

¿Cómo negociar derechos subsidiarios en las ferias internacionales del libro? ©

Curso-taller intensivo para profesionales de la edición



organizado por la Cámara Nacional de la
Industria Editorial Mexicana (Caniem)

Jesús R. Anaya Rosique y
José Luis Caballero Leal

**Jueves 7 y viernes 8 de junio de 2018,
de 16:00 a 21:00 horas (ambas tardes)**
Duración: 10 horas

Inversión afiliados a la Caniem: \$ 2,800 más IVA

Inversión no afiliados: \$ 3,500 más IVA

Fecha límite de registro: lunes 4 de junio de 2018,
en la sede de la Caniem:

Holanda 13, Col. San Diego Churubusco,
C. P. 04120, Coyoacán, CDMX

© Jesús R. Anaya Rosique y José Luis Caballero Leal

Informes e inscripciones: Leticia Arellano

Teléfono directo: 5604 3294, conmutador: 5688 2011 ext. 728

capacit@caniem.com

La edición de libros ya no se limita hoy solamente a la producción de ejemplares en distintos soportes, destinados a la comercialización a través de librerías y otros puntos de venta (incluso electrónicos y en línea), en un mercado específico o en varios. Para los editores –igual que para sus autores– se trata de una importante inversión intelectual y financiera, que se puede valorizar potenciando todas sus modalidades de explotación y uso hasta convertirlas en una fuente creciente y significativa de ingresos.

La negociación internacional de los derechos subsidiarios es una oportunidad de desarrollo empresarial que en muchos países de Latinoamérica no tiene aún el impulso necesario. Es imperativo impulsar la capacidad exportadora de las editoriales nacionales, no sólo en su ámbito natural (el mercado en lengua española) sino también en otras áreas lingüísticas y geográficas. Más que nunca, la venta de derechos en el mercado mundial tiene una potencialidad insospechada, así como la compra de derechos de obras válidas que diversifiquen la oferta editorial y estimulen la demanda de los lectores.

Esta función editorial específica exige profesionales idóneos, con conocimientos al día y capacidad para enfrentar los desafíos de la globalización y el cambio vertiginoso que sacuden al mundo de la edición, identificar riesgos y transformar esta situación en ventaja estratégica.

De la constatación de la ausencia de las editoriales mexicanas en las ferias internacionales del libro más importantes y de su consiguiente desplazamiento en la venta y adquisición de derechos subsidiarios, ante la concentración empresarial de corporaciones multinacionales en el sector, surge la necesidad permanente de actualización profesional que origina la concepción de este curso: una versión intensiva y “a la medida” de las estrategias de negociación *ad hoc*, que abordará, entre otras, las siguientes cuestiones primordiales:

- ¿Cuál es el marco legal de la edición y cuáles los principios contractuales del derecho de autor?
- ¿Qué son los derechos subsidiarios y qué requieren los editores para poder negociarlos con terceros?
- ¿Cómo negociar con éxito la venta y la adquisición de derechos en el mercado internacional, y en particular en el escenario privilegiado de las principales ferias internacionales del libro?
- ¿Cómo prepararse este año, por ejemplo, para la Feria de Fráncfort (10-14 octubre 2018)?

La mayor ambición de esta experiencia de formación profesional es que sus participantes regresen a su lugar de trabajo con una comprensión aguda de los temas estudiados y preparados para trabajar en distintas ferias internacionales. En un entorno ferozmente competitivo, urgen profesionales con capacidades y destrezas que hagan factibles los proyectos editoriales.

¿Cómo negociar derechos subsidiarios en las ferias internacionales del libro?

es un curso-taller intensivo de 10 horas en dos sesiones: el jueves 7 y el viernes 8 de junio de 2018, de 16 a 21 horas (ambas tardes), que ofrece:

- Un espacio interactivo de aprendizaje teórico-práctico para un máximo de 24 profesionales de la edición.
- Sugiere algunos textos básicos de consulta.

¿A quién va dirigido?

- Directivos y editores de libros que trabajen en empresas de todos los rangos industriales (de micro a macro) y especialidades (interés general, texto, STM, referencia, infantil y juvenil, etc.).
- Editores universitarios y de instituciones gubernamentales.
- En particular para los responsables de la negociación y contratación de derechos de autor (áreas de comercialización internacional y derechos subsidiarios).
- Autores.
- Traductores
- Abogados y asesores legales de empresas editoriales.
- En general para todos los demás profesionales de la edición interesados en el programa del curso.

A todos los participantes se les pide una fuerte motivación profesional y que persigan acrecentar su comprensión del negocio global a través del análisis de temas esenciales y, en particular, puedan resolver dos estudios de caso *ad hoc*, con habilidad para concebir nuevas soluciones en diferentes escenarios.

Lo óptimo es que todos los participantes tengan cuando menos 3 años de experiencia profesional en la actividad editorial.

¿Qué obtendrán los participantes?

- Un acercamiento crítico a las realidades y perspectivas de la negociación internacional de derechos subsidiarios en distintos ámbitos lingüísticos y geográficos.
- Ideas y experiencias que ayuden a identificar oportunidades de negocio para su oferta editorial y un mejor conocimiento del mercado internacional.
- Comunicación e intercambio con otros profesionales empeñados en estas tareas editoriales.

Funcionamiento del programa

- Durante dos jornadas (el jueves 7 y el viernes 8 de junio, de 16 a 21 horas, en ambas tardes), un total de diez horas de intenso trabajo en la Caniem.
- Este programa ha sido diseñado *ad hoc* y será coordinado e impartido por dos reconocidos profesionales: José Luis Caballero Leal, abogado experto en derechos de autor y Jesús R. Anaya Rosique, experimentado editor internacional.
- Se requerirá que los participantes en este curso estudien previamente la Ley federal de derechos de autor vigente en México (y su reglamento), y que traigan el ejemplar respectivo. Se sugieren dos textos básicos de consulta:

Lynette Owen, *Comprar y vender derechos*, FCE-Libros sobre Libros, México 2007 (tr. al español de *Selling Rights*, Routledge, London 2006, 5ª edición; la 6ª edición actualizada es de 2010).

José Luis Caballero Leal, *Derecho de autor para autores*, FCE-Libros sobre Libros, México 2004.

Expositores

* Jesús R. Anaya Rosique, *Estrategias editoriales de negociación internacional para la compra y venta de derechos subsidiarios*.

* José Luis Caballero Leal, *Marco jurídico de las operaciones de compra y venta de derechos subsidiarios*.

Líneas generales del programa

[esquema básico]

- I Introducción. Cuestionario de evaluación.
- II Nociones de propiedad intelectual y definición de derechos subsidiarios. El contrato de edición.
- III Estrategias para la venta de derechos.
- IV Compra de derechos extranjeros.
- V Estudios de caso:
 1. Un caso práctico de negociación de derechos subsidiarios.
 2. Análisis del catálogo editorial para elegir los títulos cuyos DAUT pueden venderse y los que se desean adquirir.
- VI Coediciones y coproducciones internacionales.
- VII El departamento (o servicio) de contratos y derechos.
- VIII Cualidades específicas de un buen negociador.
- IX Comentarios y conclusiones del curso.

Resumen profesional de los expositores



Jesús R. Anaya Rosique: editor, traductor e investigador en Italia, España y México; consultor especializado en industria editorial. Fue director editorial del Grupo Planeta en México (1997-2006). Fundó en la Universidad de Guadalajara el primer posgrado en edición de Latinoamérica (1991-1997), con el respaldo de la Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana, el Book House Training Centre del Reino Unido y el Grupo Interamericano de Editores. Profesor en la Academia de Creación Literaria de la Universidad Autónoma de la Ciudad de México desde 2006, ha organizado e impartido cursos de formación profesional para editores y libreros en México, Chile, Colombia y Guatemala, así como colaborado en publicaciones internacionales especializadas. En 2010 publicó *Editar en la universidad. Paradojas y retos* (Universidad de Antioquia, Medellín); y anteriormente *Cultura escrita, literatura e historia. Conversaciones de Roger Chartier con Carlos Aguirre, J. Anaya Rosique, Daniel Goldín y Antonio Saborit* (FCE, México 1999, traducido también en Brasil). A partir de 2007, junto con José Luis Caballero, ha impartido el curso para editores “Negociación de derechos de autor en ferias internacionales del libro”, en Bogotá, Santiago de Chile, México y Guadalajara (FIL, 2009-2014). janayarosique@yahoo.com.mx



José Luis Caballero Leal: licenciado en derecho (UNAM, 1985), especialista en derecho de la propiedad intelectual (Universidad Panamericana, 2005). Desde 1996 forma parte de la firma legal Jalife, Caballero & Asociados, en donde atiende principalmente asuntos de derechos de autor y conexos en el sector cultural, la industria del entretenimiento y la publicidad. Es un colaborador activo de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y del Cerlalc-Unesco. Ha participado en numerosos coloquios y seminarios internacionales y publicado innumerables artículos en revistas especializadas y dos libros: *Jingles, producción y contratación, y Derecho de autor para autores* (FCE-Cerlalc 2004). Catedrático de su especialidad en la Universidad Panamericana y en la maestría en derecho corporativo de la misma universidad, así como de las universidades Pontificia de Comillas y Pons, Escuela de Negocios (ambas en Madrid). jlcaballero@jcip.mx