

Categorías: Artes gráficas

OBJETIVOS

Una vez finalizado el Módulo el alumno será capaz de gestionar la contratación de derechos de autor. En concreto el alumno será capaz de: Establecer las condiciones de contratación de originales de obras de encargo individuales y/o colectivas necesarias para su edición. Seleccionar y aplicar la normativa establecida y adecuada a las relaciones más características que las editoriales mantienen con profesionales proveedores empresas de servicios e instituciones. Determinar y aplicar criterios en la selección y contratación de imágenes valorando su idoneidad y el coste. Aplicar técnicas de negociación y comunicación para llevar a cabo acuerdos respecto a la contratación de derechos de autor analizando los aspectos condiciones y factores que intervienen en la misma.

CONTENIDOS

UD1. Derecho y Fiscalidad de la Edición. 1.1. Aspectos legales relativos al mercado editorial. 1.2. Propiedad literaria y artística. 1.3. Derechos y contratos de la edición. 1.4. Fiscalidad de la edición. 1.5. La propiedad intelectual: derechos de texto y derechos de imagen. 1.6. Modalidad de cesión de derechos. 1.7. Normativa sobre propiedad intelectual. 1.8. Los registros de la propiedad intelectual ISBN e ISSN. 1.9. Tipos de IVA. UD2. Principios y Bases para la Contratación de Servicios Editoriales. 2.1. Contratos. Tipos. Partes del contrato. 2.2. Elementos contractuales. 2.3. Penalización por incumplimiento. 2.4. Bases legales de la contratación. 2.5. Contratos tipo según el servicio editorial. 2.6. Contratos y relaciones con colaboradores y empresas. UD3. Bases para la Contratación de Originales. 3.1. Contratación de cesión de derechos de autor individuales. 3.2. Contratación de cesión de derechos de autores colectivos. 3.3. Agencias literarias. 3.4. Agencias especializadas en bancos de imágenes infografía y cartografía. 3.5. Agencias especializadas en bancos de registros sonoros y en videos. UD4. Negociación en el Ámbito Editorial. 4.1. Concepto de negociación y agentes implicados. 4.2. Condiciones para una negociación efectiva. 4.3. Estrategias para la negociación. 4.4. Fases de la negociación. UD5. Gestión de la Propiedad Intelectual de Imágenes. 5.1. Normativa de aplicación. 5.2. Como registrar las imágenes propias. 5.3. Derechos de reproducción y uso. 5.4. Derechos de manipulación. 5.5. Creative Commons. UD6. Diferencias en la Legislación de los Derechos de Autor entre Áreas Geográficas (Europa/América). 6.1. Propiedad de la Obra. 6.2. Derecho Intelectual. 6.3. Plazos de vigencia. 6.4. Diferentes formas de pago de los Derechos Intelectuales.

