



## Gravadora investe em lobby para flexibilizar legislação antitruste nos EUA

Com a crise do mercado fonográfico desde o advento de novas tecnologias de gravação e reprodução de faixas musicais nas últimas décadas, algumas das maiores gravadoras do mundo viram no mercado de fusões e aquisições uma forma de unir forças e sobreviver à era da internet. Contudo, o rigor das leis que regulamentam fusões nos Estados Unidos são consideradas, por advogados especialistas no setor, um obstáculo para que gigantes da música comprem concorrentes.

Depois que autoridades que coordenam as políticas antitruste nos Estados Unidos anunciaram que vão investigar os esforços da gravadora Universal Music em adquirir a concorrente EMI, a Warner Music Group resolveu se antecipar. Vai investir na contratação de lobistas como forma de abrir caminho para a viabilização de negócios semelhantes.

De acordo com o blog especializado em cobrir temas relativos ao lobby em Washington, o *The BLT*, o selo Warner Music anunciou, esta semana, que contratou um time de advogados que operam com lobby, da banca Brownstein Hyatt Farber Schreck, todos especialistas em fusões e leis de concorrência. A banca também entrou com a papelada junto ao Congresso Federal dos Estados Unidos, apresentando formalmente os advogados que vão passar a frequentar os corredores do Congresso e o gabinete dos parlamentares a fim de reunir apoio à causa das fusões no mundo da música.

Segundo o jornal *Financial Times* e o tabloide *Legal Times*, a Universal anunciou, em novembro, que fechara um acordo de US\$ 1,9 bilhão com a EMI para adquirir o selo e o catálogo de artistas e gravações da companhia. Ainda de acordo com o *Financial Times*, a empresa que controla a Warner, a Access Industries Inc, já havia oferecido US\$ 1,5 bilhão à EMI, mas desistira do negócio frente à proposta da Universal e à prontidão das autoridades em criar obstáculos para a consolidação de fusões de tal porte. Dessa forma, a Warner resolveu trocar de *front* e tentar sensibilizar os congressistas americanos sobre “o valor e importância desse tipo de negócio”.

De acordo com a revista *Billboard*, a Universal, que tem em seu catálogo nomes como o U2, Lady Gaga e o rapper Kanye West, foi responsável por cerca de 29% das vendas de música em 2011 apenas nos Estados Unidos, enquanto a EMI — selo de artistas de peso como Iron Maiden, The Beatles e Pink Floyd — por 9%.

A Brownstein Hyatt Farber Schreck é uma das mais tradicionais bancas do Oeste dos Estados Unidos, tendo mais de 250 escritórios espalhados no país. Fundada no final dos anos 1960 no estado do Colorado, a firma está entre as 200 maiores bancas dos EUA na relação da revista *The American Lawyer*, embora tenha um único escritório fora da região oeste, justamente o posto de Washington D.C., que coordenará os trabalhos de lobby para a Warner.

### Date Created

21/01/2012