



CONTRATACIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

SKU: MF0934_3_V2

Horas [90](#)

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,

CONTENIDO

Tema 1. 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

Tema 2. 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

Tema 3. 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

Tema 4. 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

Tema 5. 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. CreativeCommons

Tema 6. 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