



Sustento del uso justo
de Materiales Protegidos
derechos de autor para
fines educativos



UCI

Universidad para la
Cooperación Internacional

UCI
Sustento del uso justo de materiales protegidos por
derechos de autor para fines educativos

El siguiente material ha sido reproducido, con fines estrictamente didácticos e ilustrativos de los temas en cuestión, se utilizan en el campus virtual de la Universidad para la Cooperación Internacional – UCI – para ser usados exclusivamente para la función docente y el estudio privado de los estudiantes pertenecientes a los programas académicos.

La UCI desea dejar constancia de su estricto respeto a las legislaciones relacionadas con la propiedad intelectual. Todo material digital disponible para un curso y sus estudiantes tiene fines educativos y de investigación. No media en el uso de estos materiales fines de lucro, se entiende como casos especiales para fines educativos a distancia y en lugares donde no atenta contra la normal explotación de la obra y no afecta los intereses legítimos de ningún actor.

La UCI hace un USO JUSTO del material, sustentado en las excepciones a las leyes de derechos de autor establecidas en las siguientes normativas:

a- Legislación costarricense: Ley sobre Derechos de Autor y Derechos Conexos, No.6683 de 14 de octubre de 1982 - artículo 73, la Ley sobre Procedimientos de Observancia de los Derechos de Propiedad Intelectual, No. 8039 – artículo 58, permiten el copiado parcial de obras para la ilustración educativa.

b- Legislación Mexicana; Ley Federal de Derechos de Autor; artículo 147.

c- Legislación de Estados Unidos de América: En referencia al uso justo, menciona: "está consagrado en el artículo 106 de la ley de derecho de autor de los Estados Unidos (U.S, Copyright - Act) y establece un uso libre y gratuito de las obras para fines de crítica, comentarios y noticias, reportajes y docencia (lo que incluye la realización de copias para su uso en clase)."

d- Legislación Canadiense: Ley de derechos de autor C-11– Referidos a Excepciones para Educación a Distancia.

e- OMPI: En el marco de la legislación internacional, según la Organización Mundial de Propiedad Intelectual lo previsto por los tratados internacionales sobre esta materia. El artículo 10(2) del Convenio de Berna, permite a los países miembros establecer limitaciones o excepciones respecto a la posibilidad de utilizar lícitamente las obras literarias o artísticas a título de ilustración de la enseñanza, por medio de publicaciones, emisiones de radio o grabaciones sonoras o visuales.

Además y por indicación de la UCI, los estudiantes del campus virtual tienen el deber de cumplir con lo que establezca la legislación correspondiente en materia de derechos de autor, en su país de residencia.

Finalmente, reiteramos que en UCI no lucramos con las obras de terceros, somos estrictos con respecto al plagio, y no restringimos de ninguna manera el que nuestros estudiantes, académicos e investigadores accedan comercialmente o adquieran los documentos disponibles en el mercado editorial, sea directamente los documentos, o por medio de bases de datos científicas, pagando ellos mismos los costos asociados a dichos accesos.

ESTILOS DE INFLUENCIA

Identifique su estilo (s) de influencia preferente (s). Lea todos los enunciados y marque aquellos que describan su comportamiento típico cuando intenta influir en alguien. Procure no detenerse demasiado en cada respuesta: señale lo que su instinto le dice. No existen respuestas correctas o incorrectas.

PARTE A

Marque todos los planteamientos que considera les describen. Deje en blanco la casilla cuando el enunciado no le describa.

ITEM #	Comportamiento durante la influencia	Sí me identifico
1	Hablo abiertamente de los problemas	
2	Me mantengo abierto a la influencia de la otra persona	
3	Busco la solución práctica	
4	Me gusta ser como el "pegamento" que une el grupo	
5	Vivo el presente: mañana es otro día	
6	Evito ser competitivo	
7	Busco el equilibrio: dar un poco, recibir un poco	
8	Expongo vigorosamente mi punto de vista	
9	Me siento muy motivado por la necesidad de compartir el poder	
10	Creo una relación de comunicación con la otra persona	
11	Invierto tanto tiempo como el proceso necesita	
12	Tomo la iniciativa en el grupo	
13	Puedo molestar a los demás por parecer demasiado autoritario	
14	Puedo molestar a los demás por elaborar en exceso el proceso de influencia	
15	Me gusta ser la persona que busca las causas subyacentes	
16	Me gusta facilitar las cosas	
17	Me molestan las personas que se niegan a trabajar como iguales	
18	Me molestan las personas que se atienen a los protocolos y las normas	
19	Puedo molestar a los demás por callarme mis ideas o no expresar mis opiniones	
20	Exploro los conflictos para calmarlos	
21	Me identifico con el que tiene menos posibilidades	
22	Me molestan las personas que no se defienden solas	
23	Puedo molestar a los demás al ceder terreno rápidamente	
24	Me gusta ser la persona a quien se recurre para resolver las dificultades	
25	Formulo las preguntas difíciles sobre lo que podría ir mal	
26	Sugiero buscar más información antes de tomar una decisión	
27	Me siento muy motivado por la necesidad de crear armonía	
28	Disfruto de un debate. Gracias a él me hago una idea	
29	Convenzo a la persona de que exponga sus puntos de vista antes de los míos	
30	Me molesta la gente que crea deliberadamente situaciones peligrosas en las relaciones	
31	Me siento muy motivado por el deseo de no ser el objeto de las iras de los demás	
32	Me gusta decir la última palabra	
33	Doy prioridad a las necesidades de los demás	
34	Sé escuchar	
35	Me molestan las personas agresivas	
36	Hablo más alto cuando creo que tengo razón	
37	Me siento motivado por la necesidad de encontrar soluciones inmediatas	
38	Prefiero dejar las decisiones realmente complicadas a los demás	
39	Doy facilidades a los otros para que confíen en mí	
40	Me siento muy motivado por la necesidad de lograr mis objetivos	

SUME SUS PUNTAJES POR ESTILO

		Cant. Marcas
ESTILO A	Contabilice las marcas en las preguntas 8 -12- 13- 22- 28-32-36-40	
ESTILO B	Contabilice las marcas en las preguntas 9-10-11-14-16-17-20-29	
ESTILO C	Contabilice las marcas en las preguntas 2-4-19-27-33-34-35-39	
ESTILO D	Contabilice las marcas en las preguntas 1-3-5-7-18-23-24-37	
ESTILO E	Contabilice las marcas en las preguntas 6-15-21-25-26-30-31-38	

PARTE B

Marque todos adjetivos que describen la forma en que usted considera que otros lo perciben.

Deje en blanco la casilla cuando el enunciado no le describa.

ITEM #	Adjetivo	Así me ven otros
1	Muy serio	
2	Modesto	
3	Tranquilo	
4	Pasivo/Moderado	
5	Cuidadoso	
6	Optimista	
7	Desconfiado	
8	Cínico	
9	Claro	
10	Pasivo	
11	Flexible	
12	Inflexible	
13	Más táctico que estratégico	
14	Seguro de mí mismo	
15	Cooperativo	
16	Escéptico	
17	Resuelto	
18	Con deseos de aprender	
19	Superficial	
20	Impasible	
21	Prolijo/Pedante	
22	Prudente	
23	Falto de autoridad	
24	Enérgico	
25	Brusco	
26	Pragmático	
27	Temeroso de fracasar	
28	Implacable	
29	Juicioso/Perspícaz	
30	Temeroso de la autoridad	
31	Encantador	
32	Temeroso	
33	Constante/Firme	
34	Paciente	
35	Suspícaz	
36	Falto de decisión	
37	Desinteresado	
38	Centrado en el corto plazo	
39	Frívolo	
40	Impaciente	

SUME SUS PUNTAJES POR ESTILO

		Cant. Marcas
ESTILO A	Contabilice las marcas en las preguntas 9-12-14-17-24-25-28-40	
ESTILO B	Contabilice las marcas en las preguntas 1-3-18-20-21-27-33-34	
ESTILO C	Contabilice las marcas en las preguntas 2-10-11-15-22-23-30-37	
ESTILO D	Contabilice las marcas en las preguntas 6-8-13-19-26-31-38-39	
ESTILO E	Contabilice las marcas en las preguntas 4-5-7-16-29-32-35-36	