



ANÁLISE

A quem pertencem os temas que sabemos de cor?

Há frases que, de tão famosas, entraram para o léxico comum e há canções reconhecíveis ao primeiro acorde. A música está mesmo por toda a parte: nas plataformas de "streaming", em CD e discos de vinil, concertos, cafés, bares e discotecas e "lobbies" de hotel. Está também na publicidade, em filmes e peças de teatro. Mas afinal a quem pertencem os temas que sabemos de cor e como são cobrados os rendimentos que geram?

SUSANA TORRÃO

Bruce Springsteen, Bob Dylan, Tina Turner, Neil Young e Paul Simon estão entre os vários artistas que venderam os seus direitos de autor a gigantes da indústria musical.



Nos últimos anos, vários cantores venderam os direitos das suas obras às multinacionais da indústria. Bruce Springsteen, que passou todo o catálogo musical à Sony Music por 500 milhões de dólares (473 milhões de euros), fez o que é, até à data, o negócio mais avultado do setor. Antes dele já Bob Dylan tinha recebido mais de 300 milhões de dólares (283 milhões de euros) quando, em 2020, vendeu os direitos dos seus títulos à Universal Music. O mesmo fez Neil Diamond já em 2022, mas os valores não foram revelados.

O fenómeno não é novo, mas tem crescido nos últimos anos. Foram muitos os artistas da velha guarda – Paul Simon, Tina Turner, Neil Young ou David Bowie são apenas alguns – a apostar num negócio que também tem feito nascer (e florescer) empresas de capital privado, cativadas pelo que é tido como um investimento estável. Do lado dos artistas, a explosão do “streaming” e dos meios digitais justifica a venda dos seus catálogos.

“A venda de catálogos de música parece estar novamente na moda, mas é algo que tem vindo a ser feito já há várias décadas”, afirma Vasco Stilwell d’Andrade, advogado especializado na área de direitos de autor. Refere o exemplo de Michael Jackson. “Em 1985, pagou 47,5 milhões de dólares pelo catálogo das gravações dos Beatles. Corre o rumor de que foi o melhor negócio que fez na vida [uma década depois, Jackson vendeu os direitos por 95 milhões de dólares]”, recorda. Para o advogado, as vantagens deste tipo de negócio são claras: por um lado, o compositor-intérprete recebe um valor elevado. E as editoras apostam num investimento a médio-longo prazo, uma vez que a compra dos catálogos permite-lhes explorar as obras sem pagar royalties. “A situação é comparável à venda de um imóvel afetado ao arrendamento. O proprietário poderá ter interesse em realizar um ‘cash out’ em vez de receber rendas mais modestas ao longo de vários anos”, explica.

“Tudo depende da oferta. Se o valor for bom (e isso é subjetivo), o artista vende o catálogo. Depois é a editora que tem capacidade de rentabilizar os catálogos de uma forma que, muitas vezes, os artistas não têm”, diz Pedro Campos, administrador da Sociedade Portuguesa de Autores (SPA), que acredita que, em alguns casos, os artistas ganhavam mais a longo prazo se retivessem os direitos. Em Portugal, esta não é ainda uma prática corrente e, embora já tenham existido negócios deste género, Pedro Campos mantém-se discreto. “Não são muito divulgados e não vou revelar nomes.”

ONLINE MUDOU O “TOM” DO NEGÓCIO

O advento do online e dos canais de “streaming” mudou o funcionamento da indústria musical, desenhando uma realidade a que os autores ainda estão a adaptar-se. “Os canais de ‘streaming’ vieram substituir, quase totalmente, a compra de suportes físicos com gravações de músicas. É uma nova forma de ouvir música e, para as editoras, representou uma mudança radical de paradigma. Para autores e artistas, hou-

ve uma redução drástica na remuneração proveniente da venda de discos e CD, mas, em compensação, registou-se um aumento de rendimento resultante da exploração das obras nestas plataformas”, afirma Vasco Stilwell d’Andrade, sublinhando que não importa o meio de difusão, é sempre necessária uma autorização dos titulares dos direitos de propriedade intelectual. “Veja-se a notícia recente dando conta da remoção das músicas de Neil Young da plataforma Spotify como sinal de protesto por esta disponibilizar o podcast do Joe Rogan”, lembra.

No ano passado, a Spotify pagou 7 mil milhões de dólares (6,6 mil milhões de euros) de direitos de autor à indústria musical. Foi o próprio gigante do “streaming” a revelar que 52 mil artistas “ganhamam” mais de 10 mil dólares (9,5 mil euros) em direitos da Spotify e que, entre estes, 130 ultrapassaram a barreira dos 5 milhões de dólares, ou 4,7 mil milhões de euros, nos últimos 12 meses. Contudo, como é explicado num artigo publicado pela BBC, os números da Spotify podem ser enganadores. De facto, um dos artistas cuja música tenha rendido 10 mil dólares em 2021 pode acabar por receber apenas 2 mil euros, depois de a editora e o “publisher” guardarem a sua parte. No caso dos letristas e compositores, o montante final pode ser ainda mais baixo.

“O digital mudou muito o cenário e vai continuar a mudar. Estamos todos a tentar encontrar formas de nos situar. As plataformas digitais têm um poder imenso e exercem esse poder”, salienta Pedro Campos. Para o administrador da SPA, apesar de as plataformas online aumentarem a divulgação das músicas, os valores pagos pelos direitos de autor são muito baixos. “As plataformas ainda são hegemónicas e os produtores dos espetáculos não podem praticar preços altos, pois ainda não existe um valor que seja equilibrado com a realidade digital. A maior parte dos autores recebe muito pouco pelo digital, que hoje em dia é importantíssimo”, alerta. “Não resolveremos este assunto sem a legislação europeia que está a ser preparada.”

QUEM SÃO OS DONOS DA MÚSICA (E DE OUTRAS OBRAS)

Esta é uma realidade que afeta todos os detentores de direitos de autor – individuais, associações ou empresas. Mas como são, afinal, cobrados estes direitos? “Há que distinguir entre direitos autorais e direitos conexos. A obra musical é protegida por direitos de autor e a interpretação dessa mesma obra é protegida por direitos conexos”, explica Vasco Stilwell d’Andrade. Por exemplo, num caso como o da cantora Mariza, que interpreta canções cuja letra e música não são da sua autoria, à intérprete são pagos os direitos conexos e ao compositor e autor da letra, os direitos de autor. Já no caso da dupla Rui Veloso/Carlos Tê, enquanto o último recebe direitos de autor, o intérprete (e autor da música) recebe direitos de autor e direitos conexos.

“Quando a obra é criada por mais do que uma pessoa, é definida pela lei portuguesa como uma ‘obra feita em colaboração’, e fica sujeita às regras da compropriedade. A legislação estipula ainda que, se nada for conveniado em contrário, as partes indivisas serão consideradas de valor igual”, explica o advogado. Vasco Stilwell d’Andrade lembra que, no mundo da música, há vários exemplos de bandas que determinaram entre si as percentagens a que cada membro tem direito. Um dos casos mais famosos envolveu os Nirvana. Os elementos do grupo desenten-



ANÁLISE

continuação

deram-se sobre quem recebia o quê. “Nos processos judiciais ligados à herança de Kurt Cobain foi relevado que, inicialmente, cada membro tinha direito a um terço dos direitos autorais. A percentagem foi alterada posteriormente em virtude de Cobain ser o principal autor das obras musicais criadas pela banda. No final, ficou com 75% dos direitos e os outros dois membros com 12,5% cada um”, conta.

As regras de base são as mesmas para os outros tipos de obras, embora, lembra o advogado, a indústria da música seja “a mais evoluída em termos de exploração digital”. “Na indústria livreira, normalmente há apenas um autor e a obra literária é protegida apenas por direitos autorais”, diz. Já no teatro, tratando-se de um mercado bastante mais pequeno, os direitos de exploração são por norma acordados entre as partes interessadas. Neste caso, refere Pedro Campos, recebem direitos o autor (ou os seus representantes) e o encenador. E ao tradutor cabe uma percentagem de 25%.

Rodrigo Francisco, diretor da Companhia de Teatro de Almada (CTA), é também encenador e dramaturgo. Enquanto autor, optou por prescindir dos direitos sempre que as suas peças são levadas à cena pela CTA. Aconteceu com o espetáculo “Um gajo nunca mais é a mesma coisa”, que estreou em 2021. No que toca às peças de terceiros, o pedido é feito à SPA, que informa sobre os direitos a pagar. Há também a opção de contactar diretamente os autores ou os seus representantes e, em geral, os valores são negociáveis.

Dita a regra que, depois da peça encenada, 10% do valor da bilheteira é dividido entre dramaturgo e encenador. Há ainda um outro valor, o “à-valoir”, que varia consoante o número de espetáculos, os lugares na sala e “o montante que o autor pedir”. Mas Rodrigo Francisco sublinha que a CTA é companhia subvencionada e, à partida, “não faz o mesmo tipo de teatro que um produtor privado”. Tradicionalmente, os textos do teatro comercial, como musicais e comédias, têm direitos de autor mais caros. No que toca ao teatro musical, as diferenças são notórias até na encenação. Enquanto um texto de José Maria Vieira Mendes, Heiner Müller ou Federico García Lorca serão levados à cena de acordo com a visão de cada encenador, espetáculos como “Les Misérables” ou “Cats” têm sempre a mesma estrutura, não importa o local onde sejam representados.

HERANÇAS PESADAS

Os direitos de autor são também herdados. “Normalmente, é nomeado um cabeça de casal, que decide sobre as questões da obra do autor. Os herdeiros fixam o preço”, explica Pedro Campos. E, segundo o administrador da SPA, é sobretudo com os herdeiros que surgem muitos problemas. “Os próprios músicos lamentam que por vezes querem usar uma canção e um descendente diz que não ou pede um valor exorbitante”, conta Pedro Campos. E isso, na sua opinião, faz com que alguns autores acabem por cair no esquecimento.

Mas os direitos não são eternos. Se estivessem devidamente identificados, os descendentes de Gil Vicente, Shakespeare ou de Vivaldi não teriam direito a qualquer pagamento pela utilização das criações dos seus antepassados, uma vez que, passados 70 anos sobre a morte do criador intelectual, o direito de autor entra em domínio público – mesmo quando a obra foi publicada após a morte. “Regra geral, qualquer pessoa pode utilizar e explorar uma obra que

O advento do online e dos canais de “streaming” mudou o funcionamento da indústria musical, desenhando uma realidade a que os autores ainda estão a adaptar-se.



A venda de catálogos de música está novamente na moda, mas é algo que acontece há várias décadas, frisa Vasco Stihwell d'Andrade, advogado especializado na área de direitos de autor.

Pedro Campos, administrador da Sociedade Portuguesa de Autores (SPA), acredita que, a longo prazo, os artistas poderiam ganhar mais se retivessem os seus direitos.





Rodrigo Francisco, diretor da Companhia de Teatro de Almada (CTA), é também encenador e dramaturgo. Enquanto autor, optou por prescindir dos direitos sempre que as suas peças são levadas à cena pela CTA.

No ano passado, a Spotify pagou 7 mil milhões de dólares (6,6 mil milhões de euros) de direitos de autor à indústria musical.

já se encontra no domínio público. Isto é aplicável tanto nas composições musicais como em obras de outra natureza", explica Vasco Stilwell d'Andrade. O advogado ressalva que continuam a existir meios de proteger as obras. "Nos termos da lei, o Estado assume o papel de defensor da integridade e genuinidade das obras intelectuais caídas no domínio público".

No caso da CTA, não foram os herdeiros e sim a Fundação Kurt Weill que acabou por inviabilizar a encenação de "A Ópera de Três Vinténs", de Bertolt Brecht e Kurt Weill, diz Rodrigo Francisco. "Não se tratava do preço, mas das regras que impunha: por exemplo, a música tinha de ser interpretada exatamente com o mesmo número de instrumentos que constam do original. Não tínhamos condições para cumprir as exigências e desistimos."

O OUTRO LADO: "TAXAS E TAXINHAS"

Mesmo fora dos palcos, qualquer utilização de uma obra é cobrada. "É um princípio basilar do direito de autor. No caso da música, a diferença é que tem aquilo a que se chama, no código do direito de autor, a gestão coletiva, em que os preços são fixados coletivamente", explica Pedro Campos. Para cada forma de utilização existe uma forma de cobrança.

Para difundir "música ambiente" no átrio de um hotel ou num café, é necessária uma autorização da SPA, que representa os titulares de direitos de autor, e uma licença PassMúsica, atribuída pela Audiogest (representante dos produtores fonográficos) e pela GDA (representante dos artistas). Estruturas como ginásios também precisam destas licenças. Já a música ao vivo é cobrada de várias formas. "Por exemplo, as casas de fados têm música ao vivo, mas normalmente pagam uma avença. Também há casos em que a música ao vivo é pontual. Aí, a licença é pedida pontualmente e o valor acordado", diz Pedro Campos.

Os valores cobrados coletivamente são depois distribuídos através de um rateio ou de uma sondagem fonográfica, em função dos direitos que cada autor gerou. "Vamos imaginar que o Rui Veloso gera mais direitos do que outros autores: vai receber mais, proporcionalmente, dessa receita da música gravada", esclarece o administrador da SPA.

Paulo Almeida, proprietário do histórico bar A Cerca, em Almada, conhece bem o outro lado desta realidade. "São várias taxas e taxinhas." Além da licença "premium" que paga à Spotify, que lhe permite criar as próprias "playlists", paga também cerca de dois mil euros anuais à PassMúsica e 52 mensais à SPA. "Não pago mais, uma vez que não tenho televisão nem projetores. A isto ainda se junta uma taxa de 25 euros/dia pela licença de DJ quando tenho alguém a pôr música – e o valor é superior se for uma banda."

É um esforço enorme, diz, numa altura em que tenta levantar o negócio. "Fiz um grande investimento em outubro de 2019. Depois veio a pandemia e, mesmo durante os períodos em que tive de fechar – e em que não passava música! –, a SPA continuou a cobrar as taxas", conta. Nos últimos dois anos, foi adaptando o negócio. "Mudei o CAE, pus o DJ a pôr música na rua, informei a SPA, pedi licença de ruído. E fui incomodado pela polícia na mesma", lamenta o empresário, para quem a multiplicação das taxas não faz sentido, e apela à centralização dos pagamentos. "Devíamos pagar uma única taxa – à SPA, por exemplo." Uma solução aparentemente prática, mas que deixaria de fora o pagamento de direitos conexos aos intérpretes. **W**