



La venta de derechos

Lynette OWEN

La venta de derechos

Octava edición

Traducción de Patricia Torres Londoño

Universidad de los Andes
Universidad de Guadalajara
Universidad Nacional de Colombia



Nombre: Owen, Lynette, autora | Torres Londoño, Patricia, traductora.

Título: La venta de derechos / Lynette Owen ; traducción de Patricia Torres Londoño.

Descripción: Bogotá : Universidad de los Andes, Ediciones Uniandes : Universidad Nacional de Colombia ; Guadalajara : Universidad de Guadalajara, 2022. | 632 páginas ; 16 x 21 cm. Colección La Biblioteca Editorial

Identificadores: ISBN 9789587982794 (rústica) | 9789587982800 (electrónico)

Materias: Derechos de autor – Gran Bretaña | Contratos – Gran Bretaña | Licencias de derechos de autor – Gran Bretaña | Autores y editores financieros – Gran Bretaña

Clasificación: CDD 346.0482 –dc23

SBUA

Primera edición en español: abril del 2022

Primera edición en inglés: *Selling rights, eighth edition*, publicada por Routledge, agosto del 2019

© Lynette Owen

© Patricia Torres Londoño, por la traducción

© Universidad de los Andes, Vicerrectoría de Investigación y Creación, Ediciones Uniandes; Universidad de Guadalajara, Editorial Universitaria; Universidad Nacional de Colombia, Vicerrectoría de Investigación, Editorial Universidad Nacional de Colombia

Impresión:

La Imprenta Editores S. A.
Calle 77 n.º 27A-39
Bogotá, D. C., Colombia
Teléfono: (60-1) 2402019

Impreso en Colombia – *Printed in Colombia*



Ediciones Uniandes

Carrera 1.ª n.º 18A-12, bloque Tm
Bogotá, D. C., Colombia
Teléfono: (60-1) 3394949, ext. 2133
<http://ediciones.uniandes.edu.co>
<http://ebooks.uniandes.edu.co>
infeduni@uniandes.edu.co

Editorial Universidad de Guadalajara

José Bonifacio Andrada 2679
Col. Lomas de Guevara
44657 Guadalajara, Jalisco, México
<http://editorial.udg.mx>
01800 UDG LIBRO

Editorial Universidad Nacional de Colombia

Avenida El Dorado n.º 44A-40
Hemeroteca Nacional Universitaria, primer piso,
ala oriental
Bogotá, D. C., Colombia
Teléfono: (60-1) 3165000, ext. 20040
www.editorial.unal.edu.co
direditorial@unal.edu.co

Corrección de estilo: Diana López de Mesa

Diagramación interior: Samanda Sabogal

Diseño de colección y de cubierta: La Central de Diseño

ISBN: 978-958-798-279-4

ISBN e-book: 978-958-798-280-0

DOI: <http://dx.doi.org/10.51573/2022.02>

Universidad de los Andes | Vigilada Mineducación. Reconocimiento como universidad: Decreto 1297 del 30 de mayo de 1964. Reconocimiento de personería jurídica: Resolución 28 del 23 de febrero de 1949, Minjusticia. Acreditación institucional de alta calidad, 10 años: Resolución 582 del 9 de enero del 2015, Mineducación.

Universidad Nacional de Colombia | Vigilada Mineducación. Creación de la Universidad Nacional de Colombia: Ley 66 de 1867. Acreditación institucional de alta calidad: Resolución 2513 del 9 de abril del 2010, Mineducación. Régimen orgánico de la Universidad Nacional de Colombia: Decreto 1210 de 1993.

All Rights Reserved. Authorised translation from the English language edition published by Routledge, a member of the Taylor & Francis Group. / Todos los derechos reservados. Esta es una traducción autorizada de la edición original en inglés publicada por Routledge, sello de Taylor & Francis Group.

Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida ni en su todo ni en sus partes, ni registrada en o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electro-óptico, por fotocopia o cualquier otro, sin el permiso previo por escrito de la editorial.

Contenido

<i>Prefacio a esta edición en español</i>	21
<i>Prefacio</i>	25
I. LOS DERECHOS DE AUTOR	
CONTEXTO HISTÓRICO Y JURÍDICO	31
El surgimiento de la industria editorial en el Reino Unido	31
El <i>copyright</i> o derechos de autor	32
¿Qué son los derechos de autor?	33
Los convenios internacionales en materia de derechos de autor	37
Iniciativas multinacionales e internacionales sobre los derechos de autor	44
Iniciativas nacionales sobre los derechos de autor	53
Reconocimiento de los derechos de autor entre países	55
Uso no autorizado y piratería	56
La legislación sobre derechos de autor en el Reino Unido	62
El Brexit	82
La legislación sobre derechos de autor en los Estados Unidos	83
El movimiento antiderechos de autor, acceso abierto y otras iniciativas	90
<i>Copyleft</i>	92
Creative Commons	93
El movimiento de acceso abierto	96
La Carta Adelphi	106
¿Y qué tal «gratis»?	107
<i>Lobby</i> de los países en desarrollo	108
El desarrollo del negocio de los derechos	108
2. EL CONTRATO DE EDICIÓN	
¿QUIÉN DEBE CONTROLAR LOS DERECHOS?	115
Cuando el autor conserva los derechos	116
La cesión total de derechos	118
La división de los ingresos por la venta de derechos	122

¿Quién debe tener el control de los derechos electrónicos y multimedia?	125
Libros electrónicos <i>verbatim</i> o textuales	129
La edición multimedia	130
Libros electrónicos aumentados	131
Apps	131
La cesión de derechos	131
Aprobación del autor de los contratos sobre derechos	133
Adquisiciones, fusiones y transferencias	135
Cómo mantener registros completos del control de los derechos	136
3. UNA CRECIENTE GAMA DE POSIBILIDADES	139
Derechos primarios	140
Derechos subsidiarios	141
Categorías de derechos	142
Derechos territoriales (véase el capítulo 9)	142
Derechos de clubes de libros	142
Derechos para ediciones de bolsillo (véase el capítulo 10)	143
Derechos de reimpresión (véase el capítulo 11)	143
Derechos seriales	144
Derechos para la aparición por única vez en publicaciones periódicas	144
Derechos de publicación de extractos y versiones condensadas	144
Derechos de traducción (véase el capítulo 12)	144
Derechos para tiras cómicas o series fotográficas	145
Derechos de antología y de cita (véase el capítulo 13)	145
Derechos para las personas con discapacidad visual	146
Derechos para lecturas a una sola voz o no dramatizadas	146
Derechos para audiolibros (véase el capítulo 14)	146
Derechos para dramatización y documentales	147
Derechos para la fabricación y venta de artículos relacionados	147
Derechos reprográficos y de reproducción electrónica (véanse los capítulos 15 y 16)	147
Derechos de edición electrónica y multimedia (véanse los capítulos 15 y 16)	148

CONTENIDO

Derechos de la editorial	149
Derecho al préstamo público: un derecho de autor	149
4. LA LÓGICA TRAS LA VENTA DE DERECHOS	153
El papel de los derechos en el proceso de edición y publicación	153
Vender o no vender	156
Por parte de los autores o agentes a las editoriales	157
Por parte de las editoriales a los licenciarios	159
Licencias entre compañías	161
5. LA VENTA DE DERECHOS	
¿QUIÉN Y CÓMO?	163
Agentes literarios	163
Editoriales	164
¿Qué habilidades se requieren?	165
Formación	169
¿Una carrera en el tema de los derechos?	170
6. MANOS A LA OBRA	
ELEMENTOS ESENCIALES	173
El control básico de registros	173
Sistemas de registro y bases de datos de derechos	173
Adquisiciones y transferencias	178
El personal	180
La función de las ventas	181
La venta pasiva	182
La venta activa	182
Cómo obtener información sobre próximas publicaciones	185
La evaluación del proyecto	186
El cronograma	188
¿Opción, envío múltiple o subasta?	190
Acuerdos de confidencialidad	194
Cómo negociar las condiciones	195
Cómo cerrar el contrato	196

II

LA VENTA DE DERECHOS

Relaciones con los otros departamentos	197
Información al autor	198
El monitoreo de los pagos	199
Informes internos	202
Informes externos	203
7. LA VENTA DE DERECHOS	
UN REPERTORIO DE MÉTODOS	205
Promoción general vía correo: catálogos	205
Promoción específica: información anticipada y material promocional	207
Redes sociales	209
Publicidad	209
Promoción en línea y venta de derechos	210
Sitios web	210
Plataformas de comercialización de derechos en línea	211
Servicios de noticias en línea	215
<i>Scouts</i>	215
El uso de subagentes	216
Venta cara a cara	219
8. LAS FERIAS DEL LIBRO Y LOS VIAJES DE VENTAS	
PREPARACIÓN, SUPERVIVENCIA Y SEGUIMIENTO	221
Las ferias del libro	221
Cómo programar las citas previamente	229
Programación	231
Información sobre los clientes viejos y los clientes potenciales	233
Información sobre los derechos vendidos o que están en oferta	235
Información y material de ventas	236
Supervivencia	239
Hora de hacer negocios	242
Investigación de mercado	242
Las citas	244
Técnicas de ventas	245
Estilo de la presentación	245

CONTENIDO

Habilidades lingüísticas	247
Los eventos de las ferias	249
Seguimiento	250
¿Ferias del libro presenciales o virtuales?	252
Viajes de ventas	252
Costumbres culturales	256
Informe interno	258
9. DERECHOS TERRITORIALES EN INGLÉS	
COEDICIONES Y LICENCIAS	261
Derechos territoriales e importación paralela	262
Canadá	264
Australia	265
Nueva Zelanda	268
Los Estados Unidos	268
El comercio de derechos entre el Reino Unido y los Estados Unidos	269
¿Qué clase de libros funcionan bien en los dos mercados?	274
Métodos de negociación	275
Coediciones	277
Negociación de una coedición	278
Material de ventas	279
Cómo calcular los costos	281
Pago de los ejemplares de una coedición	287
Detalles técnicos y cronogramas	288
Segundos pedidos	290
¿Qué sucede si la editorial de la coedición también pide los derechos electrónicos?	291
Licencias de reimpresión	292
Condiciones	294
¿Qué sucede si la editorial que va a hacer la reimpresión también quiere los derechos digitales?	295
Cómo expedir licencias de reimpresión para obras antiguas	295
El contrato	297
Definición de la obra	298

LA VENTA DE DERECHOS

Derechos cedidos	298
Duración	299
Regalías	301
Derechos digitales	301
Derechos para audiolibros	302
Momento de la publicación	302
No cesión	302
Garantías e indemnizaciones	303
Opción sobre el siguiente libro	303
Finalización	304
Ley aplicable	304
Derechos subsidiarios	304
Tarifas para impresión <i>offset</i>	306
Licencias para compañías farmacéuticas	307
10. DERECHOS PARA EDICIONES DE BOLSILLO	309
II. DERECHOS DE REIMPRESIÓN	323
Ediciones promocionales	323
Ventas directas especiales	325
Ediciones que circulan en combinación con otras publicaciones	326
Ediciones educativas	326
Títulos agotados	328
Ediciones en letra o texto grande	334
12. DERECHOS DE TRADUCCIÓN	
COEDICIONES Y LICENCIAS	337
Consideraciones políticas	341
Títulos educativos, académicos y profesionales	343
Títulos comerciales	344
Métodos de negociación	350
Coediciones	351
Cómo negociar una coedición	353
Costos	356

CONTENIDO

Pago por ejemplares	358
Detalles técnicos y cronogramas	359
Entrega del material	359
Momento de la impresión	360
Coordinación de las reimpressiones	364
Acuerdos de cesión de derechos	365
Condiciones económicas	369
Acuerdos con pago de anticipo contra regalías	369
Acuerdos con un pago único	372
Otras consideraciones	374
Pago al autor	375
¿Y qué hay de los derechos electrónicos?	375
¿Y qué hay de los derechos para audiolibros?	377
Condiciones a la medida para circunstancias especiales	377
Licencias gratuitas	377
El caso de las antiguas repúblicas socialistas	378
El mercado chino	380
Solicitudes por medio de los traductores	383
El caso de los países en desarrollo y recientemente industrializados	384
Esquemas subsidiados	385
Licencias obligatorias	387
Licencias para países no firmantes de los convenios sobre derechos de autor	388
El contrato	389
Definición de la obra	389
Derechos adjudicados	389
Duración	390
Sello editorial	391
Cubierta	392
Condiciones económicas	392
Calidad y fidelidad de la traducción	393
Material externo	395
Créditos y especificaciones sobre derechos de autor	395

LA VENTA DE DERECHOS

Calidad de la producción	396
Momento de la publicación	396
Garantías y compensaciones	398
Derechos subsidiarios	398
Contabilidad	399
Obligaciones	401
Restitución	401
No cesión	401
Cancelación	402
Legislación y arbitraje	402
Acuerdos por sumas fijas	402
Requisitos especiales	403
Después del contrato	403
¿Qué sucede si hay algún problema con la licencia?	404
Casos especiales	407
Cesión de derechos del diseño de cubierta	407
Cesión de derechos de la diagramación y el diseño	407
Derechos de traducción indirecta o <i>relay</i>	408
Licencias a compañías farmacéuticas	409
Licencias de revistas	412
Derechos de autor del texto traducido	413
13. DERECHOS DE ANTOLOGÍA Y DE CITA	417
Trato justo (<i>fair dealing</i>)	418
Permisos: aspectos prácticos	423
Derechos de antología	425
Publicaciones personalizadas	426
Pautas para los cobros	426
Ilustraciones	431
Registro de las solicitudes de permiso	435
Automatización de la función relacionada con los permisos	435
Solicitud de permisos por PLS	437
Gestión de permisos mediante PLS	438
Asistencia de PLS en la gestión de permisos	438

CONTENIDO

14. DERECHOS DE GRABACIÓN DE AUDIO Y VIDEO	439
Derechos de grabación de audio	439
Formatos cambiantes	440
Derechos para audiolibros no dramatizados	441
Derechos para audiolibros dramatizados	441
¿Quién los produce?	442
Descargas digitales	444
Gestión de los derechos digitales y piratería	448
¿Quién debe controlar los derechos para audiolibros?	449
Narradores	450
IVA	451
¿Qué pasa con los libros digitales habilitados para ser léídos por un lector en línea?	452
Derechos para grabaciones de video	452
Derechos de alquiler	453
Derecho al préstamo público	454
15. INTERNET Y EL MUNDO EDITORIAL	455
La legislación e Internet	459
Derechos de autor e Internet	461
¿Algunas lecciones de la industria musical?	462
Servicios de suscripción y <i>streaming</i> para libros	469
Trato justo en el entorno digital	471
Redes sociales y sitios de contenido generado por los usuarios	474
Sistemas técnicos para el manejo y la protección de los derechos	479
Cómo gestionar los derechos digitales	479
Medidas técnicas de protección	480
Identificadores	482
Metadatos	484
Acceso y pago	485
Derechos de reproducción electrónica	487
Ediciones personalizadas y paquetes para cursos específicos	491
Licencias de sitio	493
Resúmenes	496

Servicios de entrega de documentos	497
Bibliotecas digitales	499
Motores de búsqueda, minoristas en línea y otros:	
¿amenaza u oportunidad?	502
El surgimiento de Google	502
Biblioteca digital de Google	504
El acuerdo con Google	507
Amazon	515
Apple	516
Yahoo! y Microsoft	517
¿Las editoriales siguen el ritmo?	518
16. PUBLICACIONES ELECTRÓNICAS Y LICENCIAS DIGITALES	521
Edición electrónica y multimedia	527
<i>Software</i>	528
Bases de datos electrónicas	530
Bases de datos en línea	530
Discos ópticos	532
Bases de datos: el paso del CD-ROM a la consulta en línea	534
Juegos de video	536
Dispositivos electrónicos de mano	539
Agendas electrónicas y asistentes digitales personales	539
Dispositivos electrónicos especializados con microchips	540
Lectores de libros digitales: iniciativas tempranas y desarrollos posteriores	541
Tabletas	544
Teléfonos inteligentes	546
Libros electrónicos aumentados	549
Apps	550
Adquisición de contenido	553
Préstamo de libros electrónicos	556
Tecnología y estándares de los libros digitales	557
Editoriales, servicios de digitalización electrónica y agregadores	558

CONTENIDO

Bibliotecas electrónicas y agregadores	559
El modelo de alquiler	561
¿Y qué hay de los cursos en línea masivos y abiertos?	561
Edición electrónica: ¿se cumplieron las expectativas iniciales?	562
Qué revisar antes de firmar un contrato para una licencia digital	564
El contrato maestro	564
Acuerdos de licencia	565
Consideraciones contractuales	567
Pago por el contenido electrónico <i>verbatim</i>	572
17. SUMINISTRO A LOS LICENCIATARIOS DE MATERIAL DE PRODUCCIÓN DUPLICADO	575
Especificaciones	577
Cotización	578
Derechos de autor de las fuentes	580
Pago	581
Documentación	582
Entrega	583
Agentes literarios	585
LECTURAS COMPLEMENTARIAS	587
APÉNDICE I	
GLOSARIO DE TÉRMINOS COMUNES USADOS EN EL ÁREA DE LOS DERECHOS	591
APÉNDICE 2	
ESTADOS MIEMBROS DE LAS CONVENCIONES INTERNACIONALES SOBRE DERECHOS DE AUTOR	599
APÉNDICE 3	
PAÍSES QUE EN LA ACTUALIDAD NO SON MIEMBROS DE NINGUNA CONVENCION INTERNACIONAL SOBRE DERECHOS DE AUTOR	607

LA VENTA DE DERECHOS

APÉNDICE 4	
NOMBRES Y DIRECCIONES ÚTILES	609
ÍNDICE	615

Prefacio a esta edición en español

Como autora de *La venta de derechos*, me alegró mucho que la Universidad de los Andes expresara interés en publicar una edición en español del libro.

La primera edición en inglés fue publicada en 1991 y fue escrita en respuesta al desafío de un colega del área de la venta de derechos que dijo que «nadie podía escribir un libro sobre derechos de autor». Desde esa época, la venta de derechos ha ganado importancia y ahora es reconocida como una verdadera profesión dentro de la industria editorial, una carrera cuyos aprendices se benefician de tener una amplia red de contactos no solo con los clientes sino con una variedad de colegas dentro de sus propias editoriales. No obstante, sigue siendo un oficio muy especializado, tangencialmente derivado del proceso editorial, y todavía puede resultar bastante misterioso, incluso para los colegas que trabajan en otros departamentos de la misma editorial, y a pesar del hecho de que, en el área de los libros comerciales, una estrategia exitosa en el manejo de los derechos puede ser esencial para atraer nuevos autores y puede influenciar la decisión sobre la publicación de un proyecto.

Mi objetivo inicial, que sigue siendo el mismo hoy, fue explicar la lógica de la venta de derechos, describir los aspectos prácticos de la manera en que se hace la venta de derechos y ofrecer información sobre las principales categorías de derechos. Publicada por Blueprint, uno de los sellos editoriales de Chapman & Hall, la primera edición tuvo un total de 182 páginas y yo no tenía ninguna expectativa de hacer más ediciones. Sin embargo, la respuesta de los lectores y la naturaleza siempre cambiante del negocio

de la compra y venta de derechos —en el que ciertas categorías han crecido en importancia, mientras que otras han decrecido, y los desarrollos tecnológicos siempre están abriendo nuevas posibilidades de otorgar licencias— ha hecho que revise y actualice el libro cada cuatro años, bajo el sello Routledge, del grupo Taylor & Francis. La octava edición, en la cual se basa la presente edición en español, fue publicada en agosto del 2019, con un total de 508 páginas.

Probablemente sea acertado afirmar que, aunque muchos principios de la venta de derechos se pueden aplicar en todo el mundo, es difícil escribir un libro sobre este tema que tenga una perspectiva totalmente internacional (incluso dentro del mercado de habla inglesa, las editoriales británicas y las estadounidenses tienden a tener distintos puntos de vista y prioridades). Por lo tanto, el libro parte del supuesto de que su audiencia es principalmente británica y algunos capítulos siempre han tratado la situación desde esta perspectiva; por ejemplo, la larga historia sobre los derechos de autor en el Reino Unido, que ocupa el capítulo 1, pero también el tema de los derechos territoriales en inglés, los acuerdos de publicación colectiva en el Reino Unido, las lecturas en la radio de obras protegidas por derechos de autor (principalmente vía la BBC), el impacto del Brexit en el mercado editorial británico (un tema que todavía está en desarrollo) y algunos aspectos de las licencias digitales. Por esta razón, varias secciones de la edición en inglés, que no tienen relevancia para los vendedores de derechos en otros mercados, han sido omitidas de la presente edición en español y solo se han conservado los temas que son aplicables, o extrapolables, al mercado en español.

Sería un descuido de mi parte concluir este prefacio sin señalar el hecho de que la última edición en inglés de *La venta de derechos* fue publicada unos seis meses antes de que se conocieran las primeras noticias sobre la pandemia originada por la COVID-19, a comienzos del 2020, un hecho que ha afectado la vida profesional y personal de mucha gente en todo el mundo y que, infortunadamente, todavía no ha terminado. La industria editorial, y en particular la venta de derechos de autor, siempre ha dependido de las relaciones que se construyen con las editoriales extranjeras y los socios internacionales, y muchas características de la pandemia —como el teletrabajo y las restricciones a los viajes internacionales— han tenido un

gran impacto en las prácticas laborales desde que se escribió esa edición. Tenemos la fortuna de que servicios como Skype, Zoom y Teams les haya permitido a los encargados de la venta de derechos mantenerse en contacto con sus clientes de una forma más personal que por medio del correo y las llamadas telefónicas tradicionales, y que la tecnología también haya facilitado que quienes trabajan desde casa puedan tener acceso a los sistemas de manejo de derechos que están centralizados en las oficinas. Sin embargo, el impacto sobre las ferias del libro internacionales, que son enormes foros dedicados al comercio de los derechos, ha sido severo, en la medida en que la mayoría de las ferias fueron canceladas en el 2020 y las que se realizaron durante el 2021 fueron completamente virtuales o híbridas. Aunque tenemos la esperanza de que las restricciones a los viajes se relajen durante el 2022 y que vuelva a ser posible realizar ferias del libro presenciales, es probable que se mantengan algunos métodos de trabajo que se establecieron durante la pandemia y habrá que recogerlos en las próximas ediciones del libro.

En cuanto a los pros y los contras de las llamadas de video, los vendedores de derechos han destacado aspectos positivos, tales como la consolidación de las relaciones ya existentes con algunos clientes durante los tiempos difíciles, la oportunidad de tener reuniones más largas en comparación con las tradicionales citas de media hora de las ferias y el contacto con editoriales que tal vez no acostumbran asistir a las ferias del libro. Con respecto a los aspectos negativos, los profesionales del área de derechos señalan los problemas prácticos para presentar sus títulos (particularmente los que dependen del impacto visual), la dificultad para desarrollar una relación nueva únicamente mediante el contacto virtual, los problemas para captar el lenguaje corporal de sus contrapartes y las dificultades para concertar reuniones con editores que viven en diferentes zonas horarias. Pero, sobre todo, la pérdida de la oportunidad de hacer hallazgos inesperados en lo que tiene que ver con proyectos editoriales, o tener durante una feria un encuentro fortuito que pueda convertirse en una relación laboral valiosa.

Aunque, al menos en el Reino Unido, el negocio de los derechos se ha mantenido en condiciones sorprendentemente buenas durante las épocas adversas del 2020 y el 2021, existe el peligro de que la pandemia pueda

LA VENTA DE DERECHOS

forzar medidas de recorte de gastos o ejercer presión para que se reduzcan los presupuestos destinados a viajes internacionales, en particular en las editoriales que han sido más golpeadas por las circunstancias. Los profesionales del área de los derechos deben poner énfasis de manera constante en la importancia de tener contacto personal con sus socios editoriales y en los beneficios que traen los viajes internacionales para la comprensión de los mercados que se quieren explorar.

Espero que los lectores de la edición en español encuentren en *La venta de derechos* una introducción útil a este fascinante campo de la industria editorial.

LYNETTE OWEN
Londres, enero del 2022

Prefacio

Cinco años han pasado desde la publicación de la séptima edición de este libro y, como siempre, durante el tiempo transcurrido hasta la nueva edición han tenido lugar numerosos desarrollos que afectan la venta de derechos. En particular, la pregunta sobre si los derechos de autor o *copyright* son aún una herramienta adecuada y útil en la era digital sigue en el foco de atención, tanto nacional como internacional, y constituye una preocupación diaria para las industrias creativas, entre ellas, la industria editorial.

La percepción constante por parte de varios grupos de usuarios —en especial de los nativos digitales, que han crecido con la expectativa de encontrar todo tipo de contenido de manera rápida y sin costo alguno por medio de Internet— de que los derechos de autor son un obstáculo para el acceso a la información, en lugar de ser una regulación necesaria para estimular y recompensar la creatividad, significa que nuestra industria necesita redoblar los esfuerzos para convencer a los organismos gubernamentales (nacionales e internacionales), así como al público general, de que es necesario que exista un balance justo entre los derechos de los creadores, por un lado, y los derechos de los usuarios, por el otro. Esto es particularmente importante en un momento en el que las principales compañías de tecnología buscan establecer estándares de protección menos estrictos.

Como de costumbre, he mantenido el propósito de las ediciones anteriores de que este sea un manual práctico para aquellos que trabajan en la industria editorial, en particular para quienes se desempeñan en el área de gestión de derechos de editoriales y agencias literarias, pero también

tengo en cuenta a los lectores que se desempeñan en el campo legal, con particular interés en los derechos de publicación, y a los estudiantes de los distintos cursos de edición. Al igual que en ediciones anteriores, el contenido supone que la mayoría de los lectores de este libro se encuentra en el Reino Unido¹, pero, como siempre, agradezco mucho los comentarios y anotaciones de colegas estadounidenses y de otros países.

En cuanto a la estructura general, el capítulo inicial trata sobre la historia de los derechos de autor en relación con la compra y venta de derechos, y los constantes desarrollos en este campo, seguido de capítulos sobre el control de los derechos de las obras literarias y los aspectos prácticos de la promoción y venta de derechos. Los capítulos 9 a 16 se ocupan de distintas categorías de venta de derechos, y el capítulo final se refiere a los materiales de producción que se les deben suministrar a los licenciatarios.

El capítulo 1, que establece la historia del *copyright* con respecto a los derechos, fue actualizado en su totalidad para incluir muchos de los desarrollos legales recientes y nuevas iniciativas en el área del acceso abierto. Al momento de escribir este libro aún no son claras cuáles serán las implicaciones precisas que tendrá el Brexit en caso de que el proceso siga su curso tal como está programado, pero se espera que la legislación sobre derechos de autor que fue revisada de acuerdo con las directrices de la Unión Europea (UE) no sufra alteraciones, al menos por un tiempo. Las regulaciones que tienen que ver con la expiración de los derechos aún son cruciales para evitar la importación paralela de ediciones que compitan entre ellas; así que, de nuevo, se espera que las regulaciones regionales actuales sobre expiración de derechos no sufran alteraciones.

En los capítulos prácticos, he actualizado el capítulo 8 sobre ferias del libro e incluí información sobre el resurgimiento de los sitios de compra y venta de derechos en línea. El capítulo 13, sobre los aspectos básicos de la gestión de los permisos, ofrece información sobre algunos servicios nuevos que buscan optimizar el proceso. Revisé todo el capítulo 14 para que este reflejara el aumento significativo en la popularidad de los audiolibros; la

[1] Se hicieron algunas adaptaciones en esta edición para el público latinoamericano [N. del E.].

tendencia hacia la descarga continúa, con el surgimiento de nuevos modelos, tales como las suscripciones y el *streaming*.

Las áreas de la publicación electrónica y la venta de derechos digitales son complejas. He intentado tratar por aparte el impacto de Internet sobre el mundo editorial en el capítulo 15, en el que hablo sobre la creciente importancia para nuestra industria de las compañías de tecnología, como Google, Amazon, Apple, Microsoft y otras, así como de la cada vez mayor popularidad de las tabletas y los teléfonos inteligentes como dispositivos de lectura. Muchas de las actividades relacionadas con la producción y distribución de contenido electrónico (entre otros, bases de datos, libros electrónicos, colecciones de libros electrónicos, libros electrónicos aumentados y apps) son consideradas ventas y no cesiones de derechos y, por tanto, las manejan los departamentos de ventas de las editoriales y no los departamentos a cargo de los derechos. El capítulo 16 recoge estos desarrollos y también hace énfasis en la importancia de incluir en los contratos maestros con autores y otros creadores todos los derechos de publicación necesarios, y se resaltan los puntos claves que hay que tener en cuenta para conceder verdaderas licencias digitales.

El apéndice 1 es un glosario de términos comúnmente usados en el campo de los derechos. Para atender los comentarios de distintos lectores, un nuevo apéndice 2 ofrece una lista de los países miembros de los tres principales convenios internacionales sobre derechos de autor, mientras que el apéndice 3 enumera los nombres de los pocos países que no forman parte de estos convenios.

Al igual que en todas las ediciones anteriores, desistí deliberadamente de ofrecer modelos de contratos, debido a que es posible encontrar una buena variedad de estos en el libro en colaboración *Clark's Publishing Agreements: A Book of Precedents* [Contratos de edición de Clark: Un libro de precedentes] (décima edición, Bloomsbury Professional, 2017), así como en otros títulos más especializados en los antecedentes de los derechos digitales. De la misma forma, decidí ofrecer solo directrices muy generales sobre las condiciones económicas de los contratos de cesión de derechos: tengo muy en cuenta la preocupación por la existencia de monopolios, no solo en los Estados Unidos sino dentro de la UE. En el caso de los permisos

(«Derechos de antología y de cita», capítulo 13), la Competition and Market Authority (CMA, sucesora de la antigua Office of Fair Trading) ya no permite el registro de las pautas que se acordaron originalmente, y que se actualizaban con regularidad, entre la Asociación de Editoriales del Reino Unido y la Sociedad de Autores. En el área de las publicaciones electrónicas y las licencias digitales, los últimos veinte años han visto la reducción o el retiro absoluto de muchos jugadores, el colapso de múltiples plataformas, un número significativo de adquisiciones y el surgimiento de nuevos actores y plataformas, lo cual hace que las «normas» relacionadas con los modelos de pago y las condiciones financieras en esta área sean mucho más difíciles de establecer. Aún es cierto que el valor de los derechos de propiedad intelectual equivale a lo que cada licenciatario esté dispuesto a pagar por ellos en determinado momento, y todo depende del autor, la propiedad, la actualidad del contenido y las exigencias e incluso caprichos del mercado. También es cierto que persisten muchas diferencias de actitud y prácticas entre quienes publican textos académicos y profesionales, por un lado, y las editoriales de libros comerciales, por el otro.

En cuanto a los derechos de autor, los últimos veinte años han sido testigos de desarrollos tanto positivos como negativos. La creciente presión sobre los países para que entren a formar parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y cumplan con las obligaciones relativas a la propiedad intelectual que les corresponden a los miembros de esa organización ha hecho que muchos de los países «ausentes» accedan a suscribirse (al menos en el sentido legal) a una o más de las principales convenciones internacionales en materia de derechos de propiedad intelectual. Solo unas pocas naciones siguen renuentes. No obstante, sería ingenuo pensar que la piratería o la violación casual de los derechos de autor son cosas del pasado; la piratería electrónica está creciendo y afecta al sector de los textos académicos y al de los libros comerciales. En algunos casos se busca el beneficio comercial, y en otros, las razones tienen un carácter claramente filantrópico. Otra preocupación, tal vez igual de válida, han sido los movimientos que o bien se oponen totalmente a los derechos de autor por considerarlos una barrera al libre acceso al contenido por parte de los usuarios, o que buscan el acceso abierto de un tipo u otro, lo cual inevitablemente afecta

PREFACIO

las actividades de las editoriales que han hecho grandes inversiones con el fin de ofrecer valor agregado cuando llevan al mercado material protegido por derechos de autor. Desde que apareció la última edición de este libro, las grandes compañías tecnológicas han realizado un fuerte *lobby* para establecer regulaciones menos severas en lo que tiene que ver con los derechos de autor. También algunos países en vías de desarrollo continúan en la tarea de ejercer presión al más alto nivel con el fin de obtener excepciones a los derechos de autor para usos educativos y académicos, y lograr excepciones especiales para las personas con dificultades visuales. En este último caso, el Reino Unido introdujo nuevas prerrogativas en el 2014. Aunque la industria editorial debe reconocer el poder de las exigencias de los usuarios, también es cierto que debe empezar a ejercer presión, ella misma, para promover el valor de los servicios que ofrece y la necesidad de recompensar a los autores por el uso de sus aportes creativos. Una cosa es todavía cierta: el área de los derechos nunca es estática.

Al igual que en ediciones previas, he tenido la suerte de poder contar con la asesoría en áreas específicas de varios colegas y quisiera expresar mi gratitud a James Bennet, de la Copyright Licensing Agency (CLA); Sarah Faulder, de Publishers' Licensing Services (PLS); Julian Friedmann, de la agencia Blake Friedmann; Diane Spivey, de Hachette; Sue Mattingley, de Wiley Blackwell; Kimberley Williams, de Princeton University Press, y Clare Hodder, de la consultora Rights2, así como a una serie de lectores de las ediciones anteriores por sus invaluable comentarios.

LYNETTE OWEN

Londres, febrero del 2019

