



Warner x EMI: a indústria fonográfica agoniza

A Warner Music, quarto maior conglomerado de música do mundo, tornou a apresentar oferta para compra de sua rival inglesa, EMI – *Empire Musical Industries*, mesmo sem ter a certeza de que o negócio venha a ser aprovado pela comissão anti-truste dos Estados Unidos.

Já dura sete anos esta batalha de aquisição do tradicional grupo musical inglês pela americana Warner e os executivos da empresa britânica informaram à imprensa que não existe nenhuma proposta para ser apreciada pela diretoria da companhia, embora o simples anúncio da oferta tenha feito subir suas ações na bolsa de Londres.

Especialistas especulam que a EMI, atualmente a terceira colocada no cartel musical mundial¹ e a de menor lucro no mercado americano (o maior do mundo), possui entre seus artistas a banda Coldplay e Robbie Williams e tornou-se mais uma vez alvo da americana Warner em função de seu segundo resultado negativo de lucros em apenas um mês, tornado público na semana passada.

A Warner, também sofrendo com uma queda de até 70% em suas últimas receitas trimestrais, vê a fusão como oportunidade de cortar custos e incrementar seu catálogo de artistas, já considerado um dos maiores – e melhores – do mundo.

Por outro lado, já é esperada uma intervenção regulatória das autoridades americanas se a proposta da fusão for anunciada oficialmente, pois atualmente o mercado mundial da música é dominado pelas chamadas *Big Four* e o negócio reduziria o grande mercado a apenas três empresas.

A primeira tentativa de aquisição da EMI foi anunciada pela Warner no ano 2000 e depois novamente em 2003. O valor anunciado na época foi US\$ 4,6 bilhões mas o negócio foi desistido diante do veto da justiça européia à fusão Sony x BMG, com base em questões monopolísticas. Embora essas duas últimas companhias fonográficas tenham efetivamente se juntado no mercado, a Comissão Anti-Truste Européia continua analisando o negócio, que ainda não foi oficialmente aprovado.

Essas tentativas de fusões e aquisições na indústria fonográfica são apenas o reflexo direto da adoção em escala cada vez maior, do *download* de música via Internet, que impactou definitivamente as receitas financeiras das gravadoras estabelecidas no mercado. Entretanto, a tecnologia é inexorável, e, como sempre, chega para ficar. Caberá aos conglomerados musicais adaptarem-se ou sucumbirem diante das próprias políticas cartelizantes e da locupletação de *royalties* de seus artistas que praticam há pouco menos de 100 anos no mercado mundial. Um dia a fórmula estava fadada a falhar. Décadas de contratos leoninos e unilaterais, margens absurdamente “inchadas” em seus balanços anuais e, principalmente, substancial “gordura” nos preços praticados com seus produtos no mercado (CDs e DVDs), levaram à disseminação da prática de “baixa” de músicas diretamente da Internet, através do sistema de compartilhamento de arquivos inaugurado em 1999 pelo americano Shawn Fanning com seu sítio eletrônico *Napster* e que até hoje não conseguiu ser controlado.

Sem entrar em maiores considerações sobre o aspecto do Direito Autoral que incide sobre a utilização de conteúdo intelectual por terceiros com finalidade lucrativa, a indústria musical precisa correr para não



perder o barco da modernidade, enquanto assiste a empresas como a Apple Corporation aumentarem cada vez mais os seus lucros com a adoção de engenhosos sistemas de licenciamento de músicas, como a recentemente criada *iTunes*, subsidiária da empresa americana de computadores que comercializa legalmente os seus produtos musicais, pagando *royalties* tanto para as gravadoras como para os artistas.

O próprio dono da Apple, Steven Jobs, manifestou-se favorável ao licenciamento de catálogos musicais sem a instalação de sistemas anti-cópia nos CDs e DVDs comercializados, prática que foi adotada pela indústria há cerca de 4 anos e acabou ajudando a “bombar” as vendas milionárias do *iPod*, aparelho de MP3 fabricado pela empresa de Jobs, em todo o mundo. Mesmo diante de várias ações judiciais na Europa sob a alegação de concorrência desleal a aparelhos similares ao *iPod*, a Apple desfrutou um lucro de US\$ 1 bilhão somente no primeiro semestre de 2006, com a venda de 21 milhões desses aparelhinhos.

O executivo-chefe da empresa vislumbra três caminhos para “domar” a música digital no mundo sem ferir os direitos autorais dos titulares de conteúdo: (1) manter a situação atual, em que os usuários escolhem como querem consumir suas músicas, se querem apenas ouvi-las em seus computadores, “queimar” CDs e DVDs para formar uma discoteca ou transferi-las para suportes físicos como MP3 e similares; (2) a Apple licenciar seu conteúdo contratualmente para outros fabricantes de *players*, de forma que possam reproduzir o catálogo da *iTunes* e, (3) abandonar inteiramente todos os métodos e sistemas de proteção anti-cópia, deixando o mercado se auto-regulamentar, como aconteceu no passado com a introdução do videocassete e do CD.

Como atualmente apenas 10% de todas as músicas baixadas da internet o são através de uma “loja” digital legalizada, de nada adiantará mais uma megafusão no mercado musical, negócio que apenas criará mais cargos importantes, mais executivos milionários com seus salários pagos pelos acionistas até a bancarrota total dentro de alguns anos. Se as grandes gravadoras, que detêm a tecnologia e os recursos para engajar-se no novo mundo da música digitalmente obtida e comercializada não assumirem a liderança desse admirável mundo novo, os diretores de armário, gerentes de jardim e supervisores de banheiro dessas mastodônticas companhias podem começar a colocar as suas barbas de molho porque o trator tecnológico irá passar por cima delas de forma implacável. Quem viver, verá.

Notas de rodapé

1. O ranking das maiores gravadoras do mundo, pela ordem, é Universal Music, Sony/BMG, EMI Music e Warner Music e elas são conhecidas como The Big Four, “As Quatro Grandes”.

Date Created

20/02/2007