KIT ESCRITORES 360 · EBOOKS PARA AUTORES

Derechos de autor y contratos

Lo básico que todo autor debe entender antes de firmar (guía informativa).



STUDIO ESCRITORES

Una nota antes de empezar

Bienvenido, bienvenida. Antes de firmar tu primer contrato, conviene saber qué estás entregando y qué conservas. Este libro es una guía informativa y general, escrita para que entiendas las ideas básicas y hagas mejores preguntas. No es asesoría legal ni sustituye a un abogado: las leyes cambian de un país a otro y de un caso a otro.

Encontrarás seis capítulos: qué protege el derecho de autor, qué derechos tienes, cómo leer un contrato, cláusulas que conviene vigilar, tipos de acuerdos habituales y un plan de primeros pasos. Úsalo como mapa de preguntas, no como respuesta definitiva. Ante cualquier contrato real, consulta a un abogado especializado o a un gremio de autores de tu país.

CAPÍTULO 1

Qué protege el derecho de autor

Tu texto ya tiene dueño en el momento de existir: ¿sabes qué se protege y qué no?

En términos generales, el derecho de autor protege la forma en que expresas una obra: tus palabras, tu estructura, tus personajes concretos, tu estilo plasmado en un texto determinado. En muchos países esa protección nace de forma automática cuando creas la obra y la fijas en algún soporte, aunque algunos ofrecen registros opcionales que ayudan a probar la autoría. Conviene verificar cómo funciona en el tuyo.

Lo que normalmente no se protege son las ideas en sí, los temas, los hechos o los géneros. Dos personas pueden escribir sobre un viaje en el tiempo o un huérfano con un destino especial, y ninguna es dueña de esa premisa. Lo protegido es la manera particular en que cada una la desarrolla. Por eso copiar un texto es un problema, pero inspirarte en una idea general suele ser parte normal de la creación.

Existen además derechos morales y derechos patrimoniales, términos que aparecen en muchas legislaciones. Los primeros se vinculan con tu vínculo personal con la obra: ser reconocido como autor y que no la deformen. Los segundos tienen que ver con la explotación económica: publicar, reproducir, traducir, adaptar. Cuánto se puede ceder o no de cada uno depende mucho de cada país.

También existe un límite temporal. La protección dura un periodo determinado, y luego la obra pasa a lo que se llama dominio público, pero la duración exacta cambia según el país y no conviene darla por sabida. Tampoco conviene suponer que todo lo que está en internet se puede usar libremente: encontrar un texto accesible no equivale a tener permiso para reproducirlo.

> **Las ideas viajan libres; las palabras que las visten tienen dueño.**

PARA REFLEXIONAR

Preguntas sobre tu obra

- ¿Qué parte de mi proyecto es idea general y cuál es expresión propia?
- ¿Tengo manera de probar cuándo lo escribí, como borradores con fecha?
- ¿Qué dice la ley de mi país sobre registros opcionales?
- ¿Estoy usando fragmentos, imágenes o letras de otras personas?

CAPÍTULO 2

Tus derechos y cómo se ceden

Publicar rara vez significa regalar todo: lo que importa es qué cedes, por cuánto tiempo y dónde.

Un libro es un paquete de derechos que se pueden dividir. Por ejemplo, la edición impresa, el libro digital, el audiolibro, las traducciones, la adaptación al cine o al teatro, la venta en distintos países. Cada uno puede cederse por separado, a distintas personas y por periodos distintos. Entender esa división te ayuda a no entregar de golpe más de lo necesario.

Hay dos nociones clave en casi cualquier acuerdo: cesión y licencia. En una cesión transfieres un derecho de forma amplia; en una licencia autorizas un uso concreto, y tú sigues conservando la titularidad. Muchas veces la licencia es más favorable al autor porque deja la puerta abierta a recuperar derechos o a explotarlos de otras formas. Verifica qué término usa tu contrato y qué consecuencias tiene en tu legislación.

Presta atención a tres variables: alcance, territorio y duración. El alcance dice qué usos se autorizan; el territorio, en qué países; la duración, por cuánto tiempo. Un contrato que cede todos los derechos, en todo el mundo, para siempre, es muy distinto de uno que autoriza la edición en español en un territorio concreto durante unos años. Ninguna combinación es buena o mala en abstracto; depende de lo que recibas a cambio.

Recuerda que ceder derechos suele ser negociable. Muchos autores primerizos creen que el contrato viene dado y que solo queda firmar. En la práctica, puedes pedir cambios razonables: acortar la duración, reservarte formatos que el editor no va a explotar, incluir un mecanismo para recuperar derechos si no se publica la obra. Pedirlo con respeto no te cierra puertas; suele mostrarte como un autor informado.

UNA IDEA

Divide tus derechos para entenderlos

- Lista los usos posibles de tu obra: papel, digital, audio, traducción, adaptación.
- Pregúntate cuáles te interesan de verdad y cuáles no sabrías explotar tú.
- Anota qué territorios e idiomas te parecen razonables.
- Piensa cuánto tiempo estarías cómodo cediendo cada uso.

CAPÍTULO 3

Cómo leer un contrato sin miedo

Un contrato es una conversación escrita: si no la entiendes, aún no está terminada.

Lee todo el documento con calma, de principio a fin, y no solo la primera página ni la parte del dinero. Subraya los términos que no conozcas y pide que te los expliquen por escrito. Si algo parece confuso o contradictorio, no lo des por bueno: la ambigüedad suele beneficiar a quien redactó el texto y rara vez al autor. Tómate el tiempo que haga falta; nadie serio te exige firmar de inmediato.

Identifica a las partes y comprueba que los datos sean correctos: quién es la persona o empresa que contrata, quién eres tú, qué obra se menciona exactamente y con qué título. Revisa que el documento defina claramente el objeto del acuerdo. También verifica fechas, plazos de entrega, forma de pago, moneda, y qué ocurre si alguna de las partes incumple. Todo lo importante debería estar escrito.

Hazte preguntas prácticas mientras lees. ¿Qué me obliga el contrato a hacer? ¿Qué me impide hacer? ¿Qué recibo y cuándo? ¿Cómo puede terminar el acuerdo y con qué consecuencias? Anota las dudas y llévalas a la conversación. Si la persona que te ofrece el contrato se molesta por tus preguntas razonables, eso también es información valiosa sobre cómo será la relación.

No firmes bajo presión ni por miedo a perder la oportunidad. Si te ofrecen un plazo extremadamente corto o se niegan a que alguien más revise el documento, desconfía. Pide una copia para estudiarla y consulta con un abogado especializado en propiedad intelectual o con una asociación de autores de tu país; muchas ofrecen orientación o modelos de contrato. La revisión profesional cuesta menos que un error difícil de revertir.

> **Preguntar antes de firmar es barato; preguntar después casi nunca llega a tiempo.**

PRUÉBALO HOY

Revisión de un contrato en 5 pasos

1. Lee todo el contrato una vez sin subrayar para captar la idea general.
2. Léelo de nuevo marcando términos dudosos y cláusulas de dinero, plazos y derechos.
3. Escribe una lista de preguntas concretas para la otra parte.
4. Pide aclaraciones por escrito y guarda las respuestas.
5. Antes de firmar, consulta a un abogado o gremio de autores.

CAPÍTULO 4

Cláusulas que conviene vigilar

Hay frases pequeñas que cambian por completo el sentido de un acuerdo.

Presta especial atención a la cláusula de exclusividad: puede impedirte publicar otras obras similares o trabajar con otros editores durante cierto tiempo. También a las opciones sobre obras futuras, que obligan a ofrecer a la misma parte tus próximos libros. Pueden ser razonables si se acotan bien, pero resultan problemáticas cuando son indefinidas o demasiado amplias. Pregunta qué alcance real tienen.

Revisa la remuneración con detalle: si hay adelanto, porcentaje o pago único, sobre qué base se calcula, cuándo se liquida y cómo podrás consultar las cuentas. Un porcentaje alto sobre una base poco clara puede valer menos que uno menor sobre una base transparente. Verifica también si tienes derecho a recibir informes periódicos y si puedes pedir una auditoría razonable de las ventas.

Revisa las cláusulas de terminación y recuperación de derechos. Pregunta qué sucede si el libro se agota, si deja de publicarse o si la otra parte incumple los plazos. Un buen contrato indica cómo y cuándo los derechos regresan a ti. Sin esa salida, tu obra podría quedar atada durante mucho tiempo a alguien que ya no la explota, y con poco que puedas hacer.

Cuida las cláusulas sobre créditos y modificaciones: tu nombre debería aparecer como autor, y los cambios sustanciales en el texto deberían requerir tu aprobación. En trabajos por encargo, aclara quién conserva los derechos del texto final y si puedes reutilizar partes o mencionarlo en tu portafolio. Y si hay una cláusula que no entiendes, no la ignores: pide que la reescriban de forma sencilla.

ERROR COMÚN

Errores frecuentes al firmar

- Firmar sin leer porque el contrato es largo o intimida.
- Aceptar cesiones de todos los derechos, para siempre, sin entender el cambio.
- No pedir cómo recuperar los derechos si la obra deja de publicarse.
- Confiar en promesas verbales que no están en el documento.
- Guardar solo la última versión y perder los correos donde se acordaron cambios.

CAPÍTULO 5

Tipos de acuerdos habituales

No todos los contratos son iguales: cada camino de publicación tiene sus propias reglas.

En la edición tradicional, una editorial suele asumir los costos de producción y distribución a cambio de ciertos derechos sobre tu obra, y te paga mediante adelanto, porcentaje o ambos. Lo que cambia es el detalle: formatos incluidos, territorios, duración y mecanismos de recuperación. Compara siempre varias propuestas y no te limites a la primera; la información que reúnes sirve para negociar.

En la autopublicación conservas la mayoría de las decisiones y asumes los costos y el trabajo, aunque las plataformas de distribución tienen sus propios términos de uso. Léelos también: aunque no sean un contrato personalizado, regulan qué derechos les das, cómo se calculan los pagos y qué ocurre si cierras tu cuenta. Revisa además los acuerdos con diseñadores, correctores e ilustradores que trabajen para ti.

En trabajos por encargo, como textos para empresas, ghostwriting o guiones, la clave está en quién conserva los derechos y qué uso puede hacer cada parte del material. Hay encargos donde cedes todo y cobras por ello, y otros donde conservas la titularidad y autorizas un uso concreto. Ambos son legítimos si están claros y el precio refleja lo que entregas.

Desconfía de las propuestas que piden dinero por adelantado a cambio de publicar, prometen resultados garantizados o presionan para firmar rápido. Hay servicios legítimos de edición y producción por los que se paga, pero conviene distinguir claramente entre contratar un servicio y ceder derechos. Investiga la reputación de quien te propone el acuerdo, pide referencias y habla con otros autores que hayan trabajado con ellos.

Un buen acuerdo es aquel en que ambas partes saben qué ganan y qué entregan.

PARA REFLEXIONAR

Antes de elegir un camino

- ¿Qué me importa más: control, alcance, velocidad o apoyo profesional?
- ¿Qué costos asumiría yo y cuáles la otra parte?
- ¿He hablado con autores que trabajaron con esta empresa?
- ¿Podría explicar con mis palabras qué estoy cediendo?

CAPÍTULO 6

Tu plan de primeros pasos y una advertencia final

Informarte no te convierte en abogado, pero sí en un autor que sabe qué preguntar.

Recuerda lo esencial: este libro es información general y no constituye asesoría legal. Las leyes de derecho de autor y de contratos varían por país, cambian con el tiempo y se aplican de forma distinta según cada caso. Lo que aquí se describe como práctica habitual puede no coincidir con tu situación. Ante un contrato real, consulta a un abogado especializado en propiedad intelectual o a un gremio de autores de tu país.

Empieza por ordenar tus cosas. Guarda tus borradores con fecha, conserva los correos donde se acordaron condiciones y crea una carpeta para cada obra con todo lo relacionado: versiones, acuerdos, facturas, permisos de uso de imágenes o citas. Ese archivo, aparentemente aburrido, te protege y te ahorra horas cuando surge una duda o una disputa. La organización es la primera forma de defensa.

Luego averigua cómo funciona el derecho de autor en tu país: si hay registro opcional, qué entidades orientan a los autores y qué asociaciones o gremios ofrecen asesoría, modelos de contrato o charlas. Muchas de estas organizaciones tienen recursos accesibles para quienes recién empiezan. Pregunta, asiste a un taller, conversa con otros autores y compara experiencias antes de enfrentarte a tu primera firma.

Cuando llegue el momento, ve con calma. Lee el contrato completo, haz tu lista de preguntas, pide cambios razonables y consulta a un profesional antes de firmar. No tengas prisa ni sientas que debes agradecer una oferta con tu silencio. Un autor que entiende lo que firma construye una carrera más tranquila, con relaciones más claras y menos sorpresas desagradables en el camino.

PRUÉBALO HOY

Plan de primeros pasos

1. Esta semana: crea una carpeta por obra con borradores fechados y correos importantes.
2. Este mes: investiga qué gremios o asociaciones de autores existen en tu país.
3. Antes de firmar: haz tu lista de preguntas y pide aclaraciones por escrito.
4. Siempre: consulta a un abogado especializado o a un gremio ante un contrato real.

Lo esencial

- Esta guía es informativa y general; no es asesoría legal y las leyes varían por país.
- El derecho de autor protege la expresión de tu obra, no las ideas generales.
- Tus derechos se pueden dividir por formato, territorio y duración, y suelen ser negociables.
- Lee el contrato completo, pregunta lo que no entiendas y no firmes bajo presión.
- Vigila exclusividades, opciones, forma de pago y cómo recuperar derechos.
- Ordena tus archivos y consulta a un abogado o gremio de autores antes de firmar.

Siguientes pasos

Lleva lo aprendido a la práctica con estos recursos del kit.

Checklist: Antes de firmar un contrato

Plantilla: Ficha de derechos y licencias

Herramienta: Calculadora de regalías

Banco: Glosario del escritor A–Z