



universidad
de león



FACULTAD DE DERECHO
UNIVERSIDAD DE LEÓN
CURSO 2022/2023

**CUESTIONES JURÍDICAS DEL
REPRESENTANTE DE ARTISTAS**

LEGAL ISSUES OF THE ARTIST MANAGER

GRADO EN DERECHO

AUTOR/A: D. ROMÁN CARLOS RODRÍGUEZ DÍEZ

TUTOR/A: D. GERMÁN BERCOVITZ ÁLVAREZ

ÍNDICE

ABREVIATURAS.....	5
RESUMEN.....	7
ABSTRACT	7
OBJETO Y DELIMITACIÓN DEL TRABAJO	8
METODOLOGÍA	9
I. CONSIDERACIONES INTRODUCTORIAS.....	10
I.1. CONTEXTUALIZACIÓN Y APROXIMACIÓN A LA INDUSTRIA CULTURAL.	10
I.2 PROBLEMÁTICA	12
II. LA REPRESENTACIÓN ARTÍSTICA.....	14
II.1 BREVE INTRODUCCIÓN.....	14
II.2 LA FIGURA DEL REPRESENTANTE DE ARTISTAS.....	15
<i>II.2.1 Concepto.....</i>	<i>15</i>
<i>II.2.2 Funciones</i>	<i>16</i>
II.3 EL REPRESENTADO	20
III. CONTRATO DE REPRESENTACIÓN ARTÍSTICA.....	22
III.1 RELACIÓN CONTRACTUAL.	22
III.2 CALIFICACIÓN CONTRACTUAL Y CARACTERÍSTICAS	24
III.3 CONTENIDO DEL CONTRATO	27
<i>III.3.1 Encabezado</i>	<i>28</i>
<i>III.3.2 Objeto.....</i>	<i>28</i>
<i>III.3.3 Ámbito Geográfico.....</i>	<i>29</i>
<i>III.3.4 Duración</i>	<i>29</i>
<i>III.3.5 Remuneración del mánager</i>	<i>30</i>
<i>III.3.6 Intereses de demora</i>	<i>33</i>
<i>III.3.7 Liquidaciones.....</i>	<i>33</i>
<i>III.3.8 Gastos</i>	<i>33</i>
<i>III.3.9 Obligaciones del mánager</i>	<i>34</i>
<i>III.3.10 Obligaciones del artista.....</i>	<i>34</i>
<i>III.3.11 Derechos de imagen y otras prestaciones accesorias</i>	<i>34</i>

<i>III.3.12 Exclusividad y Cesión a terceros</i>	35
<i>III.3.13 Confidencialidad</i>	36
<i>III.3.14 Resolución del contrato y cláusula de extinción</i>	36
<i>III.3.15 Domicilio para notificaciones</i>	37
<i>III.3.16 Legislación aplicable</i>	37
<i>III.3.17 Jurisdicción</i>	37
<i>III.3.18 Integridad del contrato y anulabilidad</i>	37
IV. RESPONSABILIDAD DEL REPRESENTANTE DE ARTÍSTAS EN CLAVE	
JURISPRUDENCIAL	38
IV.1 IDEA PRELIMINAR	38
<i>IV.1.1. SJPI 158/2019 de 9 de septiembre de 2019.</i>	38
<i>IV.1.2. STS 2392/2014 de 3 de junio de 2014.</i>	41
<i>IV.1.3. SAP M 7220/2020 de 26 de junio de 2020.</i>	42
<i>IV.1.4. SAP M 1386/2021 de 1 de marzo de 2021.</i>	44
CONCLUSIONES	47
BIBLIOGRAFÍA	49
OTRAS FUENTES	52
LEGISLACIÓN	53
SENTENCIAS Y JURISPRUDENCIA UTILIZADA	54
ANEXOS	56
ANEXO: MODELO DE CONTRATO DE REPRESENTACIÓN ARTÍSTICA.....	56

ABREVIATURAS

AGEDI: Asociación de Gestión de Derechos Intelectuales

AIE: Artistas Intérpretes o Ejecutantes, Sociedad de Gestión de España

AISGE: Artistas Intérpretes, Sociedad de Gestión

Art: Artículo

Arts: Artículos

CC: Código Civil

CCo: Código de Comercio

CE: Constitución Española

CEDRO: Centro Español de Derechos Reprográficos

CISAC: Conferencia Internacional de Sociedades de Autores y Compositores

COORD: Coordinado

CP: Código Penal

DAMA: Asociación Derechos de Autor de Medios Audiovisuales

Ed: Editorial

EEUU: Estados Unidos de América

EGEDA: Entidad de Gestión de Derechos de los Productores Audiovisuales

FAC: Freatured Artists Coalition

ICC: Industrias Culturales y Creativas

IMMF: Internacional Music Managers Forum

IPC: Índice de Precios al Consumo

LEC: Ley de Enjuiciamiento Civil

LO: Ley Orgánica

LOPD: Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.

LPI: Ley de Propiedad Intelectual

MF: Ministerio Fiscal

MMF: Music Managers Forum

MU: Musicians Union

Nº: Número

Núm: Número

OMPI: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual

P: Página

PGE: Presupuestos Generales del Estado

PIB: Producto Interior Bruto

PP: Páginas

RAE: Real Academia Española

SA: Sociedad Anónima

SAP: Sentencia de la Audiencia Provincial

SECC: Sección

SEDA: Sociedad Española de Derechos de Autores

SGAE: Sociedad General de Autores y Editores

SJPI: Sentencia del Juzgado de Primera Instancia

SL: Sociedad de Responsabilidad Limitada

SLU: Sociedad de Responsabilidad Limitada Unipersonal

Ss: Siguietes

STC: Sentencia del Tribunal Constitucional

STS: Sentencia del Tribunal Supremo

TC: Tribunal Constitucional

TS: Tribunal Supremo

VEGAP: Visual, Entidad de Gestión de Artistas Plásticos

Vol: Volumen

RESUMEN

El objeto del presente Trabajo de Fin de Grado es el estudio de las vicisitudes relacionadas con la figura del representante de artistas desde una perspectiva jurídica, con especial referencia a la relación contractual entre representante y representado, así como derechos, obligaciones y posibles responsabilidades de ambos.

A tal efecto, las siguientes páginas consignan un análisis teórico, práctico, doctrinal y jurisprudencial de índole civil, centrado en el planteamiento y formulación de los distintos contratos que se generan en este tipo de relaciones profesionales, y que pueden dar lugar a posibles intromisiones ilegítimas en el derecho de ambos profesionales. Además, se estudiará la responsabilidad y las posibles vías de reparación del daño causado por tales actuaciones.

PALABRAS CLAVE: representación, representante de artistas, mánager, contrato de representación de artistas, responsabilidad del representante de artistas.

ABSTRACT

The purpose of this Final Degree Project is to study the vicissitudes related to the figure of the artist's agent from a legal perspective, with special reference to the contractual relationship between agent and principal, as well as the rights, obligations and possible responsibilities of both.

For this purpose, the following pages contain a theoretical, practical, doctrinal and jurisprudential analysis of a civil nature centered on the approach and formulation of the different contracts that are generated in this type of professional relationship, and which may give rise to possible illegitimate intrusions into the rights of both professionals. In addition, liability and possible ways of repairing the damage caused by such actions will be studied.

KEY WORDS: representation, artist representative, manager, artist representation contract, liability of the artist representative.

OBJETO Y DELIMITACIÓN DEL TRABAJO

El presente estudio trata de acotar y analizar la figura jurídica del representante de artistas desde su conceptualización general hasta la posible responsabilidad del profesional, así como la naturaleza jurídica del contrato de representación artística y los derechos que del mismo se desprenden para una y otra parte.

Durante los primeros capítulos del presente estudio, este TFG se encamina principalmente a realizar de modo general una introducción al panorama cultural actual, y una exposición teórica y objetiva sobre el representante de artistas como tal; actividad e industria internacional, aproximación a su figura, definiciones y aclaración de ciertos conceptos.

Posteriormente se analizarán; las funciones del representante de artistas, la relación contractual existente entre representante y representado, su naturaleza jurídica y una comparación con posibles contratos asimilados. Especial atención ha requerido el análisis de su contenido; derechos y obligaciones y la normativa legal vigente y aplicable que regula su actividad.

Por otro lado, el capítulo final pretende realizar un pequeño estudio de la posible responsabilidad profesional del representante y del representado.

En definitiva, este trabajo busca aportar información material y formal sobre un tipo de profesionales pertenecientes a un sector en auge como es el de la industria cultural, englobando en ella a la música, el cine, el arte y el entretenimiento. De esta forma, conseguimos adentrarnos coherentemente en la investigación jurídica de esta serie de relaciones jurídico – sociales poco estudiadas.

METODOLOGÍA

En la realización de este trabajo de investigación se ha llevado a cabo una investigación jurídico-exploratoria organizada en orden a estructurar y estudiar de la manera más eficiente posible el ámbito jurídico tratado.

En primer lugar y como punto de partida, la elección parte de una atracción del estudiante por este tema y su relación con el Derecho. Por otro lado, se buscaba que se tratase de un tema de actualidad y de relevancia a nivel social, económico y jurídico.

Una vez elegido el tema, la segunda fase consistió en la recogida de todo tipo de información relacionada con los representantes de artistas, así como la reunión de toda la normativa legal que pudiese afectar de manera significativa a cualquiera de las cuestiones a desarrollar y que, por lo tanto, también tuviera que ser objeto de estudio y análisis.

Finalmente, el correcto y consistente desarrollo del trabajo de investigación requiere un análisis en paralelo de toda la información recolectada para poder señalar posibles discrepancias y errores en algunas de las fuentes referidas. Utilizamos la información que consideramos más coherente y realizamos la investigación de la forma más exhaustiva.

La elaboración requirió de referencias a monografías, artículos de investigación y doctrinales, estudios de capacitación, artículos en línea publicados en revistas, trabajos reconocidos, e incluimos sentencias que sintetizan jurisprudencia sobre una variedad de conceptos y situaciones controvertidas.

I. CONSIDERACIONES INTRODUCTORIAS

I.1. Contextualización y aproximación a la industria cultural.

El término “industria cultural” fue desarrollado por Theodor Adorno y Max Horkheimer. Aunque en un principio fue utilizado en singular, actualmente nos referimos a él en plural; industrias culturales. Hace referencia a un conjunto de sectores que combinan la creación, la producción, comercialización, distribución y difusión de servicios y bienes de contenido creativo y de naturaleza cultural.¹

Así, una industria se considera cultural cuando se centra en producir un bien o servicio cultural con un fin comercial. Ejemplos de industrias culturales son la industria discográfica, la cinematográfica, la editorial y teatral, entre otras. En ellas, los bienes o servicios culturales que producen son considerados principalmente con un criterio industrial y comercial.²

Una vez aclarado el término de industria cultural se hace preciso analizar estadísticamente el panorama socioeconómico actual del mismo. Cabe anticipar que los estudios y las estadísticas al respecto son muy relevantes.

Por ejemplo, en 2015, la directora general de la Unesco, Irina Bokova, y el compositor y presidente de la CISAC, Jean-Michel Jarre, presentaron el primer informe planetario sobre las industrias culturales y creativas (ICC), del que se desprendía que las mismas daban empleo a 29,5 millones de personas y ya representaban el 3% del PIB mundial.

Por otro lado, la actividad económica en torno al arte y la cultura en EE. UU. en el 2018 suponía alrededor del 4.5% del PIB.³

En España, ya en el año 2009, el volumen de actividad del sector de las industrias culturales y de creación superó los 41.000 millones de euros. La actividad del sector representó el 4,0% del PIB agregado, el 3,3% del empleo y el 3,1% del total de empresas.⁴

¹ LEBRÚM ASPÍLLAGA, Ana María. *Industrias culturales, creativas y de contenidos*. [en línea] [22/01/23] [https://oibc.oei.es/uploads/attachments/69/Industrias_Culturales_Creativas_y_de_Contenidos_-_Ana_Mar%C3%ADa_Aspillaga.pdf]

² NEIRA, Isabel. *Conferencia internacional sobre industrias creativas*. [en línea] [23/01/23] [<http://webspersoais.usc.es/export9/sites/persoais/persoais/isabel.neira/descargas/RESUMEN-exposicixn-neira-industrias-creativas.pdf>]

³ VÁZQUEZ BARRADO, Ana. “Panorámica del sector cultural en EE. UU.: Oportunidades y dificultades para los artistas hispanohablantes.” *Revista de Ciencias Sociales Aplicadas*. 2019. NOVUM, vol. I, núm. 9.

⁴ FUNDACIÓN IDEAS, Informe. *Las industrias culturales y creativas*. [en línea] [23/01/23] [<https://dialnet.unirioja.es/descarga/libro/572588.pdf>]

Respecto de la industria musical en el año 2022, nos encontramos con que en ese mismo año el mercado mundial de la música aumentó en todas las regiones del planeta. En EE. UU. y Canadá se produjo un crecimiento global de los ingresos del 22,0%, en Europa del 15,4%, en Latinoamérica del 31,2%, en el norte de África y la península arábiga del 35%, en Sudáfrica un 9,6%, en Asia del 16,1%, y en Australasia un 4,1%.

Este crecimiento viene impulsado por las discográficas, que con su trabajo y la inversión están ayudando a desarrollar mercados musicales en todo el mundo, apoyando a artistas y géneros locales y conectándolos con una audiencia global.⁵

Por último, se hace necesario hacer una breve referencia a la clara relación que presenta la industria cultural con el derecho a la propiedad intelectual. El fundamento de cualquier industria cultural es la creación, y al hablar de propiedad intelectual, nos estamos refiriendo a los derechos que protegen las creaciones del ser humano.⁶ Estas facultades son conocidas comúnmente como derechos de autor. Por tanto, el derecho de autor, como derecho subjetivo único, se puede definir como el conjunto de derechos que un autor tiene sobre su obra por el mero hecho de crear una obra literaria, artística o científica original.⁷ Estos habrían de ser correctamente gestionados por un profesional en la materia.

No cabe en este punto realizar un estudio exhaustivo sobre la propiedad intelectual, pero si mencionar, que las empresas que hacen uso de los derechos de Propiedad Intelectual e Industrial suponen el 43,2% del PIB español y el 27% de los puestos de trabajo. Además, tienen mejores salarios y más inversión en I+D+i que la media, por lo que son esenciales para la transformación del modelo económico español.⁸

Todo ello, ha quedado constadado por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), así como también por António Campinos, presidente de la Oficina de

⁵ IFPI. *Global music report*. [en línea] [06/02/23]
[https://www.musikindustrie.de/fileadmin/bvmi/upload/06_Publikationen/GMR/IFPI_Global_Music_Report_2022-State_of_the_Industry.pdf]

⁶ PALAU RAMIREZ, Felipe y PALAO MORENO, Guillermo. *Comentarios a la ley de propiedad intelectual*. 1a Ed: Tirant Lo Blanch, Valencia, 2019, p. 41-42.

⁷ PLAZA PENADÉS, Javier. *Propiedad intelectual y protección de sistemas de inteligencia artificial y metaversos*. Aranzadi, Navarra, 2023, pp. 35 y ss.

⁸ Referencia del Consejo de Ministros. *Declaración institucional día mundial de la propiedad intelectual e industrial*. [en línea] [08/02/23]
[<https://www.lamoncloa.gob.es/consejodeministros/referencias/Paginas/2023/refc25042023.aspx>]

patentes al reafirmar el valor de la propiedad intelectual como catalizador del crecimiento, el desarrollo y el empleo.⁹

I.2 Problemática

Si observamos la evolución de la industria cultural en toda su extensión a lo largo de los últimos años llegamos a la conclusión de que la actividad y la complejidad de toda esta industria va en aumento. A raíz de esta expansión cultural y su consecuente expansión económica se han generado dificultades para artistas, autores e intérpretes a la hora de realizar ciertas tareas como pueden ser: las organizativas y de dirección, las de promoción, las económicas y entre las legales, alguna como la contratación, la fiscalidad y los derechos y obligaciones. Por todo ello, se hace precisa la intervención de ciertos especialistas y profesionales que puedan encargarse de llevar a cabo estas actividades de las que un artista no puede encargarse y que son muy necesarias en todo el sector. Es aquí donde entra en juego la representación.

Desde hace ya varios años, ciertas actividades artísticas que se desarrollan en la industria cultural son contratadas y realizadas por terceras personas, generando así la aparición de nuevos roles que se relacionan con el desarrollo de la carrera del artista y que tienen conocimientos especializados en administración y gerencia del artista. Esta figura es conocida bajo el nombre de representante artístico o “mánager”.¹⁰

En España, no se conocen estudios específicos sobre la representación de artistas y el representante de artistas. Pero como hemos podido observar, conocemos del auge de la actividad en la industria cultural tanto a nivel nacional como internacional.

Por otro lado, y como consecuencia de todo lo anterior, han surgido organizaciones internacionales como por ejemplo la “*Internacional Music Manager Forum*”¹¹ integrada por la “*Music Manager Forum*”¹² de distintos países, que se encargan precisamente de poner en contacto a artistas y representantes, así como de velar por sus derechos e intereses.

⁹ CARRIZO AGUADO, David. *La importancia de la propiedad intelectual y su implementación en los ODS a nivel internacional*. [en línea] [08/02/23] [<https://www.legaltoday.com/practica-juridica/derecho-internacional/internacional/la-importancia-de-la-propiedad-intelectual-y-su-implementacion-en-los-ods-a-nivel-internacional-2023-06-27/>]

¹⁰ ARCOS VARGAS, Andrea. *Industria Musical en Colombia: una aproximación desde los artistas, las disqueras, los medios de comunicación y las organizaciones*. [en línea] [10/02/23] [<https://1library.co/document/dzxvl3ny-industria-musical-colombia-aproximacion-artistas-disqueras-comunicacion-organizaciones.html>]

¹¹ IMMF. Página web. [en línea] [10/02/23] [<http://immf.com/>]

¹² MMF. Página web. [en línea] [10/02/23] [<https://themmfm.net/>]

Una vez establecida la introducción, consideramos interesante analizar la figura del representante de artistas y todo lo que ello conlleva. De esta forma, intentaremos dar respuesta a una serie de preguntas tales como: ¿Quiénes son los representantes de artistas o mánager? ¿A qué se dedican o cuáles son sus funciones? ¿Están formados para hacer frente a las cuestiones jurídicas? ¿Cuál es la relación contractual que mantienen con sus representados? ¿Está regulada su actividad en nuestro ordenamiento jurídico? ¿Cuáles son sus derechos? ¿Y sus obligaciones? ¿Cómo gestionan los derechos de sus representados? ¿Tienen responsabilidad por sus actuaciones?

II. LA REPRESENTACIÓN ARTÍSTICA

II.1 Breve Introducción

A raíz de la situación anteriormente mencionada, se hace preciso analizar el fenómeno de la representación. Si bien es cierto que la actividad de la representación artística no es muy conocida, en las próximas hojas realizaremos un estudio exhaustivo sobre la misma, y observaremos como esta actividad es de gran relevancia. Merece ser destacada como medio útil y eficaz para resolver las distintas cuestiones que tengan que afrontar todos aquellos representados de la industria cultural.

En nuestro caso, no podemos basarnos en la definición genérica que ofrece la Real Academia Española para el término “representación”, pues esta contiene muchas acepciones y desde una perspectiva bastante genérica.¹³

Sin embargo, si tomamos una definición desde una perspectiva más jurídica del término “representación” podríamos establecer que esta, es una situación, en la que una persona realiza una actuación jurídica por cuenta y en nombre de otra, de tal forma que los efectos jurídicos de la operación realizada recaen directamente en el representado, de igual manera que si éste hubiera actuado personalmente.¹⁴

Por otro lado, otra definición, en este caso del Diccionario Panhispánico del Español Jurídico de la RAE, establece que representación es aquella institución jurídica en cuya virtud una persona gestiona asuntos ajenos, actuando en nombre propio o en el del representado, pero siempre en interés de este, autorizado para ello por el interesado o, en su caso, por la ley, de forma que los efectos jurídicos de dicha actuación se producen directa o indirectamente en la esfera jurídica del representado.¹⁵

A pesar de aproximarnos a una posible definición de representación, no encontramos ninguna definición oficial para el concepto compuesto de “representación artística”. Y es que, al hablar de representación artística no solo nos estamos referimos a un concepto, sino también a una relación jurídico-contractual que no está prevista, ni mucho menos definida en nuestro

¹³ Real Academia Española. [en línea] [15/02/23] [<https://www.rae.es/>]

¹⁴ Diccionario Derecho Civil. Expansión. [en línea] [15/02/23] [<https://www.expansion.com/diccionario-juridico/categorias/civil.html>]

¹⁵ Diccionario Panhispánico del Español Jurídico. [en línea] [15/02/23] [<https://dpej.rae.es/>]

ordenamiento jurídico. Por ello, analizaremos lo que establece la jurisprudencia respecto de su calificación cuando proceda.

Una primera aproximación al concepto de representación artística la podemos obtener de algo que ya conocemos, pues, como toda relación jurídico contractual, el contrato nace desde el momento en que una o más personas se obligan respecto de otra u otras, ya sea en dar algo o en prestar algún tipo de servicio.¹⁶ Por lo tanto, como en cualquier otro contrato, nos encontramos con dos partes. En nuestro caso serán; de un lado, el representante de artistas, y de otro lado el representado.

II.2 La figura del representante de artistas

II.2.1 Concepto

Si tomamos la definición de intermediario que ofrece El Diccionario de la Real Academia Española nos encontramos con lo siguiente; “*intermediario es aquella persona que actúa poniendo en relación a dos o más personas o entidades.*”

Sin embargo, el representante no tiene esa única tarea. Su actividad es más completa y compleja. La relación “*intuitu personae*” que se establece nos lleva a concluir que no podemos tratar al intermediario como un mero mediador.¹⁷

En el mundo de la industria cultural y artística al intermediario se le conoce como representante de artistas o mánager.¹⁸

Este, viene a ser la persona que controla las actividades profesionales del artista, es decir, quien se encarga de la asesoría, supervisión y gestión de los negocios.

También se puede definir al mánager, como la persona que se encarga de la promoción y negociación de los contratos que celebra el artista. El representante supervisa los negocios del artista, lo asesora en temas profesionales, planes y decisiones personales que puedan afectar a su carrera, y realiza las gestiones necesarias para impulsarlo en la industria musical.¹⁹

¹⁶ Artículo 1254 del Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil.

¹⁷ HITA, Luis Marín. “Sobre la retribución de los agentes de los deportistas profesionales.” *Revista Jurídica de Deporte y Entretenimiento*. 2003, n° 9.

¹⁸ ÁLVAREZ CABRERA, Susana Fernanda. “El derecho de propiedad intelectual en la industria musical colombiana. Sujetos de derecho y protección jurídica.” *Revista de Derecho Privado*. 2014, n° 52.

¹⁹ MONROY RODRÍGUEZ, Juan Carlos, ROJAS MURCIA, Ximera, SÁENZ ARDILA, Johanna y ARIAS OSPINA, Camila. *El derecho de autor y los derechos conexos en la industria de la Música*. [en línea] [19/02/23]

En la actualidad, no existen una preparación específica ni estudios que acrediten mediante un título a una persona como representante o mánager. Por lo tanto, hoy en día nos podemos encontrar con representantes que no tengan ningún tipo de formación específica en esta materia. Esto último es muy importante, puesto que como ya sabemos, el mánager es el encargado de gestionar las distintas relaciones que puedan surgir con entidades o instituciones de toda la industria cultural.

El hecho de que no se tengan los conocimientos necesarios puede acarrear ciertas consecuencias, como por ejemplo tomar decisiones de forma errónea que afecten al artista y su carrera, por no hablar de la posible falta de credibilidad y/o profesionalidad que genere el representante en el artista, la consecuente disolución del contrato y su posible responsabilidad. Cuestiones que serán analizadas posteriormente.

Sería preferible, que el mánager tuviese cierta formación para evitar posibles problemas al artista. Al fin y al cabo, el mánager en su buena fe contractual y en base a su buena praxis como profesional debe garantizar el éxito de su representado. Por otro lado, la remuneración que percibe el mánager se desprenderá directamente de los ingresos del artista.

II.2.2 Funciones

Como hemos mencionado anteriormente, la figura del representante de artistas no viene regulada en la ley, y por ello no encontramos una delimitación específica de sus funciones. Sin embargo, podemos hacer mención al “Music Managers Forum”. Está considerado como una de las mayores entidades de representación artística de todo el mundo. Se fundó en el año 1992 y está situado en Reino Unido. Entre sus funciones encontramos la de educar y apoyar el desarrollo profesional continuo de los managers en una industria musical en constante evolución, la innovación, la defensa de los artistas y además, el MMF se compromete, asesora y presiona a los asociados de la industria y a la industria en general sobre cuestiones que son relevantes para los managers. Una de sus principales prioridades es dar a conocer el papel cada vez más importante del mánager, cómo está cambiando y qué es lo que hace exactamente.²⁰

[https://repositorio.unbosque.edu.co/bitstream/handle/20.500.12495/3160/Rodr%C3%ADguez_Cazares_Juli%C3%A1n_David_2018_Derechos%20Conexos.pdf?sequence=2&isAllowed=y]

²⁰ Página web. [en línea] [20/02/23] [<https://themmaf.net/>]

Lo interesante del MMF, es que posee un código de buenas prácticas que fija las directrices básicas que tienen que llevar a cabo los managers en su actividad profesional.²¹

Entre ellas destacamos las siguientes:

1. Proteger y promover los intereses de sus clientes al más alto nivel posible, dedicando el tiempo suficiente para cumplir adecuadamente con sus requisitos y obligaciones.

2. Comprometerse (y estar obligados) a mantener una transparencia absoluta en todas las relaciones contractuales y financieras que afecten a sus clientes.

3. Fomentar la firma de un acuerdo por escrito entre ellos y su cliente (representado), recomendando al artista que busque y reciba asesoramiento jurídico independiente antes de firmarlo.

4. Antes de entablar una relación de *management* con un artista, hacer todos los esfuerzos razonables para confirmar que el artista ha cumplido sus obligaciones legales con el mánager anterior, si procede, y, si es posible, ayudarle a hacerlo.

5. No actuar de ninguna manera que vaya en detrimento de los intereses de sus clientes y comportarse de una manera que sea profesional y ética, y que se atenga a las mejores prácticas empresariales, cumpliendo con (y manteniéndose al día de) todas las leyes y la legislación pertinentes en la medida de sus posibilidades; incluidos los marcos legales que rigen el trabajo con menores, y las leyes contra la discriminación, como la Ley de Igualdad del Reino Unido de 2010.

6. No participar en ningún acto de acoso sexual, incluido el comportamiento no deseado, no bienvenido o no invitado de naturaleza sexual, que haga que una persona se sienta ofendida, humillada o intimidada.

7. Realizar esfuerzos razonables para abordar cualquier problema relacionado con la salud mental y el bienestar (incluidos problemas como el abuso de sustancias), tanto para el artista al que representan como para sí mismos, indicando los recursos de apoyo adecuados cuando sea necesario.

8. Cuando un mánager también actúe de forma independiente para el cliente en cualquier otra capacidad (editor, discográfica, agente, productor, etc.), deberá declarar dichos intereses y recomendar a su cliente que reciba asesoramiento experto independiente para ayudarle a

²¹ The MMF's Managers Code of Practice. [en línea] [19/02/23] [<https://themmfm.net/site/wp-content/uploads/2021/01/MMF-Code-of-Practice-2020-FINAL-1.pdf>]

determinar si existe un conflicto de intereses. El mánager no debe cobrar a un artista múltiples honorarios o comisiones sobre el mismo flujo de ingresos, incluso cuando actúe en múltiples capacidades, a menos que existan circunstancias excepcionales que lo justifiquen. Si se dan tales circunstancias, el mánager debe obtener el consentimiento por escrito del artista (previo asesoramiento jurídico del artista) antes de aplicar tales honorarios o comisiones adicionales.

9. Cuando el gestor tenga el control de una parte o la totalidad de los ingresos del cliente, debe asegurarse de que esos ingresos y gastos se registran y gestionan de forma totalmente separada del patrimonio privado del gestor. Además, todas las transacciones y registros deben estar abiertos a la inspección del cliente o de su representante designado con una antelación razonable.

10. Garantizar que la participación del gestor en los ingresos procedentes de la actividad profesional de su cliente sea proporcional al nivel de inversión que el gestor haya aportado, en tiempo o financieramente.

Una vez establecido lo que se puede entender como las diligencias necesarias de un mánager, procede mencionar las funciones que este lleva a cabo. Si bien es cierto que en cada caso, el mánager llevará a cabo una serie de funciones que no tienen por qué ser las mismas en todos los casos, las funciones²² más destacadas son:

1. Ayudar al artista a tomar decisiones empresariales importantes, como por ejemplo decidir un contrato discográfico y, en caso afirmativo, con qué discográfica firmar, decidir y negociar las disposiciones del contrato correspondiente, calcular la prestación económica, etc.

2. Ayudar al artista con el proceso creativo, como decidir qué canciones grabar, seleccionar un productor, contratar a miembros de la banda, seleccionar fotógrafos, etc.

3. Promocionar y dar a conocer la carrera del artista gestionando las redes sociales, coordinando el marketing y la publicidad.

4. Reunir un equipo profesional formado por abogados, directores, agentes comerciales... y supervisando el trabajo de estas personas.

5. Coordinar y organizar sus giras y acuerdos con los promotores. Trabajar con el gestor comercial para elaborar un presupuesto, reunir a los promotores y supervisar al personal de la gira para que todo vaya sobre ruedas, etc.

²² PASSMAN, Donald. *All you need to know about the music business*. 9ª edición. Londres. Penguin Books. 2006, pp. 36-37.

6. Presionar y estar al día con las discográficas para maximizar las campañas de publicidad y marketing de sus discos, asegurando las prioridades correspondientes.

7. En general, ser un amortiguador entre el artista y el mundo exterior. También debe responder a solicitudes de apoyo comercial, apariciones personales, peticiones benéficas. Cargar con la culpa de las decisiones tomadas, etc.

En resumen, el mánager es quien se convierte en administrador de las creaciones de un artista, intérprete o ejecutante musical, y como tal adquiere la responsabilidad de “definir estrategias, proponer objetivos e indicadores, diseñar, ejecutar y hacer el seguimiento de proyectos de desarrollo, tomar decisiones, administrar recursos, concebir, planificar, comprender y evaluar las últimas tendencias, etc.”²³

Por otro lado, las funciones que no puede realizar el mánager suelen ser derivadas a unidades de apoyo.²⁴

Entre ellas encontramos:

1. Asistencia administrativa, área responsable de la consecución de financiación y apoyos financieros, asignación del gasto, diseño de estrategias de *marketing*, gestión de los derechos editoriales del artista, registro contable y diseño presupuestal.

2. Relaciones con medios y fans, esta área tiene la responsabilidad de acercar al artista con el público de manera eficiente con los seguidores y con los medios de comunicación.

3. Producción técnica, los miembros de esta área se encargan de la calidad de las presentaciones del artista así como de brindar apoyo en la publicidad, logística y asistencia técnica. Tratan aspectos puntuales que van desde la instalación y mantenimiento de equipos, tarimas, luces; hasta la coordinación del transporte, itinerarios, alimentación y alojamiento.

4. Internacionalización y giras, entre las responsabilidades de esta área se encuentran el diseño y contactos requeridos para emprender una gira internacional con el artista. De igual forma se encargan de aspectos al interior de una gira como comunicaciones, *merchandising*,

²³ ORDELIN-FONT, Jorge Luis. *El contrato de gestión de los representantes de los artistas intérpretes y ejecutantes musicales. Un estudio desde el ordenamiento Jurídico Cubano*. Cuba. Vniversitas. 2015, pp. 391-432.

²⁴ GÓMEZ, Nelson Eduardo y RAMÍREZ MEJÍA, Julieta. “Manual para el manejo de artistas musicales: aproximaciones a la gestión de la carrera de artistas musicales.” *Revista Escuela de Administración de Negocios*. 2011, nº 70.

venta de espectáculos en territorios internacionales, promoción, ruta de la gira, alojamiento y transportes, entre otros.

Como hemos podido observar, las tareas de un mánager son muchas y muy variadas. A pesar de que en muchos casos algunas de ellas sean comunes a la gran mayoría de los representantes, estas tareas pueden variar fundamentalmente en función de la figura del representado. De tal forma, que el representante realizará funciones en función del sector o del tipo de industria en el que su representado participe. Pues no es lo mismo que nos encontremos en la industria musical, en la cinematográfica, en la editorial o en la teatral.

II.3 El representado

Siempre que estemos hablando de representación artística, el representado o representados serán los artistas.

En otros sectores, como por ejemplo en el deporte, al mánager se le conoce por el nombre de agente o agente de deportistas²⁵, oficializado así en el ámbito federativo. Y el representado o representados serán los deportistas.

El Diccionario de la Lengua española proclama la condición de artista a aquella persona que cultiva alguna de las bellas artes, con lo que se puede llegar a la conclusión de que *“es artista quien posee innatas cualidades exteriorizadas a través de una actividad susceptible de ser calificada como arte por el sentir general de la sociedad”*.²⁶

Por otro lado, en el artículo 105 del Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, lo define como la persona que represente, cante, lea, recite, intérprete o ejecute en cualquier forma una obra. Además también reconoce con los mismos derechos a los directores de escena u orquesta.²⁷

Al inicio de la carrera del artista, este, no ve la necesidad de contratar a un mánager. Son los artistas quienes gestionan todo su trabajo. Sin embargo, según Condon de Nadine Condon Company: *“Es cuando sus canciones que están generando mucho interés y están recibiendo llamadas de sellos discográficas y grandes promotores que se necesita de alguien*

²⁵ CASANOVA GUASCH, Feliciano. *El estatuto jurídico del agente de deportistas*. 1ª edición. Madrid. Reus. 2015. p. 32.

²⁶ RUIZ DE LA CUESTA FERNÁNDEZ, Sol. *El contrato laboral del artista*. 1ª edición. Tirant Lo Blanch, Valencia, 2007. p. 87.

²⁷ Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual.

para negociar cosas por el artista en una manera profesional". En estos campos, los artistas no suelen tener ni el tiempo, ni los conocimientos necesarios para proceder adecuadamente. Es por ello, que precisan de la actuación y supervisión de alguien que proteja sus intereses. Aquí aparece el mánager y con ello el contrato de representación artística.

III. CONTRATO DE REPRESENTACIÓN ARTÍSTICA

III.1 Relación contractual.

La relación contractual entre representante y representado es fundamental para el correcto funcionamiento de la carrera artística del representado. Existen varios tipos de contratos, cada uno con sus particularidades y cláusulas específicas.

Para saber y comprender correctamente cuál es la relación contractual que une a un artista con su representante, se hace necesario en primer lugar, realizar un repaso de la teoría y doctrina de los contratos en nuestro ordenamiento jurídico.

Sabemos, que un contrato existe desde que se perfecciona. La fase de perfección supone la concurrencia de las declaraciones de voluntad de las partes contratantes, con el consiguiente nacimiento del contrato a la vida jurídica.²⁸

Todo ello se desprende de la regulación específica y detallada que ofrecen determinados cuerpos legales como el Código Civil, en sus artículos 1254 y ss.²⁹ Así como el Código de Comercio en sus artículos 50 y ss.³⁰

De entre los distintos contratos regulados en nuestro ordenamiento jurídico y por su especial relación con el contrato de representación artística merecen ser traídos a colación los siguientes:

- Contrato de mandato (1709 CC) : Por el contrato de mandato se obliga una persona a prestar algún servicio o hacer alguna cosa, por cuenta o encargo de otra. Sin embargo, el mandato y la representación son dos instituciones distintas. Por un lado, el mandato origina una relación obligatoria, personal e interna, entre mandante y mandatario, mientras que el apoderamiento suministra un poder jurídico de obrar con eficacia en nombre del poderdante. Además, el apoderamiento tiene como finalidad necesaria la representación, mientras que el mandato puede existir sin ella.³¹

²⁸ ALVENTOSA DEL RÍO, Josefina. *La perfección del contrato en el código civil español*. [en línea] [27/03/23] [<file:///Users/roman/Downloads/Dialnet-LaPerfeccionDelContratoEnElCodigoCivilEspañol-6510517.pdf>].

²⁹ Artículos 1254 y ss. Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil.

³⁰ Artículos 50 y ss. Real Decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio.

³¹ NEGRO COSTEA, José Luis. *Representación, mandato y poder*. [en línea] [02/04/23] [https://publicaciones.defensa.gob.es/media/downloadable/files/links/r/e/representacion_mandato_poder.pdf].

- Contrato de mediación: El contrato de mediación o corretaje constituye un contrato innominado en virtud del cual una de las partes (corredor) se compromete con la otra (comitente) o bien a indicarle la oportunidad de concluir el negocio jurídico con un tercero o bien a servirle de intermediario en el mismo, pero sin que el corredor intervenga en el negocio como representante ni como mandatario.^{32,33}

El contrato de mediación se integra en los contratos de colaboración y gestión de intereses ajenos³⁴, y su esencia reside en la prestación de servicios encaminados a la búsqueda, localización y aproximación de futuros contratantes³⁵, sin intervenir en el contrato ni actuar propiamente como mandatario.

- Contrato de agencia:³⁶ aquel contrato por el que una de las partes, agente, se compromete ante la otra a realizar, de manera continuada o estable, actos y operaciones de comercio por cuenta ajena como intermediario independiente y sin asumir los resultados de dicha actividad (salvo pacto en contrario) a cambio de una remuneración.

Cabría tener en consideración, que este tipo de contrato presenta un enfoque comercial y empresarial. Así, en palabras de Osvaldo Strauch Contreras, implica: *"representar con independencia los intereses de un fabricante o de un comerciante en un cierto territorio, permitiendo a éste intentar sin riesgos la penetración en territorios comerciales donde no estaba antes presente y donde una organización de ventas a través de empleados directos le sería demasiado onerosa."*³⁷

- Contrato de arrendamiento de servicios (1544 CC): La jurisprudencia ha configurado el contrato de arrendamiento de servicios³⁸ como un contrato consensual (que se perfecciona por el mero consentimiento), bilateral (que produce obligaciones recíprocas para las partes), oneroso y conmutativo cuyo objeto viene determinado por la específica actividad contratada, predominando en la relación contractual el principio *"intuitu personae"*, tal y como

³² SAP Madrid (secc. 21ª), de 27 de junio de 2006, en Vlex, 2006, nº 299.

³³ SAP Almería (secc. 1ª), de 1 de febrero de 2007, en Vlex, 2007, nº 23.

³⁴ STS, Sala Primera, de 27 de junio 2011, en Vlex, 2011, nº 503.

³⁵ STS, Sala Primera, de 30 de marzo de 2007, en Vlex, 2007, nº 348.

³⁶ Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia.

³⁷ CONTRERAS STRAUCH, Osvaldo. *Instituciones de Derecho Comercial*. 1ª edición. Ediciones UDP, Santiago de Chile, 2004. p. 338.

³⁸ ARIÑO, Barbara y FAUS, Manuel. *Arrendamiento de servicios*. [02/04/23]
[\[https://vlex.es/vid/arrendamiento-servicios-415990082#:~:text=El%20contrato%20de%20arrendamiento%20de.o%20no%20de%20un%20resultado\]](https://vlex.es/vid/arrendamiento-servicios-415990082#:~:text=El%20contrato%20de%20arrendamiento%20de.o%20no%20de%20un%20resultado)

reconoció el Tribunal Supremo en la sentencia de 24 de diciembre de 1994.³⁹ Criterio que fue reproducido por la Audiencia Provincial de Valencia en la sentencia de 17 de octubre de 2011⁴⁰ y la Audiencia Provincial de La Rioja en la sentencia de 13 de octubre de 2012.⁴¹

En el contrato de arrendamiento de servicios no se promete ni se contrata un efectivo resultado, a diferencia del arrendamiento de obra (artículo 1544 CC), sino que el arrendatario supedita su obligación de pagar el precio a la obligación del arrendador de prestar un servicio con independencia de la obtención o no de un resultado, como indica la Audiencia Provincial de Madrid en las sentencias de 30 de marzo de 2011⁴² o la Audiencia Provincial de Zaragoza en la sentencia de 16 de mayo de 2011.⁴³

III.2 Calificación contractual y características

Analizados los distintos contratos y en cierta forma bastante comunes entre ellos, podemos llegar a la conclusión de que el contrato que pretendemos analizar podría encuadrar en alguno de los anteriores si tenemos en cuenta sus definiciones literales. A pesar de ello, ninguno de las anteriores parece englobar en su conjunto al contrato de representación artística.

Tanto es así, que para definir el contrato de representación artística, ha de acudir a la jurisprudencia sentada por nuestro más alto tribunal, en concreto la STS 2602/2008 de 21 de mayo de 2008, en la que se trataba precisamente dicha cuestión, pronunciándose del modo siguiente:

“El recurrente aduce en este motivo la revocabilidad esencial del mandato salvo que exista pacto expreso de irrevocabilidad, considerando que la sentencia recurrida ha infringido los preceptos señalados al conceder la indemnización por haberse revocado el contrato. Sin embargo, ninguna infracción normativa se ha producido. En primer lugar, hay que precisar que el contrato de autos (representación artística) es un contrato regido por la voluntad de las partes, al amparo del artículo 1255 del Código Civil, normado, como la propia sentencia recurrida acertadamente señala, por esta voluntad y por la normativa general de las obligaciones y contratos, sin perjuicio de la aplicación analógica de figuras contractuales

³⁹ STS, Sala Primera, de 24 de diciembre de 1994, en Vlex, 1994, nº 18284.

⁴⁰ SAP Valencia (secc. 8ª), de 17 de octubre de 2011, en Vlex, 2011, nº 532.

⁴¹ SAP La Rioja (secc. 1ª), de 13 de junio de 2012, en Vlex, 2012, nº 225.

⁴² SAP Madrid (secc. 12ª), de 30 de marzo de 2011, en Vlex, 2011, nº 241.

⁴³ SAP Zaragoza (secc. 4ª), de 16 de mayo de 2011, en Vlex, 2011, nº 225.

afines, como puede ser el mandato, pero sin que deba regirse el mismo totalmente por los preceptos reguladores del mandato, como pretende la recurrente ya que, en este caso, la sentencia recurrida no ha calificado el contrato que liga a las partes como de mandato, y debe recordarse que la calificación de los contratos corresponde a los tribunales de instancia”

A la luz de lo expuesto, podemos deducir que a pesar de la clara relación que presenta el contrato de representación artística con otras figuras análogas (en este caso, el mandato representativo), aquel tiene su identidad propia.

Nos encontramos así, con la primera característica del contrato de representación artística. Y es que, se trata de un contrato autónomo atípico⁴⁴, en el cual las partes bajo el principio de la autonomía de la voluntad, consagrado en el artículo 1255 del Código Civil han acordado unas condiciones y se han encargado de crear un contrato que persigue una finalidad distinta a la concebida por el legislador en los contratos típicos.

Según nuestro Tribunal Supremo en la sentencia de 24 de octubre de 2014⁴⁵, el principio de libertad contractual y de autonomía privada que consagra el art. 1255 del Código Civil, permite a las partes configurar una relación jurídica compleja sin necesidad de ajustarse a los tipos preestablecidos por ley (estos son, los contratos típicos), así como modificar o sustituir la disciplina aplicable a un determinado tipo de contrato, para adaptarlo a los concretos intereses o finalidad negocial.

Nacen así, los contratos atípicos que, a diferencia de los contratos típicos (que se corresponden con tipos expresamente previstos por la norma), son el fruto de acuerdos lícitos de las partes y no requieren solemnidades.⁴⁶

Determinar si un contrato es típico o atípico es de suma importancia, pues en función de que sea uno u otro, se aplicarán unas disposiciones ya establecidas en el ordenamiento jurídico (típicos) o no (atípicos). La aplicación de las disposiciones del ordenamiento jurídico en los contratos atípicos queda relegada a aspectos básicos y no contrarios a derecho, así como con carácter subsidiario en todo aquello que no se haya regulado expresamente.

⁴⁴ DIEZ-PICAZO, Luis y GULLON, Antonio. *Sistema de derecho civil*. 6ª edición. Tecnos, Madrid, 1989, p. 37.

⁴⁵ STS, Sala Primera, 24 de octubre de 2014, en Iberley, 2014, nº 613.

⁴⁶ CEBALLOS USMA, Luisa María y APACHE CASTAÑEDA, María Camila. Idoneidad del marco regulatorio del oficio de mánager en Colombia. [en línea] [03/04/23] [<https://repository.unilibre.edu.co/handle/10901/24494?locale-attribute=en>].

Por lo tanto, en este tipo de contratos son las personas, quienes deciden qué tipo de relaciones comerciales quieren tener en un momento determinado. En todo lo no regulado en dicho contrato, se aplicarán por analogía las disposiciones establecidas en nuestro Código Civil.⁴⁷

Por otro lado, se trata de un tipo de contrato consensual, es decir, se perfecciona por el mero consentimiento y no requieren de ninguna formalidad especial para su plena validez y eficacia.⁴⁸

Además, como trataremos más adelante, en los contratos de representación artística no solo se crean obligaciones para el artista sino también para el mánager, por lo tanto, se trata de un contrato bilateral.

También podríamos añadir la nota de oneroso, pues claro está, que en líneas generales este tipo de contrato suele estar retribuido económicamente. La forma en la que trabaja un mánager es la de la comisión porcentual sobre las ganancias del artista. Es decir, el mánager se lleva el porcentaje acordado sobre los beneficios netos del artista. En este sector, está mal visto que el representante de artistas reciba un salario fijo, o sobre la ganancia total, puesto que en determinados casos el salario que percibe el representante podría ser superior a lo que ingresa el propio artista.⁴⁹

Como conclusión, podríamos establecer, que un contrato de representación es aquel contrato autónomo atípico que surge de un acuerdo de voluntades entre un artista o artistas y un representante (persona física o jurídica) por medio del cual este último se encargará de ciertas actividades (gestión, promoción, búsqueda de actuaciones, negociación, contratación, asesoramiento...) a cambio de una prestación económica basada normalmente en un porcentaje de los ingresos que consiga generar para el artista.

Finalmente no nos podemos olvidar, de que en todo contrato hay varios elementos que lo configuran y que tienen que ver con el contenido del mismo. Dichos elementos son:⁵⁰

⁴⁷ Libro Cuarto. De las obligaciones y contratos.

⁴⁸ DIEZ-PICAZO, Luis y GULLON, Antonio. *Sistema de derecho civil*. 6ª edición. Tecnos, Madrid, 1989, p. 35.

⁴⁹ KRASILOVSKY, William y SHEMEL, Sidney. *This business of music*. 7ª edición. Billboard Books, New York, 2003, pp. 90 y ss.

⁵⁰ FAYOS GARDÓ, Antonio. *Manual de derecho de obligaciones y contratos*. 1ª edición. Dykinson, 2018, pp. 128 y ss.

- El Consentimiento: ambas partes deben querer voluntariamente realizar lo acordado. Es decir, debe de existir un acuerdo de voluntades. Si acudimos a la normativa vigente nos encontramos con que los menores no podrán prestar consentimiento. Por otro lado, el consentimiento prestado por error, violencia, intimidación, dolo es nulo (art. 1265 CC).

- Objeto cierto: el objeto del contrato es la realidad, los intereses sobre los que recae o trata el acuerdo. En virtud de la ley, pueden ser objeto del contrato todas las cosas que no están fuera del comercio de los hombres, aun las futuras. Y no pueden ser objeto del contrato las cosas o servicios imposibles (art.1272 CC).

- Causa: se trata de la finalidad buscada con el contrato. Los contratos sin causa o con causa ilícita no producen efecto alguno. En caso de que la causa se oponga a las leyes o a la moral establecidas en nuestro ordenamiento jurídico, será ilícita.

III.3 Contenido del contrato

Procede analizar a continuación lo que Luis Diez Picazo denomina como *“la sustancia mínima y entrañable de todo contrato.”*⁵¹

Como ya hemos mencionado, nos encontramos ante un contrato atípico. De tal característica se deriva una infinidad de contratos con distintas formas y contenidos. Pues mientras que unos son orales, simples y jurídicamente endebles, otros son rigurosamente formales y contienen detalladamente las obligaciones y derechos de ambas partes.

En el caso de tratarse de un contrato escrito (pues en la práctica es muy común que no los haya y sean verbales), no existe una pauta establecida para realizar el contrato de representación. No obstante, podemos apoyarnos en la recopilación de una serie de orientaciones y recomendaciones que han realizado “Music Manager Forum”⁵² “Musicians Union”⁵³ y “Featured Artists Coalition.”⁵⁴

Para analizar los aspectos del contrato comúnmente aceptados en este sector, cabe destacar en primer lugar que; como ya hemos mencionado, se trata de una transacción comercial que implica disposiciones para ambas partes. Por la naturaleza de la transacción, se suele

⁵¹ DIEZ-PICAZO, Luis. *Fundamentos del derecho civil patrimonial*. 5ª edición. Civitas, Madrid. 1996, pp. 351 y ss.

⁵² MMF. Página web. [en línea] [08/04/23] [<https://themmaf.net/>].

⁵³ MU. Página web. [en línea] [08/04/23] [<https://musiciansunion.org.uk/>].

⁵⁴ FAC. Página web. [en línea] [08/04/23] [<https://thefac.org/>].

recomendar que tanto el mánager como el artista cuenten con un abogado que represente sus intereses respecto de los términos del acuerdo. Una vez firmado el contrato cabe destacar que la relación entre ambos debe basarse en la confianza y la discusión periódica de todos los temas.

Llegados a este punto, el contenido del contrato es:

III.3.1 Encabezado

En primer lugar, el contrato debe de llevar por título: “Contrato de representación artística” o similar. El título, irá precedido de la correcta y clara identificación de las partes (nombre, apellidos, Documento Nacional de Identidad y domicilio) y una breve exposición del acuerdo alcanzado por el que se obligan.⁵⁵

III.3.2 Objeto

Seguidamente, se realizará una descripción de la actividad del mánager, por un lado, mencionando los servicios generales que realizará en nombre del artista, como por ejemplo los analizados en la sección de funciones del mánager.

Cabe destacar que el mánager debe realizar las tareas necesarias para impulsar la carrera del artista. Sin embargo, el mánager no tiene la obligación de obtener un trabajo para el artista de forma asegurada, es decir, no nos encontramos ante una obligación de resultado sino de medios.⁵⁶

Los representantes tratan de obtener los contratos que consideren oportunos y necesarios para sus artistas, pero en ningún caso se obligan en cuanto a asegurar el éxito del artista o respecto de la efectividad del representante en su gestión. Como podremos observar más adelante, sí que cabe la responsabilidad del representante por determinadas actuaciones que se realicen en contra de ciertos intereses de la carrera artística del representado.

También cabe en este apartado, si las partes lo consideran necesario para agilizar ciertos trámites, realizar un poder para el representante. Un poder es un documento que otorga a alguien

⁵⁵ The Music Manager Forum. *Legal and Contracts*. [en línea] [10/04/23] [<https://themmaf.net/category/legal-contracts/>]

⁵⁶ Anuario de Derecho Civil. Vol. 45, nº 2. 1992. pp. 651-734. LOBATO GÓMEZ, Jesús Miguel. *Contribución al estudio de la distinción entre las obligaciones de medios y las obligaciones de resultado*. [en línea] [12/04/23] [<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=46777>].

la autoridad legal para firmar documentos y asumir compromisos contractuales en nombre de otra persona.⁵⁷

En el sector, los poderes suelen ser muy específicos en cuanto a los acuerdos contractuales firmados por el mánager que puede obligar al artista. Se suelen pactar ciertas limitaciones. Entre las facultades otorgadas a un representante podemos encontrarnos con las siguientes:⁵⁸

- Firmar contratos para que el artista realice ciertas actividades como por ejemplo: actuaciones, apariciones en radio, redes sociales, plataformas web, televisión y cine.
- Cobrar cheques, ingresar dinero y sufragar gastos.
- Gestionar, contratar y despedir a los miembros del equipo del artista.
- Aprobar el uso de la imagen o la voz del artista para determinados usos comerciales.

En caso de que al representante no se le hubiese otorgado dicho poder, las gestiones y posibles acuerdos sobre actuaciones o apariciones que pretenda llevar a cabo el representante, deberán ser consultadas previamente con el artista. Será este quién decida si las realiza o no.

El hecho de que un representante otorgue consentimiento para el uso de la imagen del artista, así como cualquier derecho de autor sin el poder otorgado o autorización necesaria del artista, es causa para exigir responsabilidades judiciales.

III.3.3 Ámbito Geográfico

Este apartado se deja a voluntad de las partes. Mientras que unos prefieren que únicamente se realicen actividades a nivel nacional, otros están abiertos a otros países y permiten que el mánager pueda operar a nivel internacional.

III.3.4 Duración

La duración del contrato va a depender principalmente de lo que acuerden las partes y de las recomendaciones del abogado o asesor. En algunos casos, se prefiere establecer una duración específica. Otros optan por poner las menores restricciones en cuanto a durabilidad.

⁵⁷ GOYBURU NAQUICHE, Nadia. *La representación y el poder: conceptos diferentes*. [en línea] [13/04/23] [<file:///Users/roman/Downloads/Dialnet-LaRepresentacionYEIPoderConceptosDiferentes-5481037.pdf>].

⁵⁸ ALLEN, Paul. *Artist Management for the Music Business*. 1ª edición. Burlington: Elsevier, Nueva Jersey. Inc, 2007. p 47.

Aquí entran en juego los intereses de ambas partes, pues mientras que para el artista suele ser más favorable tener un acuerdo por período tiempo corto con la posibilidad de extenderlo (ya que puede terminar vínculos con un mánager que no han cumplido las expectativas), para un mánager es mejor tener un contrato con duración mayor, por ejemplo, cuando se trata de un artista nuevo, pues de esta forma, podrá con más tiempo para reponerse de pérdidas y recuperar ganancias.⁵⁹

No existe una duración establecida, se puede estipular una duración de entre uno y cinco años prorrogables tácitamente por el tiempo pactado, siempre que ninguna de las partes haya notificado de forma fehaciente su intención de dar por terminado el contrato con una antelación mínima de los días pactados por las partes.

III.3.5 Remuneración del mánager

Los managers suelen obtener entre un 15% y un 20% de los ingresos del artista.⁶⁰ Sin embargo, la comisión puede llegar al 25% en artistas principiantes o hasta el 10% en artistas consagrados. Esto suele ser así puesto que los artistas principiantes no suelen tener un gran poder adquisitivo al principio de su carrera. Los managers cobran una comisión más alta para que su inversión de tiempo merezca la pena. Y para el caso de los managers de grandes artistas pueden sentirse cómodos ganando un 10% porque el porcentaje es sobre un flujo de ingresos mucho mayor.⁶¹

También es importante destacar en esta parte del contrato qué ganancias del artista serán comisionables por el mánager. Para la mayoría de los artistas, todos los ingresos son comisionables desde el principio. Se puede pactar sobre los ingresos brutos, o sobre los reducidos después de gastos.

Sin embargo, merece en este punto aclarar que las ganancias producidas con motivo de los derechos de autor por la composición de canciones suelen quedar excluidas de los ingresos comisionables, a no ser que se pacte lo contrario.

⁵⁹ ALLEN, Paul. *Artist Management for the Music Business*. 1ª edición. Burlington: Elsevier Inc, Nueva Jersey. 2007, pp 45-47.

⁶⁰ PASSMAN, Donald. *All you need to know about the music business*. 9ª edición, Penguin Books, Londres. 2006, pp. 37-38.

⁶¹ ALLEN, Paul. *Artist Management for the Music Business*. 1ª edición. Burlington: Elsevier Inc, Nueva Jersey, 2007, pp 49 y ss.

Según Alfredo Vega Jaramillo, los derechos de autor son: “*el conjunto de derechos, emergentes de las normas legales, que reconoce al autor sobre las obras que ha producido su talento e inteligencia, en especial las de que su paternidad les sea reconocida y respetada, así como que se le permita difundir la obra, autorizando o negando, en su caso, la reproducción.*”⁶²

De forma general, es el Código civil quien otorga protección a este tipo de derechos al considerar en su artículo 428 lo siguiente: “*El autor de una obra literaria, científica o artística, tiene el derecho de explotarla y disponer de ella a su voluntad.*” También dispone en su artículo 429 que el texto normativo que determina las personas a quienes pertenece ese derecho, la forma de su ejercicio y el tiempo de su duración en la Ley de Propiedad Intelectual.⁶³

Dichos derechos se deben gestionar de dos formas. De un lado mediante la gestión individual. Según Mónica Saucedo Rivadeneyra constituyen este tipo de gestión por ejemplo: “*La celebración de un contrato por parte del autor de una novela con una empresa editorial para su publicación y distribución; la firma de un contrato entre un compositor musical y un productor discográfico; el establecimiento de determinadas condiciones que el autor de una obra dramática impone para la puesta en escena de su obra...*” . En estos casos, es el titular de derechos quien está gestionando y autorizando el uso o no de su creación a cambio de una contraprestación económica y bajo determinadas condiciones que él mismo impone.⁶⁴

De otro lado, nos encontramos con la gestión colectiva de los derechos de autor. Su regulación, la encontramos en la Ley de Propiedad Intelectual. En ella, se establecen los requisitos que tienen que cumplir determinadas entidades para poder gestionar colectivamente estos derechos de autor.⁶⁵

Actualmente, según el Ministerio de Cultura y Deporte, nos encontramos con que las entidades de gestión de derechos de propiedad intelectual de autores son: la Sociedad General de Autores y Editores (SGAE), el Centro Español de Derechos Reprográficos (CEDRO),

⁶² CASADO, Laura. *Manual de derecho de autor*. 1ª edición. Valleta, Buenos Aires, 2005, p. 8.

⁶³ Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual.

⁶⁴ SAUCEDO RIVADENEYRA, Mónica. La gestión colectiva de los derechos de autor en el ámbito internacional: régimen jurídico general y contractual. [en línea] [20/04/23] [<https://eprints.ucm.es/id/eprint/16323/1/T33941.pdf>].

⁶⁵ Artículos 147 y ss. del Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual.

Visual, Entidad de Gestión de Artistas Plástico (VEGAP), Derechos de Autor de Medios Audiovisuales (DAMA) y la Sociedad Española de Derechos de Autor (SEDA).

Por otro lado, las entidades de gestión de derechos de propiedad intelectual de artistas intérpretes o ejecutantes son: Artistas Intérpretes o Ejecutantes, Sociedad de Gestión de España (AIE), Artistas Intérpretes, Sociedad de Gestión (AISGE)

Respecto de las entidades de gestión de derechos de propiedad intelectual de productores nos encontramos con: Asociación de Gestión de Derechos Intelectuales (AGEDI) y Entidad de Gestión de Derechos de los Productores Audiovisuales (EGEDA).

A todo ello, habría que sumarle las entidades dependientes de las entidades de gestión de derechos de propiedad intelectual, que son: el Órgano conjunto de recaudación de artistas y productores (AGEDI-AIE), la Ventanilla Única Digital (AGEDI, AIE, AISGE, CEDRO, DAMA, EGEDA, SGAE, VEGAP) y Gestión Integral de Derechos de Propiedad Intelectual, AIE (AISGE – SEDA).

Sin embargo, a pesar de toda la redacción anterior, nos interesa destacar a La Sociedad General de Autores y Editores (SGAE).⁶⁶ En ella, están registrados como socios los principales artistas de nuestro país. Además, es considerada la entidad más importante de gestión de derechos de autor por sus recaudaciones y repartos. Pues según su informe de gestión de 2021⁶⁷ los ingresos sociales de ese mismo año fueron de 258,3 millones de euros. Repartiendo en derechos un total de total de 233,5 millones de euros.

El último informe de gestión (2022)⁶⁸ muestra que los ingresos sociales se han incrementado en un 35,1% y se sitúan en 348,9 millones de euros. Repartiendo así, un total de 316,3 millones de euros entre sus socios y administrados. Un 27,4 % más que en 2021.

Un correcto entendimiento y aplicación a la práctica de las cuestiones jurídicas anteriores es de vital importancia para el artista sobre todo en dos cuestiones;

La primera consiste en realizar los trámites pertinentes para poder obtener la condición de socio de la entidad de gestión colectiva de derechos de autor. Una vez que se es socio, se podrán registrar las obras y obtener así protección y seguridad respecto de las mismas. De esta

⁶⁶ Página web. [en línea] [21/04/23] [<https://www.sgae.es/>].

⁶⁷ SGAE. Informe de gestión. [en línea] [21/04/23] [<https://informe-gestion2021.sgae.es/assets/pdfs/INFORME-SGAE-2021.pdf>].

⁶⁸ SGAE. Informe de gestión. [en línea] [21/04/23] [<https://documentos-sgae.s3.eu-west-1.amazonaws.com/2023/WEB+2023++DOCUMENTOS/INFORME DE GESTION SGAE 2022.pdf>].

forma, se evita, que otro pueda adueñarse de las obras del artista (y su consecuente beneficio económico), así como prevenir posibles plagios futuros.

La segunda, es la relativa a la connotación económica. Y es que, para poder beneficiarse económicamente de los derechos de autor la obra ha de estar inscrita en la entidad de gestión colectiva de derechos de autor, pues es la encargada de recaudar los fondos.

III.3.6 Intereses de demora

Este es un apartado que seguiría exigiéndose aunque no estuviese estipulado en el contrato, en virtud de los artículos 1101 y 1108 del Código Civil.⁶⁹ Ahora bien, es importante destacar que en este apartado se pueden estipular intereses distintos al interés legal del dinero (en 2023 es el 3,25%)⁷⁰ y por lo tanto merecerá especial revisión.

III.3.7 Liquidaciones

Se establecen las estipulaciones necesarias sobre quién será el encargado de recaudar los ingresos brutos del artista. También se suele establecer que la liquidación o pago correspondiente a las remuneraciones del mánager se realice en períodos mensuales si no se ha recibido en el momento exacto de la recaudación.

Debemos mencionar que en el ámbito del derecho laboral, el derecho a percibir la comisión nace en el momento de realizarse y pagarse el negocio, y el derecho a su liquidación correspondiente al finalizar el año si no se ha pactado otro plazo.⁷¹

III.3.8 Gastos

Se detallará cómo se gestionarán los gastos que el mánager efectúa. Es decir, los desembolsos realizados por el mánager específicamente en nombre del artista. Estos gastos no incluyen el alquiler de la oficina del mánager ni otros que se consideran gastos generales necesarios para el funcionamiento del negocio. Sin embargo, sí que serán considerados como gastos aquellos necesarios para el correcto desarrollo de la carrera del artista, como por ejemplo

⁶⁹ Artículos 1101 y 1108 Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil.

⁷⁰ Ley 31/2022, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2023.

⁷¹ Artículo 29.2 Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.

el vuelo de Nueva York a Londres para reunirse con un grupo y hablar de una gira europea del artista. El artista podrá poner límites al importe de los gastos.⁷²

III.3.9 Obligaciones del mánager

Este apartado constituye una redacción formal del compromiso del mánager en obligarse respecto de las funciones anteriormente citadas, así como de todas aquellas estipulaciones establecidas en el contrato. Entre ellas, encontramos la de actuar con buena fe y con la mayor diligencia posible, conseguir, negociar y celebrar contratos para el artista, así como mantenerle informado de los negocios que se estén promoviendo en su nombre.

III.3.10 Obligaciones del artista

Igual que el apartado anterior, salvo que en este, el que se compromete formalmente con las estipulaciones del contrato es el artista. Entre sus obligaciones encontramos; realizar los pagos correspondientes al representante, cumplir con las indicaciones marcadas por el mánager en lo referente a las actividades artísticas, mantener al mánager informado sobre las ofertas e intenciones de contratación y la obligación de reembolsar los gastos que no le correspondan al representante.

III.3.11 Derechos de imagen y otras prestaciones accesorias

El derecho de imagen, lo ha definido nuestro TC como: *“un derecho de la personalidad, derivado de la dignidad humana y dirigido a proteger la dimensión moral de las personas, que atribuye a su titular un derecho a determinar la información gráfica generada por sus rasgos físicos personales que pueden tener difusión pública.”*^{73,74}

Este derecho viene configurado en nuestra Constitución como un derecho fundamental autónomo.⁷⁵ Pero también se protege en la Ley Orgánica 1/1982 en su artículo 7.5, el cual establece como *“intromisión ilegítima”* en el derecho a la propia imagen *“la captación, reproducción o publicación por fotografía filme o cualquier otro procedimiento de la imagen*

⁷² ALLEN, Paul. *Artist Management for the Music Business*. 1ª edición. Burlington: Elsevier Inc, Nueva Jersey, 2007, pp 51-52.

⁷³ STC, Sala Segunda, de 26 de marzo de 2001, en Tribunal Constitucional, 2001, nº 81.

⁷⁴ STC, Sala Primera, de 18 de junio de 2001, en Tribunal Constitucional, 2001, nº 139.

⁷⁵ Artículo 18.1 Constitución Española.

de la persona”. Además, el artículo 7.6 de la misma ley también considera intromisión ilegítima “*la utilización del nombre, de la voz o de la imagen de una persona para fines publicitarios.*”⁷⁶

La facultad otorgada por este derecho, en tanto que derecho fundamental, consiste en esencia en impedir la obtención, reproducción o publicación de la propia imagen por parte de un tercero no autorizado, sea cual sea la finalidad: informativa, comercial, científica, cultural... perseguida por quien la capta o difunde.⁷⁷

Lo que se pretende en este apartado del contrato es que no se vulnere este derecho por parte del mánager. De tal forma, que se pactan las posibilidades que tiene el mismo en cuanto a la imagen del artista, su nombre personal y profesional y su firma, siempre que tenga una clara vinculación con la promoción y explotación de sus contratos e intereses profesionales. Por otro lado, es importante destacar que las habilidades del representante juegan un papel relevante a la hora de negociar los derechos de imagen por ejemplo en campañas publicitarias.

III.3.12 Exclusividad y Cesión a terceros

Por regla general, los artistas se suelen comprometer a que les represente un solo mánager. Ese mánager es exclusivamente el que firma el contrato. Sin embargo, el mánager suele exigir que sus servicios no sean exclusivos, es decir, ellos pueden representar a otros artistas más allá del artista objeto del contrato en cuestión. Tanto es así, que lo normal, es que un mánager cuente con varios artistas en diferentes etapas de desarrollo; principiantes, medios y artistas reconocidos. La excepción a lo anterior surge cuando el artista es conocido internacionalmente y requiere de una mayor atención. En estos casos cabe pactar que el mánager se dedique en exclusiva a la representación de dicho artista.⁷⁸

Por otro lado, cabe destacar que el “Manual de buenas prácticas en las artes visuales”⁷⁹ aprobado por el Ministerio de Cultura, establece que la exclusividad del representante puede limitarse a un ámbito territorial determinado si así lo han acordado las partes.

⁷⁶ Ley Orgánica 1/1982, de 5 de mayo, de protección civil del derecho al honor, a la intimidad personal y familiar y a la propia imagen.

⁷⁷ STC, Sala Segunda, de 26 de marzo de 2001, en Tribunal Constitucional, 2001, nº 81.

⁷⁸ ALLEN, Paul. *Artist Management for the Music Business*. 1ª edición. Burlington: Elsevier Inc, Nueva Jersey, 2007, pp 45 y ss.

⁷⁹ BRUN, Lluís. *Manual de buenas prácticas en las artes visuales*. 1ª edición. Unión de Asociaciones de Artistas Visuales, Madrid, 2008, p. 36.

Respecto de la cesión a terceros, es un tipo de cláusula que también se suele establecer a favor del artista con el objetivo de que el mánager no pueda ceder su labor a otros representantes.

III.3.13 Confidencialidad

La confidencialidad está definida por la RAE⁸⁰ como: “*Que se hace o se dice en la confianza de que se mantendrá la reserva de lo hecho o lo dicho.*” De tal forma, que en este apartado, las partes se comprometen a tomar todas las medidas necesarias para mantener en secreto y confidencialmente todo tipo de informaciones que les hayan sido comunicadas como tal por la otra parte durante la ejecución del contrato de representación, o que hayan conocido en el curso de su ejecución.

Con todo ello, ambas partes quedan obligadas al correcto uso de toda aquella información o datos de la otra parte sometiéndose así a los principios rectores de la protección de datos. Cabe mencionar al respecto, la LOPD.⁸¹

III.3.14 Resolución del contrato y cláusula de extinción

En este apartado se pactarán las causas por las que se podrá rescindir un contrato, así como el plazo para el preaviso. En los entornos empresariales tradicionales, un preaviso de dos semanas es todo lo que se espera cuando un empleado decide poner fin a su relación laboral.⁸²

Sin embargo, debido a las complejidades de la gestión en las múltiples facetas de la carrera de un artista, el preaviso de no prorrogar la relación suele ser considerablemente más largo.⁸³

También, se puede añadir una cláusula en la que se establezca que el mánager recibirá el dinero que le corresponda por sus esfuerzos durante un determinado periodo de tiempo después de que finalice la relación (cláusula de extinción).⁸⁴

⁸⁰ Real Academia Española. [en línea] [07/05/23] [<https://www.rae.es/>]

⁸¹ Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.

⁸² Artículos 49. 1 y .2 y 53.1 del Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.

⁸³ ALLEN, Paul. *Artist Management for the Music Business*. 1ª edición. Burlington: Elsevier Inc, Nueva Jersey, 2007, pp 45 y ss.

⁸⁴ FIERO, Gian. *The entrepreneur's guide to doing business in the music industry*. [en línea] [07/05/23] [<https://www.musesmuse.com/TheGuide.pdf>].

Además, se reembolsarán al mánager las retribuciones que tenga derecho a percibir por haberlas acordado, pero que no se hayan cobrado por no haberse realizado la actividad del artista todavía. Como veremos en el apartado de la responsabilidad, los tribunales suelen estimar dichas pretensiones en estos casos.

III.3.15 Domicilio para notificaciones

El domicilio para notificaciones será el establecido por las partes en el encabezamiento. En este apartado se recalca lo anterior con el objetivo de que las partes puedan dejar constancia de forma válida y por un medio fehaciente de las notificaciones correspondientes. En caso de modificación en el domicilio, a los solos efectos de notificaciones, deberá comunicarse esta nueva información.

III.3.16 Legislación aplicable

Reconocimiento de las partes en quedar obligadas y sometidas a la legislación vigente y correspondiente de nuestro ordenamiento jurídico en cada momento.

III.3.17 Jurisdicción

Declaración de las partes de someterse a la jurisdicción de los juzgados y tribunales competentes conforme a derecho.

III.3.18 Integridad del contrato y anulabilidad

Finalmente, se completa y se cierra el contrato con una referencia a que aquellas cláusulas que devinieran nulas o ineficaces se tendrán por no puestas y se concluye con la conformidad de ambas partes mediante la firma.

Una vez concluido el contrato por las partes, cabe destacar en virtud del artículo 1091 del CC⁸⁵ que las obligaciones que nacen del contrato de representación van a tener fuerza de ley entre las partes y deberá cumplirse.

⁸⁵ Artículo 1091 del Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil.

IV. RESPONSABILIDAD DEL REPRESENTANTE DE ARTISTAS EN CLAVE JURISPRUDENCIAL

IV.1 Idea preliminar

En el último punto de este trabajo se va a realizar un análisis de la responsabilidad del representante de artistas y de su representado desde una perspectiva judicial. Para ello, se han tomado como ejemplo cuatro sentencias que versan sobre controversias que se han generado entre artista y representante y que han llegado a los tribunales.

IV.1.1. SJPI 158/2019 de 9 de septiembre de 2019.⁸⁶

Sentencia del Juzgado de 1ª instancia de Madrid sección 74 sobre resolución contractual y reclamación de cantidad.

Nos encontramos ante un caso en el que el artista decide de forma unilateral, revocar el contrato por el que quedaba ligado a su representante.

Ambos actuaban bajo la forma de sociedades, de un lado, como parte actora encontramos a la representante (RLM S.A) y como demandados (GAZUL PRODUCCIONES S.L.U y Don Braulio).

El contrato se firmó el día 30 de septiembre de 2014 y se trataba de un contrato a término, pues se establecía que finalizaría 18 meses después del tercer álbum del artista (hubiese finalizado en octubre de 2020). El artista decidió poner fin a su relación en el año 2016 basándose en la pérdida de confianza.

Ante esta situación, la representante del artista decide emprender acciones legales y demanda al artista. En la misma, se solicita al juzgado entre otras, las siguientes peticiones:

- 1- Que se declare contraria a derecho la revocación unilateral.
- 2- Que se declare que se trata de un incumplimiento contractual doloso.
- 3- Reclamación de cantidad aproximada de ocho millones de euros más los intereses correspondientes en concepto de; trabajos facturados anteriores a la resolución del contrato, servicios ya prestados en virtud de las previsiones, lucro cesante o ganancias dejadas de obtener, indemnización por clientela y daños reputacionales o a la imagen de la marca.

⁸⁶ SJPI Madrid (secc. 74), de 9 de septiembre de 2019, en Consejo General del poder Judicial, 2019, nº 158.

La parte demandada se opuso conforme a derecho alegando entre otros, los siguientes argumentos jurídicos: que se trataba de un contrato de mandato representativo revocable. Que la falta de confianza se basaba en el incumplimiento por parte de su representante en cuanto a la no rendición de cuentas y una falta de entrega de documentación. Además, también se alegó que la representante incumplía el contrato por no facturar sobre el beneficio neto.

En base a las anteriores pretensiones el juez de primera instancia dictó sentencia pronunciándose sobre los siguientes extremos:

En primer lugar, sobre la naturaleza del contrato en cuestión, con arreglo a la doctrina jurisprudencial aplicable llegó a la conclusión de que *“el contrato de 30/9/14 puede calificarse de contrato de representación artística que naturalmente participa de la naturaleza del mandato pero no es solo un mandato... Junto con lo anterior, es indiscutible que tratándose de un contrato basado en la confianza, puede resolverse por pérdida de esta derivada de un incumplimiento por parte del representante de sus obligaciones contractuales. Dicho incumplimiento, empero, ha de tener una entidad de manera que se trate de un incumplimiento grave y esencial, a modo de incumplimiento resolutorio, que habilite a la terminación del contrato en los supuestos en los que este tiene una duración determinada. No cabe, por tanto, hablar propiamente de derecho de desistimiento ni de libre revocabilidad sino de resolución justificada en un incumplimiento contractual previo.”*

En segundo lugar, y en virtud de las pruebas practicadas llega a la conclusión de que la parte actora no llevó a cabo ningún incumplimiento esencial y grave de sus obligaciones contractuales. Por ello, declara injustificada la resolución unilateral del contrato por parte del artista.

Por otro lado, también resuelve sobre el dolo en el incumplimiento. Considera que se trata de un incumplimiento doloso al haberse probado la negativa del demandado al pago de las retribuciones devengadas y no satisfechas, además de no realizar el pago correspondiente al 15% de los ingresos brutos de actuaciones televisivas pactado en el contrato.

En relación con la partida de las retribuciones que se desprenden de los servicios prestados y facturados antes de la resolución del contrato el juez condenó con 685.104,31 euros, por quedar probado mediante facturas bien detalladas.

En cuanto a los servicios pendientes de facturar, es decir, actividades artístico-musicales que le corresponden a los representantes, entiende el tribunal que efectivamente es trabajo adelantado y necesario el que los representantes realizan y han de ser retribuidos por su labor.

Entre algunos de los trabajos se destacan: La voz España, La voz México, Gira España 2016 y los conciertos de Valencia y Málaga. Se condenó por este concepto a la cantidad de 826.734,35 euros.

También estima las pretensiones en cuanto al lucro cesante. El lucro cesante es la ganancia que se ha dejado de obtener.⁸⁷

Por otro lado, viene recogida en el Código Civil al englobarla dentro de la indemnización por daños y perjuicios en su artículo 1106.⁸⁸

El juez condenó a la parte demandada a 3.918.183,61 en concepto de lucro cesante teniendo en cuenta los informes periciales de KPMG. Dicha cantidad se actualizaba conforme a la variación experimentada por el IPC.

Por el contrario, el tribunal desestimó las pretensiones económicas de la parte actora en lo referente a los sobrecostes por la reestructuración de la platilla por no quedar acreditado el daño.

Tampoco estimó la indemnización por clientela pues esta no es fruto exclusivo del representante sino que en palabras del juez: *“es última instancia es la música del artista la que determina su popularidad.”*

Finalmente, tampoco estima la pretensión en cuanto al daño reputacional por no apreciar la relación de causalidad entre la acción y el daño.

Fallando y estimando parcialmente las pretensiones de la parte actora no hace expreso pronunciamiento en costas.

Como conclusión, se hace preciso destacar que la parte demandada fue condenada a un total aproximado de cinco millones cuatrocientos treinta mil euros (5.430.022, 27= 685.104,31 + 826.734,35 + 3.918.183,61) más los intereses y actualizaciones correspondientes establecidas en el fallo de la sentencia por incumplimiento contractual doloso.

⁸⁷ NAVEIRA ZARRA, Maita María. *El resarcimiento del daño en la responsabilidad civil extracontractual*. 1ª edición. Editorial Reus, Madrid, 2006, p. 47.

⁸⁸ Artículo 1106 del Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil.

IV.1.2. STS 2392/2014 de 3 de junio de 2014.⁸⁹

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Penal sobre apropiación indebida.⁹⁰

Según ha quedado probado en las sentencias^{91,92}, en este caso, el representante, actuando en nombre de la sociedad que previamente había constituido con su representado, en este caso el grupo “El Canto del Loco”, había estado apropiándose de ciertas cantidades económicas que no le correspondían a él.

Ante la sentencia dictada por la Audiencia Provincial de Madrid en la que se condena al representante por apropiación indebida, este, interpone recurso de casación ante el Tribunal Supremo por quebrantamiento de forma e infracción de ley. Tras ser analizado por el Tribunal supremo con la correspondiente forma y contenido⁹³, así como la argumentación y motivación que caracteriza las sentencias⁹⁴, vino a desestimar el recurso y con ello confirmó la sentencia de la Audiencia Provincial.

El origen del caso se remonta al 22 de enero de 2008, cuando el representante decide celebrar un contrato de patrocinio para la gira de 2008 de “El Canto del Loco” y al percibir los ingresos por dicho contrato, no abonó la cantidad de 100.700,32 euros a la sociedad de la que formaba parte, Personas Producciones S.L, integrada por el representante, otro sujeto y el grupo.

Pero además, el día 12 de marzo de 2008 realizó otra operación similar, en este caso por la suma de 121.403,08 euros. La suma de ambos se elevaba a 222.103,08 euros.

La defensa del representante se centró en intentar probar que dichos ingresos correspondían en parte a ciertos gastos que tuvieron que satisfacerse por parte del representante y que estaban totalmente relacionados con la actividad que este realizaba y que se desprendían de los contratos del día 22 de enero y 12 de marzo de 2008.

Sin embargo, el tribunal consideró que no se acreditaron correctamente los gastos contabilizados por parte del representante y tampoco que fueran realmente gastos derivados de

⁸⁹ STS, Sala de lo Penal, de 3 de junio de 2014, en Consejo General del Poder Judicial, 2014, nº 2392.

⁹⁰ Artículos 253 y ss. Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal.

⁹¹ SAP Madrid (secc. 17ª), de 20 de septiembre de 2013, en Consejo General del Poder Judicial, 2013, nº 16128.

⁹² STS, Sala de lo Penal, de 3 de junio de 2014, en Consejo General del Poder Judicial, 2014, nº 2392.

⁹³ Artículo 209 Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.

⁹⁴ COLOMER HERNÁNDEZ, Ignacio. *La Motivación de las sentencias: Sus exigencias constitucionales y legales*. 1ª edición, Tirant lo Blanch, Valencia, 2002, pp. 72 y ss.

los contratos celebrados, recordando lo siguiente: *“para concluir que los gastos, cuando se trata de una responsabilidad civil, sea objeto de un proceso independiente de esta clase o cuestión acumulada a un procedimiento penal, no se pueden fijar cuantitativamente extrapolando ficciones o presunciones propias de la legislación tributaria, máxime cuando - aplicando el estándar de la accesibilidad o disponibilidad de la prueba, a que remite el art. 217.7 de la vigente Ley de Enjuiciamiento Civil , aplicable supletoriamente al proceso penal, de acuerdo con el art. 4 del citado texto legal - el que los alega no facilita la documentación materialmente acreditativa, no pudiendo conferir valor a la contabilidad propia o a las autoliquidaciones ya que las mismas pueden ser manipuladas a propio interés.”*

Finalmente, el tribunal condenó al representante a dos años de prisión con la accesoria de inhabilitación especial para el derecho de sufragio pasivo por el tiempo de la condena. Una multa de siete meses con una cuota diaria de cien euros, lo que hace un total de veintiún mil euros, con la responsabilidad personal subsidiaria en caso de impago que determina el art. 53 del Código Penal. Y también condenó al pago de las costas procesales, incluidas las de la acusación particular.

Por otro lado, el representante tuvo que indemnizar a "Personas Producciones, S.L." en doscientos veintidós mil ciento tres euros con ocho céntimos (222.103,08) más los intereses correspondientes.

IV.1.3. SAP M 7220/2020 de 26 de junio de 2020. ⁹⁵

Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid, Recurso de apelación sobre reclamación de cantidad.

Nos encontramos ante un caso en el que la parte actora (ARFC Community S.L.) ejercita una acción de reclamación de cantidad por importe de 65.135,86 euros contra su representado (conocido artísticamente como Pitingo) pues estos habían contratado verbalmente el 1 de julio de 2016 un contrato verbal de representación. Contrato que fue resuelto por el artista sin previo aviso el 7 de abril de 2018.

En primera instancia se resolvió y se decidió condenar al artista al pago de 28.679,34 euros en conceptos de pagos no satisfechos por conciertos ya celebrados, pero por otro lado,

⁹⁵ SAP Madrid (secc. 11ª), de 26 de junio de 2020, en Consejo General del Poder Judicial, 2020, nº 7220.

desestima la pretensión de pagos por conciertos no celebrados y tampoco lo referente al lucro cesante.

Ante dicha situación, ambas partes interponen recurso de apelación.

La parte de la sociedad alegaba que dos partidas no habían sido mencionadas en la sentencia de primera instancia y de las que le correspondía 8.000 euros aproximadamente. Y por otro lado, reclamaba de nuevo el correspondiente lucro cesante.

La parte del artista entendía que se estaba produciendo una incongruencia por otorgar el juez de primera instancia mayor cantidad que la solicitada por la otra parte al respecto.

La sentencia es el acto jurisdiccional por excelencia.⁹⁶ En ella se ejercita la potestad jurisdiccional declarativa.⁹⁷

Como ya hemos mencionado anteriormente, las sentencias han de respetar la estructura formal así como una serie de contenidos esenciales e ineludibles marcados por la LEC.⁹⁸

En la misma ley se establece que las sentencias deben ser claras, precisas y congruentes.⁹⁹

En cuanto al principio de congruencia, se ha de mencionar que se trata de una obligación contenida en la Constitución Española, debido al propio ejercicio de la tutela judicial efectiva que en ella se contempla, y que se funda en el principio dispositivo.¹⁰⁰ Con ello, se hace referencia a la necesaria correlación entre las pretensiones de las partes y el fallo de la sentencia.¹⁰¹

En este caso, el tribunal entiende que efectivamente se ha de estimar la falta de congruencia en la sentencia de primera instancia por lo siguiente: “... *dicha cantidad total se conforma por dos pretensiones claramente identificadas y que responde a dos distintas causas de pedir, sometidas a diferentes necesidades probatorias y a distinta argumentación fáctica y jurídica, de forma que rechazado por la juez cualquier indemnización por el concepto de lucro*

⁹⁶ GIMENO SENDRA, Vicente. *Derecho Procesal Civil. I. El proceso de declaración. Parte general*. Castillo de Luna. Madrid, 2017. p. 641.

⁹⁷ Artículo 117.3 Constitución Española.

⁹⁸ Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.

⁹⁹ Artículo 218.1 Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.

¹⁰⁰ BANACLOCHE PALAO, Julio. *Aspectos fundamentales del Derecho procesal civil*. Wolters Kluwer, Madrid, 2018, pág. 360.

¹⁰¹ STC, Sala Primera, de 13 de febrero de 2006, en Tribunal Constitucional, 2006, nº 36.

cesante no puede otorgarse por el concepto de daño emergente más cantidad de la reclamada por este preciso concepto... ”

Respecto del lucro cesante, ya tratado anteriormente, en este caso, el tribunal condena al artista por el concepto de lucro cesante en la cantidad de 9.750 euros. Esta cantidad se deriva de 3.250 euros mensuales por tres meses. Este último dato es cuanto menos relevante puesto que en este caso el tribunal solo admite el lucro cesante de tres meses por corresponder ello a una intempestiva resolución del contrato sin el preaviso necesario.

Sin embargo, no estima nada más en lo referente al lucro cesante, pues este no podía desprenderse del contrato que existía entre representante y artista, el cual era verbal, sin plazo alguno, basado en una relación *intuitu personae*, faltando de suficiente acreditación de la imposición de exclusividad y teniendo en cuenta una falta de mecanismos a los que acudir para fijar el plazo mínimo del contrato en el sector de acuerdo con las pruebas practicadas.

Finalmente, el artista es condenado al pago de 7.729,56 euros en concepto de daño emergente y 9.750 euros como lucro cesante derivado de la resolución del contrato sin el preaviso necesario. Todo ello con los correspondientes intereses legales sin hacer imposición de costas de ninguna de las instancias.

IV.1.4. SAP M 1386/2021 de 1 de marzo de 2021.¹⁰²

Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid, procedimiento abreviado por supuesto delito de administración desleal, apropiación indebida, estafa y falsedad documental.

Entre el año 2001 y 2015, el acusado prestó servicios de asesoramiento fiscal, contable, laboral y jurídico al demandante, el artista. Si bien es cierto que la relación que les unía era un contrato de arrendamiento de servicios¹⁰³ y no un contrato de representación, pues esta relación la ostentaba con “UNIVERSAL MUSIC”, su asesor, el demandado, además de realizar las tareas anteriormente descritas también llevaba a cabo tareas del tipo: cobrar cheques, revisar los contratos que realizaba el artista con la agencia de representación, así como también llevar a cabo la negociación de cualquier actividad que el artista fuera a realizar.

¹⁰² SAP Madrid (secc. 29), de 1 de marzo de 2021, en Consejo General del Poder Judicial, 2021, nº 1386.

¹⁰³ ARIÑO, Barbara y FAUS, Manuel. *Arrendamiento de servicios*. [en línea] [28/05/23] [<https://vlex.es/vid/arrendamiento-servicios-415990082#:~:text=El%20contrato%20de%20arrendamiento%20de.o%20no%20de%20un%20resultado>]

Es en el año 2015 cuando el artista, decide revocar todos los poderes notariales de representación al considerar este una falta de confianza respecto de su asesor. La falta de confianza se basaba en que en fechas anteriores, concretamente el transcurso del tiempo que va desde el 11 de mayo de 2014 hasta el 2 de octubre de ese mismo año, su asesor había realizado transferencias a sus cuentas y las de su mujer por un valor aproximado de 450.000 euros.

Ante dicha situación, el artista decide emprender acciones legales y denuncia a su asesor pro los delitos de apropiación indebida, administración desleal, estafa y falsedad documental.

Es importante destacar que en este caso, ya desde un principio el Ministerio Fiscal venía solicitando en primer lugar sobreseimiento provisional de las actuaciones y posteriormente la libre absolución del acusado. Ello ponía de manifiesto las intenciones del MF de archivar la causa.¹⁰⁴

La problemática o la discusión de este caso radica, en palabras del tribunal en: “*la legitimación de las transferencias*”. Ello se deriva de que ninguna de las partes niega que se hayan producido. Ahora bien, mientras la parte demandante se oponía a las mismas pues alegaba que no le correspondían a su asesor tales cantidades por tener este unas retribuciones de 700 euros trimestrales, la parte demandada por su parte argumentaba el derecho a las retribuciones en base a un contrato privado entre las partes en el que se pactaba el porcentaje del 20% sobre los ingresos brutos del artista.

Una vez conocidas las alegaciones de las partes, el tribunal absolvió al acusado, el asesor, de todos los delitos y además condenó en costas por temeridad al artista respecto de la responsabilidad civil de la mujer del acusado.

El tribunal entendió que el asesor no era culpable de un delito de apropiación indebida.¹⁰⁵ Pues había aportado documentos en los que a pesar de tener condiciones no muy favorables para el artista y sí para el asesor, no fueron declarados nulos y por tanto obligaba a las partes.

Por otro lado, el tribunal se pronuncia también sobre el supuesto no conocimiento del artista de lo que firmaba al declarar este, que fruto de la relación de confianza, nunca leía los contratos que firmaba con su asesor: “*Firmar un documento contractual sin comprender su*

¹⁰⁴ RIFÁ SOLER, José María, RICHARD GONZÁLEZ, Manuel y RIAÑO BRUN, Iñaki. *Derecho procesal penal*. Gobierno de Navarra, Pamplona, 2006, p. 551 y ss.

¹⁰⁵ Artículos 253 y ss. Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal.

contenido o sin leerlo es una omisión, no ya de la diligencia media, sino de la mínima de un ordenado ciudadano medio.”

Respecto del delito de administración desleal¹⁰⁶, tampoco podía ser condenado por la simple de no ser administrador de la sociedad. Relación necesaria en este delito.¹⁰⁷

El asesor no era administrador de las sociedades ni de los patrimonios de los denunciados, era el asesor del artista y de sus sociedades.

Finalmente, respecto de los delitos de estafa y falsedad documental, también fue absuelto el acusado por tratarse de una acusación sorpresiva. Además, también menciona el tribunal que ninguno de los anteriores hubiese prosperado por no quedar probado en el juicio.

¹⁰⁶ Artículo 252 Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal.

¹⁰⁷ VERA RIVERA, María del Carmen. *El delito de administración desleal: criterios de política criminal, fundamentación del injusto y análisis de la tipicidad objetiva*. Madrid. 2017 [en línea] [31/05/23] [<https://eprints.ucm.es/id/eprint/43599/1/T39008.pdf>].

CONCLUSIONES

A modo de recapitulación, una vez analizada la figura del representante de artistas, la relación contractual que le une al artista y la responsabilidad que puede derivarse de dicha relación profesional, se hace preciso aclarar los siguientes extremos:

PRIMERA: En primer lugar, una vez analizado el panorama socioeconómico actual, se ha de mencionar que la actividad de representación artística queda enmarcada dentro de las industrias culturales y como estas, están en continuo y acelerado crecimiento, y contribuyen favorablemente la economía de un estado. A medida que va transcurriendo el tiempo, mayores son los beneficios derivados de la industria y mayor es la aportación que realizan al PIB de la gran mayoría de países del mundo.

SEGUNDA: Por otro lado, a pesar de que la figura del representante de artistas y el contrato de representación artística no estén regulados en ningún texto legal, hemos analizado como la falta de regulación de la materia no conlleva necesariamente la irregularidad de la actividad, pues se da cabida a estas cuestiones desde la doctrina haciendo referencia a figuras análogas y/o normativa subsidiaria. También se ha observado y analizado la correspondiente protección jurídica que otorgan los jueces y tribunales a los conflictos derivados de dicha relación.

TERCERA: Respecto de la relación contractual que une a representante y representado cabría destacar que se trata de un contrato autónomo con características propias, previsto así por la jurisprudencia. Su característica fundamental es la autonomía de la voluntad de las partes. Dicha característica se desprende de la gran diversidad de contratos en el sector, ya sea en cuanto a la forma de celebración; verbal o escrita. O también en cuanto a su contenido; en función de que tipo de artista se trate, las funciones que tenga que llevar a cabo el mánager, las obligaciones de ambos y en general las disposiciones pactadas en el contrato.

CUARTA: Como cuestión relevante, se hace necesario destacar la relación que presenta esta actividad con el derecho. Entre otras cuestiones, se ha observado como interfiere en la relación de los derechos de propiedad intelectual, como por ejemplo los derechos de autor o los derechos de imagen y como estos deberían de ser gestionados correctamente por el representante. En la actualidad, estos derechos se han convertido en un instrumento idóneo para la obtención de beneficios económicos. La comercialización y explotación de las creaciones de los artistas constituye una fuente de ingresos considerablemente beneficiosa. Pero conlleva necesariamente el estudio del derecho en esta materia.

QUINTA: En el último apartado se han analizado las consecuencias derivadas de los conflictos que surgen en el seno de la relación contractual. Se ha observado en primer lugar, como de dicha relación no se derivan únicamente responsabilidades civiles y consecuencias económicas, sino que también se pueden derivar responsabilidades penales. Con ello, se pone de manifiesto la necesidad del conocimiento de cuestiones diversas jurídicas del representante o de un asesor del mismo.

También se puede llegar a la conclusión de que los tribunales estiman, como es claro, en concepto de daño emergente, aquellos trabajos realizados por el representante de artistas, facturados y no pagados por el artista, previa resolución del contrato, pero también vienen estimando aquellos trabajos que llevó a cabo el mánager y que se han realizado por el artista una vez se ha resuelto el contrato, pues se considera que es trabajo que efectivamente realizó el mánager.

En cuanto al lucro cesante, se destaca la importancia del contrato escrito y más concretamente del contrato a término o duración determinada, pues de ello dependerá en gran medida que se estime o no la pretensión. No podemos obviar, que también tiene una gran repercusión la forma y el porqué de la resolución del contrato, pues también constituirá factor determinante a la hora de estimar o no y en qué cantidad el lucro cesante.

Por último, hay que destacar que las cuestiones penales que surgen de la actividad de representación pueden constituir delitos generales en los que no es necesaria condición alguna del acusado, o por el contrario, también se ha observado que para aquellos casos en los que un representante artístico es además administrador de una sociedad vinculada al artista por las actividades que se realizan, puede coincidir con los delitos económicos que nuestro Código Penal dispone para los administradores.

BIBLIOGRAFÍA

ALLEN, Paul. *Artist Management for the Music Business*. 1ª edición, Burlington: Elsevier Inc, Nueva Jersey, 2007.

ÁLVAREZ CABRERA, Susana Fernanda. “El derecho de propiedad intelectual en la industria musical colombiana. Sujetos de derecho y protección jurídica.” *Revista de Derecho Privado*, 2014, n° 52.

ALVENTOSA DEL RÍO, Josefina. *La perfección del contrato en el código civil español*. [en línea] [<file:///Users/roman/Downloads/Dialnet-LaPerfeccionDelContratoEnElCodigoCivilEspanol-6510517.pdf>].

ARCOS VARGAS, Andrea. *Industria Musical en Colombia: una aproximación desde los artistas, las disqueras, los medios de comunicación y las organizaciones*. [en línea] [<https://1library.co/document/dzxvl3ny-industria-musical-colombia-aproximacion-artistas-disqueras-comunicacion-organizaciones.html>]

ARIÑO, Barbara y FAUS, Manuel. *Arrendamiento de servicios*. [en línea] [<https://vlex.es/vid/arrendamiento-servicios-415990082#:~:text=El%20contrato%20de%20arrendamiento%20de,o%20no%20de%20un%20resultado>]

BANACLOCHE PALAO, Julio. *Aspectos fundamentales del Derecho procesal civil*. Wolters Kluwer, Madrid, 2018.

BRUN, Lluís. *Manual de buenas prácticas en las artes visuales*. 1ª edición, Unión de Asociaciones de Artistas Visuales, Madrid, 2008.

CARRIZO AGUADO, David. *La importancia de la propiedad intelectual y su implementación en los ODS a nivel internacional*. [en línea] [<https://www.legaltoday.com/practica-juridica/derecho-internacional/internacional/la-importancia-de-la-propiedad-intelectual-y-su-implementacion-en-los-ods-a-nivel-internacional-2023-06-27/>]

CASADO, Laura. *Manual de derecho de autor*. 1ª edición, Valleta, Buenos Aires, 2005.

CASANOVA GUASCH, Feliciano. *El estatuto jurídico del agente de deportistas*. 1ª edición, Reus, Madrid, 2015.

CEBALLOS USMA, Luisa María y APACHE CASTAÑEDA, María Camila. Idoneidad del marco regulatorio del oficio de mánager en Colombia. [en línea] [<https://repository.unilibre.edu.co/handle/10901/24494?locale-attribute=en>].

COLOMER HERNÁNDEZ, Ignacio. *La Motivación de las sentencias: Sus exigencias constitucionales y legales*. 1ª edición, Tirant lo Blanch, Valencia, 2002.

CONTRERAS STRAUCH, Osvaldo. *Instituciones de Derecho Comercial*. 1ª edición, Ediciones UDP, Santiago de Chile, 2004.

DIEZ-PICAZO, Luis y GULLON, Antonio. *Sistema de derecho civil*. 6ª edición, Tecnos, Madrid, 1989.

DIEZ-PICAZO, Luis. *Fundamentos del derecho civil patrimonial*. 5ª edición, Civitas, Madrid, 1996.

FAYOS GARDÓ, Antonio. *Manual de derecho de obligaciones y contratos*. 1ª edición, Dykinson, 2018.

FIERO, Gian. *The entrepreneur's guide to doing business in the music industry*. [en línea] [<https://www.musesmuse.com/TheGuide.pdf>]

GIMENO SENDRA, Vicente. *Derecho Procesal Civil. I. El proceso de declaración. Parte general*. Castillo de Luna. Madrid, 2017.

GÓMEZ, Nelson Eduardo y RAMÍREZ MEJÍA, Julieta. “Manual para el manejo de artistas musicales: aproximaciones a la gestión de la carrera de artistas musicales.” *Revista Escuela de Administración de Negocios*. 2011, nº 70.

GOYBURU NAQUICHE, Nadia. *La representación y el poder: conceptos diferentes*. [en línea] [<file:///Users/roman/Downloads/Dialnet-LaRepresentacionYElPoderConceptosDiferentes-5481037.pdf>].

HITA, Luis Marín. “Sobre la retribución de los agentes de los deportistas profesionales.” *Revista Jurídica de Deporte y Entretenimiento*. 2003, nº 9.

KRASILOVSKY, William y SHEMEL, Sidney. *This business of music*. 7ª edición, Billboard Books, New York, 2003.

LEBRÚM ASPÍLLAGA, Ana María. *Industrias culturales, creativas y de contenidos*. [en línea]

[\[https://oibc.oei.es/uploads/attachments/69/Industrias_Culturales_Creativas_y_de_Contentidos_-_Ana_Mar%C3%ADa_Aspillaga.pdf\]](https://oibc.oei.es/uploads/attachments/69/Industrias_Culturales_Creativas_y_de_Contentidos_-_Ana_Mar%C3%ADa_Aspillaga.pdf)

LOBATO GÓMEZ, Jesús Miguel. *Contribución al estudio de la distinción entre las obligaciones de medios y las obligaciones de resultado*. [en línea] [\[https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=46777\]](https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=46777).

MONROY RODRÍGUEZ, Juan Carlos, ROJAS MURCIA, Ximera, SÁENZ ARDILA, Johanna y ARIAS OSPINA, Camila. *El derecho de autor y los derechos conexos en la industria de la Música*. [en línea] [\[https://repositorio.unbosque.edu.co/bitstream/handle/20.500.12495/3160/Rodr%C3%ADguez_Cazares_Juli%C3%A1n_David_2018_Derechos%20Conexos.pdf?sequence=2&isAllowed=y\]](https://repositorio.unbosque.edu.co/bitstream/handle/20.500.12495/3160/Rodr%C3%ADguez_Cazares_Juli%C3%A1n_David_2018_Derechos%20Conexos.pdf?sequence=2&isAllowed=y)

NAVEIRA ZARRA, Maita María. *El resarcimiento del daño en la responsabilidad civil extracontractual*. 1ª edición, Editorial Reus, Madrid, 2006.

NEGRO COSTEA, José Luis. *Representación, mandato y poder*. [en línea] [\[https://publicaciones.defensa.gob.es/media/downloadable/files/links/r/e/representacion_mandato_poder.pdf\]](https://publicaciones.defensa.gob.es/media/downloadable/files/links/r/e/representacion_mandato_poder.pdf).

NEIRA, Isabel. *Conferencia internacional sobre industrias creativas*. [en línea] [\[http://webspersoais.usc.es/export9/sites/persoais/persoais/isabel.neira/descargas/RESUMEN-exposicixn-neira-industrias-creativas.pdf\]](http://webspersoais.usc.es/export9/sites/persoais/persoais/isabel.neira/descargas/RESUMEN-exposicixn-neira-industrias-creativas.pdf)

ORDELIN-FONT, Jorge Luis. *El contrato de gestión de los representantes de los artistas intérpretes y ejecutantes musicales. Un estudio desde el ordenamiento Jurídico Cubano*. Vniversitas, Cuba, 2015.

PALAU RAMIREZ, Felipe y PALAO MORENO, Guillermo. *Comentarios a la ley de propiedad intelectual*. 1ª edición, Tirant Lo Blanch, Valencia, 2019.

PASSMAN, Donald. *All you need to know about the music business*. 9ª edición, Penguin Books, Londres, 2006.

PLAZA PENADÉS, Javier. *Propiedad intelectual y protección de sistemas de inteligencia artificial y metaversos*. Aranzadi, Navarra, 2023.

RIFÁ SOLER, José María, RICHARD GONZÁLEZ, Manuel y RIAÑO BRUN, Iñaki. *Derecho procesal penal*. Gobierno de Navarra, Pamplona, 2006.

RUIZ DE LA CUESTA FERNÁNDEZ, Sol. *El contrato laboral del artista*. 1ª edición, Tirant Lo Blanch, Valencia, 2007.

SAUCEDO RIVADENEYRA, Mónica. La gestión colectiva de los derechos de autor en el ámbito internacional: régimen jurídico general y contractual. [en línea] [<https://eprints.ucm.es/id/eprint/16323/1/T33941.pdf>].

VÁZQUEZ BARRADO, Ana. “Panorámica del sector cultural en EE. UU.: Oportunidades y dificultades para los artistas hispanohablantes.” *Revista de Ciencias Sociales Aplicadas*. 2019. NOVUM, vol. I, núm. 9.

VERA RIVERA, María del Carmen. *El delito de administración desleal: criterios de política criminal, fundamentación del injusto y análisis de la tipicidad objetiva*. [en línea] [<https://eprints.ucm.es/id/eprint/43599/1/T39008.pdf>]

OTRAS FUENTES

Real Academia Española. [en línea] [<https://www.rae.es/>]

Diccionario Derecho Civil. Expansión. [en línea] [<https://www.expansion.com/diccionario-juridico/categorias/civil.html>]

Diccionario Panhispánico del Español Jurídico. [en línea] [<https://dpej.rae.es/>]

FUNDACIÓN IDEAS, Informe. *Las industrias culturales y creativas*. [en línea] [<https://dialnet.unirioja.es/descarga/libro/572588.pdf>]

IFPI. *Global music report*. [en línea] [https://www.musikindustrie.de/fileadmin/bvmi/upload/06_Publikationen/GMR/IFPI_Global_Music_Report_2022-State_of_the_Industry.pdf]

International Music Managers Forum. Página web. [en línea] [<http://immf.com/>]

Music Managers Forum. Página web. [en línea] [<https://themmf.net/>]

The Musicians Union. Página web. [en línea] [<https://musiciansunion.org.uk/>].

Featured Artists Coalition. Página web. [en línea] [<https://thefac.org/>].

Sociedad General de Autores y Editores. Página web. [en línea] [<https://www.sgae.es/>].

Referencia del Consejo de Ministros. *Declaración institucional día mundial de la propiedad intelectual e industrial*. [en línea] [<https://www.lamoncloa.gob.es/consejodeminstros/referencias/Paginas/2023/refc25042023.aspx>]

SGAE. Informe de gestión. [en línea] [<https://informe-gestion2021.sgae.es/assets/pdfs/INFORME-SGAE-2021.pdf>].

SGAE. Informe de gestión. [en línea] [https://documentos-sgae.s3.eu-west-1.amazonaws.com/2023/WEB+2023+-+DOCUMENTOS/INFORME_DE_GESTION_SGAE_2022.pdf].

The MMF's Managers Code of Practice. [en línea] [<https://themmaf.net/site/wp-content/uploads/2021/01/MMF-Code-of-Practice-2020-FINAL-1.pdf>]

The Music Manager Forum. *Legal and Contracts*. [en línea] [<https://themmaf.net/category/legal-contracts/>].

LEGISLACIÓN

- Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil. BOE, 1889.
- Constitución Española. BOE, 1978
- Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil. BOE, núm. 7, de 8 de enero de 2000.
- Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal. BOE, núm. 281, de 24 de noviembre de 1995.
- Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores. BOE, núm. 255, de 24 de octubre de 2015.
- Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual. BOE, núm. 97, de 22 de abril de 1996.
- Real Decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio. Gaceta de Madrid, núm. 289, de 16 de octubre de 1885.
- Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia. BOE, núm. 129, de 29 de mayo de 1992.
- Ley 31/2022, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2023. BOE, núm. 308, de 24 de diciembre de 2022.

- Ley Orgánica 1/1982, de 5 de mayo, de protección civil del derecho al honor, a la intimidad personal y familiar y a la propia imagen. BOE, núm. 115, de 14 de mayo de 1982.
- Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales. BOE, núm. 294, de 6 de diciembre de 2018.

SENTENCIAS Y JURISPRUDENCIA UTILIZADA

TRIBUNAL CONSTITUCIONAL

STC, Sala Primera, de 13 de febrero de 2006, en Tribunal Constitucional, 2006, nº 36.

STC, Sala Primera, de 18 de junio de 2001, en Tribunal Constitucional, 2001, nº 139.

STC, Sala Segunda, de 26 de marzo de 2001, en Tribunal Constitucional, 2001, nº 81.

TRIBUNAL SUPREMO

STS, Sala de lo Penal, de 3 de junio de 2014, en Consejo General del Poder Judicial, 2014, nº 2392.

STS, Sala Primera, de 24 de octubre de 2014, en Iberley, 2014, nº 613.

STS, Sala Primera, de 24 de diciembre de 1994, en Vlex, 1994, nº18284.

STS, Sala Primera, de 27 de junio 2011, en Vlex, 2011, nº 503.

STS, Sala Primera, de 30 de marzo de 2007, en Vlex, 2007, nº 348.

AUDIENCIAS PROVINCIALES

SAP Almería (secc. 1ª), de 1 de febrero de 2007, en Vlex, 2007, nº 23.

SAP La Rioja (secc. 1ª), de 13 de junio de 2012, en Vlex, 2012, nº 225.

SAP Madrid (secc. 11ª), de 26 de junio de 2020, en Consejo General del Poder Judicial, 2020, nº 7220.

SAP Madrid (secc. 12ª), de 30 de marzo de 2011, en Vlex, 2011, nº 241.

SAP Madrid (secc. 17ª) de 20 de septiembre de 2013, en Consejo General del Poder Judicial, 2013, nº 16128.

SAP Madrid (secc. 21ª), de 27 de junio de 2006, en Vlex, 2006, nº 299.

SAP Madrid (secc. 29), de 1 de marzo de 2021, en Consejo General del Poder Judicial, 2021, nº 1386.

SAP Valencia (secc. 8ª), de 17 de octubre de 2011, en Vlex, 2011, nº 532.

SAP Zaragoza (secc. 4ª), de 16 de mayo de 2011, en Vlex, 2011, nº 225.

JUZGADOS DE PRIMERA INSTANCIA

SJPI Madrid (secc. 74), de 9 de septiembre de 2019, en Consejo General del poder Judicial, 2019, nº 158.

ANEXOS

ANEXO: MODELO DE CONTRATO DE REPRESENTACIÓN ARTÍSTICA

CONTRATO DE REPRESENTACIÓN ARTÍSTICA

En, a

REUNIDOS

De una parte, como **ARTISTA**,

D/Dña con DNI, y con domicilio en..... actuando en nombre y representación propia .

De otra Parte, como **MÁNAGER**,

D/Dña..... con DNI y con domicilio en..... actuando en nombre y representación propia.

Y, que a continuación, serán referidas, individualmente como Parte, MÁNAGER, ARTISTA, o, de forma conjunta como Partes.

EXPONEN

I.- Que el ARTISTA, que se dedica a:

.....
.....
....., precisa de la realización de actividades de promoción, negociación, representación, planificación y asesoría para rentabilizar sus cualidades artísticas y profesionales.

II.- Que el MÁNAGER realiza las actividades enunciadas en el punto anterior.

III.- El ARTISTA declara no incurrir en ninguna obligación o compromiso que pueda limitar o restringir el cumplimiento de los pactos y estipulaciones que se detallan en este Contrato.

IV.- Que, en virtud de las consideraciones precedentes, las Partes, de sus libres y espontáneas voluntades, han acordado otorgar el presente **CONTRATO DE REPRESENTACIÓN ARTÍSTICA O DE MÁNAGER** (en adelante, "el Contrato") con sujeción a las siguientes,

CLÁUSULAS

PRIMERA.- OBJETO

Mediante el presente Contrato, el ARTISTA cede al MÁNAGER, con carácter exclusivo y temporal, su representación y por tanto, el derecho de actuar y contraer obligaciones en su nombre llevados a cabo de buena fe y con la diligencia debida de un buen comerciante.

Para efectos de este Contrato, los servicios artísticos que el MÁNAGER promoverá y para los cuales este procurará encontrar negocios, desarrollarlos y consolidarlos a favor del ARTISTA, previa aceptación de este último, pueden comprender cualquier de los siguientes:

.....

En general, el MÁNAGER acuerda poner todos sus recursos al servicio de la carrera del ARTISTA y hacer todo lo necesario y deseable para promocionar la carrera del ARTISTA y las ganancias consecuentes,

El presente Contrato debe desarrollarse en un clima de máxima confianza, entendimiento y comunicación entre las Partes, que deberán cumplir sus obligaciones recíprocas y orientar todas sus actuaciones bajo el principio de la buena fe. En este sentido, el ARTISTA se compromete a prestar su máxima colaboración al MÁNAGER, al objeto de que ésta pueda dar cumplimiento satisfactorio a las obligaciones que, siempre en su beneficio, asume como objeto del presente Contrato.

SEGUNDA.- ÁMBITO GEOGRÁFICO

El MÁNAGER tendrá la exclusividad para ejercer la representación del ARTISTA en el país en el que se firma este documento y en cualquier otro.

Por tanto, el ARTISTA se abstendrá de nombrar en el territorio designado anteriormente a otros representantes/mánagers, asesores, promotores o negociadores, sin el consentimiento previo y escrito de el MÁNAGER.

TERCERA.- DURACIÓN

El MÁNAGER prestará sus servicios durante un periodo comprendido entre el día fecha de entrada en vigor del Contrato, y el día fecha en la que termina el Contrato.

A partir de la fecha de finalización del Contrato, éste se prorrogará tácitamente por periodos sucesivos de años siempre que ninguna de las Partes haya notificado de forma fehaciente su intención de dar por terminado el Contrato con una antelación mínima de a la fecha de terminación del mismo o de la prórroga correspondiente.

CUARTA.- REMUNERACIÓN DEL MÁNAGER

La retribución del MÁNAGER será el pago de la siguiente COMISIÓN sobre el importe bruto por la prestación del Servicio, sin incluir los impuestos que se puedan derivar de esta operación:
.....

Cualquier retribución en especie deberá ser valorada a precio de mercado para habilitar el cálculo de este porcentaje.

Darán lugar a tal retribución todos los contratos profesionales, artísticos o de cualquier otra naturaleza que puedan tener por objeto las facultades de representación expresamente otorgadas al MÁNAGER como objeto del presente acuerdo, incluso los cerrados o suscritos, en su caso, directamente por el ARTISTA o por un tercero ajeno a las Partes contratantes. Además, el MÁNAGER percibirá los honorarios fijados en esta cláusula de todos aquellos contratos que se hayan suscrito y/o devengado durante la vigencia del presente Contrato, aunque la realización de las actuaciones o de los compromisos a que los mismos se refieran y el cobro de los derechos correspondientes del ARTISTA se produzcan después de finalizado el presente Contrato o sus prórrogas.

El ARTISTA satisfará el pago de la comisión pactada mediante pago en efectivo, transferencia bancaria o cualquier otro medio de pago admitido, en favor del MÁNAGER.

QUINTA.- INTERESES DE DEMORA

Siguiendo lo recogido en los artículos 1.101 y 1.108 del Código Civil, cualquier retraso en el pago de la remuneración establecida en el presente Contrato dará lugar a un incremento del precio equivalente a los intereses de demora generados por el retraso en el pago.

El tipo de interés de demora será igual al tipo de interés legal del dinero marcado cada año por la Ley de Presupuestos Generales del Estado.

Los intereses de demora serán exigibles automáticamente a partir de la fecha de pago fijada en la estipulación anterior, sin necesidad alguna de aviso del vencimiento ni intimación alguna por parte del MÁNAGER. El devengo de dichos intereses no afectará al ejercicio de cualquier acción que pueda corresponderle al MÁNAGER derivada del incumplimiento del pago.

SEXTA.- LIQUIDACIONES

Las partes acuerdan que el MÁNAGER o tercera parte de confianza aprobada por el ARTISTA y el MÁNAGER será responsable de recaudar los Ingresos Brutos. El ARTISTA y el MÁNAGER acuerdan mantener o generar para todas las terceras partes recaudando dinero en nombre del ARTISTA y durante la vigencia del presente Contrato, libros de cuentas y registros exhaustivos de todo el dinero pagado o recaudado por el artista o terceras partes en nombre del Artista. Dichos libros y registros podrán ser inspeccionados en horario de oficina por un contable público titulado designado por las Partes, en el lugar en que sean custodiados normalmente, previa notificación de la Parte interesada treinta (30) días antes; siempre que dicho examen no se haga más de una vez por año natural.

La liquidación de los honorarios del MÁNAGER se realizará por períodos mensuales. El MÁNAGER debe añadir al importe de sus honorarios los impuestos que aplicables según la normativa vigente, principalmente el IVA.

SÉPTIMA.- GASTOS

En el caso en que el MÁNAGER incurra en costes, gastos o pago de honorarios en relación con la carrera profesional del ARTISTA o con el desarrollo de los servicios de Management aquí descritos que no le corresponda, el ARTISTA reembolsará inmediatamente dichos honorarios, costes y gastos. No obstante lo anterior, el MÁNAGER no incurrirá, sin la aprobación previa por escrito del ARTISTA, en ningún gasto que supere.....

Los gastos de viaje en que incurra el MÁNAGER que beneficien a múltiples clientes del MÁNAGER serán prorrateados por el MÁNAGER entre sus clientes beneficiarios. A petición del ARTISTA, el MÁNAGER proporcionará al ARTISTA informes detallados de todos los gastos en que ha incurrido relacionados con los servicios especificados en este Contrato, junto con la documentación que demuestre dichos gastos. El ARTISTA reembolsará al MÁNAGER dichas cantidades dentro de los treinta (30) días siguientes a la recepción de dicho informe.

Además, los gastos que se deriven de la constitución y formalización del presente Contrato irán a cargo del MÁNAGER.

OCTAVA.- OBLIGACIONES DEL MÁNAGER

El MÁNAGER se compromete respecto del ARTISTA a cumplir las siguientes obligaciones sin perjuicio de las demás que se establecen en este Contrato:

- a) Realizar sus funciones de agente y representante del ARTISTA con la mayor diligencia posible y presunción de la buena fe;
- b) Cumplir con las obligaciones del presente Contrato;
- c) Conseguir y celebrar contratos, que estime convenientes para los intereses del ARTISTA y en representación de este. Los términos y condiciones de estos contratos serán previamente autorizados por el ARTISTA;
- d) Mantener constantemente informado al ARTISTA de los negocios en los que este promoviendo la participación del ARTISTA;
- e) Diseñar y manejar la imagen artística del ARTISTA;
- f) Fijar políticas y tomar decisiones relativas a la representación artística del ARTISTA;
- g) Difundir, promocionar, gestionar y explotar comercialmente, los productos del ARTISTA, bajo cualquier formato y a través de cualquier medio de comunicación, así como de imagen, logos, fotografías, en cualquier clase de productos, como prendas y accesorios;

NOVENA.- OBLIGACIONES DEL ARTISTA

El ARTISTA se compromete a cumplir con las siguientes obligaciones sin perjuicio de las demás que se establecen en este Contrato:

- a) Informar al MÁNAGER de todas las ofertas de contratos que le puedan ofrecer terceras personas;
- b) Dar toda la información necesaria al MÁNAGER para llevar a cabo los contratos;
- c) Cumplir con los horarios, calendarios cronogramas, presentaciones, actividades y toda clase de compromisos determinados por el MÁNAGER;
- d) Emplear todas sus dotes artísticas y su mejor desempeño profesional en el cumplimiento de las obligaciones a las que se refiere el presente Contrato, así como a las actividades conexas o relacionadas con las mismas y que hayan sido adquiridas por el MÁNAGER;
- e) Cumplir las recomendaciones que le imparta el MÁNAGER en especial, pero no limitadas a aquellas tendientes a promover la imagen del ARTISTA, así como cuidar y mantener razonablemente su apariencia y aspecto físico, su imagen, voz, figura y cualquier otra característica relevante de su identidad;
- f) No participar en actividades o deportes de alto riesgo para su integridad física, tales como, automovilismo, motociclismo, paracaidismo, toreo, buceo, deportes extremos, ni consumirá drogas ilícitas de cualquier clase. En consecuencia, indemnizará al MÁNAGER por los perjuicios que le ocasionare por cualquier incapacidad derivada de cualquiera de estas actividades, deportes o consumo de drogas ilícitas;
- g) Guardar absoluta reserva y confidencialidad de los proyectos, productos, actividades y eventos en los que participe el MÁNAGER;
- h) En el caso de que el MÁNAGER anticipe costes, gastos o pago de honorarios en relación con la carrera profesional del ARTISTA que no le corresponda, el ARTISTA reembolsará inmediatamente dichos honorarios, costes y gastos.

DÉCIMA.- DERECHOS DE IMAGEN Y OTRAS PRESTACIONES ACCESORIAS

Con la finalidad de obtener el mayor grado de efectividad y coordinación con el desarrollo del resto de prestaciones contratadas, y también a partir de la necesidad de realizar aquellas explotaciones que resultan habilitadas por la legislación vigente y forman parte común de las actividades artísticas, el ARTISTA cede al MÁNAGER por el tiempo de duración del presente Contrato, siempre en referencia con la promoción y explotación de sus contratos e intereses profesionales:

- 1) El derecho a la utilización de su imagen con el contenido más amplio posible, siempre dentro de los límites legalmente permitidos;
- 2) El derecho a utilizar su nombre personal y el nombre profesional del ARTISTA o cualquier otro que adoptara en el futuro;
- 3) El derecho a utilizar el facsímil de su firma en cualquier medio o instrumento de publicidad que el MÁNAGER estime conveniente.

DECIMOPRIMERA.- EXCLUSIVIDAD

Los servicios que presta el MÁNAGER no son exclusivos para el ARTISTA y por lo tanto el MÁNAGER podrá prestar los mismos servicios o semejantes a otros artistas, autores o deportistas durante el término del Contrato.

Por otra parte, el ARTISTA se obliga a conceder su representación EXCLUSIVA al MÁNAGER.

DECIMOSEGUNDA.- CESIÓN A TERCEROS

Queda prohibida la cesión del presente Contrato a cualquier otro profesional por parte del MÁNAGER para que así lleve a cabo correctamente sus funciones, y asegurar el óptimo compromiso y desarrollo del objeto de este Contrato.

Además, es entendido que el presente Contrato se celebra en atención a las calidades profesionales del ARTISTA. Por consiguiente, éste deberá cumplir directamente todas las obligaciones pactadas en este Contrato y las que se deriven del mismo. EL ARTISTA no podrá comisionar o delegar cualquiera de las obligaciones contraídas en este Contrato, salvo que medie autorización expresa por parte del MÁNAGER para cada caso y evento.

DECIMOTERCERA.- CONFIDENCIALIDAD

Las Partes se comprometen a tomar todas las medidas necesarias para mantener en secreto y confidencialmente todas las informaciones que les hayan sido comunicadas como tal por la otra Parte durante la ejecución del Contrato, o que hayan conocido en el curso de su ejecución.

Las Partes entienden que por "Información confidencial" debe entenderse: cualquier información patentada (incluida información de terceros), datos técnicos, secretos comerciales

o conocimientos técnicos, incluidos, entre otros, bases de datos, informes, publicaciones, ilustraciones, software, investigación, planes de productos, productos, servicios, los mercados y otra información comercial divulgada, directa o indirectamente, por escrito, oralmente o mediante dibujos u observación de partes o equipos.

La obligación de este artículo no se aplicará a:

- a) toda aquella información que sea del dominio público;
- b) toda aquella información de que las Partes dispusieron antes de haberle sido facilitada por la otra Parte; y
- c) toda aquella información legalmente adquirida por las Partes de fuentes distintas a la otra Parte.

Las Partes se comprometen a utilizar estas informaciones únicamente para la ejecución del Contrato. Igualmente, se comprometen a no explotar, por cuenta propia o de un tercero, directa o indirectamente, toda o parte de estas informaciones.

Esta obligación de confidencialidad deberá respetarse durante toda la vigencia de este Contrato y tras su terminación.

Toda violación o incumplimiento, por una u otra Parte de la presente estipulación conlleva la obligación, para aquella Parte que cometió dicho incumplimiento, de pagar a la otra Parte una indemnización compensatoria, sin perjuicio del derecho de la Parte considerada afectada a ejercer o iniciar todas las acciones pertinentes a fin de imponer las sanciones que legalmente procedan.

DECIMOCUARTA.- RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

El presente Contrato podrá ser resuelto por el mutuo acuerdo de las Partes, con previo aviso de (.....) días, con los efectos que ellas determinen.

Igualmente, podrá ser resuelto en cualquier momento por cada una de las Partes, a su elección, sin necesidad de intervención judicial, y sin perjuicio de la responsabilidad en la que incurra la otra Parte por su incumplimiento contractual, por "causa justificada", descrita aquí como:

- a) Por decisión unilateral de cualquiera de las Partes, sin que medie notificación judicial o decisión judicial, por el incumplimiento de las obligaciones contractuales de la Parte contraria

si, dentro del mes siguiente a la notificación escrita del incumplimiento, éste no ha sido corregido por la Parte incumplida;

b) El incumplimiento del ARTISTA de cualquiera de las obligaciones pecuniarias establecidas en la CLÁUSULA CUARTA;

c) Por disolución del ARTISTA en el evento que esté compuesto por dos (2) o más personas. En la situación anterior, el MÁNAGER tendrá además de la facultad de dar por terminado el Contrato por incumplimiento, el derecho de preferencia para ser nuevamente el MÁNAGER del ARTISTA, si en un término igual o inferior a un (1) año, contado desde la disolución de EL ARTISTA, este último vuelve a unirse, con su mismo grupo o con terceros;

d) Las demás establecidas por la Ley.

Para que se produzca la resolución, será necesario que la Parte que considere que se ha producido un incumplimiento efectúe una comunicación a la otra Parte mediante carta certificada con acuse de recibo dirigida al domicilio indicado en el encabezamiento del presente Contrato, especificando el motivo de la resolución, y requiriéndole para que en el plazo de un mes, cese en la conducta que se considere infractora, entendiéndose resuelto el Contrato si transcurrido tal plazo la Parte infractora persistiese en tal conducta.

Cualquiera de las causas de resolución antedichas, dará derecho a la otra Parte que no hubiera incurrido en ella o no la hubiera provocado, a la indemnización de daños y perjuicios derivados de la misma.

El hecho de que la Parte no utilice una de las causas previstas en esta estipulación para resolver el Contrato no será considerado nunca como una renuncia a sus derechos derivados del incumplimiento de la otra Parte ni limitará sus derechos para hacerle cumplir las obligaciones derivadas del presente Contrato.

DECIMOQUINTA.- DOMICILIO PARA NOTIFICACIONES

Para realizar cualquier notificación entre las Partes que tenga como origen el presente Contrato, éstas acuerdan que su domicilio a efectos de las mismas sean las direcciones indicadas al principio de este Contrato. Para que una notificación entre las Partes sea efectuada de forma válida, deberá realizarse por un medio fehaciente que deje constancia del momento en que ha sido enviada, a qué dirección ha sido enviada y el momento de su recepción por la otra Parte.

Cuando se produjera un cambio en el domicilio a efectos de notificaciones, se deberá comunicar esta nueva información, lo más pronto posible, a la otra Parte y siguiendo el procedimiento aquí establecido.

DECIMOSEXTA.- LEGISLACIÓN APLICABLE

Las Partes reconocen quedar obligadas por el presente Contrato así como sus correspondientes anexos, si los hubiere, y sus efectos jurídicos y se comprometen a su cumplimiento de buena fe.

Todo litigio relativo, especialmente, pero no solo, a la formación, validez, interpretación, firma, existencia, ejecución o terminación de este Contrato y, en general, a la relación establecida entre las Partes, será sometido a la legislación española, particularmente, al Código Civil.

Las referencias aquí realizadas a cualquier norma legal o reglamentaria, o disposición de las mismas, deben entenderse realizadas a las normas o preceptos que puedan sustituirlas en el futuro.

En caso de controversia, diferencia, conflicto o reclamación en cuanto al Contrato, o en relación al o derivado del mismo, las Partes acuerdan que se someterán a la jurisdicción de los Juzgados y Tribunales competentes conforme a derecho.

DECIMOSÉPTIMA.- JURISDICCIÓN

En caso de controversia, diferencia, conflicto o reclamación en cuanto al Contrato, o en relación a o derivado de la interpretación o ejecución del mismo, las Partes acuerdan que se someterán a la jurisdicción de los Juzgados y Tribunales competentes conforme a derecho.

DECIMOCTAVA.- INTEGRIDAD DEL CONTRATO Y ANULABILIDAD

Este Contrato deja sin efecto todo acuerdo, entendimiento, compromiso y/o negociación que se hubiese desarrollado previamente entre las Partes.

Asimismo, las Partes reconocen que, en caso de existir, documentos anexos y/o adjuntos al presente Contrato, estos forman parte o integran el mismo, a todos los efectos legales.

Además, si se diese el caso de que una o varias cláusulas devinieran ineficaces o fuesen anulables o nulas de pleno derecho, se tendrán por no puestas, manteniendo el resto del Contrato

toda su fuerza vinculante entre las Partes. Llegado este caso, las Partes se comprometen, si fuera necesario, a negociar de forma amigable y/o de buena fe un nuevo texto para aquellas cláusulas o partes del Contrato afectadas.

Y en prueba de conformidad y aceptación de todo lo establecido, ambas Partes firman en el lugar y fecha señalados en el encabezamiento, a un solo efecto, todas las hojas de este Contrato en dos ejemplares, uno para cada Parte.

Fdo.

ARTISTA

Fdo.

MÁNAGER