo estipulado en el contrato, dos veces al año o anualmente. No pagar ese canon según los términos acordados constituye un incumplimiento de contrato grave. Dado que el autor ha realizado una inversión en la obra que se va a publicar: sus competencias, la labor de investigación, el desarrollo de la idea en un esquema y, en algunos casos, la finalización del manuscrito, se considera una buena práctica que el editor abone una suma por adelantado, normalmente denominada anticipo, que se deducirá de los ingresos que generen las futuras ventas. Se entiende que esa suma es una cantidad garantizada y no reembolsable, independientemente de si con las ventas se consigue recuperar el anticipo o no. El monto garantizado también será retenido por el autor si el editor, habiendo aceptado el manuscrito, no publica la obra en el plazo que se ha fijado en el contrato o decide no producir el libro por otros motivos.

Cuando se haya acordado que el autor es responsable de actividades e insumos como índices e ilustraciones, el editor pagará ese trabajo y podrá deducir la totalidad o una parte de los honorarios de las ganancias futuras del autor, de acuerdo con lo que se haya estipulado en el contrato. En las publicaciones comerciales de tipo general de no ficción, puede correr a cargo del editor sufragar los costos ligados a las autorizaciones para la reproducción de fotografías e ilustraciones, hasta un cierto tope, que una vez superado se deducirá de los ingresos del autor. Sobre todo en el caso de los libros de no ficción, es importante acordar en la negociación inicial qué pagará (y hará) cada parte en lo referente al texto, a la indexación y a las autorizaciones para la inclusión de imágenes, con el fin de que, posteriormente, estas cuestiones no generen tensiones, malentendidos o malestar entre las partes.

### 2.5.3 Relevancia y demanda

En consulta con el autor, el editor también ha de realizar una evaluación continua de la relevancia de la obra, y puede decidirse que ha dejado de existir demanda para esta. Como se ha explicado anteriormente, cuando el editor deja de imprimir la obra y el libro deja de estar disponible en el mercado, o las ventas han disminuido considerablemente, el derecho de autor debe revertir al autor, y los contratos deben ser claros en cuanto a los parámetros y el proceso para ello, así como sobre la publicación de una edición electrónica del libro. En este caso, a menudo se incluyen cláusulas en las que se estipula, por ejemplo, que si las ventas de un libro electrónico se sitúan por debajo de un cierto número de ejemplares en un determinado período de tiempo, esos derechos también revertirán al autor (como muy tarde, al mismo tiempo que reviertan los derechos de impresión).

## 2.5.4 Diseño

El diseño del soporte físico de la obra, tal y como se plasma en el archivo digital del libro para su impresión, suele pertenecer al editor, que habrá pagado al diseñador un salario u honorarios por esa labor. No obstante, el autor conserva el derecho de autor sobre su PI y, tras la finalización de una determinada relación comercial, tiene derecho a conceder licencias sobre la obra a otra editorial. En ese caso, el nuevo editor tendría que volver a maquetar el texto o compensar al editor original para utilizar los archivos anteriores.

## 2.6 Tipos convencionales de publicaciones

A nivel mundial, la industria editorial y del libro es vasta y comprende numerosos sectores. En consecuencia, los autores disponen de diversos medios para hacer llegar su obra a los lectores, en distintos formatos. La llegada de la publicación en soportes digitales ha proporcionado a los autores más opciones de acceso directo al cliente, de venta y de autopromoción. Las editoriales también son hoy en día más versátiles en cuanto a las alternativas de publicación y los medios que emplean para llegar a los lectores y oyentes. Como ocurre con numerosas categorizaciones en la industria editorial, que es compleja y variada, en ocasiones pueden darse solapamientos entre las que se citan a continuación.

### 2.6.1 Publicaciones comerciales o de consumo general

Si bien siempre conviene prestar atención a la terminología específica utilizada en las distintas regiones, por lo general con esta denominación se busca hacer referencia a las publicaciones que no son de carácter educativo ni profesional, cuyo contenido es de tipo genérico y cuyo público objetivo es la población general o un segmento amplio del mercado. Se trata de un sector vasto que incluye ficción de todo tipo destinada a cualquier edad, poesía, memorias, biografías, libros de autoayuda y otros textos que se venden directamente al público a través de minoristas en línea y en tiendas físicas. Estos son los libros que los lectores verán reseñados en los periódicos y en las listas de superventas y de los que realizarán adaptaciones a otros formatos como el audio y la radio, el cine o la televisión. Pueden ser obras tanto de ficción como de no ficción, así como obras de referencia conocidas.

### 2.6.2 Publicaciones educativas o académicas

Las publicaciones educativas son la espina dorsal de la industria editorial en muchos países considerados, desde el punto de vista económico, como países en desarrollo. Por ejemplo, en África, las publicaciones educativas llegan a representar un 95 % del total de la producción editorial.<sup>11</sup> Por ello, en ciertas regiones, las publicaciones educativas pueden contribuir a subvencionar la limitada cantidad de publicaciones de consumo general y de otro tipo.

Entre las publicaciones destinadas a la formación reglada figuran los libros de texto escolares, las guías de estudio y otros materiales generales, así como los textos que se emplean en la enseñanza superior, universitaria y terciaria de otro tipo, tanto en formato físico como digital. Los libros de texto que se elaboran siguiendo los requisitos de los planes de estudios y, por lo general, los requisitos específicos para que sean seleccionados por las autoridades educativas estatales o federales, son el pilar del sector editorial educativo. Aunque el mercado de los libros de texto escolares presenta un potencial de rendimiento económico elevado, exige una onerosa inversión inicial y puede verse afectado negativamente por cambios en las políticas y por la insuficiente inversión del Estado.

Cuando se habla de publicaciones académicas y científicas se hace referencia principalmente a la producción y distribución de trabajos de investigación académica a través de revistas, libros de no ficción y recursos en línea. Este sector de la industria editorial está evolucionando mucho y muy rápido; el código abierto y los recursos educativos de acceso público son cuestiones de gran actualidad. El código abierto hace referencia a materiales que están disponibles libremente para que cualquiera los utilice en su forma existente, pero no pueden ser modificados,

11 Véase *African Publishers' Network (APNET)/Association for the Development of Education in Africa (ADAE) Survey*, 2000.

reutilizados o redistribuidos sin autorización del titular de los derechos. Los recursos educativos de acceso público son materiales destinados a la enseñanza, el aprendizaje o la investigación que forman parte del dominio público y que los usuarios pueden utilizar tal cual, reutilizar o adaptar según sus necesidades de enseñanza o aprendizaje. El material puede compartirse o alterarse sin necesidad de autorización y sin citar la fuente.

La diferencia entre la gama de derechos que se ceden en los contratos de publicaciones educativas y académicas y los concedidos en las publicaciones comerciales es considerable, como también lo son las expectativas en cuanto a rentabilidad económica, por lo que los niveles y las condiciones de las regalías pueden variar en consecuencia.

### 2.6.3 Publicaciones especializadas o destinadas a profesionales

En este tipo de publicaciones se abordan temas o contenidos muy especializados. La producción editorial destinada a profesionales incluye manuales para determinados oficios, y textos de referencia para profesionales, como los que consultan abogados, médicos o contables. Las publicaciones especializadas se enfocan a los intereses de grupos específicos de lectores. Así, por ejemplo, formarían parte de esa categoría los libros sobre aves o insectos endémicos de una región, o las obras que tratan artes y oficios como el bordado o los tatuajes. El limitado número de lectores de esos libros y las competencias y los conocimientos especializados que se requieren para su elaboración hacen que ese nicho de la industria editorial tienda a presentar economías de escala limitadas, por lo que las obras de ese tipo suelen venderse a precios elevados y pueden resultar muy lucrativas para la editorial.

## 2.7 Modelos de edición alternativos

### 2.7.1 Libro electrónico y primera publicación en línea

La creciente popularidad de los dispositivos electrónicos de lectura, su facilidad de uso y la proliferación de las plataformas de venta en línea han contribuido a la popularidad de los libros electrónicos, que a menudo se venden a precios más bajos que la versión impresa, con acceso instantáneo. En la actualidad, la publicación en formato digital forma parte del proceso editorial en cada vez más países, ya que los editores producen publicaciones electrónicas al mismo tiempo que el formato físico o, en algunos casos, antes de este. También puede ocurrir que la editorial decida publicar únicamente la versión electrónica de la obra.

La demanda de libros electrónicos es especialmente elevada en determinados géneros como los libros de no ficción que tratan temas de autoayuda o los que abordan sucesos delictivos basados en hechos reales, así como en las obras de ficción sobre crímenes, misterio, romance, ciencia ficción y fantasía. En estos ámbitos observamos una mayor frecuencia de la primera publicación en línea (el libro aparece primero en formato digital, en lugar de simultáneamente con la edición impresa) y de la publicación únicamente digital (en la que un libro no se imprime en absoluto, sino que solo está disponible en formato digital). Sin embargo, la mayoría de los editores que recurren a la primera publicación en línea también tratarán de rentabilizar un título de éxito ofreciendo ediciones impresas a través del sistema de publicación bajo demanda, si se les ha cedido el derecho de hacerlo.

La disponibilidad de tecnologías digitales en las escuelas y otras instituciones educativas, junto con la buena disposición de los profesores, ha propiciado la utilización de versiones digitales de las publicaciones educativas. Esta migración se ha visto aún más acelerada por la pandemia de COVID-19 y la necesidad de recurrir a la enseñanza en línea durante los cierres de los centros educativos que tuvieron lugar en esa etapa. Muchas editoriales comerciales permitieron la utilización gratuita de los contenidos durante ese período, pero es necesario volver a los modelos de concesión de licencias para garantizar un equilibrio entre el acceso de los alumnos y la remuneración de los autores.

Sin embargo, sigue existiendo una marcada brecha digital entre los principales mercados editoriales y los emergentes. No obstante iniciativas de gran repercusión como One Laptop Per Child, en algunas regiones del mundo en desarrollo y en ciertos lugares del mundo desarrollado, las publicaciones digitales en el ámbito de la educación y la lectura de ocio no ha ganado tanto

terreno como cabría esperar. Esto se debe a las carencias en materia de infraestructura y disponibilidad de dispositivos electrónicos, de ancho de banda, a las limitaciones de suministro eléctrico y de Wi-Fi, y al costo de los datos.

La publicación de libros electrónicos que sean de buena calidad al tiempo que asequibles es un aspecto importante en la batalla contra la piratería digital. Han de ofrecerse alternativas visibles y fiables a la lectura “gratuita” ilegal, que perjudica a las industrias creativas de todo el mundo.

## 2.7.2 Autopublicación, publicación subsidiada por el autor y publicación híbrida

La tecnología digital ha reducido considerablemente el costo de la autopublicación y la autodistribución y ha facilitado que el autor pueda llegar a los lectores sin intermediarios. La autopublicación de libros electrónicos permite a los autores que cuenten con las competencias organizativas y promocionales necesarias vender sus propios libros sin necesidad de invertir en la producción de cantidades de ejemplares impresos ni incurrir en gastos de almacenamiento. Las plataformas en línea han proporcionado a los autores la posibilidad de testar el interés que despierta su obra entre los lectores a través de blogs y podcasts, y gracias a los comentarios que los lectores les transmiten en línea. La tecnología digital ha permitido a muchos autores promover sus propias obras a través de publicidad y promociones digitales, entre ellas las que se realizan en las redes sociales. Algunos autores independientes acaban siendo publicados por editoriales convencionales tras iniciarse con éxito en la autopublicación.

Además de la autopublicación completamente independiente, existen modelos híbridos en los que las empresas ofrecen a los autores principiantes servicios editoriales (esta modalidad se conoce también como publicación híbrida, asociativa, a medida, contributiva o subsidiada). También existen “editoriales de vanidad”, que se dedican a explotar a los autores, pues estos acaban pagando tanto por los servicios de producción como por la comercialización del libro y a menudo se les cobran precios elevados por la publicación de un número muy limitado de ejemplares de su propio material y una promoción escasa o nula de la obra. Los autores deben ejercer cautela al valorar estas opciones, en las que discernir exactamente lo que se ofrece puede resultar confuso, sobre todo en el caso de las editoriales de vanidad de dudosa reputación, que redactan los términos contractuales y promocionales en un lenguaje extremadamente seductor.

Cuando se duda de la reputación de la editorial, el autor debe examinar detenidamente el sitio web de esta y verificar si la empresa es miembro de las asociaciones nacionales de editores del país en cuestión. También puede ser útil comprobar con los librerías locales si tienen existencias de los libros de la editorial, y dejarse asesorar, cuando sea posible, por las asociaciones locales de apoyo a los escritores y los sindicatos que agrupan a estos profesionales.<sup>12</sup>

## 2.8 La función del agente literario

Los agentes literarios representan a los autores. Entre las tareas que realizan figuran la identificación de autores prometedores, a quienes ayudan a desarrollar su obra y a velar por sus intereses comerciales. Para ello, han de encontrar editoriales apropiadas, las cuales pueden incluso entrar en competencia cuando el título es prometedor, y negociar el mejor acuerdo posible con la editorial adquirente. Los buenos agentes cuentan con redes de contactos con las editoriales y con otros agentes en todo el mundo y tienen la capacidad de promocionar los títulos de sus autores entre numerosas editoriales que se ajustan al perfil del libro. Recurren a los sitios web y los catálogos de derechos de estas, así como a reuniones directas y ferias del libro. Maximizan el potencial de ingresos de la obra de sus clientes vendiendo directamente otros derechos como los de adaptación al cine, la televisión o el teatro, y los de traducción a lenguas extranjeras, especialmente en mercados más grandes, como el angloamericano, Alemania, China o Sudamérica.

Los agentes ayudan al autor a orientar su carrera, se encargan de la supervisión financiera de sus ingresos y contribuyen a garantizar que este reciba los pagos que le corresponde

12 Véase, por ejemplo: <https://societyofauthors.org/News/News/2022/April/Writers-unions-call-for-reform-of-the-%E2%80%98hybrid%E2%80%99>

en los plazos acordados. Los agentes que desempeñan su oficio con un nivel elevado de profesionalidad no solo representan a sus clientes en la venta de derechos y en los contratos: también sirven de enlace entre el autor y la editorial en otros asuntos, incluidas las cuestiones relativas al título y las portadas, y se aseguran de que el editor promocióne y venda eficazmente la obra de su cliente. Los agentes literarios, al ocuparse de los asuntos estratégicos, contractuales y comerciales de los autores que representan, liberan tiempo de estos para que lo puedan dedicar a escribir. Los agentes siempre reciben un porcentaje fijado contractualmente de los honorarios percibidos por el autor (la comisión del agente). Los autores deben ser cautelosos ante cualquier agente que solicite el pago por adelantado de una suma o que cobre honorarios de lectura, pues esto no se alinea con una manera de trabajar basada en comisiones.

## 2.9 Evolución del libro a otros formatos

Más allá de los derechos de publicación primarios y de la venta de copias físicas y digitales de los libros, los autores pueden aumentar los ingresos que genera su obra creativa mediante la explotación estratégica de otros derechos de formato y adaptación, como audio, radio, cine y televisión, y traducción.

Mientras que algunos editores desean adquirir, para luego poder ceder a terceros, una gama de derechos lo más amplia posible, quedándose con un porcentaje de las regalías y transfiriendo el resto al autor, los autores pueden preferir conservar una selección de derechos subsidiarios importantes, para venderlos ellos mismos o a través de un agente. En los casos en los que los autores conceden la licencia de esos derechos subsidiarios al editor como parte del acuerdo global, el editor promueve y vende esos derechos por sí mismo a través de sus equipos internos de gestión de derechos y negociación de contratos o encuentra un agente independiente que pueda hacerlo en su nombre. Los agentes literarios pueden desempeñar un papel importante en la búsqueda de mayores oportunidades de ingresos directamente para sus autores o para un editor, si el agente actúa en representación de este último. Ha de tenerse en cuenta que un agente no puede en ningún caso representar al autor y al editor en un mismo acuerdo.

La negociación sobre el alcance de los diversos derechos potenciales que se cederán depende de la situación, incluida la disponibilidad de agentes, la naturaleza de la obra del autor, las posibilidades de negociación (por ejemplo si hay varios editores que puján por la obra) y la relación existente entre el autor y el editor. Es importante que el autor se asegure de que su editor tiene la capacidad de explotar eficazmente todos los derechos que este desea reservarse contractualmente. A tal efecto, tendrá que sopesar si el editor cuenta con las competencias y capacidades necesarias y con un buen historial en la venta del tipo de derechos en cuestión, así como en el seguimiento de los resultados.

Cuando se concede una sublicencia sobre una obra, los porcentajes de remuneración que corresponden al autor y al editor pueden variar mucho, en función de los precedentes y de la negociación que se haya llevado a cabo. Asimismo, puede resultar conveniente que los autores se reserven el derecho de aprobar las adaptaciones de su obra. Para otros subderechos también puede ser necesaria esa aprobación (o consulta), y habrá que atenerse a los términos que se hayan negociado y a lo que se disponga en el contrato.

Un buen contrato es aquel que trata y remunera al autor de manera justa y permite al editor dar a conocer la obra del autor de la forma más amplia y eficaz posible, en beneficio mutuo. Resume muy bien este ideal Lynette Owen (una reconocida consultora independiente de derecho de autor y derechos de los autores que cuenta con experiencia profesional trabajando para editoriales británicas) en *Clarke's Publishing Agreements*, donde señala que en el contrato ideal los derechos se asignan a quienes mejor puedan explotarlos, en aras de la amplia disponibilidad de la obra y de maximización de los ingresos para el autor y para quienes trabajan prestándole servicios.<sup>13</sup>

A medida que las tecnologías, los canales de venta y los gustos de los lectores evolucionan, los derechos subsidiarios también han de hacerlo. En la sección 4.15 se presenta información más detallada sobre varios derechos subsidiarios.

13 Owen, L. (ed.), 2006. *Clarke's Publishing Agreements: A Book of Precedents*. Séptima edición. Haywards's Heath: Tottel.

# 3 Contratos: ¿por qué celebrarlos y cómo hacerlo?

Las relaciones, los procesos y las obligaciones que se han descrito anteriormente son complejos y revisten importancia, por lo que no pueden pactarse en acuerdos verbales o confiarse a la buena voluntad de las partes. Deben consignarse claramente en un contrato escrito, para evitar confusiones que puedan dar lugar a situaciones desagradables, acritud, proyectos fallidos e incluso litigios. Un buen contrato es un registro de los parámetros y plazos acordados para la redacción y la entrega (del texto por parte del autor y del producto acabado por parte del editor) y la remuneración (del editor al autor). También es una hoja de ruta del proceso de producción del libro y de su futuro ciclo de vida y venta. Cuando se firma un contrato, en él quedan convenidas numerosas cláusulas, en las que se prevé lo que cabe esperar de las partes. Las disposiciones que se incluyen en estos documentos están concebidas para actuar como mecanismos de protección en caso de que las cosas no salgan según lo previsto. Por ejemplo, se contemplan escenarios como la eventualidad de que el autor no entregue un manuscrito que cumpla las especificaciones contractuales, o que el editor no lo publique según el calendario acordado, quiebre o permita que una edición se agote y el libro deje de estar disponible para la venta, lo que daría lugar a una reversión de la licencia. Antes de que las partes rubriquen el contrato, es necesario verificar que para cada escenario potencial de incumplimiento se prevén garantías para las partes, a modo de red de seguridad.

Los contratos editoriales suelen celebrarse en un ambiente de optimismo, con la esperanza de obtener grandes ventas y elogios de la crítica cuando el libro terminado se presente. Sin embargo, todas las partes de un contrato deben también guardar en mente un saludable escepticismo, que podría resumirse con la expresión “¿y si...?": existe la posibilidad de que el proceso se tuerza o se estanque, debido al incumplimiento por alguna de las partes de lo pactado (en términos de productos que han de entregarse o de servicios que han de prestarse) o a una disminución o cese de las ventas. En la atmósfera de euforia que acostumbra a rodear la firma de un nuevo acuerdo, las cláusulas que tejen esa red de seguridad pueden parecer posibilidades remotas, pero resultan vitales cuando la fría realidad y la decepción comercial hacen acto de presencia.

En un mundo ideal, los editores y los autores mantienen muy buenas relaciones que duran toda la carrera del autor. No obstante, no puede obviarse que esas relaciones editor-autor, al igual que las relaciones autor-agente, se han generado para dar servicio a la obra de un autor y se mantienen por el interés y el beneficio mutuos, y no pueden confiarse al supuesto interés mutuo y a la anticipación del beneficio de ambas partes. Es necesario un contrato que rijan la relación del editor con el autor y que garantice que los editores, los autores y otros actores tengan claras sus obligaciones respecto de las demás partes y las cumplan.

Si bien el arte de la negociación es un vasto tema en sí mismo, nos permitiremos subrayar que los buenos contratos parten de una negociación clara, en la que ambas partes están seguras de entender los términos utilizados. Lo ideal sería que los intervinientes mantuvieran un registro por correo electrónico de las conversaciones que cimentaron la conclusión del acuerdo, para evitar confusiones o desacuerdos posteriores. Es aconsejable utilizar la frase “sujeto a contrato” a lo largo del proceso,

resumir lo pactado en un memorando de acuerdo (un esquema del contrato, que luego se redactará de forma más completa) y que cada parte elabore una lista de los elementos contractuales que considera esenciales, para no omitir nada importante.

No obstante la relevancia de los contratos, en tanto que documentos jurídicos en los que se detallan las obligaciones de cada una de las partes, estos presentan limitaciones y pueden no abarcar todas las eventualidades futuras. Las relaciones duraderas entre un autor y su editor se basan en la equidad, el respeto y el trabajo en beneficio mutuo. Con un contrato no se evitarán todos los desacuerdos, pero si existe una buena relación entre el autor y el editor, esta puede sobrevivir a un contrato en el que se haya olvidado abordar ciertas cuestiones espinosas. En el caso de descubrirse tras la firma del contrato que este presenta deficiencias, el problema puede solventarse llegando a un acuerdo al respecto y plasmando lo acordado en una adición al documento.

### 3.1 Principios de un contrato justo y términos contractuales indispensables

En no pocas partes del mundo, las asociaciones de editores y autores colaboran para establecer unas condiciones contractuales equitativas y ajustadas a las necesidades de las partes. En muchos casos, se han formulado términos contractuales indispensables y se alienta a los miembros de las asociaciones a que los utilicen a modo de directrices (a veces son jurídicamente vinculantes y es obligatorio respetarlos). En ocasiones, estos documentos no se acuerdan necesariamente entre las asociaciones profesionales que representan a autores y editores, sino que son elaborados, por ejemplo, por asociaciones de autores y sindicatos de escritores o creadores, con el objetivo de orientar a sus propios miembros sobre cuestiones a las que deben prestar atención y sobre lo que deben exigir. Más adelante en el proceso, algunas de esas asociaciones invitan a los editores a que comenten y respalden esos documentos y a que apliquen como buenas prácticas dichos términos contractuales mínimos cuando firmen acuerdos. A ese respecto, cabe señalar que el marco jurídico vigente en cada país desempeña igualmente un papel importante. Algunas organizaciones también hacen llegar a sus miembros, o publican en sus sitios web, documentación que no cuenta con el respaldo de los editores. De esas recomendaciones se pueden extraer numerosos principios de aplicación general, aunque algunos elementos serán pertinentes únicamente para las circunstancias o la legislación del país en cuestión. En ocasiones esas propuestas no cuentan con la aceptación de ciertos autores y editoriales, que difieren en su punto de vista.

El uso de esas mejores prácticas, contratos modelo y términos contractuales indispensables es voluntario, y muchos editores y autores los adaptan a sus necesidades individuales. Entre los términos indispensables o las directrices esenciales pueden figurar, por ejemplo, lo que se considera un porcentaje de regalías justo, las pautas sobre la duración de los acuerdos entre editores y autores, y las orientaciones sobre el modo de rescindir o renovar dichos acuerdos. Aunque los términos mínimos pueden establecerse mediante negociaciones entre las asociaciones de editores y autores, deben conformarse a las leyes nacionales, entre ellas las que regulan qué puede ser objeto de acuerdo en virtud de la legislación sobre competencia. Con menor frecuencia, algunos gobiernos estipulan esos términos mínimos, en cuyo caso todos los editores y autores deben conocer dichos requisitos legales y asegurarse de que los cumplen. Sin embargo, es más común que, en la industria editorial, los autores, agentes y editores puedan negociar libremente las condiciones de sus contratos con conocimiento de causa, sin que el Estado las estipule. Las asociaciones de autores y editores pueden ayudar a sus miembros a tomar decisiones fundamentadas, y para ello recurren a actividades de formación y de intercambio de mejores prácticas, dentro de lo permitido por el marco jurídico de cada país. Los agentes también representan los intereses de sus propios clientes, los autores, en lo que respecta a la negociación de las mejores condiciones posibles.

A modo de ejemplo, la Society of Authors del Reino Unido pone a disposición de los autores una lista de requisitos contractuales, que ha plasmado en el acrónimo CREATOR,<sup>14</sup> con las siguientes recomendaciones:

- C** - Contratos más claros, incidiendo en que los contratos se celebren por escrito y que en ellos se establezcan el alcance exacto de los derechos cedidos.
- R** - Remuneración justa. Remuneración equitativa e irrenunciable para todas las formas de explotación de la obra, que incluya cláusulas de superventas, en las que se estipule que si una obra tiene un éxito muy superior al esperado, el creador será compensado por ese éxito aunque haya cedido el derecho de autor.
- E** - Obligación de **E**xplotar la obra en cada modo de explotación. También conocida como cláusula "úselo o piérdalo". Este es el modelo francés.
- A** - Términos contables justos, comprensibles y adecuados.
- T** - Tiempo. Plazos contractuales razonables y limitados y revisiones periódicas para tener en cuenta las nuevas formas de explotación.
- O** - Ostentación de la titularidad. Debe reconocerse debidamente a los autores (incluidos los ilustradores y los traductores) en todos los usos de su obra y los derechos morales deben ser irrenunciables.
- R** - Se verificará que el resto de cláusulas sean razonables.

En la sección de enlaces útiles se remite a otros principios y acuerdos, atendiendo a la dimensión sectorial y territorial de la mayoría de los contratos. Por lo general, no son documentos estáticos y deben revisarse periódicamente para dar respuesta a los nuevos avances comerciales y tecnológicos que afectan a editores y autores. Cada proceso de negociación presenta características diferenciadas, y deberá llevarse a cabo teniendo en cuenta los méritos del autor y de la obra, y respetando la legislación nacional y las leyes que regulan el derecho de autor.

### 3.2 Modelos y contratos estándar

Los contratos modelo son plantillas que se desarrollan a lo largo del tiempo entre el autor y el editor en cuestión, o entre este y el agente del autor. Se asemejan a los acuerdos de mínimos que se pactan entre organizaciones, con la salvedad de que las partes contratantes son individuales y no es obligatorio hacer referencia a aquellos. En la práctica, los contratos modelo son el reflejo de múltiples negociaciones y resultan útiles para evitar la necesidad de renegociar la redacción de las cláusulas contractuales para cada acuerdo y publicación. Las partes convienen que se aplicarán las disposiciones de contratos anteriores, a menos que sean objeto de una renegociación entre el autor y el editor o entre este y el agente.

En un contrato modelo pueden incluirse, por ejemplo, cláusulas que regulen:

- el porcentaje de los ingresos generados por los derechos subsidiarios que recibirá cada parte;
- las regalías que se abonarán para cada cantidad, en función del formato y el territorio;
- el plazo concedido al editor para explotar determinados derechos antes de que reviertan al autor; y
- los niveles de regalías aplicables según los diferentes porcentajes de descuento que se ofrezcan a los minoristas (cuando las ventas se realicen a un precio rebajado).

No obstante la existencia de contratos modelo, en determinadas circunstancias los autores, agentes y editores pueden renegociar el clausulado cuando vayan a publicarse obras nuevas, por ejemplo si el autor ha alcanzado un gran éxito comercial con publicaciones previas. En tales situaciones, la versión renegociada de la cláusula (o la cláusula nueva) prevalece sobre la disposición correspondiente del contrato modelo. Es posible señalar expresamente que aquella "no sienta precedente", de manera que se aplicará únicamente en ese caso excepcional.

14 Sitio web de la Society of Authors (2016): <https://societyofauthors.org/Where-We-Stand/C-R-E-A-T-O-R-Campaign-for-Fair-Contracts>

En algunos países, toda la industria editorial se rige por términos contractuales normalizados, y se utiliza ampliamente un contrato estándar. No obstante, en algunos mercados es posible que dichos contratos estándar no se hayan actualizado durante algún tiempo y que, por lo tanto, no den cabida a ciertos avances tecnológicos. Cuando un autor ha cosechado éxito con obras anteriores o existe competencia entre las editoriales por hacerse con los derechos, puede negociarse una desviación de los contratos estándar, a menos que esté prohibida por la legislación nacional.

En algunas jurisdicciones, el ordenamiento jurídico regula el plazo que puede consignarse en los contratos. En esos casos, es ilegal que los editores y los autores acuerden períodos que no se ajusten a la legislación. Las editoriales y los autores deben asegurarse de que sus acuerdos están en conformidad con las disposiciones normativas que se aplican en el territorio en cuestión.

En países en los que la legislación prescribe precios fijos para los libros, por ejemplo, no se aplican los descuentos mencionados anteriormente. En esas jurisdicciones, los editores deben prestar atención a lo que acuerdan con los minoristas y los distribuidores, para no infringir la ley.

# 4 Pormenores de los contratos editoriales

No se pretende en esta sección proporcionar a editores y autores una plantilla para redactar sus acuerdos ni recomendar contratos modelo específicos. Nos limitamos a explicar las cláusulas contractuales más habituales e importantes que deben figurar en los acuerdos entre una editorial y un autor. Se destacan las razones por las que esas cláusulas son importantes, qué se busca abarcar con ellas y qué deben tener en cuenta los autores (así como sus agentes) y los editores. Todos los contratos editoriales presentan similitudes en cuanto al tipo de información que incluyen, pero el orden de las cláusulas no es idéntico y la redacción de estas puede variar considerablemente. Si existe una regla de oro es la de consultar siempre lo que no esté claro y asegurarse de que se comprende lo que se está aceptando antes de firmar cualquier contrato. Los autores deben aparcarse su timidez, hacer preguntas a los editores adquirentes y solicitar modificaciones en el contrato si lo estiman oportuno. Resulta sorprendente cuántas personas, incluso ejecutivos experimentados, no entienden bien las cláusulas de los contratos que firman y los efectos de estas.

## 4.1 Preámbulo: intervinientes y objeto del contrato

El preámbulo es la primera parte de un acuerdo editorial, la introducción. Al igual que ocurre con la presentación de una persona, en él se nombra e identifica claramente a los intervinientes en el contrato. Estas partes son las que asumen las obligaciones jurídicas que se describen en las siguientes páginas del acuerdo. Entre los intervinientes podrían figurar:

- el autor;
- los derechohabientes a la masa hereditaria del autor;
- el nombre de la empresa del autor o del titular del derecho de autor;
- los coautores;
- los ilustradores;
- los traductores;
- el agente; y
- el editor.

En el preámbulo figuran las partes y entidades que están obligadas por el acuerdo, incluido el sello o sellos editoriales a los que este se aplica y las entidades a las que se puede ceder el acuerdo, así como los sucesores del autor en caso de fallecimiento o incapacidad de este. El autor (o propietario o titular del derecho de autor) y el editor firmarán el contrato y serán partes de pleno derecho en el mismo, mientras que el agente simplemente actúa en nombre del autor que suscribe el acuerdo. Si bien el agente no es un signatario, figura en el preámbulo del acuerdo y en la cláusula de agencia, ya que su función es relevante para las acciones que se especifican en varias cláusulas, como la percepción de pagos del editor y la recepción del manuscrito terminado del autor.

También ha de tenerse en cuenta que si alguna empresa propiedad del autor, de su masa hereditaria o del titular del derecho de autor va a ser parte relevante en el

acuerdo, en secciones posteriores del contrato deberán introducirse variaciones en la redacción a la hora de hacer referencia al autor y al titular del derecho de autor. Un editor también puede exigir que se adjunte al contrato un documento en el que el autor se obliga a firmar en nombre de su empresa para que esta asuma las obligaciones del autor.

En el preámbulo se consigna también el título propuesto para la obra objeto del contrato y se señala brevemente el alcance de la obra en términos de género, tema y número de páginas, aunque esas cuestiones se abordan en más detalle en las cláusulas sobre la entrega del manuscrito. Aunque no se haya acordado un título provisional o definitivo, y en la parte referente a la denominación del libro se consigne “sin título”, esta breve descripción es importante de cara a la posterior identificación de la obra a la que se refiere el contrato. En ocasiones, se adjuntará al contrato una copia de un párrafo breve de la obra o un esbozo más completo de esta, a los que se hará referencia en el preámbulo.

En el preámbulo también se especifica qué términos se emplearán en el acuerdo para aludir a diversos elementos, por ejemplo, la obra, el autor, la editorial o el agente.

El preámbulo es importante y facilita ciertas tareas administrativas, pues permite a las partes en el contrato hacerse una idea clara de varios elementos clave del acuerdo con una lectura de la primera página. Cuando ya se han suscrito acuerdos entre las partes (y es probable que haya más en el futuro), el preámbulo es útil para evitar confusiones sobre la obra objeto de contrato.

## 4.2 Fecha de entrada en vigor, plazo y acuerdos anteriores

En el contrato debe especificarse el plazo de validez, la relación con contratos anteriores y la fecha en la que entra en vigor y pasa a ser vinculante para las partes. A veces, los contratos son ejecutados o firmados por las partes después de la fecha de entrada en vigor y, en tales situaciones, se aplica la fecha de entrada en vigor estipulada. Sin embargo, es conveniente procurar que los contratos sean redactados y firmados por ambas partes antes del comienzo de la colaboración entre estas. Las editoriales y los autores pueden haber firmado acuerdos anteriores, por lo que es importante mencionar expresamente que el nuevo acuerdo sustituye a aquellos. En el nuevo contrato debe también consignarse el plazo del acuerdo, cuando este no tenga una duración abierta (por ejemplo, la totalidad del período de vigencia del derecho de autor o mientras las ventas de la obra no sean inferiores a un determinado umbral). Por ejemplo, el contrato puede tener una duración de 5, 7, 10 o más años a partir de la fecha de entrada en vigor y, en tal caso, puede incluirse una cláusula de renovación.

## 4.3 Cesión de derechos

La cesión de derechos es una de las cláusulas más importantes del contrato. Sigue al preámbulo y en ella se aborda el asunto de la cesión de los derechos de publicación al editor, también conocidos como derechos primarios o grueso de los derechos. Se trata del derecho a publicar la obra del autor, que este cede al editor. Una vez adquiridos estos derechos, el editor puede imprimir, producir y distribuir ejemplares del libro en formatos populares. La editorial ha de respetar determinados parámetros de exclusividad o no exclusividad, idioma, territorio y plazo. El grueso de los derechos son los derechos más relevantes, que explota directamente el titular de los derechos primarios (el editor), a diferencia de lo que ocurre con los derechos subsidiarios o secundarios (que se abordarán más adelante). Al respecto de estos últimos, el editor adquiere ciertos derechos accesorios, no necesariamente para explotarlos él mismo, sino con la intención de cederlos a terceros y compartir los ingresos con el autor.

Los autores y sus agentes deben valorar detenidamente qué derechos desean ceder al editor y cuáles prefieren y pueden conservar, con objeto de venderlos independientemente a una editorial, ya sea a través de un agente o no. Del mismo modo, el editor también necesita analizar cuidadosamente qué derechos está interesado en recibir del autor. Las partes deben considerar qué derechos se gestionan mejor conjuntamente, en beneficio tanto del autor como del editor, de manera que este pueda promocionar la obra de forma eficaz. Es posible que, para alcanzar un acuerdo satisfactorio, haya que negociar, ya que puede haber diferencias de opinión sobre quién debe controlar determinados elementos de la PI del autor en esta fase, y cuál debe ser el

reparto de los ingresos. Es en este punto donde los acuerdos de mínimos pueden resultar útiles para sentar las bases de un acuerdo satisfactorio y donde los contratos modelo entre partes individuales demuestran su utilidad.

Como ya se ha comentado, los editores deben evitar insistir en reservarse derechos que no tienen intención de explotar o cuando carecen de los medios adecuados para hacerlo. Al mismo tiempo, han de procurar hacerse con los derechos que consideran fundamentales para la explotación efectiva de la obra en beneficio mutuo.

Una cuestión que actualmente es objeto de debate en algunos mercados es si los derechos sobre las versiones de audio deben incluirse en el grueso de los derechos o considerarse derechos subsidiarios. A menudo, los autores se reservan los derechos de audio para venderlos por separado a editores de ese formato que dispongan de sus propios estudios y tengan experiencia en el sector, de forma similar a lo que ocurre con la concesión de licencias para adaptaciones cinematográficas o televisivas (véase la sección 4.15.13). Los editores intentan que los derechos sobre las versiones de audio se incluyan por defecto en todos los contratos editoriales, pero los audiolibros aún no son muy populares en todos los mercados y no todas las editoriales tienen competencias para producir sus propios audiolibros, por lo que simplemente concederían licencias de explotación sobre esos derechos a los mismos productores a quienes los autores podrían recurrir (por supuesto destinando un menor porcentaje de los ingresos al autor).

Independientemente de los derechos que se cedan, la protección del autor y la inversión que este ha realizado para crear su PI, deben fijarse límites temporales para el ejercicio de determinados derechos por parte del editor. Si la editorial no cumple lo pactado y produce un formato determinado en el plazo estipulado, los derechos deben revertir al autor, en lugar de quedar en barbecho.

A continuación veremos cuáles son los aspectos esenciales que deben fijarse desde el principio para comprender claramente la configuración y el alcance del grueso de los derechos cedidos. Estas consideraciones fundamentales indican dónde, cómo y durante cuánto tiempo puede la editorial publicar la obra, y si es la única que puede hacerlo en un territorio e idioma concretos.

#### 4.3.1 Exclusividad/no exclusividad

“Exclusividad” significa que los derechos se ceden únicamente a una editorial, sin que ningún tercero pueda entrar en competencia, de modo que en un territorio específico o durante un período determinado, solo el editor contratante puede explotar legalmente esos derechos. En cuanto a la distribución, algunos mercados pueden estar delimitados como no exclusivos, lo que quiere decir que más de una editorial puede distribuir y vender la obra en ese mercado. Por ejemplo, tanto las editoriales norteamericanas y británicas pueden distribuir sus obras en inglés en determinados mercados europeos y asiáticos, a menos que se especifique lo contrario.

#### 4.3.2 Idioma y ámbito geográfico

Los derechos relativos al idioma se refieren a la lengua en la que el editor puede publicar la obra o autorizar a terceros a hacerlo. Como es lógico, estos derechos están estrechamente ligados al ámbito geográfico, aunque existen numerosas variantes contractuales, para reflejar la rica y compleja naturaleza de las comunidades, los asentamientos, la narrativa y el comercio humanos.

Las editoriales pueden operar en un mercado geográfico concreto o hacerlo en varios, por lo que, junto con el idioma, las condiciones relativas al ámbito geográfico han de consignarse claramente al principio del contrato, y conviene precisar si los derechos cedidos se circunscriben a un país o región o se extiende a todo el mundo. Incluso cuando los derechos relativos al idioma se limitan a la lengua en la que está escrita originalmente la obra, algunas editoriales pueden estar totalmente centradas en el mercado nacional y carecer de canales de distribución fuera de su país o región, mientras que otras pueden operar a nivel mundial, ya sea mediante una presencia física directa de la propia empresa o de filiales en el extranjero, o a través de terceros con los que colaboran en esos mercados. Cuando una editorial solicita al autor que este le ceda los derechos para explotar la obra en otros mercados además del país en cuestión, en el idioma original, aquel debe evaluar si la editorial dispone de recursos para ello. Como

ocurre con numerosas facetas de la industria editorial, no hay un modelo que pueda aplicarse universalmente: depende del autor, del contenido, de la editorial y de los contactos de que dispongan ambas partes, a través de agentes y asociados del sector. Se plantearían cuestiones similares en el caso de un escritor angoleño-portugués que quisiese publicar inicialmente su obra en Angola, Portugal o el Brasil, en el de una autora franco-canadiense con respecto al mercado francófono mundial, o en el de un narrador nigeriano que escribiera en inglés y estuviese estudiando ofertas de editoriales nacionales e internacionales en lengua inglesa.

Las consideraciones de idioma y ámbito geográfico de los derechos cedidos que se incluyen en esta cláusula van indisolublemente unidas y las combinaciones posibles son numerosas. Si el ámbito geográfico para el que se ceden los derechos es mundial (ya sea en inglés o en todos los idiomas) no es preciso realizar un desglose detallado en un apéndice o en una lista de territorios. Sin embargo, cuando los derechos se ceden para un país o una región específicos, por ejemplo Australia y Nueva Zelanda, la India, África meridional o el Reino Unido y el Commonwealth (incluyendo o excluyendo el Canadá, según se haya acordado), en la cláusula debe incorporarse tanto la mención de la categoría o región como una referencia a un apéndice o lista de territorios, que se añadirá al final del contrato. Contrariamente a los contratos de ámbito mundial para todos los idiomas, un principio similar se aplicará a los contratos que rigen idiomas como el francés, el portugués o el español y cuyos derechos de explotación en esa lengua abarcan todo el mundo. Esto ayuda a evitar confusiones o controversias sobre territorios concretos. En la fase de negociación, es importante concretar en detalle el ámbito geográfico e incluir una lista al respecto en el contrato, especialmente cuando este no siga un acuerdo precedente entre las partes.

Cuando se permite la explotación de la obra en idiomas adicionales al original, el ejercicio de esos derechos secundarios o de publicación en lengua extranjera suele conllevar una división adicional de los ingresos, para remunerar al traductor, que debe recogerse en la cláusula relativa a los derechos subsidiarios. Estos pueden concederse para la explotación de la obra en otros idiomas en el territorio de origen o para su traducción de cara a la venta en mercados internacionales. Cabe subrayar, una vez más, que el autor debe valorar qué experiencia tiene la editorial en la traducción de obras y en el pago de regalías, así como en la distribución en otros idiomas (que es uno de los subderechos), para decidir con acierto si le conviene ceder esos derechos o reservárselos y encargar a un agente que lo represente en la venta directa de estos a terceros.

Por otro lado, las editoriales que operan a escala internacional y cuentan con competencias conexas tratarán de obtener más derechos de ese tipo, y el resultado dependerá del valor global del acuerdo y de otros aspectos que se aborden en la negociación. También pueden alcanzarse acuerdos en los que se conceda al editor un tiempo limitado para ejercer el derecho a vender una obra traducida, tras el cual los derechos de traducción no vendidos revertirían al autor.

Es importante que los autores, cuando tengan elección, cedan los derechos sobre su obra a una editorial con el alcance y la experiencia necesarios. La explotación de las obras que tengan carácter marcadamente local, para las que la venta en otros territorios no es realista, no necesita encargarse a editoriales que tengan un perfil global. Los autores de obras que sí presentan un interés geográfico y cultural más amplio necesitarán editoriales con presencia física en otros mercados o, al menos, que tengan capacidad para distribuir la obra en ellos. También es posible vender los derechos en distintos territorios e idiomas a través de un agente. Por la naturaleza de su labor, los agentes literarios suelen tener una perspectiva global y están acostumbrados a colaborar con otros agentes para vender las obras de los autores a editoriales de distintas partes del mundo.

Si bien algunas editoriales insistirán en la necesidad de una cesión global de derechos, para los autores es preferible segmentar los derechos territoriales. A menudo es posible separar diferentes derechos regionales para la edición en lengua inglesa. Por ejemplo:

- Un autor indio o nigeriano puede vender los derechos de publicación en su país a un editor nacional, y reservarse el derecho para explotar la obra en otros territorios mediante la cesión a un editor estadounidense o británico.
- También pueden venderse por separado los derechos para la explotación comercial de una obra en la región francófona del Canadá, en Europa y en el continente africano.

- Los derechos de publicación en portugués podrían venderse por separado en Angola o Mozambique y en Portugal o el Brasil, o una editorial podría controlar todos los derechos en portugués y gestionar la exportación de ejemplares.
- Los derechos correspondientes a la publicación de una obra en español se pueden modular para su venta en España, los Estados Unidos, México, la Argentina, etc.

Existe tanta variedad en las opciones como países y lectores.

Un enfoque regional más granular, si se gestiona bien, puede ayudar a que las labores de publicación, comercialización y publicidad se ajusten más a cada mercado y a cada autor, además de favorecer que este perciba regalías por las ventas en el mercado local en las jurisdicciones que contemplen ese sistema de compensación. Las ediciones destinadas a un mercado nacional específico también tienen la ventaja de que pueden publicarse prestando mayor atención a las peculiaridades del país en cuestión y de que una editorial nacional puede imprimirlas y venderlas a un precio razonable, en lugar de trabajar con copias impresas en el extranjero y destinadas a la exportación, cuyo precio será más elevado debido a los mayores costos de impresión y distribución. Asimismo, la publicación de una edición nacional puede propiciar las oportunidades de promoción y la organización de eventos en el país del autor.

Incluso cuando la cesión de derechos a una editorial se realice para todo el mundo y en todos los idiomas, suele resultar aconsejable contar con un agente para velar por que en el contrato editorial se disponga que el autor conserva determinados derechos, por que el reparto de los subderechos sea razonable y se aplique y por que la editorial mantenga una implicación suficiente en la promoción y venta de la obra. Si no se cuenta con un agente, a menudo los sindicatos de autores pueden prestar asesoramiento sobre los contratos y el alcance de los derechos relativos al idioma, los derechos territoriales y los derechos subsidiarios que es sensato ceder.

### **4.3.3 Duración del contrato: totalidad del período de vigencia del derecho de autor / acuerdos de duración determinada**

Cabe señalar que la duración del contrato no debe confundirse con la duración de la protección que proporciona la PI: un contrato puede tener una duración de solo 5 o 10 años y no tiene por qué abarcar necesariamente todo el período de vigencia del derecho de autor (la vida del autor +50 o +70 años, según el marco jurídico aplicable).

Puede afirmarse que toda publicación tiene un ciclo de vida diferente (y a veces imprevisible), desde el momento en que se escribe y publica hasta que cesa o se reduce la demanda de la obra, de modo que no tiene mucho sentido seguirla poniendo a disposición del público. Durante ese período de tiempo, pueden publicarse reimpresiones, nuevas ediciones u otras variantes de la obra. La duración del derecho de autor, cuando se aplican los derechos exclusivos y la obra está protegida, suele estar regida por la legislación nacional. En todos los contratos, pero especialmente en aquellos que abarcan todo el período de vigencia del derecho de autor (cuando la ley lo permite), deben incluirse provisiones relativas a la reversión de los derechos, para cuando la obra ya no esté disponible o no se venda en cantidades suficientes para justificar la continuación del contrato, por no reportar al autor una remuneración suficiente.

En algunos países la reversión de derechos se rige por la legislación y en tales casos las partes están obligadas a cumplirla.

Sin embargo, las editoriales y los autores (ya sea a través de un agente o directamente) también pueden, desde el principio, pactar que la duración del acuerdo sea limitada: 5, 7 o 10 años, o cualquier otro período que acuerden mutuamente. La renovación de un acuerdo de duración determinada según un proceso acordado puede realizarse o no, dependiendo de varios factores. Entre ellos figuran las expectativas de rendimiento, la naturaleza de la obra y los planes futuros del autor. Sin embargo, al igual que ocurre con otros derechos, algunos editores pueden no ser muy partidarios de los contratos de duración determinada, especialmente en el caso de obras con potencial a largo plazo, para las que, desde una óptica jurídica, desearían disponer de un período lo más dilatado posible de cara a la recuperación del desembolso realizado en la producción de la obra.

Los contratos de duración determinada son más habituales en las traducciones, los derechos sobre las versiones de audio o la venta posterior de derechos de publicación en tapa blanda. También son habituales en la lengua de origen con editoriales más pequeñas en las que los autores pueden ser reacios a comprometerse con un contrato para la totalidad del período de vigencia del derecho de autor (cuando estos están permitidos) sin la garantía de una publicación sólida. Por otra parte, los contratos de duración determinada pueden no alentar a los editores a invertir dinero, tiempo y esfuerzo en obras cuyos ingresos por los rendimientos futuros que se generen a largo plazo quizás ya no les correspondan. Así pues, la limitación temporal de los contratos puede reducir el abanico de editores de calidad que los autores tienen a su disposición. Como siempre, las expectativas del autor y del editor deben ser objeto de una negociación que satisfaga a ambas partes y, en la medida de lo posible, los términos contractuales que abarcan las probables eventualidades deben consignarse con claridad en el acuerdo. Uno de ellos es la inclusión en todos los contratos (también los que abarcan todo el período de vigencia del derecho de autor) de provisiones relativas a la reversión por motivos de bajo nivel de ventas, con las que se protegen los ingresos por PI.

#### 4.3.4 Definición de publicación en forma de libro

El derecho a publicar una obra en forma de libro se extiende a todos los formatos impresos, y suele estar controlado por la editorial original, a menudo junto con los derechos de publicación como libro electrónico, que forman parte de la noción de derechos de publicación de una obra en forma de libro. En la mayor parte del mundo, las ediciones en tapa blanda (de diversos tamaños) son el formato de lectura más extendido, y las ediciones en tapa dura se reservan para ediciones especiales de los libros más vendidos y se sacan al mercado en momentos concretos. No obstante, en algunos mercados grandes, como los Estados Unidos, el Reino Unido, Alemania, etc. es frecuente que se publique primero la edición en tapa dura, a menudo al mismo tiempo que el libro electrónico, y que unos meses o un año después (en algunos casos, más tiempo) aparezca la versión en tapa blanda. En algunos mercados, el libro en rústica comercial de mayor tamaño (a veces denominado formato C) se produce al mismo tiempo que el libro en tapa dura como una edición de exportación más asequible, produciéndose posteriormente un libro en rústica de menor tamaño (formato B o A)

La simultaneidad de lanzamiento del libro electrónico y del formato impreso es cada vez más habitual en numerosos mercados grandes, y es lo que esperan los lectores. Sin embargo, los autores deben procurar no ceder derechos para la publicación de formatos “mejorados” de libro electrónico, que contengan material visual o de audio adicional, sin que la editorial cuente con su aprobación expresa o sin haberlo acordado en el contrato. Una licencia de mejora digital de este tipo puede dar lugar a conflictos con posibles acuerdos posteriores sobre versiones de audio y adaptaciones cinematográficas. A pesar del entusiasmo inicial que han suscitado las posibilidades de los libros electrónicos mejorados y las aplicaciones conexas, este no es un sector que haya centrado la atención de las grandes editoriales y que estas hayan conseguido rentabilizar.

En los derechos de impresión puede incluirse el derecho a producir ediciones de publicación bajo demanda. La tecnología de publicación bajo demanda ha mejorado mucho y fue muy importante para paliar las dificultades que en materia de distribución se vivieron durante la pandemia de COVID-19. No obstante, puede ser conveniente que los autores soliciten incluir una cláusula en la que se especifique que la calidad de este tipo de ediciones será equivalente a las de tapa dura o tapa blanda. También puede ser aconsejable solicitar una copia de prueba de ese tipo de ediciones o de las tiradas reducidas. Además, debe garantizarse que los derechos reviertan al autor si las ventas en formato impreso se sitúan por debajo de un umbral mínimo a lo largo de un período de tiempo determinado. Puede estipularse en el contrato que la publicación bajo demanda, si se permite, no sustituirá a una primera tirada completa, para garantizar que se disponga de un número suficiente de volúmenes para su distribución en bibliotecas y librerías.

Como ya se ha señalado, a veces los derechos sobre las versiones de audio se incluyen en la cesión de derechos al editor principal de la versión impresa. Esto debe ser objeto de negociación, y deberá tenerse en cuenta de qué editorial se trata y cuál es su capacidad de producción y venta. En el pasado, las editoriales publicaban ediciones resumidas en audio, debido al elevado costo del formato físico en casete o CD, pero con la reciente migración a

los formatos digitales, prácticamente todos los acuerdos editoriales sobre obras en audio se refieren a versiones no resumidas, tanto para la distribución comercial como en bibliotecas. En ciertos mercados más grandes y prósperos, en los que la popularidad de los audiolibros entre los consumidores es considerable, es posible que la edición en ese soporte se lance al mercado al mismo tiempo, o poco después, que el formato impreso y el libro electrónico. Puesto que el proceso de producción de los audiolibros es diferente, es aconsejable incluir en el contrato editorial una cláusula independiente que regule esos derechos de audio (véase también la sección 4.14.4).

### 4.3.5 Versiones abreviadas y extractos

Para proteger la obra, debe incluirse en el contrato una cláusula sencilla que prohíba la publicación de extractos sin consentimiento del autor. Esto suele ir seguido de una disposición contractual en virtud de la cual el editor podrá utilizar un número limitado de palabras o un porcentaje global del libro con fines publicitarios y de comercialización, siempre y cuando en cualquier extracto de ese tipo se incluya una mención acerca del derecho de autor en la que se reconozca a este.

Contrariamente a los extractos, el resumen de una obra es una expresión diferente de la misma idea y, por lo general, no está protegido, aunque esto depende de la jurisdicción de que se trate. No obstante, el derecho de autor sobre un resumen extenso y que contenga largos pasajes de la obra pertenecen al autor. El editor debe contar con el acuerdo del autor si desea producir un resumen, y se tendrá en cuenta la finalidad que se persigue.

- Si el editor lo utiliza para generar ingresos adicionales, es esencial recabar el acuerdo del autor y pactar una compensación justa.
- Si es con fines de promoción en un marco claramente establecido, no corresponde abonar cantidad alguna al autor, a menos que este deba realizar tareas concretas en las iniciativas de promoción previstas.

Incluso cuando los resúmenes van destinados a un uso promocional, es preferible consultar al autor y obtener su permiso para la redacción del resumen y para su utilización, en el contexto previsto.

### 4.3.6 Ediciones posteriores

Sobre todo en el ámbito de la publicación educativa y académica, a menudo es necesario producir ediciones adaptadas o revisadas de un texto, para prolongar la vida de la obra mediante actualizaciones pertinentes. En el caso de los libros de texto, por ejemplo, esto podría ser preciso en repuesta a cambios en el plan de estudios o en los requisitos educativos. También podría ser aconsejable una nueva edición cuando la editorial se esté introduciendo en otros segmentos del mercado. A este respecto, podrían citarse como ejemplo las ediciones educativas de libros generales o la literatura adaptada a fines educativos. En esos casos, puede convenir que en el contrato se prevean el consentimiento y la participación del autor en el proceso, a veces compensados por un anticipo adicional, en función de lo que se haya negociado inicialmente. Tanto si se contempla un anticipo adicional como si no, el autor debe decidir si quiere participar activamente en el desarrollo de esas nuevas ediciones, y el acuerdo debe posibilitar que la editorial las produzca con celeridad y de forma eficaz. Por ello, en esa cláusula suele preverse la consulta con el autor y se estipula que dicho permiso no se retrasará ni se denegará de forma injustificada. Es corriente que también se definan las aportaciones y obligaciones de ambas partes, y el requisito de que el autor actualice la información en el caso de libros educativos, de no ficción o académicos. El autor debe disponer de un plazo suficiente para efectuar esas actualizaciones y ha de facilitar a la editorial el material requerido, por lo que será remunerado en consecuencia.

En ciertos casos, si el autor no puede realizar la actualización, el editor puede contratar a otro profesional para realizar esa tarea. La editorial podrá exigir al autor original que comparta sus futuras regalías con el colaborador o que los honorarios de este se deduzcan de aquellas. Todas estas disposiciones deben quedar recogidas en una cláusula del contrato. Las futuras ediciones están destinadas a prolongar y aumentar las ganancias para el autor y el editor, por lo que ambas partes comparten un interés mutuo. Las expectativas sobre el tiempo que

el autor ha de dedicar a las revisiones deben ser razonables, al igual que la remuneración abonada. Los editores deben implicar a los autores en el proceso, solicitar su consentimiento y alcanzar acuerdos.

Dependiendo de la cantidad de material nuevo aportado por el autor sustituto en la nueva edición, es posible que el autor original tenga que aceptar que los honorarios de aquel se deduzcan de sus propios ingresos futuros. En situaciones en que los insumos del autor sustituto sean sustanciales o reemplacen el trabajo del autor original, es posible que este tenga que compartir sus regalías con aquel. No obstante, en las ediciones posteriores de la obra debe incluirse una mención que reconozca su trabajo y su idea original debe remunerarse. Como se ha indicado anteriormente, cuando proceda, las editoriales deben asegurarse de que el contrato les permite continuar con la obra aun cuando alguno de los autores ya no pueda seguir contribuyendo a esta.

El requisito contractual de que los autores actualicen las ediciones posteriores carece de importancia en el caso de las obras de ficción, y es menos relevante para los títulos de no ficción de carácter no especializado. En esos ámbitos es habitual que cualquier material adicional, por ejemplo una introducción nueva, esté sujeto a una compensación añadida, que se fija de mutuo acuerdo. Por ejemplo, un autor puede recibir la petición de escribir una introducción nueva para un clásico de la literatura. La actualización de ediciones posteriores sigue circunscrita principalmente a las publicaciones educativas y académicas, y en menor medida a ciertas obras de no ficción de carácter no especializado, y es objeto de acuerdos contractuales en los que se pactan las condiciones particulares aplicables.

#### 4.4 Garantías e indemnizaciones proporcionadas por el autor

El autor es responsable de la obra que presenta a la editorial. Debe garantizar al editor que se trata de su propio trabajo original, que no difama a terceros y que no infringe el derecho de autor de ninguna otra obra ni los derechos de otros autores. El autor garantiza que cualquier hecho que presente como cierto lo es realmente. Esta cláusula obliga al autor a proporcionar esas garantías y a indemnizar al editor por cualquier acción legal o costo que pueda derivarse del incumplimiento de esas garantías por parte del autor. En las pólizas de seguro de algunas editoriales se exige una formulación precisa de esta cláusula, que puede resultar bastante onerosa para el autor y ha de leerse con detenimiento, para entender sus consecuencias. Si es posible, el autor solo debe ser responsable de los incumplimientos que haya cometido, no de cualquier contravención alegada, aunque en algunos casos la editorial no permitirá que se modifique la cláusula.

Además de incluir esta cláusula en el contrato, es importante que el editor compruebe minuciosamente que el material es original, que no es difamatorio y que no infringe derechos de obras existentes. Los editores pueden valerse de programas informáticos para comprobar la originalidad del trabajo, pero cuando el material pueda considerarse difamatorio siempre debe consultarse a un abogado, además de escuchar la opinión del autor.

Además, tanto las editoriales como los autores también deben tener en cuenta las diferencias existentes entre las legislaciones de los distintos países en los que se contempla vender la obra, y puede ser necesario buscar asesoramiento jurídico para cada jurisdicción.

Debido al desarrollo de la IA, de los grandes modelos de lenguaje y de los generadores automáticos de texto, en la actualidad algunos editores incluyen también garantías contractuales de que el texto ha sido creado por el autor, sin la ayuda de un generador de texto. También pueden pedir garantías a los autores de que su texto cumple las exigencias de la legislación nacional en materia de aportación creativa personal, es decir, que lo han escrito ellos mismos. Esto conlleva consecuencias importantes en caso de futuras reclamaciones relativas a la remuneración, incluida, en su caso, la derivada de la gestión colectiva de derechos.

De manera análoga, se trabaja en la elaboración de nuevas formulaciones contractuales que den cabida a las garantías que los editores han de proporcionar a los autores acerca de la limitación del uso de la IA en el proceso de publicación, para que cualquier insumo de este tipo se lleve a cabo únicamente dentro de sistemas cerrados, y respecto de la no autorización por

parte de las editoriales de la extracción de texto o datos ni del uso de material obra del escritor y protegido por derecho de autor. Se necesitará cierto tiempo para dar respuesta a los desafíos legales que plantea el desarrollo de los grandes modelos de lenguaje que utilizan material protegido por derecho de autor y para lograr que la redacción de las cláusulas relativas a la IA sea satisfactoria para todas las partes interesadas.

#### 4.5 Derechos que el autor se reserva

Es posible que el autor pueda negociar reservarse ciertos derechos, en lugar de cedérselos al editor, y que haya derechos aún no definidos que puedan adquirir relevancia en el futuro. Si bien en esta cláusula pueden especificarse ciertos derechos específicamente excluidos de la cesión, lo mejor es limitarse a indicar claramente que el autor se reserva todos los derechos que no son objeto de cesión expresa. Asimismo, ya no es habitual conceder una licencia para tipos de uso desconocidos que no existan en el momento de celebrar el contrato (“nuevos usos”), como en ocasiones se hacía en el pasado. También conviene, en parte como protección adicional de la inversión del editor, estipular claramente que la obra del autor no puede utilizarse en la minería de textos y datos para la IA generativa. Esto constituiría una garantía en caso de que el texto protegido por derecho de autor o la PI de la obra se utilicen ilegalmente en grandes modelos de lenguaje sin haber obtenido el consentimiento ni proporcionar compensación.

#### 4.6 Elementos proporcionados por el autor: extensión del texto, ilustraciones, fotografías, permisos, índice

Mientras que en el preámbulo se presenta una descripción somera de la obra, en la cláusula relativa al producto entregado se detalla la extensión y el alcance del trabajo, y se precisa el número de páginas o palabras (estándar) que el manuscrito ha de tener. En esta cláusula también se especifica el material adicional que debe entregarse: texto, permisos sobre cualquier material que deba incluirse y esté protegido por derecho de autor o sea titularidad de terceros, ilustraciones e índice (si es necesario). Toda esa información ayuda mucho a la editorial para planificar y presupuestar la publicación de la obra. En algunos casos, durante la negociación debe acordarse si el editor cubrirá todos los costos de las imágenes, los mapas y el índice, o si sufragará solo una parte. En ese caso, habrá que precisar cuál será la repartición de los costos. Si bien es habitual que los autores soliciten los permisos sobre el texto, los paguen y los confirmen, esto también puede negociarse en función de la obra, la editorial y el autor. Podría citarse como ejemplo una biografía literaria en la que haya que conseguir autorización, para la inclusión de numerosas citas, del titular del derecho de autor, que suelen ser los derechohabientes de la masa hereditaria de derechos literarios de este. En ocasiones es necesario el asesoramiento de un jurista, y en esta cláusula deberían especificarse los detalles del pago, que a menudo se imputa a partes iguales al editor y al autor.

Un elemento crucial de esta cláusula es la fecha de entrega, que debe ser realista, poder cumplirse y haber sido acordada mutuamente. En algunos mercados, el incumplimiento de la fecha de entrega por parte del autor puede suponer el retraso en la publicación de la obra, y acarrear consecuencias serias. Esto puede ser especialmente grave cuando se haya previsto para el libro un programa o campaña promocional entre los minoristas, o deba presentarse a las autoridades educativas para su aprobación, como en el caso de los libros de texto. La editorial y el autor deben ponerse de acuerdo sobre todos estos elementos y el autor debe asegurarse de que el manuscrito se entrega a tiempo y se ajusta a las especificaciones pactadas. Del mismo modo, una vez recibido el manuscrito, el editor ha de transmitir con celeridad al autor sus observaciones editoriales. La cláusula relativa a la entrega es especialmente delicada porque un retraso en esta puede deberse a razones de índole muy diversa: por ejemplo, si el autor decide no entregar la obra en absoluto, es justo esperar que devuelva el anticipo al editor. Sin embargo, la casuística depende también del grado de incumplimiento del autor, que podría no ser capaz de entregar la obra a tiempo cuando, por ejemplo, las respuestas de la editorial son lentas o incompletas.

La cláusula también exige que el autor conserve copias de los materiales que ha entregado, ya sea en formato físico o electrónico. Esto es importante tanto para el autor como para el editor en caso de que los materiales se pierdan o resulten dañados.

Si el autor no entrega los materiales en el formato especificado en el acuerdo, por ejemplo, el formato electrónico correcto, o con el índice requerido, el editor puede convertir el texto o generar el índice. La cláusula puede prever que el costo de dicho trabajo se deduzca de los futuros ingresos del autor, en lugar de facturarle directamente por adelantado. No obstante, el editor debe dar al autor posibilidad, de modo justo y razonable, de facilitarle esos materiales antes de recurrir a un colaborador externo.

## 4.7 Aceptación del editor o decisión de no publicar

Al igual que el autor se compromete a una fecha de entrega, el editor también está obligado a publicar el libro dentro de un plazo determinado (véase la sección 4.9.1). La publicación de la obra podría enmarcarse en la planificación estacional o anual de la editorial, o fijarse un determinado número de meses a partir de la entrega y aceptación del manuscrito. El pago por la publicación suele estar vinculado a ese período de tiempo.

No obstante, es posible que el editor no pueda publicar la obra o se niegue a seguir adelante con la publicación si el autor no ha cumplido con lo pactado o si se ha incumplido una fecha acordada sin motivo justificado, especialmente en el caso de obras para las que la fecha de publicación es muy relevante o para libros relacionados con determinados acontecimientos. Cuando esto sucede, el autor debe poder buscar oportunidades con otras editoriales (o autopublicarse). Dependiendo del contrato, algunos editores pueden exigir al autor que devuelva una parte o la totalidad del anticipo abonado, salvo si la no publicación no es imputable a un incumplimiento por parte del autor. En ese caso no cabe exigir reembolso alguno, aun si el autor opta por publicar la obra en otra editorial. Algunas cláusulas de este tipo pueden ser muy extensas y detallar pormenorizadamente el modo en que se determinará si el manuscrito no es adecuado, no cumple con los estándares o es impublicable y quién será el responsable de que no se publique.

Ambas partes deben ser prudentes y verificar que cuentan con salvaguardas y recursos suficientes en caso de que las cosas vayan mal en la fase de entrega, pues tanto el editor como el autor habrán invertido tiempo, esfuerzo y dinero en el proyecto y la pérdida, en caso de no entregarse o publicarse, puede ser considerable.

## 4.8 Edición, correcciones del autor y corrección de pruebas

Editar la obra es una de las principales responsabilidades del editor. Para ello, este sugiere cambios y aporta correcciones al texto presentado por el autor. El editor ha de consultar siempre a este, el cual debe responder a la edición y a la corrección de estilo y después leer y comprobar las correcciones de pruebas y subsanar los errores que pueda haber, en el plazo estipulado. Si el autor no corrige las correcciones de pruebas en ese lapso, el editor puede suponer que los cambios están aprobados para pasar a impresión y proceder con la sola aportación del corrector que las ha realizado, sea este de plantilla o autónomo. Con esta cláusula se garantiza que no haya malentendidos entre el autor y los editores sobre el material final listo para impresión y que el proceso de publicación no se vea frenado por posibles retrasos del autor.

En esta cláusula también puede fijarse un número máximo de cambios que el autor puede realizar en los archivos de pruebas y estipularse que si esas modificaciones superan una determinada proporción del texto, el editor tiene derecho a deducir los costos generados de los ingresos que el autor percibirá en el futuro en concepto de regalías. Aunque es necesario y deseable que el autor haga correcciones durante el proceso, la reiteración de rondas de correcciones innecesarias puede retrasar la publicación. Mediante la inclusión de esta cláusula se pretende reducir la cantidad de tiempo que se dedica a la obra en la fase de pruebas y el costo asociado. Cabe señalar una vez más que, cuando surgen diferencias editoriales, la existencia de una buena relación guiada por el interés y el respeto mutuos puede resolver eficazmente los problemas que las cláusulas contractuales no logran dirimir.

## 4.9 Publicación: calendario, formato, diseño y promoción

En esta cláusula se estipulan las responsabilidades y obligaciones de las partes en relación con los aspectos que se especifican a continuación. Con ello se pretende garantizar que las partes comprendan esas responsabilidades y obligaciones, lo cual evitará futuros desacuerdos sobre esas cuestiones.

### 4.9.1 Calendario para la publicación

En virtud del acuerdo alcanzado el editor se obliga a publicar la obra en un plazo determinado, normalmente a partir de la fecha de la firma del contrato o de la entrega del texto, según se indique en el contrato. También se exige la publicación en otros formatos según plazos vinculados al calendario de publicación original. Se estipula además que el acuerdo se rescindirá si el editor no publica dentro del plazo pactado. El propósito de estas disposiciones es proteger al autor frente a posibles retrasos de la editorial, pues esas demoras pueden conllevar numerosos perjuicios para el autor, por ejemplo daños a su reputación o pérdida de ingresos. El autor debe insistir en la inclusión de esta cláusula, que le permitirá recibir una compensación adecuada y buscar otras oportunidades a tiempo si la editorial no puede seguir adelante con la publicación.

### 4.9.2 Formato: tapa dura, tapa blanda, libro electrónico, audiolibro

En esta cláusula se estipulan los formatos en que se prevé publicar la obra, y es de utilidad para prevenir controversias y decepciones cuando se realiza la publicación. Es posible que la editorial insista en reservarse el derecho a determinar el formato, ya que es responsable de la promoción, el embalaje, la distribución y la venta del libro. Sin embargo, esta discrecionalidad debe guardar relación con los derechos cedidos. Cuando también se hayan cedido al editor los derechos sobre las versiones de audio, ya sea para producción propia o para la cesión a terceros, también ha de mencionarse este formato en la cláusula. Debe incluirse una formulación que permita la reversión de los derechos si no se planifica a tiempo el lanzamiento de un audiolibro para que coincida con la publicación impresa (o se realice poco después), como es habitual cuando el editor ha adquirido por contrato los derechos sobre las versiones de audio.

### 4.9.3 Título, portada, descripción: consulta y aprobación

El diseño y la presentación de un libro los determina la editorial, como parte de su responsabilidad de comercializar y vender la obra, aunque esta debe consultar al autor y procurar que esté de acuerdo. A este respecto, en la redacción de la cláusula correspondiente puede exigirse su aprobación para algunos aspectos, como el título, y permiso o consulta para otros, como el diseño de la portada o el texto que figura en ella o en los catálogos. Para que la publicación se lleve a cabo de manera constructiva, es fundamental que el autor y la editorial colaboren. Las editoriales someten la portada de una obra a la aprobación de su departamento de comercialización y, a menudo, sobre todo en mercados editoriales competitivos, también buscan que los grandes minoristas la refrenden. Aunque el editor conserva en último término la responsabilidad de estos elementos, las aportaciones del autor pueden contribuir mucho a una publicidad y comercialización eficaces. Los autores apoyarán con más entusiasmo la promoción de la obra cuando estén satisfechos con todos los aspectos de la presentación, entre ellos elementos importantes como el título y la portada del libro. En los países donde existe legislación sobre el derecho de autor, la colaboración y la confirmación del autor acerca de esos detalles son necesarias, ya que cualquier repercusión negativa resultante para el autor podría suponer una vulneración de sus derechos morales.

### 4.9.4 Promoción del autor, biografía autorizada y fotografías

Los autores necesitan proporcionar información biográfica para la generación de materiales promocionales, comunicados de prensa, catálogos, página web, cubiertas de los libros y para que esa información se comunique a los minoristas. En esta cláusula se exige que el autor consienta, para la promoción del libro, al uso de su nombre, de los datos biográficos acordados y de su imagen. En principio, las fotos del autor suelen ser responsabilidad del editor, ya que no solo es necesaria la producción sino también la cesión (remunerada) de los derechos de uso de la imagen, de la que el fotógrafo posee el derecho de autor. No obstante, en ocasiones los autores encargan por su cuenta la realización de las fotografías y compran los derechos

para mantener el control sobre este elemento. En este caso, es necesario que el fotógrafo, el autor y el editor acuerden contractualmente el uso permitido y sus limitaciones, así como el ámbito geográfico.

#### 4.9.5 Materiales comerciales y precio de venta recomendado

La editorial se encarga de la promoción y venta de la obra y, como tal, tiene derecho a fijar el precio del libro y a negociar descuentos con minoristas y mayoristas. También gestiona todo lo relacionado con los metadatos pertinentes y se ocupa de generar recursos publicitarios, como anuncios, materiales de exposición para los puntos de venta y elementos visuales adicionales para su utilización en plataformas electrónicas de venta minorista y en medios sociales. Debe informarse al autor acerca del precio de venta al público y de los niveles de descuento, si se aplican. Es conveniente compartir los materiales comerciales con el autor y alentarle a que participe en su elaboración.

#### 4.10 Devolución del manuscrito y del resto de materiales pertenecientes al autor

Tanto el manuscrito como otros materiales (fotografías e ilustraciones) que el autor ha entregado siguen siendo propiedad de este, por lo que en esta cláusula se describe lo que ocurrirá con ese material después de la publicación. En algunos casos, el editor se deshará del material y, en otros, el autor puede insistir en su devolución, algo que debe acordarse antes de que comience el proceso de publicación. El editor puede incluir una cláusula en la que se señale que este no se hace responsable en caso de pérdida del material. Otras editoriales pueden insistir en que los gastos de envío y seguro para la devolución del material corran a cargo del autor. Es aconsejable que los autores conserven una copia de todo el material que entreguen a la editorial, ya sea en formato físico o digital.

#### 4.11 Mención de reserva del derecho de autor

En todo contrato para la publicación de un libro debe estipularse el formato de la mención de reserva del derecho de autor, y esta ha de incluir el nombre del autor y el año de la primera publicación. La redacción de la mención de reserva del derecho de autor será diferente cuando se trate de legados de derechos literarios, para los autores que utilicen empresas registradas como titulares de sus derechos y para aquellos que firmen sus obras con un seudónimo. La legislación sobre el derecho de autor también difiere de un país a otro, por lo que es importante conocer y cumplir la legislación nacional aplicable.

En el caso de libros escritos en coautoría, traducidos o ilustrados, también deben incluirse menciones de reserva del derecho de autor para los coautores, traductores e ilustradores. En el caso de las antologías, se incluirá una mención de reserva del derecho de autor separada para el editor, tanto en lo que respecta a la introducción (si la ha escrito el editor) como al montaje del material, además de las menciones correspondientes a cada autor individual de los relatos, poemas o ensayos. En ocasiones se consignará una mención de reserva del derecho de autor resumida para los colaboradores en la página donde se incluye habitualmente esa mención y se proporcionará información más pormenorizada en la contraportada de la antología.

#### 4.12 Derechos morales y modificaciones de la obra

Los derechos morales están relacionados con el derecho de autor, pues se refieren al vínculo entre los autores y su obra:

- el derecho del autor a ser identificado como el creador de la obra (el derecho de atribución, a veces denominado “paternidad”); y
- el derecho del autor a controlar o impedir cualquier “tratamiento peyorativo de la obra”, es decir, modificaciones de esta que puedan dañar o distorsionar su reputación (el “derecho de integridad”).

Así pues, en los ejemplares de la obra que se publiquen en cualquier formato debe figurar siempre el nombre del autor (el que este haya elegido, ya sea su nombre real o un seudónimo, salvo que prefiera permanecer en el anonimato) de forma visible (en la portada). La obra y su texto tampoco pueden alterarse sin consentimiento del autor, pues este puede desear que no se le asocie con la modificación propuesta. Aunque a menudo los autores no hagan valer sus derechos morales, los editores deben respetarlos, ya que así se conserva la integridad de la obra y se mantiene el respeto y las buenas relaciones entre editores y autores.

Vinculado a esos derechos está el derecho moral de prevención de la falsa atribución (una cuestión crucial, por ejemplo, en los libros elaborados con contenidos generados por IA): es el derecho a que no se le atribuya erróneamente una obra a un autor. Esto podría causar daños a su reputación, por ejemplo, cuando se publica una nueva edición de una obra en la que se incorporan cambios sustantivos respecto de la obra original y estos no cuentan con la aprobación del autor. Los traductores de la obra original también están protegidos por derechos morales. Otro derecho que hoy en día también se contempla en muchos países que disponen de leyes de privacidad más estrictas es el derecho a la intimidad: a que no se hagan públicas fotografías o vídeos que se encargaron para uso privado.

Los derechos mencionados anteriormente están garantizados por defecto, excepto el derecho de atribución, que en algunos países debe ser reclamado expresamente por el autor. Por eso, en ciertas jurisdicciones es aconsejable incluir esta cláusula en los contratos. En ese sentido, la legislación de algunos países exige que se incluya en el libro publicado, junto con la mención de reserva del derecho de autor (en la página correspondiente), otra mención en la que el autor declara que hace valer sus derechos morales.

Los derechos morales son perpetuos. Un caso particular es el de Sudáfrica, pues de acuerdo con la legislación que regula el derecho de autor en ese país, no es necesario que el autor reivindique expresamente sus derechos morales (por lo que no se precisa incluir una cláusula al respecto en los contratos editoriales) cuando la obra solo vaya a publicarse en el mercado nacional.

Tras el fallecimiento del autor, los derechos morales se transmiten a sus herederos o al titular del derecho de autor. Al contrario de lo que sucede con los derechos patrimoniales, los derechos morales del autor no pueden venderse ni transferirse a un tercero durante la vida de aquel. No obstante, en algunas jurisdicciones (aunque no en todas) el autor puede renunciar a ellos cuando, por ejemplo, la concesión de una licencia exija profundas modificaciones en el texto. A continuación se presentan algunos ejemplos de situaciones en las que se puede renunciar a los derechos morales:

- Un escritor que trabaja por encargo puede renunciar al derecho a ser identificado como el autor del texto (“escritor fantasma”).
- En el caso de extractos o de divulgación de versiones resumidas en revistas o periódicos, o cuando un autor cede los derechos para la realización de una versión teatral, musical o cinematográfica de su obra, los productores exigirán una renuncia a los derechos morales. Esto se debe a que será inevitable realizar cambios durante la elaboración del guion y la producción de la obra, y que no sería viable recabar la aprobación del autor para cada uno.
- Una renuncia a los derechos morales es adecuada cuando un comprador busca una transferencia del derecho de autor en lugar de la concesión de una licencia de explotación de este.

Cabe señalar que en la legislación sobre el derecho de autor, por ejemplo en la que rige en Francia, un autor siempre puede cambiar de opinión sobre esa renuncia y exigir posteriormente la inclusión de su nombre en la publicación.

La protección de los derechos morales varía ligeramente en función de la legislación de cada país. En los Estados Unidos, solo la Ley de Derechos de los Artistas Plásticos, de 1990, ofrece una protección limitada de los derechos morales a los creadores de obras de artes visuales, en circunstancias determinadas. En la mayoría de los países, incluida Francia, todos los autores son titulares de derechos morales.

## 4.13 Anticipos

Los autores necesitan que se les proporcione una compensación financiera en forma de anticipo por la explotación de su obra, ya que realizan una gran inversión personal antes de comenzar a recibir la parte de los ingresos que les corresponde por las ventas del libro. A menudo, el trabajo realizado por los autores en términos de investigación y redacción antes de firmar un acuerdo con el editor es considerable. El cálculo del anticipo apropiado para el autor depende de la estimación del editor sobre sus perspectivas de recuperar el dinero con las ventas futuras de la obra. Las regalías y cualquier otro pago futuro que se devengue en favor del autor en concepto de subderechos se imputarán al anticipo garantizado, hasta que se abone la totalidad de este. A continuación, y en un plazo determinado, se abonarán los demás pagos que se devenguen, según lo establecido en la cláusula correspondiente del contrato.

El pago de un anticipo y el monto de este testimonian la confianza y el compromiso del editor con la obra, y la cantidad abonada al autor dependerá del género, de la temática que aborde, de la reputación del autor y de si otras editoriales compiten por hacerse con los derechos. El pago de anticipos debería ser una práctica habitual, pero a veces no ocurre así en ciertos géneros que pueden ser más arriesgados en términos de ingresos, especialmente a corto y medio plazo. Esto también puede suceder cuando la primera publicación se realiza en formato digital. En ese tipo de acuerdos el autor suele renunciar al anticipo, pero el porcentaje que percibe de las regalías es mayor. La práctica habitual varía mucho en los mercados menos desarrollados, según el género, el perfil del autor y el tamaño de la editorial. El editor puede insistir en desplazar todo el riesgo hacia el autor, y no pagar un anticipo. En cualquier caso, lo fundamental son los ingresos reales que vayan a percibirse a largo plazo a través de la participación en las regalías. En algunos países, como Francia, el pago de anticipos es obligatorio si el editor no revela en el contrato el número de ejemplares de la primera tirada.

El calendario de pago de los anticipos puede acordarse de diversas formas en el acuerdo entre el autor y la editorial. En algunos casos, sobre todo en los acuerdos más pequeños o en los contratos de traducción o de idiomas secundarios, la totalidad del anticipo puede abonarse coincidiendo con la firma del contrato. También son habituales los acuerdos en los que la mitad del importe se paga a la firma y la otra mitad a la entrega del manuscrito, aunque pueden negociarse otras alternativas. Otra opción es la división del anticipo en tres cuotas. Con ella se incentiva la entrega satisfactoria, de la siguiente manera:

- A la firma de ambas partes: el editor exige al autor que se comprometa con el proyecto mediante la firma del contrato y, cuando el contrato entra en vigor el autor debe recibir al menos una primera parte del pago.
- A la entrega de la obra: según las especificaciones del editor, conforme al contrato. Se trata de un incentivo para que el autor complete y entregue a tiempo una obra aceptable.
- En el momento de la publicación o en un plazo determinado (por ejemplo, 12 meses) a partir de la firma (si el libro ya se ha entregado) o de la entrega (si el libro todavía se está escribiendo cuando se firma el contrato). A través de una buena redacción podría estipularse que el anticipo se pague en el momento de la publicación, cuando el editor pueda empezar a generar ingresos con el libro, o un año después de la firma del contrato, lo que ocurra antes. Con esto se protege al autor frente a demoras en el pago motivadas por un retraso en la publicación imputable a la editorial. Para ello debe estipularse en el contrato una propuesta de fecha de publicación, como se ha señalado anteriormente.
- Puede contemplarse el pago de anticipos de bonificación adicionales si el libro alcanza un determinado nivel de superventas, cuantificado a través de parámetros como la posición en las clasificaciones oficiales de ventas o el número de ejemplares vendidos en un período determinado. Esto se evalúa en el momento oportuno tras la publicación, cuando se disponga de los datos necesarios. Si se realiza una adaptación cinematográfica o de televisión de un libro, puede preverse que el autor reciba una prima de emisión o proyección cuando la obra llegue a las salas de cine o a las pantallas de televisión. No obstante, en ese tipo de cláusulas se consigna por lo general que el derecho a la bonificación nace únicamente cuando la emisión se realice en los principales canales de televisión o proveedores de contenido en línea, consignados en una lista finita.

Muchos editores intentan, para velar por sus propios intereses de tesorería, dilatar el abono de los anticipos lo máximo posible, mientras que los autores abogarían por una mayor celeridad en

los pagos por su trabajo. En los mercados en que es común la publicación en varios formatos, algunos editores prefieren distribuir el adelanto en cuatro pagos. El primero coincidiendo con la firma, el segundo con la entrega, el tercero con la primera publicación (a menudo en formato físico, ya sea tapa dura o rústica) y el último con la publicación como libro de bolsillo. Todas estas cuestiones pueden ser objeto de negociación y acuerdos individuales, y siempre se pueden hacer excepciones.

#### 4.13.1 Celebración de varios contratos: contabilidad separada o conjunta

Cuando un contrato abarca varios libros, sobre todo si se trata de títulos que forman parte de una serie, es posible que la editorial quiera distribuir el riesgo manteniendo una contabilidad conjunta en la que los ingresos devengados tras superarse el monto del anticipo comenzarán a abonarse al autor solo cuando se haya alcanzado el importe del adelanto percibido por el conjunto de los títulos. Por su parte, el autor y su agente procurarán que el éxito comercial se compense libro a libro y que las regalías devengadas una vez alcanzado el importe del anticipo por el primer libro se paguen lo antes posible. De nuevo, se trata de una cuestión que ha de negociarse caso por caso. La contabilidad conjunta es menos favorable para el autor y está prohibida en algunos países, como Francia, a menos que se aplique a petición de este.

### 4.14 Regalías

Aunque en las cláusulas relativas a las regalías se hace referencia a las copias que el propio editor ha vendido, tanto en el mercado nacional, o mercado “de origen”, como en los territorios a los que se ha exportado la obra, en algunos casos el editor puede considerar la posibilidad de conceder licencias a terceros para publicación en otros formatos. Estas opciones se tratan en la sección de derechos subsidiarios (véase la sección 4.15). Siempre existen varias alternativas estratégicas y posibilidades de modulación en lo referente a la venta directa del material producido por el editor o la concesión de licencias a terceros respecto de los derechos subsidiarios. En principio, se debe informar al autor antes de conceder cualquier licencia y su consentimiento ha de quedar registrado.

En el mismo contrato pueden incluirse los derechos sobre las versiones de audio, en la sección de regalías y en la de derechos subsidiarios, para contemplar ambas opciones y permitir así que la editorial pueda producir su propia edición o conceder una licencia a tal efecto. A esto se debe que ciertas informaciones se presenten en esta sección, sobre las regalías, y también en la dedicada a los derechos subsidiarios, que figura a continuación.

La protección de las grabaciones sonoras o de audio difiere según las jurisdicciones; en algunas se consideran obras independientes protegidas por el derecho de autor.

En algunos casos, para ciertas ediciones o formatos de publicación, la remuneración puede ser una regalía fija. No obstante, lo habitual es que se apliquen regalías progresivas, también conocidas como regalías escalonadas, por tramos o crecientes. Estas aumentan en un porcentaje prefijado al alcanzarse un determinado volumen de ventas. Todos esos niveles pueden ser objeto de negociación, y serán distintos en función del autor y el proyecto. Pueden también diferir según el formato. En Europa, de conformidad con las directivas que han entrado en vigor recientemente, las regalías fijas o la adquisición por un monto global han de ser la excepción, ya que no se alinean con el principio de una remuneración proporcional y justa.

También es importante entender cómo se fija el porcentaje de las regalías, pues puede suponer una gran diferencia en los ingresos efectivos, y comprender bien las cifras y las posibles sumas que se ofrecen o aceptan.

- La tasa de regalías puede basarse en el precio publicado (o “precio de venta recomendado”), que es el precio que ha fijado el editor. En algunos países, esto puede estar garantizado mediante un sistema de precio fijo para los libros. A veces, este precio figura en el ejemplar físico, de publicarse este formato.

- Otra alternativa es que la regalía se calcule en función de los ingresos netos (o “importe recibido”), es decir, el monto real recibido por el editor tras aplicar los descuentos a los minoristas.
- Dentro de un mismo contrato, ciertas regalías pueden vincularse al precio publicado y otras a los ingresos netos. Las regalías de los libros electrónicos, por ejemplo, se calculan a menudo sobre esos importes ya descontados, debido a las características de la venta en línea y a los crecientes descuentos que se aplican en este canal, además de a la variación de los precios.

Entre los formatos físicos que se mencionan en las secciones siguientes, es probable que existan variaciones en las principales regalías que se generan en el “mercado nacional” (vinculadas a un territorio exclusivo, como se explica en la sección 4.3, sobre la cesión de derechos). Entre estas variaciones figuran un porcentaje más bajo en las regalías percibidas por los ejemplares exportados y vendidos fuera del mercado nacional, así como modulaciones previamente pactadas sobre la tasa de regalías estándar. Esto permite que el editor pague al autor regalías más bajas cuando la venta de ejemplares se realiza aplicando descuentos más elevados, como suele hacerse cuando los pedidos son de muchos ejemplares (en países que no aplican un sistema de precio fijo para los libros). En las regiones que no operan bajo un régimen de fijación de los importes de venta al por menor, estas cláusulas han cobrado mayor protagonismo y han sido objeto de vehementes debates a medida que ha crecido el poder de las grandes cadenas minoristas, los hipermercados y los canales de venta en Internet, que solicitan cada vez más descuentos sustanciales. En estas regiones, algunos contratos pueden incluir una cláusula de “ventas especiales”, para operaciones realizadas al margen de los canales normales de venta al por menor, con la aprobación del autor. Otra opción es que este tipo de ventas pueda regirse por una cláusula de “grandes descuentos”. Además de los pedidos que se distribuyen a los principales minoristas a precio rebajado, serían también ejemplos de estos grandes descuentos o ventas especiales:

- los catálogos especializados de venta por correo o cadenas minoristas no librerías que añaden libros a su oferta; o
- hoteles o empresas que cursan un único gran pedido de un título relevante, para realizar una promoción especial, para regalarlo o para su utilización en una conferencia.

En algunos mercados, y bajo disposiciones legales excepcionales, se pueden conseguir enormes ventas cuando una obra pasa a incluirse en un plan de estudios escolar o universitario. En los países muy poblados, el número de ejemplares será astronómico, aunque el precio unitario y las regalías por volumen vendido puedan ser bajos. Será prudente hacer constar desde un principio en el contrato las condiciones específicas que se aplicarán en caso de inclusión de la obra en un plan de estudios. De lo contrario, regirían las condiciones habituales para ventas con grandes descuentos. En algunos casos en los que no se acuerda de antemano una cifra para las regalías, es posible consignar en el contrato “a convenir de mutuo acuerdo”, lo que permitirá negociar sobre esas circunstancias particulares en el futuro, en caso de que ocurran.

#### 4.14.1 Ediciones en tapa dura

La tapa dura o cartóné, también conocida como cubierta de tela o encuadernación encartonada, está hecha de cartón grueso envuelto en tela, normalmente con una sobrecubierta adicional de papel. Los libros de tapa dura son más caros de producir y están destinados a un lector más acomodado. Se producen con menos frecuencia en los mercados de los países en desarrollo debido a los mayores costos de producción y distribución, a que son poco asequibles y, en algunos casos, a los impuestos que gravan los libros. Algunas editoriales producen una edición inicial en tapa blanda para sus mercados y reservan la encuadernación en tapa dura para autores muy populares, bibliotecas o ediciones especiales. Estas pueden ir destinadas a coleccionistas o a determinadas cadenas de tiendas, o publicarse para conmemorar un aniversario.

En los contratos editoriales suscritos para obras comerciales destinadas al público en general, las regalías por la publicación en tapa dura suelen ser más elevadas que las de las ediciones en rústica o en formato de bolsillo, aunque lo normal es que las ventas de esa edición más cara sean menores.

#### 4.14.2 Ediciones en tapa blanda: libros en rústica y libros de bolsillo

Los formatos en tapa blanda, ya sean libros de bolsillo o ediciones en rústica, son menos costosos de producir que los libros en tapa dura, por lo que ofrecen al lector una alternativa más económica. Existen varios tamaños para los libros de tapa blanda, y en cada mercado se utiliza una terminología diferente. La edición en tapa blanda más grande (o formato C), que a menudo incorpora solapas en las versiones más caras, es el formato que se prefiere para la primera publicación en numerosos países, especialmente en el caso de las editoriales más pequeñas. La edición de tapa blanda suele preferirse como primer formato en Australia y Nueva Zelanda, la India, Sudáfrica, Nigeria, Kenya, Egipto y otros países africanos y mercados en desarrollo económico. En esos casos, al hacerse la primera publicación en tapa blanda, las regalías de las ediciones en este formato pueden asemejarse más a las que se perciben por una edición en tapa dura, aunque las editoriales prevean vender más ejemplares en rústica.

Si bien en las regalías por la publicación posterior en un formato más pequeño, la edición como libro de bolsillo, el porcentaje puede ser menor, ha de tenerse en cuenta que este es el formato más duradero a largo plazo y que a través de él se llegará al mayor número de lectores. A veces, las regalías previstas para las ediciones en rústica y en formato de libro de bolsillo son iguales, y en algunos casos la obra no se publicará como libro de bolsillo. Todas esas consideraciones dependen de la demanda de los lectores y de los minoristas, de las capacidades de la editorial y del prestigio del autor, y pueden modularse durante la negociación.

La venta de los derechos para la publicación en tapa blanda a editoriales especializadas en ese formato solía ser frecuente cuando la editorial con la que el autor concluía el acuerdo original solo producía libros en tapa dura. Hoy en día, la industria editorial funciona de forma más "vertical" en cuanto al formato, lo que significa que la misma editorial comienza con un libro en tapa dura y, al cabo de cierto tiempo (meses o años) se imprime la obra en tapa blanda. Sin embargo, en determinadas situaciones, dos editoriales pueden cerrar un acuerdo de cesión de los derechos de publicación en tapa blanda. Este tema se abordará más adelante, en la sección sobre los derechos subsidiarios (véase la sección 4.15).

#### 4.14.3 Libro electrónico

Los diferentes mercados del libro electrónico presentan una gran variedad. En los países desarrollados, la publicación impresa y electrónica es casi siempre simultánea y, en esos casos, los derechos para la publicación del libro electrónico suelen incluirse dentro de los derechos primarios concedidos al editor. El libro electrónico suele tener un formato idéntico al del libro impreso, y se diferencia de las versiones digitales mejoradas o abreviadas, que deberían ser objeto de un acuerdo independiente. Cuando la editorial no tiene capacidad para publicar una edición en formato de libro electrónico, puede conceder una licencia a tal efecto a un especialista en ese soporte de su mismo territorio. Si los derechos del libro electrónico se gestionan por separado de los derechos de impresión, el autor y el editor deben ponerse de acuerdo sobre los términos de concesión de la licencia, al igual que ocurre con el resto de derechos que se ceden a terceros, por ejemplo los agregadores de libros electrónicos, y debe solicitarse al autor que preste su consentimiento por escrito. La publicación de libros electrónicos requiere competencias especializadas por parte del editor, tanto en la producción como en la gestión continuada de los metadatos.

Desde hace algunos años, las regalías por los libros electrónicos se calculan sobre los ingresos netos, pero se fijan en una cifra porcentual mucho más elevada que la aplicada a los libros impresos, que se basa en el precio de publicación (en la negociación puede plantearse un sistema de regalías progresivo). Dada la naturaleza del mundo digital, en constante evolución, en la edición comercial destinada al público en general es habitual incluir una cláusula en la que se acuerda revisar las regalías que se perciben por el libro electrónico tras un período determinado, por ejemplo dos años.

En algunos mercados, también es habitual que los autores decidan si su libro electrónico puede incluirse en plataformas de lectura en línea o plataformas que operan bajo suscripción, y si la editorial puede conceder licencias para el préstamo de la obra en formato electrónico a través de los servicios pertinentes de las bibliotecas públicas.

También es cada vez más importante preguntar al autor si desea que no se autorice la minería de textos y datos sobre su obra. De este modo, el editor puede garantizarse la protección de su inversión y al mismo tiempo conservar la posibilidad de conceder una licencia para la minería de textos y datos sobre la obra si la legislación y el autor lo permiten.

#### 4.14.4 Audio

Cuando al editor se le hayan concedido derechos sobre las versiones de audio para producir directamente la obra en ese formato, en el contrato figurará qué regalías se han de pagar por ello. Al igual que ocurre con las regalías de los libros electrónicos, las que se generan con los audiolibros digitales se calculan en función de los ingresos netos, y su porcentaje es superior al que se aplica por la venta de copias en papel. En la actualidad, las publicaciones comerciales de audio son casi siempre grabaciones completas, no abreviadas, preparadas para descargarse digitalmente o para ser escuchadas directamente en línea, ya sea en teléfonos, ordenadores u otros dispositivos. Los costos de producción de CD de audio no resumidos son elevados, por lo que en algunos países las bibliotecas son el principal punto de distribución de productos de audio en formato físico. Al igual que ocurre con los libros electrónicos, puede incluirse en el contrato una cláusula de revisión de las regalías que se devengarán por las versiones de audio.

Cuando se concluyen acuerdos directamente con editoriales especializadas en la publicación de obras en formato de audio, en estos suele concederse una licencia de explotación durante un período determinado, quizás con una posibilidad de renovación de mutuo acuerdo al final del plazo. En esos contratos sobre versiones de audio también se incluyen limitaciones territoriales, por lo que es preciso prestar atención para evitar solapamientos de las licencias concedidas cuando se celebra más de un contrato para el mismo idioma, a fin de abarcar territorios diferentes.

Independientemente de la manera en que se produzcan y vendan los derechos sobre las versiones de audio, ya sea en formatos abreviados o completos, la licencia debe limitarse a una grabación no dramatizada (a menudo de una sola voz, aunque pueden permitirse múltiples voces si no está dramatizada), para no entrar en conflicto con los acuerdos que se celebren en materia de derechos de dramatización radiofónica y derechos cinematográficos. El autor debe reservarse el derecho de aprobar los narradores, o al menos garantizarse que será consultado de manera sustantiva. Si el autor narra el audio, debe percibir una compensación adicional por esa tarea. Si un editor adquiere los derechos sobre las versiones de audio, debe comprometerse a publicar el audiolibro de manera simultánea a la publicación en formato tradicional, o poco después, y puede incluirse en el contrato una disposición que prevea la reversión de los derechos al autor en caso de que el editor no cumpla lo pactado. Cuando una editorial independiente adquiera los derechos de audio, el autor y su agente deben asegurarse de que esa edición no salga al mercado antes de la versión impresa.

Los derechos sobre las versiones de audio son un ámbito cada vez más competitivo, y la tecnología digital reduce el costo para los consumidores de ese formato. Esto ha hecho que los audiolibros completos y no abreviados sean cada vez más comunes (especialmente si se trata de obras comerciales para el público en general) y que los autores representados y las editoriales pugnen por gestionar esos derechos. Generan inquietud los modelos de reproducción en línea y de suscripción, y se cuestiona si, como ocurre en la industria de la música, el creador recibe una remuneración justa en esos modelos de negocio. Como ocurre con cualquier evolución rápida del mercado, el editor debe tratar de explicar al autor todo lo posible y buscar el acuerdo de este para la inclusión de su obra en dichas plataformas. Los debates sobre esta cuestión continuarán, pues el mercado es dinámico y está creciendo. Los avances tecnológicos, como la conversión de texto a voz generada por IA, también están suscitando gran preocupación tanto entre los autores como entre los narradores. En lo referente a esta cuestión, los autores pueden insistir en que se refleje en el contrato que la narración se hará con voces humanas, para mantener la integridad y la credibilidad de la obra.

Al igual que ocurre con el libro electrónico, en algunos mercados los autores pueden retener un derecho de aprobación sobre la inclusión de su obra en catálogos de préstamo de audio digital en bibliotecas públicas y en plataformas de suscripción y reproducción en línea.

#### 4.14.5 Honorarios o regalías del traductor

Si la obra se traduce de otro idioma, se considera una buena práctica que el traductor reciba unos honorarios por palabra o página impresa. En ocasiones, el traductor puede recibir un porcentaje de las regalías además de los honorarios, aunque se trataría de una proporción mucho menor que la que corresponden al autor (o a menudo solo comienzan a abonarse después de que se haya vendido un número mínimo de ejemplares). Estas estipulaciones tendrían que plasmarse en un contrato aparte suscrito con el traductor, además de mencionarse en el contrato celebrado con el autor, para garantizar el consentimiento de este. Aunque no sea lo ideal y se considere menos justo para el autor, para dar cabida a las regalías del traductor puede ocurrir que el autor perciba un porcentaje de estas inferior al que recibiría si su obra estuviera escrita en la lengua en la que va a distribuirse. En ese caso, es el autor quien está remunerando al traductor mediante una reducción de sus regalías. También puede acordarse que las regalías del traductor sean adicionales a las que percibe el autor. Estas cuestiones deben abordarse en las negociaciones individuales entre el editor, el agente, el autor y el traductor. Puede ser conveniente que tanto los editores como los traductores averigüen qué subvenciones a la traducción existen, pues algunas cubren los costos de impresión, por ejemplo, con lo que se evita que los gastos de la traducción se sufraguen con cargo a los honorarios del autor original.

Cobra cada vez mayor importancia incluir formulaciones contractuales que aborden los retos que plantea la traducción automática. Para preservar la integridad de la obra del autor, este puede insistir en una redacción del contrato que garantice que su trabajo no se traducirá utilizando IA. Del mismo modo, los traductores deben procurar no realizar sus traducciones con esa tecnología, que los convierte en “poseedores de la IA”.

#### 4.14.6 Ejemplares gratuitos o promocionales

Las editoriales pueden entregar ejemplares gratuitos a modo de muestra, para reseñas y para actividades promocionales, además de para cumplir las exigencias en materia de depósito legal (por ejemplo, envío al archivo prescrito para realizar ese depósito legal o a la biblioteca nacional del país en que se publica la obra). Por esos ejemplares no se pagan derechos de autor, ya que el editor no recibe ingresos. Tanto el autor como el editor pueden beneficiarse de las ventas adicionales o en mejores condiciones que se derivan de las actividades promocionales y del boca a boca generado, aunque el número de ejemplares gratuitos no debe ser tan grande como para mermar los ingresos del autor. Por ello, a menudo se acuerda en el contrato el número máximo de ejemplares gratuitos destinados a esos fines. El editor debe ser transparente a ese respecto en la redacción de las cláusulas relativas a las regalías que percibirá el autor.

### 4.15 Derechos subsidiarios

Los derechos subsidiarios, también denominados derechos secundarios, subderechos o sublicencias, pertenecen a una etapa posterior a los derechos primarios o grueso de los derechos, aunque en algunos casos puede darse cierto solapamiento. La decisión de qué derechos conserva el autor y cuáles se ceden a la editorial para que esta otorgue licencias a terceros, por ejemplo editoriales de otros territorios, es una cuestión estratégica que ha de negociarse. Son derechos subsidiarios, por ejemplo, los derechos de audiolibros y traducciones, los derechos de explotación en otros territorios, los derechos para clubes de lectores, así como los derechos de divulgación de extractos de una obra antes de su publicación inicial o después de ella y los derechos de publicación en otros medios.

El autor conservará todos los derechos que no se mencionen en el contrato, como también se indica en la cláusula que hace referencia a los derechos reservados (véase la sección 4.5).

Algunas obras pueden adaptarse a grupos de interés específicos, como las ediciones educativas o infantiles. La editorial debe velar por que con esas ediciones se consiga llegar a nuevos lectores y por que la publicación de estas no perturbe o canibalice las ventas de la edición original. Es frecuente que los autores exijan la inclusión en el contrato de una cláusula en la que se establezca la obligatoriedad de contar con su aprobación para ciertas ediciones adaptadas. En el caso de adaptaciones especializadas, como las novelas gráficas, los autores deben protegerse frente a los posibles solapamientos de derechos con otros contratos de adaptación

visual o dramática, que tienen derecho a celebrar por separado, como los de cine, teatro y televisión. También existen otros formatos diferentes destinados a públicos concretos, como las obras publicadas en macrotipos y en braille.

Los contratos editoriales deben incluir una cláusula en la que se detallen los derechos subsidiarios, y conviene abordar cada uno de ellos en una subcláusula distinta. Debe precisarse el reparto en porcentaje de los ingresos e indicar en qué casos es necesaria la aprobación del autor y en cuáles el autor y el editor deben ponerse de acuerdo sobre la concesión de licencias a terceros. En el contrato suele especificarse que el autor no puede negarse injustificadamente a autorizar dicha cesión de derechos. En esa fase del ciclo de vida de la obra, cuando esta ya está escrita, editada y los primeros ejemplares vendidos, la inversión adicional por parte del editor suele ser menor, al margen de la necesaria para realizar sus propias ventas directas. Por consiguiente, es frecuente que el autor reciba una parte mayor de los ingresos. Por lo general, el porcentaje correspondiente al autor se imputa inicialmente al importe del anticipo, hasta que las regalías devengadas superen el importe de este.

En los derechos subsidiarios, el reparto puede oscilar entre el 50 % y el 90 % en favor del autor. Los ingresos derivados de la cesión de estos derechos deben figurar claramente en las cláusulas en las que se abordan las regalías que percibirá el autor. Este debe tener claro si la parte que recibirá es sobre el importe íntegro o bruto percibido por el editor y cerciorarse de que no haya que deducir honorarios adicionales de los agentes intermediarios ni otras tasas (por ejemplo impuestos o gastos de transporte). En el contrato deben incluirse las estipulaciones necesarias a tal efecto. Si el pago correspondiente a una cesión de derechos subsidiarios ha de efectuarse antes del período que se establece en el contrato para el abono de las regalías, dicho pago no debe deducirse del anticipo. Esto suele negociarse específicamente en algún tipo de cláusula sobre la transferencia de ingresos. Se puede solicitar que el pago al autor se realice con más celeridad cuando los importes sean considerables, por ejemplo si se ha firmado con un periódico un acuerdo de divulgación de extractos de un libro de actualidad, o si un editor británico que posee la titularidad de los derechos en lengua inglesa para todo el mundo concede una licencia de explotación de la obra en los Estados Unidos a una editorial de ese país, y viceversa.

Para que la editorial y el autor no pierdan esas oportunidades, aquella debe transmitir sin dilación las ofertas a este, que ha de responder con prontitud.

Si bien es posible que los editores quieran obtener el mayor número posible de derechos, incluidos aquellos que solo podrán explotar en el futuro, no deberían insistir en aquellos que saben que no es probable que vayan a explotar ni en otros para cuya explotación no disponen de los medios o las competencias necesarias. Como salvaguarda, cuando existan discrepancias en torno a ciertos derechos subsidiarios, los autores pueden sugerir un plazo limitado en el que el editor podrá ejercer su derecho exclusivo a cederlos. El plazo debe ser realista y ofrecer al editor un tiempo razonable para explotarlos. Una vez transcurrido el período acordado, el editor y el autor pueden negociar una prórroga del plazo de explotación. De no alcanzarse un acuerdo, los derechos deben revertir al autor, que podría entonces explotarlos directamente o procurarse los servicios de un agente para gestionar su explotación.

#### **4.15.1 Derechos de divulgación de extractos de una obra antes de su publicación inicial y después de esta**

Estos derechos pueden cederse a diferentes actores de la industria editorial, normalmente periódicos o revistas (ya sean en línea o en formato físico), antes o después de la publicación del libro. La divulgación de extractos en revistas, periódicos y otras publicaciones y plataformas puede proporcionar ingresos adicionales y contribuir a los esfuerzos publicitarios y de comercialización de la obra en diferentes ámbitos, lo cual puede aumentar las ventas y los ingresos que percibirán el editor y el autor. Estos derechos pueden estar en manos del editor o puede conservarlos el autor. Este puede optar por colaborar con un agente para que gestione su explotación de modo estratégico. Para maximizar la repercusión mediática sin poner en peligro las ventas del libro, el calendario de publicación de cualquier extracto de la obra debe consultarse con la editorial y el departamento de publicidad de esta.

El editor y el autor de la obra también deben acordar si se autoriza a la publicación o a la plataforma permitir que otros actores de la industria editorial divulguen también extractos, así

como la duración del embargo o período de exclusividad. La venta de derechos de divulgación de extractos de una obra antes de su publicación, que permiten la distribución de partes del libro antes de la publicación o en la fecha de presentación de este, es uno de los mecanismos más eficaces para estimular la demanda. La divulgación de extractos de una obra tras su publicación tiene lugar después de que esta salga al mercado. Tanto aquellos derechos como estos pueden ser objeto de la concesión de una licencia cuando exista gran interés por un título. Los derechos de divulgación de extractos de una obra antes de su publicación inicial suelen concederse en exclusiva a una parte, mientras que los derechos de divulgación de extractos de una obra después de su publicación inicial pueden otorgarse tantas veces como se desee, siempre que haya interés y se llegue a un acuerdo.

En la práctica, no es fácil transaccionar con ese tipo de derechos. Los rendimientos económicos tienden a ser menores en la era digital, a diferencia de los años en que los periódicos y las revistas se publicaban únicamente en formato físico y no tenían que enfrentarse a la competencia de tanto contenido gratuito en los medios sociales. Dado que las prioridades de los periódicos pueden cambiar rápidamente en función de la actualidad, es aconsejable acordar una "tasa por resolución anticipada" fija, si se han cedido en exclusiva a una publicación los derechos de divulgación de extractos de una obra antes de su publicación inicial y esta decide en el último momento no publicar.

La mayor parte de la compensación negociada por los derechos de divulgación de extractos de una obra antes o después de su publicación inicial se asignará al autor, como ocurre con la mayoría de los derechos subsidiarios. El porcentaje podría oscilar entre el 75 %, para divulgación después de la publicación inicial, y el 90 %, cuando se realiza antes de esta.

#### 4.15.2 Publicación en otras jurisdicciones

Las editoriales suelen distribuir su propia edición por todo el mundo allí donde haya demanda, trasladando físicamente los ejemplares que imprimen en el país de origen. También pueden conceder licencias a terceros para que publiquen, impriman y vendan la obra en otros territorios, especialmente en aquellos mercados a los que el autor o la editorial no pueden llegar con eficacia. En el caso de los autores de lengua inglesa, esto podría implicar la celebración de acuerdos de sublicencia independientes para los derechos en jurisdicciones como los Estados Unidos, el Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Nigeria, la India o Sudáfrica.

Podría tratarse de una nueva edición con una nueva portada y materiales adicionales como una introducción, un glosario o notas. Otra posibilidad es que la editorial adquirente simplemente se haga cargo de todos los archivos (normalmente por una tarifa adicional a la pagadera por la concesión de la licencia, según lo que se haya negociado) e imprima un ejemplar similar, que ajustará a las especificidades nacionales, en función de las preferencias sobre formatos, los tipos de papel disponibles y otras tendencias del mercado en cuestión.

En algunos casos, el autor puede haberse reservado los derechos de publicación en un mercado o región concretos, sobre todo si se trata de su país de origen o lugar de residencia, en caso de que tenga posibilidades de llegar a un acuerdo de publicación por separado en ese territorio. Esto suele ocurrir en mercados como Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica, Kenya, Nigeria, etc. En ese caso, el autor o su agente negociarían un acuerdo independiente para el territorio en cuestión.

#### 4.15.3 Publicación en otros formatos

Cuando una editorial considera que no es capaz de afrontar con garantías la publicación de un libro, ya sea en formato de tapa dura o tapa blanda, pero existe demanda en el mercado, puede ceder ciertos derechos de formato a otro editor de su mercado. Esta situación puede darse tanto para ediciones especiales en tapa dura como para libros de bolsillo. La venta de los derechos puede ser aconsejable, por ejemplo, cuando el editor original, a menudo una pequeña editorial independiente, ha lanzado un libro que se convierte en un éxito, y el editor descubre entonces que no tiene capacidad para imprimir y vender un número suficiente de ejemplares en tapa blanda para atender la demanda, o cuando una editorial observa que no puede llegar eficazmente a mercados de exportación más amplios. En esas ediciones se reproduciría directamente el texto de la edición original, posiblemente con la inclusión de material adicional como notas destinadas a grupos de lectores, un prólogo del autor o una introducción de otro

escritor. Normalmente el editor se reserva esos derechos subsidiarios relativos al formato, para evitar confusión en el mercado y competencia entre los diferentes soportes, así como para poder gestionar de manera estratégica el calendario de publicación.

Las estipulaciones contractuales acerca de estos aspectos presentan gran variabilidad, pues son objeto de negociación el reparto entre el autor y el editor de los ingresos devengados cuando se opta por no distribuir una edición propia y, en su lugar, se prefiere conceder licencias a terceros para que publiquen otras ediciones en lengua original, ya sea en tapa dura o blanda en la jurisdicción del editor original, ya sea en partes del mercado de exportación de este.

Gracias a los avances tecnológicos, la mayoría de los editores tienen la capacidad de publicar y comercializar sus propias ediciones de libros electrónicos, aunque en algunos contratos pueden incluirse una cláusula que permita conceder licencias a terceros. Esto es mucho menos común que en el pasado, y en algunos contratos actuales se prescinde por completo de una cláusula de sublicencia para los libros electrónicos.

#### 4.15.4 Derechos de traducción

Los derechos de traducción son derechos para publicar en lenguas distintas a la original, y a veces se denominan “derechos de publicación en lengua extranjera”. Estos derechos pueden referirse a la publicación en el mismo territorio geográfico de la editorial original, por hablarse en él diferentes idiomas (como ocurre con la India o los países del continente africano, o con los derechos en lengua catalana en España) o a la publicación en otros territorios e idiomas más alejados. Si se trata del mismo territorio nacional, es posible que el editor original gestione la traducción al resto de los idiomas de esa jurisdicción o a alguno de ellos. Sin embargo, puede haber editores subnacionales especializados en las distintas lenguas, y el autor debe sopesar cuál es la alternativa idónea.

Para la publicación en otros territorios, suelen concederse derechos de traducción a la editorial que va a publicar la traducción (normalmente a través de un contrato de duración determinada) contra el pago de una cantidad pactada. La editorial que ha adquirido los derechos encargará y gestionará la traducción. Independientemente de a quién se vendan los derechos de traducción, es indispensable que el vendedor verifique la seriedad de la editorial adquirente y se asegure de que esta encargará la traducción a un traductor competente (humano, no IA) que posea un excelente conocimiento de las lenguas y culturas de origen y destino. De esta manera se garantizará que la traducción tenga la sutileza cultural y lingüística necesaria para el mercado al que se destina. Según lo que se haya estipulado en el contrato, tanto el autor como el editor pueden encargarse de la concesión de las licencias necesarias. No obstante, los agentes de calidad destacan por los beneficios que obtienen para sus autores cuando estos les encargan la realización de esta intermediación. Si el autor también domina la lengua de llegada, puede contemplarse que deba consultársele sobre la traducción o que tenga que aprobarla. Habrá que equilibrar los intereses del autor y los del traductor para que se respeten los derechos morales de ambos (los dos son titulares de derechos morales en virtud de las legislaciones correspondientes). Como ya se ha señalado, el traductor concluiría un contrato independiente con el editor y podría percibir de este, además de una tarifa fija, una parte de las regalías, que idealmente no debería detraerse de las regalías del autor de la obra.

#### 4.15.5 Derechos para clubes de lectores

Los derechos para clubes de lectores permiten la venta al por mayor, con grandes descuentos, a este tipo de colectivos para que estos revendan los ejemplares a sus miembros. En algunos casos, también es posible conceder una licencia a un club de lectores para que produzca e imprima su propia edición, destinada a sus miembros. En este último caso, el editor no interviene en la impresión y distribución del libro, por lo que entre el 50 % y el 60 % (o más) de los derechos pagados por el club de lectores al editor revierten en el autor. Sin embargo, en situaciones en las que el editor imprime el libro y lo vende con un gran descuento a un club de lectores, el autor recibirá un porcentaje de regalías reducido por esa venta masiva. Si bien tanto el autor como el editor se benefician de las ventas e ingresos adicionales, la parte más favorecida es la editorial, debido a la reducción del costo por unidad que conlleva una mayor tirada. Dado que los derechos que se conceden a los clubes de lectores están estrechamente ligados a otros derechos primarios, suelen ser concedidos y controlados por el editor, aunque

el autor debe ser informado de antemano sobre los acuerdos que se concluyan y se debe solicitar su aprobación, que este no puede denegar sin justificación, pues los acuerdos en ese sentido benefician tanto a la editorial como al autor. Se asume que los miembros de los clubes de lectores suelen ser compradores adicionales de ejemplares y que este tipo de acuerdos agrandan el mercado habitual de la editorial en lugar de canibalizarlo.

Los derechos concedidos a clubes de lectores solían ser lucrativos, especialmente en el Reino Unido, algunos países europeos y Norteamérica, y se cerraban rápidamente acuerdos sobre un gran número de títulos populares. El modelo tradicional de club de lectores ha evolucionado, y la oferta de ejemplares baratos, así como la rapidez de entrega de las plataformas de venta electrónica, han erosionado esa modalidad de distribución. En la actualidad se observa un auge de las suscripciones a diferentes tipologías de cajas de libros, fenómeno que también se da en varios mercados africanos, en los que a menudo los libros se combinan con otros artículos. Suelen venderse con el respaldo de influenciadores de Internet o de personas famosas en los que el comprador confía, o a través de publicaciones que se encargan de seleccionar libros para los suscriptores. En Nigeria, las editoriales también han producido ediciones a medida para clubes de lectura corporativos, de bancos o empresas de otro tipo.

#### 4.15.6 Derechos sobre las ediciones en macrotipos

La editorial es la que concede y controla los derechos de impresión en macrotipos, ya que se trata de otra versión directa del libro que podría competir con la original si se vendiera por separado. Por lo general, los editores venden estos derechos en lugar de producir ellos mismos las ediciones en macrotipos, debido a los conocimientos especializados y a los contactos que se necesitan (normalmente con las bibliotecas). Cuando se vende una licencia, entre el 50 % y el 60 % de los ingresos revierte en el autor. Cuando se venden ejemplares, la regalía es de aproximadamente el 10 % (o menos), ya que estos se venden en cantidades muy pequeñas y su costo unitario es elevado.

Los derechos sobre las ediciones en macrotipos son cada vez menos comunes, ya que quienes puedan leer en formatos digitales pueden ajustar el tamaño de la fuente en los libros electrónicos. Sin embargo, siguen celebrándose acuerdos para la producción de estas ediciones en formato físico, sobre todo por el interés de las bibliotecas y para su venta a los lectores que no se sienten cómodos con los libros electrónicos o que no tienen acceso a dispositivos electrónicos de lectura, fuentes de alimentación fiables, Internet de banda ancha o a canales de comercialización de los libros electrónicos.

#### 4.15.7 Licencia gratuita para fomentar la accesibilidad de la obra a las personas con discapacidad visual

También puede incluirse en el contrato una cláusula independiente que permita al editor autorizar, para su difusión gratuita, que la obra se convierta al braille o que se grabe en audio para su distribución no comercial únicamente entre personas con discapacidad visual. El Tratado de Marrakech, de 2013,<sup>15</sup> ha sido ratificado por numerosas editoriales internacionales, y gracias a este instrumento se conceden excepciones en relación con el derecho de autor para facilitar la creación de versiones accesibles de libros y otras obras protegidas, destinadas a las personas con discapacidad visual. Cabe señalar que el uso bajo las excepciones contempladas en este tratado, por lo general no está remunerado (en muchos países) y, por tanto, no se devengarán regalías. Esto ocurre también en territorios en los que un editor puede estar obligado por ley a producir dichos formatos, siempre y cuando este no sea remunerado por dicho trabajo. Solo en algunos países los OGC gestionan la percepción de un canon (por ejemplo, en Alemania).

15 La denominación oficial es Tratado de Marrakech para facilitar el acceso a las obras publicadas a las personas ciegas, con discapacidad visual o con otras dificultades para acceder al texto impreso, aunque suele hacerse referencia abreviada a este acuerdo como Tratado de Marrakech.

#### 4.15.8 Derechos de condensación

Algunas empresas que tienen lectores suscritos pueden estar interesadas en adquirir los derechos de numerosas publicaciones y condensar (o resumir) las obras, para que sus miembros puedan leerlas más fácil y rápidamente. En ese caso, pagan a los autores una tarifa por los derechos de condensación, y los títulos se incluyen en un volumen condensado. Cuando la editorial original de una obra opera en el mercado de los libros condensados, los acuerdos en ese sentido suelen tramitarse a través de ella, ya que se considera que estas ediciones compiten parcialmente con la edición original que la editorial ha producido. Es poco probable que una editorial compre una obra si no se le ceden los derechos de condensación. En algunos mercados en los que se publican traducciones, puede firmarse un acuerdo para la publicación de una versión condensada y, en algunos casos, esto estimulará la conclusión posterior de un acuerdo para la publicación del libro completo. Es indispensable que se consulte al autor y que este preste su consentimiento antes de la cesión de ese derecho subsidiario. La condensación implica acortar y modificar la obra del autor con el fin de publicarla en un libro condensado en el que se incluirán obras de varios autores, por lo que es necesario que el autor renuncie a ciertos derechos morales. Por lo general, no se permite que los autores retengan el derecho de aprobar la versión definitiva del texto condensado, de ahí la necesidad de esa renuncia.

#### 4.15.9 Derechos y permisos para la publicación de antologías

La obra de un autor puede incluirse en volúmenes como antologías de poesía, relatos cortos o ensayos, así como en otras compilaciones de obras de distintas fuentes. Estos derechos para la publicación de antologías suelen formar parte del conjunto de derechos que el autor cede al editor. Además de la compensación ofrecida al autor, tanto este como el editor deben tener en cuenta la reputación de la antología y de la editorial que la publicará, así como la calidad de las demás obras que se incluirán en ella, y si el autor desea que su obra y su nombre se asocien a la antología o compilación. La compensación al editor y al autor suele depender de su contribución a la antología, así como del prestigio del autor. A veces se trata de un pequeño porcentaje de regalías, y otras de un pago único, a menudo con la condición de que se devenguen importes adicionales si se realizan reimpressiones o nuevas ediciones en el futuro.

Aunque puede existir cierto solapamiento, los permisos concedidos hacen referencia a la utilización de elementos constituyentes de la obra original, como por ejemplo:

- líneas de poemas como epígrafes para libros u otros poemas;
- líneas citadas en novelas o biografías; o
- mapas, ilustraciones, gráficos y cuadros para su inclusión en libros de texto o publicaciones de otro tipo.

Los permisos concedidos pueden permitir la reproducción de secciones de texto, capítulos completos, gráficos, fotos e ilustraciones de obras originales. Esto incluye también la utilización de poemas y relatos cortos individuales en antologías o en libros de texto, a modo de ejemplos o como ejercicios de comprensión lectora. La compensación suele depender de la proporción del material total que se haya utilizado en la publicación, así como del tipo de material. Por ejemplo, cuando se trata de poesía, la concisión de este formato hace que suelen abonarse tarifas por palabra más elevadas que en los textos escritos en prosa. La fama del autor y la popularidad de la obra también son factores que influyen en la compensación, al igual que la extensión del territorio en el que se distribuirá la nueva publicación, la tirada de esta y el número de reimpressiones. Cuando se consideran de manera individual, las tasas por este concepto pueden parecer pequeñas. No obstante, no debe descartarse la generación de ingresos considerables, sobre todo a lo largo de todo el período de vigencia del derecho de autor y cuando la obra goza de popularidad.

Estos permisos suelen formar parte de los derechos cedidos al editor y, como tales, son administrados por este. No obstante, los autores preocupados por el modo en que se utiliza o se cita su obra pueden concluir acuerdos diferentes o encargar esa labor a un agente. Puesto que la remuneración es pequeña y la frecuencia de ese tipo de solicitudes de utilización de material es escasa, el editor no siempre consulta al autor, a menos que así se haya dispuesto en el contrato. Dependiendo de si el permiso es para una pequeña cita o para más material, la autorización puede concederse de forma gratuita, pero debe facilitarse al autor al menos

un ejemplar gratuito. El editor está obligado a rendir cuentas al autor sobre la concesión de permisos para este tipo de utilización de su obra cuando le informa sobre las regalías.

Como se menciona en las secciones 4.4 y 4.6, en las que se abordan las garantías proporcionadas por el autor y la cláusula relativa a la entrega del manuscrito, los autores de obras nuevas deben entender que necesitarán obtener permiso para utilizar contenido de otros autores o editores, si este está protegido por derecho de autor.

En muchas partes del mundo existen regímenes de concesión de autorizaciones a largo plazo, lo cual demuestra que es posible encontrar soluciones para la concesión de licencias que permitan usar la PI de los autores sin recurrir a la piratería a gran escala de ese material, a la minería ilícita de textos y datos o al "raspado" para el aprendizaje automático, infracción habitual del derecho de autor en que incurrir numerosas empresas tecnológicas en el desarrollo de la IA generativa. En algunos países y regiones se han realizado campañas a favor de la posibilidad de diferenciar el raspado para el aprendizaje automático de la minería de textos y datos, pero en varios territorios han surgido campañas en respuesta a esos movimientos y se ha concluido que, desde el punto de vista jurídico, el raspado para el aprendizaje automático no debe estar permitido como excepción a la prohibición de la minería ilícita de textos y datos. El principio del derecho de autor y los derechos conexos sigue siendo que es necesario consultar a los autores y recabar su aprobación para el uso de obras suyas protegidas, y que han de obtenerse licencias a tal efecto, reguladas por términos contractuales acordados.

#### 4.15.10 Ediciones educativas

En el ámbito educativo existen varios tipos de licencias que permiten explotar la obra del autor. Por ejemplo, puede autorizarse la inclusión de extractos en libros de texto mediante los mecanismos de autorización descritos anteriormente, siempre habiendo obtenido el consentimiento del autor para cada extracto o utilización. La obra del autor también puede incorporarse a juegos educativos y materiales digitales complementarios que se utilicen con fines de aprendizaje. El uso de contenidos para la elaboración de vídeos (por los que se percibirá una compensación estipulada) puede presentar solapamientos con los derechos cinematográficos y de representación, por lo que debe realizarse una gestión holística de todos los derechos para evitar incompatibilidades.

En esta sección se contempla únicamente el desarrollo de una edición educativa por un solo autor. Esto ocurre cuando un editor encarga la adaptación de una obra existente (una novela, por ejemplo) para un público escolar, y se añaden una introducción y material didáctico adicional. Si se realiza una adaptación del texto, siempre ha de contarse con la aprobación del autor. En una edición educativa la división de los ingresos puede depender de si se exige al autor un trabajo adicional en relación con el material auxiliar y la lectura y aprobación de la edición. No obstante, en ningún caso el porcentaje de los ingresos será inferior al 50 %. Cuando una edición educativa se realiza bajo pedido de las autoridades educativas (sobre todo si se trata de una administración que gestiona la enseñanza de un gran número de alumnos), los ingresos adicionales pueden ser cuantiosos.

Además de la publicación de obras elaboradas por un autor único, pueden requerirse licencias para que los usuarios hagan copias de secciones de un libro cuando un docente quiera facilitarlas a sus alumnos como parte de una compilación de lecturas o en forma de entregas puntuales, ya sea en soporte impreso o digital. De la negociación de estas licencias con las administraciones de las universidades y escuelas se encarga un OGC, una agencia de concesión de licencias o una organización de derechos de reproducción (ODR). Más adelante se abordan en detalle los OGC y las ODR, en la sección de licencias colectivas.

- responsable de suministrar los metadatos sobre la publicación a la ODR (normalmente el editor); y
- responsable de recaudar los honorarios y abonar la parte correspondiente al autor, de acuerdo con las estipulaciones del contrato y sin dilaciones indebidas (el editor u otra parte).

No en todas las jurisdicciones se permite que la remuneración de las ODR pueda deducirse del anticipo abonado al autor, por lo que debe comprobarse la legislación aplicable en cada país o territorio.

#### 4.15.11 Derechos sobre la venta de artículos de promoción (derechos de comercialización)

En áreas específicas de la industria editorial, por ejemplo la publicación de libros infantiles, puede incluirse en los derechos de comercialización la concesión de licencias para la utilización de un personaje o un diseño en un soporte diferente. A menudo se trata de productos que guardan relación entre sí y en los que se representan personajes de ficción. Podrían citarse como ejemplos los artículos de papelería, los disfraces y los peluches vinculados a libros infantiles, series de publicaciones de ciencia ficción o fantasía, o novelas gráficas. A partir de un libro o serie de libros pueden celebrarse numerosos acuerdos independientes de comercialización para diferentes productos y fabricantes, según la experiencia específica de cada uno en el tipo de artículo objeto de la licencia. Estos derechos suelen concederse por períodos de tiempo estrictamente limitados y para territorios concretos, pues las preferencias y los hábitos de compra de los consumidores varían. Se trata de un ámbito comercial complejo, en el que es preciso entrar en contacto con un amplio abanico de proveedores potenciales y negociar con ellos. En la fabricación y venta de ese tipo de productos pueden darse casos de piratería y robo del derecho de autor. Si bien es muy improbable que un título despierte interés para la venta de artículos de promoción, cuando ocurre, suele obedecer a la firma de un acuerdo para la realización de una película o una serie de televisión. Al igual que ocurre con los derechos cinematográficos y televisivos, la gestión de este tipo de derechos suele encargarse a especialistas en el sector o a agentes.

#### 4.15.12 Audiolibros

Como ya se ha mencionado, los derechos sobre las versiones de audio a veces se ceden al editor y en otras ocasiones los conserva el autor. Esto depende de la magnitud del mercado independiente de audiolibros, del poder de negociación, de la situación contractual y de la capacidad de los editores para producir audiolibros sin recurrir a terceros. En el contrato editorial suelen incluirse cláusulas concomitantes en relación con el compromiso del editor de publicar en ese formato o ceder los derechos en un plazo determinado, a defecto de lo cual se produciría una reversión de ese derecho al autor coincidiendo con la publicación o en una fecha próxima a ella. En la actualidad, los audiolibros no abreviados siguen siendo el formato más habitual, gracias a la tecnología digital, aunque los editores todavía tienen la posibilidad de adquirir el derecho a producir audiolibros abreviados (esto era más corriente en el pasado). Para la producción de una edición abreviada se requeriría una renuncia del autor a sus derechos morales o, en su defecto, una autorización de este.

El autor también tendría que aprobar el narrador seleccionado, o al menos debería ser consultado al respecto. Si el autor narrase su propia obra en un audiolibro, sería preciso firmar un contrato diferenciado y fijar unos honorarios adicionales. A diferencia de lo estipulado en el contrato principal del libro, en este nuevo acuerdo se pactaría una tarifa fija por la labor de grabación realizada y no habría más regalías aparte de la correspondiente a los audiolibros, incluida ya en el contrato editorial original.

Aunque un autor tenga interés en narrar su propio libro, la decisión final suele recaer en el editor. Obviamente, parece juicioso para una editorial tener muy en cuenta la opción de contar con el autor para realizar esa narración. Los narradores deben asegurarse de que el contrato de narración prohíba el uso de sus grabaciones de voz para la clonación de voces mediante IA. Ese tipo de cláusulas son cada vez más importantes a la hora de garantizar el futuro de la intervención humana en autoría y edición de una obra, ya que las grabaciones de voz individuales pueden ser objeto de "raspados" por parte de empresas ajenas al negocio y al territorio de la editorial que detenta los derechos.

#### 4.15.13 Derechos relativos a la radiodifusión

En un contrato editorial, los derechos de radiodifusión pueden referirse a dos formatos de emisión en la radio bastante diferentes. Con los derechos de lectura directa, se permite la narración de un libro entero en varias entregas, y el texto se adapta ligeramente. Los derechos de adaptación radiofónica se parecen más a los relacionados con el cine, la televisión y el teatro, ya que se precisa una adaptación dramática del libro, la elaboración de un guion independiente y la lectura del texto por actores. En ambos formatos, el autor y el editor deben verificar que no

se produzca un solapamiento o duplicación de los derechos audiovisuales concedidos a terceros. Esto mismo es aplicable a formatos que están experimentando un gran auge, como los podcasts o el audio multivoz: dada la velocidad con la que evoluciona este campo, es esencial contar con cláusulas claras para todos los contratos que se celebren respecto de formatos no impresos, a fin de evitar conflictos, solapamientos contractuales y la pérdida de oportunidades comerciales. A diferencia de lo que ocurre con los derechos de lectura o de adaptación de la totalidad de una obra, en ocasiones la gestión de los derechos de lectura de extractos de libros puede hacerse a veces a través de OGC u ODR.

#### 4.15.14 Derechos relativos al cine, la televisión y el teatro

Aunque para muchos novelistas la idea de que se haga una película o una serie de televisión a partir de su obra sería un sueño hecho realidad, ese anhelo no suele cumplirse. Los libros pueden ser objeto de varias opciones de compra por parte de diferentes productores antes de que una versión cinematográfica llegue a las pantallas. En los mercados editoriales desarrollados, los derechos cinematográficos, televisivos, teatrales, así como otros derechos de dramatización, pueden quedar en manos de los autores y ser vendidos directamente por estos, o a través de agentes. En algunos mercados, los autores pueden verse presionados a ceder esos derechos junto con los derechos de publicación, sobre todo por la proliferación de productores que tratan de hacerse con PI para contenidos que se emitirán a través de plataformas.

A la hora de valorar la cesión de derechos como los relacionados con la radio, el cine o la televisión mediante un contrato editorial ha de tenerse en cuenta la envergadura y las competencias del editor, la posición negociadora del autor y la oferta de productos similares. Los agentes que gestionan derechos cinematográficos son profesionales especializados que trabajan en un sector que cada vez se hace más complejo, por ejemplo a raíz de los recientes avances en la transmisión en línea de películas y televisión, y su colaboración con los autores es estrecha y dura numerosos años, durante los que deberán estudiarse opciones de compra, reventa de opciones, adaptaciones y realizarse labores de desarrollo. Por esta razón, es preferible que la negociación de contratos en ese ámbito la realicen agentes especializados.

En algunos países (Francia o Alemania, por ejemplo), es obligatorio que los derechos audiovisuales se incluyan en un acuerdo independiente del contrato editorial. En la práctica, a menudo esto da lugar a que el autor firme dos contratos con el editor para ambos conjuntos de derechos, ya que los editores tratarán de adquirirlos, pese a que debería ser posible para el autor conservarlos y firmar directamente un acuerdo con el productor.

Algunos de los siguientes epígrafes hacen referencia a escenarios que resultan más pertinentes para la edición académica y educativa que para los contratos de publicación comercial de obras destinadas al público en general.

#### 4.15.15 Derechos de alquiler y préstamo

Recientemente han surgido sistemas de alquiler y préstamo que constituyen nuevas fuentes de ingresos. Se dan sobre todo en el caso de publicaciones académicas y destinadas a profesionales.

Bajo estos modelos, los usuarios optan por alquilar libros de texto en lugar de adquirir sus propios ejemplares. El alquiler de libros puede llevarse a cabo mediante la concesión de una licencia digital para un período de tiempo determinado o a través de un ejemplar en formato físico. El precio que se paga por utilizar esos libros a través del alquiler suele ser inferior al precio de la copia física o digital. Estos derechos compiten con la explotación tradicional de la obra, por lo que el editor debe obtener del autor la licencia para explotarlos y asegurarse de que todos los pormenores se pactan y se procede a su registro formal en un contrato, en el que ha de mencionarse el porcentaje de los ingresos totales que corresponderá al autor. Cuando en el contrato original no se prevea ya esa explotación, el editor deberá negociar con el autor los honorarios que corresponderán a este, y adjuntar las cláusulas pertinentes como adición al documento. Este nuevo concepto de alquiler de libros puede dar lugar a complejos requisitos contables, que deben explicarse claramente y acordarse con el autor, quien ha de dar su consentimiento a ese uso.

Por otro lado, el préstamo de publicaciones (que se gestiona a través de OGC o ODR en algunos países o regiones) se rige por la legislación (por ejemplo las leyes sobre el derecho de préstamo público existentes en Dinamarca, Noruega, Suecia, Nueva Zelandia, el Canadá y el Reino Unido, así como en muchos países europeos). En algunas jurisdicciones, se trata de un derecho exclusivo del autor. Su objetivo es compensar a este por la pérdida de ingresos que supone el préstamo gratuito de su obra a través de las bibliotecas. Mientras que la gestión del derecho de préstamo público de los ejemplares impresos ha sido sencilla en lo que respecta a la compensación de los titulares de los derechos, el préstamo digital no siempre está contemplado en estos regímenes. En otros muchos países (entre ellos el Reino Unido), los libros electrónicos y los audiolibros sí están incluidos y los ilustradores, traductores y narradores de audiolibros también pueden optar a una parte de la compensación por concepto de derecho de préstamo público. No obstante, algunos editores pueden decantarse por no poner libros electrónicos a disposición de las bibliotecas, en parte para salvaguardar el mercado de la distribución digital y proteger los derechos del autor y la inversión realizada por la editorial. En algunos contratos, los derechos de préstamo en formato digital se rigen por licencias voluntarias y en los acuerdos deben recogerse el consentimiento del autor para el préstamo electrónico y mencionarse que la editorial puede ejercer el derecho de préstamo electrónico. También ha de consignarse qué compensación corresponde al autor. Cuando el préstamo se rige por la legislación y los pagos se realizan a través de un organismo central, y no a través de los editores (como ocurre en muchas jurisdicciones), el editor debe asegurarse de que su acuerdo con el autor es conforme a la ley vigente. Puede encontrarse más información sobre el derecho de préstamo público en la página web de la OMPI.<sup>16</sup>

---

## Derechos relativos a la minería de textos y datos

En muchas regiones se están revisando la legislación en materia de derecho de autor y las propuestas de permitir excepciones para algunas actividades de este tipo, especialmente en vista de las obras generadas por ordenador y de la generalización del uso de la IA. En numerosas regiones, la práctica general es exceptuar la minería de textos y datos que se realiza con fines no comerciales de investigación científica. El problema que plantea la minería de textos y datos, inclusive cuando se realiza con fines no comerciales de investigación científica, es que con algunas de las actividades conexas (incluida la descarga de materiales protegidos por derecho de autor, la creación de nuevos conjuntos de datos y su conversión a otros formatos) se infringen los derechos exclusivos que detentan sus titulares. Si se procede al raspado de obras sin la concesión de las licencias necesarias, el resultado se utiliza para el aprendizaje automático no supervisado y se obtienen, mediante la IA generativa, productos que compitan con la obra original, se perjudican de manera ilícita los ingresos del autor y la inversión de la editorial. Se puede afirmar que el aprendizaje automático constituye un nuevo tipo de uso (no englobado dentro de la minería de textos y datos). Por lo tanto, hoy en día se aconseja a los autores y los editores que exijan que en los contratos se recoja la prohibición de la minería de textos y datos, y que esa mención se incluya también en las copias electrónicas e impresas de la obra, por ejemplo siguiendo las especificaciones de algún sistema de seguridad de control industrial, así como en los metadatos y en el pie de imprenta. Para mayor claridad, dicho lenguaje también debería incluirse en los términos y condiciones de los sitios web de los editores y los autores. Todavía está por ver si con el aprendizaje automático surgirán nuevos modelos de concesión de licencias, para los que sería justo estar obligado a obtener el consentimiento expreso del autor.

---

### 4.15.16 Derechos relativos a las bases de datos en línea

Los derechos relativos a las bases de datos en línea y a los discos ópticos en CD-ROM son sobre todo pertinentes para las obras de referencia, así como para las de carácter educativo o académico, y no suelen contemplarse en los contratos sobre publicaciones comerciales destinadas al público en general. Las bases de datos están protegidas por la legislación en materia de derecho de autor, del mismo modo que una obra literaria o un programa informático, siempre que sean originales y se hayan plasmado en algún formato. Carece de relevancia que su contenido sea material disponible públicamente sobre el que no haya

<sup>16</sup> [https://www.wipo.int/wipo\\_magazine/es/2018/03/article\\_0007.html](https://www.wipo.int/wipo_magazine/es/2018/03/article_0007.html)

derechos reservados. Lo que está protegido es la compilación, la presentación y el sistema de gestión de los datos. El derecho de autor sobre una base de datos pertenece a quien la ha compilado. Las empresas suelen adquirir las bases de datos directamente de los compiladores o de los titulares del derecho de autor, incluyendo en la compra un acuerdo de mantenimiento y actualización o asumiendo ellas mismas esa tarea. En lo referente a las bases de datos, la propiedad y la cesión del derecho de autor es un asunto complejo objeto de negociaciones y de acuerdos particulares. Para obtener una compensación correcta, es importante que los autores sean conscientes de su contribución a la compilación, del valor de esta, del contexto en el que se negocia y del grado de implicación en el proyecto que tendrán en el futuro. También deben tomar una decisión meditada sobre si la licencia será exclusiva o no. En algunas situaciones, el licenciario puede querer conceder licencias a otros usuarios para la utilización de la base de datos, a fin de obtener más ganancias y, en ese caso, quizás el licenciante solicite percibir regalías, u otra compensación, por las ganancias futuras. En otros casos, la base de datos puede adquirirse únicamente para un uso interno y puntual por parte del licenciario, como ocurriría por ejemplo con algunas bases de datos de contactos para labores de comercialización.

#### 4.15.17 Derechos relativos a los discos ópticos (CD-ROM)

Los derechos vinculados a los CD-ROM forman parte de los derechos relativos a los discos ópticos (CD, DVD y discos Blu-Ray). El formato más utilizado en el sector del libro académico (y también a veces en los libros infantiles) es el CD-ROM. Aunque se trata de una tecnología bastante antigua, los derechos para la publicación en CD-ROM solían agruparse en contratos que englobaban todos los derechos relacionados con formatos electrónicos o se mencionaban como parte de los derechos sobre tecnologías futuras, o incluso con la vaga formulación “nuevos usos” (redacción que los autores deben evitar). Ha habido varias disputas entre autores y editoriales acerca de la publicación en CD-ROM y otros formatos electrónicos, para dirimir si el editor tenía derecho a incluir los materiales publicados en un CD-ROM. Como en el caso de cualquier explotación comercial futura, es importante que el editor y el autor se pongan de acuerdo sobre esos derechos y también que, cuando llegue el momento de que el editor distribuya el contenido en CD-ROM, el autor sea notificado y otorgue su consentimiento.

La distribución de los materiales publicados mediante CD-ROM u otros dispositivos, o en plataformas electrónicas, puede expandir el alcance de la obra. Una complicación importante de los CD-ROM y las plataformas electrónicas es que incluyen muchas obras individuales diferentes, recopiladas y organizadas por el editor, y puede resultar difícil determinar la contribución de cada autor al trabajo completo que se distribuye a través del CD-ROM o a la plataforma. Mientras que los CD-ROM son un soporte estático para el que no es posible determinar que uso se realiza del material de cada colaborador individual, en el caso de las plataformas existen sofisticados programas informáticos que permiten conocer y transmitir cuántas veces se consulta el material de cada coautor, con lo cual resulta más sencillo determinar la compensación correspondiente. Uno de los mayores retos a la hora de calcular la remuneración que corresponde a cada autor en las compilaciones en CD-ROM es baremar en el cálculo los ingresos que percibían cuando sus materiales estaban únicamente disponibles como obras independientes y compararlo con lo que ingresan por el mismo concepto una vez que los materiales pasan a incluirse en la compilación. Ciertos autores, cuyas obras gozaban de popularidad en formato independiente, pueden perder ingresos, mientras que otros saldrán beneficiados, gracias a la publicación de su trabajo junto a autores de renombre. Todas esas variables deben tenerse en cuenta a la hora de determinar la compensación individual.

#### 4.15.18 Tecnologías digitales, herramientas de aprendizaje y contenidos propiedad de la editorial

Al igual que ocurre con la compilación de las bases de datos y con los CD-ROM, cada vez más editoriales trabajan en el desarrollo de herramientas de aprendizaje que incorporan funcionalidades y recursos didácticos adicionales, tales como:

- evaluaciones;
- medios interactivos;
- exámenes y corrección de fallos;
- activos digitales; y
- texto e ilustraciones convencionales.

Dichas herramientas utilizan sofisticados programas informáticos de aprendizaje o IA, e incluyen diferentes materiales sujetos a derecho de autor, por ejemplo textos, elementos digitales y aplicaciones. En comparación con los contratos habituales que se suscriben para los libros de texto, estas herramientas digitales de aprendizaje pueden plantear un reto importante para la gestión del derecho de autor. Muchas editoriales educativas están volviendo a apostar por el desarrollo, adquisición y titularidad de todos los componentes que conforman las herramientas de aprendizaje, pues les proporciona la flexibilidad necesaria para adaptarse a los cambios y requisitos del plan de estudios y les permite crear herramientas de aprendizaje adecuadas y evitar las negociaciones con diferentes titulares de derechos para los distintos componentes. Al proceder de este modo, los editores deben cumplir la legislación nacional. Algunos países se están dotando de legislación en virtud de la cual se requiere el consentimiento de los autores para toda explotación futura de sus obras, incluido el raspado y el aprendizaje automático, de manera que esa explotación pueda reportarles beneficios. En otros países la situación difiere y, por ejemplo, la minería de textos y datos no está regulada por disposiciones legales que contemplen la posibilidad de realizar una excepción respecto de ese tipo de uso, ni remuneración alguna. Un ejemplo de esto sería el Japón, donde la legislación nacional no autoriza que ni los autores ni los traductores restrinjan el uso de sus obras. En esos casos, las excepciones de carácter voluntario pueden resultar útiles. Lo expuesto concierne también a los editores, si quieren evitar, por ejemplo, que sus libros electrónicos sean agrupados en repositorios y se exploten con fines comerciales sin que se informe al autor y ni se compense ese uso con una contraprestación económica. Los autores a los que se encarga la elaboración de ese tipo de material deben comprender cómo se explotará su trabajo y qué parte representa su contribución en el conjunto de herramientas de aprendizaje, para así poder negociar una remuneración única que sea justa.

Algunos editores intentarán hacerse con derechos para “nuevos usos”, sobre todo para su utilización en formatos digitales. Como ya se ha señalado, es importante que los autores solo presten su aprobación, de forma expresa, para derechos conocidos que se mencionen en el contrato.

---

### ¿Utilización para el entrenamiento de la IA?<sup>17</sup>

Authors Guild ha redactado una nueva cláusula modelo para prohibir el uso de una obra para el entrenamiento de tecnologías de inteligencia artificial si no se cuenta con permiso expreso del autor. [...] Los autores deben prestar atención a las cláusulas que permiten utilizar su trabajo para el entrenamiento de la IA, que implica copiar la obra muchas veces. En esas cláusulas a veces se hace referencia expresa a la IA, mientras que en otras ocasiones la alusión es más velada y lo que se contempla en el clausulado es que se otorga a un editor o a un distribuidor el derecho a utilizar la obra de un autor para “fines internos”, “investigación” o “minería de datos”. [...]

El modelo de cláusula figura a continuación:

#### **Prohibición del uso de la obra para el entrenamiento de IA generativa**

Para evitar dudas al respecto, el Autor se reserva los derechos, y [el Editor/la Plataforma] no tiene derecho a, reproducir y/o utilizar de cualquier otro modo la Obra para el entrenamiento en la generación de textos de tecnologías de inteligencia artificial, entre las que figuran, por ejemplo, las tecnologías capaces de producir obras del mismo estilo o género que la Obra, a menos que [el Editor/la Plataforma] obtenga una autorización específica y expresa del Autor al respecto. [El Editor/la Plataforma] tampoco está autorizado a conceder a terceros sublicencias para reproducir y/o utilizar la Obra de cualquier otro modo en el entrenamiento de tecnologías de inteligencia artificial para la generación de textos, salvo si el autor lo ha consentido de manera específica y expresa.

---

17 El contenido de este estudio de caso se ha extraído directamente del sitio web de Authors Guild: <https://authorsguild.org/news/model-clause-prohibiting-ai-training/#:~:text=For%20avoidance%20of%20doubt%2C%20Author,generating%20works%20in%20the%20same>

#### 4.15.19 Licencias colectivas

Como se ha señalado anteriormente, en algunas circunstancias conviene que el contrato incluya una cláusula sobre la concesión de licencias colectivas. Las licencias colectivas son un sistema de gestión de derechos en el que una organización (por ejemplo, un OGC o una ODR, a los que se ha hecho referencia en la sección sobre publicaciones educativas) recauda tasas en nombre de los titulares de los derechos, como retribución por una utilización específica de sus obras. Suelen hacer ese tipo de uso las escuelas y las universidades, así como otros entes, por ejemplo para emisiones radiofónica o para la reproducción de un artículo con cuyo autor no se ha entrado en contacto directamente. Una ODR suele quedarse con un porcentaje para cubrir sus gastos de administración y desembolsa el resto a los autores y, en algunos países, a otros titulares de derechos.

En esas licencias, la cantidad que debe abonarse viene determinada por la extensión del segmento de la obra utilizado, por el número de estudiantes y por la cantidad de ejemplares necesaria. En ocasiones, ese uso educativo puede entrar en competencia con el material original de los libros de texto, pero cuando los estudiantes se muestran reacios a adquirir el libro completo o no tienen medios para hacerlo, este puede ser el único ingreso que se reciba de la institución educativa. Si el material procede de una obra que no es un libro de texto, por lo general esos ingresos adicionales son bien acogidos por el autor y el editor.

Las ODR disponen de dos métodos de concesión de licencias para el uso educativo de materiales publicados. El método más común se denomina licencia general, por el que una universidad o escuela obtiene una licencia genérica para utilizar los materiales de los autores y editores incluidos en el acuerdo suscrito con la ODR, contra el pago de una cuota anual fija por esos usos. La ODR distribuye el importe entre los autores y editores correspondientes. Otro enfoque, menos común, es la concesión de licencias transaccionales. Bajo ese sistema, la institución utiliza los materiales, registra para qué los ha usado y paga a la ODR en función de ello. A continuación, la ODR distribuye a las editoriales los importes correspondientes, junto con el informe de las transacciones realizadas. Debido a la carga administrativa que conlleva la concesión de licencias de carácter transaccional, las instituciones educativas suelen preferir las licencias generales, por ser menos engorrosas.

En algunos países, la legislación apoya el funcionamiento de las ODR permitiendo a las escuelas y universidades copiar obras mediante excepciones sujetas a compensación o a través de una licencia colectiva ampliada. Las ODR suelen regirse por leyes nacionales, lo cual favorece una buena gobernanza y un desembolso adecuado de las recaudaciones a los miembros. En el sitio web de la IFRRO puede encontrarse información sobre los enfoques nacionales que se utilizan en diversos países.

Los principales enfoques son la concesión voluntaria de licencias, los sistemas provistos de mecanismos de apoyo a la concesión de licencias colectivas (como la concesión de licencias colectivas ampliadas), la concesión de licencias legales y la remuneración mediante gravámenes. Puede obtenerse más información sobre cada uno de estos sistemas en el sitio web de la IFRRO<sup>18</sup> y en la publicación de la OMPI *La gestión colectiva de obras basadas en texto e imágenes*.<sup>19</sup>

Las ODR también cuentan con redes internacionales, lo que posibilita que las obras que una ODR representa en una jurisdicción sean representadas por otras ODR en otros países. Estas redes también se ocupan de que los pagos percibidos por copiar una obra objeto de licencias concedidas por una ODR se transmitan a la ODR del país del titular de los derechos, para que esta pueda abonárselos.

18 IFRRO: Federación Internacional de Organizaciones de Derechos de Reproducción, <https://ifro.org/>

19 Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, 2022. *La gestión colectiva de obras basadas en texto e imágenes*. Ginebra: OMPI. <https://www.wipo.int/publications/es/details.jsp?id=4664>

Es importante que los autores y los editores conozcan el sistema de sus países respectivos y, si es necesario, incluyan en los contratos editoriales disposiciones relativas a la gestión colectiva. En estas cláusulas puede:

- fijarse el reparto adecuado de los honorarios entre el autor y el editor (aunque algunos países establecen por ley cuál debe ser, y si los editores reciben un porcentaje);
- indicarse quién es el responsable de suministrar los metadatos sobre la publicación a la ODR (normalmente el editor, si se le compensa con una remuneración) y;
- señalarse quién ha de recaudar los honorarios y abonar la parte correspondiente al autor, de acuerdo con las estipulaciones del contrato y sin dilaciones indebidas (responsabilidad del editor o de otra parte).

No en todas las jurisdicciones se permite que la remuneración de las ODR pueda deducirse del anticipo abonado al autor, por lo que debe comprobarse la legislación aplicable en cada país o territorio.

El mandato que reciben las ODR no tiene carácter exclusivo. Las editoriales y los autores pueden también conceder licencias directamente para el uso de sus contenidos por parte de instituciones educativas y otros usuarios, en competencia con las ODR. También puede ocurrir que los autores tengan otras obras que puedan optar a recibir ingresos de las ODR, además de aquellas sobre las que alguna editorial se ha hecho con la licencia para su publicación en formato de libro. Por ello, es importante que los autores registren todas sus obras en las ODR.

En ciertos países, la percepción y distribución de los ingresos por derechos de préstamo público también deben estar contempladas en el contrato. En algunos territorios, los editores pueden recibir esos pagos, mientras que en otros, se realizan únicamente a los autores. En cualquier caso, al igual que ocurre con la inscripción en los sistemas de licencias colectivas, los autores deben ser conscientes de la importancia de registrar esos derechos, ya que puede ser una importante fuente suplementaria de ingresos. Puede encontrarse más información al respecto en el sitio web de PLR International.<sup>20</sup>

#### **4.15.20 Acuerdos subsidiarios: comunicación al autor**

Conviene prever en el contrato la obligatoriedad de la aprobación del autor para la cesión a terceros de determinados derechos subsidiarios. Es esencial que el editor mantenga al autor plenamente informado acerca de la concesión de derechos secundarios sobre la obra de este y que obtenga su consentimiento escrito sobre las condiciones y la territorialidad de esos derechos. En el contrato debe incluirse una cláusula en la que se detallen las obligaciones en materia de comunicación de esos acuerdos al autor, ya sea directamente o a través de su agente, en un plazo determinado a partir de la fecha de celebración. El autor, su agente o su asesor financiero necesitarán estudiar y registrar todos los detalles de los acuerdos de derechos subsidiarios para comprobar con exactitud las declaraciones de regalías y los pagos de estas. Al igual que ocurre con las regalías por derecho de autor, los ingresos que generen los derechos subsidiarios irán deduciéndose del anticipo abonado al autor.

20 <https://plrinternational.com/>

## 4.16 Cláusula de renuncia a los derechos cinematográficos

Los productores y las empresas de cine y televisión que adquieren derechos de adaptación audiovisual de libros deben asegurarse de que nadie más es titular de esos derechos, y es previsible que insistan en hacerse con el derecho a utilizar extractos o resúmenes argumentales del libro para fines publicitarios y comerciales. Pedirán al autor que obtenga esas confirmaciones por escrito del editor al suscribirse el acuerdo de adaptación. Por lo tanto, es preferible acordar ese tipo de cláusulas entre el autor y el editor en la fase inicial del contrato editorial, para evitar fricciones más adelante. Mediante esta cláusula se confirma que el editor no es titular de los derechos cinematográficos y se fija un límite en el uso del texto por parte de la compañía cinematográfica, de modo que no se produzca una usurpación de los derechos de publicación. Esta restricción podría por ejemplo establecerse en 10 000 palabras o, si la obra es corta, en una cifra menor, como 7 500.

## 4.17 Contabilidad: extractos, pagos, inspecciones e indemnizaciones

### 4.17.1 Declaración y pagos

En esta cláusula se establece la forma en que el editor debe informar al autor sobre las ventas de la obra, idealmente con una periodicidad semestral (o bianual) o, en ocasiones, anual. Aunque las convenciones en materia de plazos contables son diferentes en algunos mercados, suele transcurrir un período de tres meses entre el final del período en el que se han realizado y contabilizado las ventas y la entrega de los extractos pertinentes y los pagos adeudados al autor (o a su agente, según se haya estipulado en el contrato). En esta cláusula se establecerá la obligación de proporcionar extractos claros incluso cuando no se hayan devengado pagos. Se dispondrá también el abono de intereses de demora.

En algunos mercados emergentes no se dispone de datos fiables sobre las ventas ni de estadísticas relacionadas con la venta al por menor, por lo que es difícil realizar comparaciones y extraer conclusiones acerca del mercado. El autor (y su agente) deben asegurarse de que la editorial tiene capacidad para realizar un seguimiento de las ventas e informarles al respecto. En algunos contratos se estipula claramente qué debe incluirse en los extractos sobre las regalías. Por ejemplo, puede indicarse:

- el título de la obra, los ISBN y los distintos formatos en que se ha publicado;
- la fecha de publicación;
- la tirada inicial;
- las existencias de ejemplares (en caso de que quede alguno), al inicio del ejercicio contable;
- el número de ejemplares impresos durante el ejercicio contable (si se han impreso ejemplares nuevos);
- el número de ejemplares gratuitos regalados durante el ejercicio contable (para recabar el apoyo de terceros, con fines promocionales o para distribución entre los medios de comunicación);
- las existencias de ejemplares al final del ejercicio contable;
- las ventas acumuladas de la obra desde su publicación;
- el precio de venta al público de la obra desde su publicación;
- la tasa de regalías pagadera;
- el anticipo a recuperar (si procede);
- el pago total devengado en favor del autor;
- el porcentaje de la provisión contra devoluciones, que se aplica a los ejemplares devueltos (la "reserva contra devoluciones");
- el número de ejemplares que se hayan vendido con descuento o liquidado durante el período; y
- todos los ingresos procedentes de la concesión de licencias (por ejemplo, derechos de divulgación de extractos de una obra antes de su publicación inicial o después de ella, de traducción, etc.).

La popularización de la distribución electrónica hace necesario determinar el número exacto de ejemplares vendidos a través de esos canales. Los modelos comerciales de tarifa plana pueden dificultar la transparencia. No obstante, en principio el autor y el editor tienen derecho a poder realizar un seguimiento del uso de la obra.

### 4.17.2 Inspecciones e indemnizaciones

Con esta cláusula se pretende establecer procedimientos y recursos para dar respuesta a las diferencias que puedan surgir entre el autor y el editor acerca de cuestiones relacionadas con la contabilidad. Si el autor no concuerda con el extracto acerca de las regalías o los pagos que debe percibir y los impugna, esta cláusula permite al autor o a sus representantes inspeccionar las cuentas del editor. Para evitar impugnaciones insuficientemente fundamentadas por parte del autor (por conllevar este ejercicio un costo considerable), así como conductas negligentes de los editores, los gastos de la impugnación se imputarán, según el caso, al autor o al editor. A menudo, si se descubre que las cuentas son erróneas en más de un 10 %, se exige al editor que rectifique y que asuma los gastos en que se ha incurrido. Si la desviación respecto de las cifras reales es inferior al 10 %, es el autor quien debe sufragar el costo de la impugnación. Con esta cláusula se fomenta la diligencia debida por ambas partes, para evitar costos innecesarios.

### 4.17.3 Nota relativa a la fiscalidad

Por lo general, se incluye en los contratos editoriales una breve cláusula en la que se explica que todos los pagos, regalías y porcentajes acordados excluyen todo impuesto sobre el valor añadido (IVA) y cualquier impuesto general sobre las ventas. Estos gravámenes deben ser añadidos por las editoriales, si es necesario, de acuerdo con la normativa aplicable y la condición jurídica de los autores. Esto dependerá de si están autorizados a recaudar y repercutir el IVA (aplicable a los productos editoriales y las obras protegidas por derecho de autor).

## 4.18 Ejemplares para el autor

En esta cláusula se establece el número de ejemplares que se entregarán al autor (y a su agente, si procede) de forma gratuita. El autor se reserva para uso propio esas copias, que podría por ejemplo archivar o regalar a amigos y colegas. Suele tratarse de una cantidad limitada, que varía en función del número de ejemplares impresos, el formato y el costo de cada libro, y suele ser negociable. A esto hay que añadir los ejemplares que el autor puede solicitar para actividades promocionales adicionales, algo que coordinará con el editor. También debe incluirse una disposición relativa a la adquisición de copias con descuento para uso propio del autor, las cuales por regla general no podrán revenderse. Para que las condiciones pactadas sean justas, el descuento que se aplica al autor debería ser igual o mayor que los ofertados por la editorial en la distribución comercial de la obra. A algunos autores, como los de obras infantiles o los poetas, puede permitírseles vender sus propios libros en lecturas o actos escolares en los que no haya ningún librero presente, previo acuerdo con el editor.

También debe preverse que el autor reciba gratuitamente algunos ejemplares de prueba encuadernados, si van a producirse, así como un número menor de ejemplares cuando la obra sea objeto de la cesión de algún derecho subsidiario o cuando se publiquen nuevas ediciones. El autor también tendrá derecho a que se le facilite una descarga gratuita de la obra si esta se publica en formato de audiolibro o de libro electrónico.

## 4.19 Expiración: cese de publicación, índice de ventas, remanentes

Algunos libros seguirán vendiéndose bien tras el fallecimiento del autor, pero para otros la demanda puede cesar al cabo de unos años. Con esta cláusula se contempla la expiración del contrato y la reversión de los derechos al autor si las ventas del libro han cesado o se han ralentizado sustancialmente. Antes de que esto suceda, si un editor necesita reducir las existencias que no se venden para ganar espacio en el almacén, puede liquidar algunos ejemplares pero mantener disponible la edición impresa. A veces, el editor puede optar por deshacerse de los ejemplares sobrantes al mejor precio que se le oferte. La editorial está obligada por contrato a informar previamente al autor y ofrecerle la posibilidad de adquirir los ejemplares sobrantes al precio de costo. En el contrato también debe especificarse el reparto de regalías para dichas copias. Normalmente no hay que pagar regalías al autor si los ejemplares se venden a un precio inferior al de costo o se venden al autor con un descuento considerable. En algunos países (como Francia, Alemania y los países nórdicos), los autores han manifestado su desacuerdo con este principio y han pedido que se les remunere aunque el precio del libro se haya rebajado para permitir al editor vender las existencias restantes.

Si el editor observa que la demanda de la obra ha cesado por completo o decide que ya no puede garantizar el mantenimiento de la publicación impresa, está obligado a informar al autor. En la cláusula de expiración del contrato por cese de ventas debe definirse qué se entiende por “agotado” y “descatalogado”, y esto no puede depender únicamente de si existen copias físicas en un almacén. Se requiere que haya actividad en las ventas y, por lo general, que se supere un umbral de “índice de ventas” acordado, que será diferente según el mercado y el género del libro. Si las ventas de la edición principal descienden por debajo de ese umbral en el período contable más reciente (o en los dos últimos), el autor puede solicitar la reversión. Puede estipularse que el editor dispondrá de un período para poder responder, reimprimir o reactivar las ventas, antes de que se extingan todos los derechos. Las sublicencias válidas existentes continuarán durante el plazo contractual especificado incluso si los derechos de la edición principal revierten al autor, a menos que se acuerde lo contrario. En lo que respecta a la inclusión de los libros electrónicos en las disposiciones sobre el índice de ventas, las cláusulas de reversión varían en función de lo que se haya negociado. Por lo general, los autores solicitarán que se produzca la reversión de los derechos si el libro electrónico es la única edición disponible, a menos que hayan suscrito por separado un acuerdo en el que se pacte que la primera publicación se realizará como libro electrónico o que ese será el único formato de publicación.

También es conveniente estipular con precisión varios detalles administrativos, por ejemplo, qué ocurre con los materiales de producción, incluida la configuración del documento, las planchas de impresión y los ejemplares restantes. En muchas jurisdicciones, los editores son titulares de ciertos derechos relativos a la maquetación final y el diseño de los archivos de texto, y pueden insistir en ser compensados por ellos por el autor o por quien se haga cargo de la obra si el nuevo editor utiliza esa maquetación y ese diseño y no configura el documento de manera diferente. En esta cláusula debe establecerse con exactitud cómo se operará la reversión. Por ejemplo, conviene fijar una compensación por los archivos y demás material de producción y por las existencias restantes. Una vez concluida la reversión, el autor puede seguir explotando la obra por su cuenta o buscar otro editor.

En caso de reversión de los derechos al autor, los materiales de producción, incluidos los materiales mecanografiados y los archivos digitales, deben transferirse a este si así lo solicita (además de los ejemplares no vendidos). El autor debe pensar detenidamente qué quiere hacer con ellos antes de presentar una oferta para la adquisición de esos materiales. Por ejemplo, si el autor solo está interesado en continuar la publicación en formato digital o en línea, no hay necesidad de adquirir los archivos preparados para la impresión, pues el texto puede reconfigurarse.

Ha de tenerse en cuenta que en algunas jurisdicciones la reversión de derechos se rige por la legislación y como tal las partes en el acuerdo deben conformarse a ella.

#### 4.20 Expiración: quiebra o liquidación

En la cláusula de quiebra o liquidación se estipula que, en caso de liquidación de la editorial por quiebra o cualquier otra causa, los derechos concedidos al editor revierten al autor con efecto inmediato. En algunos países, como Francia, esta obligación se recoge en la legislación, en una reciente ley que se ha aprobado para regular las liquidaciones. Es importante señalar que en ciertas jurisdicciones, como se ha mencionado anteriormente, el editor es titular de algunos derechos relativos a la maquetación y el diseño final de la obra.

#### 4.21 Infracción del derecho de autor

El editor asume la responsabilidad de proteger la obra frente a infracciones durante la vigencia del acuerdo con el autor. Para ello, el editor coloca una mención de reserva del derecho de autor en la página del pie de imprenta. En esa mención se avisa de que el autor es titular del derecho de autor sobre el texto o que material escrito pertenece al autor y el diseño al editor. En cualquier caso, el editor es responsable de la protección de la obra y de las autorizaciones para el uso de esta durante la vigencia del contrato. En virtud de esta cláusula, cualquiera de las partes puede emprender acciones por su cuenta y riesgo contra cualquier forma de infracción, entre ellas proceder a la reclamación de daños y perjuicios. Las partes se liberan mutuamente de responsabilidad alguna por los riesgos que puedan derivarse de un litigio.

Además de las disposiciones contractuales, se considera una buena práctica que el editor, por su capacidad institucional, proteja la obra y persiga las infracciones cuando lo considere viable. También es importante que el autor apoye los esfuerzos del editor por salvaguardar la obra y reclamar daños y perjuicios cuando sea necesario. Esta colaboración protege los intereses de ambas partes y hace que el proceso sea más llevadero. Es esencial que el editor notifique al autor la infracción y le informe acerca de lo que prevé hacer para que se corrija la situación.

Dependiendo de la magnitud y la frecuencia de la vulneración de derechos, no siempre es posible llevar a cabo una investigación detallada y perseguir judicialmente al infractor, sobre todo en el mundo digital, donde la infracción puede ser continua. En algunos territorios, es tal la prevalencia de las infracciones del derecho de autor, especialmente cuando se trata de contenidos digitales, que las asociaciones de autores y editores necesitan trabajar conjuntamente con las fuerzas del orden para combatir esas prácticas. Centrarse en casos y títulos individuales puede no ser rentable. Los recientes avances en el ámbito de la IA generativa también plantean retos en ese sentido.

## 4.22 Fuerza mayor

Para proteger a ambas partes contra acontecimientos que escapen a su control, es necesaria una cláusula de fuerza mayor, en la que se contemplará la ocurrencia de desastres naturales tales como inundaciones y terremotos, de pandemias o de otros eventos de los que no puede considerarse a nadie responsable. Con la cláusula de fuerza mayor se protege a ambas partes frente a posibles sanciones por un incumplimiento de sus obligaciones causado por dichos acontecimientos, los cuales pueden por ejemplo impedir que el autor entregue el manuscrito en la fecha prevista o que el editor publique el libro el día acordado. La cláusula no debe ser vaga, sino que ha de especificar el plazo en el que ambas partes se obligan a cumplir sus obligaciones mutuas tras el acontecimiento, o estipular que se hará en un plazo razonable o se renegociará la ejecución.

La pandemia de COVID-19 es una circunstancia reciente en la que, en algunos casos, podría haberse hecho valer una cláusula de fuerza mayor. Numerosos autores y editoriales, así como otros actores de la cadena de valor, no pudieron cumplir con sus obligaciones debido a los confinamientos, las bajas laborales, los fallecimientos de familiares y allegados o la escasez de recursos humanos que provocó la COVID-19. Muchas partes tuvieron que revisar los acuerdos que habían suscrito y modificar las fechas de entrega para adaptarse a la situación. Al igual que otras cláusulas que ya se han abordado, la relativa a la fuerza mayor es una disposición de último recurso, y no impide que las partes, en lugar de recurrir a ella, negocien de buena fe para encontrar soluciones alternativas a acontecimientos imprevistos. Si existe una relación entre las partes bien gestionada, no debería ser necesario invocar esta cláusula, ya que siempre se puede intentar una modulación de las obligaciones contractuales de buena fe y tratar de llegar a acuerdos y arreglos alternativos en beneficio mutuo.

## 4.23 Interpretación y controversias

Incluso cuando las partes congenian bien desde el principio de la relación profesional, pueden surgir problemas y desacuerdos, a menudo cuando una de ellas incumple sus obligaciones contractuales respecto de la otra. En los contratos puede incluirse una cláusula en la que se especifique a qué mecanismos de resolución de controversias se recurrirá en caso de que haya diferencias acerca del significado o la interpretación de los términos del contrato. En esta cláusula puede sugerirse el sometimiento de la disputa a un proceso de arbitraje, si la jurisdicción en cuestión lo permite. No obstante, el arbitraje puede resultar muy costoso y dilatarse en el tiempo, y además no es infrecuente que los asuntos sometidos a arbitraje acaban en los tribunales. En ocasiones, los juzgados que se ocupan de las demandas de menor cuantía pueden ser una buena opción para resolver este tipo de disputas. En los contratos también es posible omitir cualquier mención al arbitraje, y hacer lo mismo con la cláusula de "interpretación y controversias", siempre y cuando se haga referencia a la legislación aplicable a la que las partes se someterán para resolver las diferencias que puedan surgir.

## 4.24 Legislación aplicable o rectora

El autor y la editorial deben acordar qué marco jurídico se utilizará para la interpretación del contrato y en qué lugar se juzgará la causa si alguna controversia ha de resolverse en los tribunales. Esta cláusula no reviste complicación alguna cuando el autor y el editor están radicados en un mismo país. En ese caso, se aplicará la ley de esa jurisdicción y conocerán del caso los tribunales nacionales competentes. Por contra, cuando la editorial y el autor se hallen en países distintos, pueden generarse desacuerdos acerca de la legislación aplicable. Normalmente, el editor insistirá en que se aplique la legislación del país en el que tiene su sede. Si no se logra llegar a un acuerdo sobre la legislación aplicable, las partes pueden pactar que, si surge un litigio, serán los tribunales los que determinen qué legislación nacional es preceptivo aplicar.

Sin embargo, lo ideal es velar por que ningún conflicto se agrave hasta el punto de tener que llegar a los tribunales. Antes de que sea necesaria una intervención externa, ambas partes deben intentar actuar de buena fe y en beneficio mutuo, cumplir sus obligaciones y resolver los problemas mediante una comunicación fluida. Europa se ha dotado recientemente de la Directiva sobre Mediación, en la cual se aconseja que las partes lleguen a acuerdos extrajudiciales a través de sistemas de mediación. No obstante, puede ocurrir que en algunas jurisdicciones no existan estos mecanismos, que sean onerosos o que se perciban como acólitos de determinados grupos de interés del sector. En no pocos casos, los tribunales de menor cuantía pueden ser una opción eficaz si se han agotado todas las vías informales.

## 4.25 Asignación y no asignación

Si bien los autores firman un contrato con una editorial, las circunstancias y la situación de esta pueden cambiar, e incluso puede darse el caso de que la editorial se fusione con otra empresa o se venda. En ocasiones, los autores pueden firmar un contrato con una editorial que forme parte de un grupo matriz. En ese caso, la editorial puede querer que la asignación de derechos se aplique también al grupo empresarial. También pueden darse cambios dentro del grupo, que hagan que una obra pase a ser explotada por otro sello de la editorial. En el contrato que propone el editor suelen estar contempladas estas eventualidades. Sin embargo, es posible que el autor no quiera que su obra se vea asociada a otro sello de la editorial. Cuando se vende una empresa del sector, los contratos en vigor forman parte de los activos adquiridos. Esta eventualidad también se trata de prever en el contrato que prepara la editorial.

Es importante que estos posibles escenarios sean objeto de negociación y los acuerdos alcanzados se reflejen en el contrato, ya desde el preámbulo. Las situaciones en las que todo el negocio editorial de una empresa se vende a otra son más sencillas, ya que se produce una transferencia conjunta y el nuevo propietario debe cumplir el contrato y las obligaciones dimanantes respecto del autor. Una transferencia individual de la obra suele ser más problemática y es en ese tipo de situaciones donde el autor puede tener más motivos de objeción. Por eso, algunos autores prefieren que en el contrato se incluya una cláusula que obliga al editor a solicitar el consentimiento del autor para dicha cesión. Otra alternativa a la que se recurre no pocas veces es acordar que ninguna de las partes realizará dicha cesión sin el consentimiento escrito de la otra. El requisito del consentimiento explícito del autor para la transferencia de derechos contractuales en caso de adquisición de una empresa figura en la legislación de derecho de autor de algunos países. Habida cuenta de la prevalencia creciente de la consolidación empresarial, se ha argumentado que el autor debe poder rescindir el contrato si no está satisfecho con que su obra pase a manos de nuevos propietarios.

## 4.26 Cláusulas relativas a opciones

Cuando una editorial invierte en el desarrollo de un autor, es comprensible que quiera compartir su éxito y colaborar con él en futuras publicaciones. En las editoriales nuevas y los sellos independientes, genera una inquietud considerable ver cómo autores en los que se ha invertido se van a editoriales más grandes cuando alcanzan el éxito. Pero incluso las editoriales grandes y establecidas suelen tratar de obtener un compromiso contractual del autor para que este deba remitirles su próxima obra en exclusiva. Algunos editores intentan que el autor se comprometa a presentarles su trabajo y a acordar un trato en los mismos términos que el

actual. Este enfoque no es bueno, ya que el autor se obligaría a cumplir las estipulaciones de un contrato que podría presentar carencias, sin que el editor adquiriera el compromiso de publicar la próxima obra.

Un contrato de dos libros, en el que se consignen los compromisos adquiridos por ambas partes y las obligaciones de pago, sería una mejor opción para compartir el riesgo. Además, un escalonamiento en las regalías compensaría al autor por su éxito. Esa progresividad de las regalías no grava en exceso a la editorial, que ya ha cubierto gastos con su parte de las regalías previas del autor. Conviene recordar también que en algunas jurisdicciones no es posible realizar una cesión de derechos sobre una obra futura que aún no existe.

Las opciones contractuales demasiado amplias pueden ser ilegales si su objetivo es regir los ingresos futuros del autor utilizando los términos actuales. Además, pueden generar tensiones entre el editor y el autor, lo cual es desaconsejable incluso si no da lugar a acciones legales. Aunque es entendible que los editores quieran proteger la inversión que realizan en un autor reservándose la opción de publicar sus futuras obras, es preferible que esa retención de los autores y las obras que vayan a escribir se logre gracias a un buen servicio, al respeto y a la promoción de los intereses de ambas partes. Para los autores es mejor negociar obra por obra y acordar unas condiciones que sean acordes a su situación en ese momento y al potencial del nuevo trabajo.

Por lo que acaba de exponerse, no todos los contratos incluyen cláusulas relativas a opciones. Si por alguna razón el autor tiene que firmar un contrato con una cláusula de opción, la formulación de esta ha de examinarse minuciosamente, y el autor debe procurar que sea lo más circunscrita posible en cuanto a los tipos de obras que abarca. Cuando se incluye una cláusula de opción debe señalarse que ese derecho se limita al mismo género o serie que el primer libro, en lugar de disponer que se trata de una opción para examinar y publicar la próxima obra del autor. El autor solo debería exigir al autor que le transmitiese una parte breve de la obra (por ejemplo, un esquema del libro y dos capítulos), y la presentación de este material debería solicitarse lo antes posible tras la entrega del primer libro. El plazo a disposición del editor para prevalerse de la opción también deberá ser breve, a fin de que el autor no se vea afectado económicamente por no poder estudiar otras opciones de explotación para la futura obra. En algunos casos, incluso se exige al editor que remunere pecuniariamente la fase de opción.

#### 4.27 Cláusulas de no competencia

Para proteger su inversión en la obra del autor, la editorial puede excepcionalmente tratar de incluir una cláusula de “no competencia”, en la que se regulará qué trabajos del autor entran en competencia con la obra objeto del contrato editorial. Se prohibirá al autor elaborar cualquier trabajo (incluidas las contribuciones) que vaya a publicarse en el territorio entendido como exclusivo y que pueda considerarse como competencia para la obra objeto del contrato editorial, pues podría perjudicar las ventas de esta. Las cláusulas de no competencia suelen dar lugar a controversias y, para los autores, es preferible que no formen parte del contrato editorial. Algunos autores perciben esas cláusulas como parciales, especialmente cuando el editor insiste en publicar obras de otros escritores que compiten con la del autor. Tampoco beneficia al editor (ni al autor) menoscabar el potencial de ventas de la obra en la que ha invertido. En la práctica, la mayoría de las veces basta con alcanzar un entendimiento al respecto, sin que haya necesidad de una cláusula general de no competencia.

Ese tipo de cláusulas, sobre todo si están redactadas en términos genéricos, pueden causar un perjuicio económico innecesario a los autores, especialmente a los que son especialistas en su campo. Si se considera necesario incluir una cláusula de esa naturaleza en un contrato, la redacción debe aludir únicamente a otra obra completa del mismo género que sea sustancialmente similar, lo que perjudicaría directa y claramente las ventas de la obra objeto del contrato. La cláusula debe ser válida solo durante un lapso de tiempo limitado, que puede ir desde unos meses o un año tras la publicación hasta un máximo de dos años.

## 4.28 Cláusula relativa a los agentes literarios

Si el autor trabaja con un agente, deberá incluirse una cláusula en la que se indique que aquel lo ha designado como representante suyo, y que este está facultado para actuar en nombre del autor y, potencialmente, para recibir los pagos devengados en favor de este, que le transferirá tras deducir la comisión que le corresponde. Se incluirá una redacción que contemple el pago directo al autor y al agente por separado, en caso de que su relación contractual se disuelva. Pero, a menos que alcance un acuerdo alternativo, el agente seguirá figurando como agente registrado para el contrato que negoció y tendrá derecho a continuar recibiendo la comisión correspondiente.

## 4.29 Contrato único y acuerdos anteriores

Las negociaciones entre el autor y el editor pueden durar tiempo. A lo largo de ese proceso, es posible que numerosas cuestiones se acuerden a través de diversos medios, por ejemplo correos electrónicos o verbalmente, tanto en persona como por teléfono. Conviene incluir la mención "sujeto a contrato" en todas las comunicaciones que se intercambien antes de la redacción del memorando en que se resume el acuerdo y del proyecto de contrato. Es importante que en el acuerdo que finalmente se firme (pues en última instancia sustituirá a todo lo anterior) se recojan todas esas cuestiones acordadas con anterioridad. Así, en el contrato debe especificarse que las partes reconocen el acuerdo como contrato único y que no existen otros acuerdos adicionales. También ha de consignarse que no se reconocerá ningún acuerdo futuro ni ninguna alteración del contrato a menos que ambas partes lo acuerden por escrito y lo incluyan como adición al contrato. Con esta cláusula se evitan las confusiones que pueden derivarse de la existencia de múltiples acuerdos o de acuerdos anteriores, así como la intervención de personas no autorizadas en otros contratos futuros.

## 4.30 Firma y copias del contrato

Los contratos deben firmarse antes del inicio del proceso de publicación, por las personas designadas como representantes legales de la empresa y por el autor. En los contratos deben figurar las iniciales de los firmantes, deben estar debidamente fechados y han de firmarse ante testigos (de exigirlo así la ley). Ambas partes deben firmarlos y cada una de ellas debe conservar una copia para su custodia. Solo se considerarán válidos los contratos que se conformen a los requisitos legales mencionados. Tanto el editor como el autor deben asegurarse de que se cumplen esas exigencias legales. Gracias a los avances en los sistemas de gestión de documentos digitales, que se vieron acelerados por las restricciones impuestas durante la pandemia de COVID-19, la firma electrónica se ha convertido en una práctica más habitual y es conveniente utilizar ese medio siempre que sea posible. Sin embargo, durante el proceso de negociación del contrato, el editor siempre debe poner a disposición del autor un formato del documento que sea imprimible, legible y modificable, de modo que sea fácil realizar un seguimiento de los cambios durante el proceso de edición del borrador.

# 5 Después del contrato

En las secciones anteriores se ha abordado la reversión de los derechos cuando cesa o disminuye la demanda de la obra y el editor no quiere seguir con la publicación, o cuando el autor solicita la reversión de los derechos por un rendimiento deficiente de la explotación comercial de la obra. También se ha tratado lo que ocurre cuando se vende la editorial o cuando la obra se transfiere a otra entidad. ¿Qué sucede en caso de fallecimiento del autor?

Tras la muerte del autor, su obra permanece protegida por la legislación de derecho de autor 50 o 70 años, en función del país y de las leyes de este, así como de otros factores nacionales. Los derechos de autor se transferirán a la masa hereditaria del autor y a sus sucesores, como también se indica en el preámbulo. En el caso de un contrato para la totalidad del período de vigencia del derecho de autor, el editor seguirá vendiendo la obra mientras persista ese derecho y pagará las regalías a la masa hereditaria del autor o a sus herederos. En otros casos, el contrato finaliza tras el plazo que se haya fijado, por ejemplo, 5, 7 o 10 años. Las cláusulas contractuales que rigen ese plazo pueden prorrogarse de mutuo acuerdo, ya sea entre la editorial y el autor (si está vivo) o entre esta y sus herederos. En algunos casos se abona un anticipo adicional.

También es posible que la obra necesite revisiones o actualizaciones, especialmente si se trata de un libro de texto. Puesto que ya no puede encargarse esa tarea al autor, debe analizarse el contrato para ver si en este se contempla la posibilidad de que la editorial contrate a contribuidores apropiados para la realización de ese trabajo. Puede ocurrir que la editorial deduzca los costos ligados a la actualización del material de las cantidades adeudadas a la masa hereditaria del autor o a sus sucesores.

En algunos contratos se permite la revisión y renegociación de ciertos elementos, como las regalías por los libros electrónicos y los audiolibros, si la situación de las partes ha cambiado de manera sustantiva. Estas cláusulas relativas a la revisión del contrato se incorporan en aras de la flexibilidad y del trato equitativo de las partes, para que los contratantes tengan cierto margen de maniobra en caso de evoluciones tecnológicas rápidas e impredecibles que repercutan en los precios, los costos asumidos por las editoriales o los ingresos de los autores. En algunos contratos se contempla que cualquier parte pueda solicitar, tras un período de 1, 2, 5 o 10 años, una renegociación general y de buena fe de las condiciones contractuales. En otros casos, la duración del contrato es fija, y a su finalización las partes pueden renovarlo o renegociarlo, u optar por desvincularse de este.

# 6 Conclusión

Si bien familiarizarse con los contratos editoriales puede parecer complicado, la lógica en la que se basan y el formato que adoptan resultarán más familiares a medida que vayan utilizando. Con algo de práctica, el lector estará entrenado para detectar omisiones y anomalías. Si en la negociación alguna cláusula genera dudas o resulta confusa, conviene pedir a la otra parte que la explique: una pregunta honesta suele ser el primer paso para encontrar una solución que beneficie a ambas partes, además de sentar las bases para un mejor contrato.

Cabe también recordar que cualquier modificación que se introduzca en una parte del contrato puede hacer necesario que se cambien otras, en aras de la coherencia del documento. La introducción de modificaciones sin tomarse el tiempo de verificar la necesidad de cambios conexos puede dar lugar a confusiones y a controversias. En este manual, el lector habrá podido observar que numerosas partes de un contrato están interrelacionadas, por lo que el documento debe leerse, estudiarse y entenderse como un conjunto antes de firmarlo. No obstante, si se hace de común acuerdo, es posible revisar el contrato posteriormente y modificarlo incluyendo una adición consensuada entre las partes. En el contrato pueden incluirse derechos adicionales, y también es posible excluir otros, o adaptarlos a los territorios en los que vaya a realizarse la explotación comercial de la obra, así como prever modificaciones que hayan de incorporarse a medida que el entorno editorial nacional e internacional evolucionen o cuando cambien las circunstancias de alguna de las partes.

En la industria editorial, la relación entre el autor y el editor, si es positiva, puede durar toda la vida y brindar grandes éxitos tanto a uno como otro. Para ello es fundamental contar con un contrato claro y detallado, aunque ningún acuerdo escrito podrá reemplazar al compromiso de las partes por mantener una colaboración equitativa y clara y una comunicación fluida, con el objetivo de llegar al mayor número de lectores posible y así maximizar los beneficios para ambos.

Si bien un contrato claro es la base de una buena relación entre el autor y el editor, el sustrato indispensable lo forman la reglamentación en materia de derecho de autor y la legislación conexas. El derecho de autor y los derechos conexos se ven amenazados en numerosos frentes, desde la reproducción ilegal y la piratería hasta la IA y las dificultades relacionadas con el marco jurídico que se dan en muchos lugares del mundo. Es necesario que tanto las editoriales como los autores y otros creadores de contenido, por ejemplo los ilustradores y los traductores, valoren la importancia de contar con un sistema robusto de protección de la PI, y para ello se les alienta a apoyar a los creadores individuales, a fin de que las industrias creativas prosperen y enriquezcan la vida de las personas en todo el mundo. En lo que respecta al derecho de autor y los derechos de los autores, es preciso continuar trabajando en los ámbitos de la legislación, la sensibilización y la observancia.

Cuando la industria y la escena cultural son dinámicas y gozan de buena salud, siempre hay mucho que aprender en el proceso y las fuentes de conocimiento abundan. Se puede adquirir y compartir una gran cantidad de conocimientos y experiencia uniéndose a las asociaciones de editores, libreros o agentes de cada país, así como a

las organizaciones de escritores, traductores y artistas visuales, cuando estas existen. También resulta útil consultar los excelentes recursos que ponen a disposición organismos nacionales e internacionales interesados en apoyar la creación y difusión de PI de calidad.

Al final de este documento puede consultarse información detallada y enlaces a otros recursos y organizaciones que trabajan en el ámbito de la PI (no se trata, en modo alguno, de una lista exhaustiva). Se incluye a modo de punto de partida para que el estudio de este campo resulte más completo e interesante.

# Enlaces útiles

## Información sobre el derecho de autor: principios, permisos, piratería y preguntas frecuentes de los autores

Authors Guild (AG) (Estados Unidos de América): concesión de licencias sobre el derecho de autor

[www.authorsguild.org/industry-advocacy/authors-keep-your-copyrights-you-earned-them/](http://www.authorsguild.org/industry-advocacy/authors-keep-your-copyrights-you-earned-them/)

Authors Licensing and Collecting Society (ALCS): conceptos básicos del derecho de autor para escritores

[www.alcs.co.uk/copyright-basics-for-writers](http://www.alcs.co.uk/copyright-basics-for-writers)

British Broadcasting Corporation (BBC): Copyright Aware

[www.bbc.co.uk/copyrightaware](http://www.bbc.co.uk/copyrightaware)

British Copyright Council (BCC): preguntas frecuentes sobre el derecho de autor

[www.britishcopyright.org/wp-content/uploads/BCC-FAQs.pdf](http://www.britishcopyright.org/wp-content/uploads/BCC-FAQs.pdf)

British Copyright Council (BCC): Guía sobre el derecho de autor en el Reino Unido

[www.britishcopyright.org/information/category/uk\\_copyright\\_highway\\_code/](http://www.britishcopyright.org/information/category/uk_copyright_highway_code/)

Convenio de Berna: Reseña de la OMPI

[www.wipo.int/treaties/es/ip/berne/summary\\_berne.html](http://www.wipo.int/treaties/es/ip/berne/summary_berne.html)

Copyright Licensing Agency (CLA)

[www.cla.co.uk/](http://www.cla.co.uk/)

Design and Artists Copyright Society (DACS): preguntas frecuentes sobre el derecho de autor para artistas visuales

[www.dacs.org.uk/](http://www.dacs.org.uk/)

Federación Internacional de Organizaciones de Derechos de Reproducción (IFRRO): vídeo sobre el derecho de préstamo público y su funcionamiento en los distintos países

[www.youtube.com/watch?v=wtLCOiW0q6c](http://www.youtube.com/watch?v=wtLCOiW0q6c)

Get It Right from a Genuine Site

[www.getitrightfromagenuinesite.org/genuine-sites](http://www.getitrightfromagenuinesite.org/genuine-sites)

International Authors Forum (IAF): obras protegidas por el derecho de autor

<https://internationalauthors.org/wp-content/uploads/2017/10/Copyright-Works.pdf>

Oficina de Propiedad Intelectual del Reino Unido: indicaciones para una búsqueda diligente del derecho de autor

[www.gov.uk/government/publications/orphan-works-diligent-search-guidance-for-applicants](http://www.gov.uk/government/publications/orphan-works-diligent-search-guidance-for-applicants)

PLS Clear  
<https://plsclear.com/>

Société des Auteurs et Compositeurs Dramatiques (SACD): derecho de autor y derechos de los autores  
[www.sacd.fr/en/authors-rights-vs-copyright](http://www.sacd.fr/en/authors-rights-vs-copyright)

Society of Authors (SOA): guía sobre el derecho de autor y los permisos conexos  
[societyofauthors.org](http://societyofauthors.org)

WATCH (Writers, Artists & Their Copyright Holders)  
[www.watch-file.com](http://www.watch-file.com)

## Otras cuestiones relativas a la industria editorial

Informe INSPIRE de la UIE de 2022  
[www.internationalpublishers.org/copyright-news-blog/1209-new-report-building-a-resilient-international-book-sector](http://www.internationalpublishers.org/copyright-news-blog/1209-new-report-building-a-resilient-international-book-sector)

Noticias sobre la observancia del derecho de autor publicadas en el sitio web de la UIE  
[www.internationalpublishers.org/our-work-menu/copyright-enforcement](http://www.internationalpublishers.org/our-work-menu/copyright-enforcement)

Society of Authors, Writers Guild of Great Britain y ALCS: investigación sobre la publicación de contribuciones, 2021/2022  
<https://societyofauthors.org/News/News/2021/March/investigation-contribution-publishing>  
<https://societyofauthors.org/News/News/2022/April/Writers-unions-call-for-reform-of-the-%E2%80%98hybrid%E2%80%99>

We Need Diverse Books  
<https://diversebooks.org/>

World Kid Lit: recursos para editores de libros infantiles traducidos  
<https://worldkidlit.wordpress.com/resources-for-publishers/>

## Asociaciones internacionales de autores, traductores y artistas

Alianza Iberoamericana para la Promoción de la Traducción Literaria (ALITRAL)  
[www.alitral.org/](http://www.alitral.org/)

American Literary Translators Association (ALTA)  
[www.literarytranslators.org/](http://www.literarytranslators.org/)

Artists Rights Society (Estados Unidos)  
<https://arsny.com/>

Australian Association for Literary Translation (AALITRA)  
<https://aalitra.org.au/>

Authors Guild (AG) (Estados Unidos)  
[www.authorsguild.org](http://www.authorsguild.org)

Design and Artists Copyright Society (Reino Unido)  
[www.dacs.org.uk/](http://www.dacs.org.uk/)

Entre sus miembros figuran:  
<https://abrates.com.br/>  
<https://ace-traductores.org/>  
[www.actti.org/](http://www.actti.org/)

European Writers' Council (EWC)  
<https://europeanwriterscouncil.eu>

International Authors Forum (IAF): incluye también asociaciones de miembros, con sus sitios web e información de contacto  
<https://internationalauthors.org/>

PEN International  
[www.pen-international.org/](http://www.pen-international.org/)

Society of Authors (SOA) (Reino Unido)  
[www2.societyofauthors.org/](http://www2.societyofauthors.org/)

Society of Childrens' Book Writers and Illustrators (SCBWI): internacional  
[www.scbwi.org/](http://www.scbwi.org/)

Writers' Guild of Great Britain (WGGB)  
<https://writersguild.org.uk/>

Writers' Union of Canada (TWUC)  
[www.writersunion.ca/](http://www.writersunion.ca/)

## Organizaciones y asociaciones internacionales de editoriales

African Publishers Network (APNET)  
<https://apnetafrika.org/>

Arab Publishers Association (APA)  
[www.arab-pa.org/Ar/StaticPages/HomeAr.aspx](http://www.arab-pa.org/Ar/StaticPages/HomeAr.aspx)

Federación de Editores Europeos (FEE)  
<https://fep-fee.eu/>

Independent Publishers Guild (IPG) (Reino Unido)  
[www.independentpublishersguild.com](http://www.independentpublishersguild.com)

International Board on Books for Young People (IBBY)  
[www.ibby.org/](http://www.ibby.org/)

Publishers Association (PA) (Reino Unido)  
[www.publishers.org.uk/](http://www.publishers.org.uk/)

Publishers Association of New Zealand (PANZ)  
<https://publishers.org.nz/>

Publishers' Association of South Africa (PASA)  
<https://publishsa.co.za/>

Publishing Ireland  
[www.publishingireland.com/](http://www.publishingireland.com/)

Publishing Scotland  
[www.publishingscotland.org/](http://www.publishingscotland.org/)

Unión Internacional de Editores (UIE)  
[www.internationalpublishers.org/](http://www.internationalpublishers.org/)

## Asociaciones internacionales de agentes literarios

Association of American Literary Agents (AALA) (Estados Unidos)

<https://aalitagents.org/>

Association of Authors' Agents (AAA) (Reino Unido)

[www.agentsassoc.co.uk/](http://www.agentsassoc.co.uk/)

Australian Literary Agents' Association

[www.austlitagentsassoc.com/](http://www.austlitagentsassoc.com/)

## Derecho de autor, PI, derecho de préstamo público, licencias colectivas y organizaciones afines

Federación Internacional de Organizaciones de Derechos de Reproducción (IFRRO)

<https://ifro.org/>

Más información sobre el derecho de préstamo público a nivel internacional y los integrantes de este sistema en el mundo:

<https://ifro.org/page/plr/>

Public Lending Right (PLR) International

<https://plrinternational.com>

## Otras cuestiones relacionadas con los contratos, las campañas, la equidad en las cláusulas contractuales y los contratos modelo

Alianza Iberoamericana para la Promoción de la Traducción Literaria (ALITRAL): principios contractuales

[www.alitral.org/p/sobre-contratos.html](http://www.alitral.org/p/sobre-contratos.html)

Authors of Switzerland, Association of German Writers (Austria), Association of German Writers: carta sobre contratos justos

[www.fairerbuchmarkt.de/authors\\_rights/21.html](http://www.fairerbuchmarkt.de/authors_rights/21.html)

Authors' Guild (AG): modelo de contrato comercial de libros

[www.authorsguild.org/member-services/legal-services/model-book-contract/](http://www.authorsguild.org/member-services/legal-services/model-book-contract/)

Authors' Guild (AG): modelo de contrato de traducción literaria

[www.authorsguild.org/member-services/literary-translation-model-contract/](http://www.authorsguild.org/member-services/literary-translation-model-contract/)

European Writers' Council (EWC): *The Value of Writers Work* (2014)

[https://europeanwriterscouncil.eu/wp-content/uploads/2019/10/EWC\\_Value-of-Writers-Works\\_2015.pdf](https://europeanwriterscouncil.eu/wp-content/uploads/2019/10/EWC_Value-of-Writers-Works_2015.pdf)

International Authors Forum: Artistas visuales: diez principios para unos contratos justos

[https://dev.internationalauthors.org/wp-content/uploads/2019/03/Visual-Artists-Ten-Principles\\_SP.pdf](https://dev.internationalauthors.org/wp-content/uploads/2019/03/Visual-Artists-Ten-Principles_SP.pdf)

*También disponible en inglés y francés*

International Authors Forum: Diez principios para un contrato justo para autores

<https://www.internationalauthors.org/wp-content/uploads/2017/10/IAFs-Ten-Principles-for-Fair-Contracts-for-Authors-August-2016-SP.pdf>

*También disponible en inglés y francés*

PASA/ANFASA: acuerdo contractual estándar

<https://publishsa.co.za/wp-content/uploads/2021/07/ANFASA-PASA-Agreement-On-Contract-Terms-Apact-2016.pdf>

PEN America: modelo de contrato para traducciones literarias  
<https://pen.org/a-model-contract-for-literary-translations/>

Society of Authors (SOA): campaña CREATOR por unos contratos justos  
[www2.societyofauthors.org](http://www2.societyofauthors.org)

Society of Authors (SOA): orientación sobre contratos de edición  
[www.societyofauthors.org/SOA/MediaLibrary/SOAWebsite/Guides/Guide-to-Publishing-Contracts.pdf](http://www.societyofauthors.org/SOA/MediaLibrary/SOAWebsite/Guides/Guide-to-Publishing-Contracts.pdf)

# Bibliografía y recursos adicionales en formato escrito

African Publishers' Network (APNET) y Association for the Development of Education in Africa (ADEA), 2000. *African Publishers' Network (APNET)/Association for the Development of Education in Africa (ADEA) Survey*. Londres: APNET-ADEA.

Blake, C. (1999). *From Pitch to Publication: Everything You Need to Know to Get Your Novel Published*. Londres: Macmillan.

Federación Internacional de Organizaciones de Derechos de Reproducción y Unión Internacional de Editores (IFRRO-UIE) (2021). *Identifier and Metadata Standards in the Publishing Industry*. Ginebra: IFRRO-UIE.  
<https://ifrro.org/page/article-detail/ifrro-and-ipa-launch-a-report-on-identifier-and-metadata-standards-in-the-publishing-industry/?k=e202110281053428617>

Jones, H. y C. Benson (2016). *Publishing Law*. Abingdon: Routledge.

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) (2007). *Managing Intellectual Property in the Book Publishing Industry: A Business-Oriented Information Booklet*. Ginebra: OMPI.

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) (2021). *Del papel a las plataformas: La edición, la propiedad intelectual y la revolución digital*. Ginebra: OMPI.  
<https://www.wipo.int/publications/es/details.jsp?id=4576>

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) (2021). *Caja de herramientas de la OMPI sobre buenas prácticas para organismos de gestión colectiva (Caja de herramientas): Un puente entre los titulares de derechos y los usuarios*. Ginebra: OMPI.  
<https://www.wipo.int/publications/es/details.jsp?id=4561&plang=ES>

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) (2022). *Gestión colectiva de obras basadas en texto e imágenes*. Ginebra: OMPI.  
<https://www.wipo.int/publications/es/details.jsp?id=4664>

Owen, L. (ed.), 2006. *Clark's Publishing Agreements: A Book of Precedents*. Séptima edición. Haywards Heath: Tottel.

Owen, L. (2019). *Selling Rights*. Octava edición. Abingdon: Routledge.

Owen, L. (ed.), 2022. *Clark's Publishing Agreements: A Book of Precedents*. Undécima edición. Londres: Bloomsbury.

Stokkmo, O. (2019). *The Role of Collective Licensing*. Ginebra: UIE.  
<https://internationalpublishers.org/licensing-practices-in-a-global-digital-market-the-role-of-cmos/>

En *Los contratos en la industria editorial: Manual para autores y editores* se proporciona información sobre cuestiones relacionadas con el derecho de autor y sobre diferentes aspectos de los contratos que se celebran en la industria editorial.

En la presente publicación, en la que se adopta un enfoque equilibrado que trata de presentar equitativamente tanto los intereses de los autores como los de los editores, se ofrecen orientaciones para que el lector pueda adquirir las competencias y los conocimientos esenciales a la hora de publicar, copublicar y conceder licencias. La obra está dirigida a autores, artistas visuales, traductores y editores, especialmente a aquellos ubicados en países en desarrollo.

