Ilustración

Cómo promover tu trabajo y negociar derechos de autor

PUENTES

Taller brindado por Adrián Puentes y organizado por Uruguay XXI

Contenidos

1. El ilustrador en la industria editorial
    a) La industria editorial: actores y procesos (pág. 3 a 9)
    b) Ejemplo de catálogos (pág. 10 a 17)
2. Difusión del trabajo profesional
    a) Portafolios: características y objetivos (pág. 18 a 27)

3. Derecho de autor y contratos

a) Introducción al derecho de autor y conceptos clave: autor, obra, derecho moral y patrimonial (pág. 29 a 49)

b) La cesión de derechos y el contrato de edición (pág. 50 a 65)

4. Negociación

a) Qué y cómo negociar (pág. 67 a 68)

b) Las ferias como espacio de negociación (pág. 69 a 84)

c) La feria de Bologna para el ilustrador. Cómo prepararse (pág. 85 a 89)

1. El ilustrador en la industria editorial
    a) La industria editorial: actores y procesos
    b) Ejemplo de catálogos

Actores de la cadena del libro

El autor

El editor

El distribuidor

El librero

El agente (o coagente)

El scout literario

El traductor

Tareas de una editorial

- Búsqueda y adquisición
- Edición
- Diseño*
- Impresión*
- Distribución*
- Promoción

División de tareas (cargos)

- Gerencia
- Finanzas
- Edición
- Dirección de arte y diseño
- Producción
- Venta (distribución)
- Prensa y marketing

Algunos propósitos fundamentales

- Construir un catálogo que encuentre a sus lectores (autores y títulos)
- Sustentabilidad económica
- Objetivos “político-culturales”: trascendencia, fomento lector, etc.

Construcción de un catálogo según categorías (sellos)

Ficción literaria

Ficción comercial

Autoayuda

Libros universitarios

Textos de estudio (colegios)

Fotografía

Diseño

Arte

Música

Biografías

Ciencia ficción

Literatura infantil

Libros ilustrados

Libros álbum

Libros para prelectores

Clásicos

No ficción (periodismo, historia)

Libros técnicos

Poesía

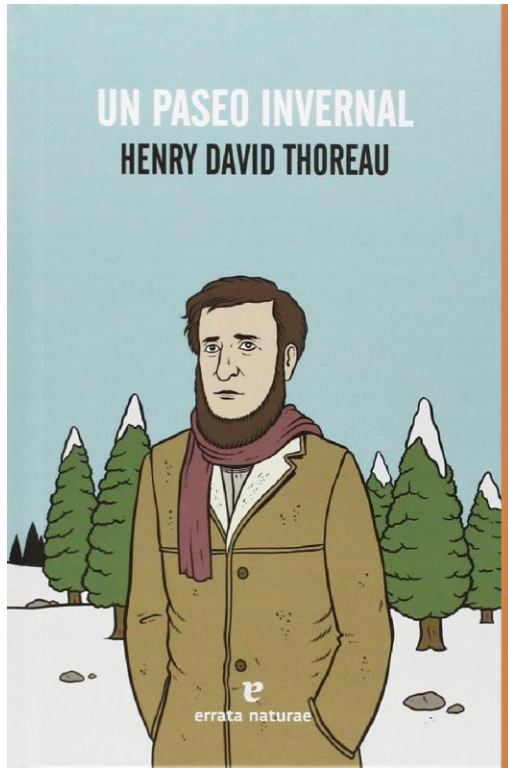
Ensayo

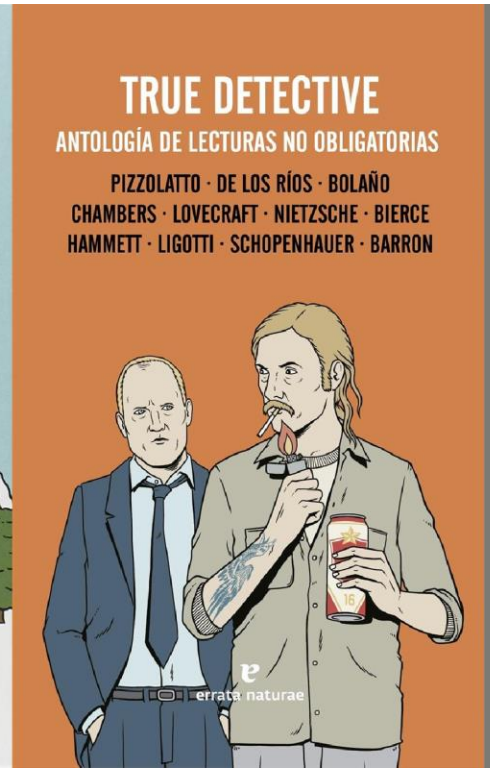
Fantasía

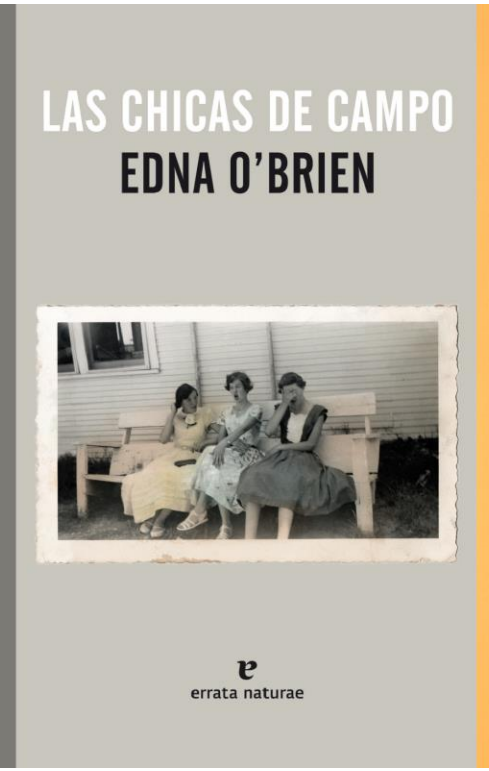
Romance

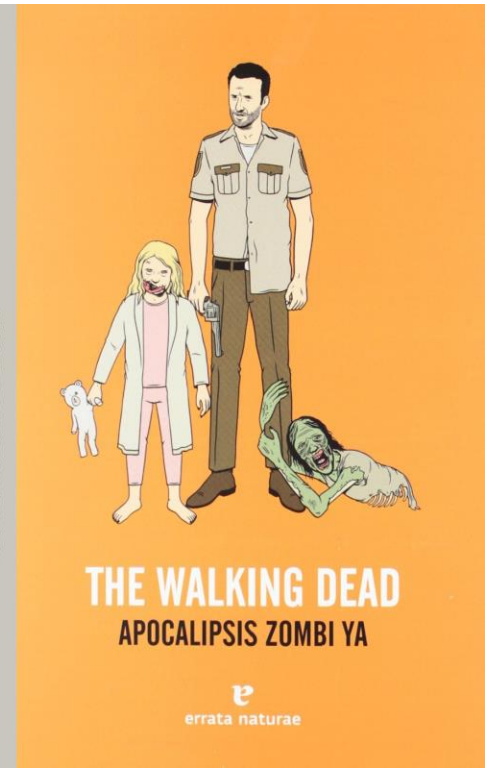
¿Qué catálogo se quiere conformar?

Algunos ejemplos de catálogos de diferentes editoriales del mundo:

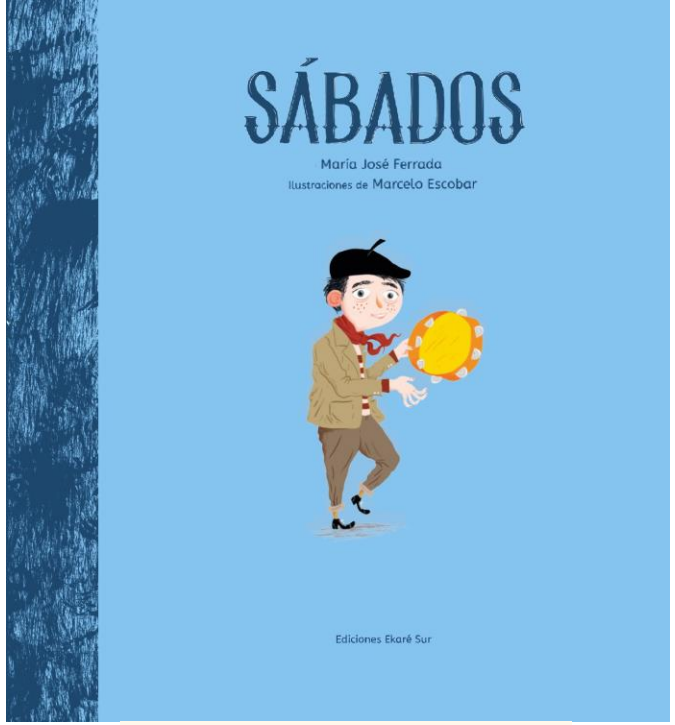

UN PASEO INVERNAL
HENRY DAVID THOREAU
errata naturae

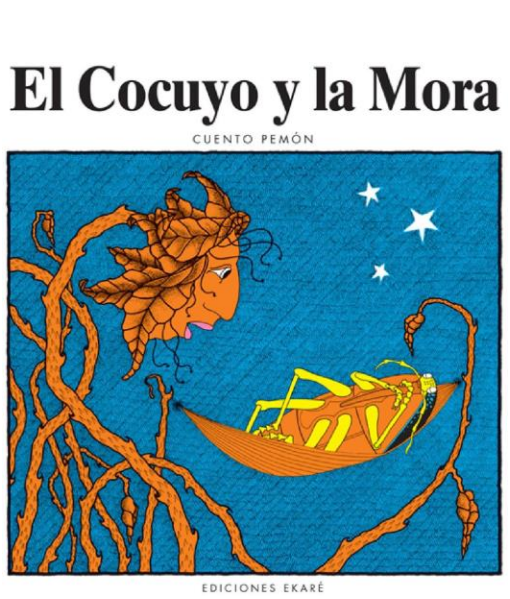

TRUE DETECTIVE
ANTOLOGÍA DE LECTURAS NO OBLIGATORIAS
PIZZOLATTO · DE LOS RÍOS · BOLAÑO
CHAMBERS · LOVECRAFT · NIETZSCHE · BIERCE
HAMMETT · LIGOTTI · SCHOPENHAUER · BARRON
errata naturae

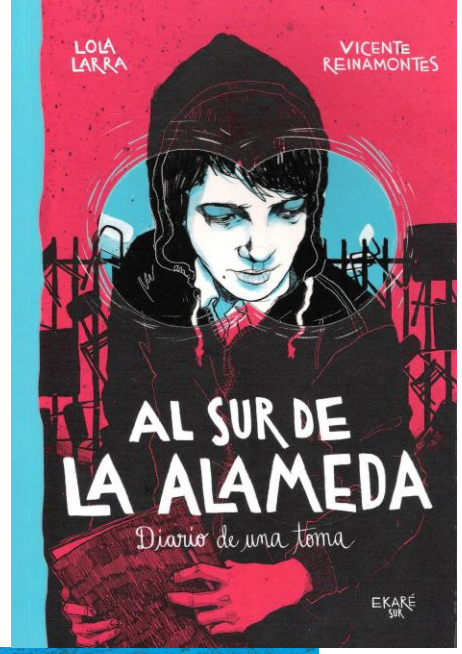

LAS CHICAS DE CAMPO
EDNA O'BRIEN
errata naturae

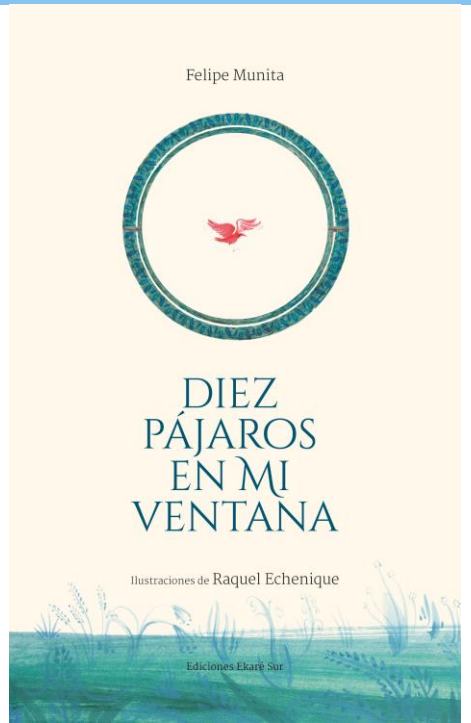

THE WALKING DEAD
APOCALIPSIS ZOMBI YA
errata naturae

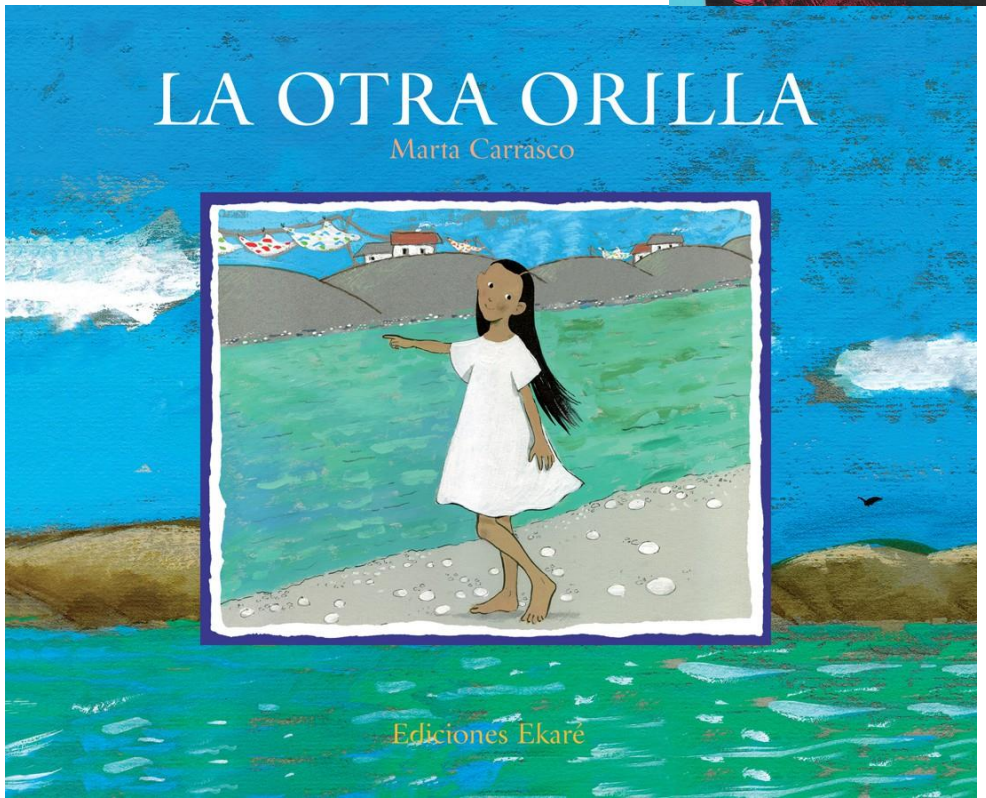
DESPUÉS DEL ROCK
PSICODELIA, POSTPUNK, ELECTRÓNICA
Y OTRAS REVOLUCIONES INCONCLUSAS
SIMON REYNOLDS
DISCO
JOY DIVISION
WIRE
SOFT CELL
BAUHAUS
CABARET VOLTAIRE
THE SLITS
MAURICIO KAGEL
KKKKKK
AAAAAA
GGGGGG
HISTOIRE(S) DU CINEMA
JEAN-LUC GODARD
RESONANCIA SINIESTRA
DAVID TOOP

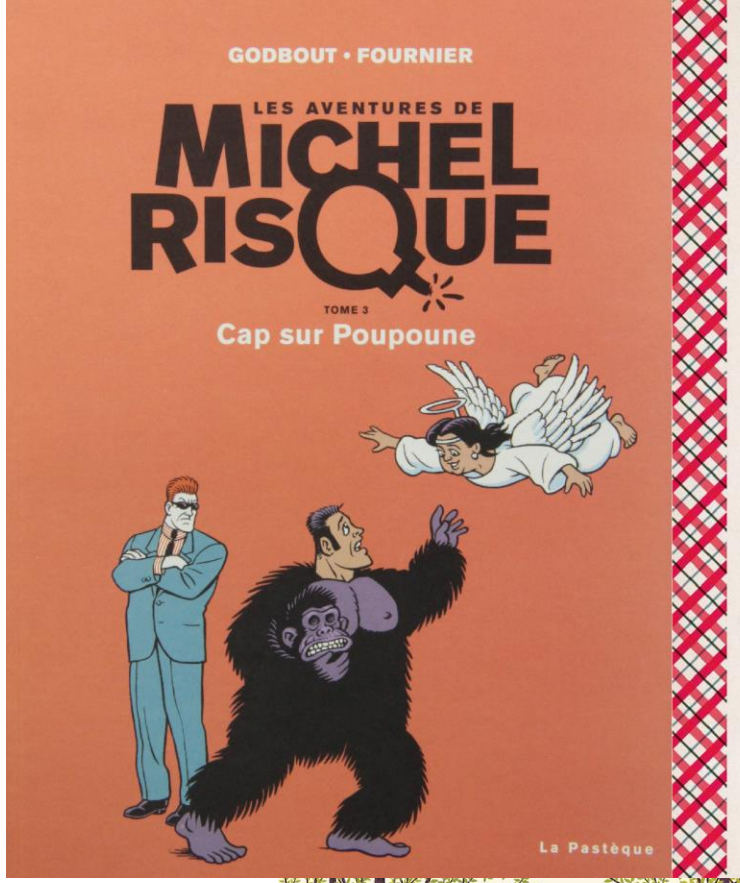

SÁBADOS
María José Ferrada
Ilustraciones de Marcelo Escobar
Ediciones Ekaré Sur

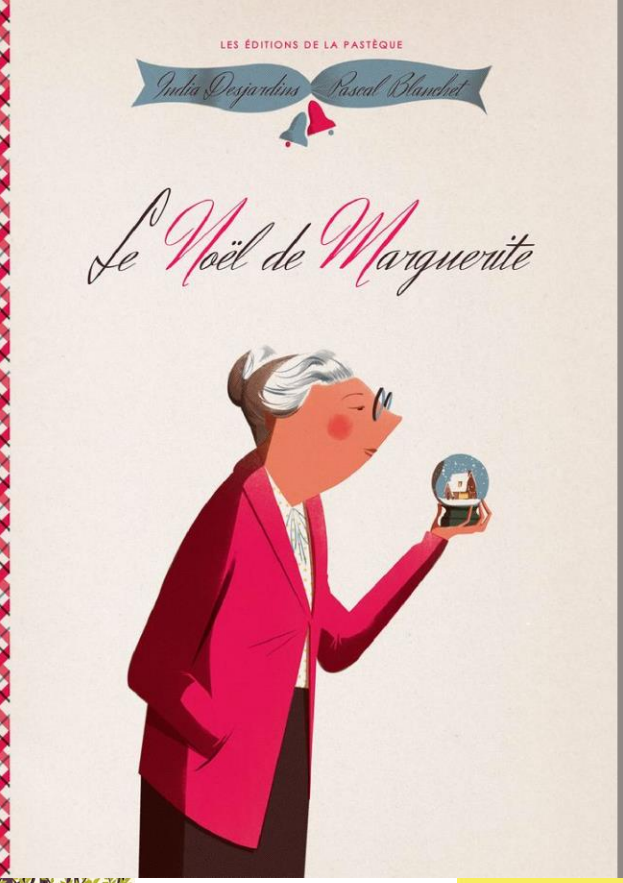

El Cocuyo y la Mora
CUENTO PEMÓN
EDICIONES EKARÉ


LOLA LARRA
VICENTE REINAMONTES
AL SUR DE LA ALAMEDA
Diario de una toma
EKARÉ SUR


Felipe Munita
DIEZ PÁJAROS EN MI VENTANA
Ilustraciones de Raquel Echenique
Ediciones Ekaré Sur

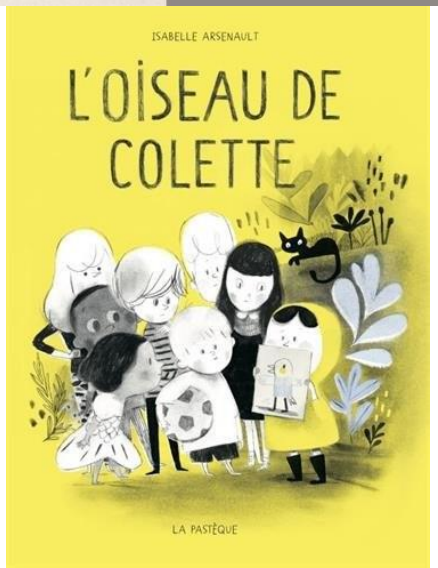

LA OTRA ORILLA
Marta Carrasco
Ediciones Ekaré


GODBOUT • FOURNIER
LES AVENTURES DE
MICHEL RISQUE
TOME 3
Cap sur Poupoune
La Pastèque


LES ÉDITIONS DE LA PASTÈQUE
India Desjardins
Pascal Blanchet
Le Noël de Marguerite

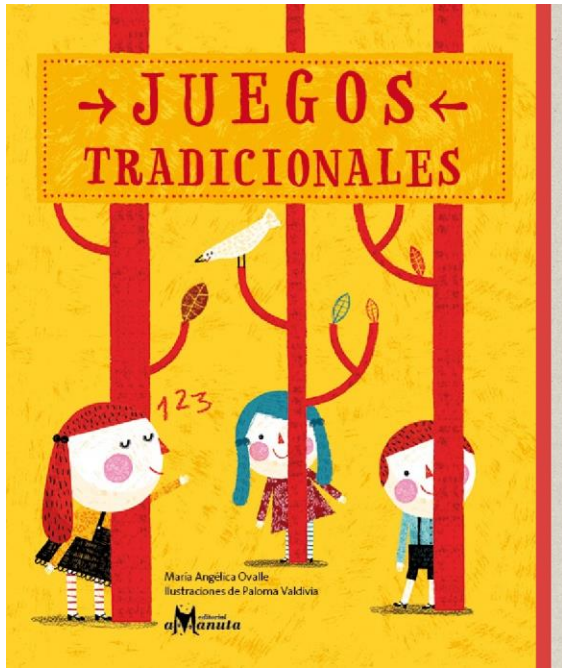
MATTEO BERTON
VOYAGE AU CENTRE DE LA TERRE
D'APRÈS L'OEUVRE DE JULES VERNE

Benjamin Flouw
LA MILLÉCLAT DORÉE
La Pastèque

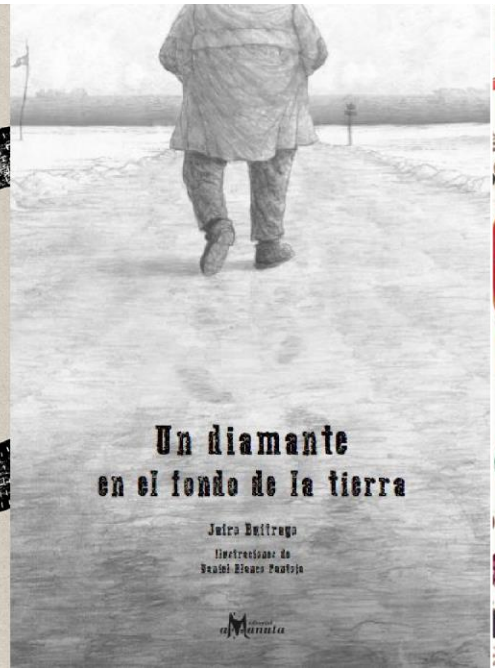

ISABELLE ARSENAULT
L'OISEAU DE COLETTE
LA PASTÈQUE

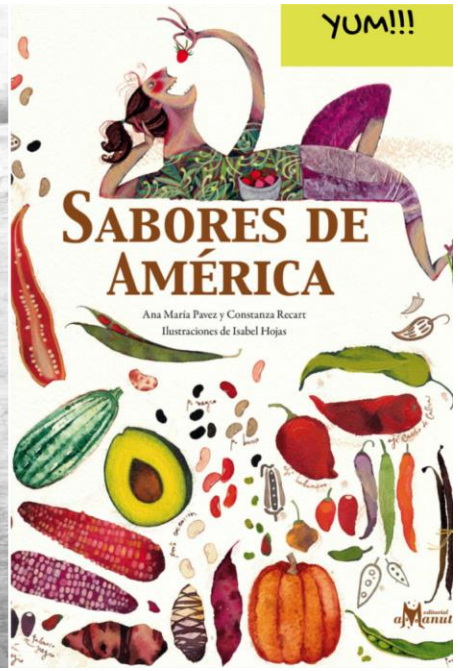
BEAUTIFUL BIRDS
OWEN DAVEY
MAD ABOUT MONKEYS
FLYING EYE BOOKS
The Little Gardener
Emily Hughes
Flying Eye Books
Keith Negley
TOUGH GUYS
(Have Feelings Too)
Flying Eye Books
Simona Ciraolo
Whatever happened to my sister?
Flying Eye Books
101 ARTISTS TO LISTEN TO BEFORE YOU DIE
RICARDO CAVOLO
NOBROW
MOONHEAD AND THE MUSIC MACHINE
BY ANDREW RAE
NOBROW PRESS
MEAN GIRLS CLUB
VINCENT MAHÉ
750 YEARS IN PARIS
NOBROW
ANDY POYIADGI
LOST PROPERTY
68
NOBROW

Fiódor Dóstoievski
NOCHES BLANCAS
Ilustraciones de
Nicolai Troshinsky
Traducción de
Marta Sánchez-Nieves
Nórdicalibros
Lewis Carroll
ALICIA EN EL PAÍS DE LAS MARAVILLAS
EDICIÓN ANIVERSARIO
Ilustraciones de
Marta Gómez-Pintado
Nórdicalibros
Edgar Allan Poe
LA CAÍDA DE LA CASA USHER
Ilustraciones de
Agustín Comotto
Traducción de
Francisco Torres Oliver
Nórdicalibros


JUEGOS
TRADICIONALES
123
María Angélica Ovalle
Ilustraciones de Paloma Valdivia
editorial amanuta

Caperucita Roja
Gabriela Mistral
Ilustraciones de Paloma Valdivia
Comentario crítico de Manuel Peña Muñoz
editorial amanuta


Un diamante
en el fondo de la tierra
Juira Beltrego
editorial amanuta


YUM!!!
SABORES DE
AMÉRICA
Ana María Pavez y Constanza Recart
Ilustraciones de Isabel Hojas

2. Difusión del trabajo profesional

   a) Portafolios: características y objetivos

   b) Páginas web y redes sociales

Promoción de un ilustrador

- Página web personal
- Redes sociales: Facebook, Twitter, Instragram, YouTube.
- Etsy: herramienta de venta directa.
- Patreon: herramienta de micro mecenazgo contemporáneo.

Objetivos

- Exponer la obra.
- Exponer al ilustrador (la persona).
- Crear una “plataforma”: seguidores, fans.

Portafolio de obra

- Herramienta comercial: de venta.
- Para clientes (no para pares, no para uno/a).
- Para clientes específicos, con objetivos específicos: ¿qué quiero que esa persona me compre?

Portafolio de obra

- Selección de obras “personalizada”: curada a la medida.
- Tiene que mostrar eficientemente lo que hace, ha hecho y puede hacer un ilustrador para ese interlocutor.

Aspectos de contenido de un portafolio

- Selección, jerarquía y secuencia de obras: pensar en lo que les interesa que se vea de su obra, en lo que se vea primero y en lo que se vea mejor.
- La selección varia según los interlocutores y el contexto: se puede pensar en un portafolio editorial, uno de prensa, uno de murales, de merchandising, de agencias, etc.
- Idioma depende del interlocutor: inglés y/o español. Procurar corrección idiomática.

Aspectos de contenido de un portafolio

- La selección debe mostrar los distintos estilos que se manejan, si corresponde. La “paleta de estilos” y sus aplicaciones concretas: cómo quedó el libro, la polera, la etiqueta de vino, etc.
- Portada: tiene que “enganchar” y ser representativa de lo que se verá en el portafolio.

Aspectos de contenido de un portafolio

- Información del ilustrador(a): CV, premios, publicaciones, redes sociales. Dependiendo del perfil: incluir imagen personal o no.
- Información “de contacto” (mail, agencia, teléfono).
- Información de contexto y técnica (si es necesario) de las obras: fecha, editorial/cliente, descripción, técnica usada.

Aspectos de diseño de un portafolio

- Procurar un diseño funcional y profesional (si no lo pueden hacer ustedes, pedir ayuda).
- Estructura de base (grilla), paleta de colores y tipografías. Definir un “estilo”.
- Formato: horizontal, para ser visualizado digitalmente (la gran mayoría de los casos).
- Diseño debe facilitar la aprehensión eficiente del contenido por parte del interlocutor, para facilitar lectura y ”navegación”.

Aspectos técnicos de un portafolio

- Peso ligero (10-15 MB máximo), para permitir envío y descarga digital.
- Formato PDF: lo más práctico y seguro.
- No más 10/15 páginas (depende del contexto).
- Es preferible no incluir videos ni animaciones, porque resultan, la mayoría de los casos, distractores (y pesados).

3. Derecho de autor y contratos

a) Introducción al derecho de autor y conceptos clave: autor, obra, derecho moral y patrimonial (pág. 29 a 49)

b) La cesión de derechos y el contrato de edición (pág. 50 a 65)

Derecho de autor

Conjunto de normas legales sobre la creación intelectual y artística, sus creadores y receptores.

Incluido en la Declaración Universal de Derechos Humanos de la ONU (1948).

Combina dos derechos básicos

El derecho de los creadores al merecido reconocimiento por sus obras.

El derecho de las personas a participar y disfrutar de los procesos científicos, intelectuales y creativos.

Art. 27 Declaración de derechos humanos

1. Toda persona tiene derecho a tomar parte libremente en la vida cultural de la comunidad, a gozar de las artes y a participar en el progreso científico y en los beneficios que de él resulten.

2. Toda persona tiene derecho a la protección de los intereses morales y materiales que le correspondan por razón de las producciones científicas, literarias o artísticas de que sea autora.

Constitución de la República de Uruguay (1967)

Artículo 33:

> “El trabajo intelectual, el derecho del autor, del inventor o del artista, serán reconocidos y protegidos por la ley”.

Ley 9.739 de derechos de autor (más ley 17.616)

Original de 1937, pero con modificaciones: la principal, de 2003 (ley 17.616).

Establece las normas básicas de relación y las restricciones entre autor y editor (en industria editorial).

Artículo 1°

Esta ley protege el derecho moral del autor de toda creación literaria, científica o artística y le reconoce derecho de dominio sobre las producciones de su pensamiento, ciencia o arte, con sujeción a lo que establecen el derecho común y los artículos siguientes.

Asimismo, y en base a las disposiciones que surgen de esta ley, protege los derechos de los artistas, intérpretes y ejecutantes, productores de fonogramas y organismos de radiodifusión. Esta protección no afectará en modo alguno la tutela del derecho de autor sobre las obras protegidas. En consecuencia, ninguna de las disposiciones contenidas a favor de los mismos en esta ley podrá interpretarse en menoscabo de esa protección.

Artículo 2°

El derecho de propiedad intelectual sobre las obras protegidas en esta ley comprende la facultad exclusiva del autor de enajenar, reproducir, distribuir, publicar, traducir, adaptar,transformar, comunicar o poner a disposición del público las mismas,en cualquier forma o procedimiento.

Artículo 5°

La protección del derecho de autor abarcará las expresiones pero no las ideas, procedimientos, métodos de operación o conceptos matemáticos en sí.

(+ tipos de obras)

Artículo 6°

Los derechos reconocidos en esta ley son independientes de la propiedad del objeto material en el cual está incorporada la obra.

El goce y ejercicio de dichos derechos no estarán subordinados a ninguna formalidad o registro y ambos son independientes de la existencia de protección en el país de origen de la obra.

Para que los titulares de las obras y demás derechos protegidos por la presente ley sean, salvo prueba en contrario, considerados como tales y admitidos en consecuencia ante las autoridades administrativas o judiciales, para demandar a los infractores, bastará que su nombre aparezca estampado en la obra, interpretación, fonograma o emisión en la forma usual.

La obra

Producto original del intelecto humano fijado en un soporte.

Las ideas no son obras (no son objeto de derecho).

En la industria editorial: obras “literarias”, ilustraciones, fotografías, antologías, etc.

El autor

Creador de una obra intelectual.

Único o múltiple (obras en colaboración y colectivas: antologías).

Autor(es) titular(es) tienen todos los derechos sobre su obra desde el momento de la creación.

Derechos de autor

Derecho moral: reconoce paternidad e integridad.

Usos justos (Creative Commons, “copy left”)

Primarios versus subsidiarios (o derivados)

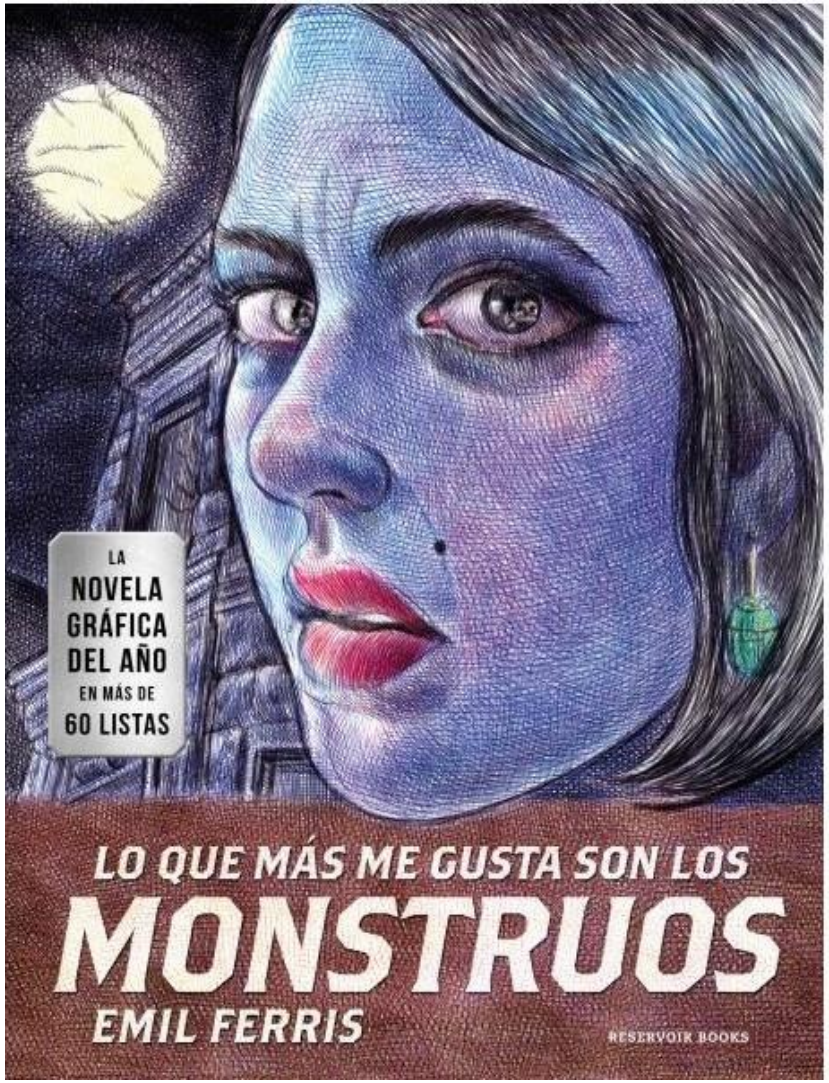
Plazo de protección y obras de dominio público

Derecho patrimonial

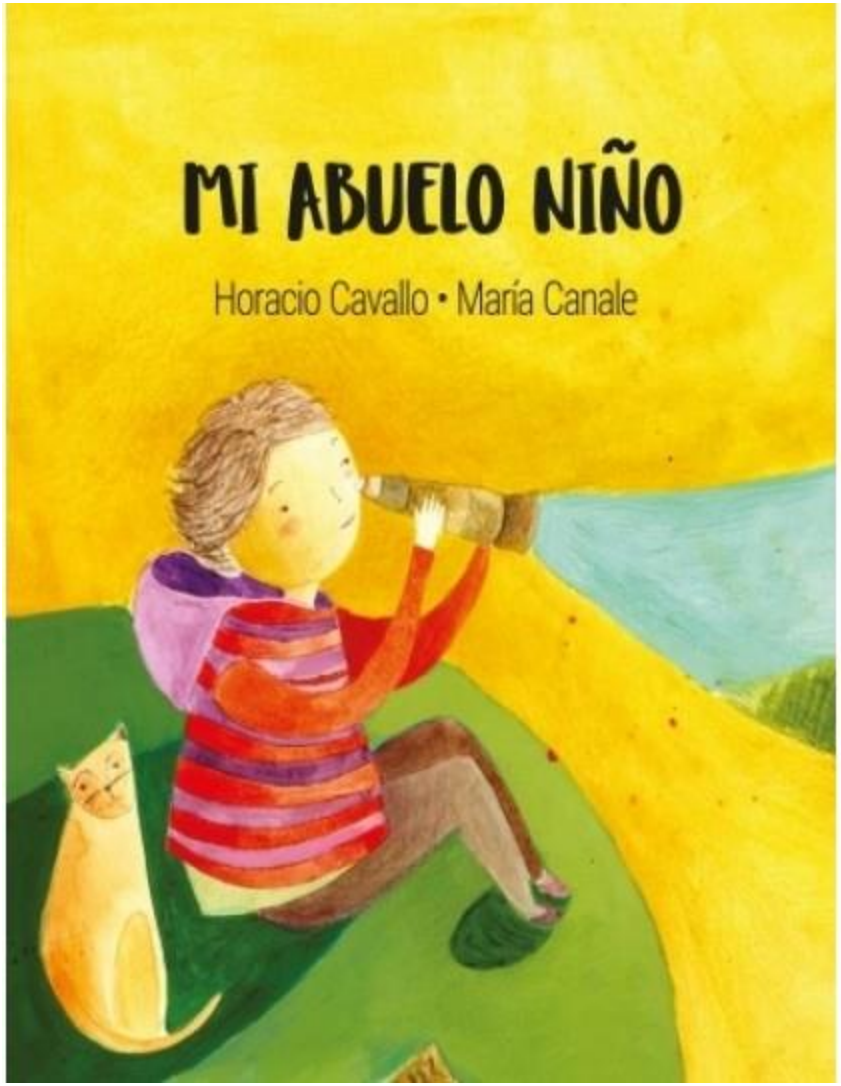
El derecho del “titular” (original o secundario) para usar y transferir el uso de la obra. Se puede ceder.

Ejecución, distribución, adaptación, comercialización.

Ejemplo obra individual



Ejemplo obra en colaboración



Ejemplo obra colectiva

Ejemplo de obra derivada

La obra: derivada

Adaptaciones audiovisuales

Adaptaciones teatrales

Audiolibros

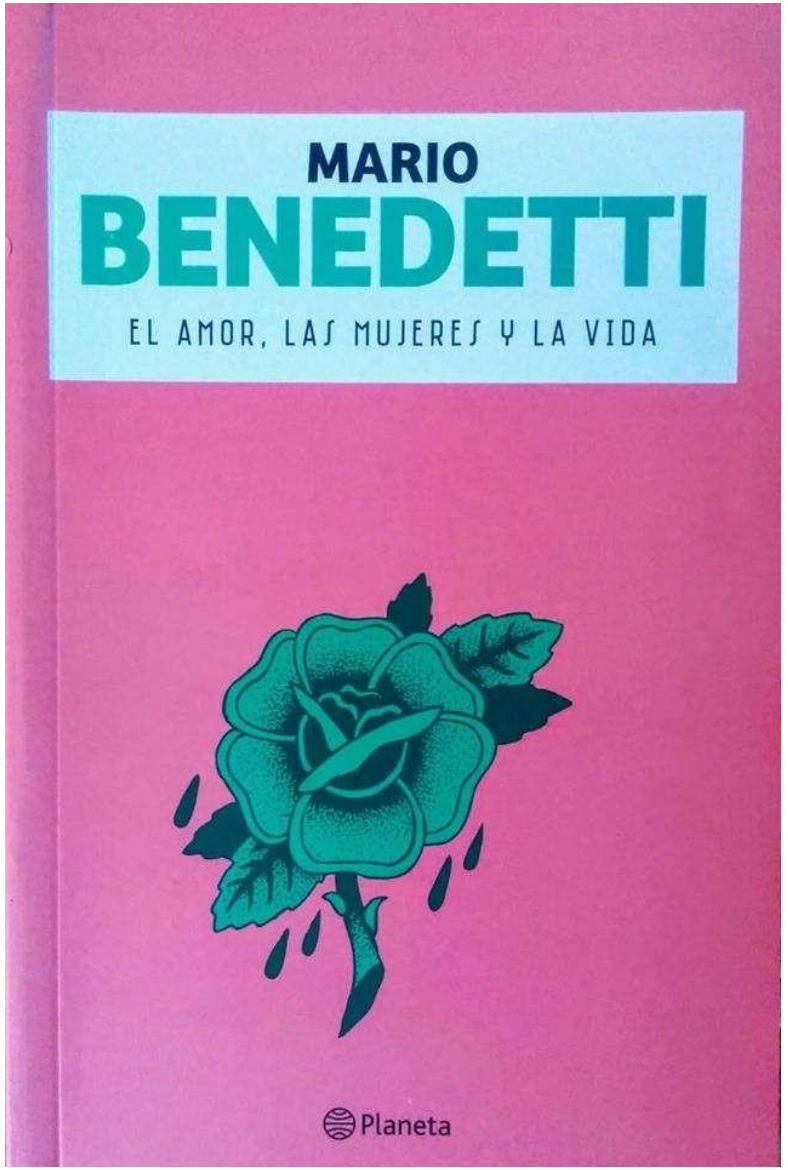
Traducciones

Etc.

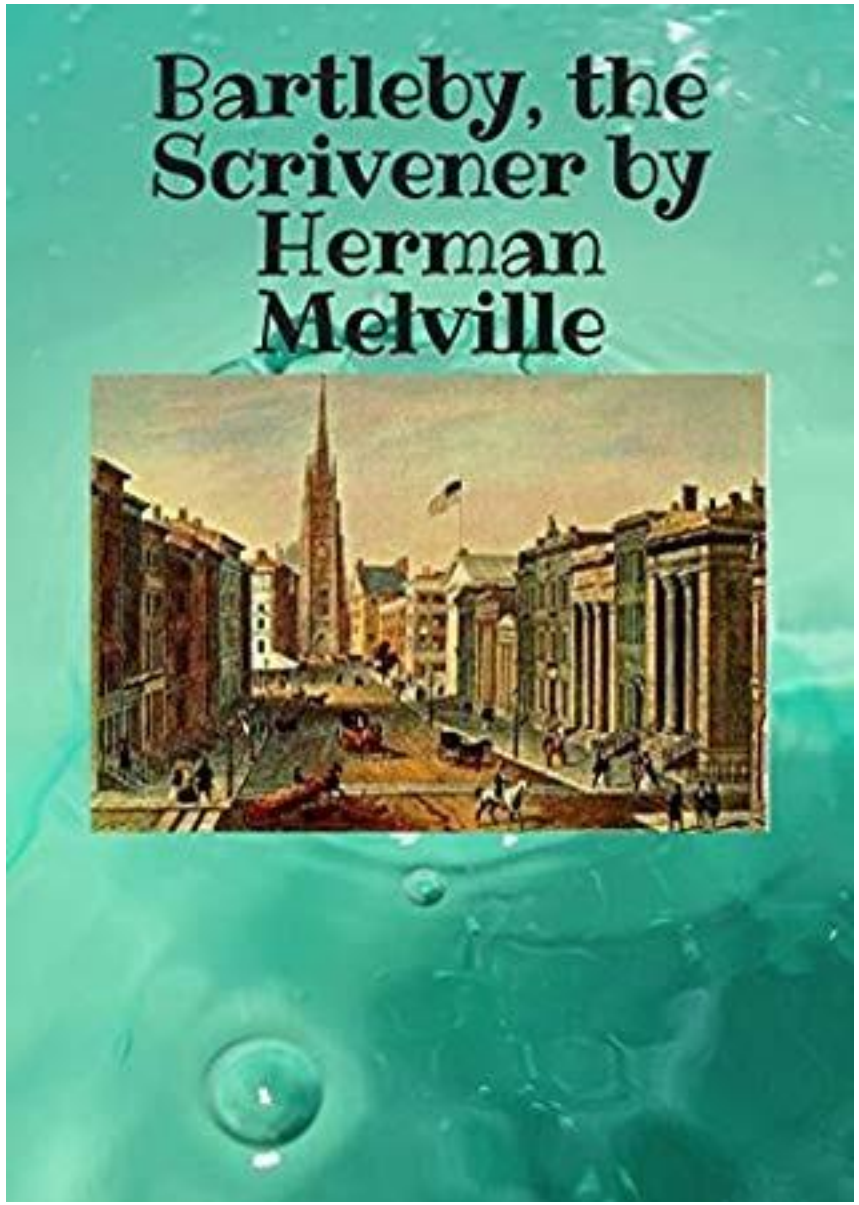
Restricciones y limitaciones

Duración de protección: 70
años después de
muerto el autor

Luego de muerte:
herederos o fundación
(lo más común).

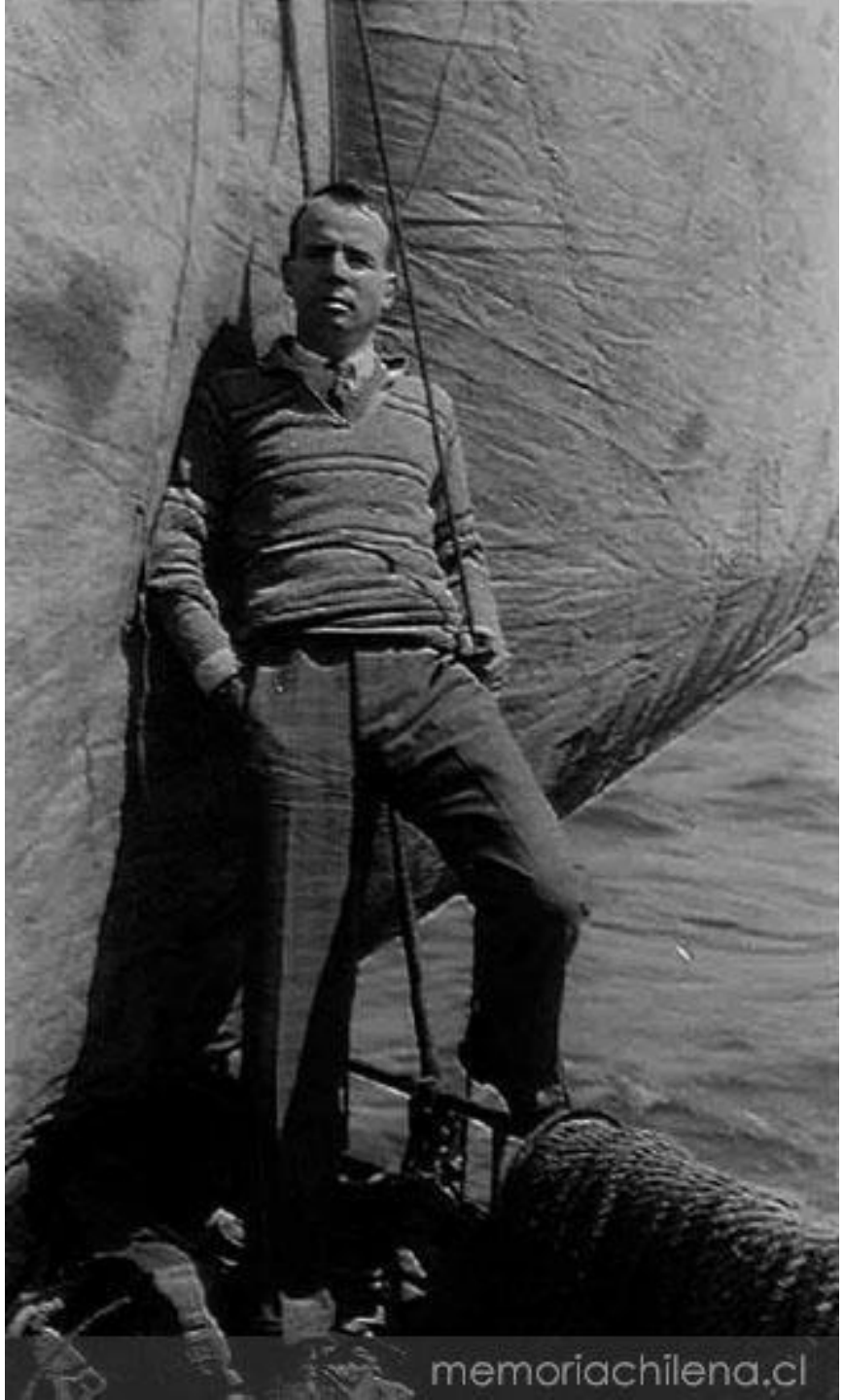


Obras de dominio público



La obra huérfana

Titular “no existe” o no se puede encontrar.



Salvador Reyes, Premio Nacional de Literatura 1967.

El contrato de edición

- Herramienta que especifica los derechos que se transfieren: “derecho a publicar…”
- Se usa sólo en caso de conflicto: el acuerdo se realiza antes de firmar. También aclara responsabilidades de las partes en el proceso de edición.

El contrato de edición

- Partes: titular* y una editorial pero también: productora de cine, de teatro, de tv, revistas, etc.
- Especifica los distintos puntos que se pueden negociar.

“Se transfiere el derecho a publicar en…”

1. Territorio:
   - Un país.
   - Un continente.
   - Todo el mundo el español.
   - Importancia de limitar el territorio a la distribución de la editorial.

“Se transfiere el derecho a publicar en…”

2. Idioma:

- Español.
- Inglés.

- Todos.

“Se transfiere el derecho a publicar en…”

3. Plazo:

- 5-8 años (usual en industria en español).
- 20-35 (recomendable en EE:UU.)
- Plazo del copyright (aceptable si hay una cláusula de término por “fuera de circulación”). Ojo: salida legal en EE.UU.
- Posibilidad: renovación automática.

“Se transfiere el derecho a…”

4. Transferir licencias de traducción.

- Parte de los derechos subsidiarios.
- Usualmente estos derechos los retiene el autor si tiene agente.
- Si los trasfiere, el editor puede operar como agente de ese libro y vender traducciones (o a través de un coagente): en ese caso, negocia un contrato con una editorial extranjera.
- Comisión: 60/40 hasta 80/20 en caso de venta.

“Se transfiere el derecho a…”

5. Entrega y revisión de manuscrito:

- Plazo de entrega de manuscrito final a editorial y extensión.
- Resguardo para editorial: si no entrega en plazo x, se termina el contrato y se devuelve adelanto.
- Resguardos para el autor: que no se pueda publicar sin su aprobación de los cambios. Título lo decide el autor o con su aprobación.
- Usualmente el diseño, la portada y la promoción son responsabilidad de la editorial, pero se puede exigir opinión o aprobación del autor.

“Se transfiere el derecho a…”

6. Entrega y revisión de manuscrito:

- Caso de libros ilustrados (infantiles) en otros idiomas: se añade el pago de un recoupable fee por archivos digitales. El ilustrador ejerce como diseñador del libro.
- Quién pagará los permisos por obras adicionales en el libro: fotografías, ilustraciones, etc.
- Revisión: editorial entrega cambios a autor en plazo x, y autor debe aceptar (o no) esos cambios en plazo x.
- Corrección de estilo corre por cuenta de la editorial. Lectura final del autor de pruebas.

“Se transfiere el derecho a…”

7. Publicación

- Establecer un plazo límite: usualmente un año después de la entrega o aprobación del manuscrito.
- Establecer tirada y precio de tapa de la primera edición (sirve para fijar adelanto).

“Se transfiere el derecho a…”

8. Formato:

- Especificar si es sólo impreso o también incluye ebook. Incluir formatos específicos (epub, mobi, pdf, apps).
- Antes el digital era considerado un derecho subsidiario.
- En mundo anglosajón: hardcover (“trade edition”), trade paperback, mass market.

“Se transfiere el derecho a…”

9. Adelanto:

- Para autores: tratar de que sea lo más alto posible (muchísimas veces no se recupera).
- Depende del prestigio e historia del autor, y de derechos que se han cedido.
- Usualmente se calcula por el porcentaje de los royalties de la primera tirada: que al menos sea el 30% (editorial prestigiosa).
- Pago al momento de la firma. O la mitad al momento de la firma y la otra mitad cuando se publica el libro.

“Se transfiere el derecho a…”

10. Pago de derechos de autor:

- 10% de precio de venta al público (estándar en Latam). Ojo: no del precio neto.
- ¿Qué pasa con ventas institucionales o al Estado?
  ¿Ventas de saldos? Precio neto.
- En EE.UU.: 8% tapa dura, 5% tapa blanda.
- Escalado: aumentar el porcentaje después de x ejemplares vendidos (usualmente 5.000 en hardcover).
- Ebooks: al menos 25% del neto (lo que recibe la editorial. Estándar: hasta 50%.

“Se transfiere el derecho a…”

11. Derechos subsidiarios:

- Impresos versus no impresos.
- Clubes de lectura, selecciones para antologías, publicaciones en revistas (“first serial” vs. “second serial”, antes o después del libro).
- Adaptaciones cinematográficas, teatrales, audiolibros, merchandising, etc.
- Cada derecho tiene su estándar de royalties: usualmente al menos 20% para editorial.

“Se transfiere el derecho a…”

12. Liquidaciones :

- Señalar períodos contables, plazo de envío y forma de pago.
- Especificar qué debe incluir: precio, libros vendidos, en bodega (según impresiones), saldo de adelanto.
- Incluir información bancaria de depósito.
- Incluir posibilidad de auditoría de archivos contables.

El contrato de edición

Todo se puede negociar a partir del contrato.

Promoción: giras, web para autor, book trailer, etc.

El contrato de edición

Si la editorial adquiere el derecho a negociar licencias de traducción (u otros derechos subsidiarios), entonces puede establecer contratos con otra editorial.

Negociación de compra-venta de derechos entre dos editoriales.

4. Negociación

a) Qué y cómo negociar (pág. 67 a 68)

b) Las ferias como espacio de negociación (pág. 69 a 84)

c) La feria de Bologna para el ilustrador. Cómo prepararse (pág. 85 a 89)

Negociación: algunos criterios de interés

1. Distribución en x territorios
2. Adelanto (autores vendedores o de prestigio)
3. Posibilidad de acceder a otros idiomas
4. Posibilidad de acceder al catálogo de una editorial prestigiosa

Negociación: algunos consejos

- Separar las personas del problema.
- Enfocarse en intereses, no posiciones.
- Pensar opciones de beneficio mutuo.
- Usar criterios objetivos.

¿Dónde se realizan las negociaciones?

La importancia de los salones de derechos en las ferias del libro

Ferias profesionales del libro en el mundo

- Pueden ser solo para profesionales o incluir un espacio exclusivo para ellos.
- Incluyen actividades culturales y de formación para profesionales.
- Espacio de stands más salón de derechos (o de agentes), donde se realizan reuniones.
- Importancia de la ciudad donde se realiza.
- Espacio de networking y reuniones sociales.
- Importancia de país invitado de honor.

Frankfurt: la más importante de todas

- Se realiza en octubre.
- Lugar más importante para compra y venta de derechos.
- Editores (expositores) y agentes.
- Abarca todos los idiomas, categorías, formatos y territorios.

Londres: la segunda en relevancia internacional

- Se realiza en abril.
- Muy importante, aunque no tan grande como Frankfurt.
- Es una feria casi exclusivamente de derechos (gran salón, pocos stands).

Guadalajara: mercado iberoamericano

- Se realiza a fines de noviembre-comienzos de diciembre.
- Cada vez más importante como centro de negociación de derechos.
- Días exclusivos para profesionales.

BookExpo America: para EE.UU.

- Se realiza en mayo o junio en Nueva York.
- Muy importante para el mercado interno norteamericano.

LIBER: para España

- Se realiza en septiembre u octubre en Barcelona o Madrid.
- En graves problemas desde hace muchos años.

Feria del Libro de Buenos Aires: la tradición editorial de Argentina

- Incluye una semana de editores con invitados internacionales (feria mixta).
- Abril y mayo.
- Organizada por Fundación El Libro en La Rural.

FILBO: otra emergente

- En 2018, por primera vez con Salón de Negocios (feria mixta).
- Abril y mayo.
- Organizada por Cámara Colombiana del Libro y Corferias.

Festival Internacional de la Historieta de Angoulême

- Se realiza en enero.
- Principal festival de novela gráfica europea (desde 1974).
- Integra espacio de negocios, stands para público general, actividades culturales y premios: Grand Prix (trayectoria), “Best Album”, etc.

Comic-Con San Diego

- Se realiza en marzo.
- Principal evento mundial del cómic.
- Gran evento cultural y comercial (más de 100 mil asistentes cada año).
- Premios Eisner (los Oscar del cómic).

Bolonia: la feria infantil más importante

- Se realiza en marzo.
- Lugar de peregrinación de ilustradores (también hay presencia de autores).
- Se especializa en libros infantiles, educacionales e ilustrados.

BOLOGNA
CHILDREN'S
BOOK
FAIR
Kids
Licensing
Forum

25 YEARS OF TMNT
nickelodeon
PRODUCTS

ILLUSTRATORS
EXHIBITION

Bolonia le puede cambiar la vida a un(a) ilustrador(a)

Preparación

1. Investigación
    a. Quiénes van: buscar en catálogo en web.
    b. Con quiénes reunirse: editores, directores de arte, ilustradores. Buscar editoriales soñadas: ¿qué catálogos les gustaría integrar?
    c. Actividades y eventos.

Preparación

2. Búsqueda y envío de mails pidiendo cita.

a. Muchos editores y directores de arte reservan unas horas para revisar portafolios.

b. Generar un mail tipo en inglés que se pueda personalizar dependiendo del interlocutor.

c. Presentación de ustedes y de obra (breve portafolio adjunto.

d. Búsqueda de direcciones en web o Google.

e. Envío: lo antes posible… para armar agenda.

Preparación

3. Preparación de material

a. Afinar portafolio.

b. Llevar algún proyecto de libro (al menos uno): sinopsis, público destinatario, número de páginas y páginas de ejemplo.

c. Preparar pitch para ustedes y cada proyecto. Ensayarlo.

d. Papelería: tarjetas de visita que reflejen lo que son (con identidad visual).

Puesta en escena

1. Puntualidad y seriedad (profesional) en cada cita.
2. Vitrinear editoriales e ilustradores: ¿con quiénes se sienten afines? Instancia de aprendizaje inigualable.
3. Aprovechar al máximo los días: citas, actividades culturales y actividades sociales (no van a dormir).
4. Sobre ”lo social”: aprovecharlo y agendar cenas y fiestas… sin fundirse. Es tan importante esto como las reuniones formales.

Seguimiento posterior

1. Darse días para ordenar y procesar contactos, aprendizajes, libros… Darse días para reflexionar y descansar.
2. A la vuelta, enviar mails a quienes les pidieron portafolios o proyectos. Hasta máximo dos semanas después.
3. Importante: muchos contactos no responden, muchos proyectos no resultan. Lo importante es persistir y aprovechar lo que sí resulta.

Muchas gracias

Adrián Puentes B.