

EL ART. 1.563 DEL CÓDIGO CIVIL Y LOS LÍMITES TEMPORALES DEL CONTRATO DISCOGRÁFICO

Ignacio GARROTE FERNÁNDEZ-DÍEZ
Profesor Titular de Derecho civil
Universidad Autónoma de Madrid

RESUMEN:

El art. 1563 del Código Civil establece un principio fundamental en nuestro Derecho de Contratos, el de la interdicción de los contratos de servicios que contienen obligaciones perpetuas o excesivamente prolongadas. Dicho principio también debe resultar aplicable a los contratos que regulan la prestación de servicios profesionales de los artistas (los llamados contratos discográficos), que pueden llegar a contemplar vinculaciones contractuales muy prolongadas. En el presente trabajo partiremos de la experiencia judicial y doctrinal de otros países encontrar soluciones a los casos en los que la duración de los contratos discográficos sea considerada excesiva. Para ello se explorarán diversos remedios que puedan ser capaces de proporcionar salidas coherentes con las expectativas contractuales de ambas partes.

PALABRAS CLAVE:

Contratos de arrendamiento de servicios. Artistas, intérpretes y ejecutantes. Contratos discográficos. Prohibición de vinculaciones perpetuas o excesivamente prolongadas. Remedios.

SUMARIO:

I. INTRODUCCIÓN. II. LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS PROFESIONALES DE LOS ARTISTAS MEDIANTE CONTRATO LABORAL O MEDIANTE ARRENDAMIENTO DE SERVICIOS. III. LA DURACIÓN DEL CONTRATO DISCOGRÁFICO: LAS SOLUCIONES ANGLOSAJONAS. 1. LA CUESTIÓN EN EL REINO UNIDO: LA DURACIÓN EXCESIVAMENTE PROLONGADA DEL CONTRATO COMO «RESTRICCIÓN IRRAZONABLE DEL COMERCIO». 2. LA CUESTIÓN EN LOS ESTADOS UNIDOS. IV. LA DURACIÓN «EXCESIVAMENTE PROLONGADA» DEL CONTRATO DISCOGRÁFICO EN EL DERECHO ESPAÑOL. 1. LA INSUFICIENTE REGULACIÓN DE LA LPI 2. LA LIMITACIÓN DEL ART. 1.583 CC. 1. *El art. 1.583 CC y la prohibición general de vinculaciones perpetuas o excesivas.* 2. *Aplicación al contrato discográfico.* I. Contratos de duración indefinida y contratos de duración excesivamente prolongada. II. *Aplicación concreta al contrato discográfico. Libertad personal.*

vs. libertad de empresa. III. Condiciones para el ejercicio de la resolución unilateral. 3. *Aplicación subsidiaria del art. 1.593 CC en el ámbito del derecho del trabajo*. V. CONCLUSIÓN.

TITLE: RECORDING CONTRACT'S LENGTH LIMITS AND ART. 1563 OF THE CIVIL CODE

ABSTRACT: Art. 1563 of the Civil Code provides a main principle of contract law, prohibiting perpetuate or excessive duration for personal services contracts. This principle should also be applicable to personal services contracts provided by artists (the so-called recording contracts), that might contemplate a very long period for its fulfillment. In this article we will start from the judiciary and scholar writings of other countries to find solutions in cases in which the term of the recording contract should be deemed excessive. To do so we will explore various remedies that should be able to provide consistent solutions with the contractual expectations of both parties.

KEY WORDS: Personal services contracts. Artists and performers. Recording contracts. Prohibition of perpetuate or excessive length of the contract. Remedies.

CONTENTS: I. INTRODUCTION. II. PROFESSIONAL SERVICES OF ARTISTS UNDER LABOR CONTRACTS OR PERSONAL SERVICES CONTRACTS. III. DURATION OF RECORDING CONTRACTS: THE COMMON LAW ANSWER. IV. «EXCESSIVE TERM» OF RECORDING CONTRACTS UNDER SPANISH LAW. 1. THE INSUFFICIENT REGULATION OF THE COPYRIGHT LAW. 2. LIMITATIONS PROVIDED BY ART. 1563 OF THE CIVIL CODE. 1. *Art. 1583 and the general prohibition for perpetuate or excessive contractual terms*. 2. *Application to recording contracts*. I. Indefinite contracts and «excessive term» contracts. II. *Appliance to recording contracts*. Personal freedom vs. free entrepreneurship. III. *Conditions for termination by one side of the contract*. 3. *Subsidiary application of Art. 1593 in Labor Law regulations*. CONCLUSION.

I. INTRODUCCIÓN¹

Las relaciones contractuales entre los artistas, intérpretes y ejecutantes y los productores fonográficos resultan frecuentemente complejas en la práctica, puesto que es necesario regular cuestiones diversas, como la prestación de los servicios profesionales del artista a la compañía, la cesión de los derechos de propiedad intelectual sobre los fonogramas, los derechos de imagen, las contribuciones que debe hacer el artista a las campañas de promoción discográfica, etc.

Para todo ello suele concluirse un negocio jurídico complejo al que se le denomina en la práctica (de forma notablemente imprecisa) como «contrato discográfico», «contrato de producción fonográfica» o «contrato de artista». Dicho contrato discográfico² regula todas estas cuestiones partiendo de la base de que el artista cede sus servicios profesionales a la compañía discográfica para la grabación y ulterior explotación comercial de una serie de fonogramas.

Pues bien, pese a su evidente importancia práctica, este contrato ha sido ignorado casi por completo en nuestra legislación civil. La Ley de Propiedad Intelectual se limita a establecer una regla de presunción de cesión de los derechos de los artistas a los productores en su art. 110, pero sin aportar dato alguno respecto de la naturaleza o el régimen jurídico que debe disciplinar el negocio de cesión.

Resulta por tanto que los problemas jurídicos que se plantean en la práctica respecto del contrato discográfico deben ser resueltos acudiendo a las normas y principios inspiradores del Derecho civil, que muestran aquí su importancia como Derecho común para la integración de contratos atípicos.

Pues bien, una de las cuestiones en donde la aplicación de las reglas del Código civil es especialmente importante y delicada es la de la duración del contrato discográfico. Dicho contrato es por su propia esencia de tracto sucesivo, puesto que la producción fonográfica es un proceso que necesita tiempo para su diseño, realización y correcta explotación comercial. Su duración se suele fijar en la práctica de forma indirecta, utilizando como referencia la consecución de un resultado u objetivo concreto propuesto por las partes, que se suele denominar «compromiso de grabación».

Este «compromiso» liga la duración de la relación contractual entre el artista y el productor fonográfico a la grabación y explotación comercial de un determinado número de fonogramas. De esta forma, el contrato termina cuando se

¹ El autor desea agradecer al Prof. Dr. Antonio Perdices Huetos, Catedrático de Derecho Mercantil de la Universidad Pública de Navarra, sus acertadas observaciones y comentarios sobre algunos de los aspectos de los que trata el presente trabajo.

² Nosotros nos referiremos a dicho contrato mediante la primera de dichas expresiones, reconociendo la poca precisión del término pero admitiéndolo en aras a la brevedad y para evitar mayores disquisiciones terminológicas.

ha finalizado el proceso de grabación del último de los fonogramas comprometidos por el artista, o, más frecuentemente, algún tiempo después de dicha finalización, para dejar una «ventana» suficiente para su explotación comercial.

En la práctica es frecuente que se utilice una fórmula que incluye un número fijo de fonogramas (normalmente uno o dos) en forma de mínimo obligatorio y un «variable» que sólo se realizará en caso de que los primeros fonogramas de la serie (a veces, sólo el primero), sean rentables desde un punto de vista económico para el productor.

Esta forma de fijar la duración del contrato, ligada a la producción y éxito de cada uno de los fonogramas mediante la fórmula de opciones sucesivas, es beneficiosa para ambas partes. Al artista le permite tener una «carrera» discográfica organizada a largo plazo y unos rendimientos económicos asegurados en caso de éxito. Al productor, por su lado, le permite asegurar su inversión (especialmente en el caso de artistas noveles), garantizando que si un artista concreto obtiene un éxito razonable en sus primeros trabajos, esta inversión inicial puede ser luego rentabilizada de forma suficiente con otros fonogramas, actuaciones en directo, etc. Si, por el contrario, el artista no se revela como exitoso en el mercado, el productor no se ve obligado a financiar una carrera musical que puede ser ruinosa para él, quedando el artista liberado del compromiso y listo para iniciar su carrera en otra parte.

El problema que se plantea en la práctica respecto de la duración de este «compromiso de grabación» es que viene fuertemente condicionado por el desequilibrio en la posición de negociadora de las partes en el momento la perfección del contrato³ (especialmente en el caso del artista novel que firma su primer contrato discográfico). En muchos casos estamos ante contratos de adhesión, cuyo clausulado no ha sido negociado individualmente por las partes sino prerredactado por el productor fonográfico para imponerlo en todos los contratos que firma con los artistas.

Resulta frecuente por tanto que nos encontremos con contratos firmados por artistas desconocidos e inexpertos, que, deseosos de abrirse caso en el complejo mundo musical, han prestado su consentimiento a contratos que contienen compromisos de grabación de duración desmesurada. Así, por ejemplo, la doctrina norteamericana⁴ ha señalado casos de contratos discográficos que incluyen compromisos de grabación que pueden extenderse hasta 21 fonogramas,

³ Ello viene provocado en buena medida por la desigualdad en la asesoría jurídica de las partes, pues mientras que por un lado encontramos a un profesional que cuenta con un andamiaje legal diseñado y depurado por su propia actividad, por el otro lado encontramos a un artista, que, en la mejor de las situaciones para él, sólo cuenta con una ayuda legal muy primaria que le permita comprender el alcance real del compromiso firmado.

⁴ HALL, P., «Smell like Slavery: Unconscionability in Recording Industry Contracts», *Hastings Communications and Entertainment Law Journal*, Vol. 25, p. 217.

como el firmado por la cantante de *country* Le Ann Rimes. Si dicho contrato llega a ejecutarse completamente, y teniendo en cuenta que la mayoría de las compañías norteamericanas no suelen aceptar la producción de más de un fonograma por cada periodo de 12 meses, el contrato de la señora Rimes podría prolongarse la friolera de 21 años⁵.

El hecho de que se trate de contratos sometidos en la gran mayoría de los casos a una exclusiva muy rigurosa en lo que se refiere a la prestación de los servicios profesionales del artista no hace sino agravar el problema de la duración excesiva de los mismos. Es necesario por tanto plantearse en qué casos la duración de los contratos discográficos puede ser considerada como excesiva y cuáles serán los mejores remedios para dar una salida que resulte coherente con las expectativas de ambas partes.

Se trata ésta de una cuestión, que, como es lógico, ya se ha planteado de manera concreta en distintos países de nuestro entorno que cuentan con una industria discográfica potente. Nos resultará por tanto de gran utilidad observar cuáles han sido las soluciones adoptadas en el Derecho comparado para resolver este problema, y, en especial, cómo se ha resuelto la cuestión en el Derecho anglosajón, que es donde más casos se han planteado en la práctica.

A partir de esa experiencia de Derecho comparado, trataremos de obtener algunas conclusiones que nos puedan ser de utilidad en el caso español, para lo cual deberemos analizar primero la cuestión desde el punto de vista de la Ley de propiedad intelectual para después centrar nuestro análisis en las soluciones que provienen de aplicar al contrato discográfico las reglas generales previstas para los contratos de servicios según el Código civil (en especial, la del art. 1.583 CC).

Ello nos exige despejar antes una cuestión previa, la de si el contrato discográfico debe estar sometido a las reglas del Derecho Civil o a las del Derecho del Trabajo. Ello nos permitirá determinar el conjunto de reglas que deberemos aplicar a distintos aspectos del contrato (en especial a la posibilidad de su resolución), aunque, como señalaremos luego con más detalle, el hecho de que el art. 1.583 CC se aplique con carácter general a todos los contratos sometidos al Derecho privado provoca que en este punto la soluciones que se dan en uno y otro ámbito sean hasta cierto punto convergentes.

⁵ Vid. BAUMGARTNER, N., «The Balance between Recording Artists and Record Companies: a Tip in Favour of the Artist», *Vanderbilt Journal of Entertainment Law and Practice*, Vol. 5, 2003, p. 79.

II. LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS PROFESIONALES DE LOS ARTISTAS MEDIANTE CONTRATO LABORAL O MEDIANTE ARRENDAMIENTO DE SERVICIOS

Los contratos discográficos se refieren a cuestiones diversas, pero su elemento vertebrador es la regulación de la prestación de los servicios profesionales del artista al productor. De esta cuestión primaria dependerán luego otras, como la cesión de los derechos de propiedad intelectual del artista sobre las ejecuciones o interpretaciones fijadas en los fonogramas o la cesión de la imagen para la promoción y difusión de los fonogramas.

Sin embargo, la falta de una regulación específica de este contrato en nuestra legislación y el hecho de que la prestación de servicios profesionales de los artistas admita en la práctica modalidades distintas (por ejemplo, participación en directo en un espectáculo *versus* grabación de fonogramas en estudio⁶) ha provocado cierta confusión, de modo que la doctrina y la jurisprudencia han oscilado entre la calificación de las distintas especies contractuales como arrendamientos de servicios o como contratos laborales.

Así, no faltan civilistas que piensan que los contratos que regulan la prestación de los servicios profesionales de los artistas, intérpretes y ejecutantes (especialmente los del sector musical) serán generalmente laborales, estando sometidos a las reglas protectoras del Derecho del Trabajo⁷. Y existe también una copiosa jurisprudencia de la Sala 4^a del TS⁸ que se ha pronunciado a favor de considerar que la relación entre los artistas y quienes requieren sus servicios profesionales es una relación laboral, especialmente cuando estamos ante artistas que inter-

⁶ No ayuda tampoco a la claridad el hecho de que la contratación con artistas sea distinta en la práctica según estemos en el sector de la producción musical o en el de la producción audiovisual.

⁷ Así, por ejemplo, CABANILLAS SÁNCHEZ, A., «Comentario al art. 110», en *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Tecnos, Madrid, 2^a ed, 1996, p. 1.583 señala la sujeción general de los artistas a las normas del Derecho del Trabajo, aunque posteriormente (pp. 1587-1588) señala de manera muy general que el contrato también puede ser de arrendamiento de servicios.

⁸ Es el caso, por ejemplo, de la STS 4.12.84 (RJA 633) en la que una artista era contratada por una sala de fiestas para una gala diaria a cambio de una compensación económica importante (en la sentencia, no sé si por error, el TS menciona que el caché del artista era de «un millón al día»). El TS señala que estamos ante un contrato laboral porque *«queda evidenciado que nos hallamos ante la prestación de un servicio profesional, de carácter individual y por cuenta ajena; alienidad indiscutible que no se desvirtúa por el hecho de que el artista contratado persiga un beneficio o ganancia, porque ello es consustancial y de esencia en la prestación de cualquier servicio (sea intelectual o manual) profesional y retribuido, beneficio concretado en la prestación fija y determinada que ha de percibir el artista con independencia del resultado económico que ofrezca el balance final del espectáculo, riesgo aceptado por el empresario de cuya cuenta queda»*. No es obstáculo para el Tribunal el hecho de que la artista gozara de cierta independencia y poder de decisión sobre el contenido artístico del espectáculo (disposición del escenario, iluminación, especio propio en camerinos), porque, —señala el Alto Tribunal— se trata de *«reservas perfectamente subsumibles en el carácter sinalagmático propio de la relación laboral, que no por ello pierde su condición de tal»*. Y algo muy similar se señala en la STS 14.12.82 (RJA 7809) respecto del contrato que ligaba a una actriz con el teatro en el que actuaba siete veces por semana.

vienen en espectáculos públicos, aplicando así el art. 2.1 e) del Estatuto de los Trabajadores, que ha configurado esta actividad una como relación laboral de carácter «especial» (con el desarrollo reglamentario del R.D. 1535/1985⁹).

Este carácter laboral de la relación también se afirmado en algunas ocasiones por la Sala 1^a para casos de galas en directo, y con independencia de que exista o no habitualidad en la prestación artística¹⁰.

Los distintos intentos jurisprudenciales por acomodar los contratos realizados entre los artistas y quienes requieren de sus servicios profesionales dentro de las reglas del Derecho laboral encaja con toda naturalidad en el caso de los artistas musicales que actúan en directo en salas de concierto o cafés, bien como parte del personal del establecimiento, bien en supuestos de contratación de galas concretas. De ahí su inclusión en el art. 2.1 e) del Estatuto de los Trabajadores. Pero es obvio que en estos casos el objeto principal del contrato no es la cesión de los servicios del intérprete o ejecutante para la producción y comercialización de fonogramas, sino la actividad concreta de ejecución directa en el local. No estaríamos por tanto ante un contrato discográfico, en el sentido en el que dicho término se maneja en el presente trabajo.

De ahí que el acomodo dentro del Derecho del Trabajo sea mucho más dudoso a mi juicio en el caso de auténticos contratos discográficos (contratos complejos cuyo objeto fundamental es la producción de determinados fonogramas). En estos casos el contrato abarca una serie de aspectos que sin duda incluyen prestaciones de servicios a nivel profesional, pero no siempre existe relación de dependencia en el arista.

Pues bien, pese a ello, existe una línea jurisprudencial de la Sala 4^a del TS que afirma (sin grandes detalles en la argumentación) que la relación que se traba entre los artistas y los productores por medio del contrato discográfico debe

⁹ Dicha especialidad permite, por ejemplo, que los menores de dieciséis años puedan consentir un contrato laboral que comprometa la prestación de su trabajo, como excepción a lo dispuesto en el art. 6.º 1 del Estatuto de los Trabajadores. Y ello porque art. 6.4 del E.T. permite la consecución de contratos de trabajo para el caso de menores de dieciséis años que intervienen en espectáculos públicos, aunque intervención en estos espectáculos sólo se autorizará «en casos excepcionales por la autoridad laboral, siempre que [el espectáculo] no suponga peligro para su salud física ni para su formación profesional y humana; el permiso deberá constar por escrito y para actos determinados». El art. 3.º del RD 1.435/1985 completa esta regla aclarando que la autorización a la que se refiere la Ley deberán solicitarla los representantes legales del menor junto con el consentimiento de éste si tiene suficiente juicio

¹⁰ Así, por ejemplo, en un caso de contratación de cantantes para actuaciones puntuales en salas de fiestas se afirma sin lugar a dudas el carácter laboral del contrato en la STS 9.5.95 (RJA 3629). En el supuesto se reclamaba la responsabilidad civil de la empresa por la pérdida en un incendio del equipo musical que había aportado un artista contratado por el Pub «Magel» de Ponferrada para actuar en directo los días 28, 29, 30 y 31 de diciembre. El TS señala expresamente que el contrato es de carácter laboral, aunque cabe estimar en sede civil la indemnización que solicita la recurrente en casación.

ser resulta con las reglas propias del Derecho laboral. Es lo ocurre en las SSTS de 9.12.82¹¹, 13.6.86¹² y 26.3.88¹³.

Mis dudas respecto del acierto de dicha línea jurisprudencial vienen provocadas porque en casos como los resueltos por las sentencias precitadas la relación jurídica que se entabla entre las partes no encaja bien con las reglas y principios inspiradores del contrato de trabajo. En muchos casos (acaso, los más numerosos) el artista goza de cierta independencia y no siempre hay ajeneidad, lo que aproxima el contrato más al territorio del arrendamiento de servicios que al del Derecho del Trabajo. Ello explica que existan numerosas sentencias de Audiencias Provinciales, que, siendo posteriores a las del Supremo antes

¹¹ RJA 7791. En el supuesto se desestima el recurso de casación de la compañía discográfica *Polydor*, S.A. contra la sentencia que había estimado la demanda de la artista, reclamando una indemnización de daños y perjuicios por la resolución del contrato de dos años que ligaba al artista con la discográfica. El Alto Tribunal Señala específicamente que *«del conjunto de las estipulaciones expresadas, la primera de la que se pide adición es inherente a toda actuación artística deriva que el cantante sólo pone «su hacer», su cualidad artística, su trabajo, en una palabra, y la entidad demandada y recurrente recibe el trabajo de aquél, lo controla, lo convierte en disco y lo vende al público y mercado en general, recibiendo el artista un pequeño porcentaje del importe de las ventas realizadas; realidad, la expresada, de la que emerge que, en el caso que se examina en la balanza en la que entra en juego la facultad decisoria, influencia y perspectivas de beneficios, el platillo de mayor peso específico es el que corresponde a la entidad recurrente quedando el artista como la persona que ofrece su trabajo a cambio de una remuneración, con lo que se exteriorizan los perfiles del contrato de trabajo, con la aportación de «un hacer» por una de las partes y de «un recibir» por la otra para obtener ésta un beneficio y aquella una compensación económica que aunque no sea fija en su cuantía no le priva de la condición jurídica de salario o retribución por el trabajo realizado».*

¹² RJA 5446. El Tribunal, desestimado el recurso de casación interpuesto por la compañía *Movieplay*, S.A. señala que *«el tema competencial relativo a los contratos otorgados para la ejecución de actividades artísticas destinadas a la grabación de discos ha sido afrontado por esta Sala en sentido positivo, es decir de asunción de la competencia por la jurisdicción laboral, en sus sentencias de 20 de junio de 1966, 25 de abril de 1969 y 9 de diciembre de 1982, para supuestos como el debatido en las presentes actuaciones en el que se conviene la concesión por parte del artista a la empresa, con carácter de exclusividad, de la facultad de grabar y reproducir sus interpretaciones en discos gramofónicos y cintas magnetofónicas para su posterior distribución y venta por todo el mundo, con una duración determinada y fijación de un número de discos a grabar por año, seleccionados de común acuerdo entre las partes que también convendrán la fecha de grabación y corriendo la Dirección Artística a cargo de la empresa, de cuya propiedad quedan las grabaciones producidas, pactándose el abono de una cantidad por cada disco grabado y editado así como de los «royalties» correspondientes a los producidos y vendidos, y ello en razón a que en el conjunto de derechos y obligaciones que del reseñado contrato emanan se exteriorizan los perfiles de una relación de naturaleza laboral con la aportación de un trabajo desarrollado en el ámbito de una Organización empresarial a cambio de una remuneración, lo que conduce a la estimación del recurso interpuesto en el que, con apoyo en la normativa legal procedente —artículo 1-1 del Estatuto de los Trabajadores, se reivindica la competencia de la aludida jurisdicción para conocer de la cuestión litigiosa».*

¹³ RJA 958. Se trataba del contrato de «Mocedades» con su discográfica, supuesto en el que el TS señala que: *«las características propias y específicas de la actividad que se presta no desvirtúa ni hace desaparecer las notas definitorias de la relación laboral tal como la tipifica el art. 1.1 del Estatuto de los Trabajadores) pues las concurre —y en el caso de autos con suficiente claridad— la ajeneidad de la prestación del artista, puesto que es la Compañía discográfica la que adquiere originariamente el producto del trabajo del propio artista, la actuación de éste dentro del ámbito de organización y dirección de la Compañía que aporta todos los elementos materiales y humanos necesarios para la obtención del producto (...)».*

citadas, sin embargo han visto en el «contrato discográfico» un contrato de arrendamiento de servicios que debe quedar sometido a las normas generales del Código civil (SS. AP Madrid 4.9.03¹⁴ y 5.12.06¹⁵). Con todo, no faltan tampoco las de sentido contrario, afirmando la laboralidad de la relación (SAP León 14.3.94¹⁶).

Las dudas que hay en las Audiencias indica a mi juicio que el valor que hay que dar a la jurisprudencia de la Sala 4ª respecto del contrato discográfico como contrato sometido al Derecho del Trabajo sea sólo relativo. Primero, porque la entrada en vigor de la LPI de 1987 ha provocado una clara paralización de la tendencia jurisprudencial a considerar como contrato laboral el contrato entre el artista y la empresa discográfica que contrata sus servicios para la grabación de fonogramas, seguramente porque la existencia de nuevas reglas y derechos para la protección de los artistas, intérpretes y ejecutantes permite a los Tribunales solucionar los conflictos con mayor naturalidad acudiendo a las reglas civiles. De hecho, la última sentencia de la serie citada (la relacionada con los contratos discográficos *estricto sensu*) es de 1988, los casos posteriores resueltos por el Alto Tribunal a favor de la laboralidad de la relación se refieren ya a artistas intérpretes del sector musical¹⁷ que actúan en espectáculos públicos¹⁸, lo que permite su encaje sin más en la categoría de relación laboral «especial» del art. 2.1 e) del E.T y del R.D. 1535/1985.

Segundo, porque después de 1988 alguna sentencia de la Sala 1ª apunta (aunque con enorme timidez) a que la prestación de servicios profesionales del artista acordada en el contrato discográfico encaja mejor con la calificación de contrato de arrendamiento de servicios que con la de contrato laboral. Así se desprende, por ejemplo, de la STS 26.11.02¹⁹, que resuelve la demanda planteada por un cantante contra dos discográficas en la jurisdicción civil y aplicando las normas del Código Civil, sin haberse planteado ni las partes ni ninguno de los Tribunales que conocieron del caso la pertinencia de su jurisdicción para entender del asunto.

Es claro por tanto que los vaivenes y apreciaciones diversas de los tribunales en esta materia se explican porque las relaciones contractuales que se traban

¹⁴ AC/1725.

¹⁵ JUR/268095.

¹⁶ AC/425.

¹⁷ Aunque lo mismo ocurre con los artistas audiovisuales (actores o bailarines). Es el caso, por ejemplo, de las SSTS (Sala 4ª) de 15.6.04 (RJA 5362), respecto de un actor contratado por el parque temático *Port Aventura*, o la de 15.1.08 (RJA 2773), en otro caso relativo a *Port Aventura*, aunque en este caso en relación con el despido de una bailarina.

¹⁸ Espectáculos que no necesariamente han de ser en directo, como demuestra la existencia de la STS (Sala 4ª) de 31.11.91-RJA 204, que se refiere a distintos músicos contratados por *Televisión de Catalunya, SA* para uno de sus programas de variedades sólo por el tiempo de permanencia del mismo en antena.

¹⁹ RJA 10384.

entre los artistas y quienes contratan sus servicios profesionales (los dueños de sales de fiestas o bares, los organizadores de espectáculos, los productores fonográficos) no son susceptible de ser calificadas *a priori* como un contrato civil o laboral, la solución correcta depende de las circunstancias específicas de cada caso.

En especial, a mi juicio es claro que cuando estamos ante un contrato orientado a la producción de fonogramas (un contrato discográfico) lo normal es que exista una cierta sujeción del artista al productor, pero frecuentemente no tan intensa como para considerar que existe un vínculo de dependencia. Habrá que hacer un análisis detallado *in casu* de la existencia o no de la relación de dependencia y poder directivo en la empresa sobre el artista intérprete o ejecutante (art. 1 del Texto Refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores²⁰) para poder situar el contrato en la órbita laboral o en la civil. Para ello podremos utilizar criterios como la sujeción a una jornada laboral fija, la habitualidad en la prestación de los servicios del artista, la libertad (o ausencia de ella) a la hora de llevar a cabo la prestación artística, la denominación de la contraprestación económica como salario, etc.²¹.

De la aplicación de los criterios precedentes creo que lo normal en el contrato discográfico será que concluyamos que estamos ante un contrato sometido a las reglas del Derecho civil por faltar la característica de la dependencia y/o de la ajeneidad en la relación jurídica establecida por las partes.

Sin embargo, una vez que hemos ubicado un determinado contrato discográfico dentro de la órbita de las relaciones civiles en atención a las circunstancias del caso aún no hemos resuelto definitivamente el problema de la calificación del contrato, puesto que deberemos tener en cuenta que este tipo de contratos lindan con el contrato de obra. Y ello, obviamente, porque que uno de los fines perseguidos por las partes es la producción y explotación de una serie de fonogramas, los predeterminados en el compromiso de grabación.

La ubicación correcta del contrato como contrato de arrendamiento de servicios o como contrato de obra dependerá de nuevo de las circunstancias del caso. Si la causa del contrato es la prestación de servicios artísticos a nivel profesional, incluyendo la grabación y explotación comercial de fonogramas por vías

²⁰ Dicho Texto Refundido fue aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo.

²¹ Es precisamente este acentuado casuismo de las relaciones jurídicas entre los artistas, intérpretes y ejecutantes y su los cesionarios de sus servicios lo que justifica que el derecho de propiedad intelectual haya tenido que establecer normas que valgan tanto para el contrato de trabajo como para el contrato de arrendamiento de servicios, presumiendo en ambos casos la cesión a favor del empresario o arrendatario de los derechos de exclusivos de reproducción y comunicación pública y la de los que se deduzcan «de la naturaleza y objeto del contrato» (art. 110 LPI). Se evita así en la práctica que una discusión sobre la naturaleza jurídica del contrato pueda afectar a la presunción de cesión.

diversas (conciertos en directo, grabación de *videoclips*, promoción de discos, actuaciones en televisión, etc.), seguramente estaremos ante un contrato que debe ser calificado como contrato de arrendamiento de servicios. Cuando, por el contrario, nos encontramos ante un contrato que se endereza directamente a la obtención de un resultado concreto (una actuación concreta, un fonograma), sin prestación de servicios adicionales, parece que su ubicación correcta debe situarse en el campo del contrato de obra.

A los efectos de este trabajo, partiremos de la base de que el contrato discográfico en la gran mayoría de las ocasiones es un negocio complejo en el que predomina el carácter de arrendamiento de servicios, al menos respecto de los cantantes o componentes de grupos y bandas musicales que contratan con el productor asumiendo un compromiso de grabación de larga duración²². Y ello porque objeto fundamental del contrato es en este caso la cesión de los servicios profesionales de los artistas, intérpretes y ejecutantes en exclusiva durante un periodo de tiempo prolongado para llevar a cabo una serie de actividades que van mucho más allá de la grabación del fonograma.

Ello nos lleva a la conclusión de que estamos ante un contrato parcialmente atípico, sometido a las reglas del arrendamiento de servicios (en especial, el art. 1.583 CC), a las normas generales de las obligaciones y contratos en el Código civil y a los usos del sector. Serán dichas reglas las que deberán determinar si un contrato discográfico en concreto vulnera los límites temporales que nuestro ordenamiento prevé, estableciendo un compromiso de duración excesivamente prolongado.

III. LA DURACIÓN DEL CONTRATO DISCOGRÁFICO: LAS SOLUCIONES ANGLOSAJONAS.

Cuando se trata de examinar los remedios o soluciones que existen para la cuestión de la duración excesivamente prolongada de los compromisos de grabación en los contratos discográficos es imprescindible acudir al Derecho Comparado, en donde la cuestión ha sido abordada desde diferentes perspectivas.

A este respecto, resulta lógico esperar una jurisprudencia especialmente abundante en los países anglosajones, y, en concreto, en los Estados Unidos y en el Reino Unido, en donde radican no sólo las matrices de las mayores compañías discográficas del mundo, sino también los artistas de mayor éxito a nivel internacional. Sin embargo, resulta curioso observar cómo un examen atento de la situación en ambos países revela que las soluciones a las que se han llegado son totalmente diferentes.

²² Seguramente la situación es distinta en el caso de los músicos o artistas «secundarios» (instrumentistas contratados *ad hoc*, coros, etc.), que generalmente estarán ligados con el productor fonográfico por un mero contrato de obra, para la realización de un fonograma concreto.

Así, mientras que en el Reino Unido un contrato discográfico que establezca una duración excesivamente prolongada a ojos del juez puede ser declarado radicalmente nulo por suponer una «restricción irrazonable del comercio», en los Estados Unidos, por el contrario, no sólo no hay ninguna sentencia en este sentido (lo que ya de por sí resulta muy llamativo), sino que las escasas normas que hay al respecto se dirigen justo en el sentido opuesto, permitiendo a las compañías discográficas controlar a sus artistas con contratos de una duración tan prolongada que desde la perspectiva «europea» son claramente intolerables.

1. LA CUESTIÓN EN EL REINO UNIDO: LA DURACIÓN EXCESIVAMENTE PROLONGADA DEL CONTRATO COMO «RESTRICCIÓN IRRAZONABLE DEL COMERCIO»

En el Derecho Comparado el país donde seguramente con mayor intensidad se ha combatido la duración excesivamente prolongada de los contratos discográficos es el Reino Unido. Los tribunales británicos han abordado la cuestión por la vía de considerar que los contratos discográficos muy prolongados tienen un efecto fuertemente restrictivo para la carrera discográfica futura del artista, por lo que han de ser considerados como una «restricción irrazonable del comercio» (*unreasonable restraint of trade*). Ello es así, especialmente, cuando no ha existido una igualdad real de las partes a la hora de negociarlos.

La idea de la «restricción irrazonable del comercio» ha llegado a ser un auténtico principio informador de los contratos discográficos en el Reino Unido, desarrollándose a partir de un grupo de sentencias pioneras que se conocen conjuntamente como «English music trilogy». Se trata de tres casos que cuentan con hechos muy similares, involucrando a autores (a veces, cantautores) que han firmado contratos de adhesión de duración muy prolongada al principio de sus carreras musicales con distintas editoriales musicales o productores fonográficos. El problema se plantea cuando al posterior éxito provoca un claro desfase entre las condiciones económicas pactadas para los autores y los ingresos reales que generan, lo que provoca el deseo de resolver el contrato para lograr acceder al mercado y renegociar un nuevo acuerdo que tenga en cuenta el valor real del creador.

La sentencia pionera en esta materia es *A. Schroeder Music Publishing Co. Ltd* contra *Macaulay*²³. Se trata de un contrato de edición musical pactado originariamente por cinco años, al que se le añadía una prórroga automática por otros cinco años más en caso de que los *royalties* abonados al autor superaran las cinco mil libras. El Tribunal considera que el contrato, considerado globalmente, incurre en una «restricción irrazonable del comercio», al impedir al

²³ Sentencia del *House of Lords* de 16 de Octubre de 1974, 1 W.L.R., 1308.

autor *de facto* ofrecer sus servicios a terceros durante un periodo de tiempo muy prolongado.

Para argumentar su decisión, el juez REID señala el hecho de que el contrato no contuviera ningún otro mecanismo de remuneración más allá del *royaltie* a tanto alzado pactado por el autor cuando era completamente desconocido (tenía en el momento de la firma 21 años) y la circunstancia de que el editor no tenía ningún obligación de explotar o promocionar la obra del compositor. También se señala el evidente desequilibrio en las facultades negociadoras de las partes y el hecho de que mientras que el editor podía resolver el contrato *ad nutum* en cualquier momento (con un preaviso de un mes), el autor carecía de un derecho equivalente. Todo ello debe desembocar, según el juez, en la nulidad total del contrato.

En el segundo de los casos, *Clifford Davis Management Ltd. contra WEA Records Ltd*²⁴, dos de los miembros del conocido grupo *Fleetwood Mac* (los que componen las canciones y dan nombre al grupo, Michael Fleetwood y John McVie) solicitan la nulidad del contrato suscrito con el *manager* y editor musical Clifford Adams, con el que habían firmado por un plazo de diez años cuando aún eran unos desconocidos.

En los hechos probados de la sentencia se afirma que tras el éxito inicial de *Fleetwood Mac* las relaciones entre los dos demandantes y el señor Adams se deterioraron de modo ostensible, hasta el punto de quedar totalmente rotas, lo que finamente provoca el abandono de los dos compositores del grupo. El problema se plantea cuando Fleetwood y McVie ofrecen sus servicios como compositores a *WEA Records* para grabar un álbum denominado «Heroes are Hard to Find», álbum que tiene gran éxito en EE.UU y en el Reino Unido. Clifford Davis solicita la cesación en la distribución del fonograma en Gran Bretaña, alegando que aún está vigente el contrato firmado originariamente y que, por tanto, él es el titular de cualquier derecho de propiedad intelectual sobre las creaciones de los fundadores de *Fleetwood Mac*.

Al confrontarse específicamente con el plazo de diez años en el que se fijó la duración del contrato de edición musical (en realidad, cinco años prorrogables por otros cinco, como en *Schroeder*), el juez DENNING considera que estamos ante una duración irrazonable y excesiva, especialmente si tenemos en cuenta que la facultad de prorrogar el contrato se atribuye sólo al señor Davis, y no a los autores. La *Court of Appeal* da un especial valor a la hora de justificar su decisión a la falta de igualdad en la capacidad negociadora de las partes, desigualdad que con toda la probabilidad es la que ha provocado en la práctica la fijación de una duración contractual excesivamente prolongada. Se señala también que los dos compositores firmaron un contrato de adhesión fijado en

²⁴ Sentencia de la *Court of Appeal (Civil Division)* de 21 de octubre de 1974, 3 All. E. R. 237.

papel ciclostilado, lo que sugiere que sus cláusulas no se han negociado individualmente. Al igual que ocurrió en el caso de *Schroeder*, el Tribunal considera que el contrato es radicalmente nulo por suponer una restricción irrazonable del comercio, aunque en este caso se añade la figura del «grave desequilibrio en la capacidad de negociación» (*inequality of bargaining power*) para reforzar dicho argumento.

En el tercero de los casos, *O' Sullivan* contra *Management Agency and Music Ltd*²⁵ el cantante y autor de música *folk* Raymond O'Sullivan (conocido musicalmente como Gilbert O'Sullivan) reclama la nulidad de los contratos de producción fonográfica y edición musical firmados con un agente de reconocido prestigio internacional, el señor Mills, que, además de manager del artista, ejercía simultáneamente el papel de productor y editor musical de Sullivan.

El contrato discográfico se firmó originariamente en 1973 para un período de cuatro años, existiendo una prórroga ulterior por cuatro años más que no modificaba los emolumentos de O'Sullivan (una cantidad a tanto alzado). Por su parte el contrato de edición musical fue suscrito en 1970, pactándose originariamente también por cuatro años, y sufriendo luego otra novación para prorrogarlo a instancias del editor.

O'Sullivan reclama la nulidad de ambos contratos por considerar que suponen para él una restricción irrazonable en el comercio, al haberse convertido en un cantante y autor de éxito, generando para los cesionarios de los derechos entre 1970 y 1978 ingresos cercanos a los quince millones de libras sin haber disfrutado él de una parte proporcional de dichos ingresos.

Tras un prolijo relato de lo hechos, el juez DUNN considera que los contratos firmados con Mills suponen una restricción irrazonable en las posibilidades de acceso al mercado de O'Sullivan, aunque ello implica que deben ser simplemente anulables (*voidable*), no radicalmente nulos (*void*)²⁶. Señala expresamente el Tribunal que la falta de equilibrio interno en el entramado contractual que unía a O'Sullivan con su agente es simplemente el reflejo de falta de experiencia del artista al contratar y de la confianza que había depositado en su *manager*.

Pues bien, a partir de esta triología de casos de base fundamentalmente «autoral», la jurisprudencia inglesa ha ampliado la utilización de la doctrina de la «restricción irrazonable del comercio» a contratos discográficos de larga

²⁵ Sentencia de la *Court of Appeal (Civil Division)* de 14 de febrero de 1984, 2 All E.R. 351.

²⁶ En realidad parece que en el derecho inglés la solución correcta en estos casos debe ser la nulidad radical del contrato (y no la anulabilidad) por que la «restricción irrazonable del comercio» es una norma de orden público, orientada a impedir que un contrato determinado impida al individuo obtener unos ingresos razonables que le permitan vivir cómodamente. Vid. YANOVER, M./KOTLER, H., «Artist/Management Agreements and the English Music Trilogy: Another British Invasion?», *Loyola Entertainment Law Journal*, Vol. 9, 1989, p. 217.

duración firmados por artistas noveles, declarando su nulidad en diferentes supuestos.

El primer caso de esta serie es *Zang Tumb Tuum Records, Ltd. and Another* contra *Johnson*²⁷, en el que se enjuicia el contrato discográfico que ligaba al líder de «*Frankie goes to Hollywood*», Holly Johnson, con su productora. El contrato, firmado originariamente en 1983, constaba de una duración original de siete meses, pero incluía una serie de prórrogas sucesivas hasta un máximo de nueve años. Como en los supuestos anteriores, las prórrogas sólo podían ser ejercitadas por la compañía discográfica, no por el artista.

El Tribunal considera que dicho contrato discográfico debe ser nulo por haberse acordado sin que existiera igualdad entre las partes a la hora de negociarlo, forzando así una duración del mismo excesivamente prolongada en perjuicio del artista. Esta duración implica para el artista una «restricción irrazonable del comercio», de acuerdo con la doctrina sentada por la *English Music Trilogy*.

En su argumentación, el juez DILLON señala expresamente que la cláusula que establece la duración del contrato está fuertemente desequilibrada a favor de la compañía discográfica, apuntando como posibles motivos de dicho desequilibrio a la falta de experiencia negociadora de los jóvenes artistas y a sus carencias en materia de asesoramiento jurídico. El hecho de que el artista deba soportar una vinculación contractual de hasta nueve años, mientras que el productor pueda desvincularse del contrato al finalizar el periodo inicial de siete meses o a la finalización de cada uno de los sucesivos periodos opcionales es considerado por el juez como decisivo para apreciar la existencia de dicho desequilibrio. Señala el juez además que el hecho de que sólo uno de cada diez proyectos discográficos con artistas noveles tenga éxito (según ha probado la compañía discográfica durante el proceso) no es motivo suficiente para tolerar una duración tan prolongada en el contrato.

En la segunda de las sentencias que se refieren específicamente a contratos discográficos de duración excesivamente prolongada, *Silverstone Records Limited* contra *Mountfield and Others*²⁸, lo que ocurría era que los componentes del grupo *Stone Roses* se comprometían a realizar un fonograma por cada uno de los siete periodos de grabación fijados por el contrato discográfico. El periodo mínimo que tenía que transcurrir entre cada uno de los periodos acordados era de un año, pero a ello se le añadía la condición de que una vez editado efectivamente cada uno de los fonogramas había que esperar a que transcurrieran nueve meses desde su edición en los Estados Unidos para poder lanzar al mercado el siguiente, lo que, unido al propio proceso de producción

²⁷ Sentencia de la *Court of Appeal, (Civil Division)* de 26 de julio de 1989, 1993 E.M.L.R. 61.

²⁸ Sentencia de la *High Court, (Queen's Bench Division)*, de 20 de mayo de 1991, 1993 E.M.L.R. 152.

del disco, alargaba *de facto* la duración de cada uno de los siete periodos hasta casi dos años.

El Tribunal considera que el contrato es radicalmente nulo por suponer una restricción irrazonable del comercio para los *Stone Roses*, señalando además que dado que la decisión comercial o no al mercado el fonograma corresponde al productor, la duración del contrato queda de hecho vinculada a su exclusiva voluntad. El juez añade que incluso si obviamos este dato, y pensamos que se va a lanzar al mercado un fonograma con carácter anual, el periodo de mínimo de siete años es ya de por sí «del todo irrazonable», especialmente cuando lo consideramos junto con la opción que tiene la compañía discográfica para resolver en cualquier momento el contrato al finalizar cada uno de los periodos de vigencia si no está satisfecha con los resultados económicos del mismo.

Se menciona en la sentencia también que la poca capacidad negociadora de los *Stone Roses* en el momento de la firma del contrato y su falta de asesoramiento legal (fueron asistidos por un letrado sin ninguna experiencia en la industria musical) deben provocar su nulidad radical por el «inmenso desequilibrio» existente entre la posición negociadora de las partes.

A partir de la doctrina sentada por la jurisprudencia que acabamos de comentar, puede concluirse que existe en el Reino Unido una tendencia evidente a proteger al artista desconocido que asume un «compromiso de grabación» de duración desproporcionada.

Resulta sin embargo interesante mencionar cómo para llegar a esta solución los Tribunales británicos no han manejado argumentos ligados a la excesiva restricción para la libertad de los artistas que suponen estos contratos, sino que se realiza un puro «análisis económico» del contrato, que incide especialmente en el desequilibrio en la posición negociadora de las partes. Ello contrastará vivamente con la visión «continental» de la cuestión, que, desde la dogmática propia de la tradición del Derecho civil, atacará la cuestión no tanto por la vía del desequilibrio interno del contrato como por la de la protección de derechos constitucionales del artista, y, en especial, de su libertad personal.

Es precisamente esta diferencia de pareceres (análisis económico del contrato en el derecho anglosajón, protección de la libertad personal en el derecho continental) la que explica que los tribunales británicos no protejan al artista en todos los supuestos de duraciones prolongadas del contrato. Así ocurrió por ejemplo en el supuesto práctico que ha recibido más atención en la doctrina (e incluso en los medios de comunicación), el de *George Michael contra Sony*²⁹, en el que el conocido vocalista del grupo *Wham!* reclamaba la nulidad

²⁹ *Georgios Panayiotou (George Michael) and Others contra Sony Music Entertainment (UK) Ltd*, sentencia de la *High Court (Chancery Division)* de 21 de junio de 1994, 1994 E.E.C. 395.

del contrato discográfico que le ligaba con *Sony* por establecer una duración excesivamente prolongada.

La defensa de George Michael se centró de forma específica en el hecho de que el contrato discográfico renegociado por el artista en 1988 establecía un compromiso de grabación por ocho fonogramas, compromiso que, de llegar a cumplirse íntegramente, podía superar en la práctica los 15 años de duración fijados como tope por el contrato originario de 1984, lo que resultaba absurdo. Se argumentó también que mientras que el cantante debía vincularse con *Sony* durante tan largo tiempo, la compañía tenía a su favor una cláusula de resolución a la finalización de cada uno de los periodos opcionales en caso de que las ventas no superaran un umbral mínimo señalado en el contrato.

Lo interesante del supuesto es que aunque estamos ante un contrato con una duración originariamente muy prolongada (quince años), sin embargo, la *High Court* señaló que George Michael tenía poder de negociación suficiente y una asesoría legal completa en 1988 cuando consintió la renovación de sus contratos discográficos originarios de 1984, de modo el contrato así novado no supone una restricción de la competencia contraria al art. 85 del Tratado de la (entonces) CEE³⁰ ni una «restricción irrazonable del comercio» en el sentido de la jurisprudencia británica iniciada por el caso *Schroeder*³¹.

Respecto de la duración del compromiso de grabación el juez PARKER se limita a señalar que «sólo con la seguridad de contratos exclusivos de larga duración se hace viable comercialmente para las grandes compañías discográficas realizar las necesarias inversiones en sus artistas³²», por lo que no da una especial relevancia ni al hecho de que el límite máximo de duración del contrato sea quince años, ni a la inconsistencia interna del contrato que pudiera provocar el hecho de que dicho plazo expirara antes de haberse grabado el último de los fonogramas incluidos en el compromiso de grabación.

El juez señala expresamente que si el contrato llegara en algún momento a agotar el plazo de quince años, existiendo una cláusula que permite a *Sony* resolverlo unilateralmente en caso de escasez de ventas, ello sólo puede significar que el artista sigue teniendo éxito, por lo que no puede perjudicarle la continuidad de un contrato que novó en 1988, cuando ya era una superestrella mundial³³.

³⁰ Las menciones a lo largo de todo el juicio de lo lucrativo que ha sido el contrato en términos financieros para George Michael confirman que ese es el motivo por el que no considera excesiva o abusiva la larga duración de la relación contractual.

³¹ Se señala además *Sony* tiene evidente buena fe en el caso, al haber accedido a novar el contrato en distintas ocasiones antes de renegociarlo completamente en 1988.

³² De hecho el juez PARKER llega a afirmar (a mi juicio de forma un poco cínica), que el cantante puede acortar la duración de su contrato simplemente grabando álbumes «más deprisa (E.M.L.R., 1994, p. 363).

³³ E.M.L.R., 1994, p. 365.

Parece claro por tanto que la doctrina del caso *George Michael vs. Sony* es consistente con la sentada por la serie de casos que nacen de *Schroeder*: el juez admite el largo periodo de vigencia del contrato porque el cantante lo renegoció con una cierta igualdad de armas tras el enorme éxito de su primer álbum en solitario («Faith»). Con ello se vuelve a subrayar la idea de que lo importante para los tribunales británicos no es *per se* la duración excesivamente prolongada del contrato, sino que del análisis económico del mismo se desprenda un fuerte desequilibrio interno provocado por la diferente fuerza negociadora de las partes. No se tiene en cuenta por tanto el argumento de la restricción de la libertad personal del artista, sino el de la restricción de su acceso al mercado discográfico para negociar un nuevo contrato en mejores condiciones económicas.

2. LA CUESTIÓN EN LOS ESTADOS UNIDOS

En claro contraste con lo ocurrido en el Reino Unido, los tribunales de los Estados Unidos no han sido en absoluto sensibles con la problemática de la duración excesiva de los contratos discográficos. Ello está provocando en aquel país una situación claramente abusiva para los artistas musicales, estando las cosas actualmente como estaban hace 75 años, cuando Louis Armstrong demandó a su compañía discográfica por la existencia en el contrato de cinco prórrogas anuales que el trompetista y cantante consideraba excesivas³⁴.

De hecho, la cuestión de la duración excesiva de los contratos discográficos ni siquiera se ha llegado a plantear en la jurisprudencia norteamericana. Este extraño vacío jurisprudencial revela claramente que las compañías discográficas prefieren llegar a acuerdos extrajudiciales o renegociar los contratos antes que afrontar el riesgo de una sentencia desfavorable en los (escasos) supuestos en los que los artistas tienen el músculo suficiente como iniciar un pleito que en principio se presenta como muy costoso para ellos tanto en términos económicos como para su carrera artística.

De hecho, la protección de las compañías discográficas en aquel país es tan intensa que algunos Estados han excluido expresamente a los artistas musicales de las reglas generales de duración máxima de los contratos de servicios. Así ocurre por ejemplo con la § 2855 a) del Código de Derecho del Trabajo de California, que desde 1937 fija una duración máxima de siete años para los contratos de «servicios personales» (plazo de que ha hecho que la norma sea conocida como el «Seven Years Statute»).

La aplicación de este plazo máximo de siete años a los contratos de los artistas resultaba indiscutida en California desde mediados de los años cuarenta, en

³⁴ *Okeh Phonograph Corporation vs Armstrong*, sentencia de 7 de marzo de 1933, *Circuit Court of Appeals, Ninth Circuit*, 63 Fd. 2 636

concreto desde la sentencia del caso *Olivia de Havilland contra Warner Bros*³⁵, en el que la protagonista de «Lo que el viento se llevó» instaba la resolución del contrato que la ligaba al estudio desde hacía más de siete años. De Havilland pretendía así romper con el «star system» de Hollywood, basado en que los estudios firmaban contratos de larga duración con los artistas jóvenes a cambio de salarios más bien modestos, contratos de los que éstos no podían desligarse posteriormente, cuando ya eran estrellas de las pantallas.

Dado que su contrato ya había superado en más de seis meses el máximo de siete años fijado en la § 2855 a) del *Labour Code*, la actriz entendía que se había extinguido el contrato en mayo de 1943, y que era libre para renegociar la prestación de sus servicios con otros estudios. Se partía de la base, por tanto, de que los contratos de los artistas también debían subsumirse en la regla general de duración máxima de siete años. La demanda de la actriz tuvo éxito, aplicándose desde entonces el «Seven Years Statute» a todo tipo de contratos que tuvieran «carácter intelectual», incluyendo los contratos discográficos.

Sin embargo, la presión de las compañías discográficas por lograr contratos de larga duración que les permitieran recuperar la inversión realizada en artistas noveles logró que el legislador californiano añadiera en 1987 una excepción al «Seven Years Statute» [la § 2855 b)], que tenía como objetivo expreso dejar fuera dicho tope a los contratos de servicios que concluyen los artistas con las compañías discográficas³⁶. Desde este cambio legislativo, los contratos discográficos vinculan a los artistas en California hasta que finaliza el compromiso de grabación que se haya pactado libremente por las partes. Al parecer, en la práctica se ha impuesto un modelo de contrato que se basa en la grabación de un primer fonograma al que siguen seis periodos más, opcionales sólo para la compañía. Y dado que no es posible completar el proceso de grabación y explotación comercial de un fonograma en menos de un año, los acuerdos se suelen prolongar durante más de una década con cierta normalidad³⁷.

Aunque la introducción de esta excepción para el caso concreto de los contratos discográficos (y no para otros artistas, como los audiovisuales) plantea

³⁵ *De Havilland v. Warner Bros, Pictures, Inc.*, sentencia de 8 de diciembre de 1944, *District Court of Appeal*, California, Cal App, 2nd., 225.

³⁶ Con todo, la norma es retorcida, pues lo que dice literalmente es que el artista puede resolver el contrato, pero la compañía entonces puede reclamar por incumplimiento, solicitando una indemnización de daños y perjuicios, lo que, en definitiva, sólo es una forma tortuosa e indirecta de decir que el artista no tiene la posibilidad de resolver el contrato sin incumplir. Vid. COOK, R., «The Impact of Digital Distribution on the Duration of Recording Contracts», *Vanderbilt Journal of Entertainment Law and Practice*, Vol. 6, 2003, p. 42.

³⁷ COOK, R., «The Impact of Digital Distribution on the Duration of Recording Contracts», *Vanderbilt Journal of Entertainment Law and Practice*, Vol. 6, 2003, pp. 42-43. Otros autores señalan que es habitual encontrar contratos de más de catorce años de duración. BAUMGARTNER, N., «The Balance between Recording Artists and Record Companies: a Tip in Favour of the Artist», cit., p. 74.

problemas dogmáticos evidentes, en la práctica la jurisprudencia es prácticamente inexistente, predominando los acuerdos extrajudiciales entre artistas y compañías en los (escasos) supuestos en los que la eficacia y alcance de la excepción que establece la § 2855 b) del Código de Trabajo californiano se ha discutido en sede judicial.

Como se ha apuntado ya, parece que dichos acuerdos buscan evitar que se dicte una sentencia que decida la cuestión de si la excepción introducida en 1987 es compatible con la Constitución norteamericana³⁸. Así ha sucedido, por ejemplo, en el caso de *Henley v. Geffen Records*, en el que Don Henley, el fundador y líder de la banda californiana *Eagles*, demandó a su compañía discográfica por considerar que transcurrido el plazo de siete años que prevé la letra a) de la § 2855 del *Labour Code* el artista podía resolver el contrato unilateralmente si entregaba las «master copy» de las grabaciones efectuadas durante dicho periodo. La compañía reconvinó por incumplimiento del contrato, pero el caso nunca fue objeto de sentencia, al pactar las partes un acuerdo extrajudicial a última hora³⁹. Es lo que ha sucedido también con otras dos demandas que solicitaban la declaración de inconstitucionalidad de la norma californiana (los casos de *Courtney Love v. Vivendi Universal*⁴⁰ y *Dixie Chicks v. Sony Music Entertainment*⁴¹).

La introducción de esta excepción en el Código del Trabajo californiano y las consecuencias prácticas que ha tenido han sido criticadas por la doctrina esta-

³⁸ Y ello porque la decimotercera enmienda de la Constitución norteamericana prohíbe que se solicite el cumplimiento *in natura* de los contratos de trabajo o servicios personales cuando el trabajador o arrendador de los servicios no desea seguir prestándolos (*involuntary servitude*). Vid. VAN BEVEREN, T., «The Demise of the Long Term Personal Services Contract in the Music Industry: Artistic Freedom Against Company Profit», cit., p. 387.

³⁹ HALL, P., «Smell like Slavery: Unconscionability in Recording Industry Contracts», *Hastings Communications and Entertainment Law Journal*, Vol. 25, p. 218.

⁴⁰ En el caso de Courtney Love, la viuda del célebre líder de Nirvana se niega a entregar a *Vivendi Univesal* la grabación original o «máster copy» de varios temas que Kurt Kobain había estado grabando con el grupo hasta el día antes de su suicidio, lo que provoca la demanda de la compañía por incumplimiento de contrato. Courtney Love reconviene, solicitando la nulidad de su contrato por haber sido firmado sin pleno conocimiento de su clausulado y cuestionando la validez de la excepción a la regla de los siete años de la legislación californiana. El acuerdo extrajudicial al que llegan las partes en septiembre de 2002 parece ser que resultó muy ventajoso para Love, que efectivamente vio como se resolvía su contrato con *Vivendi*, recuperando la artista la mayoría de sus derechos de propiedad intelectual sobre sus grabaciones y las realizadas por Kobain a cambio de ceder una parte de los ingresos por su explotación a *Vivendi Universal*. Vid. el relato del caso en BAUMGARTNER, N., «The Balance Between Recording Artists and Record Companies: a Tip in Favour of the Artist», cit., p. 81.

⁴¹ En el caso las tres cantantes del famoso grupo de *country* demandan a *Sony* solicitando la resolución del contrato alegando el impago de un parte de los *royalties* y cuestionando la validez de la duración pactada (el compromiso de grabación era de siete álbumes). De nuevo el acuerdo extrajudicial parece haber sido muy beneficioso para las artistas, que no sólo habrían recibido los 20 millones de dólares en *royalties* que reclamaban, sino también una aumento del porcentaje del mismo al 20% para el futuro. BAUMGARTNER, N., «The Balance between Recording Artists and Record Companies: a Tip in Favour of the Artist», cit., p. 82.

dounidense⁴², pero los distintos intentos legislativos por modificar la § 2855 b) y aplicar la regla de los siete años a los contratos discográficos no han tenido éxito hasta el momento⁴³, encontrando una y otra vez la férrea oposición de las compañías norteamericanas.

En la legislación específica sobre *Copyright* la situación de los artistas es igualmente desventajosa. Y ello porque se ha debatido intensamente en la doctrina norteamericana sobre la cuestión de si los derechos de propiedad intelectual de los artistas sobre las ejecuciones que se incluyen en fonogramas pueden ser consideradas como «work made for hire» (creadas por encargo), lo haría que estos derechos pasaran a ser originariamente de titularidad de la compañía que hace el encargo.

La discusión parte del hecho de que tradicionalmente los fonogramas estaban excluidos de la regla de la § 101 de la *Copyright Act* (que sólo se aplicaba en caso de contrato laboral, no cuando el artista trabajaba en régimen de arrendamiento de servicios) pero una reforma de 1999 expresamente añadió el arrendamiento de servicios a los supuestos cubiertos por la doctrina de la *work made for hire*. Tras una serie de movilizaciones por parte de distintos artistas, el Congreso de los EE.UU modificó de nuevo la redacción de la § 101 para volver a excluir las grabaciones musicales del ámbito de aplicación de la norma. Con todo, la regla sigue incluyendo a los artistas que están ligados a la compañía por un contrato de trabajo, dejando sólo a salvo a los que tienen un régimen basado en el arrendamiento de servicios⁴⁴.

Vista la ausencia de remedios prácticos en legislación general sobre derecho de contratos y en la específica de propiedad intelectual, las propuestas para impedir una prolongación excesiva de la duración de los contratos discográficos⁴⁵ han

⁴² Se dan en la realidad conflictos muy graves, como el del «Cantante anteriormente conocido como Prince», que en 1993 decidió cambiar su nombre artístico originario por un mero símbolo como muestra de desacuerdo con el contrato discográfico que le unía a la compañía *Warner*, contrato que no podía romper por seguir constante el compromiso de grabación firmado originariamente por el genio de Memphis. HALL, P., «Smell like Slavery: Unconscionability in Recording Industry Contracts», cit., p. 190.

⁴³ Han existido distintas propuestas de reforma (como la famosa *California Senate Bill 1246*), pero ninguna de ellas ha logrado superar el trámite parlamentario. Vid. sobre esta iniciativa BAUMGARTNER, N., «The Balance between Recording Artists and Record Companies: a Tip in Favour of the Artist», cit., p. 82.

⁴⁴ De hecho, hay supuestos específicos en los que incluso los artistas ligados a las compañías por contratos de arrendamiento de servicios van a ver cómo sus derechos recaen originariamente en la compañía como consecuencia de algunas disposiciones especiales de la Sección 101 de la *Copyright Act*. Así lo señala BAUMGARTNER, N., «The Balance Between Recording Artists and Record Companies: a Tip in Favor of the Artist», cit., p. 77.

⁴⁵ Hay que señalar a este respecto cómo la existencia de la «recuperación» de los derechos por vía de la «termination» tampoco es una solución adecuada. En efecto, la *Copyright Act* norteamericana contiene un derecho para autores y para artistas sonoros de «dar por finalizada» la transmisión de los derechos de propiedad intelectual a las compañías (*right of termination*) derecho que actualmente cabe ejercitar desde que pasan 35 años de la cesión contractual. Se trata éste de un

venido fundamentalmente en EE.UU por la vía doctrinal⁴⁶, y, muy especialmente, por medio de la doctrina de la «falta de conocimiento» de la cláusula de duración insertada en los contratos discográficos (*unconscionability*).

Se trata de una regla basada en la equidad, que entiende que el artista no ha tenido la oportunidad real de conocer y entender el alcance del compromiso de grabación, vinculándose por tanto en el tiempo de forma mucho más prolongada de lo deseado. La *unconscionability* se concibe como una *ultima ratio* ante situaciones en las que el contrato es excesivamente desequilibrado a ojos del Tribunal, pero no se pueden aplicar otros remedios tradicionales, como el dolo o la influencia indebida para contratar (*undue influence*).

Esta idea de la *unconscionability* se aplicó en principio únicamente a autores musicales, aunque la presencia en el mercado de cantautores pronto provocó su extensión también a los artistas, intérpretes y ejecutantes⁴⁷, quienes, según la doctrina, debían ser considerados como consumidores a efectos de desistimiento y finalización del contrato discográfico que les une con sus compañías⁴⁸. Se parte por tanto de la base de que los contratos discográficos son sustancialmente contratos de adhesión, cuyas cláusulas no son negociadas individualmente⁴⁹.

La regla se ha positivado en la Sección 2-302 del *Uniform Commercial Code*, que ordena al Tribunal que decida «a la luz de los usos de los negocios y las necesidades particulares de cada caso, si la cláusula es tan parcial (one-sided) como para haber sido consentida sin conocimiento de ella, de acuerdo con las circunstancias que existían en el momento de la realización del contrato». Se trata, en definitiva, de una aproximación al concepto de falta de incorporación de una cláusula abusiva cuando no ha habido una posibilidad real de conocerla.

El remedio cuenta con la ventaja de que, por su generalidad, es susceptible de ser aplicado a todo tipo de contratos, lo que incluye los contratos discográficos

derecho inalienable, pero que, en la práctica es fácilmente excluible por las compañías discográficas utilizando la categoría de la «work made for hire». En este tipo de obras los derechos de propiedad intelectual pertenecen originariamente al productor que hace el encargo, lo que elimina *de facto* la posibilidad de una «termination». Vid. FRISCH, R./FORNOW, M., «Termination of Copyrights in Sound Recordings: Is There a leak in the Record Company Vaults?», *Columbia-VLA Journal of Law and the Arts*, Vol. 17, 1993, pp. 212-216.

⁴⁶ En la doctrina se defiende abiertamente la necesidad de regular a nivel federal una limitación temporal para este tipo de contratos. Vid. VAN BEVEREN, T., «The Demise of the Long Term Personal Services Contract in the Music Industry: Artistic Freedom Against Company Profit», *UCLA Entertainment Law Review*, vol. 3, 1997, p. 418.

⁴⁷ BENNET, T., «Risky Business, Rejecting Adherence to Industry Standards in Exclusive Songwriter Agreements», *Texas Wesleyan Law Review*, Vol. 4, pp. 84-85.

⁴⁸ HALL, P., «Smell like Slavery: Unconscionability in Recording Industry Contracts», cit., p. 201.

⁴⁹ Vid. NELSON, S., «Rock and Roll Royalties, Copyrights, and Contracts of Adhesion: Why Musicians May Be Chasing Waterfalls», *John Marshall Review of Intellectual Property*, Vol. 1, 2001, pp. 171-172.

cos. Así lo entiende al menos la doctrina mayoritaria en los Estados Unidos⁵⁰. Sin embargo, dada la ausencia casi absoluta de jurisprudencia en este sentido, su virtualidad práctica hasta la fecha ha sido casi inexistente⁵¹.

IV. LA DURACIÓN «EXCESIVAMENTE PROLONGADA» DEL CONTRATO DISCOGRÁFICO

En el Derecho español, la doctrina y la jurisprudencia apenas se han pronunciado sobre la cuestión de la duración máxima del contrato discográfico. El debate en nuestro país se ha centrado a nivel doctrinal en la cuestión más reducida de la duración de la cesión de los derechos patrimoniales de los artistas mediante dicho contrato, mientras que la jurisprudencia española no ha mostrado el mismo interés que la inglesa en limitar la duración de los contratos discográficos, que también en España tienen a veces duraciones excesivas.

Con todo, es posible apuntar algunos principios y reglas pueden servir para proteger a los artistas frente a contratos de duración excesivamente prolongada. Para ello debemos tener en cuenta tanto las restricciones que existen en la legislación sobre propiedad intelectual como las que provienen de la legislación civil general, y, muy especialmente, de la aplicación del art. 1.583 del CC. Deberemos analizar también la cuestión desde la óptica Derecho del Trabajo, aunque, como veremos, también en este ámbito será el art. 1.583 CC el que establezca el principio fundamental en la materia.

1. LA (INSUFICIENTE) REGULACIÓN DE LA LPI

En algunos países de nuestro entorno existen normas específicas para disciplinar la relación contractual entre los artistas y los productores discográficos, aunque su objeto se limita a la cuestión concreta de la cesión de derechos de propiedad intelectual entre ellos (por ejemplo, arts. 214-4 a 212-9 del CPI francés). Dicha cesión es lógicamente un elemento central en el contrato discográfico, en el que el productor quiere obtener los servicios del artista precisamente para la elaboración de una serie de fonogramas que luego serán explotados en el mercado, lo que explica su mención en la legislación específica de propiedad intelectual.

⁵⁰ HALL, P., «Smell like Slavery: Unconscionability in Recording Industry Contracts», cit., p. 201.

⁵¹ Existe alguna sentencia que se refiere a contratos de edición, como el caso de *Croce v. Kurnit*, aunque precisamente en el sentido contrario al que pretende la doctrina, puesto se estima que un contrato de adhesión que responde al estándar medio de la industria editorial no puede ser considerado como realizado de forma no consentida o inconsciente. Por el contrario, en el caso de *Buchwald vs. Paramount Pictures* se señala que el contrato firmado por un guionista con una productora audiovisual es nulo porque el escritor no había tenido la oportunidad real de conocer y entender su contenido. Vid. BENNET, T., «Risky Business, Rejecting Adherence to Industry Standards in Exclusive Songwriter Agreements», cit., pp. 85-88.

En España, sin embargo, la cuestión brilla por su ausencia en la LPI⁵². De hecho, la única norma relevante es la del art. 110, que se limita a establecer que si la interpretación o ejecución artística se realiza en cumplimiento de un contrato de trabajo o de arrendamiento de servicios, se entenderá, salvo estipulación en contrario, que el empresario o el arrendatario adquiere sobre dichas interpretaciones los derechos exclusivos de autorizar la reproducción y la comunicación pública previstos en el título I del Libro II, «y los [demás] que se deduzcan de la naturaleza y objeto del contrato». No existen sin embargo en nuestra Ley reglas específicas respecto a cuestiones como la forma de remunerar al artista, las reglas aplicables a la cesión, la obligación de explotar la prestación artística, etc.

Por supuesto, tampoco existe en la LPI una regla concreta sobre cuál es la duración máxima de la cesión de los derechos de propiedad intelectual que cabe hacer al productor. Ello implica que dicha cesión puede tener una duración indefinida (esto es, hasta que el máximo de la duración legal de dichos derechos *ex art.* 112 LPI), yendo por tanto mucho más allá de la duración del propio contrato discográfico en el que se pactó. Y ello el productor necesitará tener garantizada la titularidad de los derechos para poder explotar los fonogramas a nivel comercial durante mucho tiempo después de haber finalizado el proceso de grabación.

En efecto, aunque para un sector de la doctrina⁵³ y para alguna sentencia de la Sala 1ª del TS⁵⁴ la cesión de los derechos exclusivos debe finalizar necesariamente cuando se extingue el contrato del artista, a mi juicio es claramente preferible la opción contraria, dado que el fonograma puede ser explotado (de hecho, la mayor parte de los casos lo será) mucho después de haber expirado el contrato que ligaba al artista con el productor. Es claro por tanto que la duración del contrato discográfico y duración de la cesión de derechos de propiedad intelectual de los artistas son dos cuestiones que no deben estar necesariamente ligadas⁵⁵.

Cuestión distinta es la de si existe alguna regla en nuestra LPI que nos ayude a determinar si el contrato discográfico debe tener algún tope temporal en su

⁵² Lo mismo ocurre en otro países, como Alemania, en donde el § 78 *UrhG* se limita a señalar el carácter transmisible de los derechos de los artistas, intérpretes y ejecutantes, mientras que el § 79 señala que si la transmisión se hace mediante un contrato de servicios, las reglas aplicar serán las de dicho contrato, rigiéndose por el Derecho laboral las cesiones realizadas en el marco del contrato de trabajo.

⁵³ CABANILLAS SÁNCHEZ, A., «Comentario al art. 110», cit., p. 1588.

⁵⁴ Vid. la STS 26.11.2002 (RJA 10384), que expresamente señala (FJ. 3º) que no cabe «concebir la concesión de esos derechos de explotación de la obra del intérprete a perpetuidad, sino conectada con los tres años se obliga a grabar en exclusiva para Zafiro, S.A.; lo que resulta más evidente si se conecta con la contraprestación, porcentaje de los discos distribuidos (...)».

⁵⁵ SÁNCHEZ ARISTI, R., «Comentario al art. 110», en *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Tecnos, 3ª ed., 2007, p. 1492, nota 15.

duración con el objeto de proteger al artista frente a vinculaciones excesivamente prolongadas. A este respecto, es claro que aunque la LPI contiene una serie de reglas tuitivas que se apoyan en el principio de protección frente a cesiones o duraciones contractuales excesivamente prolongadas, dichas reglas se refieren específicamente a los autores (de ahí que estén en el Libro I de la Ley), por lo que su traslación o aplicación analógica al caso de los artistas resulta ciertamente compleja.

Además, es obvio que la idea que late en toda la regulación de esta materia en la LPI es que el autor celebra contratos de cesión de los derechos de explotación sobre el producto de su ingenio, la obra, no sobre la prestación de sus servicios profesionales para dar lugar a estas obras. De ahí que las reglas de contratación con autores del Libro I de la LPI se hayan preocupado de forma preferente por la duración máxima de la cesión de la explotación económica de la obra, no por la duración máxima del contrato⁵⁶.

Existen sin un supuesto en la LPI que merece nuestra especial atención, que es el del contrato de edición, en el que el legislador ha señalado un límite máximo que alcanza a la propia duración del contrato, no sólo de la cesión de los derechos patrimoniales que éste contiene.

Se trata de la regla del art. 69 3^a LPI, que considera como causa de extinción del contrato de edición el transcurso de diez años si la remuneración se hubiera pactado exclusivamente a tanto alzado. Dispone además el art. 69 4^a LPI que el contrato de edición se extinguirá a los quince años de haber puesto el autor al editor en condiciones de realizar la reproducción, plazo que lógicamente se aplica sólo en los supuestos en los la remuneración no se pacta a tanto alzado⁵⁷.

El contrato de edición tiene así un tope de duración temporal que no se puede superar; se extingue *ex lege* una vez que ha transcurrido el término legalmente fijado. La regla es imperativa, de lo que deriva que cualquier contrato pactado

⁵⁶ Así, nuestro legislador ha establecido limitaciones a la autonomía de la voluntad que en ocasiones actúan de forma supletoria, limitando la duración de la cesión de los derechos de autor. Es el caso del art. 43.2 LPI, que señala que la falta de mención del tiempo [en el contrato] limita la transmisión de los derechos de autor a cinco años. Se trata con ello de asegurar en la práctica que el principio de duración limitada de la cesión de los derechos patrimoniales de los autores no quede desvirtuado por la falta de previsión de las partes. Algo parecido ocurre en el contrato de representación teatral y ejecución musical, en el que el art. 72.2 LPI señala expresamente que «*En todo caso, la duración de la cesión exclusiva no podrá exceder los cinco años*».

⁵⁷ Estas limitaciones legales a la duración de los contratos de cesión de derechos existen también en los supuestos en los que el autor actúa en el marco de una relación de trabajo (art. 51 LPI). Así, la doctrina laboralista entiende que el límite de cesión temporal de cinco años del art. 43.2 LPI, resulta aplicable también para el autor asalariado, incluso si el contrato de trabajo se pacta por tiempo superior o con duración indefinida. Vid. VALDÉS ALONSO, A., *Propiedad Intelectual y relación de trabajo*, Civitas, Madrid, 2001, p. 214

originariamente por duración superior a estos quince años queda automáticamente extinguido cumplido el término legal⁵⁸.

Podríamos preguntarnos si es posible utilizar estas reglas del art. 69 LPI sobre el contrato de edición con el objeto de limitar la duración de los contratos que ligan a los artistas con los productores (en nuestro caso, con los productores de fonogramas).

Para ello deberemos sin duda tener en cuenta el art. 132 LPI, pero también que la regulación de la LPI en esta materia parte de dos premisas. La primera, que existe una faceta personal que impregna la actividad de creación de la obra. El autor vuelca en la obra su personalidad, lo que explica que los contratos en los que compromete dicho aspecto de su persona tengan ciertas limitaciones en cuanto a su duración máxima. La segunda es que la LPI, de modo implícito, está pensando en el autor como la «parte débil» del contrato frente a quien pretende la adquisición de sus derechos (por ejemplo, el editor), que es frecuentemente un profesional.

Si aceptamos ambas premisas, me parece claro que estos dos aspectos de la cuestión se dan también (acaso con mayor intensidad) respecto de la actividad de los artistas intérpretes y ejecutantes. Respecto del primero de ellos (volcado de la personalidad en el objeto protegido) a día de hoy se admite generalmente entre nosotros que el artista vuelca en su interpretación o ejecución aspectos esenciales de su personalidad. De hecho, el carácter personal de la prestación del artista, intérprete o ejecutante impregna toda la regulación de la LPI. Explica que, por ejemplo, el art. 105 LPI sólo mencione a la persona natural como artista. Explica también que el art. 113 LPI ahora les otorgue unos derechos morales que no son sino el reconocimiento y el respeto que merece la personalidad del artista, que se vuelca o manifiesta en la actuación⁵⁹. Explica, por último, que la Ley hable en el Libro II de «otros derechos de propiedad inte-

⁵⁸ Resulta discutible qué norma debe aplicarse si no se ha pactado expresamente la duración en el caso concreto del contrato de edición. En opinión de un sector doctrinal, en este caso las normas a aplicar no son las específicamente previstas para el contrato de edición de los arts 69 3º y 69 4º, sino la regla general para las cesiones del autor del art. 43.2, lo que limitaría la duración del contrato a cinco años (DE PABLO CONTRERAS, P., «Comentario al art. 69», en *Comentarios a la Ley de Propiedad*, Tecnos, 3ª Ed., p. 1058). Según otros autores, sin embargo, se deben seguir aplicando las reglas específicas del contrato de edición en caso de que el contrato no fije una duración determinada, puesto que esto significa en la práctica que el contrato es de duración indefinida, siendo por tanto de duración potencialmente mayor que el máximo legalmente permitido de diez o quince años. Esto explicaría, según esta postura, porqué el artículo 60 no incluye la duración dentro del contenido mínimo obligatorio del contrato. Vid. SÁNCHEZ ARISTI, R., «Comentario al art. 60», en *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, Tecnos, 3ª ed., 2007, pp. 958-959.

⁵⁹ Esta faceta personal de la creación de los artistas intérpretes o ejecutantes es, como tantas otras, una aportación de la jurisprudencia francesa, que ya había reconocido a los artistas un derecho moral sobre su ejecución artística incluso antes de la existencia un reconocimiento expreso en la legislación gala. Se trata de la sentencia del TGI de París (3ª Sala), de 11.5.98; reseñada en *Pe.i (Revista de Propiedad Intelectual)*, núm. 2, 1999 p. 128, que afirma que la inclusión de una fotografía

lectual» (y no de meros derechos conexos, afines o vecinos) y que el art. 132 LPI, antes mencionado, configure una unidad sustancial en el tratamiento de los derechos patrimoniales y de sus excepciones que resulta válido tanto para autores como para artistas, intérpretes o ejecutantes⁶⁰.

Respecto del segundo aspecto antes mencionado (protección de la parte débil del contrato) también puede entenderse que la situación del artista (en especial, el artista novel) respecto de su cesionario no es *de facto* de igualdad. Ello se debe a distintos factores, que a mi juicio han sido bien descritos por la jurisprudencia británica que vimos anteriormente. Estamos generalmente ante contratos de adhesión, donde no hay negociación entre el predisponente (el productor) y el adherente (el artista). Estamos además en muchos casos en supuestos donde hay una falta evidente de igualdad de armas en aspectos esenciales como el conocimiento del mercado (artista novel, joven o inexperto, artista sin el más mínimo interés por los aspectos «no creativos» de su actividad) o la asesoría jurídica a la hora de concluir el contrato.

Es precisamente esta preocupación por la debilidad de la posición contractual del artista la que explica que la propia LPI haya recortado la autonomía de la voluntad de los artistas intérpretes y ejecutantes mediante el expediente técnico de convertir ciertas facultades patrimoniales en derechos de mera remuneración, irrenunciables mediante contrato. Así ocurre, por ejemplo, con la compensación equitativa por copia privada, que el art. 25.1 *in fine* declara expresamente irrenunciable para los artistas intérpretes y ejecutantes. Algo muy similar ocurre en el art. 108.3 de la LPI, que establece un derecho de remuneración equitativa *irrenunciable* a favor del artista cuando éste haya transferido o cedido a un productor de fonogramas su derecho de comunicación pública en entornos interactivos (derecho de puesta a disposición en Internet)⁶¹. En ambos casos lo que se pretende es que el artista no ceda en el contrato discográfico el derecho que le corresponde por la explotación del fonograma sin obtener nada a cambio de ello⁶².

de una película que muestra a la actriz protagonista desnuda vulnera el papel y su contribución *como actriz* en el film.

⁶⁰ R. BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, «Comentario al art. 132» en *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual* 3ª ed. Tecnos, Madrid, 2007, p. 1.642.

⁶¹ De hecho, la idea del artista, intérprete o ejecutante como parte digna de especial tutela en los contratos que realiza con quienes solicitan sus servicios artísticos se encuentra también presente en la única norma que la LPI dedica a la cesión contractual de los derechos de propiedad intelectual de los artistas, la que hay para cuando la cesión se realiza en el cumplimiento de un contrato laboral o de servicios (art. 110 LPI). Resulta especialmente significativo que el párrafo segundo de dicho art. 110 se haya preocupado expresamente en dejar a salvo de la presunción de cesión que la norma contiene a los derechos de remuneración de los previstos en los apartados tercero, cuarto y quinto del art. 108.

⁶² Con todo, la protección del artista no es absoluta en nuestro ordenamiento. Existen derechos de remuneración que se pueden ceder (arts. 108.4 y 108.5 de la LPI), aunque la cesión al arrendatario de los servicios o empleador en el marco de un contrato discográfico habrá de ser expresa a tenor del art. 110 LPI

Con todo, y pese a que existen evidentes similitudes entre la posición contractual de los artistas y la de los autores en sus relaciones con los cesionarios de sus derechos de propiedad intelectual, existen obstáculos insuperables para aplicar analógicamente las normas de duración máxima del contrato de edición al caso de los artistas, intérpretes y ejecutantes, y más en concreto al contrato discográfico.

En primer lugar, debemos tener en cuenta el art. 132 LPI, que ha sido interpretado entre nosotros como un límite a la aplicación analógica de las normas sobre cesión de derechos de autor a los contratos de cesión de derechos afines (como son los derechos de los artistas). Sería éste precisamente uno de los aspectos (junto al derecho moral y a la duración de la exclusiva) en los que estos «otros derechos de propiedad intelectual» se diferencian de los derechos de autor⁶³.

Además, hay que tener en cuenta que las reglas que he expuesto antes se prevén en la LPI para limitar la duración de un contrato con un objeto muy limitado, el de edición, por lo que difícilmente puede justificarse su traslación a un contrato mucho más complejo, como es el contrato discográfico. Faltaría por tanto la identidad de razón.

En conclusión, la regulación de la LPI es claramente insuficiente para obtener remedios o establecer límites a los contratos discográficos de duración excesivamente prolongada. Lo que deberemos hacer para encontrar dichos remedios será abordar el contrato discográfico partiendo de su naturaleza jurídica como contrato de servicios. A partir de dicha consideración se nos revela claramente que los remedios al supuesto que nos ocupa vendrán por la correcta aplicación del principio de nulidad del contrato de servicios hecho por toda la vida que contiene el art. 1.583 CC, como se explica a continuación.

2. LA LIMITACIÓN DEL ART. 1.583 CC

1. *El art. 1.583 CC y la prohibición general de vinculaciones perpetuas o excesivas*

Es bien conocida la escasa regulación del Código Civil en materia de arrendamiento de servicios (contrato de servicios) especialmente respecto de los servicios profesionales. Esta falta de referencias legales ha obligado a la doctrina y a la jurisprudencia a construir un régimen específico que complemente la exigua legislación legal, que se limita a los arts. 1.554 y 1.583 CC.

De dicho régimen lo que nos interesa especialmente es la segunda de dichas normas, la del art. 1.583 CC, que señala que «puede contratarse este arrendamiento

⁶³ R. BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, «Comentario al art. 132» en *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual* 3ª ed. Tecnos, Madrid, 2007, p. 1643.

miento sin tiempo fijo, o por cierto tiempo, o para un obra determinada». La regla implica que el contrato de servicios que se pacta por tiempo indefinido (o, en otras palabras, sin término final) es admitido por el Código porque se entiende que dicho carecer *indefinido* no significa que estemos ante un arrendamiento *ilimitado* en el tiempo o «de por vida». De ahí que se admita en nuestra jurisprudencia que el contrato de servicios no es nulo cuando no se haya fijado por las partes un plazo concreto para la cesación o extinción de la prestación de los servicios. La interpretación correcta del contrato en estos casos consistirá en entender que estamos ante un contrato de plazo «indefinido» (STS 12.5.97⁶⁴).

Naturalmente, el hecho de que el plazo de duración de la prestación de servicios sea «indefinido» no puede equivaler a que sea para toda la vida del prestador de los servicios. Dicha perpetuación pondría en peligro la libertad y la dignidad del prestador de los servicios. Por ello el propio art. 1.583 del Código civil se ha encargado de señalar que el arrendamiento hecho *por toda la vida* es nulo. La norma trata de evitar las situaciones de semiesclavitud propias del régimen feudal.

De este modo, es claro que el Código prohíbe que el carácter *indefinido* del arrendamiento de servicios lo convierta en la práctica en un arrendamiento *perpetuo*. Ello sería contrario al orden público⁶⁵ por limitar la libertad del deudor, haciendo un contrato de estas características radicalmente nulo *ex arts.* 6.3 y 1.255 CC⁶⁶. Se trata, en definitiva de una expresión más del principio de interdicción de las obligaciones perpetuas.

Este principio que impide las vinculaciones contractuales perpetuas es el que explica que el propio Código civil contenga un mecanismo general que el legislador ha previsto para los supuestos en los que las partes fijan una obligación, pero no el término en el que ha de cumplirse dicha obligación. En estos casos hay que dar una salida que impida que la falta de fijación de término en la relación obligatoria sirva para perpetuarla en perjuicio de la libertad del deudor, cuestión de la que se encargan los arts. 1127 y 1128 CC. El problema de aplicar la regla del art. 1128 CC a situaciones como la nuestra no es sólo (como explica DÍEZ-PICAZO⁶⁷) que nos obligue a iniciar un proceso judicial,

⁶⁴ RJA 4121

⁶⁵ Resulta claro por tanto según la jurisprudencia del Tribunal Supremo que precisamente uno de esos principios fundamentales para la sociedad es del art. 1.583 CC, el principio de no vinculación perpetua en los contratos de arrendamiento de servicios. Así lo han declarado las SSTs de 26.10.98 (RJA 8237) y 13.4.04 (RJA 2619).

⁶⁶ Naturalmente, el «orden público» que debemos tener en cuenta es sobre todo el orden público constitucional (de ahí que buena parte de la doctrina identifique orden público con orden público constitucional), pero también forman parte del mismo todas aquellas reglas (es decir, leyes, costumbres, principios generales del derecho) que se consideran en cada momento histórico como esenciales para el funcionamiento del Estado o la sociedad (STS 26.10.98-RJA 8237).

⁶⁷ DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, Vol. II, 6ª Edición, Madrid, 2008, p. 367.

sino, sobre todo, que cuando el art. 1128 CC se refiere a la fijación judicial del plazo alude al tiempo en el que el deudor ha de cumplir (realizar la prestación), no al plazo de duración de la relación obligatoria.

De ahí que entre nosotros se recurran normalmente a otra solución para estos casos, que consiste en admitir la validez de la obligación con duración indeterminada, aunque permitiendo que las partes puedan liberarse. Es ahí donde entra en juego el art. 1.583 CC, que ha sido interpretado en nuestra doctrina y jurisprudencia como un mecanismo que permite que el contrato de arrendamiento de servicios pactado por tiempo indefinido pueda ser resuelto por las partes (y, en especial por el arrendador) *ad nutum*, esto es, sin necesidad de alegar justa causa⁶⁸.

Se hace así expresión concreta de un principio más general (el de que la perpetuidad de la obligación afecta a la libertad del deudor⁶⁹) que informa no sólo el contrato de arrendamiento de servicios⁷⁰, sino todo el derecho de obligaciones español (de hecho lo encontramos en algunos casos dispersos en el Código, como el del mandatario que no quiere seguir prestando sus servicios [arts. 1.736, 1.732 1º y 2º CC] o el del comitente de la obra que desea interrumpirla [art. 1.594 CC])⁷¹. Se trata además de una regla formulada con carácter general en el art. 5.1.8 de los *Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales de UNIDROIT* (2004⁷²) y en el art. 6:109 de los *Principios de Derecho Contractual Europeo*⁷³.

Se trata de un principio además que, sin estar formulado por una norma de alcance general en nuestro Derecho privado, ha sido expresamente reconocido por nuestra jurisprudencia, que ha señalado de forma reiteradísima que si no se ha estipulado un plazo concreto de duración de un contrato de servicios, es posible la resolución por voluntad unilateral de cualquiera de las partes sin necesidad de alegar justa causa (STS 5.2.04⁷⁴, respecto de un contrato de agencia, STS 9.10.97⁷⁵, respecto del contrato de distribución en exclusiva).

⁶⁸ De ahí que si estableciera un arrendamiento de servicios con duración ilimitada que incluyera una cláusula en la que se rechaza expresamente la denuncia *ad nutum* estemos ante un pacto nulo por ser contrario al orden público.

⁶⁹ DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, cit., p. 366.

⁷⁰ Vid en ese sentido DÍAZ-REGAÑÓN ALCALÁ, C., *La resolución unilateral del contrato de servicios*, Comares, Granada, 2000, p. 47.

⁷¹ También en otros supuestos se señala a la voluntad unilateral como medio de resolución de un contrato que no establece término en su duración, como en el art. 1750 CC (comodato), 1775 (depósito) o 279 del Código de Comercio (comisión mercantil).

⁷² Señala dicho art. 5.1.8 que: «Cualquiera de las partes puede resolver un contrato de tiempo indefinido, notificándolo con razonable anticipación».

⁷³ LANDO, O./BELAE, H., *Principios de Derecho Contractual Europeo. Partes I y II (Los Trabajos de la Comisión de Derecho Contractual Europeo)*, Dykinson, Madrid, 2003.

⁷⁴ RJA 639.

⁷⁵ RJA 7107.

Dado que el Código no proporciona ninguna regla sobre cómo ha de llevarse a cabo la resolución, la jurisprudencia ha acudido como principio rector a la buena fe de los arts. 7 y 1.258 CC⁷⁶ (SSTS 14.3.86⁷⁷ y 13.4.04⁷⁸). Es este principio el que impedirá una eventual actuación abusiva o de mala fe por parte del arrendador de servicios que decide resolver el vínculo contractual pactado de forma indefinida. Se trata de un principio que ha sido positivado además por alguna norma reciente (art. 13 de la Ley de Sociedades Profesionales).

Así, la buena fe obliga en primer lugar a que la resolución del contrato sólo pueda tener lugar tras el pertinente preaviso⁷⁹, que debe realizarse con una antelación suficiente dependiendo de las circunstancias concretas de cada contrato⁸⁰. Ello implicará una notificación mediante una declaración de voluntad no recepticia ni formal, aunque naturalmente a efectos de prueba sea más que conveniente la forma escrita. Será este preaviso el que permita a la otra parte adaptar su comportamiento a la nueva situación contractual. En la práctica resulta sin embargo difícil decidir en cada caso concreto qué es un plazo de preaviso «razonable». Con todo, creo que puede servirnos como criterio indicador el del art. 16.3 de la Ley de Competencia Desleal, que señala un plazo de seis meses. También se desprende de la buena objetiva la prohibición de resoluciones intempestivas o realizadas con la intención de perjudicar al arrendatario de los servicios. Ello puede incluir la necesidad de respetar un periodo mínimo de duración del contrato⁸¹. Por último, se desprende de la buena fe la existencia de un deber de colaboración de cara a la liquidación de las relaciones que queden pendientes de ejecución en el contrato⁸².

En cuanto a los efectos o consecuencias de la resolución hay que tener en cuenta que salvo que exista mala fe o el contrato lo haya previsto expresamente (típicamente, por medio de una cláusula penal), la resolución unilateral del contrato se produce sin que ninguna de las partes deba indemnizar a la otra. La cesación de los efectos del contrato se produce *ex nunc*, por lo que

⁷⁶ También se menciona en alguna sentencia la seguridad jurídica y de la equidad. Es el caso de la STS 12.5.97 (RJA 4121).

⁷⁷ RJA 1252.

⁷⁸ RJA 2619.

⁷⁹ No lo exige de forma expresa el Derecho de obligaciones del Código, pero se desprende inductivamente del principio de buena fe. Vid. DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, cit., p. 368.

⁸⁰ Requieren también expresamente el preaviso el art. 5.1.8 de los *Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales de UNIDROIT* (2004) y el art. 6:109 de los *Principios de Derecho Contractual Europeo*.

⁸¹ Se trata, como señala DÍEZ PICAZO, de evitar «una denuncia del contrato que se produzca antes del tiempo mínimo necesario para que la relación produzca los efectos que le son propios». DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, cit., p. 368.

⁸² Sobre estos aspectos, aplicados al pacto de distribución, vid. PAZ-ARES RODRÍGUEZ C., «La terminación de los contratos de distribución», *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 223, 1997, p. 28.

estamos ante un supuesto similar al del desistimiento unilateral del contrato⁸³, aunque hay quien dice en nuestra doctrina que estamos ante un supuesto de anulabilidad⁸⁴. En el ámbito del derecho societario se suele hablar en estos casos simplemente de la «denuncia» *ad nutum* del contrato

En cuanto a la legitimación activa, el TS entiende que la renuncia unilateral a continuar el arrendamiento puede realizarla en principio únicamente el arrendador de los servicios, que es fundamentalmente quien ve limitada su libertad por el carácter indefinido en la duración del contrato. Sin embargo, cuando estamos en contratos *intuitu personae* (especialmente, en el caso de las profesiones liberales) este desistimiento unilateral o resolución sin causa puede producirse también a instancias del arrendatario por pérdida de confianza, otorgando la indemnización pactada para tal supuesto o la que se determine judicialmente.

Así lo ha señalado nuestro Alto Tribunal respecto de los servicios jurídicos de un Letrado en una compañía (caso de la STS 6.10.89⁸⁵), de los de un abogado a clientes particulares (STS 10.7.07⁸⁶); de los de un aparejador (STS 27.4.07⁸⁷) o del Director General de una compañía (SSTS 30.6.92⁸⁸ y 9.5.01⁸⁹).

2. Aplicación al contrato discográfico

I. Contratos de duración indefinida y contratos de duración excesivamente prolongada

La cuestión de si es posible aplicar la regla de resolución unilateral del art. 1.583 del Código civil a los contratos discográficos no ha tenido hasta el momento respuesta en nuestra jurisprudencia⁹⁰. Apenas es posible citar el caso de

⁸³ La STS 13.4.03 (RJA 2619) habla en un supuesto de contrato de colaboración de «rescisión unilateral libre» (F.Jº 3º)

⁸⁴ LACRUZ/SANCHO/LUNA/DELGADO/RIVERO/RAMS, *Derecho de obligaciones*-Vol. II, 3ª ed. Dykinson, 2005, p. 204.

⁸⁵ RJA 6891.

⁸⁶ RJA 3881.

⁸⁷ RJA 2399.

⁸⁸ RJA 2306.

⁸⁹ RJA 7386.

⁹⁰ Resulta complicado especular sobre las razones esta escasez jurisprudencial, que contrasta vivamente con el caso del Reino Unido. Seguramente los motivos incluyan cuestiones como la escasez normativa en la materia, la pobreza general de la doctrina que se ha ocupado de dicha cuestión y la deficiente asesoría jurídica con la que cuentan los artistas en muchas ocasiones (en especial, los artistas noveles que se enfrentan a su primer contrato discográfico). En especial, parece relevante que las compañías prefieren en la práctica renegociar los términos y duración de los contratos con sus artistas de éxito (los únicos que van a tener *de facto* una duración prolongada) ante la imposibilidad de obligar al cumplimiento *in natura* del contrato originariamente prestado. De esta manera se evita que incluso en caso de éxito en un largo e incierto proceso judicial, lo único que se le reporte a la compañía sea una indemnización por daños y perjuicios, «perdiendo» al artista, que eventualmente «fichará» por una competidora.

la STS de 8.3.00⁹¹, en la que el Alto Tribunal desestima un recurso de casación presentado por una discográfica que había firmado con el conocido grupo *pop* «Modestia Aparte» un contrato que establecía a favor de la compañía un número ilimitado de prórrogas anuales, haciendo de esta manera el contrato *de facto* indefinido.

Se desprende del caso que la sentencia de la AP de Madrid de la que trae causa la casación estimó que dicha cláusula era nula de pleno derecho conforme a lo dispuesto en los arts. 6.3, 1.255, 1.256 y 1.583 CC, pero, lamentablemente, el Tribunal Supremo no pudo entrar en la argumentación de la sentencia recurrida por la mala técnica casacional empleada por los recurrentes, lo que nos impide saber si el Tribunal hubiera estimado que el art. 1.583 CC es un argumento suficiente para resolver un contrato discográfico firmado entre un artista y un productor de fonogramas cuando éste establece una duración indefinida o excesivamente prolongada.

Con todo, y pese a esta ausencia de referencias jurisprudenciales, es claro a mi juicio que el art. 1.583 CC abre una posibilidad importante en casos como los que nos ocupan⁹². Nuestro punto de partida a este respecto es que, de acuerdo con la doctrina general del art. 1.583 CC, el artista tiene la facultad de resolver el contrato discográfico sin necesidad de alegar justa causa en los supuestos en los que el contrato se pactó de forma indefinida (es decir, sin fijar término alguno). La resolución *ad nutum* será en estos casos simplemente un reflejo general de la prohibición de establecer vinculaciones obligacionales perpetuas en el marco del contrato de servicios.

Naturalmente, lo que ocurre normalmente en la práctica no es que el contrato se pacta sin término o con duración indefinida, sino más bien que el término se fija de forma indirecta por medio de un «compromiso de grabación». Y el problema es que la duración del compromiso de grabación no es *stricto sensu* indefinida, sino que puede llegar a ser *de facto* excesivamente prolongada.

Se trata por tanto de dilucidar si el principio de interdicción de los contratos de servicios perpetuos o indefinidos se debe aplicar también en este caso concreto, en el que la duración del contrato se ha determinado *per relationem* en relación con el compromiso de grabación⁹³.

⁹¹ RJA 1511.

⁹² Naturalmente la posible aplicación de los principios que señala el art. 1.583 CC al llamado «contrato discográfico» se sujeta a un requisito previo lógico, como es que en el caso concreto calificaremos dicho contrato como un arrendamiento de servicios, sometido a las reglas del Código civil y no a las del Derecho del Trabajo.

⁹³ Es evidente que el contrato que se pacta para llevar a cabo una serie de fonogramas es un contrato por tiempo determinado (o, al menos, determinable) a estos efectos, aunque no se haya previsto una duración exacta del mismo, porque la duración en este caso deriva directamente del objeto o naturaleza del contrato.

En mi opinión, es claro que cuando un compromiso de grabación concreto genera vinculaciones contractuales extraordinariamente largas el principio que subyace bajo el art. 1.583 CC tiene plena aplicación al caso. Y ello porque nuestra mejor doctrina se ha encargado de señalar que la *ratio* que late tras el art. 1.583 CC (esto es, la protección de la libertad personal) cubre también los contratos de arrendamiento de servicios pactados por una duración que sea a todas luces excesivamente prolongada⁹⁴. Así se entiende también en la jurisprudencia francesa⁹⁵, que ha señalado que la prohibición de los contratos perpetuos que se deduce del art. 1780 del *Code* incluye también los contratos que fijan un periodo de duración «*trop lointaine*»⁹⁶.

Este principio de limitación de las relaciones obligatorias puede por tanto extenderse de las relaciones indefinidas a las que son simplemente «excesivamente prolongadas» en virtud del entronque que tiene con el art. 10 CE. Es la protección de la libertad de la persona lo que justifica que en este tipo de casos podamos resolver la relación contractual⁹⁷, y dicha libertad lo mismo puede recortarse indebidamente utilizando un contrato de duración indefinida o perpetua que uno que tenga una duración excesivamente prolongada ateniendo a los usos del sector concreto de la contratación en el que nos estemos moviendo⁹⁸.

No hay que olvidar además que las vinculaciones personales excesivas no sólo suponen una restricción de libertad personal, sino que entran en contradicción con los presupuestos políticos de nuestro Derecho civil, que está basado en un liberalismo económico al que le repugnan tanto las propiedades en «manos muertas» como las vinculaciones contractuales perpetuas o muy prolongadas. Estamos por tanto también ante una cuestión de orden económico, de evitar que los operadores en el mercado queden inmovilizados por tiempos desproporcionados o excesivos. Se protege así no sólo la libertad individual, sino también la libertad en el tráfico jurídico.

⁹⁴ RIVERO, en LACRUZ/SANCHO/LUNA/DELGADO/RIVERO/RAMS, *Derecho de obligaciones*, Vol. II, 3ª ed. Dykinson, 2005, p. 204

⁹⁵ Es lo que explica, por ejemplo, que la sentencia de la Corte de Casación francesa de 3 de noviembre de 1992 considerara que un contrato de suministro telefónico pactado por quince años era *de facto* de duración indefinida dada la constante evolución del sector, lo que explicaba que se pudiera denunciar unilateralmente. La sentencia la cita GUESTIN, J, en *Traité de Droit Civil*, 2ª Ed., París, 1994. p. 222.

⁹⁶ Vid. la *Note* de DONDERO, B., a la Sentencia de la Corte de Casación de 19 de diciembre de 2007, *Recueil Dalloz*, 2008, núm. 15, p. 1027.

⁹⁷ Lo dicho se confirma si acudimos a la nota 1 del art. 6.109 de los *Principios de Derecho Contractual Europeo*, que expresamente señala que la justificación de la facultad de resolución *ad nutum* en los contratos de duración indefinida se apoya en el art. 4.1 del Convenio Europeo de Derechos Humanos, es decir, en la prohibición de la esclavitud y el servilismo.

⁹⁸ Eso explica que la medida de lo «excesivamente prolongado» sea necesariamente relativa. Así, por ejemplo, en un arrendamiento rústico podremos tolerar duraciones contractuales mucho más prolongadas que en el sector de las licencias del *software*.

Resulta por tanto claro que de la aplicación de ambos principios (libertad personal, y libertad del tráfico) se desprende que la posibilidad de resolución unilateral *ad nutum* del art. 1.583 CC es aplicable también a los supuestos de duración excesivamente prolongada del contrato de servicios.

II. Aplicación concreta al contrato discográfico. Libertad personal vs. libertad de empresa

Una vez aclarado que la regla del art. 1.563 CC incluye no sólo los contratos de servicios de duración indefinida, sin también los contratos de duración excesivamente prolongada, parece sencillo concluir que el contrato discográfico presupone un tipo de actividad respecto de la que resulta especialmente importante el rigor a la hora de atajar vinculaciones excesivas.

En primer lugar, porque se trata de servicios personales, en los que la hipoteca de la libertad personal es grande⁹⁹. Se incluyen un gran número de prestaciones de hacer, y, las más de las ocasiones, en régimen de exclusiva. En segundo lugar, porque en la prestación de los servicios el artista vuelca parte de su personalidad, lo que puede incidir en su derecho a la producción y creación artística del art. 20.1 b) de la Constitución. Se trata éste de un derecho que ha sido reconocido a los artistas por la sentencia del Tribunal Constitucional de 7.11.85¹⁰⁰, que expresamente señaló que la representación de un espectáculo artístico (en el caso era un espectáculo en directo) está ligada al derecho contemplado por dicho art. 20.1. b) CE.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que la aplicación concreta del art. 1.583 CC a casos como el nuestro no puede hacerse sin un extremo cuidado. Y ello porque creo que en este supuesto también entra en juego el derecho de libertad de empresa del art. 38 CE, que implica que el tope máximo de duración del contrato discográfico debe tener una amplitud suficiente para garantizar que las compañías discográficas puedan proteger durante un tiempo razonable la inversión que hacen en la grabación y promoción de los distintos fonogramas, de modo que dicha inversión resulte rentable.

Y ello porque el porcentaje de artistas que realmente resultan rentables a largo plazo para las compañías es relativamente modesto, como se ha demostrado suficientemente ante los tribunales británicos. De ahí que, cuando se da el caso, las compañías han de poder retener al tiempo suficiente al artista, evitando así

⁹⁹ Este razonamiento es el que parece que explica el art. 13 de la Ley de Sociedades Profesionales, que dispone que «*Los socios profesionales podrán separarse de la sociedad constituida por tiempo indefinido en cualquier momento. El ejercicio del derecho de separación habrá de ejercitarse de conformidad con las exigencias de la buena fe, siendo eficaz desde el momento en que se notifique a la sociedad*». Y ello con independencia de que estemos ante una sociedad de personas o de capital.

¹⁰⁰ RTC 153.

que, tras el gasto que conlleva la promoción de un artista novel, éste decida luego, cuando ya goza de fama y prestigio, dedicar los mejores años de su carrera profesional a «la competencia».

El problema práctico naturalmente estriba en que el juego concreto de ambos derechos constitucionales sólo puede hacerse *in casu*, lo que impide llegar a soluciones que nos valgan para todo tipo de supuestos. Con todo, existen una serie de criterios generales que pueden servirnos de orientación. Algunos de ellos pueden «importarse» sin problemas de la jurisprudencia británica, mientras que otros responden a peculiaridades de nuestro ordenamiento constitucional.

En primer lugar, debemos tener en cuenta el estándar de la industria. Si el contrato establece una duración superior a la media de este tipo de contratos en España, aumentará de forma importante la posibilidad de considerarlo como «excesivamente prolongado» de acuerdo con el art. 1.583 CC. Por el contrario, si su duración es inferior a la media, será más difícil llegar a dicha conclusión. Lo mismo ocurrirá en relación con los distintos contratos firmados por un mismo productor fonográfico. Si la duración del contrato es sensiblemente superior a la que ese productor usa habitualmente en sus contratos de adhesión se reforzará sensiblemente la posibilidad de considerar que el contrato restringe indebidamente la libertad del artista.

En segundo lugar, deben tenerse en cuenta las circunstancias del artista en el momento de la perfección del contrato. Ello implicará sopesar factores como la edad del artista en el momento de la firma del contrato (creo que respecto de artistas menores de edad¹⁰¹ debe permitirse una duración menor que respecto de artistas mayores de edad) o si podemos catalogar al artista como un artista «novel» o, por el contrario, como un artista «de éxito» (puesto que el artista de éxito ha podido negociar en una cierta igualdad de armas, podremos tolerar duraciones más prolongadas que en el caso de los artistas noveles)

En tercer lugar creo que debe influir en la decisión de si un contrato en concreto ha sido pactado por una duración excesivamente prolongada *ex art.* 1563 CC el grado de control que tenga el productor discográfico sobre la actividad profesional del artista y sobre la explotación de sus interpretaciones o ejecuciones. De esta forma, si el productor no tiene ninguna obligación de explotar la prestación del artista, la duración admitida deberá ser sensiblemente menor que si existe obligación de explotación. Y ello porque la ausencia de una obli-

¹⁰¹ El Código exige en el art. 162.3 el consentimiento del menor sometido a patria potestad cuando el contrato implica una prestación personal por su parte y tenga suficiente juicio (es decir, tenga madurez suficiente), por lo que no bastará el consentimiento de sus representantes legales para llevarlo a cabo. Además, el derecho del trabajo prohíbe a los menores de 16 años firmar válidamente un contrato de trabajo (art. 6.1 ET), aunque el art. 6.4 del E.T. exceptiona de la prohibición a los menores de dieciséis años que intervienen en espectáculos públicos, siempre en casos excepcionales y con la autorización de la autoridad laboral.

gación efectiva de explotar las fijaciones de las interpretaciones o ejecuciones de los artistas, unido al carácter exclusivo de la relación, puede de hecho «esterilizar» al artista durante un tiempo prolongado, viendo cómo su trabajo no sale al mercado y, sin embargo, no puede buscar alternativas viables hasta que no expire el contrato.

Del adecuado contrapeso de los factores que acabo de enunciar se podrá obtener la solución correcta en cada caso. No existe por tanto una «cifra mágica» para considerar que un contrato empieza a ser de duración «excesivamente prolongada», aunque pudiera servir de orientación a nuestros tribunales la jurisprudencia inglesa antes citada, que ha considerado excesivo tanto un contrato de cinco años con una prórroga unilateral por cinco más en el caso de *Schroeder y Clifford* (una vinculación total de diez años) como dos periodos de 4+4 (*O'Sullivan*), hasta un total de ocho años. También existen sentencias en aquel país que anulan específicamente aquellos contratos discográficos que pueden llegar a prolongarse mediante opciones anuales sucesivas hasta nueve años (*Zang Tumb*) o incluso periodos más cortos (como siete años en el caso de los *Stone Roses*, mediante la fórmula de un año inicial más seis prórrogas anuales).

III. Condiciones para el ejercicio de la resolución unilateral

Una vez que hemos llegado a la conclusión de que un contrato discográfico concreto contiene un arrendamiento de servicios de duración «excesivamente prolongada» (pensemos como ejemplo en el de la cantante *country* Le Ann Rimes, que incluía un compromiso de grabación de 21 fonogramas) la resolución *ad nutum* del contrato por parte del artista ha de hacerse adaptando la doctrina general sobre el art. 1.583 CC a las especiales características de este tipo de contratos.

En especial, el artista debe aplicar a la resolución contractual el principio de buena fe con las consecuencias de deber de preaviso con una antelación razonable, tempestividad en la denuncia y deber de colaboración en la liquidación de las relaciones contractuales.

Debemos plantearnos en primer lugar cuál es el plazo de preaviso «razonable» en nuestro caso. Si tenemos en cuenta el art. 1.302 de los *Principios de Derecho Contractual Europeo*, dicho plazo deberá fijarse teniendo en cuenta la naturaleza y objeto del contrato, las circunstancias del caso y los usos y prácticas del comercio o del ramo de actividad a que el contrato se refiera. En mi opinión, la correcta aplicación de dichos factores debe inclinarnos por un plazo de preaviso corto (inferior a los seis meses del art. 16.2 de la Ley de Competencia Desleal que antes señalábamos para el «caso general» del art. 1563 CC). Será especialmente relevante para acortar dicho plazo el hecho que el contrato implique

prestaciones de hacer personalísimas (naturaleza del contrato) y el hecho de que normalmente la duración de cada uno de los «tramos» del compromiso de grabación oscila entre 12 y 18 meses («usos y prácticas del comercio»).

En segundo lugar, resulta especialmente importante en nuestro caso la cuestión de la tempestividad de la denuncia. Así, por ejemplo, el artista no puede resolver el contrato antes de un concierto importante, en el que el productor hubiera hecho una inversión económica sustancial. Y tampoco parece compatible con la buena fe resolver el contrato sin finalizar uno de los periodos previstos en el «compromiso de grabación», dejando por ejemplo incompleta la grabación de un fonograma, lo que dejaría a la compañía sin la oportunidad de recuperar los costes e inversiones que razonablemente hizo confiando en la vigencia del contrato. Cada «tramo» debe incluir además una «ventana» suficiente para la explotación del fonograma antes de poder instar la resolución sin causa.

En cuanto a la legitimación activa, hemos señalado antes cómo el TS permite en principio únicamente la resolución del servicio a instancias del arrendador del servicio, aunque también es posible que la solicite el arrendatario en contratos *intuitu personae*, cuando hay pérdida de confianza. La regla podría en principio también aplicarse en nuestro caso, puesto que parece claro que la relación que se traba entre los artistas intérpretes y ejecutantes y el productor de fonogramas por medio del contrato discográfico tiene un claro componente *intuitu personae*¹⁰²; la personalidad y características únicas del artista obviamente son tenidas en cuenta por el productor a la hora de contratarle¹⁰³.

Con todo, la existencia de esta relación personalísima no es suficiente según la jurisprudencia del TS para que el arrendatario de los servicios pueda solicitar la resolución unilateral del contrato. Es necesario también que exista pérdida de confianza en el ejercicio profesional del arrendador de los servicios. En efecto, la jurisprudencia que antes cité se refiere a supuestos de profesiones liberales en los que el arrendatario ha perdido la confianza en el arrendador para que éste preste sus servicios en áreas especialmente delicadas o sensibles (abogados, contables, directivos, etc.), y no parece que en este caso pueda argumentarse la «pérdida de confianza» en las capacidades artísticas a efectos de la denuncia *ad nutum* del contrato.

Cuestión distinta será si la compañía discográfica puede solicitar la denuncia del vínculo por ser de duración excesivamente prolongada. El supuesto será muy raro en la práctica, porque la mayoría de los contratos discográficos fi-

¹⁰² H. DESBOIS, *Le Droit d'auteur en France*, 12^a ed. Dalloz, Paris, 1966 p. 596.

¹⁰³ En rigor, creo que también puede argumentarse que las cualidades personales del productor son también importantes para el artista, ya que el productor toma toda una serie de decisiones importante sobre aspectos esenciales de la libertad creativa del artista durante el proceso de grabación (tipo de canciones que se grabarán, elección del «productor artístico», lugares donde se ha de actuar, calidad de las grabaciones, calidad de los músicos, iniciativa para proceder a la grabación, etc.).

jan su duración por referencia a un periodo inicial y a una serie de prórrogas sucesivas a favor del productor fonográfico, de manera que si la compañía no está satisfecha con el contrato simplemente no ejecuta la prórroga. Será por tanto raro que una compañía tenga que acudir al art. 1.563 CC para denunciar un contrato discográfico de duración excesivamente prolongada.

Con todo, el problema en este caso no esta tanto en lo extravagante del supuesto como en el hecho de que en este caso quien pretende la denuncia sea una persona jurídica, lo que implica que la argumentación *ex art. 1563 CC* de que la duración excesivamente prolongada del contrato perjudica la libertad del deudor se dificulta considerablemente.

Parece por tanto que en estos casos deberemos prestar una especial atención al principio de interdicción de los contratos de duración excesivamente prolongada como parte esencial de nuestro orden público económico, recogiendo así la idea británica de que lo importante no es tanto la restricción de la libertad, sino la restricción del comercio. Se trata, con todo, de una argumentación compleja de hacer en nuestro sistema.

Algo similar ocurre a mi juicio cuando el arrendador de los servicios en el contrato discográfico no es el artista de forma individual, sino una sociedad patrimonial que actúa por su cuenta. En estos casos, o bien levantamos el velo de la personalidad jurídica a efectos de la denuncia del contrato, dando entrada al argumento de la libertad personal (lo que no parece sencillo), o bien entendemos que dicha libertad también es predicable de la persona jurídica, lo cual, aunque difícil, no es imposible.

Además, si elegimos esta segunda vía, siempre podremos acudir al argumento «británico» de la protección del orden público económico y la interdicción de vinculaciones contractuales excesivamente prolongadas, que obviamente se da tanto respecto de personas físicas como de personas jurídicas.

3. *Aplicación subsidiaria del art. 1.593 CC en el ámbito del Derecho del Trabajo*

Además de los remedios que acabamos de reseñar para los supuestos en los que la prestación de los servicios profesionales de los artistas encuentra su acomodo en la figura del arrendamiento de servicios, debemos atacar la cuestión también desde el ámbito del Derecho del Trabajo.

La regla básica que en el ámbito del Derecho del Trabajo disciplina las relaciones entre artistas y sus empleadores es la del RD 1.435/1985, que se aplica a los artistas que participen en espectáculos públicos. Aunque su ámbito de aplicación parece en principio ajeno a la realidad del contrato discográfico

(la normativa se aplica sólo a los artistas que participen en este tipo de espectáculos, como músicos o cantantes que actúan habitualmente en salas de fiestas¹⁰⁴), en realidad el art. 1.3º de dicho Real Decreto extiende su ámbito de aplicación a las *actuaciones destinadas a la producción de grabaciones de cualquier tipo para su difusión entre el público*, lo que amplía de facto su aplicación más allá de los espectáculos en directo, incluyendo por tanto a aquellos trabajadores por cuenta ajena que participan en el proceso de grabación de fonogramas.

Sin embargo, dicho Real Decreto no resuelve todas las cuestiones respecto de la duración de este tipo de contratos. El art. 5 se dedica a la regulación del contrato de duración determinada, fijando diversos parámetros para definir dicha duración (como el número de actuaciones o la temporada por la que se contrate al artista) y limitando la posibilidad de hacer contratos indefinidos mediante una acumulación sucesiva de prórrogas de los contratos de duración determinada. Para fijar adecuadamente la duración del contrato aclara el art. 10.1 del Real Decreto que la extinción del contrato de duración determinada se produce por su total cumplimiento o por la expiración del tiempo convenido (incluyendo las prórrogas pactadas). Dicho artículo prevé además una indemnización por la extinción de este tipo de contratos, siempre que hubieran durado más de un año¹⁰⁵.

¹⁰⁴ Se ha discutido entre nosotros la consideración o no como artistas intérpretes o ejecutantes de aquellos que protagonizan espectáculos deportivos. Esta consideración de los deportistas como artistas dependerá en realidad de si están «ejecutando» una coreografía o serie de movimientos previamente pautados o diseñados en forma de coreografía, mimo o pantomima (gimnasia rítmica, natación sincronizada, patinaje artístico) o, por el contrario, están jugando a un deporte no orquestado ni predeterminado en sus movimientos, como fútbol, atletismo o tenis. En el primer caso, podrán ser considerados como artistas en el sentido del art. 105 LPI, mientras que en el segundo, no (R. BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, «Comentario al art. 10» en *Comentarios a la LPI*, 2ª ed. Tecnos, Madrid, 1997, p. 177). En cualquier caso, se trata de un supuesto que resulta, cuanto menos, conexo con el del artista. Pues bien, el RD 1006/1985, para el caso de deportistas profesionales, prevé dos mecanismos importantes para evitar contratos que tengan una duración excesiva. El primero es el del art. 6, que establece que «la relación laboral especial de los deportistas profesionales será siempre de duración determinada, pudiendo producirse la contratación *por tiempo cierto* o para la realización de un número de actuaciones deportivas que constituyan en conjunto una unidad claramente determinable o identificable en el ámbito de la correspondiente práctica deportiva. Podrán producirse *prórrogas del contrato, igualmente para una duración determinada*, mediante sucesivos acuerdos al vencimiento del término originalmente pactado. A la vista está que la preocupación del legislador es no dejar la duración del contrato en un ámbito de indeterminación, que pueda conducir a la práctica a una vinculación laboral *sine die* por parte del deportista profesional. Para reforzar la libertad del deportista, el art. 16 del R.D. le permite extinguir el contrato *ad nutum*, aunque en este caso lógicamente el club en que presta sus servicios recibirá una indemnización, que, en ausencia de pacto, será fijada por la jurisdicción laboral.

¹⁰⁵ Señala en concreto el art. 10.2 que «cuando la duración del contrato, incluidas en su caso las prórrogas, sea superior a un año, el artista tendrá derecho a una indemnización cuya cuantía habrá de fijarse en convenio colectivo o pacto individual. En ausencia de tal acuerdo la indemnización será de siete días de salario por año de servicio, prorrateándose por meses los períodos de tiempo inferiores». El art. 10.3, por su parte, regula el tiempo en el que hay que hacer el preaviso de la extinción del contrato.

Lógicamente, también se contempla y permite específicamente en el Real Decreto la existencia de contratos de duración indefinida, aunque para evitar una vinculación del artista con el empleador que sea contraria a su libertad, deberemos acudir a las normas generales del Derecho del Trabajo (el art. 10.5 del Real Decreto 1.435/1985 expresamente señala que las distintas modalidades de extinción del contrato de trabajo y sus efectos, en lo no previsto en dicho RD, se regirán por lo dispuesto en el Estatuto de los Trabajadores).

La remisión se hace obviamente al Estatuto de los Trabajadores, cuyo art. 50 no recoge el desistimiento unilateral como causa de extinción del contrato de trabajo a instancias del trabajador (dicho art. requiere «justa causa»). Sin embargo, la doctrina es prácticamente unánime a la hora de considerar que el contrato laboral indefinido puede extinguirse en todo caso por voluntad del trabajador sin necesidad alegar justa causa por la aplicación de la regla general del art. 1593 del CC¹⁰⁶, evitando así situaciones de «servidumbre o esclavitud contractual¹⁰⁷».

V. CONCLUSIÓN

Hemos visto a lo largo del presente trabajo cómo la cuestión de los límites temporales del contrato discográfico, que se plantea frecuentemente en la práctica, no ha tenido sin embargo una respuesta clara ni en España ni en algunos de los países de nuestro entorno en los que esperaríamos algún tipo de solución (como ocurre en los Estados Unidos). Tan solo la jurisprudencia británica ha aportado algunos criterios que pueden ayudarnos a evitar situaciones claramente abusivas o desproporcionadas, en las que un artista novel firma su primer contrato discográfico en condiciones claramente desventajosas, debiendo luego soportarlo (a veces) durante décadas.

¹⁰⁶ La preocupación por evitar la vinculación perpetua de los artistas no se sólo es propia de las normas estatales, se detecta también muy claramente en la negociación colectiva. Es el caso, por ejemplo, del *II Convenio Colectivo estatal regulador de las relaciones laborales entre los productores de obras audiovisuales y los actores que prestan sus servicios en las mismas*. El convenio (que, recuérdese, es fuente de Derecho, art. 37 CE y 3.1 E.T) establece ciertos límites a los contratos de interpretación que unen a los artistas audiovisuales (actores) con los productores de obras audiovisuales (películas, series de televisión, etc.), estableciendo como contenido mínimo del contrato en todo caso (art. 8 e) «*el plazo de vigencia o duración del contrato, expresando las fechas de comienzo y fin del rodaje, números de sesiones, semanas o meses y el número mínimo de ensayos, si los hubiere*». En un sentido similar, el art. 10 señala que la contratación del artista en este caso se hace en función de la duración [del contrato] que será determinada días, sesiones o semanas determinadas o «por periodo de tiempo determinado, en función de la duración prevista para el rodaje de una obra audiovisual». El Convenio señala además expresamente que la duración del contrato (decidida por las partes, art. 23) es un límite infranqueable, previendo que el contrato se extingue transcurrido e plazo fijado incluso para el supuesto que no se haya terminado la grabación de la película o serie (art. 19, que articula un mecanismo para prorrogar el contrato en estos casos). La sanción para el pacto contractual contrario a estas disposiciones es la nulidad radical (art. 7).

¹⁰⁷ ALONSO OLEA, M./CASAS BAAMONDE, M^a E., *Derecho del Trabajo*, 21.º ed., 2003, p. 271.

El hecho de que la contratación entre artistas y productores de fonogramas carezca prácticamente de reglas en la Ley de Propiedad Intelectual tampoco ha ayudado a evitar este tipo de situaciones. Sin embargo, existen en nuestro sistema un mecanismo específico, el de la resolución *ad nutum* de los contratos de arrendamiento de servicios del art. 1.583 CC, que, utilizado con mesura y prudencia, puede dar salida a las situaciones más graves o sangrantes. Dicho artículo es el que debe equilibrar correctamente la tensión que existe entre la libertad personal del artista, protegida por el art. 10 CE y el derecho a la libertad de empresa (art. 38 CE), que debe permitir a las compañías discográficas recuperar la inversión efectuada en un artista que finalmente tiene éxito.

BIBLIOGRAFÍA

- ALONSO OLEA.,M/CASAS BAAMONDE, M^a E., *Derecho del Trabajo*, 21.º ed., Civitas, Madrid, 2003.
- BAUMGARTNER, N., «The Balance Between Recording Artists and Record Companies: a Tip in Favour of the Artist», *Vanderbilt Journal of Entertainment Law and Practice*, Vol. 5, 2003.
- BENNET, T., «Risky Business, Rejecting Adherence to Industry Standards in Exclusive Songwriter Agreements», *Texas Wesleyan Law Review*, Vol. 4, 1997.
- BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R., «Comentario al art. 10» en *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, 2ª ed. Tecnos, Madrid, 1997.
- «Comentario al art. 132» en *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual* 3ª ed. Tecnos, Madrid, 2007
- CABANILLAS SÁNCHEZ, A., «Comentario al art. 110», en *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, 2ª ed., Tecnos, Madrid, 1997.
- COOK, R.,«The Impact of Digital Distribution on the Duration of Recording Contracts», *Vanderbilt Journal of Entertainment Law and Practice*, Vol. 6, 2003.
- DE PABLO CONTRERAS, P., «Comentario al art. 69», en *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, 3ª ed., Tecnos, Madrid, 2007.
- H. DESBOIS, *Le Droit d'auteur en France*, 12ª ed. Dalloz, París, 1966.
- DÍAZ-REGAÑÓN ALCALÁ, C., *La resolución unilateral del contrato de servicios*, Comares, Granada, 2000.
- DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, Vol. II, 6ª Edición, Madrid, 2008.
- FRISCH, R./FORNOW, M., «Termination of Copyrights in Sound Recordings: Is There a leak in the Record Company Vaults?», *Columbia-VLA Journal of Law and the Arts*, Vol. 17, 1993.
- GETE-ALONSO CALERA, M^a C. «Comentarios al art. 43» en *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, 3ª Edición, Tecnos, Madrid, 2007.
- HALL, P., «Smell like Slavery: Unconscionability in Recording Industry Contracts», *Hastings Communications and Entertainment Law Journal*, Vol. 25, 2002.
- LACRUZ/SANCHO/LUNA/DELGADO/RIVERO/RAMS, *Derecho de obligaciones*-Vol. II, 3ª ed. Dykinson, 2005.
- NELSON, S., «Rock and Roll Royalties, Copyrights, and Contracts of Adhesion: Why Musicians May Be Chasing Waterfalls», *John Marshall Review of Intellectual Property*, Vol. 1, 2001.

- PAZ-ARES RODRÍGUEZ C., «La terminación de los contratos de distribución, *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 223, 1997.
- SÁNCHEZ ARISTI, R.,
—«Comentario al art. 110», en *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, 3ª ed. Tecnos, Madrid, 2007.
—«Comentario al art. 60», en *Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual*, 3ª ed., Tecnos, Madrid, 2007.
- VAN BEVEREN, T., «The Demise of the Long Term Personal Services Contract in the Music Industry: Artistic Freedom Against Company Profit», *UCLA Entertainment Law Review*, vol. 3, 1997.
- VALDÉS ALONSO, A., *Propiedad Intelectual y relación de trabajo*, Civitas, Madrid, 2001.
- YANOVER, M./KOTLER, H., «Artist/Management Agreements and the English Music Trilogy: Another British Invasion?», *Loyola Entertainment Law Journal*, Vol. 9, 1989.
- YANOVER, M./KOTLER, H., «Artist/Management Agreements and the English Music Trilogy: Another British Invasion?», *Loyola Entertainment Law Journal*, Vol. 9, 1989.
- YANOVER, M./KOTLER, H., «Artist/Management Agreements and the English Music Trilogy: Another British Invasion?», *Loyola Entertainment Law Journal*, Vol. 9, 1989.
- YANOVER, M./KOTLER, H., «Artist/Management Agreements and the English Music Trilogy: Another British Invasion?», *Loyola Entertainment Law Journal*, Vol. 9, 1989.
- YANOVER, M./KOTLER, H., «Artist/Management Agreements and the English Music Trilogy: Another British Invasion?», *Loyola Entertainment Law Journal*, Vol. 9, 1989.
- YANOVER, M./KOTLER, H., «Artist/Management Agreements and the English Music Trilogy: Another British Invasion?», *Loyola Entertainment Law Journal*, Vol. 9, 1989.