UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM POLÍTICAS PÚBLICAS, ESTRATÉGIAS E DESENVOLVIMENTO

DANIEL CAMPELLO QUEIROZ

DIREITO AUTORAL E PLATAFORMAS DE MÚSICA *ONLINE*: cooperação e conflito em um ambiente institucional complexo e adaptativo

Rio de Janeiro – RJ

2023

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM POLÍTICAS PÚBLICAS, ESTRATÉGIAS E DESENVOLVIMENTO
DOUTORADO ACADÊMICO EM INOVAÇÃO, PROPRIEDADE INTELECTUAL E DESENVOLVIMENTO

Daniel Campello Queiroz

DIREITO AUTORAL E PLATAFORMAS DE MÚSICA ONLINE:
cooperação e conflito em um ambiente institucional complexo e adaptativo

Tese de Doutorado apresentada à Universidade Federal do Rio de Janeiro – UFRJ, Programa de Pós-graduação em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento, para a obtenção do Título de Doutor em Inovação, Propriedade Intelectual e Desenvolvimento

Rio de Janeiro – RJ

2023

Daniel Campello Queiroz

DIREITO AUTORAL E PLATAFORMAS DE MÚSICA *ONLINE*: cooperação e conflito em um ambiente institucional complexo e adaptativo

Tese apresentada à Universidade Federal do Rio de Janeiro – UFRJ, Programa de Pós-graduação em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento, para a obtenção do Título de Doutor em Inovação, Propriedade Intelectual e Desenvolvimento

Orientador: Professora Doutora Maria Tereza Leopardi Melo
Co-orientador: Professora Doutora Luciana Lima Guilherme

Aprovada em:

Banca examinadora

PROFESSOR DOUTOR LUIZ CARLOS DELORME PRADO

Instituição: Universidade Federal do Rio de Janeiro (Membro Interno)

Assinatura: _____

PROFESSOR DOUTOR BRUNO COSTA LEWICKI

Instituição: Universidade do Estado do Rio de Janeiro (Membro Externo)

Assinatura: _____

PROFESSOR DOUTOR PAULO TIGRE

Instituição: Universidade Federal do Rio de Janeiro (Membro Externo)

Assinatura: _____

PROFESSOR DOUTOR LUCA SCHIRRU

Instituição: Universidade Federal do Rio de Janeiro (Membro Externo)

Assinatura: _____

Campello Queiroz, Daniel. DIREITO AUTORAL E PLATAFORMAS DE MÚSICA ONLINE: cooperação e conflito em um ambiente institucional complexo e adaptativo.
Daniel Campello Queiroz – Rio de Janeiro – UFRJ, 2023.

Tese (Doutorado em Inovação, Propriedade Intelectual e Desenvolvimento) – Centro de Ciências Jurídicas e Econômicas, Instituto de Economia, Programa de Pós-graduação em Políticas públicas e desenvolvimento, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2023.

1. Direito Autoral. 2. Plataformas de música online. 3. Cooperação 4. Conflito. I. Campello Queiroz, Daniel. II. DIREITO AUTORAL E PLATAFORMAS DE MÚSICA ONLINE: cooperação e conflito em um ambiente institucional complexo e adaptativo

Ao meu saudoso pai, Mauros Campello Queiroz, professor desta UFRJ por 50 anos. O cara mais fantástico que conheci, minha referência, meu amor maior e eterno.

À minha mãe Glorinha, a pessoa mais espetacular deste planeta, a maior autoridade em ensino de Física desse país, dedica sua vida toda a ajudar e a educar os outros. Inteligente, sagaz, guerreira e fonte de todo o amor que sinto.

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo analisar a relação entre o direito autoral e as plataformas de negócios, no sentido de avaliar de que forma essa interação potencializa a cooperação em detrimento do conflito. As plataformas de negócios, como intermediárias entre os criadores de conteúdo e os usuários finais, têm um papel fundamental na implementação do novo modelo econômico para a indústria da música, o que afeta indústrias criativas de direito autoral. Essa relação diversos desafios, tais como a necessidade de um ambiente institucional adequado a esse novo modelo econômico. A falta de regras do jogo claras aplicáveis a esse novo modelo econômico das plataformas deu ensejo a uma série de conflitos que ensejaram uma potencialização dos custos de transação associados a essa cadeia produtiva, o que gerou a necessidade dos países se organizarem para a construção de um ambiente institucional que possibilitasse a criação de arranjos institucionais e estruturas de governança capazes de coordenar as transações que emergiram do modelo das plataformas. Para superar esses desafios, foi necessário, também, que as plataformas de negócios se organizassem no sentido de respeitar o direito autoral como um elemento fundamental a seus negócios, o que inicialmente não ocorreu. Plataformas baseadas em trocas de arquivos *peer-to-peer* como a *Napster* tentaram construir modelos de plataforma considerando que não deveriam remunerar os titulares de direito autoral. Essas plataformas acabaram tendo suas atividades interrompidas pelo Poder Judiciário. Foi necessário, então, que desenvolvessem mecanismos de cooperação, atundo de forma transparente em relação ao direito autoral. Plataformas como *iTunes* e *Spotify* licenciaram os direitos necessários às suas atividades, sendo certo que esses contratos puderam contar com regras do jogo mais claras, uma vez que se construiu um ambiente institucional. A implementação desse novo ambiente foi fundamental para o sucesso dessas plataformas. No Brasil, há um vazio institucional, notadamente no que se refere à estrutura Legal aplicável aos negócios em plataforma. Esse vazio acabou preenchido por decisões do Poder Judiciário, ainda não muito claras em relação ao feixe de direitos cabível nas atividades de plataforma. Desenvolver um arcabouço jurídico adequado potencializaria a cooperação no Brasil, melhorando contratos entre titulares de direito e plataformas, potencializando a remuneração desses titulares e a transparência dos negócios firmados. Países como Reino Unido e Estados Unidos da América têm atuado no sentido de construir esse ambiente com novas leis aplicáveis.

PALAVRAS-CHAVE: Direito Autoral; Música; Instituições; Ambiente Digital; Inovações; Feixe de Direitos; Cooperação; Conflito; Custos de Transação

ABSTRACT

This work aims to analyze the relationship between copyright law and business platforms, in order to assess how this interaction enhances cooperation over conflict. Business platforms, as intermediaries between content creators and end users, play a fundamental role in implementing the new economic model for the music industry, which affects creative industries of copyright law. This relationship presents several challenges, such as the need for an institutional environment suitable for this new economic model. The lack of clear rules applicable to this new economic model of platforms has led to a series of conflicts that have increased transaction costs associated with this production chain, which has generated the need for countries to organize themselves to build an institutional environment that enables the creation of institutional arrangements and governance structures capable of coordinating the transactions that have emerged from the platform model. To overcome these challenges, it was also necessary for business platforms to organize themselves in a way that respects copyright as a fundamental element of their business, which did not initially occur. Peer-to-peer file-sharing platforms like Napster tried to build platform models without remunerating copyright holders. These platforms ended up having their activities interrupted by the judiciary. It was then necessary to develop cooperation mechanisms, acting transparently in relation to copyright. Platforms like iTunes and Spotify licensed the necessary rights for their activities, and these contracts were able to have clearer rules of the game, since an institutional environment was built. The implementation of this new environment was crucial to the success of these platforms. In Brazil, there is an institutional void, notably with regard to the legal structure applicable to platform businesses. This void has been filled by judiciary decisions, still not very clear regarding the bundle of rights applicable to platform activities. Developing an adequate legal framework would enhance cooperation in Brazil, improving contracts between copyright holders and platforms, increasing the remuneration of these holders, and transparency in the contracts signed. Countries such as the United Kingdom and the United States of America have been working to build this environment with new applicable laws.

KEY WORDS: Copyright; Music; Institutions; Digital Environment; Innovations; Rights Bundles; Cooperation; Conflict; Transaction Costs

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 13
FIGURA 2 17
FIGURA 3 30
FIGURA 4 31
FIGURA 5 31
FIGURA 6 55
FIGURA 7 59
FIGURA 8 99
FIGURA 9 106
FIGURA 10 107
FIGURA 11 122
FIGURA 12 155
FIGURA 13 169
FIGURA 14 170
FIGURA 15 171
FIGURA 16 173
FIGURA 17 174
FIGURA 18 174
FIGURA 19 175
FIGURA 20 175
FIGURA 21 175

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 82
QUADRO 2 89
QUADRO 3 90
QUADRO 4 102
QUADRO 5 109
QUADRO 6 115
QUADRO 7 145

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 59

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1 – INTRODUÇÃO..... 12
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA E DELIMITAÇÃO..... 16
1.2 OBJETIVO GERAL E OBJETIVOS ESPECÍFICOS..... 18
1.3 METODOLOGIA..... 19
1.4 COMO ESTA TESE ESTÁ ORGANIZADA..... 24

CAPÍTULO 2 – O IMPACTO ECONÔMICO DAS PLATAFORMAS DE NEGÓCIO NA INDÚSTRIA DA MÚSICA..... 26
2.1 UMA TEORIA DAS PLATAFORMAS DE NEGÓCIO..... 27
2.1.1 Negócios em *pipeline* e os *gatekeepers*..... 32
2.1.2 Os negócios em plataforma: valor agregado, *feedbacks* e os efeitos de rede..... 35
2.1.3 Problemas inerentes aos negócios de plataforma: *uberização* e o papel do estado na regulação dessas atividades..... 39
2.2 A PLATAFORMIZAÇÃO DA INDÚSTRIA DA MÚSICA..... 41
2.2.1 iTunes..... 44
2.2.2 YouTube..... 47
2.2.3 Spotify..... 50
2.3 A CADEIA PRODUTIVA DA INDÚSTRIA FONOGRÁFICA NA ERA DAS PLATAFORMAS..... 54
2.3.1 Autores e editoras musicais..... 56
2.3.2 Artistas, gravadoras, selos, agregadores, distribuidores..... 58
2.3.3 Entidades de gestão coletiva..... 60
2.4 CONCLUSÃO..... 63

CAPÍTULO 3 – UMA ABORDAGEM DO DIREITO AUTORAL SOB A PERSPECTIVA DE SUA COMPLEXIDADE..... 65
3.1 DIREITO AUTORAL E COMPLEXIDADE..... 66
3.1.1 Complexidade..... 66
3.1.2 Um direito autoral sob a perspectiva da sua complexidade..... 72
3.2 FERRAMENTAS INSTITUCIONALISTAS PARA UMA ANÁLISE TEÓRICA DO DIREITO AUTORAL..... 78
3.2.1 Os tipos de inovação e sua relação com os negócios em plataforma de música..... 81
3.2.2 Direitos de propriedade: direito e economia..... 85
3.2.3 Direito autoral como um feixe de direitos..... 87
3.2.4 Os common-pool resources (CPRs)..... 89
3.2.5 Entendendo o direito autoral sob as músicas como commons: fundamentos para uma ação de gestão coletiva no âmbito das plataformas online de música..... 91
3.3 CONCLUSÃO..... 93

CAPÍTULO 4 – INTERAÇÕES ENTRE DIREITO AUTORAL E iTUNES, YOUTUBE E SPOTIFY, NO REINO UNIDO E NOS EUA..... 95
4.1 AMBIENTE INSTITUCIONAL DE DIREITO AUTORAL NO REINO UNIDO E NOS EUA..... 96
4.1.1 Os tratados de internet e a criação do Making Available Right..... 97
4.1.1.2 A umbrela solution..... 100
4.1.2 Ambiente institucional de direito autoral aplicável às plataformas de música online do Reino Unido..... 107
4.1.3 Ambiente institucional de direito autoral nos Estados Unidos da América. 113
4.2 INTERAÇÃO ENTRE DIREITO AUTORAL E PLATAFORMAS iTUNES, YOUTUBE E SPOTIFY NO REINO UNIDO E NOS EUA..... 118
4.2.1 Reino Unido..... 119
4.2.1.1 iTunes..... 121
4.2.1.2 YouTube..... 124
4.2.1.3 Spotify..... 126
4.2.2 Estados Unidos da América..... 128
4.2.2.1 iTunes..... 129
4.2.2.2 YouTube..... 131
4.2.2.3 Spotify..... 133
4.2.2.3.1 LOWERY VS SPOTIFY..... 134
4.2.2.3.2 WIXEN VS. SPOTIFY..... 135
4.2.2.3.3 COPYRIGHT BOARD E OS PERCENTUAIS A COMPOSITORES..... 135
4.3 CONCLUSÃO..... 137

CAPÍTULO 5 – INTERAÇÃO ENTRE DIREITO AUTORAL E AS PLATAFORMAS iTUNES, YOUTUBE E SPOTIFY: BRASIL..... 139
5.1 AMBIENTE INSTITUCIONAL BRASILEIRO APLICÁVEL ÀS PLATAFORMAS DE MÚSICA ONLINE..... 141
5.1.1 Construção e evolução do ambiente institucional..... 141
5.1.2 A não aderência aos tratados de internet WCT e WPPT e a não implementação do Making Avaible Right..... 146
5.1.3 Instrução Normativa MINC Nº 2, de 4 de maio de 2016 – a tentativa frustrada de adequação do ambiente institucional brasileiro para as plataformas..... 150
5.1.4 O caso ECAD vs OI FM..... 155
5.2 INTERAÇÃO ENTRE DIREITO AUTORAL E AS PLATAFORMAS iTUNES, YOUTUBE E SPOTIFY..... 158
5.2.1 iTunes..... 160
5.2.2 YouTube..... 164
5.2.3 Spotify..... 170
5.3 CONCLUSÃO..... 175

CAPÍTULO 6 – CONCLUSÃO..... 177
6.1. UMA GESTÃO COLETIVA DE DIREITO AUTORAL DE MÚSICA PARA A *WEB*..... 178
6.1.1 Seria o ECAD a entidade ideal para gestão coletiva na *web*?..... 179

6.2 PROPOSTAS DE SOLUÇÕES LEGISLATIVAS..... 181
6.2.1 Uma reforma geral da LDA..... 182
6.2.2. Criação da agência nacional da música..... 185
6.2.3. Uma remuneração para os músicos no ambiente *online*..... 186

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... 189
REFERÊNCIAS DIGITAIS..... 195
ANEXO 1 - ENTREVISTA COM TOM FREDERIKSE..... 204
ANEXO 2 - ENTREVISTA COM CHRIS COOKE..... 220
ANEXO 3 – ENTREVISTA COM ANGELA ROSE WHITE..... 223
ANEXO 4 – ENTREVISTA COM JEFF LIEBSON..... 226
ANEXO 5 – ENTREVISTA COM MARISA GANDELMAN..... 229
APÊNDICE – REVISÃO DE LITERATURA..... 237
RESULTADO QUANTITATIVO..... 238
ANÁLISE QUALITATIVA DOS PRINCIPAIS TRABALHOS ENCONTRADOS 239
GOOGLE SCHOLAR..... 239
PERIÓDICO CAPES..... 240
ONDA AUTORAL..... 241
RESULTADO FINAL..... 242

CAPÍTULO 1 – INTRODUÇÃO

A *internet* é um sistema global de redes de computadores interconectados que transformou profundamente setores da sociedade como a comunicação, a mídia, o comércio e as indústrias. Ela funciona como uma plataforma para o compartilhamento de informações, facilitando a rápida troca de dados e a conexão de pessoas de diferentes localidades do mundo. Com a chegada do século 21, a *internet* se consolidou como uma necessidade básica para indivíduos de diferentes idades e origens. Sua infraestrutura abrange componentes de *hardware*, como roteadores e *modems*, e camadas de *software* responsáveis por diferentes aspectos de sua arquitetura. Um dos elementos centrais desse modelo é o Protocolo de *Internet* (*IP*), responsável pela interconexão de redes e pela formação da própria *internet*. Essa robusta e adaptável plataforma suporta uma vasta gama de aplicações, adaptando-se a variados propósitos que dependem do fluxo de informações (Leiner et al., 1997). Dentre essas aplicações da *internet*, destacam-se as plataformas *online,* um tipo de negócio que conecta produtores e consumidores por meio de tecnologias digitais, intermediando interações entre eles, de forma a agregar valor para as trocas realizadas (Cusumano et al., 2019).

Na música, o surgimento das plataformas *online* transformou o seu consumo, facilitando a distribuição e o acesso instantâneos a qualquer hora e lugar. O tradicional sistema de venda de discos, que tinha como pilares gravadoras, editoras musicais e lojas físicas, cedeu espaço para uma abordagem que enfatiza a potencialização das transações entre criadores de música – titulares de direito autoral – e consumidores, proporcionando trocas de valor no ambiente *web* das plataformas, com a posterior partilha dos ganhos. A indústria fonográfica[1] passou, assim, por transformações significativas com a ascensão do modelo econômico baseado em plataformas de negócio *online*. Os efeitos na dinâmica dessa indústria são evidentes quando observamos seus aspectos financeiros: em 2001, ano marcado pelo recorde anterior de receitas, a indústria fonográfica teve uma receita de 23,4 bilhões de dólares; contudo, a partir daquele

[1] Os termos "indústria da música" e "indústria fonográfica" são frequentemente utilizados de maneira indistinta, mas apresentam diferenças em suas definições. A "indústria da música" engloba um espectro mais vasto de atividades, abarcando desde a criação, produção, distribuição até a comercialização de música, e inclui aspectos como performances ao vivo, comercialização de partituras e merchandising. Já a "indústria fonográfica" se refere, de forma mais restrita, ao segmento que se dedica exclusivamente à criação, produção, distribuição e venda de gravações sonoras, como CDs, vinis e mídias digitais (Belcher, 2012).

ano, houve um declínio que se prolongou pelos treze anos consecutivos, com uma redução de mais de 40% que encolheu os valores gerados para 14 bilhões de dólares em 2014 (IFPI, 2023).

A trajetória observada teve uma mudança notável a partir de 2015. Após anos em queda, seguiu-se um período de intenso crescimento. Como resultado, os níveis de 2001 foram não apenas recuperados, como superados, atingindo uma receita de 26.2 bilhões de dólares em 2022. É o que demonstram os números apresentados no relatório anual da *IFPI* – Federação Internacional da Indústria Fonográfica:

FIGURA 1: RECEITA DA INDÚSTRIA GLOBAL DE MÚSICA

Fonte: Global Music Report IFPI (2023, p. 11)

As razões para essas transformações significativas na indústria fonográfica são diversas e foram o ponto partida para a pesquisa que deu origem a esta Tese. O modelo econômico das plataformas *online* de música – também conhecidas como *Digital Services Providers* ou *DSPs* – exemplos do iTunes, YouTube, e Spotify – representaram 67% das receitas da indústria fonográfica no mundo em 2022, sendo certo que no Brasil esse número sobe para 86,2%[2]. De fato, as plataformas alteraram não apenas o consumo de música como, também, toda a cadeia de licenciamentos de direito autoral e de remuneração dos titulares desses direitos. Tussey

[2] Disponível em: https://oglobo.globo.com/cultura/musica/noticia/2023/03/impulsionado-pelo-streaming-brasil-se-torna-o-9-maior-mercado-mundial-para-a-musica-gravada.ghtml. Acesso em: 12 set. 2023.

(2012) explica que essas transformações desencadearam desafios significativos de adaptação do direito autoral dos países aos novos negócios, uma vez que, até mesmo por seu caráter transformador, essa nova modelagem não estava prevista nas legislações. A autora explica que, inicialmente, houve uma reação por parte dos titulares de direito autoral, que tentaram adaptar e reinterpretar o conjunto preexistente de leis como forma de adequá-los à nova realidade. Essa tentativa de adaptação desencadeou uma série de conflitos de interesse, muitos deles judicializados.

Em razão desse ambiente de incertezas e pouca cooperação entre os agentes, inaugurou-se uma agenda propositiva para a construção de um ambiente institucional adequado à nova realidade, capitaneado pelo órgão das nações unidas responsável por articular, com os países membros, políticas públicas de propriedade intelectual: a Organização Mundial da Propriedade intelectual – OMPI[3]. Essa agenda deu origem a discussões que levaram à criação de tratados internacionais que visaram à criação e adaptação das legislações dos países membros à nova realidade *online*. Após anos de discussão, os tratados orientaram a construção de ambientes institucionais que foram sendo formados de maneira concomitante às transformações no consumo de música por meio das plataformas, gerando uma série de contratos baseados, em parte, na legislação então vigente, e, ao mesmo tempo, em regras dos arcabouços legais que foram sendo construídos. Essas interações – entre legislações em processo de construção e os negócios em plataforma – influenciaram, de forma decisiva, a implementação e o sucesso do modelo das plataformas nos países (Tussey, 2012).

A relevância desta pesquisa funda-se, portanto, nas consequências geradas pelas transformações econômicas ocorridas na indústria fonográfica, a partir dos avanços da tecnologia e da popularização das plataformas de negócio de música, e no trato de questões relacionadas ao direito autoral para lidar com essas consequências. Isso porque a interação entre esse novo modelo de negócios e o direito autoral apresenta implicações significativas para os agentes envolvidos na cadeia de valor da indústria fonográfica, principalmente no que se refere à potencialização ou à redução dos custos de transação inerentes à cadeia produtiva dessa indústria. Isso porque, por um lado, as plataformas de música *online* têm o desafio de disponibilizar um catálogo de conteúdo atraente para os usuários finais, ao mesmo tempo em

[3] *Worldwide Intellectual Property Organization* – WIPO – www.wipo.org.br

que devem garantir uma justa partilha da remuneração aos titulares de direito autoral. De outro lado, esses titulares de direitos enfrentam o desafio de aproveitar as oportunidades oferecidas pelas plataformas para distribuir sua música a um público amplo, potencializando seu consumo, ao passo que precisam proteger e valorizar suas criações nesse cenário. Toda essa dinâmica torna relevante, também, avaliar de que forma os titulares de direito podem lidar com esse novo cenário para potencializar a gestão de seus direitos.

Importante salientar que o contexto em que essas transformações na indústria fonográfica ocorrem envolve diversas e profundas transformações em outras áreas da economia. Schwab (2016) explica que estamos em meio a uma nova era de transformação tecnológica que está alterando fundamentalmente a forma como vivemos, trabalhamos e nos relacionamos, denominando-a de "Quarta Revolução Industrial". Para ele, as três revoluções industriais anteriores, que caracterizam a sociedade moderna e pós-moderna, notabilizaram-se por inovações de caráter profundamente transformador assim como a atual. A primeira revolução industrial, ocorrida no século XVIII, foi marcada pela máquina a vapor, pela mecanização da produção e o surgimento das fábricas. Já a segunda, do final do século XIX e início do XX, se deu com o advento da eletricidade, das linhas de montagem e do petróleo. A terceira, da segunda metade do século XX, com a automação, a eletrônica e a tecnologia da informação. Já a quarta revolução industrial é caracterizada por inovações de caráter disruptivo, que neste caso se dão com a convergência de tecnologias digitais, físicas e biológicas, impulsionadas pelo avanço da computação e de outras inovações (Schwab, 2016).

Esta pesquisa visa a abordar os desafios institucionais trazidos por essas transformações econômicas, sob o ponto de vista da cooperação ou dos conflitos que esses desafios engendraram. As transformações institucionais, aqui representadas pela estrutura jurídico-institucional de direito autoral, devem ser analisadas, então, sob a perspectiva desse ambiente altamente complexo e dinâmico, principalmente no que se refere à necessidade de equilibrar os interesses dos titulares de direito autoral, os interesses do consumidor final, e os das plataformas, que intermediam essas trocas e partilham os valores criados pelas transações. É, por isso, chave verificar se essas interações geram cooperação ou conflito, potencializando ou reduzindo os custos de transação inerentes a esses negócios. Investigar essas interações é relevante, ainda, para propor soluções que possam contribuir para o desenvolvimento de estratégias mais eficientes e equilibradas de gestão desses direitos, que promovam um ambiente mais favorável

tanto para as plataformas de música quanto para os titulares de direito autoral. Considerar esses aspectos é fundamental, assim, para a construção de políticas públicas para lidar com toda essa dinâmica.

Alguns aspectos emergem, assim, desse contexto: i) a definição de direitos aplicáveis aos negócios em plataforma e seu licenciamento; ii) a distribuição desigual de receitas entre os titulares de direito autoral; iii) desafios na identificação e pagamento dos titulares; e iv) a natureza global das plataformas de música, somada às variações nas legislações de direito autoral entre países. A negociação e execução de múltiplos contratos de licenciamento em diferentes jurisdições assim como as divergências nas leis de direito autoral, e nas práticas de gestão coletiva desses direitos em diferentes territórios, aumentam os obstáculos e os custos de transação associados aos negócios das plataformas de música *online*. Diante desses problemas, examinar a interação entre esses negócios em plataforma e o direito autoral, para compreender se prepondera a cooperação ou o conflito, permitirá ainda uma análise aprofundada dos impactos econômicos e legais da interação, notadamente sob a perspectiva proposta nesta Tese, no sentido de que uma gestão coletiva desses direitos pode ser a melhor estratégia para lidar com esses desafios.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA E DELIMITAÇÃO

O conceito de "problema" é compreendido como uma questão intrínseca que apresenta desafios teóricos ou práticos a serem solucionados. Tal formulação requer uma abordagem clara, explícita, compreensível e operacional, explicitando a dificuldade enfrentada com o propósito de resolvê-la. Para que um problema seja visto como adequado, ele precisa ser avaliado em termos de viabilidade, relevância, inovação, exequibilidade e pertinência. A essência deste processo é tornar o problema individualizado, particular e distintivo (Rudio, 1980). Lakatos e Marconi (1992) sublinham que o problema de pesquisa se configura como uma pergunta articulada de maneira nítida, concisa e direcionada, cuja resposta é alcançável através de investigações. Nesse sentido, esta Tese estabelece como problema de pesquisa a seguinte questão: ***a interação entre os negócios necessários ao funcionamento das plataformas* iTunes, YouTube *e* Spotify *que envolvem direito autoral; e o ambiente institucional de direito autoral dos Estados Unidos da América, Reino Unido e Brasil; deu origem a cooperação ou a conflitos?***

O problema de pesquisa proposto tem como premissa o fato de que, como salienta North (1990) a ausência de regras do jogo bem definidas e aplicáveis a determinado mercado resulta em conflitos que, por sua vez, elevam os custos de transação. Os custos de transação, explica o autor, são as despesas associadas à confecção e execução de contratos que fundamentam as transações, englobando todas as despesas associadas à organização econômica necessária para se aproveitar os benefícios dessa transação, isto é, os custos de transação englobam as despesas associadas à criação e implementação de acordos. A ausência de regras bem definidas pode levar a diferentes interpretações dos acordos, resultando em conflitos e, por consequência, aumentando os custos de transação. Esses custos envolvem não só tempo e recursos despendidos em negociações, monitoramento e execução de acordos, mas também os custos associados à resolução de disputas. Assim, estabelecer regras claras e executáveis é fundamental para reduzir os custos de transação e impulsionar o crescimento econômico (North, 1990).

Em relação à delimitação do problema de pesquisa proposto, optou-se por três aspectos: território; companhias que exploram os negócios de plataforma na música; e tempo. Em relação ao território, nesta pesquisa opta-se por uma delimitação a três países: Estados Unidos da América, Reino Unido e Brasil, opção essa que se justifica por se tratar de países que figuram entre os dez maiores mercados de música do mundo, segundo números da IFPI:

FIGURA 2: 10 MAIORES MERCADOS DE MÚSICA DO MUNDO

Fonte: Global Music Report IFPI (2023, p. 11)

Os EUA foram escolhidos em função de ser o maior mercado de música do mundo e, como ficará demonstrado, ser um país que construiu um ambiente institucional específico, e altamente eficaz, para lidar com a questão das plataformas de música *online.* Já o Reino Unido, apesar de ser o 3º maior mercado, foi o país em que este pesquisador realizou as atividades do denominado "doutorado sanduíche", isto é, etapa da pesquisa realizada em outra Universidade, em regra no exterior. Essa oportunidade de 12 meses nos anos de 2017 e 2018 proporcionou acesso a este pesquisador a um profundo estudo de campo naquele país, com a realização de pesquisa documental e uma entrevista em profundidade. Além disso, como ficará demonstrado, Reino Unido e EUA são países que construíram e adaptam de forma constante suas legislações para lidarem com os negócios inerentes às plataformas de música. Quanto à opção por delimitar a pesquisa também ao Brasil, trata-se não apenas do território em que este programa de pós-graduação em políticas públicas está inserido – sendo um dos objetivos específicos desta Tese a proposição de soluções legislativas que visem à cooperação em detrimento do conflito –; como, também, de um dos países que tiveram maiores problemas para a entrada e manutenção do modelo das plataformas de música *online*, com diversos conflitos judicializados e uma grande dificuldade para a gestão da partilha dos recursos oriundos desse modelo, com diversas manifestações públicas de artistas dando conta de sua insatisfação com a partilha dos ganhos oriundas dessas plataformas.[4]

Quanto às companhias, opta-se por delimitar a análise aos casos de maior relevância econômica, isto é, aos DSPs que protagonizam a atividade nos territórios escolhidos. Além disso, historicamente a evolução das plataformas *online* de música se deu em concomitância com a evolução da tecnologia utilizada para a distribuição e o consumo, isto é, primeiro utilizando-se o *download* e posteriormente o *streaming.* Por essas razões, opta-se por delimitar o estudo à plataforma iTunes, que foi a primeira a ganhar relevância e utilizava a tecnologia *download*; o YouTube, a segunda a surgir com relevância, já com a tecnologia *streaming*; e o Spotify, a terceira entre as três a ser lançada, porém a líder de mercado com cerca de 31% dos usuários de plataforma em nível global[5]. Além dos critérios de território e plataformas, esta

---

[4] Dentre várias matérias que envolvem o tema, destaca-se: i) Disponível em: https://oglobo.globo.com/cultura/musica/frejat-para-artista-streaming-ainda-nao-um-bom-negocio-18013847. Acesso em: 11 jul. 2022, às 11h; ii) Disponível em: https://exame.com/marketing/artistas-brasileiros-protestam-contra-google-entenda/. Acesso em: 12 mar.2020, às 14h.

[5] Disponível em: https://www.tecmundo.com.br/mercado/232397-spotify-segue-lider-isolado-mercado-servicos-streaming.htm. Acesso em: 11 jul. 2023, às 14:19h.

pesquisa está limitada ao período entre o ano de 1996, ano de promulgação dos tratados de *internet* WCT e WPPT, até o ano de 2022, marco da segunda rodada de regulação das plataformas com decisões como a do escritório de direito autoral dos EUA no sentido de aumentar o percentual dos direitos dos compositores em relação ao Spotify[6].

1.2 OBJETIVO GERAL E OBJETIVOS ESPECÍFICOS

O objetivo geral age como uma bússola que guia todo o projeto de pesquisa, oferendo uma visão holística e compreensiva do tema escolhido. Funciona como uma declaração abrangente das metas principais da investigação, concentrando-se em captar a essência e o núcleo central dos fenômenos, eventos ou ideias que estão sob análise. Esta abordagem não só ajuda o pesquisador a traçar uma rota clara para o estudo, como também a comunicar a motivação por trás da pesquisa (Lakatos e Marconi, 1992). Tendo em vista isso, o objetivo geral desta pesquisa é o de *realizar uma análise comparativa e propositiva, no período de 1996 a 2023, sobre as dinâmicas de cooperação ou conflito na formulação de contratos e no desenvolvimento de transações entre titulares de direito autoral da indústria fonográfica e as plataformas online de música iTunes, YouTube e Spotify, considerando-se o arcabouço institucional e jurídico nos Estados Unidos, no Reino Unido e no Brasil*.

Em contraste com o amplo escopo do objetivo geral, os objetivos específicos têm uma função mais detalhada. Eles atuam como marcos ou pontos de referência, fornecendo orientação a respeito de diferentes aspectos do tema em estudo. Lakatos e Marconi (1992) explicam que os objetivos específicos são fundamentais para desvendar as nuances e detalhes mais sutis do tema, permitindo uma exploração aprofundada de seus aspectos. Podem, também, revelar conexões inesperadas ou abrir caminhos para novas linhas de investigação. Além disso, os objetivos específicos frequentemente ajudam a aplicar o conhecimento teórico em contextos práticos, oferecendo *insights* para situações do mundo real (Cervo e Bervian, 2002). Dessa forma, esta pesquisa tem os seguintes objetivos específicos:

---

[6] Disponível em: https://completemusicupdate.com/article/us-copyright-royalty-board-reconfirms-15-1-streaming-rate-for-songwriters-and-publishers/. Acesso em: 11 jul. 2023, às 15h.

i) Analisar os modelos de negócio das plataformas de música *online*, identificando seus elementos de funcionamento, seus participantes, e suas dinâmicas de atuação nas transações econômicas;

ii) Analisar o ambiente institucional de direito autoral aplicável aos negócios em plataforma de música *online*, identificando limitações e exceções existentes, considerando-se as leis, os regulamentos e as normas relacionadas ao direito autoral em cada um dos países.;

iii) Analisar a interação entre o direito autoral e as *DSPs* selecionadas nos EUA, no Reino Unido e no Brasil, levando em consideração as soluções regulatórias e legislativas construídas naqueles ambientes institucionais, identificando semelhanças, divergências e os efeitos dessas abordagens;

iv) Avaliar o papel da gestão coletiva de direito autoral no licenciamento desses direitos pelas plataformas de música *online*, para entender se a dinâmica e os processos dessas entidades geram equilíbrio e transparência na partilha dos ganhos oriundos das plataformas;

vi) Propor soluções legislativas e regulatórias para dirimir conflitos de interesse entre plataformas de música *online* e titulares de direito autoral, considerando-se mecanismos preventivos e de controle.

1.3. METODOLOGIA

Earl Babbi (2010) explica que a metodologia científica pode ser compreendida como uma abordagem sistematizada que engloba um conjunto de técnicas, estratégias e procedimentos adotados para a condução de pesquisas e a aquisição de conhecimento no universo acadêmico-científico. Esta abordagem, ela argumenta, não se limita apenas à escolha de ferramentas e técnicas; ela estabelece uma estrutura robusta que guia a concepção, planejamento, execução e, posteriormente, a interpretação dos estudos realizados. Para a autora, a precisão na adesão a essa metodologia é crucial, já que garante a objetividade e verificação dos resultados, assegurando que as descobertas sejam fundamentadas, mensuráveis e, quando aplicável, replicáveis. Trata-se, assim, da aplicação de métodos e técnicas que permitem a coleta, análise e interpretação de dados, visando a responder a uma pergunta de pesquisa ou investigar um determinado fenômeno. Existem diferentes tipos de metodologia científica, sendo certo que nesta pesquisa adota-se a metodologia qualitativa, que é uma abordagem que se concentra na compreensão e interpretação dos fenômenos sociais e humanos a partir de uma perspectiva subjetiva.

Foucault (1984) sustenta que, diferentemente da pesquisa quantitativa, que se baseia em dados numéricos e estatísticos, a pesquisa qualitativa utiliza técnicas de coleta de dados mais flexíveis e abertas, como entrevistas, observação participante e análise de documentos. Para ele, essas técnicas permitem que o pesquisador obtenha informações mais detalhadas e ricas sobre as experiências e perspectivas dos participantes da pesquisa. A análise dos dados qualitativos é geralmente realizada de forma indutiva, isto é, a partir da identificação de padrões e temas emergentes nos dados, em vez de testar hipóteses pré-concebidas. A pesquisa qualitativa é amplamente utilizada em diversas áreas das ciências sociais e comportamentais, incluindo a sociologia, a antropologia, a psicologia, a educação, a saúde, a economia e o direito, na medida em que oferece uma série de vantagens em relação à pesquisa quantitativa (Minayo, 2001).

Por exemplo, ela permite que o pesquisador obtenha informações que podem levar a uma compreensão mais profunda e complexa dos fenômenos estudados. Além disso, a pesquisa qualitativa é mais flexível e adaptável do que a pesquisa quantitativa, permitindo que o pesquisador ajuste sua abordagem à medida que novas informações surgem. No entanto, a pesquisa qualitativa também apresenta alguns desafios, como a dificuldade de generalizar os resultados para uma população maior e a subjetividade inerente à análise dos dados. Para superar esses desafios, os pesquisadores qualitativos devem seguir procedimentos metodológicos como a triangulação de dados e a análise inter codificada, para garantir a validade e confiabilidade de seus resultados (Chartier, 1990). Assim, a abordagem qualitativa, reconhecida por sua ênfase na interpretação subjetiva de fenômenos sociais, é particularmente relevante no estudo das interações entre os negócios inerentes às plataformas de música *online* e o direito autoral.

Distante de uma análise puramente quantitativa, esta metodologia se aprofunda nas experiências e perspectivas dos atores chave da cadeia produtiva da indústria fonográfica, como os titulares de direito autoral, as atividades das plataformas, os negócios jurídicos inerentes ao seu funcionamento econômico, e especialistas no tema. Utilizando-se de estratégias como entrevistas detalhadas e análise da construção do ambiente institucional dos países, por exemplo, busca-se elucidar os desafios, nuances e diferentes abordagens do contexto em que as plataformas de música se desenvolveram. Através deste prisma qualitativo, então, é possível desvendar a intrincada teia de relações contida na cadeia de valor da indústria fonográfica, do direito autoral e das plataformas que exploram o negócio da música. Esta Tese, então, relaciona e investiga as interações entre direito autoral e os negócios em plataforma de música *online*,

realizando, primeiro, uma pesquisa bibliográfica da literatura institucionalista e legal, com uma pesquisa sistemática e abrangente da literatura existente sobre o tema. Dessa forma, com o intuito de demonstrar o estado da arte da literatura que correlacione todos os aspectos propostos nesta Tese, completa a pesquisa bibliográfica uma revisão de literatura em que se utiliza uma metodologia quantitativa e qualitativa para avaliar a quantidade de artigos e a forma como tratam as temáticas relacionadas a esta pesquisa (essa revisão consta como Apêndice desta Tese).

A bibliografia servirá como base conceitual para a análise do problema de pesquisa, já que, de acordo com Wendt (2015), a pesquisa bibliográfica é um procedimento teórico que envolve a busca e análise de informações contidas em documentos impressos ou eletrônicos, como livros, artigos científicos, teses, dissertações, entre outros; de modo que a pesquisa bibliográfica é uma das etapas iniciais do processo de pesquisa científica, que envolve a análise do contexto, a definição de um problema e das questões direcionadoras. Creswell (2014) sustenta que, para realizar uma pesquisa bibliográfica de qualidade, é necessário seguir alguns passos importantes, como definir um foco claro, selecionar fontes confiáveis e relevantes, fazer uma leitura crítica dos textos selecionados e organizar as informações de forma coerente e sistemática. Para Creswell (2014), a pesquisa bibliográfica deve partir do levantamento de referências teóricas já analisadas e publicadas em meios escritos e eletrônicos, como livros, artigos científicos e *sites* na *web*. O autor sustenta que a pesquisa bibliográfica é uma etapa fundamental para a construção do conhecimento científico e deve ser realizada com rigor metodológico e critérios bem definidos.

Por isso, realiza-se aqui também uma pesquisa bibliográfica, com uma investigação de estudos anteriores que abordem o uso dos conceitos teóricos da literatura institucionalista e legal no contexto específico do direito autoral relacionado às plataformas de música *online*. Apresenta-se, ainda, o histórico e a evolução dos modelos de negócio em plataformas com ênfase às plataformas atuantes na indústria fonográfica. Essa revisão ajudará a identificar como esses conceitos foram aplicados e quais os resultados encontrados. Além da pesquisa bibliográfica, esta Tese utiliza a pesquisa documental dos casos judiciais relacionado ao direito autoral e às plataformas, para investigar o que deu causa a esses conflitos de interesse e como esses ações judiciais se desenvolveram , com o objetivo de compreender como e por que as interações entre as partes redundaram em conflitos ajuizados perante o Poder Judiciário. Essa

análise fornecerá apontamentos sobre os problemas jurídicos e as decisões judiciais relevantes para o tema, uma vez que, conforme Godoy (1993), a pesquisa documental é uma técnica intrínseca às ciências humanas, notadamente em campos como história, sociologia e direito. Essa abordagem é complementar à pesquisa bibliográfica, já que se centraliza na análise de documentos que ainda não passaram por tratamentos analíticos anteriores, priorizando fontes primárias. Estes documentos podem ser tanto de origem pública, caso dos processos judiciais aqui pesquisados, quanto privada. Os processos judiciais analisados são públicos e foram encontrados nos *sites* dos tribunais de cada país. Ludke e André (1986) argumentam que a pesquisa documental enriquece a investigação com dados primários, ofertando complementariedade e profundidade aos resultados.

Com o intuito de demonstrar como se deu, na opinião de especialistas, a interação entre os negócios inerentes às plataformas de música iTunes, YouTube e Spotify e o direito autoral do Reino Unido, dos EUA e do Brasil, utiliza-se, ainda, a realização de entrevistas. Importante salientar que essas entrevistas não têm o objetivo de criar padrões ou comprovar a veracidade de fatos, o que demandaria uma vasta gama de entrevistas e uma análise quantitativa dos resultados. Realizaram-se, nesta pesquisa, entrevistas como vistas a ilustrar, com informações relevantes, como se deu a interação entre os negócios inerentes às plataformas e o direito autoral vigente nos países. Optou-se, assim, por realizar dois tipos de entrevista: uma entrevista *em profundidade* com o advogado norte-americano, radicado no Reino Unido, Tom Friederikse, que atuou nas negociações entre plataformas e titulares de direito autoral. Esta entrevista foi realizada quando este pesquisador estava no Reino Unido, em "doutorado sanduíche", como pesquisador visitante da Queen Mary University of London, em que o entrevistado ministra aulas. A entrevista, realizada de forma gravada – cujo áudio degravado consta do Anexo 1 desta Tese – aborda com profundidade e detalhes a implementação e o desenvolvimento das principais plataformas de música *online* no Reino Unido, sob a perspectiva de sua interação com o ambiente institucional vigente e que foi sendo construído ao longo desse trajeto naquele país..

Além da entrevista em profundidade, e também visando a ilustrar o problema de pesquisa e o objetivo geral, realizaram-se quatro entrevistas estruturadas, todas via *email*. Abordando as dinâmicas do Reino Unido sob um prisma mais estruturado do que na entrevista em profundidade, entrevistou-se o consultor e especialista em indústria fonográfica Chris Cooke. Já quanto ao contexto dos EUA, foram entrevistados dois advogados com larga

experiência na indústria fonográfica: a advogada Angela RoseWhite, que tem larga experiência no mercado editorial de música naquele país, e o advogado Jeff Liebson, que atuou em diversas negociações que possibilitaram que as plataformas online se estabelecessem nos EUA. No Brasil, a entrevista se deu com a Prof. Doutora Marisa Gandelma, cuja contribuição foi também extremamente relevante, já a Professora atua como advogada e consultora de diversos autores e artistas no Brasil, tendo sido ainda Presidente da União Brasileira dos Editores de Música e diretora executiva da União Brasileira dos Compositores, duas entidades que tiveram e têm papel chave para o estabelecimento e consolidação das plataformas de música online no Brasil. As entrevistas estruturadas foram conduzidas com base em um questionário predefinido, sendo a principal característica a aderência às perguntas estabelecidas, sem introduzir novos questionamentos durante o processo. Esse tipo de entrevista é utilizado porque o objetivo é comparar resultados, visto que os entrevistados recebem o mesmo conjunto de perguntas, e a profundidade da pesquisa se reflete nas respostas analisadas, que é o caso específico desta Tese (Braun e Clarke, 2006).

Na entrevista em profundidade, os tópicos apresentados a Tom Frederikse foram os seguintes:

> - Negociações entre as plataformas e os titulares de direito autoral;
> - Ambiente institucional do Reino Unido e sua aplicação aos negócios inerentes às plataformas;
> - Relevância de iTunes, YouTube e Spotify; e
> - Conflitos ocorridos no âmbito da União Europeia e do Reino Unido envolvendo a definição dos direitos sob as músicas na *internet*.

Já a coleta das entrevistas estruturadas ocorreu em respostas por escrito, seguindo a um roteiro estruturado com quatro perguntas básicas:

> 1. Qual a relevância, para a indústria da música, das plataformas iTunes, YouTube e Spotify em seu país?
> 2. De que forma transcorreram as negociações para o funcionamento das plataformas iTunes, YouTube e Spotify em seu país sob a perspectiva da cooperação e do conflito? O que considera que prevaleceu?
> 3. Considera que as regras de direito autoral então vigentes em seus país eram suficientes para a formulação dos contratos entre os titulares de direito autoral e as plataformas de música, possibilitando não apenas o licenciamento desses direitos como, também, uma justa partilha dos resultados obtidos pelas plataformas?
> 4. Considera que seu país conta com um ambiente institucional – regras do jogo

> aplicáveis aos negócios das plataformas de música – que dá margem a mais cooperação ou a conflitos entre os titulares de direito autoral e as plataformas de música? Acha que esse ambiente institucional proporciona uma justa divisão das riquezas obtidas pelas plataformas de forma transparente?

Essas entrevistas, ratifica-se, forneceram informações qualitativas sobre as negociações entre titulares de direito autoral e as plataformas, desafios enfrentados e possíveis soluções adotadas na indústria fonográfica dos três países a que esta Tese está delimitada, seguindo uma análise temática dos dados coletados. A análise temática é um método para identificar, analisar e relatar padrões dentro dos dados, organizando e descrevendo o conjunto de dados de modo a interpretar diferentes aspectos do tópico de pesquisa (Boyatzis, 1998). Caso fosse a opção desta Tese, poderia ser realizada uma análise de conteúdo quantitativa dos resultados das entrevistas, o que demandaria, porém, realizar um maior número de entrevistas e outra função para os resultados, dentro do contexto desta pesquisa. Em que pese ambas as formas de avaliar resultados busquem identificar padrões nos dados, elas diferem em termos de profundidade, escopo e aplicação das análises. A análise temática qualitativa é, assim, a mais adequada a esta Tese, visto que as entrevistas visam a ilustrar, pontuando as nuances, de que forma se deu a interação entre o direito autoral e os negócios em plataforma nos três países. Todas as cinco entrevistas constam em anexos a esta Tese, sendo certo, ainda, que todos os entrevistados autorizaram a identificação de seus nomes como fontes das informações.

1.4. COMO ESTA TESE ESTÁ ORGANIZADA

Esta Tese propõe abordagem dedutiva, estabelecendo-se nos primeiros capítulos a parte conceitual e teórica do estudo para, nos capítulos finais, abordarem-se, a partir deste ferramental teórico e conceitual, casos específicos. Ao final, propõem-se soluções legislativas e de políticas públicas que visam a aprimorar a relação entre as plataformas de música *online* e os titulares de direito autoral. Dessa forma, a este capítulo 1, de Introdução, segue-se um capítulo 2 em que serão descritos e analisados os negócios em plataforma de música *online*, com uma conceituação teórica dos negócios em plataforma em contraponto ao modelo tradicional de *pipeline*; um apanhado histórico da formação das principais plataforma de música *online*; e uma descrição da indústria fonográfica e seus principais atores.

O Capítulo 3 dedica-se a analisar um referencial teórico para o direito autoral sob a perspectiva de sua complexidade. Nesse capítulo, descreve-se o ambiente institucional de direito autoral aplicável ao contexto das plataformas de música *online*. Além disso, apresentam-se os conceitos institucionalistas utilizados como ferramenta para a análise da interação entre os negócios em plataforma e o direito autoral. Ainda nesse capítulo, descreve-se a perspectiva teórica sob a qual o direito autoral não pode ser considerado como absoluto e estanque, e sim deve ser abordado a partir de sua complexidade, principalmente para lidar com o contexto em que se inserem as plataformas de música *online* e as mudanças tecnológicas. Após essa construção teórica dos capítulos 2 e 3, o capítulo 4 dedica-se a descrever e analisar as interações entre direito autoral e os negócios inerentes às plataformas de música *online* nos EUA e no Reino Unido. Essa descrição inicia-se com a apresentação das mudanças institucionais que a Organização Mundial da Propriedade Intelectual realizou por meio da agenda voltada ao direito autoral na *internet* – das quais os dois países participaram – para, em seguida, focar a análise na descrição de como ocorreram a implementação e consolidação de iTunes, YouTube e Spotify bem como como se deram a construção do ambiente institucional em que se inserem os negócios inerentes a esses DSPs nos dois países.

Já o capítulo 5 dedica-se a descrever e analisar o caso brasileiro, e de que forma as dificuldades para a construção de um ambiente institucional adequado tiveram consequências não apenas na entrada das plataformas de música *online* no país, mas, sobretudo, na partilha dos resultados obtidos por suas atividades. Completa-se esta Tese com o capítulo 6, de conclusão, em que são apresentadas alternativas de solução legislativa que visem a aprimorar o ambiente institucional brasileiro, sob as perspectivas *ex ante* e *ex post*. Por se tratar de uma Tese apresentada perante um programa de políticas públicas e desenvolvimento, é fundamental que haja propostas de criação de políticas legislativas que deem margem à criação de arranjos institucionais e estruturas de governança que, por um lado, potencializem o crescimento dos negócios em plataforma, com uma melhoria nos formatos de licenciamento de direito autoral; e, por outro, criem mecanismos de divisão dos ganhos oriundos das plataformas de forma justa e transparente, estimulando a participação de todos os titulares na gestão desses direitos.

CAPÍTULO 2 – O IMPACTO ECONÔMICO DAS PLATAFORMAS iTUNES, YOUTUBE E SPOTIFY NA INDÚSTRIA DA MÚSICA

A transformação radical da indústria fonográfica, causada pelo advento das plataformas de música *online*, deu-se de forma profunda, alterando os alicerces em que as transações envolvendo música ocorriam. O modelo de negócios das plataformas remodelou a maneira como a música é consumida, precificada e distribuída, além de redefinir as relações contratuais e os ganhos dos titulares de direito autoral. Desse modo, a implantação das plataformas criou, entre outros avanços, regras de governança que possibilitaram aos consumidores de música acesso instantâneo a um vasto catálogo de conteúdo, ao mesmo tempo em que criaram uma compensação para os criadores. A tecnologia *streaming*, em particular, teve um papel crucial nesse processo de mudança, alterando drasticamente a forma como as pessoas interagem com a música. Diante dessa nova realidade, tornou-se imperativo o desenvolvimento de um arcabouço institucional capaz de lidar com as complexidades desse ecossistema em constante evolução.

As regras do jogo precisaram ser reformuladas para garantir que o modelo das plataformas pudesse, ao mesmo tempo, proporcionar o acesso à música e remunerar adequadamente os titulares de direito autoral. Neste contexto, este capítulo tem como objetivo descrever o ambiente que motivou a necessidade dessas mudanças institucionais, que serão detalhadas nos capítulos subsequentes. Ao longo deste capítulo, exploraremos os desafios e as oportunidades que as plataformas de música *online* levaram para a indústria fonográfica, destacando como a interseção entre tecnologia, economia e direito autoral redefiniu os atores da cadeia de valor da indústria fonográfica. Além disso, examinaremos o surgimento de novas práticas comerciais, as transformações no consumo de música e as implicações para os titulares de direito autoral, para compreender como essa metamorfose deu origem a um cenário em que as mudanças institucionais se tornaram inevitáveis, o que será discutidas com mais profundidade nos próximos capítulos.

Assim, este capítulo está estruturado em três seções: na seção 2.1, apresenta-se uma teoria das plataformas de negócio; na seção 2.2, é traçado um histórico das plataformas iTunes, YouTube e Spotify, seu funcionamento e a repartição dos ganhos advindos das suas atividades; na seção 2.3 descreve-se a indústria fonográfica, seus agentes e principais arranjos institucionais em que se organizam.

2.1 UMA TEORIA DAS PLATAFORMAS DE NEGÓCIO

Ao buscarmos a origem etimológica da palavra plataforma, “plat” significa nível ou plano, enquanto “forma”, entre outros sentidos, pode ser entendido como organização, configuração, arrumação de partes soltas (Machado, 1987). Trata-se de uma palavra com múltiplos significados e variados usos. Há uma série de negócios que, muito antes do advento das tecnologias ligadas à *internet* – que hoje permitem ganho exponencial de escala –, já se organizavam com características de uma plataforma de negócios. Um *shopping center*, por exemplo, oferece aos lojistas toda a infraestrutura necessária para que seus produtos e serviços possam alcançar os consumidores com alto grau de eficiência e conforto, isto é, agregando valor às trocas ali ocorridas. Cusumano, Gawer e Yoffi (2019) apontam que se pode ouvir a palavra plataforma em diversos contextos no dia a dia, o que pode gerar confusões. Explicam que políticos apresentam suas plataformas ideológicas — conjuntos de ideias que unem as pessoas em torno de um objetivo, assim como nos referimos a plataformas em estações para pegar trens; firmas desenvolvem plataformas de produtos; isto é, de modo geral, plataformas conectam pessoas e entidades por um propósito ou recurso compartilhado.

Parker et al (2016) utilizam outras imagens para ilustrar o fato de que o modelo de plataforma em si é há muito tempo presente em nossa sociedade. Explicam que um mercado tradicional ao ar livre, que pode ser encontrado em aldeias e cidades da África à Europa, ou em feiras livres no Brasil, são nada mais que uma plataforma na qual agricultores e artesãos vendem seus produtos para consumidores locais. No mesmo sentido, explicam, os mercados de ações originalmente cresceram em cidades como Londres e Nova York, onde compradores e vendedores se reuniam pessoalmente para estabelecer preços de mercado justos, utilizando-se de um sistema de leilão aberto a operadores desses papéis. Uma plataforma de negócios é definida pelos autores, então, como um negócio baseado em permitir interações entre produtores e consumidores; fornecendo, para tanto, uma infraestrutura participativa ao definir condições de governança para que as transações ocorram. Seu objetivo é fomentar correspondências entre usuários e facilitar a venda de produtos ou serviços (Parker et al, 2016).

De fato, a principal diferença entre os negócios em plataforma tradicionais e as plataformas *online* é precisamente a tecnologia e a *internet*. Esses aspectos expandem enormemente o alcance, a velocidade, a conveniência e a eficiência de uma plataforma. Parker

et al (2016) explicam que o motor para a revolução econômica propiciada pelas plataformas *online* iniciou-se, dessa forma, com a própria criação da *internet* e sua posterior utilização como ambiente, ou plataforma, de negócios. Kurose e Ross (1999) descrevem a *web* como uma infraestrutura de rede de comunicação global, caracterizada pela interconexão de inúmeros computadores que oferecem uma vasta gama de serviços aos seus usuários. Esta definição dos autores abarca tanto as dimensões técnicas, englobando a infraestrutura física e os protocolos de comunicação, quanto as aplicações e serviços disponibilizados. Para eles, a natureza descentralizada e distribuída da *internet* é um ponto fundamental, refletindo a ausência de um núcleo central de controle ou administração, com uma coleção de redes geridas por diversas entidades ao redor do mundo, utilizando uma variedade de tecnologias de acesso.

Kurose e Ross (1999) explicam que, dentro desta infraestrutura, o Protocolo de *Internet* (IP) desempenha um papel crucial. Definido pelos autores como um protocolo essencial na suíte de protocolos da *internet*, o IP é responsável pelo endereçamento e roteamento de datagramas através das redes que possibilita a identificação de dispositivos individuais por meio de endereços IP únicos, facilitando o encaminhamento correto e eficiente dos dados. Além disso, o IP opera sob um modelo sem conexão e não confiável, tratando cada pacote de forma independente e sem garantir a entrega, aspectos que permitem a flexibilidade e a robustez da *internet*. A capacidade do IP de fragmentar e reagrupar pacotes de dados garante a adaptabilidade em diferentes contextos de transmissão, tendo por consequência que o IP, juntamente com outros protocolos como o TCP, forma a espinha dorsal da comunicação na *internet*, permitindo a interconexão global e o suporte a uma gama diversificada de aplicativos, essenciais na sociedade contemporânea (Kurose e Ross, 1999).

As plataformas de negócios *online*, portanto, surgiram com o advento dos computadores pessoais, da *internet* e das tecnologias móveis, criando um modelo econômico que possibilita a ocorrência de transações nesse ambiente. Elas oferecem funções comuns para uso interno e externo, operando no nível de uma indústria ou ecossistema, que conectam indivíduos e organizações, permitindo interações e inovações que de outra forma não seriam possíveis. Criam-se ecossistemas muito específicos em que ocorrem trocas com alto valor agregado que não eram possíveis antes da existência da *web*. O papel fundamental de reunir indivíduos e organizações não deve ser subestimado uma vez que, quando esses diferentes atores se juntam, eles podem colaborar e interagir de maneiras inovadoras que seriam impossíveis isoladamente.

Essa sinergia pode criar um ambiente fértil para novas ideias, soluções e métodos que aumentam de forma não linear a utilidade e o valor gerado, sendo certo que essa convergência pode desencadear uma série de benefícios em cascata. Esses negócios, com potencial de aumento exponencial de utilidade e valor, são os tipos de plataforma que vêm transformando a economia global (Cusumano, Gawer e Yoffi, 2019).

Hagiu e Wright (2017) apontam que a emergência das plataformas se tornou um fenômeno incontornável, influenciando profundamente a maneira como os negócios são conduzidos. Destacam que, na era da *internet,* as economias de rede são uma característica chave das plataformas, já que essas economias manifestam um aspecto poderoso: quanto mais usuários uma plataforma acumula, mais valiosa ela se torna para cada participante. Dessa forma, os autores chamam atenção para o fato de que uma plataforma *online* com um vasto número de vendedores, por exemplo, naturalmente atrai um maior número de compradores devido à diversidade e à escolha oferecida. Hagiu e Wright (2015) sublinham, nesse contexto, a diferença entre plataformas e revendedores, explicando que enquanto os revendedores tradicionais, como os varejistas, adquirem e vendem produtos, as plataformas, potencializadas pela tecnologia e pela *internet*, atuam como pontes, conectando compradores e vendedores; sendo certo que, nestes espaços, a posse do bem é muitas vezes irrelevante, uma vez que o que importa é a facilitação da interação e da transação.

Hagiu e Wrigth (2017) destacam, também, a questão das regras de governança providas pela infraestrutura das plataformas. Para eles, num ambiente vasto e frequentemente incontrolável como o da *internet*, as plataformas devem navegar cuidadosamente entre a abertura – que atrai um vasto ecossistema de usuários – e a imposição de padrões para manter a qualidade e reprimir atividades indesejadas; em uma dança delicada, com implicações significativas para a longevidade e o sucesso da plataforma. Os autores explicam que o investimento em infraestrutura é particularmente relevante para plataformas *online* e é, em grande parte, responsável pela escalabilidade delas, juntamente com os efeitos de rede. Nessa linha, Parker, Van Alstyne e Choudary (2016) explicam que as plataformas de negócios baseadas na *web* proveem uma infraestrutura com conjuntos de regras que geram governança em seu ambiente. Para eles, o maior propósito das plataformas é consumar e facilitar as transações de produtos e serviços entre produtores e consumidores, com a criação de valor agregado para todos os participantes nas transações. É o que ilustra a figura a seguir:

FIGURA 3 – OS INTEGRANTES DE UMA PLATAFORMA

Fonte: Harvard Business Review.

Schenker (2019) adiciona que a rápida ascensão e o protagonismo dos negócios em plataforma *online*, em detrimento do modelo tradicional de *pipeline*, levaram as plataformas a serem sete entre as dez empresas mais valiosas do mundo:

FIGURA 4 – MAIORES COMPANHIAS EM 2008 E EM 2018

LARGEST GLOBAL COMPANIES IN 2018 VS 2008:
SEVEN OUT OF TEN ARE NOW BASED ON PLATFORM BUSINESS MODELS

2018 RANK	COMPANY	FOUNDED	USBn
1.	*	1976	890
2.	Google *	1998	768
3.	Microsoft *	1975	680
4.	amazon *	1994	592
5.	*	2004	545
6.	Tencent 腾讯 *	1998	526
7.	BERKSHIRE HATHAWAY	1955	496
8.	Alibaba.com *	1999	488
9.	Johnson & Johnson	1886	380
10.	J.P.Morgan	1871	375

2008 RANK	COMPANY	FOUNDED	USBn
1.	PetroChina	1999	728
2.	EXXON	1870	492
3.		1892	358
4.	中国移动 China Mobile	1997	344
5.	ICBC	1984	336
6.	GAZPROM	1989	332
7.	Microsoft	1975	313
8.		1907	266
9.	SINOPEC	2000	257
10.	AT&T	1885	238

* Companies based on the platform model

Sources: Bloomberg, Google

Fonte: Schenker (2019, p. 1).

Dados mais atualizados[7] em relação aos de Schenker (2019) também demonstram o predomínio das companhias baseadas no modelo de negócios das plataformas entre as firmas mais valiosas do mundo:

FIGURA 5 – 10 COMPANHIAS MAIS VALIOSAS DO MUNDO EM 2023

Fonte: Statista.

Como demonstra o gráfico, firmas como a Apple, Microsoft, Alphabet, Amazon e Meta tem seus modelos de negócio predominante organizados em plataforma, ainda que algumas delas também atuem no modelo tradicional de *pipeline*. Passemos a detalhar as diferenças entre o modelo tradicional e as plataformas de negócios.

2.1.1 Negócios em *pipeline* e os *gatekeepers*

Como pode um grande segmento de negócios ser invadido e conquistado em questão de meses por uma companhia concorrente que não conta com praticamente nenhum dos recursos tradicionalmente considerados essenciais para a sobrevivência, muito menos para exercer um domínio em determinado mercado? Qual seria a razão para que esse tipo de superação esteja ocorrendo com plataformas de negócios modernas em diversos setores, como no setor hoteleiro com o *Airbnb*, no setor de transportes com a *Uber*, e no setor musical com várias plataformas dentre as quais destaca-se o Spotify, que praticamente fechou a grande maioria das lojas de discos físicos existentes até então? O modelo tradicional de negócios está organizado de forma centralmente diferente do modelo em plataforma, tendo em vista que naquele predomina o

[7] Disponível em: https://www.statista.com/statistics/263264/top-companies-in-the-world-by-market-capitalization/, Acesso em: 15 set. 2023.

controle da cadeia de valor linear – também denominado de *pipeline* –, exercendo-se esse controle por meio de mecanismos de limitação ao seu acesso, os *gatekeepers* (Parker, Van Alstyne e Choudary, 2016).

O termo *pipeline business* é utilizado para se referir aos negócios tradicionais, em contraponto aos negócios de plataforma. Esse termo é utilizado porque os negócios tradicionais seguem um modelo linear de produção, em que as atividades são realizadas em uma sequência linear, como em um *pipeline*, enquanto os negócios de plataforma são mais flexíveis e adaptáveis às necessidades dos clientes. A compreensão das razões para que o modelo de plataforma supere, em muitos casos, o modelo convencional de *pipeline*, passa pelo entendimento de como a criação de valor de cada um desses modelos se dá. Nos negócios convencionais em *pipeline*, o objetivo central é o de controlar toda a cadeia de valor para formar preços de modo a obter lucros. As firmas que adotam esse modelo tradicional criam valor controlando uma série linear de atividades – o modelo clássico da cadeia de valor. Os insumos entram em uma extremidade da cadeia, passam por uma série de etapas, e chegam ao final da cadeia transformados em um produto acabado que vale mais que os insumos, tendo em vista o valor agregado no processo. O negócio de aparelhos da Apple, como o *iPhone*, é essencialmente um modelo de negócios em *pipeline*. Entretanto, a *App Store*, da mesma companhia, que conecta desenvolvedores de aplicativos e proprietários de *iPhone*, é uma plataforma (Parker, Van Alstyne e Choudary, 2016).

É nessa integração vertical que a firma cria uma transferência de valor passo a passo, isto é, através de etapas de produção, criando-se e transferindo-se valor, com produtores em uma extremidade e consumidores na outra. Assim, no arranjo passo a passo, uma companhia primeiro projeta um produto ou serviço; em seguida, o produto é fabricado e colocado à venda, ou um sistema é colocado em prática para entregar o serviço; finalmente, um cliente surge e compra o produto ou serviço. É famosa a história da *Ford Motors*, uma das maiores organizações do século XX, para ilustrar o modelo *pipeline*. A Ford era proprietária de fazendas para criação de ovelhas que produziam a lã utilizada nos assentos dos seus automóveis, além de ser a proprietária de minas de minérios de ferro e carvão e outras companhias que manufaturavam a matéria-prima utilizada em seu produto. Assim, o método de geração de riqueza dessas organizações tem como orientação estratégica essencial o total controle de sua

cadeia de valor, que obedece a uma evolução linear de suas atividades (Magaldi e Salibi Neto, 2018).

O controle da cadeia de valor tem, ainda, um fator adicional muito característico do modelo *pipeline*: os *gatekeepers*. Etimologicamente, a palavra *gatekeeper* tem um sentido bastante explícito: *gate* é portão e *keeper*, cuidador ou guardião. Assim, *gatekeeper* é a figura necessária para que o modelo do controle da cadeia de valor, ou *pipeline*, funcione, na medida em que atua como intermediário que controla o acesso a um determinado mercado; exercendo poder, por exemplo, sobre os entrantes nesse mercado. Lewin (1947) foi um dos primeiros acadêmicos a introduzir e desenvolver o conceito de *gatekeeper*, definindo-o como alguém que controla o fluxo de informações ou recursos em um sistema social. O autor estudou o conceito, inicialmente, no contexto de como as famílias tomam decisões sobre sua dieta, observando que certos membros da família atuavam como porteiro, controlando quais alimentos entravam na casa e, assim, influenciando a dieta de toda a família. Este conceito foi, mais tarde, generalizado pelo autor para incluir qualquer pessoa ou entidade que tem a capacidade de controlar, filtrar ou modificar o acesso a informações, recursos ou oportunidades em qualquer sistema social ou organizacional.

Haynes e Marshall (2018) utilizam esse mesmo conceito de *gatekeeper* para se referirem às entidades ou mecanismos que controlam o acesso e a distribuição de recursos ou oportunidades dentro da indústria fonográfica. Tradicionalmente, esses guardiões seriam as grandes gravadoras, promotores e veículos de mídia que têm o poder de decidir quais artistas recebem exposição e oportunidades de carreira. No entanto, os autores ampliam essa definição para incluir novas formas de *gatekeepers* que surgiram na era das plataformas de música *online*, como algoritmos de recomendação e curadores de *playlists*. Para eles, esses novos guardiões teriam uma influência considerável sobre quais músicas que são ouvidas e, por extensão, quais artistas podem construir uma carreira sustentável. Dessa forma, Haynes e Marshall (2018) apontam que o conceito de *gatekeeper* pode ir além das entidades humanas para abranger sistemas tecnológicos que também detêm um poder significativo na modelagem do sucesso no ecossistema musical das plataformas.

O fato é que uma das razões para que as plataformas superem, em muitos casos, o modelo em *pipeline* é a ineficiência dos *gatekeepers* para gerenciar o fluxo de valor do produtor para o consumidor. Na indústria editorial tradicional do livro, por exemplo, os editores

selecionam autores que escreveram livros que, em tese, farão sucesso entre os leitores. Os editores, neste caso, atuam como *gatekeepers* visto que, dentre os milhares de livros oferecidos às grandes editoras de livros pelos mais diversos autores, esperam, baseados em sua própria experiência prévia, que os escolhidos se revelem populares. É um processo demorado e intensivo em mão-de-obra, fundamentado principalmente em experiência e conhecimentos de mercado, porém subjetivos. De outro lado, plataformas como a *Kindle*, da *Amazon,* permitem que qualquer pessoa publique um livro, contando com *feedback* dos consumidores em tempo real para determinar quais livros terão sucesso e quais falharão. A ineficiência dos *gatekeepers* pode ser observada, assim, em contraponto ao sistema de *feedbacks* das plataformas, fornecidos automaticamente por toda a comunidade em que determinada plataforma atue (Parker, Van Alstyne e Choudary, 2016).

Na indústria fonográfica, Haynes e Marshall (2018) exploram a noção popular de que a era digital, principalmente através das redes sociais, democratizou o mundo da música, permitindo aos artistas independentes criarem carreiras sustentáveis sem o apoio de grandes gravadoras. Muitos acreditavam que a *internet* e as redes sociais funcionariam como uma vitrine global, dando aos artistas a capacidade de se conectar diretamente com seu público e, assim, superar a necessidade de mediadores tradicionais. Contudo, as conclusões de Haynes e Marshall (2018) contrariam essa visão otimista, já que eles argumentam que, apesar das novas tecnologias oferecerem certas oportunidades, elas não mudaram a estrutura básica da indústria fonográfica. De acordo com eles, os *gatekeepers* tradicionais ainda têm um papel crucial, e surgiram novas figuras de autoridade e controle, como os acima citados algoritmos de recomendação e *playlists.* Os autores questionam, então, o real impacto das plataformas de música *online* na capacidade de um artista viver exclusivamente de sua arte, uma vez que embora as plataformas possam ser eficazes para possibilitar que haja lançamentos de músicas sem a necessidade do crivo dos *gatekeepers*, há uma saturação desses lançamentos causando, portanto, um alcance limitado para atrair novos ouvintes.

Apesar dessa importante noção trazida por Haynes e Marshall (2018) a respeito da manutenção e criação de novas formas de poder dos *gatekeepers*, que incluem até mesmo o surgimento de novos *gatekeepers*, é incontestável que o modelo tradicional de negócios de *pipeline* depende de fatores que não são essenciais ao funcionamento das plataformas. Os recursos das plataformas têm intenso poder de escala porque não dependem do controle da cadeia

de valor para agregar valor aos insumos, e sim de recursos que, uma vez estruturados, permitem ganho intenso de usuários, já que não dependem de controle dos fornecedores de insumo nem dos *gatekeepers* para elegê-los. É o que veremos na seção a seguir.

2.1.2 Os negócios em plataforma: valor agregado, *feedbacks* e os efeitos de rede

Parker, Van Alstyne e Choudary (2016) sustentam que os fatores que levam à eficiência das plataformas, e que fazem com que elas superem, em muitos casos, o modelo tradicional de *pipeline*, são: valor agregado, *feedbacks* e os efeitos de rede; passemos à descrição e análise desses vértices**.** O conceito de valor agregado em plataformas é frequentemente discutido dentro do contexto da economia de plataformas e modelos de negócios nelas baseados. O valor agregado refere-se aos benefícios adicionais que as plataformas trazem aos usuários, além dos serviços ou produtos básicos oferecidos no mercado. Elas podem incluir a conveniência de ter vários serviços em um só lugar, a criação de um ecossistema que oferece produtos ou serviços complementares, e o aproveitamento dos efeitos de rede, onde o valor do serviço aumenta à medida que mais pessoas o usam. Para Hagiu e Wright (2017), valor agregado significa a capacidade de melhorar a correspondência entre oferta e demanda proporcionado pelas plataformas. Os autores explicam que isso pode incluir aspectos desde uma experiência de usuário de alta qualidade e um atendimento ao cliente excepcional, até recursos adicionais que enriquecem o produto principal. Eles sustentam que, ao agregar valor, a plataforma não apenas satisfaz as necessidades imediatas dos consumidores, como também constrói um relacionamento que pode fidelizar produtores e consumidores ligados por ela. Afirmam que quanto maior o valor agregado, maior a probabilidade de criar uma vantagem duradoura, isto é, a capacidade de uma plataforma de oferecer algo mais do que apenas um produto ou serviço básico pode estabelecer uma base sólida para o sucesso a longo prazo

Parker, Van Alstyne e Choudary (2016) explicam que, ao possibilitar que trocas ocorram em seu ambiente, as plataformas de negócios superam os negócios do modelo *pipeline* porque agregam valor às trocas ocorridas em seu contexto, sem que haja a necessidade de serem titulares da propriedade transacionada. Dessa forma, os negócios em plataforma estabelecem novas fontes de criação e fornecimento de valor sem a necessidade de controlar os insumos da cadeia de valor. O *Airbnb*, por exemplo, busca estabelecer preços mais adequados e formas de reservar os quartos, apartamentos e casas aos hóspedes, de modo que reservem e paguem por

essas estadias de acordo com o que precisem. O *Airbnb* aplica o modelo de plataforma ao negócio hoteleiro, substituindo a necessidade de ser dona dos imóveis por prover uma plataforma com regras de governança claras para que os aluguéis ocorram. Em troca, o *Airbnb* cobra em média uma taxa de transação de 9% a 15% para cada aluguel transacionado através da plataforma. Uma consequência importante é que, ao substituir a propriedade de imóveis por prover valor agregado a donos de imóveis que queiram alugá-los, o crescimento pode ser muito mais rápido para o *Airbnb* ou para qualquer plataforma rival do que para uma companhia hoteleira tradicional, uma vez que o crescimento não é mais limitado pela capacidade de implantar capital e gerenciar ativos físicos.

Parker, Van Alstyne e Choudary (2016) apontam que outro fator chave para que as plataformas de negócio superem, em muitos casos, os negócios tradicionais organizados em *pipeline* é que o mecanismo de avaliação da possibilidade de determinado agente participar daquela transação deixa de ser o controle – que no método *pipeline* fica apenas nas mãos dos *gatekeepers* –, passando a ser as avaliações dadas a esses agentes pelos usuários das plataformas. Os autores explicam que:

> "Tais avaliações podem ocorrer de forma direta, com notas dadas pelo usuário como na plataforma *Uber*, como também por meio do próprio volume de consumo, o que na indústria da música se convencionou chamar de número de *plays*. Dessa forma, as plataformas usam ferramentas baseadas em dados para criar *feedback* da comunidade, como na plataforma *Kindle*, que se baseia em reações da comunidade de leitores para determinar quais livros serão amplamente lidos e quais não serão. Os *loops* de *feedback* são utilizados de forma semelhante no *Airbnb* e YouTube, que usam esses *loops* para competir com hotéis e canais de televisão tradicionais. À medida que essas plataformas reúnem sinais da comunidade sobre a qualidade do conteúdo – no caso do YouTube –, ou a reputação dos provedores de serviços – no *Airbnb* –, as interações subsequentes de mercado tornam-se cada vez mais eficientes." (PARKER, VAN ALSTYNE E CHOUDARY, 2016, pág. 362).

De fato, o *feedback* de outros consumidores aumenta o interesse nos vídeos e nos imóveis a serem locados, uma vez que produtos que recebem *feedback* extremamente negativo acabam tendo como resultado performances de baixa qualidade nas plataformas. Cusumano, Gawer e Yoffi (2019) contam que, para transformar seu produto em uma plataforma, a *Microsoft* também teve que resolver um problema crítico do tipo "ovo ou galinha": como incentivar outras firmas a criarem os *software* necessários para estimular a demanda por computadores pessoais – ou PCs. A solução encontrada foi oferecer licenças amplas e baratas do sistema operacional, o que facilitou a produção de *hardware* de baixo custo por diversas companhias ao redor do

mundo. Explicam os autores que, em seguida, o crescente número de usuários de PCs utilizando a mesma tecnologia gerou demanda para programadores desenvolverem um número cada vez maior de aplicações de *software* compatíveis. Assim, quem ganhou ou perdeu dependeu menos da qualidade ou das características do produto e mais da capacidade de reunir múltiplos lados do mercado emergente e gerar *loops* de *feedback* positivos.

Para além dos dois vértices em que estão apoiados os negócios em plataforma – criação de valor agregado e eliminação dos *gatekeepers*, substituídos pelos *feedbacks* –, a captação dos *efeitos de rede*, criados a partir das atividades da plataforma, são outro importante fator para esse modelo econômico. O fenômeno dos *network effects* nada mais é do que ciclos desses *feedbacks* positivos que se originam quando se ligam diversos usuários e atores de um mercado. Esses mecanismos de retroalimentação têm o potencial de influenciar todo um ecossistema, que engloba uma vasta rede de produtores, fornecedores, usuários e parceiros de negócios, entre outros. Plataformas são tipos especiais de negócios que funcionam com base em efeitos de rede e dinâmicas de mercados multilaterais, de modo que criar uma firma em torno dos efeitos de rede demanda uma mentalidade diferente sobre a dinâmica do mercado e estratégias competitivas em relação às firmas tradicionais de *pipeline*. Assim, conforme essas plataformas da indústria conectam usuários a outros usuários ou participantes do mercado, elas geram efeitos de rede. O aspecto único desses efeitos é que o valor experimentado por um usuário pode aumentar conforme mais pessoas ou organizações utilizam o mesmo produto ou serviço, e à medida que surgem inovações complementares (Cusumano, Gawer e Yoffi, 2019).

Parker, Van Alstyne e Choudary (2016) explicam, ainda, que os efeitos de rede se referem ao impacto que o número de usuários de uma plataforma tem sobre o valor criado para cada usuário. Nesse sentido, apontam os autores que

> "(...) efeitos de rede podem ser positivos ou negativos: efeitos positivos de rede se referem à capacidade de uma grande e bem gerenciada comunidade de plataformas produzir valor significativo para cada usuário da plataforma; já os efeitos negativos de rede dizem respeito às situações em que o crescimento do número de usuários de uma plataforma, principalmente quando é mal gerenciada, pode reduzir o valor agregado para os usuários. Na economia de *pipeline*, a relação entre firmas e consumidores é mais linear e direta, com as firmas criando produtos ou serviços e os vendendo diretamente para os consumidores. Em contraste, o cenário das plataformas é aquele em que a escolha dos consumidores pode ter um efeito de reforço próprio, que são os efeitos de rede, isto é, com a decisão de um consumidor tendo um impacto direto sobre as escolhas de outros." (PARKER ET AL, 2016, pág. 363).

Assim, enquanto na economia de *pipeline* o foco está em otimizar a produção, distribuição e qualidade para impulsionar as vendas, nos modelos de negócios que consideram efeitos de rede, a estratégia também envolve facilitar e maximizar as interações entre os usuários, porque essas interações podem ser um motor significativo de crescimento e retenção. De fato, é incomum presenciarmos ao longo da história da economia um único modelo de negócio dominar a arena competitiva em tantos setores e de maneira tão rápida. É notório que em setores dependentes da informação, isto é, em que a informação é uma fonte importante de valor, mais próximo este setor está de ser transformado pelos negócios em plataforma. Por exemplo, quando se analisam os negócios de mídia e das telecomunicações, trata-se de dois territórios que já foram profundamente afetados pelas mudanças: novos participantes implantaram ecossistemas que podem criar e substituir conteúdos e softwares de maneira mais rápida e fácil do que grandes empresas com milhares de funcionários (Parker, Van Alstyne e Choudary, 2016).

2.1.3 Problemas inerentes aos negócios de plataforma: *uberização* e o papel do estado na regulação dessas atividades

Ocorre que as plataformas de negócio, apesar de representarem verdadeira revolução na forma como as transações ocorrem, podem causar precarizações para as partes envolvidas; em regra, para a parte mais hipossuficiente nessas transações. Hauben et al (2020) sustentam que as políticas públicas, as partes interessadas e pesquisadores concordam amplamente que o principal desafio no trabalho em plataformas é o *status* de emprego indefinido dos trabalhadores de plataformas, com implicações para seus direitos e obrigações em termos de proteção trabalhista e social. Em virtude da velocidade com a qual se deu a transformação dos negócios em plataforma, é natural que o lapso temporal para que haja uma regulação dessas atividades seja mais extenso do que o saudável para a economia. Assim, pode ocorrer de interações entre legislações trabalhistas, e as regras de governança das plataformas, resultarem em malefícios para um ou mais envolvidos em uma transação.

Antunes e Filgueiras (2018) argumentam que essas dificuldades de interação podem advir da nova composição da relação de trabalho trazida pelas plataformas, uma vez que as plataformas se identificam como firmas de tecnologia, atuando para fazer a conexão entre compradores e vendedores. Os autores sustentam que se cria, com isso, um mercado bilateral com efeitos de rede interligados, o que, devido à falta de um acordo formal para manter o

relacionamento de trabalho contínuo, faz com que essas firmas aleguem que os trabalhadores têm a liberdade de escolher quando e onde querem trabalhar. Além disso, apontam que a liberdade de escolha dos trabalhadores, chamados de parceiros, é considerada como pressuposto para a alegação de que não há fato gerador de vinculação e, portanto, não há a necessidade de formalização de um contrato de trabalho. Concluem os autores que, pelo fato de, em tese, oferecerem uma opção de trabalho aos produtores e uma opção de utilização aos consumidores, as plataformas não poderiam sustentar que estariam fora do escopo das relações tradicionais de trabalho, e por isso fora do alcance das legislações tradicionais aplicáveis.

No mesmo sentido, mesmo naquelas plataformas em que bens são transacionados – como exemplos, o Airbnb, em que se transacionam hospedagens, ou o Spotify, em que o alvo é o consumo de música – há poucas possibilidades de escolha por parte dos produtores, de modo que a precarização das relações envolvidas é evidente. Ressalte-se que as condições em que se encontram um apartamento, a ser alugado por meio da plataforma de aluguel de apartamentos, não pode estar assegurada apenas pelas regras de governança da plataforma; da mesma forma que os valores de *royalties* pagos aos compositores, que têm suas músicas ofertadas nas plataformas de música, não podem estar sob o controle único das próprias plataformas, a quem interessa, como via de regra no capitalismo, a maximização dos lucros. A boa governança é essencial tanto em estado-nações quanto nas plataformas de negócio, porque mercados totalmente livres nem sempre são dignos de confiança para produzir resultados justos e satisfatórios para os envolvidos (Parker, Van Alstyne e Choudary, 2016).

Antunes e Filgueira (2018) apontam, ainda, que as plataformas de negócio adotariam uma estratégia para mascarar formas de vilipendiar direitos dos trabalhadores; sustentando que, por isso, seria necessário contrapor-se ao que denominam de uma retórica empresarial sobre esses novos negócios, que se apresentariam como novas formas de organização com uma narrativa do capital que seria um elemento central para escamotear sua natureza, de modo a alcançar com maior eficiência seus objetivos de mascarar, e assim negar, o que efetivamente significam. Argumentam que as atividades das plataformas seriam uma forma negativa de exploração das forças de trabalho ou dos bens oferecidos a consumo. Entendemos, mas não concordamos, com esse ponto levantado pelos autores. De fato, há aspectos novos trazidos pelos modelos de negócio em plataforma, sobretudo no que se refere ao tipo de valor agregado que essas firmas provêm para as transações; entretanto, trata-se de uma forma transformativa e

revolucionária de realizar transações, em que se desloca a matriz de realização dessas trocas, não podendo limitar atividades das plataformas a uma tentativa de burlar leis trabalhistas (Cusumano, Gawer e Yoffi, 2019).

É natural que, no mesmo sentido das demais plataformas, na música ocorram reflexos semelhantes do crescimento contínuo do número de usuários finais, e em consequência, do aumento exponencial do volume de transações nas plataformas. Nesse contexto, cresce também a expectativa entre compositores, artistas e músicos por melhores condições de transparência, remuneração e, até mesmo, maior visibilidade nas plataformas de música *online*. A pandemia de covid 19, em que as atividades econômicas na música ficaram restritas ao universo da *web*, concentrou o foco de estudos a respeito das condições dos criadores nesse ambiente e de sua relação com as plataformas, no sentido de terem direito a uma compensação justa dada a sua óbvia importância no mercado das plataformas, o que deixou evidente a necessidade de implementação de medidas regulatórias para alcançar um maior equilíbrio nas partilhas dos ganhos advindos das plataformas (Legrand Network, 2022).

As plataformas de música *online* tornaram-se o principal meio pelo qual as pessoas ouvem música, com mais de meio bilhão de usuários em serviços de assinatura globalmente. É incompreensível, dessa forma, que, quando se trate dos ganhos reais para os criadores de música, que fornecem os milhões de faixas disponíveis para as plataformas, o cenário seja tão crítico. Por isso, discussões sobre a distribuição justa das receitas estão em andamento globalmente, uma vez que há obstáculos que impedem o crescimento sustentável dos ganhos para esses criadores[8]. O modelo econômico atual, apesar de sua base massiva de usuários, falha em recompensar adequadamente os criadores, havendo um flagrante descompasso entre o que as plataformas alcançam em receita e o que os criadores esperam em termos de remuneração justa. Para nivelar o campo de jogo, é crucial corrigir as questões subjacentes à operação dessas plataformas de música *online*. Uma vez que esses problemas sejam resolvidos, isso abrirá o caminho para os criadores colherem maiores benefícios do mercado das plataformas de música *online*, em franca expansão (Legrand Network, 2022).

---

[8] Disponível em: https://veja.abril.com.br/cultura/liderados-por-paul-mccartney-musicos-pedem-mudanca-nos-streamings. Acesso em: 15 set. 2023, às 15h.

2.2 A *PLATAFORMIZAÇÃO* DA INDÚSTRIA DA MÚSICA

De Marchi (2023) cria o neologismo *plataformização* para se referir ao fenômeno que se manifesta no uso cada vez mais disseminado das plataformas para transacionar músicas, seja na distribuição como no consumo, isto é, uma remodelação do modo como artistas e fãs interagem e consomem conteúdo. O autor sustenta que as plataformas de música *online* possibilitaram uma financeirização da carreira musical, onde a viabilidade financeira e o sucesso não dependem mais apenas da venda de álbuns físicos ou da venda bilhetes para shows, mas também da habilidade de artistas e compositores em navegar num ecossistema de receitas advindas da exploração de seu direito autoral nessas plataformas o que, para ele, demanda uma necessidade de repensar as políticas públicas voltadas para a indústria da música. A questão, sustenta o autor, é como adaptar ou reformular políticas que foram criadas em uma era muito diferente, sem as complexidades apresentadas por essa *plataformização*.

Os negócios em plataforma na música se iniciaram pelas trocas de arquivos de ponto-a-ponto – *peer-to-peer* – em 1999, com a fundação da plataforma *Napster*, criando-se uma demanda por transações *online* envolvendo música que atingiu uma quantidade considerável de usuários em curto espaço de tempo. Fundado pela dupla de jovens Shawn Fanning e Sean Parker, a plataforma ganhou alcance rapidamente entre os estudantes universitários dos EUA, que viam no *Napster* não apenas a possibilidade de compartilhar arquivos *mp3* de músicas gratuitamente, como também de ter acesso a raras versões ao vivo, cortes alternativos e versões *demo* de seus artistas favoritos. A tecnologia *peer-to-peer* eliminou a necessidade de servidores centrais, permitindo que os usuários compartilhassem diretamente as músicas através da plataforma. Esse modelo descentralizado não apenas transformou o modo como as pessoas acessavam e compartilhavam músicas, como também gerou desafios legais (Brewster, 2023).

Nesse cenário, o *Napster* defendeu que estava protegido pelas previsões Lei de Direito Autoral do Milênio Digital – *DMCA*, na sigla em inglês –, dos Estados Unidos, que abordaremos de forma mais aprofundada no capítulo 4. Por estabelecer salvaguardas para os intermediários tecnológicos contra ações de violação de direito autoral, desde que esses intermediários não tivessem conhecimento ativo de tais violações, o *Napster* argumentava que funcionava apenas como um facilitador, permitindo que os usuários compartilhassem arquivos, sem hospedar nenhum conteúdo protegido por direito autoral em seus próprios servidores. Lemos (1999) explica que, de fato, uma das principais qualidades da plataforma foi a de estimular uma

interação social a partir da recomendação de música a amigos. No entanto, a indústria fonográfica não ficou convencida, sustentando que independentemente de sua estrutura técnica, o serviço estava basicamente habilitando a pirataria em massa. Apesar de, em 2001, um tribunal dos EUA ter concordado com essa visão e ordenado que o *Napster* interrompesse suas operações, a marca deixada pela companhia obrigou a indústria fonográfica a se reinventar (Brewster, 2023).

As três principais plataformas a que esta Tese está delimitada – iTunes, YouTube e Spotify –, cujo histórico detalharemos adiante nesta seção, têm em comum a premissa de respeito ao direito autoral e remuneração dos titulares desses direitos. Entretanto, houve outras iniciativas similares ao *Napster* que causaram incômodo à indústria fonográfica por insistirem na ideia de compartilhamento gratuito de música. O Pirate Bay, por exemplo, foi uma plataforma de compartilhamento de arquivos fundado em 2003 pelo grupo sueco contra direito autoral Piratbyrån, tendo sido um dos primeiros *site*s do mundo a utilizar o protocolo *BitTorrent*, que permitia a distribuição de arquivos muito grandes, como aqueles que contêm filmes e jogos eletrônicos. A plataforma era uma defensora da pirataria de informações sendo, em consequência, alvo de reclamações não apenas das gravadoras e editoras musicais, como também de estúdios de cinema e outros titulares de conteúdo protegido por direito autoral. Assim como o *Napster*, a plataforma não hospedava nenhum arquivo em si, apenas as informações sobre onde encontrar arquivos; utilizando, ainda, o argumento de que estavam operando de acordo com a Lei sueca, de modo que o DMCA dos EUA sequer se aplicaria àquele território. Entretanto, seus operadores foram condenados a um ano de prisão e ao pagamento de uma multa de 30 milhões de coroas suecas – cerca de US$ 3,6 milhões. Posteriormente, as penas de prisão foram reduzidas após apelação, mas a multa foi aumentada para 46 milhões de coroas suecas – cerca de US$ 6,6 milhões (Meyer, 2014).

Outra plataforma que obteve destaque sustentando a mesma ideia de compartilhamento gratuito de música foi a *Limewire,* fundada em 2004 por Mark Gorton, um gestor de fundos de investimento que viu oportunidades em redes *peer-to-peer* após o fechamento do *Napster*. A partir da estratégia de compartilhamento de músicas para serem armazenadas no então recém-lançado *iPod*, que veremos com detalhes a seguir, o *Limewire* transformou-se em um gigante do compartilhamento de arquivos com mais de 50 milhões de usuários, todos eles baixando músicas ilegalmente. Por isso, em outubro de 2010, a juíza Kimba Woods, do tribunal federal de

Manhattan, EUA, aceitou o pedido da indústria fonográfica para seu fechamento, considerando a plataforma culpada de violação de direito autoral, assim como as demais (Myers, 2020).

Nota-se que o histórico do surgimento e consolidação das plataformas de música está intrinsecamente ligado à questão do licenciamento de direito autoral. As tentativas de considerar que as transações com músicas em plataforma seriam isentas de licenciamento e repartição dos ganhos com os titulares de direito autoral não tiveram sucesso, como nos exemplos dos casos do *Napster*, *PirateBay* e *LimeWire*, dentre outros. No entanto, as plataformas que, desde sua idealização, consideraram o licenciamento e partilha dos ganhos como parte do seu modelo de negócios também não tiveram tarefa fácil, entre outros fatores pelas dificuldades a respeito do feixe de direitos incidente quando da criação e consolidação dessas plataformas. É emblemática a cena do primeiro episódio de *The Playlist* (2022), em que os fundadores do Spotify passam algumas horas esperando para serem recebidos pela entidade de gestão coletiva direito autoral da Suécia – a STIM –, para, ao final conseguirem se reunir com a chefe da entidade e serem informados que, por não se enquadrarem no modelo de negócios das rádios tradicionais, deveriam ir "se resolver diretamente com as gravadoras".

Antes da abordagem dessa interação entre as legislações de direito autoral de EUA, Reino e Brasil com as plataformas iTunes, YouTube e Spotify, a ser realizado nos capítulos 4 e 5, detalharemos o histórico de criação dessas três plataformas de música *online*.

2.2.1 iTunes

Isaacson (2011) revela que Steve Jobs, fundador da Apple, tinha uma paixão pela música que a tornava parte fundamental tanto de sua vida pessoal, quanto profissional, com especial apreço por nomes como Beatles e Bob Dylan. O autor conta que Jobs usou frequentemente as letras de seus artistas e compositores prediletos em seus célebres discursos, demonstrando que ele era profundamente ligado à música como parte integral de suas ideias e visão de mundo. Jobs acabou se tornando um transformador da indústria fonográfica, com sua visão de que a tecnologia e a música interligadas poderiam resultar em inovações revolucionárias; o que acabou se concretizando com a plataforma iTunes, seguida do ainda mais disruptivo *player* de música *iPod*, capaz de armazenar, inicialmente, mais de mil músicas na palma da mão. Essas ideias mudaram completamente a forma como a música passou a ser consumida e, por consequência, alterou as bases da própria indústria. Para além das inovações tecnológicas

proporcionadas pela plataforma e pelo *player*, Jobs também focou na experiência do usuário, com atenção a detalhes do *hardware,* do *software* e até da embalagem dos produtos (Isaacson, 2011).

O fato é que a Apple de Jobs foi a primeira companhia capaz de organizar uma plataforma com regras de governança que envolviam não apenas o licenciamento do conteúdo, como também seu consumo de forma legalizada, e, ainda, a partilha dos ganhos oriundos desse consumo. O iTunes organizou uma infraestrutura cooperativa para que os produtores de conteúdo – gravadoras, artistas, compositores, editoras – pudessem encontrar os usuários finais de modo que essas trocas pudessem ser realizadas como transações econômicas; iniciando, assim, a revolução proporcionada pela plataformização da indústria fonográfica. Tal revolução não impactou apenas a forma como o mercado do disco se organizava, com o fechamento da maior parte das lojas físicas existentes, como a toda a indústria, possibilitando que as perdas ocorridas em razão das plataformas gratuitas fossem revertidas, originando um novo crescimento. Além disso, toda a economia da música pôde se reorganizar em torno dessa plataforma, com o surgimento de novas camadas de plataforma, dentre os quais se destacam os denominados agregadores, que descreveremos na seção 2.5.

A entrada no mercado do iTunes representa a primeira iniciativa no ambiente da *internet* de fato rentável para a indústria fonográfica, o que fica demonstrado com os números crescentes de faturamento que passaram a ocorrer nos anos seguintes. Porém, não foi tarefa fácil a que Jobs se propôs a realizar: enxergando a oportunidade de reorganizar o mercado de forma lucrativa através da *web*, entrou em contato com executivos das grandes gravadoras. Knopper (2013) conta que alguns desses executivos já haviam chegado à conclusão de que as transações de música na *internet*, apesar de ainda serem consideradas como *pirataria*, poderiam se tornar uma nova maneira de fazer negócios. O autor narra que *Jobs* começou as conversas com a gravadora *Warner Music*, por meio de *Paul Vidich*, um dos vice-presidentes da companhia à época. A essa altura, a Apple já havia criado a *iTunes Music Store* e a sincronizou perfeitamente com um *hardware* que pedia conteúdo, o já citado *iPod*. *Jobs* apresentou à *Warner*, a *Vidich* e a um pequeno grupo de funcionários da gravadora uma versão beta do iTunes, que se impressionou com a funcionalidade e simplicidade da plataforma e do aparelho. *Vidich* já considerava que a atração do *Napster* não era apenas o fato de ser gratuito, como também de dar às pessoas uma maneira de se conectar com praticamente qualquer música (Knopper, 2013).

Depois de conquistar os executivos da Warner, *Jobs* seguiu sua abordagem com as outras principais gravadoras do mercado, Universal e Sony, alcançando as mesmas impressões positivas. Ao final das negociações, *Jobs* firmou contratos com as cinco gravadoras mais influentes dos Estados Unidos para distribuir músicas através do iTunes. Contando com o respaldo de Sony, EMI, BMG, Warner Music e Universal, a Apple conseguiu posicionar a iTunes Store como uma plataforma legalizada para a transação de músicas dos artistas mais renomados do cenário musical. Um ponto chave, além da funcionalidade, simplicidade e experiência de usuário, foi que *Jobs* permitiu às gravadoras um nível elevado de gerenciamento dos metadados de direito autoral das músicas. Assim, as gravadoras permitiram que o iTunes fixasse o preço de cada música a 99 centavos, com o iTunes Music Store tendo sido lançado para o público em 28 de abril de 2003 (Nascimento, 2022).

Muito além do esperado, considera-se o lançamento da iTunes Store com uma revolução instantânea no consumo e exploração de música, ainda que os LPs e CDs tenham continuado a ser comercializados, porém em cada vez menor escala desde então. De fato, os consumidores vinham demonstrando, desde a estreia do *Napster*, em 1999, que estavam prontos para uma mudança de formato. Com a iTunes Store, as paradas de sucesso digitais ganharam notoriedade, particularmente entre o público jovem. Se antes a *Hot 100* da *Billboard* era o principal termômetro para o que estava em alta no setor musical, a Apple agora também se tornava um *player* influente nesse cenário. À medida que as vendas de faixas digitais cresciam ano após ano, o *iTunes Charts* assumiu um papel crítico na avaliação das tendências musicais. Para qualquer artista, conquistar um lugar de destaque nessas paradas, especialmente nos Estados Unidos, tornou-se crucial (Nascimento, 2022).

Ainda que tenham concordado com os termos apresentados por *Jobs*, por algum tempo após o lançamento do iTunes, os executivos das gravadoras reclamaram do acordo que *Jobs* fez – já que esse acordo não permitia que os preços subissem mais ou menos do que 99 centavos, além de não partilhar com as gravadoras e demais titulares de direito autoral os ganhos com as vendas do *iPod.* Contudo, não há registros de que as principais gravadoras tenham ingressado com ações judiciais contra o iTunes. Apesar de críticas, as negociações contratuais em relação aos termos de licenciamento e fixação de preços das músicas foram resolvidas por meio de tratativas comerciais, sem a necessidade de que fossem ajuizadas ações judiciais, com as gravadoras e a Apple mantendo uma relação comercial colaborativa, focada mais em parcerias

e acordos mútuos (Knopper, 2014). Entretanto, como veremos nos capítulos 4 e 5, não foram poucas as disputas judiciais envolvendo editoras musicais, compositores e artistas com acusações de conluio entre a Apple e as gravadoras, bem como de falta de transparência na distribuição dos *royalties*.

Devido à ascensão do *streaming* em detrimento do modelo de negócios baseado em *downloads*, a Apple decidiu descontinuar o iTunes e lançar o Apple Music em 30 de junho de 2015, com o novo serviço sendo apresentado ao público pela primeira vez durante a *Worldwide Developers Conference (WWDC)* do mesmo ano. O Apple Music oferece uma vasta biblioteca de músicas por *streaming*, uma estação de rádio ao vivo chamada *Beats 1* e uma funcionalidade para que artistas possam compartilhar conteúdo diretamente com seus fãs, originalmente chamada de *connect*. Com o Apple Music, a Apple entrou no competitivo mercado de streaming de música, rivalizando com serviços já consolidados, como Spotify[9]. Como indicado no capítulo de introdução, esta Tese está delimitada a verificar e avaliar as interações entre o direito autoral e a plataforma iTunes, no período de lançamento até seu fechamento, não se estendendo à plataforma Apple Music.

2.2.2 YouTube

Em fevereiro de 2005, Steve Chen, Chad Hurley e Jawed Karim, três ex-funcionários da firma norte-americana de comércio eletrônico *PayPal*, partiram da premissa de que que as pessoas comuns gostariam de compartilhar seus vídeos caseiros por meio da *web*. Assim, o YouTube foi lançado em dezembro de 2005, já com mais de dois milhões de visualizações de vídeo por dia. Em janeiro de 2006, esse número aumentou para mais de 25 milhões de visualizações. O número de vídeos disponíveis no *site* ultrapassou 25 milhões em março de 2006, com mais de 20.000 novos vídeos enviados diariamente. Em meados de 2006, o YouTube já experimentava *uploads* de mais de 100 milhões de vídeos por dia, e o número de vídeos enviados para o *site* não mostrou sinais de desaceleração daí em diante. Assim como nas plataformas de música gratuitas, o problema, mais uma vez, foi que muitos dos vídeos enviados para o YouTube continham material protegido por direito autoral, já que a tônica dos vídeos era a de ter músicas sincronizadas às imagens. Por isso, com vistas a se preparar para possíveis

[9] Disponível em: https://time.com/3940782/apple-music-spotify/. Acesso em: 23 abr. 2022, às 15h.

litígios como os que ocorreram com as demais plataformas, o YouTube começou a procurar um comprador (MacFadden, 2020).

Em 2005, a gigante norte-americana Google comprou o YouTube por US$ 1,65 bilhão; adotando, para reduzir o risco de ações judiciais por violação de direito autoral, a estratégia de negociar acordos com várias companhias titulares de direito autoral, de modo que os conteúdos protegidos pudessem ser utilizados nos vídeos criados pelos usuários da plataforma, denominados de UGC (*User Generated Content)*, que à época representavam a maioria dos vídeos da plataforma. Dentro dessa estratégia, a Google também concordou em remover dezenas de milhares de arquivos de vídeo protegidos por direito autoral do YouTube; tornando-a, assim, a segunda iniciativa legalizada para consumo de músicas em plataformas na *internet*. Porém, diferentemente do iTunes, não havia a necessidade de fazer *download* dos vídeos contendo as músicas, nem tampouco de pagar por isso. Por ser uma plataforma inicialmente pensada para que os usuários assistissem aos vídeos, o YouTube já utilizava a tecnologia *streaming*. Além disso, por contar com essa faceta audiovisual, os conteúdos eram visualizados sem que houvesse a necessidade de pagamento, adotando-se uma estratégia similar a das emissoras de televisão tradicionais, isto é, com propagandas sendo exibidas antes ou no meio da exibição dos vídeos. Nascia, assim, a primeira plataforma de *streaming* legalizada e com financiamento inicialmente restrito à publicidade, ou *ad-supported* (Cayari, 2011).

O YouTube, a partir de então, consolidou-se como um pilar da indústria da música, não apenas em razão da forma de consumo de música, como também por ter sido a primeira plataforma a de fato democratizar o caminho para a participação de artistas antes completamente desconhecidos no cenário musical. O predomínio do conteúdo das principais gravadoras – também denominadas de gravadoras *major* –, dominante na iTunes Store, foi confrontado com a possibilidade de *upload* de um simples vídeo na plataforma de vídeos. Esse fator criou possibilidades para artistas de diferentes origens, estilos e popularidades poderem se lançar diretamente na plataforma, sem a necessidade da intermediação de *gatekeepers* ou de intermediários. É bem verdade que o YouTube já desempenhava múltiplos papéis em sua ampla base de usuários; servindo, para alguns, como um repositório de conteúdo amador, enquanto, para outros, constituia-se como uma fonte de aprendizado, com seções específicas voltadas para a educação, em que os usuários finais podem acessar conteúdos especializados e aprender com *experts* em várias disciplinas. Porém, uma das funções mais importantes da plataforma é no

lançamento que possibilita a descoberta de novos artistas. Dados do Google indicam que 57% dos consumidores de música na plataforma a usam para explorar novas músicas ou artistas, destacando o seu papel como uma espécie de curador de conteúdo na *web*, com o oferecimento de diversos espaços que atendem a uma variedade de interesses e públicos (MacFadden, 2020).

Além disso, quando se trata do espectro musical, o YouTube atende a uma gama extremamente diversificada de necessidades e interesses. Os usuários finais acessam a plataforma para uma série de atividades musicais que vão desde o consumo de gravações de músicas populares a lançamentos independentes e extremamente nichados. Este alcance multifuncional não apenas oferece uma plataforma para artistas emergentes promoverem seus trabalhos, como também serve como um meio para colaborações musicais que transcendem fronteiras geográficas. MacFaaden (2020) explica que o YouTube é mais do que uma mera plataforma de compartilhamento de vídeos, atuando como um microcosmo na *web* que reflete a complexidade e diversidade da sociedade contemporânea, já que sua natureza polivalente abrange desde a educação e o entretenimento até a socialização, ao mesmo tempo em que apresenta desafios persistentes relacionados à autorização e regulamentação de conteúdo.

A monetização, entretanto, é uma faceta crítica da relação entre o YouTube e a indústria fonográfica. O modelo de publicidade da plataforma não é tão lucrativo quanto as vendas diretas de álbuns ou *singles*, principalmente em razão dos mecanismos de *safe harbour*[10] utilizados pela plataforma para calcular a partilha dos ganhos oriundos de suas atividades com música. Nesse contexto, desenvolveu-se o conceito de *value gap*, que representaria a diferença entre a receita gerada pelo YouTube e a quantia paga aos criadores de conteúdo e titulares de direito autoral. Alguns argumentam que o YouTube não remuneraria de forma justa os artistas e compositores, utilizando-se desses mecanismos que liberariam o YouTube de responsabilidade direta pelo conteúdo gerado pelos usuários – os UGCs – de modo que o YouTube operaria um modelo de negócio lucrativo para seus acionistas, porém sem partilhar de forma justa a receita gerada com as músicas aos seus respectivos titulares de direito (Lawrence, 2019). Em que pesem tais

[10] Lawerence (2019) explica que *safe harbour* é um termo legal que se refere a disposições que protegem uma parte de certas responsabilidades, desde que determinadas condições ou diretrizes sejam atendidas. No contexto da *internet* e do direito autoral, esse conceito é aplicado a plataformas *online* permitindo que alguns desses serviços *online* operem sem serem responsabilizados automaticamente pelo conteúdo carregado ou compartilhado pelos usuários, isto é, a plataforma não é considerada responsável por violações de direito autoral perpetradas por seus usuários, sob certas condições como a remoção de material protegido por direito autoral quando notificada pelo titular desses direitos.

críticas, o fato é que o YouTube é uma fonte de receita para os titulares de direito autoral, o que envolve questões complexas relacionadas ao gerenciamento desses direitos na plataforma.

Em seu Ted Talk, Stewart (2010) explica como o YouTube investiu em ferramentas sofisticadas para lidar com o direito autoral, dentre as quais destaca-se o *content ID*, que permite aos titulares de direito o rastreamento e a monetização do uso de suas músicas. Ela destaca que sejam artistas ou fãs, todos são afetados pela forma como o direito autoral é gerenciado na plataforma, uma vez que a identificação dos *uploads* de material protegido por direito autoral permite aos titulares de conteúdo uma variedade de opções sobre o que fazer a seguir. Um exemplo dado por Stewart (2010) é o do artista *Chris Brown* e de um fã que fez *upload* de um vídeo no YouTube contendo uma de suas músicas: o *content ID* detectou o vídeo quase instantaneamente, dando a Sony Music – titular de direito autoral – várias opções sobre como proceder. O vídeo do fã, com cenas de um casamento com a música *Forever*, de *Chris Brown*, ao fundo, tornou-se viral, o que levou a música de volta às paradas e ajudou a potencializar não apenas a arrecadação de *royalties* da música, como sua relevância. Desse modo, o sistema de content *ID* é flexível e pode lidar com múltiplos titulares de direitos e políticas variáveis, o que beneficia todos os *stakeholders* e até mesmo a cultura em geral. O YouTube seria, assim, mais do que uma simples plataforma de compartilhamento de vídeos; mas uma força motriz na indústria da música contemporânea que oferece uma plataforma que fornece receita de *royalties*, além de ferramentas para a proteção e gestão de direito autoral (Stewart, 2010).

As questões que envolvem a interação das legislações de direito autoral dos EUA, Reino Unido e Brasil, e os negócios propostos pelo YouTube, inclusive com a revisão da utilização dos mecanismos de *safe harbour* propostos por regulações no âmbito na União Europeia, serão aprofundadas nos capítulos 4 e 5. O fato é que a loja que inaugurou o modelo de negócios de consumo de música paga na *web,* a iTunes *Store*; e a iniciativa que revolucionou o lançamento de novos artistas, introduzindo o consumo via *streaming* e a remuneração *ad supported*, o YouTube; pavimentaram o caminho para a entrada em cena de várias outras plataformas que adotaram uma mistura das estratégias desses dois precursores. Como indicado na introdução, esta Tese está delimitada à descrição e análise das interações entre direito autoral e os negócios em plataforma dessas duas e do Spotify, a primeira plataforma com modelo de negócios que envolveu um *mix* entre *ad supported* e os usuários pagos – ou *premium users*.

2.2.3 Spotify

Fundada em 2006 pelos empresários suecos Daniel Ek e Martin Lorentzon, o Spotify surgiu como uma solução criativa para o problema das, aqui já citadas, trocas de música na *web* de forma gratuita, por meio de plataformas como a Pirate Bay, também sueca. O principal objetivo de Ek e Lorentzon era criar um serviço que superasse a conveniência da pirataria, ao mesmo tempo que compensasse os artistas pelo seu trabalho. O Spotify se tornou plenamente operacional em 2008; contudo, apenas em 2011, com seu lançamento nos EUA, a plataforma realmente ganhou notoriedade global, transformando-se em um fenômeno internacional de *streaming* de música. O *delay* entre a operacionalização e o alcance do grande público se deu, entre outros fatores, em virtude de as gravadoras *major* terem, inicialmente, atuado fortemente contra a consolidação do consumo via *streaming*, que alterou a matriz de preço da músicas, possibilitando o acesso a um catálogo quase que ilimitado por meio do pagamento de uma mensalidade fixa, ou do acesso por meio de publicidade. À época, o valor pago mensalmente para acesso ao catálogo equivalia, em dólar, ao valor pago para o *download* de um único álbum no iTunes, de modo que, para as gravadoras, o melhor seria a manutenção desse modelo de negócios, que praticamente replicava o modelo tradicional, migrando para a *web* o que antes era possível se fazer em uma loja de discos (Eriksson et ali., 2018).

A série *The Playlist* (2022), baseada na obra *Spotify Untold* (Sven Carlsson e Jonas Leijonhufvud, 2019) é uma série fictícia inspirada em fatos reais que mostra a história de criação e desenvolvimento do Spotify. Em que pese o caráter não acadêmico da série, utilizamos aqui como referência tendo em vista a forma didática com que ilustra o contexto e temática desta pesquisa. Por exemplo, já no primeiro episódio, Daniel EK, um programador que já havia criado e vendido uma *startup*, assiste no noticiário da TV sueca às polêmicas envolvendo as gravadoras *major* e o Pirate Bay aqui já citadas, demonstrando que o Spotify foi concebido para ser uma plataforma de música com dois aspectos principais: utilização da tecnologia *streaming*, alterando o modelo de consumo do *download* para o acesso via *streaming* – similar ao adotado pelo YouTube; e a adoção de um modelo de negócios que contemplaria o pagamento de direito autoral aos titulares, fossem eles gravadoras, editoras ou entidades de gestão coletiva de direitos – atores descritos na seção 2.4 deste capítulo.

Entre desenvolvimento e lançamento, foram quase dois anos e meio de esforços empreendidos, em questões que envolveram a usabilidade e a experiência de usuário propostas

pela plataforma – que tinha a intenção de proporcionar uma qualidade sem parâmetros de comparação com as plataformas anteriormente lançadas –, além de aspectos ligados aos investimentos necessários para tal qualidade e, principalmente, às dificuldades de negociação com os titulares de direito autoral, sobretudo as gravadoras *major* (Seabrook, 2015). Em *The Playlist* (2021), o episódio "*The Law*" sumariza alguns desses desafios significativos que o Spotify teve que superar. Centrando-se na trajetória de Petra Hansson, uma advogada dedicada a resolver litígios de alta complexidade que a plataforma teve de lidar, o episódio mostra como ela cria o departamento jurídico da companhia e passa a ser responsável por elucidar os obstáculos complexos, como essa citada negociação com as gravadoras. Fica evidente que a trajetória inicial do Spotify esteve intrinsicamente relacionada com a questão da definição dos direitos envolvidos no oferecimento a consumo de músicas via *streaming*, bem como com toda a dificuldade para se licenciar esses direitos. Esse episódio demonstra que as complexidades de alinhar avanços tecnológicos rápidos com um sistema legal, muitas vezes lento, foi o grande desafio para a implementação das plataformas de música *online* nos mais diversos territórios.

O fato é que o aparente desinteresse inicial das gravadoras *major* no Spotify não durou muito tempo. Em 2008, as mesmas propuseram, como uma imposição, um modelo de negócios ao Spotify: para licenciar seus catálogos para a plataforma, as gravadoras receberiam 70% do valor arrecadado pela plataforma com assinaturas e publicidade, e ainda seriam donas de ações da plataforma; devendo, ainda, haver confidencialidade a respeito do acordo. Arrington (2009) noticiou, a partir de uma fonte oculta, que as gravadoras estariam adquirindo ações do Spotify, em uma rodada de investimentos envolvendo outras companhias. Explica o autor que essa, que seria uma rodada de financiamento, alcançou o valor de 20 milhões de euros em investimentos das *major* como Universal Music Group, Sony BMG, EMI Music e Warner Music Group. Arrington (2009) aponta que, de acordo com essa fonte, as gravadoras investiram o mesmo valor por ação que os fundos de *venture capital* que teriam participado da rodada, exceto uma delas, que entrou muito cedo no negócio – provavelmente a Universal de Per Sundin. O acordo acabou por fazer com o que valor de mercado da plataforma, antes mesmo de seu lançamento nos EUA, chegasse a 100 milhões de euros (Arrington, 2009).

Apenas no ano seguinte, o *site* Music Business WorldWide (MBW) publicou, também sem nomear a fonte, a exata quantidade de ações que cada uma das gravadoras *major* passou a ser dona, informando ainda que uma representante das gravadoras independentes também

passou a ter ações da empresa[11]. Em verdade, descobriu-se que não havia ocorrido uma rodada de investimentos na *startup*, e sim uma negociação que envolvia o licenciamento do conteúdo musical em troca de participação acionária nas plataformas, passando as gravadoras a serem donas de 8% das ações do Spotify. O evento foi bastante comentado pelos artistas e compositores à época, tendo em vista que eles não foram consultados a respeito de uma negociação que envolvia suas músicas. O acordo não foi esclarecido publicamente. Em 2018, o Spotify fez uma listagem direta na Bolsa de Valores de Nova York (NYSE), em vez de um *IPO* (Oferta Pública Inicial) tradicional. Em uma listagem direta, as ações são vendidas diretamente ao mercado, sem a emissão de novas ações para levantar capital. Isso significa que a empresa não recebe dinheiro novo como faria em um *IPO* tradicional. As gravadoras *major* e o representante das independentes tiveram a opção de vender suas ações diretamente no mercado. Sony Music e Warner Music venderam uma parte de suas ações após a listagem e relataram ganhos significativos; porém, o repasse dos valores aos artistas jamais foi esclarecido de forma transparente[12].

Além da questão de não terem sido consultados a respeito da troca do licenciamento das músicas por ações da plataforma, artistas e compositores tiveram alguns outros casos que caracterizam a relação do Spotify como bastante conflituosa. Muitos artistas criticam a plataforma pelas baixas compensações pagas por *stream,* o que fez com que *Taylor Swift*, famosa artista da música pop, retirasse seu catálogo do Spotify em 2014, argumentando que o modelo de negócios da plataforma desvaloriza a música ao compensar inadequadamente os artistas, em comparação com a venda tradicional de álbuns ou faixas Esta é uma preocupação compartilhada por muitos outros criadores de música, que sentem que a receita gerada pelas plataformas de *streaming* é insuficiente para sustentar uma carreira musical em tempo integral (Tschmuck, 2018). Por outro lado, o Spotify oferece uma oportunidade sem precedentes para artistas ganharem visibilidade em um mercado musical cada vez mais saturado. Muitos artistas emergentes se beneficiaram das *playlists* curadas pelo Spotify, como "Descobertas da Semana" ou "Radar de Novidades", que têm o potencial de apresentar sua música a milhões de novos

---

[11] Disponível em: https://www.musicbusinessworldwide.com/files/2018/05/MBWSpotifyshares.png. Acesso em: 06 jan. 2023, às 16h.

[12] Disponível em: https://www1.folha.uol.com.br/ilustrada/2018/04/spotify-foi-forca-propulsora-na-alta-do-streaming-de-musica-e-agora-quer-lucrar.shtml, Acesso em: 07 jan. 2023, às 10h.

ouvintes globalmente. Para artistas independentes que não contam com o apoio e promoção de grandes gravadoras, essa visibilidade pode ser inestimável (McIntyre e Quartz, 2015).

É notório, portanto, que a dinâmica das interações entre o Spotify, compositores e artistas, editoras de música, gravadoras e entidades de gestão coletiva é repleta de tensões e oportunidades, e à medida que o cenário do *streaming* continua a se transformar, essas relações provavelmente seguirão evoluindo, com todos esses atores buscando equilibrar a necessidade de visibilidade com a busca por uma compensação justa pelo seu trabalho. Essa dinâmica de tensões e oportunidades seria denominada pelos institucionalistas com outras palavras, porém com sentido semelhante: conflito e cooperação. Abordaremos essas ferramentas teóricas do institucionalismo no próximo capítulo; porém, antes é necessário descrever os principais atores da indústria fonográfica como forma de completar o contexto em que as análises de caso dos capítulos 4 e 5 estão situados.

2.3 A CADEIA PRODUTIVA DA INDÚSTRIA FONOGRÁFICA NA ERA DAS PLATAFORMAS

Como já aqui apontado, a indústria da música passou por transformações profundas nos últimos vinte anos, impulsionadas principalmente pela compactação e armazenamento das músicas, a profusão de transações que as envolvem através da *web* e pelas inovações tecnológicas que possibilitaram o ganho de escala das plataformas de negócio de música *online*, com destaque para a possibilidade de distribuição das músicas de forma global e instantânea. Para uma indústria que, como explica Byrne (2012), já tem quase 150 anos de existência, 20 anos são um curto espaço de tempo para transformações tão profundas. Naturalmente, essas transformações levaram não apenas ao surgimento de novos participantes, como a um rearranjo das firmas tradicionais baseadas no modelo caracterizado pela presença dos *gatekeepers*, com uma adaptação que as levou, em muitos casos, a reorganizarem seus modelos de negócios. A promoção dos artistas, por exemplo, passou a ter um foco intenso na *internet*, utilizando plataformas como YouTube e redes sociais não apenas para publicidade, como também para descoberta de novos talentos.

Nesse cenário, os artistas têm identificado um vasto espectro de oportunidades inovadoras. Uma dessas vantagens está na capacidade de autogestão, permitindo que artistas promovam suas obras e estabeleçam uma relação direta com sua audiência sem a intermediação

tradicional de gravadoras. Uma das ferramentas que se destaca nesse contexto é a abordagem *Do It Yourself* (*DIY*), que facilita o lançamento direto de faixas em serviços de *streaming*. Esta abertura democratizada do cenário musical tem desencadeado uma proliferação substancial de conteúdo. Segundo Luminate (apud Stassen, 2023), em 2022 a quantidade diária de faixas enviadas às plataformas excedeu 100.000, fazendo com que as plataformas de música contabilizassem um acervo de 158 milhões de faixas disponíveis para *streaming*. Se a tendência, verificada em 2023, de adicionar aproximadamente 120.000 novas faixas por dia persistir, prevê-se que, ao término de 2023, essas plataformas terão um incremento de aproximadamente 43 milhões de novas músicas, alcançando o número estimado de mais de 200 milhões de faixas disponível para consumo.

Além disso, a era das plataformas deu origem a uma necessidade de infraestrutura de dados para tornar possível a partilha dos ganhos advindos das suas atividades. Assim, surgiram firmas voltadas para organizar esses dados e, até mesmo, distribuir os *royalties* baseadas nessas informações; ocasionando, então, uma nova cadeia de valor que, somada à já existente, complexificou ainda mais uma intrincada divisão do trabalho na indústria da música. Cooke (2015) explica que a indústria da música é fundada no direito autoral – ou *music rights*[13] –, havendo companhias que atuam com os direitos relacionados às obras musicais e aos compositores, como o exemplo das editoras musicais; e outras na gestão e transação de direitos inerentes às gravações e aos intérpretes, como por exemplo as gravadoras. Ele explica que ambas as dinâmicas – uma relacionado às obras musicais, outra aos fonogramas – fazem com que quem queira licenciar as músicas precise lidar com toda uma cadeia de titulares e representantes deles, como é o caso das entidades de gestão coletiva de direito autoral. Didaticamente, Cooke (2015) apresenta os atores participantes da indústria fonográfica por meio da imagem a seguir, organizando o pensamento a partir dos conceitos iniciais de fonogramas – *recording rights* –, e obras – *publishing rights*:

[13] Uma tradução livre da expressão seria direitos musicais, porém a doutrina brasileira de direito autoral não adota essa expressão por não ter previsão legal.

FIGURA 6 – ATORES DA INDÚSTRIA FONOGRÁFICA

Fonte: C*omplete Music Update – CMU*.

Passemos, então, a descrever o papel de cada um desses atores, com o objetivo de explorar, nos próximos capítulos, as interações dos negócios inerentes às plataformas de música., como o licenciamento das músicas, com os direitos desses titulares; de modo a avaliar, posteriormente, a dinâmica de cooperação e conflito consequência dessas interações. Importante ressaltar que essa divisão proposta por Cooke (2015), agrupando os negócios de acordo com a exploração de obras musicais e direitos de autor de um lado, e de fonogramas e direitos conexos, de outro, auxilia na compreensão das atividades desses participantes da indústria fonográfica, sobretudo porque a aquisição e gestão desses direitos respeita essa dinâmica, isto é, companhias se organizam em torno da exploração econômicas das obras – editoras musicais, e da exploração econômica dos fonogramas – gravadoras, selos e agregadores. Modernamente, outros participantes passaram a surgir com a entrada de veículos do mercado financeiro na exploração do negócio fonográfico, criando uma cadeia complexa de titularidade de direitos e recolhimento dos *royalties* (Cooke, 2015). Como a obra musical é a matéria prima dessa indústria, seguimos aqui uma organização que se inicia pela descrição das atividades de autores e editoras musicais.

2.3.1 Autores e editoras musicais

Os compositores de música ocupam um papel fundamental no ecossistema da indústria fonográfica por serem responsáveis por criar a letra e a melodia, isto é, o compositor é o criador da matéria prima que inicia a cadeia produtiva da música (Campello, 2012). A arte da composição tem diversas ramificações, indo desde a elaboração de canções para a música *pop* que alcançam altíssimos níveis de consumos, os chamados *hits*, até a concepção de composições

sofisticadas para orquestras sinfônicas. Essa criação, muitas vezes, não é feita de forma isolada, uma vez que compositores frequentemente colaboram com outros criadores, tornando-se parceiros de um ou, mais modernamente, de grupos de mais de dez criadores que se reúnem para criar, nos *camps* de composição que caracterizam a música urbana contemporânea, em gêneros como o *hip hop*, o *funk* e o *trap*. Outra parte do processo de composição envolve a gravação das *demos*, isto é, gravações preliminares de suas músicas, que são apresentadas a possíveis intérpretes, produtores musicais e editoras musicais. Quando uma composição é concluída, inicia-se o processo de divisão dos percentuais entre os criadores, caso haja mais de um, a geração de contratos entre eles, a contratação de editoras musicais para a gestão desses direitos – que envolve o licenciamento das obras, autorizando-as para gravações de terceiros, e permitindo que essas obras sejam utilizadas em diversas mídias, desde filmes até publicidade (Legrand Network, 2022).

Esses processos fazem com que as editoras musicais tenham um papel duplo de gestoras dos direitos e promotoras das criações musicais. Por um lado, a editora desempenha um papel administrativo, monitorando e garantindo que os compositores sejam remunerados sempre que suas músicas sejam transacionadas. Desempenham, por outro lado, o papel de representar compositores e as obras, fazendo uma promoção ativa das canções, apresentando-as a artistas, gravadoras e outras entidades interessadas. Assim como com as gravadoras, as editoras musicais têm um grupo dominante do mercado mundial, chamado de editoras *major.* Com as fusões e aquisições ocorridas nos últimos anos, esse grupo é representado pelas firmas *Sony Music Publishing*, *Universal Publishing* e *Warner Music Publishing*. Além delas, com as mudanças contínuas na indústria em função da ascensão das plataformas, surgiram companhias que atuam como editoras musicais, porém em um formato diferente, chamado de "administração de direito autoral". Dentre essas, que formam o grupo das editoras musicais independentes, destacam-se firmas como a *Kobalt* e a *BMG*, organizações que modernizaram a maneira tradicional de gerir esses direitos. Em vez de serem donas das músicas – modelo de negócio que caracteriza as firmas tradicionais de *pipeline* – essas companhias oferecem os mesmos serviços de administração, porém mantendo, em regra, os compositores como os titulares de direitos sob as obras. Essa abordagem se destaca pela adoção de novas camadas de plataformas que monitoram e coletam receitas dos direitos gerados globalmente, oferecendo maior transparência aos compositores. O modelo também é caracterizado por sua flexibilidade, com contratos que

muitas vezes são adaptados às necessidades específicas do criador, ao invés de acordos de longa duração e rígidos em suas condições (CMA, 2022).

O mercado dos direitos de autor, em que as editoras musicais atuam, foi avaliado em US$ 5,7 bilhões em 2022; com uma projeção de crescimento significativo para os próximos anos, prevendo-se que alcance a marca de US$ 9 bilhões até 2030, impulsionados pelas receitas advindas das plataformas *streaming*. Do valor total gerado em 2022, a *Sony Music Publishing* manteve sua posição de liderança no mercado com uma participação de 24,7%. Em segundo lugar, a *Universal Music Publishing*, com uma participação de 23,4%, seguida da *Warner Chappell*, com 12%. As demais companhias, que formam o grupo das editoras independentes, contabilizaram 40% do total.[14]

Como explicado inicialmente, além dessas companhias, que exploram os direitos de autor, há as que exploram as gravações que contêm as obras musicais, isto é, os direitos conexos. Fazemos a seguir uma descrição dessas atividades.

2.3.2 Artistas, gravadoras, selos, agregadores, distribuidores

Já repetimos aqui algumas vezes o tamanho da revolução que as plataformas trouxeram para a indústria fonográfica, tendo sido uma das mais importantes consequências a redefinição da sua cadeia de valor, proporcionando aos artistas novas oportunidades e desafios. O artista desempenha um papel central, não apenas como intérprete das composições, como também como executor de uma série de atividades práticas e fundamentais para a materialização e difusão das músicas. Eles frequentam estúdios de gravação, espaços com equipamentos técnicos em que fazem a fixação das composições em fonogramas, para que possam ser distribuídos e consumidos; em sessões que exigem precisão, técnica e, muitas vezes, longas horas de trabalho colaborativo. Além disso, artistas se apresentam em shows ao vivo, eventos que variam desde pequenos espaços íntimos até grandes estádios, onde se conectam diretamente com seu público, compartilhando não apenas sua música, mas também uma experiência visceral. Essas performances ao vivo não só solidificam sua presença e relevância no cenário musical, como

[14] Disponível em: https://www.globenewswire.com/en/news-release/2023/05/16/2670080/28124/en/Global-Music-Publishing-Market-Report-2023-A-9-Billion-Market-by-2030-from-5-7-Billion-in-2022-Digital-Revenue-Segment-is-Anticipated-to-Hold-a-Prominent-Share.html, Acesso em: 07 set. 2023, às 10h.

também servem como uma das principais fontes de receita e engajamento dos fãs. O artista da música contemporânea, assim, não é apenas um criador, mas também um executor prático, cujas funções, como gravação em estúdio e realização de shows, são cruciais para sua sustentabilidade e impacto das músicas.

As firmas que exploram comercialmente a atividade fonográfica dos artistas são as gravadoras, os selos e os agregadores. A nova dinâmica das plataformas originou novos atores, porém, ao mesmo tempo, vem reforçando uma predominância das gravadoras *major*. Estas firmas dominam uma porção substancial do mercado, oferecendo acordos tradicionais de gravação que englobam investimentos significativos em *marketing*, promoção e distribuição. Além delas, as gravadoras independentes ou selos são alternativas às *major*, com uma maior flexibilidade e controle criativo aos artistas, porém replicando o modelo tradicional de *pipeline* e presença dos *gatekeepers*, e sem o mesmo poder financeiro ou escala que as *major* têm. Já os agregadores fazem parte da camada de plataformas que emergiu após a primeira camada de plataformas, os *DSPs*. Diferenciam-se das gravadoras por oferecerem acordos denominados *service deals*, que permitem que os artistas permaneçam como titulares de seus direitos conexos, beneficiando-se de serviços que anteriormente estavam reservados para contratos de gravação tradicionais. Há, ainda, os acordos que envolvem apenas a distribuição dos fonogramas para as plataformas, que permitem que os artistas trabalhem diretamente com provedores *DIY* (*Do-It-Yourself*). A complexidade desta cadeia de valor indica a variedade de opções atualmente disponíveis para os artistas, com diversos modelos de negócios, cada um com suas vantagens e desvantagens em termos de controle criativo, exposição ao mercado e risco financeiro (CMA, 2022).

Toda essa dinâmica da cadeia de valor em torno das gravações no cenário das plataformas é representada graficamente na figura a seguir, com destaque para o volume de controle e o tempo de compromisso que os artistas têm de acordo com o modelo de negócios firmado por eles:

FIGURA 7 – CADEIA DE VALOR EM TORNO DAS GRAVAÇÕES NO CENÁRIO DAS PLATAFORMAS

Fonte: CMA.

O mercado de música gravada teve uma receita de US$ 26.2 bilhões de dólares em 2022 (Figura 1 – capítulo 1). Götting (2022) destaca a crescente participação de mercado das três principais gravadoras, ressaltando o aumento da participação de mercado da *Sony*, *Warner* e *Universal* em 2022. Informa que, no ano, o mercado de música gravada ficou dividido da seguinte forma:

TABELA 1 – PARTICIPAÇÃO DE MERCADO DAS TRÊS PRINCIPAIS GRAVADORAS

Universal Music	31, 78%
Sony Music	26, 87%
Warner Music	19,05%
Gravadoras independentes e Agregadores	22,30%.

Fonte: Götting, 2022.

O fato é que as atividades que envolvem a exploração da música gravada acima descritas são em regra exploradas por companhias privadas com finalidade lucrativa, atuantes no mercado e competindo entre si. Essa formatação não é a mesma quando nos referimos às atividades das entidades de gestão coletiva, que em regra se organizam em associações, isto é, entidades privadas sem finalidade de lucro, muitas delas com monopólio previsto em lei para realizar essas atividades, como é o caso do Brasil e do Reino Unido. Descrevemos, a seguir, o papel das entidades de gestão coletiva de direitos, considerando também as possibilidades surgidas a partir das plataformas de música.

2.3.3 Entidades de gestão coletiva

As Organizações de Gestão Coletiva de direito autoral (*Collective Management Organizations* ou *CMOs*) se destacam como organizações fundamentais no cenário da gestão de direitos de autor e conexos, principalmente no que se refere à execução pública tradicional das músicas (TVs, rádios, apresentações ao vivo, cinema). Essas entidades atuam fazendo a ponte entre, de um lado, os criadores e titulares de música e, de outro, os usuários, definidos como aquelas firmas que se beneficiam economicamente com a execução pública de música. As *CMOs* asseguram que os titulares de direito autoral sejam remunerados de forma justa e adequada, monitorando as execuções nos meios tradicionais, e mais modernamente passando a ter atividades ligadas também às plataformas de música *online*. Nos países, as *CMOs* se organizam de forma territorial, de acordo com a realidade de cada um deles. Nos Estados Unidos, por exemplo, há várias entidades como a ASCAP (American Society of Composers, Authors, and Publishers), a BMI (Broadcast Music, Inc.) e a MLC (Mechanical Licensing Collective); no Reino Unido, a PRS (Performing Right Society) e a PPL (Phonografic Performance Limited) são as dominantes. No Brasil, a forma de organização é caracterizada pela atuação do ECAD (Escritório Central de Arrecadação e Distribuição), um *bureau* de cobrança e distribuição que é composto por sete entidades de gestão coletiva gerindo os mesmos direitos, isto é, direitos de autor e direitos conexos nas mesmas entidades, o que caracteriza o Brasil como um país ímpar no cenário mundial das *CMOs* (Gervais, 2018).

Em relação aos números financeiros e ao tamanho do mercado das *CMOs*, a CISAC (Confederação Internacional de Sociedades de Autores e Compositores), principal organização internacional voltada para a gestão coletiva, divulgou, em seu relatório anual de 2023, que a arrecadação mundial de direito autoral de execução pública atingiu um total de 9,6 bilhões de euros em 2022, destacando que esse valor representa um crescimento de 3% quando comparado aos € 9,32 bilhões registrados em 2021. No Brasil, o ECAD apresentou um panorama detalhado sobre o ano de 2022 com números que revelam um expressivo crescimento de 36% nos valores distribuídos referentes à execução pública, alcançando um montante de R$ 1,2 bilhão, em que destaca que esse crescimento evidencia a eficiência das entidades de gestão coletiva em adaptar-se e responder às demandas e desafios da indústria da música na era das plataformas. (Gervais, 2018).

Ao analisar a dimensão econômica desse segmento e sua adaptação a essa nova realidade, importante destacar alguns pontos que caracterizam os desafios enfrentados pelas *CMOs.* Lucius e Campello (2020), contextualizam essa problemática explicando que, por um lado, o aumento do consumo digital impactou o mercado, prejudicando a indústria física; contudo, os *DSPs* proporcionaram acesso amplo a diversas músicas e suas integrações, como em produtos audiovisuais. Nesse cenário, a era das plataformas desafia o sistema tradicional das *CMOs* por serem organizações que, antes da era das plataformas, auxiliavam titulares de direitos em meios tradicionais. Nesse contexto, a indústria fonográfica como um todo, e as *CMOs* em particular, foram relutantes em adaptar-se às tecnologias disruptivas, visto que a estrutura legal, institucional e mecanismos de controle não acompanharam as mudanças necessárias para essa adaptação. Sustentam os autores que, como resultado, os *DSPs* foram considerados como realizadores de atos ilícitos inicialmente para as *CMOs*. Ainda assim, os DSPs se estabeleceram, passando a gerar receitas primordiais para a reconstrução da indústria da música em caráter global.

Para Gervais (2018), embora as plataformas de música *online* permitam que os titulares de direitos se conectem diretamente com os usuários, a principal mudança está em tornar os conteúdos acessíveis e monetizá-los. Para ele, a verdadeira escassez não é o material em si, mas a conexão entre as obras e os usuários que mais as valorizam, de modo que os criadores buscam uma fonte de renda sustentável para poderem continuar produzindo. Sustenta que os DSPs – a quem chama de intermediários digitais – tornaram-se peças-chave nesse ecossistema, sendo certo que, diferentemente dos meios tradicionais, esses intermediários não são licenciados como usuários do conteúdo, alegando muitas vezes que são meros conectores. Assim, Gervais (2018) argumenta que o direito autoral precisa ser reinventado para atender a esse propósito com as organizações de gestão coletiva tendo um papel crucial nisso, podendo, inclusive, ver sua relevância crescer, uma vez que seu objetivo principal é garantir a remuneração adequada para os criadores. Por isso, o licenciamento coletivo proporcionado pelas CMOs pode garantir o espaço necessário para proteger os direitos dos criadores e incentivar a criatividade, assegurando um fluxo financeiro justo para eles no ambiente das plataformas online (Gervais, 2018).

Dentro desse contexto, Lucius e Campello (2020) explicam que, com o predomínio do digital em detrimento do físico, previu-se o fim das CMOs, o que se mostrou incorreto tendo em vista uma atuação delas que foi essencial na centralização das representações, embora muitos

DSPs tenham enfrentado exigências de pagamento de custos altos e demoras no licenciamento de músicas. As CMOs, então, precisaram inovar, adotando novas tecnologias e métodos para beneficiar DSPs. É bem verdade que o ambiente institucional apresentou, e ainda apresenta, algumas incertezas já que faltava uma definição legal clara a respeito dos direitos envolvidos no download e no streaming, o que veremos em detalhes nos capítulos 4 e 5. Os direitos de reprodução, distribuição e comunicação ao público eram suficientes para o mercado físico; contudo, no novo cenário, surgiram dúvidas sobre quais direitos são aplicáveis. Mesmo com os avanços legislativos posteriores, a fragmentação das licenças no ambiente digital, que também veremos nos capítulos 4 e 5, tem gerado confusões legais, com os DSPs tendo que negociar com diversas CMOs, cada uma gerindo direitos específicos (Lucius e Campello, 2020).

Gervais (2018) aponta que ainda mais desafios se avizinham para as CMOs. Com a crescente popularidade dos DSPs, o monitoramento de uso, processamento de dados e distribuição de *royalties* tornaram-se ainda mais desafiadores do que nunca. O objetivo, no que diz respeito à exploração *online* de conteúdo protegido por direito autoral, é garantir fluxos financeiros adequados para os criadores, aqueles cuja subsistência depende da monetização do acesso ao seu trabalho criativo quando são bem-sucedidos no mercado. As entidades de gestão coletiva precisam lidar rapidamente com grandes volumes de dados e terão que adotar novas tecnologias, como a *blockchain* e criptomoedas, para gerir e rastrear pagamentos *online* diretamente das plataformas de música aos titulares de direito autoral. A *blockchain*, inicialmente desenvolvida para transações financeiras seguras, oferece oportunidades promissoras para a monetização desses direitos, conectando diretamente titulares de direitos e usuários, além de monitorar fluxos monetários e rastrear o uso das músicas. Esta tecnologia pode abordar problemas de metadados da indústria fonográfica, como transparência e precisão, problemas estes que se intensificaram com a descentralização. Além da *blockchain*, as entidades de gestão coletiva estão investindo em *startups* musicais, parcerias de pesquisa e usando inteligência artificial para processar dados de forma mais eficiente (Lucius e Campello, 2020). Em meio à intensa concorrência, as CMOs buscam constantemente inovações para atender às necessidades das plataformas de música *online* e, ao fazerem isso, continuam desempenhando um papel vital no futuro da indústria fonográfica.

2.4 CONCLUSÃO

Este capítulo procurou descrever e analisar o ambiente, o contexto, e as características das mudanças econômicas ocorridas em razão da entrada em cena dos negócios em plataforma, de modo a demonstrar os porquês de esses negócios terem superado, em muito, os negócios de *pipeline*, especialmente na indústria fonográfica. Como visto, os negócios tradicionais de consumo de música e toda a cadeia produtiva envolvida – fábricas de CDs, lojas dedicadas à venda deles, promoção e *marketing* para a venda, matriz de preço, entre outros fatores – foram quase que completamente dizimados pelos negócios em plataforma de música *online*, já que o consumo das obras e fonogramas passou a ocorrer de forma predominante por meio da *internet*. Como conclusão lógica, o direito autoral precisou se adaptar a essa avalanche de mudanças, e este trabalho visa, a partir do próximo capítulo, a analisar e descrever essas mudanças.

A partir do momento em que este novo cenário econômico se estabeleceu, houve uma construção institucional necessária à coordenação das atividades econômicas ocorridas nesse contexto, para privilegiar a cooperação em detrimento do conflito; e, com isso, reduzir custos de transação para potencializar a remuneração dos criadores e titulares de música advindas das plataformas. Como demonstrado, a evolução e implementação dos negócios em plataforma, na indústria da música, dependeu de forma crucial da questão dos *music rights*, isto é, da definição do feixe de direito autoral aplicável a esses negócios para possibilitar que as licenças dadas às plataformas, pelos titulares de direito, pudessem ser expressas em contratos de forma clara, para mitigar a potencialização de posteriores conflitos. Dessa forma, após traçarmos um panorama das mudanças econômicas oriundas dos negócios em plataforma, do histórico de criação e implementação das três principais plataformas de música do mercado a que esta Tese está delimitada, e de descrevermos os principais atores da indústria fonográfica nesse novo cenário; passa-se, no próximo capítulo, à apresentação de uma teoria do direito autoral sob a perspectiva de sua complexidade, com a descrição e análise de ferramentas teóricas que serão usadas, nos capítulos 4 e 5, para as análises das interações dos negócios das plataformas iTunes, YouTube e Spotify com o ambiente institucional de direito autoral dos EUA, Reino Unido e Brasil.

CAPÍTULO 3 – UMA ABORDAGEM DO DIREITO AUTORAL SOB A PERSPECTIVA DE SUA COMPLEXIDADE

Conforme o que foi debatido e analisado no capítulo 2, o advento da *internet* – a plataforma das plataformas –, e o posterior desenvolvimento dos negócios em plataforma de música na *web*, criaram desafios para o direito autoral. Por ter, entre suas diversas funções, o objetivo de proteger a titularidade das obras musicais e fonogramas, o direito autoral exerce um papel de protagonismo nesse ambiente, de modo que uma análise teórica de seus aspectos, sob a perspectiva da complexidade que o caracteriza, torna-se chave para o entendimento dos sistemas criados para licenciar as músicas e posteriormente compartilhar os recursos oriundos das plataformas. Essa abordagem baseia-se, então, em uma visão do direito autoral não apenas como um meio de proteção aos titulares desse direito; porém, e sobretudo, que o enxergue como uma ferramenta adaptativa, que possibilite a criação de regimes de governança correspondentes às necessidades e circunstâncias das transações envolvendo músicas na *internet*.

Nesse contexto, tendo em vista que os conceitos teóricos servem para melhor entender uma situação, isto é, para compor um modelo a partir do qual a situação faça sentido e seja entendida, uma abordagem do direito autoral sob a perspectiva de sua complexidade visa a analisá-lo, por um lado, em sua função de ferramenta eficaz para o licenciamento do conteúdo ofertado pelas plataformas de música; e, por outro, que se observe um direito autoral que estabeleça um balanço de interesses na partilha justa dos resultados advindos da operação dessas plataformas de música. Por isso, esta abordagem do direito autoral aqui proposta leva em consideração esses diversos interesses envolvidos nesse novo ambiente, para que se possa visualizar o direito autoral como uma ferramenta para o equilíbrio entre os interesses envolvidos nesse sistema complexo, de forma a garantir a proteção dos direitos e, ao mesmo tempo, promover a inovação, o acesso à informação e o desenvolvimento econômico. Considerar o direito autoral como algo absoluto, que daria margem apenas a respostas estanques, seria desconsiderar sua necessária complexidade; por isso, o objetivo deste capítulo é o de apresentar e discutir os conceitos teóricos utilizados como ferramenta para analisar o problema desta Tese, com a apresentação desses conceitos de modo que permitam uma análise do direito autoral que leve em conta as diversas nuances que o contexto das plataformas de música *online* exige.

É importante, então, que essa abordagem seja construída de forma multidisciplinar, com a exploração de conceitos que correlacionam o direito autoral, a economia – com destaque para

as teorias institucionalistas –, e a teoria das plataformas apresentada no capítulo 2. A colaboração entre essas áreas resulta em soluções analíticas não absolutas e, principalmente, adaptativas, possibilitando um enfrentamento mais maleável e não reducionista para os desafios engendrados pelos negócios em plataforma de música *online* e as constantes transformações tecnológicas que os caracterizam. Nesse sentido, as inovações que os negócios em plataforma trazem para a indústria fonográfica demandam uma análise que leve em consideração aspectos que não estejam apenas no direito autoral tradicional, suas leis e tratados. Este capítulo visa, para isso, a apontar alguns conceitos analíticos que possibilitem uma abordagem das interações entre o direito autoral e os negócios em plataforma que leve em conta os diversos aspectos *ex ante* e *ex post* dessas interações. Para realizar esta tarefa, este capítulo está organizado em duas seções: a primeira, 3.1, tem como objetivo apresentar as relações entre direito autoral e complexidade, com uma apresentação de conceitos que caracterizam esta, e a relação desses conceitos com aquele.

Já a segunda seção, 3.2, visa a descrever e analisar ferramentas institucionalistas para uma análise teórica do direito autoral, dentre as quais destacam-se os tipos de inovação; a distinção entre os direitos de propriedade no direito e na economia; o conceito dos "*common-pool resources*"; o conceito de "feixe de direitos"; demonstrando-se de que forma considerar o direito autoral sob as músicas como *commons,* sob o ponto de vista da interação desses direitos com as plataformas e com a tecnologia, pode fundamentar uma ação para a gestão coletiva desses direitos. Assim, este capítulo, em conjunto com o capítulo 2, completa a contextualização do problema de Tese, que será abordado de maneira pormenorizados nos capítulos 4 e 5, com as análises dos estudos de caso de EUA, Reino Unido e Brasil.

3.1 DIREITO AUTORAL E COMPLEXIDADE

3.1.1 Complexidade

A palavra "complexidade" tem origem etimológica na palavra grega *complexus*, que significa "o que é tecido junto". O Novo dicionário Aurélio da Língua Portuguesa informa que a palavra complexidade significa "qualidade do que é complexo", sendo certo que complexo é: i) o que abrange ou encerra muitos elementos ou partes, ii) o que é observável sob diferentes aspectos e iii) o que é confuso, complicado, intricado. É fato que o uso mais comum da palavra

complexo adota o terceiro significado, isto é, para indicar aquilo que é difícil, complicado, intratável. Este uso comum dado à palavra revela-se muito inadequado para uma expressão que engendra tantas possibilidades, sobretudo no que diz respeito à análise de sistemas que congregam diversas partes e interesses heterogêneos, como, por exemplo, o sistema de direito autoral aplicável às plataformas de música *online*, alvo desta pesquisa. Atlan (1979, p. 34) também identifica três noções de complexidade, dentre as quais destacamos aquela que "designa uma intuição, não-quantificada, sobre nossa dificuldade de compreender uma exposição, uma ideia. Está claro que essa dificuldade de compreensão não pode ser definida, por não sabermos exatamente que tipo de operações fazemos quando compreendemos, ou não compreendemos, uma coisa".

Comentando essa noção de complexidade, muito similar à terceira definição contida no dicionário, García (2002) afirma que aqueles que a sustentam parecem sugerir que questões que não admitem algum tipo de abordagem formal, alguma forma de análise matemática, acabam reduzidos às ideias de que se podem ter apenas intuições; abordagem essa que lhe causa perplexidade. Para García (2002, pág. 54), "não é aceitável que tudo que não pode ser analisado matematicamente seja remetido para essa terceira categoria. (...) São principalmente os grandes temas sociais, econômicos e políticos os que não podemos analisar matematicamente, os relegados a essa terceira categoria". Entendemos, como García, que, ao contrário das noções de complexidade como algo complicado ou difícil, a teoria da complexidade tem diversas interrelações entre as ciências, sendo certo que aqui se busca destacar as teorias do pensamento complexo nas relações com as ciências humanas e com as ciências exatas.

Para Morin (2005, pág. 13), "a complexidade é um tecido de constituintes heterogêneas inseparavelmente associadas (...) que coloca o paradoxo do uno e do múltiplo". Assim, a complexidade é "efetivamente o tecido de acontecimentos, ações, interações, retroações, determinações, e acasos que constituem nosso mundo fenomênico". Pode-se, então, entender a complexidade como um fenômeno quantitativo devido à imensa quantidade de interações entre um número muito grande de unidades, que compreende incertezas, indeterminações e fenômenos aleatórios; portanto, relaciona-se com a ideia de acaso. O estudo do comportamento coletivo, caracterizado por muitos componentes básicos interagindo em um sistema, isto é, por uma teia intricada de conexões e dependências, que não pode ser completamente entendida por

meio de análise reducionista, é o estudo do pensamento complexo. A complexidade envolve, portanto, uma mistura de ordem, desordem e organização (Morin, 2005).

Como demonstrado no capítulo 2, a indústria fonográfica teve que lidar, em variados momentos em que se defrontou com mudanças oriundas da tecnologia. Byrne (2012) aponta que, em 1878, a primeira gravação de som foi realizada, tendo sido o marco para uma era em que a música passou por muitas transformações, como amplificação, transmissão e gravação, alterando profundamente a forma como a arte é criada. A tecnologia de gravação modificou a percepção auditiva assim como a fotografia alterou a visão. Para Byrne (2012) a música costumava ser uma atividade participativa, com muitas pessoas tocando instrumentos em casa ou assistindo a apresentações ao vivo. Essas experiências, no entanto, eram passageiras, deixando apenas lembranças que podiam ser imperfeitas ou influenciadas por outros fatores. Ouvir música ao vivo não era uma experiência objetiva e não podia ser fisicamente preservada. Alguns acreditam que essa natureza fugaz da música aumenta a atenção e profundidade de apreciação, uma vez que não era possível experienciar a música ao vivo e, ao mesmo tempo, gravar esta experiência em nossa memória (Byrne, 2012).

Byrne (2012) ressalta que a inovação tecnológica que permitiu a gravação de músicas proporcionou uma faceta até então inexplorada: a habilidade de eternizar um momento sonoro e revivê-lo inúmeras vezes. Essa repetibilidade, na visão dele, é comparável a olharmos repetidamente para um retrato congelado de nós mesmos. No entanto, assim como o Princípio da Incerteza de Heisenberg sugere que nunca podemos conhecer completamente a posição e o momento de uma partícula, as gravações, embora busquem fielmente reproduzir o som original, nunca o fazem com perfeição absoluta. Por mais que as gravações tentem sugerir uma reprodução exata, há sempre nuances que escapam, e nossa própria audição não é perfeita para captar todas as sutilezas. Assim, o ato de gravar torna-se um exemplo fascinante de como a incerteza se manifesta na indústria da música, demonstrando as limitações e os desafios de se tentar capturar e reproduzir a realidade sonora. Explorar esses fenômenos surgidos da integração da tecnologia na música oferece uma perspectiva analítica rica sobre as transformações e consequências desencadeadas por inovações tecnológicas no universo musical.

Neste contexto, o direito autoral é o mecanismo responsável por, diante dessa complexidade, sistematizar as práticas de modo a criar um ambiente que, primeiro, possibilite a existência dos negócios que o envolvam e, também, em que prevaleça a cooperação entre os

agentes. Tussey (2012) sustenta que as leis de direito autoral, como sistemas conceituais, frequentemente escalam de meras complicações em suas interpretações para uma incompreensibilidade quase total. Para ela, complexidade refere-se não apenas ao comportamento, como também à estrutura: um sistema complicado como um automóvel funciona de maneira linear e previsível, de modo que seu comportamento geral é a soma do comportamento de suas partes. Tussey (2012) explica que, por outro lado, os sistemas adaptativos complexos exibem propriedades e comportamentos diferentes daqueles de suas partes subjacentes. As interações agregadas dos componentes do sistema produzem padrões e comportamentos inteiramente novos, já que os sistemas adaptativos complexos mudam em resposta a estímulos internos e externos e evoluem com o tempo, isto é, eles aprendem ajustando seu comportamento ao mundo ao redor deles. É no sentido de Tussey (2012) que se propõe esta abordagem do direito autoral sob a perspectiva de sua complexidade.

Componentes que interagem de maneira interdependente dão origem a uma entidade unificada, isto é, a um sistema. A ciência moderna nos educa sobre o fato de que, a partir do momento do Big Bang, o universo iniciou seu próprio processo de organização, desenvolvendo diferentes camadas de estrutura a partir da mistura primordial: partículas subatômicas, átomos e moléculas, que por sua vez deram origem a planetas, estrelas e galáxias, todos integrados na trama abrangente do espaço-tempo. Uma vez que a vida emergiu, os seres vivos evoluíram desde células simples até uma variedade de organismos multicelulares complexos. Os sistemas podem manter-se simples, com poucos elementos envolvidos em interações predominantemente lineares. Contudo, a maioria dos sistemas tende a progredir para níveis maiores de complexidade. Partes distintas, como elétrons ou elefantes, convergem para sistemas mais amplos, como átomos ou manadas. Ao examinar o sistema de direito autoral, chega-se a conclusões como a existência de estruturas intricadas, relações não lineares, fenômenos emergentes e capacidade de adaptação. Como resultado dessas propriedades, o comportamento em longo prazo de sistemas complexos e adaptativos revela-se imprevisível, e as tentativas humanas de intervenção frequentemente geram ramificações não previstas. Os sistemas complexos mais resilientes mantêm um estado descrito como auto criticidade ou operação à beira do caos (Tussey, 2012).

Somando-se ao entendimento de que complexo não significa difícil ou complicado, Tussey (2012) explica que, no léxico da complexidade, caótico não significa aleatório. Sistemas

caóticos seguem regras determinísticas de interação; no entanto, quando essas regras são seguidas no agregado, resultam em comportamento imprevisível ou de aleatoriedade determinística. Sistemas que exibem comportamento caótico são descritos como sensíveis às condições iniciais, isto é, uma pequena mudança nas condições iniciais às quais um sistema responde pode produzir grandes divergências no desenvolvimento do sistema. Certos padrões podem se repetir, porém nunca exatamente da mesma maneira, uma vez que as condições iniciais terão mudado. Esse fenômeno é popularmente conhecido como o efeito borboleta, sustentando a ideia de que uma borboleta batendo suas asas na floresta amazônica pode, em uma ocasião, desencadear uma cadeia de eventos na atmosfera que, um mês depois, produz um tornado em Oklahoma. O exemplo da borboleta, que existe em muitas variações, demonstra dois aspectos da não linearidade: (1) ações muito pequenas podem ter consequências muito grandes, e (2) mesmo mudanças leves nas condições iniciais podem produzir resultados muito diferentes. A sensibilidade às condições iniciais indica que sistemas adaptativos complexos são influenciados pela *path dependence*, ou seja, seus resultados são fortemente determinados por decisões ou eventos históricos (Tussey, 2012).

Nota-se, portanto, que a teoria da complexidade, e todo o ferramental teórico-análitico que proporciona, pode aplicar-se de forma bastante útil a uma abordagem do direito autoral como sistema complexo e adaptativo, sobretudo nas suas interações com atividades de oferta de músicas para consumo em plataformas que utilizam como base a tecnologia para oferecer as músicas dos titulares de direito autoral. Na próxima seção, elabora-se essa ideia de maneira mais aprofundada, apontando-se, por meio do texto de leis e tratados internacionais de direito autoral, como essa intrincada teia de regras que visam à proteção, à propagação e à partilha dos ganhos econômicos engendra uma complexidade impossível de ser reduzida a uma fórmula matemática, principalmente por conta do elevado grau de incerteza causado pelo desenvolvimento tecnológico, que promove diversas destruições criativas nas próprias inovações.

Consideramos, então, o direito autoral como um sistema complexo e adaptativo; passemos a entender melhor isso.

3.1.2 Um direito autoral sob a perspectiva da sua complexidade

Por que, então, devemos considerar um direito autoral sob a perspectiva de sua complexidade? O direito autoral é, afinal, complexo? Tussey (2012) responde a esse

questionamento a partir da abordagem do direito autoral como um sistema adaptativo complexo. Para ela, o ecossistema do direito autoral envolve sistemas concretos e físicos, como indústrias relacionadas a esse direito; estruturas de governança como agências governamentais e os escritórios de direito autoral dos diversos países; editoras, gravadoras, e escritórios de advocacia especializados em direito autoral, e assim por diante. Esse ecossistema também é formado pelos tratados internacionais, normativas e leis de direito autoral, que estabelecem algumas das regras pelas quais outros sistemas de direito autoral operam. Tussey (2012) questiona: esses sistemas sobrepostos têm a estrutura e o comportamento típicos de sistemas adaptativos complexos? Segundo ela sustenta, uma visão geral desses sistemas sugere que eles se encaixam confortavelmente no molde padrão da complexidade.

O ecossistema de direito autoral apresenta, assim, uma complexa estrutura que se adequa aos sistemas adaptativos complexos, adaptando-se rapidamente em resposta a avanços tecnológicos. Por envolver uma variedade de participantes, incluindo autores, editores, estúdios de cinema e outros criadores que produzem uma ampla gama de obras protegidas em diversos formatos, o direito autoral permite que as criações sejam disseminadas por redes complexas, alcançando compradores e usuários individuais e organizacionais, como as plataformas de música *online*. Esse ecossistema abrange canais de distribuição comerciais e subconjuntos que se comportam como sistemas complexos adaptativos, já que há fluxos de recursos, como criações, informações de mercado, recursos financeiros e direito autoral transacionado por meio de contratos, gerando *royalties* para os titulares. Nesse ambiente, diversos atores, sejam instituições ou indivíduos, interagem de forma interdependente, como por exemplo a relação entre os livros de J.K. Rowling e os filmes da série Harry Potter, produzidos pela Warner Brothers. Isso inclui trilhas sonoras, produtos relacionados e serviços, dependendo da disposição dos consumidores em pagar um preço justo (Tussey, 2012).

Toda essa dinâmica caracteriza o direito autoral como um sistema complexo e adaptativo, o que influencia também a forma como a expressão positivada e material desse direito é construída. A denominação “direito autoral” é uma expressão que, em si, já engendra alto grau de complexidade. Isso se deve ao fato de tal expressão não significar apenas o direito de um autor – como uma rápida leitura sugeriria. “Direito autoral” refere-se a uma série de direitos, que se subdividem de acordo com a utilização das obras, com o contexto, com as formas de proteção, e assim por diante. Goldstein (1989) foi um dos primeiros estudiosos do direito

autoral a utilizar a frase "*copyright is a bundle of rights*". Essa frase sustenta a ideia segundo a qual o direito autoral não é um único direito, mas uma coleção de diferentes direitos que são agrupados na expressão "direito autoral". Esses direitos incluem, por exemplo, os seguintes tipos de direito atribuídos aos seus titulares:

> - **Direito de reprodução**: o direito de fazer cópias da obra;
> - **Direito de distribuição**: o direito de distribuir cópias da obra ao público;
> - **Direito de apresentação pública**: o direito de apresentar a obra publicamente, como em uma peça ou musical;
> - **Direito de exibição pública**: o direito de exibir a obra publicamente, como em um museu ou galeria;
> - **Direito de obras derivadas**: o direito de criar novas obras com base na obra original;

Esses direitos são exclusivos dos titulares de direito autoral, tendo por consequência que ninguém mais pode exercê-los sem a autorização do titular, que naturalmente pode ceder ou licenciar esses direitos para uma editora ou gravadora, de forma gratuita ou onerosa. A Lei de Direito Autoral brasileira, a Lei 9.610 de 1998 (adiante LDA), estabelece, no artigo 1º, que a expressão "direitos autorais" representa um conjunto de direitos, inicialmente subdivididos em duas categorias:

> "Art. 1º Esta Lei regula os direitos autorais, **entendendo-se sob esta denominação os *direitos de autor* e os que lhes são *conexos***" (grifou-se).

O fato é que, já no primeiro artigo o legislador brasileiro deixa clara a complexidade do sistema a ser apresentado pela lei. Por "direitos autorais"[15] não se entendem apenas os direitos do autor ou compositor, como também os direitos conexos ou vizinhos a esses direitos, que são cabíveis a intérpretes, músicos acompanhantes, produtores fonográficos e empresas de radiodifusão. Além dessa abordagem inicial a respeito da natureza do direito e de imputação de titularidade, a expressão "direito autoral" considera, ainda, outros aspectos inerentes aos negócios jurídicos possíveis de serem firmados em relação às obras e fonogramas. Primeiro, porque o direito autoral tem uma faceta moral, prevista no Capítulo II da LDA, intitulado "Dos Direitos Morais do Autor". Esse capítulo desdobra os diversos aspectos dos direitos morais, dentre as quais se destacam os previstas no art. 24:

> Art. 24. São direitos morais do autor:
> I - o de reivindicar, a qualquer tempo, a autoria da obra - o de ter seu nome, pseudônimo ou sinal convencional indicado ou anunciado, como sendo o do autor, na utilização de sua obra;

[15] Nesta Tese, utiliza-se a expressão no singular uma vez que se trata de uma tradução da palavra "copyright", que na língua inglesa é um substantivo não quantificável, isto é, não permite variação de número.

> III - o de conservar a obra inédita;
> IV - o de assegurar a integridade da obra, opondo-se a quaisquer modificações ou à prática de atos que, de qualquer forma, possam prejudicá-la ou atingi-lo, como autor, em sua reputação ou honra;
> V - o de modificar a obra, antes ou depois de utilizada;
> VI - o de retirar de circulação a obra ou de suspender qualquer forma de utilização já autorizada, quando a circulação ou utilização implicarem afronta à sua reputação e imagem;
> VII - o de ter acesso a exemplar único e raro da obra, quando se encontre legitimamente em poder de outrem, para o fim de, por meio de processo fotográfico ou assemelhado, ou audiovisual, preservar sua memória, de forma que cause o menor inconveniente possível a seu detentor, que, em todo caso, será indenizado de qualquer dano ou prejuízo que lhe seja causado.

A LDA brasileira cria, também, outra ferramenta fundamental para o direito autoral: sua faceta patrimonial. No artigo 3º, informa que o direito autoral dá às obras literárias, artísticas e científicas a condição de serem transacionadas como bens móveis: "os direitos autorais reputam-se, para os efeitos legais, bens móveis". Além disso, a LDA elenca, no Capítulo III, uma série de atributos dos direitos patrimoniais em que se baseia o fato de poderem ser consideradas obras protegidas como bens móveis; o que se destaca no artigo 29:

> Art. 29. Depende de autorização prévia e expressa do autor a utilização da obra, por quaisquer modalidades, tais como:
> I - a reprodução parcial ou integral;
> II - a edição;
> III - a adaptação, o arranjo musical e quaisquer outras transformações;
> IV - a tradução para qualquer idioma;
> V - a inclusão em fonograma ou produção audiovisual;
> VI - a distribuição, quando não intrínseca ao contrato firmado pelo autor com terceiros para uso ou exploração da obra;
> VII - a distribuição para oferta de obras ou produções mediante cabo, fibra ótica, satélite, ondas ou qualquer outro sistema que permita ao usuário realizar a seleção da obra ou produção para percebê-la em um tempo e lugar previamente determinados por quem formula a demanda, e nos casos em que o acesso às obras ou produções se faça por qualquer sistema que importe em pagamento pelo usuário;
> VIII - a utilização, direta ou indireta, da obra literária, artística ou científica, mediante:
> a) representação, recitação ou declamação;
> b) execução musical;
> c) emprego de alto-falante ou de sistemas análogos;
> d) radiodifusão sonora ou televisiva;
> e) captação de transmissão de radiodifusão em locais de freqüência coletiva;
> f) sonorização ambiental;
> g) a exibição audiovisual, cinematográfica ou por processo assemelhado;
> h) emprego de satélites artificiais;
> i) emprego de sistemas óticos, fios telefônicos ou não, cabos de qualquer tipo e meios de comunicação similares que venham a ser adotados;
> j) exposição de obras de artes plásticas e figurativas;
> IX - a inclusão em base de dados, o armazenamento em computador, a microfilmagem e as demais formas de arquivamento do gênero;
> X - quaisquer outras modalidades de utilização existentes ou que venham a ser inventadas.

Tendo em vista que o sistema complexo adaptativo de direito autoral tem territorialidade mundial, já que as obras e fonogramas protegidos circulam por todo o mundo, o ambiente institucional dos países tem origem nos tratados internacionais de direito autoral, que, assim, seguem a linha de contemplarem a complexidade contida nos textos legais que positivam esses direitos. A Convenção de Berna para a Proteção das Obras Literárias e Artísticas, assinada em 9 de setembro de 1886, em Berna, na Suíça, é o primeiro tratado internacional sobre direito autoral, restrito apenas aos direitos de autor ou compositor. Essa convenção foi criada com o objetivo de estabelecer normas mínimas de proteção ao direito autoral sob as obras literárias, artísticas e científicas em todo o mundo, e foi o primeiro tratado internacional a lidar exclusivamente com o direito autoral. A Convenção de Berna teve grande importância na proteção do direito autoral, uma vez que estabeleceu princípios básicos que ainda são aplicados atualmente em muitos países. Ela definiu as normas mínimas de proteção ao direito autoral, que incluem o direito exclusivo do autor de reproduzir, distribuir e comunicar publicamente suas obras, e determinou um período mínimo de proteção que, originalmente, era de 50 anos após a morte do autor (Ascensão, 1997).

Desde sua criação, a Convenção de Berna foi revisada várias vezes, incluindo a mais significativa, que ocorreu com a adoção do Tratado da Organização Mundial da Propriedade Intelectual sobre Direito de Autor (WCT), em 1996. O WCT, que será explorado de forma mais aprofundada no capítulo 4, é um tratado complementar à Convenção de Berna e foi criado para atualizar e complementar as normas estabelecidas pela Convenção. Uma das principais modificações trazidas pelo WCT foi a ampliação da proteção para as obras criativas no ambiente *online*, além de estabelecer critérios para uma maior harmonização das leis de direito autoral em todo o mundo. O WCT introduziu novos direitos exclusivos de exploração para os autores, incluindo o direito de controlar o licenciamento de seus trabalhos no ambiente da então recém surgida *web*. Além disso, o WCT também estabeleceu medidas para combater a pirataria digital, como a proibição da remoção de tecnologias de proteção de direito autoral e a criminalização da produção e distribuição de tecnologias que permitem a violação desses direitos. Outra mudança significativa introduzida pelo WCT foi a ampliação da duração do direito autoral, que agora é de pelo menos 50 anos após a morte do autor, em consonância com as normas estabelecidas pela Convenção de Berna.

Já no que diz respeito aos direitos conexos ou vizinhos aos direitos de autor – lembrando que a expressão "direito autoral" contempla ambos os direitos –, o primeiro tratado internacional sobre esses direitos foi a Convenção Internacional para a Proteção dos Artistas Intérpretes ou Executantes, dos Produtores de Fonogramas e dos Organismos de Radiodifusão, também conhecida como Convenção de Roma. Ela foi adotada em 26 de outubro de 1961, na cidade de Roma, na Itália, e entrou em vigor em 18 de maio de 1964. A Convenção de Roma estabelece um conjunto de normas internacionais para a proteção dos direitos conexos dos artistas intérpretes ou executantes, dos produtores de fonogramas e dos organismos de radiodifusão. Esses direitos, que como dito também são conhecidos como direitos vizinhos, são distintos dos direitos de autor, já que protegem as interpretações fixadas, o que na música restringe a sua validade aos fonogramas ou gravações, bem como ao sinal das transmissões radiofônicas e televisivas. Entre os direitos conexos protegidos pela Convenção de Roma estão o direito exclusivo de autorizar ou proibir a fixação, reprodução e distribuição das interpretações ou execuções, a transmissão retransmissão das interpretações ou execuções por meio de rádio e televisão, bem como a distribuição comercial dos fonogramas (Ascensão, 1996).

Assim como Berna, Roma sofreu diversas alterações ao longo do tempo para contemplar as mudanças econômicas e tecnológicas ocorridas. O Tratado paras as Interpretações e Gravações (do inglês WIPO *Performances and Phonograms Treaty* ou WPPT), é um tratado complementar à Convenção de Roma e foi criado para atualizar e complementar as normas estabelecidas pela Convenção. Uma das principais modificações trazidas pelo WPPT foi a ampliação para a *internet* da proteção para as gravações sonoras, conhecidas como fonogramas, e para as interpretações e execuções fixadas em fonogramas. O WPPT também estabeleceu novos direitos exclusivos para os produtores de fonogramas, incluindo o direito de controlar a distribuição dos fonogramas e de impedir a sua reprodução sem autorização no ambiente *web*.

Nota-se, portanto, que os tratados internacionais de direito autoral são acordos entre países que estabelecem padrões mínimos de proteção ao direito autoral em nível internacional. A teoria do pensamento complexo, mais especificamente em Tussey (2012), que como demonstrado considera o sistema de direito autoral como um sistema complexo adaptativo, fundamenta a ideia segundo a qual o ambiente institucional de direito autoral em nível internacional é um exemplo de como a interdependência global exige um sistema de alta complexidade para dar conta de sua dinâmica. Esse sistema é um arcabouço complexo que

envolve não apenas normas legais, como também acordos econômicos e convenções culturais, num emaranhado de regras adaptativas e dinâmicas com interdependência global.

Vimos nesta seção, então, que uma abordagem do direito autoral a partir do pensamento complexo, considerando-o como um sistema adaptativo complexo, abre um leque profícuo de possibilidades para entender as diversas interações entre o direito autoral e a tecnologia, nesta Tese delimitadas às interações entre o direito autoral e os negócios inerentes às plataformas de música *online*. Para explorar essas possibilidades analíticas, é necessário utilizar ferramentas teóricas previamente desenvolvidas, isto é, abordagens baseadas em estruturas de pensamento científico estabelecidas dentro de padrões acadêmicos. Tendo em vista que esta Tese é apresentada em um programa de pós-graduação em políticas públicas de viés multidisciplinar, optou-se por correlacionar aspectos das ciências jurídicas e das ciências econômicas com o intuito de pavimentar o caminho para a análise das interações propostas, no sentido de se verificar se essas interações deram origem à cooperação ou a conflito. Assim é a seção que se seguem a esta visa a descrever e analisar essas ferramentas teóricas.

3.2 FERRAMENTAS INSTITUCIONALISTAS PARA UMA ABORDAGEM TEÓRICA DO DIREITO AUTORAL

Um sistema econômico engendra um desafio, que é oriundo da complexidade envolvida em sua existência, e que surge em razão de os recursos serem escassos, e a vontade humana ser ilimitada. Havendo interesses conflitantes entre os agentes envolvidos, surge a necessidade de se estabelecer uma coordenação para que os conflitos, naturalmente gerados pelas atividades econômicas que envolvem esses agentes, possam ser atenuados. Nesse sentido, para Fiani (2011, p. 59), “Promover a cooperação significa, simultaneamente, reduzir as possibilidades de conflito”. As instituições – aqui entendidas como as regras do jogo aplicáveis a determinado mercado – desempenham um papel crucial ao enfrentar o dilema central de todos os sistemas econômicos: como coordenar as atividades que utilizam recursos disponíveis para aumentar o bem-estar social e mitigar conflitos inerentes às atividades econômicas (Campello, 2013).

Assim é que as interações entre os negócios das plataformas de música *online* e o direito autoral, problemática desta Tese, inserem-se na perspectiva de que as instituições têm papel chave para que a atividade econômica de transações envolvendo música na *internet* ocorram de modo que a complexa divisão do trabalho inerente a essa atividade possa ser organizada e tenha

a fluência necessária para que a cooperação prepondere. North (1990) compara a vida em sociedade e as regras que a governam a um jogo esportivo competitivo, de modo que para ele as instituições são as regras do jogo em uma sociedade, isto é, as restrições criadas pelo ser humano que moldam a interação humana, já que são análogas às regras do jogo em um esporte de equipe coletivo e competitivo, como o futebol. Para ele, as instituições são, por isso, as limitações ou regras do jogo estabelecidas pelas pessoas para guiar suas relações e interações na sociedade.

Os atores envolvidos na cadeia produtiva da música, dessa forma, defrontam-se com a complexidade de um sistema econômico capilarizado, composto por autores, editoras de música, gravadoras, selos, agregadores, distribuidores; todos esses titulares, ou representantes de titulares, de direito autoral. As regras do jogo aplicáveis ao mercado da música são as regras criadas pelo conjunto de normas representado pela expressão *direito autoral* que, dentre diversos outros aspectos, estabelece as bases desse mercado ao tornar as músicas bens móveis, o que permite que essas obras e fonogramas sejam ofertados e consumidos nas plataformas de negócios. Toda essa dinâmica exige um complexo arcabouço de regras capazes de coordenar a atividade econômica que contempla essas transações.

O grau de *enforcement* – força que sujeita os indivíduos a seguir as regras, isto é, a capacidade coercitiva que essas regras têm para serem cumpridas – foi classificado por North (1990) a partir da premissa de que as instituições podem ser de natureza informal – como normas de comportamento e códigos de conduta da sociedade –, ou formal – que são as leis e regulamentos; sendo certo que ambas as instituições possuem mecanismos de *enforcement*. Campello (2012, pág. 35) explica que:

> "As instituições informais, então, são as regras que têm origem no comportamento oriundo do convívio social, na forma como firmas e investidores fazem negócios em determinado mercado, determinando sua obediência a partir de convenções surgidas de práticas de mercado, o que origina um menor nível de *enforcement* dessas regras. Já as instituições formais, como sustenta Mantzavinos (2001, pp. 84-85), 'impõem obediência por meio de lei, enquanto as instituições informais não necessitam do Estado para impor obediência'".

Partindo do pensamento de North (1990), o fato é que as plataformas de música *online* estabelecem regras do jogo para coordenar as transações correntes em seu ambiente, de modo que os participantes possam obter o melhor resultado possível dessas trocas. Essas regras criadas pelas plataformas – instituições informais – interagem com as regras do jogo definidas pelo

Estado – instituições formais – assim como com os contratos estabelecidos entre titulares de conteúdo, as plataformas e os usuários finais.

Parker, Van Alstyne e Choudary (2016) dedicam-se a pormenorizar as semelhanças entre as plataformas de negócio e os estados nações, indicando ser fundamental a existência das regras de governança para que os negócios em plataforma funcionem. Afirmam os autores que:

> "uma boa governança tem como objetivo criar riqueza e distribui-la entre todos os atores da plataforma que agregam valor às trocas ocorridas em seu ambiente, de forma justa. Exemplificam que, com mais de 1,5 bilhão de usuários, o Facebook administra uma população maior que a chinesa, enquanto o Google reponde por 64% das pesquisas *online* nos Estados Unidos e por 90% das realizadas na Europa. De fato, esses negócios baseados em plataforma controlam sistemas econômicos maiores do que grande parte dos países. Dessa forma, as plataformas de negócios proporcionam uma infraestrutura – na qual se incluem regras do jogo criadas nesse ambiente – para a realização de transações às quais agregam valor em larga escala –, criando regras para a divisão desses valores entre si e os usuários da plataforma. Goste-se ou não, negócios de plataforma já atuam como reguladores não oficiais e não eleitos de milhões de vidas." (PARKER ET AL, 2016, pág. 145)

A questão é que, como em regra no sistema capitalista, nem sempre os agentes são capazes de dividir corretamente as riquezas geradas pelas transações. Nesse sentido, uma teoria das instituições que considere o direito autoral sob a perspectiva de sua complexidade nos dá ferramentas de análise valiosas para o contexto da interação do direito autoral com os negócios das plataformas de música, sua coordenação, e toda a cadeia produtiva que abrange a complexa divisão do trabalho para licenciar, ofertar e posteriormente partilhar os recursos oriundos das atividades das plataformas de música *online*. A próxima seção tem por objetivo, então, descrever e analisar algumas dessas ferramentas analíticas aqui utilizadas, iniciando-se pelo conceito de inovação e suas capilaridades.

3.2.1 Os tipos de inovação e sua relação com os negócios em plataforma de música

Schumpeter (1911:1961) estabeleceu as bases do pensamento teórico sobre as inovações a partir de seu conceito de *destruição criadora*, que descreve a dinâmica do capitalismo como um processo de constante inovação e mudança. Para ele, a economia capitalista tem como motor um processo de constante mudança e renovação. Esse processo é fundamental para o desenvolvimento econômico, permitindo que a economia se adapte às mudanças e evolua constantemente. O autor definiu destruição criadora como inovações no processo de fabricação

que aumentam a produtividade, descrevendo-a como o processo de mutação industrial que revoluciona incessantemente a estrutura econômica a partir de dentro, destruindo incessantemente a antiga, criando incessantemente uma nova. Schumpeter (1942:1950) destinou parte significativa de sua obra a explicar de que forma o capitalismo é permeado por processos de reorganização estrutural que, em muitos casos, representam a destruição de antigas estruturas dominantes do mercado para dar origem a novas estruturas e organizações de negócio. Para o autor, é da própria natureza do capitalismo a existência de processos que, de forma incessante, revolucionam determinadas atividades: a abertura de novos mercados, externos ou domésticos, e o desenvolvimento organizacional que revoluciona incessantemente a estrutura econômica a partir de dentro.

Schumpeter (1911:1961, pág. 110) sustenta que:

> O impulso fundamental que põe e mantém em funcionamento a máquina capitalista procede dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados e das novas formas de organização industrial criadas pela empresa capitalista. (...) este processo de destruição criadora é básico para se entender o capitalismo. É dele que se constitui o capitalismo e a ele deve se adaptar toda a empresa capitalista para sobreviver

Assim, para Schumpeter (1911:1961), a inovação é a principal força motriz por trás da destruição criadora, de modo que a inovação é a chave para o crescimento econômico, permitindo que as empresas criem novos produtos e serviços para atender às necessidades dos consumidores de maneira mais eficiente. A inovação permite, nesse sentido, que as empresas reduzam seus custos e aumentem sua produtividade, permitindo-lhes competir de maneira mais eficaz no mercado. A destruição criadora é um conceito fundamental para entender a dinâmica do capitalismo e o processo de inovação que impulsiona o crescimento econômico. Freeman e Perez (1988) classificam as inovações em: i) inovação incremental; ii) inovação radical; e iii) inovações tecnológicas – caracterizadas por novos sistemas tecnológicos e mudanças de paradigma tecno-econômico. Freeman (1997) apresenta, na tabela abaixo, o que denomina como uma taxonomia dessas inovações:

QUADRO 1 – TAXONOMIA DAS INOVAÇÕES

Taxonomia das mudanças tecnológicas

Tipo de mudança	Características
Incremental	Melhoramentos e modificações cotidianas.
Radical	Saltos descontínuos na tecnologia de produtos e processos.
Novo sistema tecnológico	Mudanças abrangentes que afetam mais de um setor e dão origem a novas atividades econômicas.
Novo paradigma tecnoeconômico	Mudanças que afetam toda a economia envolvendo mudanças técnicas e organizacionais, alterando produtos e processos, criando novas indústrias e estabelecendo trajetórias de inovações por várias décadas.

Fonte Tigre (2006).

Freeman e Perez (1988) definem as inovações incrementais como sucessivos melhoramentos em produtos e processos existentes. Para Conceição (2013), ganhos de eficiência técnica, aumento da produtividade, mudanças para melhoria da qualidade dos produtos e reduções de custos são exemplos de inovações incrementais. As inovações radicais, por sua vez, são inovações de produtos ou processos, bem como o surgimento de novos ramos industriais, de serviços ou de companhias (Freeman e Perez, 1988). Tigre (2006) diferencia inovação incremental e inovação radical por meio da imagem que sugere o fato de que várias carroças enfileiradas não formam um trem, isto é, a inovação radical ultrapassa as limitações da inovação incremental, adicionando maior produtividade a um produto ou processo, de modo que a partir e então se inicia uma nova trajetória.

Tigre (2006) aponta que a inovação tecnológica tem sido um dos meios mais significativos pelos quais várias nações experimentaram avanços em seu desenvolvimento econômico. Para o autor, a inovação tecnológica é uma ferramenta crucial para aumentar a produtividade e a competitividade das organizações, além de impulsionar o crescimento econômico em regiões e países. Ele observa que há numerosos exemplos de países que conseguiram superar o subdesenvolvimento ao investir em educação e tecnologia, e ao ingressar com sucesso em setores mais inovadores e dinâmicos da economia. É de se ressaltar que o conceito de sistema tecnológico se relaciona com mudanças na tecnologia que impactam vários ramos da economia, podendo gerar novos setores (Gonzaga de Melo, 2012).

Nas palavras de Conceição (2013, pág. 94), as inovações tecnológicas "[...] baseiam-se na combinação de inovações radicais e inovações incrementais, juntamente com as mudanças organizacionais ou administrativas que afetam mais de uma firma". Mudanças no paradigma tecnológico ou revolução tecnológica, por sua vez, referem-se a mudanças nos sistemas tecnológicos de modo que o comportamento de toda a economia é afetado. (Gonzaga de Melo, 2012). Tigre (2006) explica que uma mudança de paradigma tecno-econômico envolve vários

clusters de inovações radicais e incrementais e pode afetar quase todos os ramos da economia. De fato, para ele as mudanças não ocorrem apenas no caminho do desenvolvimento tecnológico, como também por meio da criação de um novo caminho, que norteará os sistemas tecnológicos; isso até que um novo paradigma apareça. Para Cribb (2002) um paradigma tecnológico oferece, então, novos caminhos para os agentes que querem promover a tecnologia (Gonzaga de Melo, 2012).

Christensen (1997), partindo da premissa de Schumpeter (1942:1950) de que o processo de destruição criadora é a mola mestra para as transformações – já que o capitalismo em si é, por natureza, um método ou processo de mudança econômica, cujo impulso fundamental vem dos novos métodos de produção e de organização que os empreendimentos capitalistas criam – estruturou o conceito de *disruptive innovation* ou inovação disruptiva[16]: uma das expressões mais utilizadas no mercado das inovações tecnológicas e das firmas *startups*. Christensen et al (2015) define a inovação disruptiva como "um conceito, produto ou serviço que descontinua um mercado ou modelo de negócio existente, criando um segmento de negócio novo, sob o prisma de que essa descontinuação ocorre quando os fatores tradicionais de valor em um mercado existente são significativamente alterados".

Para Christensen (1997) o dilema do inovador consiste no fato de que para inovar de forma a dar origem a uma destruição criadora, o inovador deve buscar atuar de forma a enxergar as situações, levando em consideração variáveis que até então não tinham sido consideradas. Por analogia, ele explica que os antigos que tentaram voar amarrando asas emplumadas em seus braços e batendo com toda a sua força enquanto saltavam de lugares altos falharam na maior parte das vezes. Apesar de tentarem arduamente, esses inovadores estavam lutando contra algumas forças muito poderosas da natureza; não haveria apenas força suficiente que pudesse vencer essa luta:

> O voo só se tornou possível depois que as pessoas passaram a entender as leis e princípios naturais relevantes que definiam como o mundo funcionava: a lei da gravidade, o princípio de Bernoulli e os conceitos de elevação, arrasto e resistência. Quando as pessoas então projetaram sistemas voadores que reconheciam ou aproveitavam o poder dessas leis e princípios, em vez de combatê-los, eles finalmente foram capazes de voar para alturas e distâncias que antes eram inimagináveis (CHRISTENSEN, 1997, p. 42)

[16] Apesar de não haver uma tradução formal para a palavra *disruption*, nesta Tese optou-se por usar os termos "disrupção" e "disruptiva" com o mesmo sentido da palavra em inglês.

Para Morel (2017), quando se trata de abordar as transformações ocorridas na indústria fonográfica, o conceito de destruição criadora elaborado por Schumpeter (1942:1950) e de inovações disruptivas de Christensen (1997 e 2015) se encaixam perfeitamente, uma vez que a implementação e difusão de inovações tornou um modelo de negócio que foi hegemônico durante grande parte do século passado praticamente obsoleto. Para o autor, o modelo desenvolvido pela indústria fonográfica apresentava canais de distribuição bem definidos e lhes dava o controle do processo produtivo, o que deixou de ocorrer quando as plataformas de música *online* passaram a oferecer a consumo um volume muito maior de músicas do que uma loja de discos seria capaz de armazenar em seu estoque.

Trata-se, em verdade, de um bom exemplo do que a plataforma das plataformas, a *web*, foi capaz de transformar em termos de escala. Como referido no capítulo 2, as feiras livres, por exemplo, podem ser consideradas plataformas para os produtores locais de determinada cidade, assim como as lojas de discos eram uma plataforma de venda de música para as gravadoras tradicionais. Com a *internet* e a chegada das plataformas de música, o espaço físico de uma loja de discos tornou-se obsoleto, já que o espaço de armazenamento dos servidores é infinitamente maior do que o espaço físico de até mesmo cem ou duzentas lojas de discos. Dessa forma, apenas esse aspecto já demonstra que a entrada das plataformas no cenário da indústria fonográfica destruiu, literalmente, um dos vértices anteriores do negócio da música, baseado no controle da cadeia de valor, por meio da distribuição de discos em lojas com fornecimento controlado pelas gravadoras.

De fato, a literal destruição das lojas de discos, antes controladas como espaços físicos dominados por companhias discográficas *major* com as quais essas lojas, assim como as lojas de departamento que vendiam discos, poderiam fazer contratos melhores e, por isso, guardavam melhores espaços para seus discos, é um aspecto central da entrada em cena das plataformas de música por meio da *web.* Porém, não é o único. As plataformas de música *online* podem ser consideradas uma destruição criadora porque permitiram, também, que as músicas fossem lançadas ao mesmo tempo em todos os lugares em que essas plataformas podem ser acessadas, isto é, em todo o mundo. Antes limitados às lojas que vendiam discos, um lançamento de um álbum de um artista brasileiro no exterior, por exemplo, dependeria de um contrato de distribuição desse disco com companhias discográficas locais, que não apenas precisariam ser responsáveis pela distribuição desses discos nas lojas de discos de um determinado território

como, também, em muitos casos, de fabricar esses discos naquele território, visto que o transporte desses produtos, extremamente frágeis, poderia causar prejuízos maiores que as próprias vendas dos álbuns ali.

Além das questões de espaço físico e territorialidade, as plataformas também revolucionaram a questão da divisão dos ganhos advindos da indústria da música, o que demonstra seu poder transformador do que havia antes. No cenário das vendas físicas, por exemplo, as gravadoras recolhiam os valores das vendas ocorridas nas lojas, descontavam seus custos e lucros, e posteriormente pagavam os direitos dos artistas diretamente, e os direitos dos compositores através das editoras musicais com as quais esses autores tivessem contratos firmados. Com a entrada das plataformas em cena, as gravadoras perderam esse papel de distribuir os direitos dos compositores, uma vez que as plataformas passaram a pagar diretamente aos autores – por meio de suas editoras – os valores referentes ao direito autoral das músicas consumidas nas plataformas. Tal fator criou toda uma rede complexa de distribuição de direito autoral no mundo, com extrema capilaridade e complexidade, uma vez que se relaciona também com as legislações de cada país para lidar com as transações das músicas por meio da *internet*.

Dessa forma, a *internet* é a plataforma, em sentido amplo, em que as plataformas de negócio, em sentido estrito, foram se construindo, por meio da criação de novos *sets of protocols*, determinados para transações específicas em um ambiente com governança para a ocorrência dessas trocas.

3.2.2 Direitos de propriedade: direito e economia

Dentro do ambiente das plataformas, sua interação com o direito autoral, e a proposição de uma abordagem que, considerando sua complexidade, utilize ferramentas e conceitos institucionalistas para a análise dessas intersecções, é chave abordar a questão terminológica que envolve a expressão *direitos de propriedade* no direito e na economia, uma vez que o termo pode ser interpretado de maneiras distintas nesses dois campos do conhecimento. Na esfera jurídica, o conceito é predominantemente ligado à relação direta de um indivíduo com um objeto ou bem específico (Mello e Esteves, 2010). No Brasil, por exemplo, a Constituição da República destaca o direito de propriedade como um dos pilares fundamentais, dando ao proprietário diversas prerrogativas sobre sua propriedade, como usar, fruir e dispor. Contrastando com essa

visão jurídica, o campo econômico adota uma perspectiva mais ampla sobre o que são *direitos de propriedade,* termo usado para designar qualquer forma de poder e controle sobre um bem/ativo, quer seja ou não protegido como *direito* pelo sistema jurídico. Assim, além da relação direta de um indivíduo com um objeto, o conceito econômico engloba – sob o termo "propriedade" – os direitos que na esfera jurídica seriam classificados como pessoais ou obrigacionais. Estes se referem às relações contratuais entre partes, podendo abordar compromissos, obrigações e acordos sem se limitar estritamente ao objeto de propriedade em si (Campello, 2012).

No Direito brasileiro, os direitos de propriedade representam um dos direitos basilares que compõem o sistema jurídico nacional. Tanto assim que a Constituição da República positiva, no artigo 5º, as regras que definem um rol de direitos e garantias fundamentais e indisponíveis. Esse dispositivo constitucional elenca diferentes categorias de direitos, entre eles, aqueles relacionados à vida, à igualdade, à liberdade, à segurança e à propriedade. O regime jurídico dos direitos de propriedade tem seu principal fundamento na Constituição da República, que afirma tal garantia no artigo 5º, inciso XXII:

> Artigo 5º. Todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza, garantindo-se aos brasileiros e aos estrangeiros residentes no País a inviolabilidade do direito à vida, à liberdade, à igualdade, à segurança e à propriedade, nos termos seguintes: (...) XXII – é garantido o direito de propriedade

Já o Código Civil brasileiro, no art. 1.228, normatiza a garantia constitucional à propriedade, informando suas características e estabelecendo seus limites: "Art. 1.228. O proprietário tem a faculdade de usar, gozar e dispor da coisa, e o direito de reavê-la do poder de quem quer que injustamente a possua ou detenha".

O direito de propriedade, no âmbito jurídico, dessa maneira, é um dos princípios fundamentais da Constituição da República; sendo importante ressaltar que a propriedade é um direito constitucional que não está acima nem abaixo dos outros, estando sujeita a adaptações corriqueiras em prol do interesse público, de modo que não pode ser classificado como um direito intocável (Ferreira Filho, 2006). Tem-se, portanto, que o direito à propriedade advém de uma relação entre o indivíduo e a coisa de que é titular, e se exterioriza nas diferentes formas que o sujeito de direitos reais pode utilizar no uso, gozo ou disposição do bem. A utilização da coisa, da forma como melhor convier ao proprietário, é a garantia que o direito de propriedade, no âmbito jurídico civilista, dá ao seu titular, isto é, direitos como usar, fruir e dispor da maneira

que lhe seja mais bem aproveitado (Campello, 2012). Maria Helena Diniz (2004) explica que a propriedade é a plenitude do direito sobre a coisa; as diversas faculdades, que nela se distinguem, são apenas manifestações dessa plenitude. Assim, deve-se entender que o direito de propriedade exterioriza o domínio que o titular tem e a capacidade de se utilizar do bem da forma como melhor lhe convier.

Mello e Esteves (2010) explicam que o conceito econômico de direitos de propriedade engloba situações que não são consideradas "direitos", de modo que não estão contidos no conceito jurídico. Explicam as autoras que os direitos de propriedade, como aplicáveis às ciências econômicas, referem-se, também, a outros tipos de direitos que podem ser criados, inclusive, na esfera das relações privadas, como são os chamados direitos pessoais – também denominados de obrigacionais. Para elas, esses direitos obrigacionais dizem respeito a uma relação entre pessoas que tem por objeto uma prestação, e, apesar de não estarem elencados no rol dos direitos de propriedade no âmbito jurídico, fazem parte da expressão direitos de propriedade tal qual é utilizada nas ciências econômicas, isto é, a prestação pode até envolver um bem – que seria alvo dos direitos de propriedade jurídicos –; porém, o objeto em si do direito pessoal não é o bem e sim o comportamento de uma das partes da transação.

Na economia, os direitos de propriedade são vistos como uma instituição fundamental para o funcionamento eficiente dos mercados. Eles são definidos como o poder de controlar, usufruir e dispor de um bem ou recurso, bem como de obter os benefícios gerados por esse bem ou recurso. Os direitos de propriedade são considerados como um incentivo para a utilização eficiente dos recursos, pois o proprietário tem um interesse em maximizar o valor do seu bem ou recurso. Assim, a proteção dos direitos de propriedade para os economistas é vista como meio para atingir a eficiência econômica, de modo que esse resultado – eficiência – é alcançado à medida em que o direito possa ser livremente transacionado e assim promover uma alocação eficiente de recursos (Mello, 2016).

O entendimento da expressão "direitos de propriedade" no contexto da análise econômica do direito, e das interações entre os negócios inerentes às plataformas de música *online* e o direito autoral, é importante porque o direito de propriedade nos dois campos podem vir a ser considerados como direitos estanques e absolutos, isto é, dar margem a interpretações que vão de encontro à abordagem aqui proposta de enxergar o direito autoral como um direito caraterizado por um sistema complexo e adaptativo. A faceta patrimonial do direito autoral dá a

impressão a alguns titulares desses direitos de que os mesmos seriam dotados de um direito absoluto e quase sagrado, hermético e indivisível. Como veremos a seguir, a consideração do direito autoral como um feixe de direitos é o conceito fundamental que orienta esta pesquisa, de modo que ambas as interpretações para o termo direitos de propriedade, no direito e na economia, aqui são consideradas a luz do proposto por Schlager e Ostrom (1992).

3.2.3 Direito autoral como um feixe de direitos

Para Schlager e Ostrom (1992) o conceito de feixe de direitos refere-se à ideia de que a propriedade não é um direito monolítico e absoluto, e sim um conjunto de direitos que podem ser atribuído a diferentes atores. Elas argumentam que os direitos de propriedade não são um direito único e indivisível, mas sim um conjunto de direitos que podem ser divididos e combinados de várias maneiras para atender às necessidades de diferentes contextos sociais e econômicos. Schlager e Ostrom (1992) propõem, assim, que a propriedade não é absoluta, mas contempla um feixe de direitos. O conceito de feixe de direitos é, então, dividido entre os direitos em nível operacional e aqueles em nível de escolhas coletivas, de modo que não existiria um direito de propriedade monolítico, e sim um verdadeiro feixe de direitos. Goldstein (1989) foi um dos primeiros a relacionar o direito autoral ao conceito de feixe de direitos, sendo certo que os direitos envolvidos nas transações de música nas plataformas *online* envolvem bens móveis – obras e fonogramas – que engendram o feixe de direitos complexo, que vão desde os direitos patrimoniais dos produtores fonográficos, intérpretes e músicos – direitos conexos –, passando por direitos patrimoniais de autor dos quais editores musicais e compositores são titulares, até os direitos incidentes na exploração desses conteúdos, como direitos de distribuição, direitos de reprodução e direitos de comunicação ao público, na modalidade de execução pública.

Neste trabalho, usaremos o conceito de *feixe de direitos* no sentido de um conjunto de faculdades relacionadas ao poder de manutenção e controle sobre um objeto – que pode ser imaterial – atribuídas a pessoas diversas – demonstrando a pertinência da expressão "feixe de direitos", que se identificam como direitos de acesso, extração, gerenciamento, exclusão e alienação (Schlager e Ostrom, 1999). Tal abordagem, importante ressaltar, estabelece que estes direitos não são fixos ou universais; ao contrário, podem ser atribuídos, divididos ou combinados de maneiras distintas para diferentes indivíduos ou entidades, refletindo a complexidade da posse e uso da propriedade. Ostrom (1990) rompe, assim, com visões

simplistas ao afirmar que os direitos não consistem apenas em um conjunto estático e indivisível; eles são, na realidade, dinâmicos e adaptáveis, podendo ser fracionados e reconfigurados conforme as circunstâncias. Para ilustrar, Ostrom (1990) utiliza o exemplo de um terreno: ele pode englobar direitos como o de seu uso direto, a capacidade de excluir terceiros de sua utilização, o poder de venda, e até mesmo o de arrendamento. A autora enfatiza que esta flexibilidade na combinação e aplicação de direitos pode exercer um impacto substancial sobre como os recursos comuns são gerenciados. Defende, assim, que as comunidades, em sua rica diversidade e particularidades, devem ter a liberdade e autonomia para moldar e adaptar esses direitos conforme suas necessidades e contextos específicos, abordagem essa que é particularmente relevante quando voltamos nosso olhar para os recursos naturais de uso comum, como os *Common Pool Resources* (*CPR*), que exigem uma gestão cuidadosa e adaptativa (Ostrom, 1990). A próxima sessão dedica-se a eles.

3.2.4 Os *common-pool resources (CPR)*

Os CPR são recursos comuns, isto é, são propriedades que podem ser consideradas como híbridos entre bens públicos e privados porque são compartilhados e estão disponíveis para todos; sendo, no entanto, também escassos como os demais bens, uma vez que também têm oferta limitada. Esses recursos de acesso aberto tendem a ser super utilizados e limitados em seu uso, já que os indivíduos perseguem seus próprios interesses. Os bens comuns compartilham propriedades essenciais com bens públicos e privados. Assim como os bens públicos, os recursos compartilhados não são exclusivos. No entanto, ao contrário dos bens públicos, os bens comuns são concorrentes para o consumo, da mesma forma que os bens privados e comuns que são comprados e vendidos no mercado. É fato que todos os consumidores são rivais competindo por bens, e o consumo de cada pessoa é subtraído do estoque total de bens disponíveis, sendo importante notar que os recursos comuns também devem ser escassos para serem economicamente viáveis (Hayes, 2022).

Entretanto, o conceito de CPR acabou sendo aplicado também a outros tipos de *Commons* ou a conjuntos de recursos de uso comum – *commons* de conhecimento, por exemplo. Nesse debate, Ostrom e Hess (2007) ampliaram o entendimento sobre o feixe de direitos, incluindo outras faculdades típicas do universo da tecnologia e suas aplicações na *web*:

QUADRO 2 – CPRs E FEIXE DE DIREITOS

1. **Acesso** – o direito de entrar em uma área física definida e desfrutar de benefícios não subtrativos.
2. **Contribuição –** o direito de contribuir para a criação do conteúdo.
3. **Extração –** o direito de consumir os recursos ou produtos.
4. **Remoção –** o direito de remover conteúdos.
5. **Gestão/Participação –** o direito de regular os padrões de uso interno e transformar o recurso através de melhorias.
6. **Exclusão** - o direito de determinar quem terá direitos de acesso, contribuição, extração e remoção e como esses direitos podem ser transferidos.
7. **Alienação** – o direito de vender ou arrendar a gestão e os direitos de exclusão

Fonte: Ostrom e Hess, 2007.

Essa abordagem é útil para entender, de modo mais preciso, como são licenciados e partilhados os direitos envolvidos nas transações de música nas diversas plataformas de música *online*. Essas firmas transacionam bens – fonogramas – que engendram um feixe de direitos complexo, que vão desde os direitos patrimoniais dos produtos fonográficos, intérpretes e músicos, até direitos patrimoniais de autor dos quais editores musicais e compositores são titulares. As plataformas podem ser vistas, então, como um sistema em que diversos recursos são partilhados e utilizados para prover, ao final, um serviço – a música ouvida pelo usuário final – e dessa cadeia participam agentes diversos, de modo que esse conjunto de recursos pode ser entendido como um *Common Pool Resource,* nos termos de Ostrom (2009), cujo uso requer estruturas de governança capazes de regular a interação entre agentes e a atribuição de direitos entre eles. Assim, uma forma de compreender a dinâmica das relações (jurídicas e econômicas) das plataformas é analisá-las identificando os tipos de direitos:

QUADRO 3 – TIPOS DE DIREITOS

Direitos	Faculdades associadas ao direito	Agentes
Acesso	Direito de licenciar as obras e fonogramas	Plataformas e titulares de direito
Contribuição	Direito de participar na cadeia de criação do conteúdo	Criadores
Extração	Direito de acesso às plataformas de música para consumi-las	Usuário final
Remoção	Direito de "derrubar" conteúdos que não sejam devidamente regularizados pelas plataformas e pelos criadores	Criadores e titulares de direito
Gerenciamento/ participação	Direito de administrar de que forma as músicas são utilizadas pelas plataformas, e de que forma esses usos são remunerados	Criadores, titulares de direito, administradores de direito

Exclusão	Direito de interromper o oferecimento do conteúdo pelas plataformas, caso as condições negociadas não sejam respeitadas ou as negociações não beneficiem devidamente os criadores e titulares de direito	criadores e titulares de direito
Alienação	Direito de entregar toda a gestão dos conteúdos a algum representante que passe a ser o titular desses direitos	Criadores, titulares de direito e entidades que realizam aquisição de catálogos

Fonte: Ostrom; Hess (2007), complementado pelo autor.

Essa abordagem complexa dos CPR nos leva a uma questão fundamental dentro da dinâmica das interações dos negócios das plataformas de música e o direito autoral: a questão da gestão coletiva de direito autoral. Alvo de extensos estudos, que serão abordados de maneira pormenorizada nos capítulos 4 e 5 desta tese, a gestão coletiva vem sofrendo, historicamente, ataques dos mais diversos lados, principalmente dos usuários de obras e fonogramas musicais – aqueles que se beneficiam economicamente com o uso da música. Nesse sentido, a próxima seção visa a apresentar ideias de fundamentação para a gestão coletiva desses direitos a partir da consideração das músicas como *commons*, não apenas no sentido do acesso a essas músicas – muito explorados em diversos trabalhos que podem ser encontrados sob a denominação *Creative Commons* – e sim sob outra perspectiva, que é a de demonstrar a validade e utilidade da gestão coletiva desses direitos. Essa gestão coletiva, realizada em vários países por meio de entidades privadas – algumas com monopólio público, como no Brasil, mas não deixando de ser privadas –, guarda diversas intersecções com as ideias de Ostrom para a gestão dos *commons*; o que veremos na próxima seção.

3.2.5 Entendendo o direito autoral sob as músicas como *commons*: fundamentos para uma ação de gestão coletiva no âmbito das plataformas *online* de música

Ostrom (1990) apresenta sua teoria sobre a gestão de recursos comuns, que se baseia na ideia de que as comunidades que utilizam esses recursos são capazes de desenvolver regras e instituições para governá-los de forma sustentável. O conceito de feixe de direitos para analisar a gestão de recursos comuns, como pastagens, florestas e água, se mostrou útil para demonstrar como as comunidades podem desenvolver sistemas eficazes de governança para gerir esses recursos de forma sustentável. A autora defende a perspectiva de que comunidades e

organizações locais podem gerenciar de maneira sustentável os recursos de uso comum. Ela contesta a crença generalizada de que esses recursos estão sempre fadados ao uso excessivo e à degradação, sustentando que para uma gestão eficaz dos recursos de uso comum, é crucial desenvolver instituições adaptadas ao recurso e ao contexto em questão. Além disso, Ostrom (1990) defende que essas instituições devem ser criadas e administradas pelos próprios usuários, uma vez que esse fator privilegia a relevância do conhecimento local, da cooperação e da confiança para alcançar um gerenciamento sustentável dos recursos.

Os direitos envolvidos nas transações de música, nas plataformas, por exemplo, envolvem bens móveis – obras e fonogramas – que engendram um feixe de direitos complexo, como direitos de distribuição, direitos de reprodução e direitos de comunicação ao público, na modalidade de execução pública. Ostrom (1990) argumenta que a propriedade comum não leva necessariamente à tragédia dos comuns, como muitos economistas acreditavam na época, mas que a gestão bem-sucedida de recursos comuns depende de um conjunto de instituições que permitem que os usuários colaborem para garantir a conservação dos recursos. A estratégia que se propões nesta Tese de se considerar o direito autoral sob as músicas como *commons*, baseada no pensamento de Ostrom (1990), pode fundamentar uma estratégia para a gestão coletiva do direito autoral no âmbito das plataformas como a mais vantajosa para a coordenação dos interesses das partes envolvidas no sentido de gerar cooperação em detrimento do conflito. A cooperação e a colaboração são aspectos essenciais propostos por Ostrom (1990), de modo que ao considerar o direito autoral sob as músicas como um recurso comum, os titulares de direito autoral podem se unir e colaborar para gerenciar e proteger seus direitos de forma mais eficiente.

As entidades de gestão coletiva de direito autoral, associações que trabalham em conjunto para garantir que o trabalho dos compositores e artistas seja valorizado através do pagamento adequado do direito autoral, podem atuar em um regime que Ostrom (1999) denomina de governança participativa, isto é, em que os titulares de direito autoral tenham voz ativa nas decisões relacionadas à gestão e distribuição dos recursos. A participação ativa desses titulares de direito autoral pode ajudar a garantir que suas necessidades e interesses sejam considerados e que as decisões sejam tomadas de forma justa e transparente. Assim, essas entidades podem prover monitoramento e fiscalização do uso do direito autoral no ambiente das plataformas. Isso pode ser feito através da implementação de sistemas de rastreamento e tecnologias de informação, como a mineração de dados e *big data*, para garantir que o direito

autoral seja corretamente licenciado e posteriormente que os ganhos advindos das transações nas plataformas sejam devidamente partilhados entre todos os titulares de direito autoral.

Considerar o direito autoral como *commons* e aplicar os princípios de gestão coletiva de Ostrom (1999) pode ajudar a promover uma abordagem mais colaborativa, participativa e equilibrada para a gestão do direito autoral. Isso pode beneficiar tanto os titulares de direito autoral quanto aqueles que desejam acessar e usar obras protegidas por esses direitos. Assim, a teoria dos *commons* pode ser aplicada à gestão coletiva de direito autoral por meio da promoção da cooperação, participação, transparência e incentivos adequados entre os titulares desses, usuários e consumidores. Essas considerações, feitas nesta seção em nível teórico, serão utilizadas como ferramenta para as análises dos estudos de caso propostos nos capítulos 4 e 5, e para a proposição de soluções de políticas públicas que faremos na conclusão desta Tese.

3.3 CONCLUSÃO

O ambiente e as ferramentas teóricas para analisar as interações entre o direito autoral e os negócios inerentes às plataformas de música *online* precisam, como pudemos ver, considerar a sua complexidade. Ao longo deste capítulo, buscou-se demonstrar, a partir de conceitos teóricos, a complexidade inerente às intersecções entre o direito autoral, a economia, a tecnologia e as práticas de negócios nesse ambiente, com constantes mutações tecnológicas que redefinem a paisagem da indústria da música. O direito autoral, contemplado a partir de sua complexidade e do ferramental teórico do institucionalismo aqui apresentado, é chave para o desenvolvimento dos negócios de música nas plataformas *online*; no entanto, a aplicação desse direito nesse ambiente revelou-se extremamente conflituosa, mesmo naqueles países que, diferentemente do Brasil, atualizaram suas legislações para lidar com as transformações tecnológicas e comportamentais dos consumidores, dos criadores e dos titulares de direito

A adoção de uma perspectiva multidisciplinar, integrando conceitos da economia institucionalista, possibilita, assim, uma visão mais abrangente e profunda do problema. Ao explorar tópicos como "*common-pool resources*", "feixe de direitos" e a distinção entre os direitos de propriedade no direito e na economia, evidenciamos o potencial transformador de uma abordagem colaborativa entre as áreas do conhecimento. Além disso, o estado da arte da literatura científica brasileira, apesar de ainda incipiente, demonstra uma crescente consciência sobre a necessidade de se abordar o tema com um olhar inovador, adaptativo e, acima de tudo,

integrado. Este capítulo, juntamente com o capítulo 2, forneceu a base teórica e a contextualização necessárias para abordar os estudos de caso subsequentes, nos quais serão examinados os contextos específicos dos EUA, Reino Unido e Brasil. Estes estudos prometem não apenas ilustrar a interação entre direito autoral e negócios em plataforma de música *online* nesses países, como também oferecer *insights* e soluções práticas que poderão ser aplicadas no Brasil.

O direito autoral, em sua essência, não é apenas proteção, como também promoção da cultura, inovação e desenvolvimento humano. Desse modo, passa-se à análise e avaliação das mudanças institucionais ocorridas no direito autoral e sua interação com os negócios em plataforma, para verificar se essas interações geraram cooperação ou conflito nos estudos de caso propostos. No capítulo 4, serão descritas e analisadas a construção do ambiente institucional criado a partir da elaboração dos tratados de *internet* – *WCT* e *WPP* – referidos nesse capítulo – pela Organização Mundial da Propriedade Intelectual (adianta *WIPO* ou OMPI). Como ficará demonstrado, esses tratados visaram a criar, para os países que aderiram, uma orientação para a implementação de um novo ambiente institucional dedicado a lidar com a agenda da *internet*, que, como vimos, é plataforma das plataformas. Neste trabalho, optou-se por descrever a implementação dos tratados de *internet* nos EUA e no Reino Unido, e como foi a dinâmica dessa implementação e interação com as necessidades das plataformas iTunes, YouTube e Spotify para se estabelecerem naqueles países.

Como veremos, o Brasil infelizmente acabou por ignorar essa etapa, não aderindo aos tratados internacionais e relegando ao judiciário a interpretação dos direitos. Por isso, dedicamos o capítulo 5 à análise e descrição das interações entre as regras do jogo vigentes no país e as tentativas das plataformas de negócio de licenciar os repertórios de obras e fonogramas para disponibilizá-los aos usuários finais, bem como remunerar a cadeia produtiva com o posterior consumo dessas obras e fonogramas em suas plataformas. Ficará demonstrado, no capítulo 5, que a forma como se deu a construção do ambiente institucional brasileiro, principalmente a partir da construção do texto da Lei 9.610/98 – Lei de Direito Autoral do país –, deu ensejo a uma série de conflitos que precisaram ser levados ao Poder Judiciário para que as definições do feixe de direitos pudessem ocorrer; o que, ainda assim, deu-se de forma incompleta e ineficaz.

CAPÍTULO 4 – INTERAÇÕES ENTRE DIREITO AUTORAL E iTUNES, YOUTUBE E SPOTIFY, NO REINO UNIDO E NOS EUA

Inicia-se, com este capítulo, a abordagem dos estudos de caso propostos na metodologia para o alcance do objetivo geral e dos objetivos específicos desta Tese. Faremos, então, a descrição, o estudo e a análise das interações entre o ambiente institucional do Reino Unido e Estados Unidos das América, e os negócios necessários para o funcionamento das plataformas *online* de música iTunes, YouTube e Spotify. Estes estudos visam a uma análise comparada desses dois casos ao Brasil, que ocorre no capítulo 5. Importante ressaltar que os negócios inerentes às plataformas *online* de música a que nos referimos são os contratos de licenciamento de direito autoral necessários para que as plataformas possam disponibilizar as músicas para o consumo do usuário final. Esses instrumentos contratuais dão, ainda, consequência a um segundo tipo de negócios inerentes às plataformas de música, que é a partilha dos ganhos auferidos para os titulares de direito autoral. Como veremos, esses ganhos são partilhados em alguns casos diretamente com os titulares de direito, e em outros por meio das entidades de gestão coletiva.

Este capítulo está organizado da seguinte forma: na seção 4.1, veremos a criação, implementação e evolução do arcabouço institucional dos países, destacando-se a criação do *Making Available Right* (*MAR*) por meio dos denominados tratados de *internet* da Organização Mundial da Propriedade Intelectual – OMPI ou *WIPO*, de 1996, denominados de *WIPO Copyright Treaty*[17] e *WIPO Performances and Phonograms Treaty*[18]. A seção descreve e analisa a criação do *MAR* por esses tratados, bem como sua implementação nos EUA e Reino Unido. Ainda na seção 4.1, abordam-se as iniciativas legislativas e regulatórias nos EUA e Reino Unido ocorridas após a fase inicial da consolidação do modelo econômico das plataformas, sendo descritas e analisadas as iniciativas legislativas que visam a aperfeiçoar os fluxos de *royalties* e a remuneração dos titulares de direito da cadeia – criadores, intérpretes, cantores, gravadoras e editoras.

Já na seção 4.2, busca-se estudar, descrever e analisar as interações entre esses ambientes institucionais e os negócios inerentes às plataformas, com o feixe de direitos definido de acordo

[17] Disponível em: https://www.wipo.int/wipolex/en/text/295157. Acesso em: 09 jan. 2023 às 15:56h;
[18] Disponível em: https://www.wipo.int/wipolex/en/text/295477. Acesso em: 09 jan. 2023 às 15:57h;

com os ambientes institucionais que foram sendo construídos. Além disso, a seção 4.2 tem por objetivo estudar o histórico dessas interações na consequente partilha dos ganhos oriundos das plataformas, com uma descrição e análise dos fluxos de distribuição dos *royalties* para os titulares de direito autoral. Ao final, propomos algumas questões relativas a essas interações que são críticas, como a indefinição a respeito do pagamento de *royalties* para os músicos executantes[19], que deu origem a iniciativas centralizadas na expressão *equitable remuneration*, isto é, uma compensação justa e adequada a ser paga também a esses músicos que, como veremos, não são contemplados com a possibilidade de receberem *royalties* das plataformas *online* quanto aos fonogramas em que atuaram na gravação de estúdio (Cooke, 2021)

4.1 AMBIENTE INSTITUCIONAL DE DIREITO AUTORAL NO REINO UNIDO E NOS EUA

Ascensão (1997) explica que a expressão direito autoral se refere a um grupo de prerrogativas conferidas por lei à pessoa física que cria uma obra intelectual, dentre as quais destaca-se um direito exclusivo do autor à utilização, à publicação ou à reprodução de suas obras. Por isso, quando entram em cena novos atores como as plataformas, essa tensão entre titulares de direito autoral e usuários é acentuada, ainda mais quando não há regras do jogo claras e adaptáveis a dirimir essa tensão. De fato, a exclusividade estabelecida pelo direito autoral para seus titulares explica-se porque, caso não fosse possível a eles receberem, ainda que por um período limitado, um benefício superior ao custo de criar a obra, dificilmente alguém investiria recursos monetários e não monetários na produção intelectual. A menos que haja poder de exclusão, o incentivo à criação intelectual em primeiro lugar pode ser prejudicado. Por isso, a exclusividade conferida ao autor como titular originário de direito autoral sob sua obra é um mecanismo de incentivo à produção intelectual. (Ascensão, 1997)

Como consequência a essa exclusividade concedida por lei, cria-se a necessidade do usuário de obter autorização prévia do titular de direito autoral para utilizar a obra em seu negócio: seja ele um show, uma novela de televisão, uma peça de teatro, ou uma plataforma de

[19] Músicos executantes ou *session musicians* são profissionais contratados para tocar ou cantar durante gravações em estúdio ou ao vivo, mas que não são membros permanentes da banda ou do grupo musical em questão. Eles são frequentemente especialistas altamente qualificados e versáteis, capazes de se adaptar a uma variedade de estilos e gêneros musicais (Cambrige, 2020).

música na *web* (Landes e Posner, 2003). Quando se leva em consideração que, toda vez em que uma obra é utilizada para criar benefício econômico para o usuário, uma autorização deve ser obtida, aqui se iniciam as sutilezas da proteção da propriedade intelectual, em particular do direito autoral. Em uma análise inicial, uma obra musical pode ser criada por mais de um autor, valendo ressaltar que vários outros participantes engendram a cadeia produtiva da música, como os intérpretes e produtores fonográficos (Tussey, 2012).

Cristofaro (2015) explica que a construção do ambiente institucional de direito autoral, no contexto das mudanças de modelo econômico proporcionadas pela *internet*, foi capitaneada pela OMPI, entidade responsável pelas políticas públicas em propriedade intelectual no âmbito da Organização das Nações Unidas.

4.1.1 Os tratados de *internet* e a criação do *Making Available Right*

O debate multilateral entre os países para criar um novo ambiente institucional para a proteção do direito autoral na *internet,* teve discussões que culminaram na criação dos tratados de *internet WCT*[20] e *WPPT*[21], estabelecendo-se normas internacionais destinadas, entre outros fatores, a coordenar as atividades das plataformas de música *online*. Esses dois tratados tiveram por objetivo, então, alterar e modernizar os outros dois tratados que até então eram aplicáveis aos direitos de autor e aos direitos conexos: a Convenção de Berna e a Convenção de Roma, respectivamente. A elaboração desses tratados se iniciou em 1991, quando a OMPI alocou dois comitês de especialistas para endereçar negociações para criação de instrumentos legais que pudessem dar conta do que denominaram de *agenda digital*. Os tratados de *internet* tornaram-se a referência para que os países que aderiram – maioria das economias desenvolvidas e em desenvolvimento do mundo – pudessem criar legislações internas para lidar com as mudanças trazidas pela *internet*.

Nesse sentido, a construção política em torno da elaboração dos tratados, como toda relação internacional multilateral, deu-se de forma complexa, com diversas divergências entre os países, algumas delas com consequências práticas extremamente complicadas para a indústria da música. Tanto o *WCT* quanto o *WPPT* foram elaborados para orientar os países a como lidar

[20] WIPO COPYRIGHT TREATY.
[21] WIPO PERFORMANCES AND PHONOGRAMS TREATY.

com esses desafios oriundos da disseminação de material protegido através da *internet*, com ambos os tratados estabelecendo obrigações para os países aderentes a eles. U.S. Copyright Office (2016, pág. 15) explica que "os países foram orientados a realizar a implementação dos tratados por meio de uma estrutura de direito autoral básica, permitindo que os criadores controlem e sejam compensados pelas várias maneiras pelas quais suas criações são usadas e desfrutadas pelos usuários finais na *internet*."

Mais além, os tratados não apenas esclarecem que os direitos até então existentes continuam a valer no ambiente da *internet*, como também criam direitos a serem aplicados na *web*, dentre os quais destaca-se o principal deles para o tema deste trabalho: o *Making Available Right* (adiante *MAR*). O *MAR* representa um feixe de direitos que teve como premissa adequar as transações correntes nas plataformas a um grupo de direitos contido na expressão maior "direito autoral", sendo, assim, um direito composto por um feixe de direitos, que devem contemplar os direitos de reprodução, nas modalidades de reprodução *stricto sensus* e distribuição – referentes à compressão dos arquivos musicais em colocação das obras e fonogramas à disposição do público para consumo –; e por meio dos direitos de comunicação ao público, em alguns países na modalidade execução pública e em outros na modalidade transmissão (Carlisle, 2016).

A figura abaixo[22] apresenta uma sumarização das modificações dos tratados e o feixe de direitos contemplado pelo *MAR*:

[22] CAMPELLO, Daniel; em palestra no evento FICCI FRAMES, Mumbai, Índia, em fevereiro de 2018. Disponível em: https://ficci.in/spdocument/22949/FICCI-study1-frames-2018.pdf, Acesso em: 24.01.2023, às 10:00h

FIGURA 8 – APRESENTADA NA FICCI FRAMES ÍNDIA

Fonte: Palestra realizada no evento FICCI Frames, Índia

O *Making Available Right* é, ainda, um direito caracterizado por uma orientação dos tratados de *internet* para se adaptarem a possíveis novas tecnologias que viessem a surgir no ambiente da *internet*. Esse *bundle of rights* é caracterizado por um ponto crucial e dramático a respeito das faculdades nele contidas. Durante a negociação desses tratados, as discussões a respeito de que direitos comporiam o feixe de direitos aplicável ao *MAR* não chegaram a um acordo entre os países; principalmente no que diz respeito a qual a proporção desses direitos deveria ser aplicável a cada uma das tecnologias existentes ou que fossem inventadas no futuro. Em função da impossibilidade de acordo, Foong (2019, pág. 12) pontua que "os Estados membros debateram dois pacotes concorrentes de direitos exclusivos através dos quais poderiam fornecer essa proteção – ou um direito de reprodução, mais um amplo direito de distribuição; ou um direito de reprodução, mais um direito de comunicação ao público já contido na Convenção de Berna."

Como um dos estados membro, os EUA argumentaram que o direito de distribuição – uma modalidade dos direitos de reprodução – já abrangeria adequadamente as utilizações de obras e fonogramas na *web*; no entanto, vários outros países preferiram enquadrar tais utilizações somando ao direito de distribuição um direito de comunicação ao público, compondo

o feixe de direitos de forma mais complexa. A Comunidade Europeia foi uma forte defensora desta última visão, o que deu origem a uma solução denominada *umbrella solution,* que foi discutida e acabou sendo incorporada aos tratados de *internet* (U.S. Copyright Office, 2016).

4.1.1.2 A *umbrela solution*

Foong (2019, pág. 16) detalha o ocorrido nesse momento de conclusão dos trabalhos para a confecção da versão final dos tratados:

> "Assim, na tentativa de, ao mesmo tempo, fechar as lacunas da Convenção de Berna, bem como chegar a um acordo entre os países membros dos Comitês – principalmente na divergência apontada –, criou-se uma solução guarda-chuva que proporcionou aos membros dos tratados flexibilidade na forma como implementariam o *MAR* no direito nacional. Tal flexibilidade foi particularmente importante para os EUA, que não têm tradição de incidência de direitos de comunicação ao público nas modalidades interativas de consumo de música *on-line*. Na Conferência Diplomática de 1996, que produziu o texto final dos tratados de *internet*, a delegação dos EUA, de acordo com a ata oficial, enfatizou o entendimento de que esses direitos poderiam ser implementados na legislação nacional através da aplicação de qualquer direito exclusivo particular, ou combinação de direitos exclusivos, desde que os atos descritos nos artigos do tratado estivessem cobertos por tais direitos. Embora as disposições aplicáveis dos tratados usassem os termos "comunicação ao público" e "disponibilização", os membros dos tratados eram livres para implementar as obrigações como um subconjunto do direito de comunicação ao público, como um direito autônomo de disponibilização ou por meio de algum outro direito exclusivo ou combinação de direitos encontrados em suas leis nacionais."

Como o objetivo de fornecer, dessa forma, um veículo para dar proteção efetiva e eficiente na *web*, e para facilitar a interoperabilidade entre diferentes sistemas, sendo o elemento mais básico da *umbrella solution* a descrição neutra e livre de caracterização legal das utilizações de música na *web*, criou-se uma solução neutra no sentido de que não deve ser caracterizada nem como distribuição nem como comunicação ao público, abrangida pelo direito recém-criado. U.S. Copyright Office (2016, pág. 24) destaca que:

> "o *WCT* e o *WPPT* refletem a *umbrella solution* de maneiras ligeiramente diferentes. O Artigo 8 do *WCT*, intitulado "Direito de Comunicação ao Público", primeiro prevê um direito exclusivo para os autores de obras literárias e artísticas autorizarem qualquer "comunicação ao público... por fios ou sem fios", e depois alarga esse direito exclusivo às transmissões através de serviços interativos, sem caracterizar juridicamente a natureza do direito. O *WPPT* reflete a *umbrella solution* ao prever um direito exclusivo de disponibilização nos artigos 10º para os artistas intérpretes ou executantes e 14º para os produtores de gravações sonoras. O *WPPT* utiliza a expressão 'comunicação ao público' em um contexto totalmente diferente, referindo-se não ao elemento interativo, mas a comunicações mais tradicionais ao público, semelhante ao direito de execução pública nos Estados Unidos."

Tal fator impacta diretamente no processo de licenciamento dos direitos e na partilha dos ganhos pelas plataformas de música, uma vez que sua operação, apesar de ser transnacional, cria a necessidade de que os contratos sejam orientados pelo feixe de direitos aplicável em cada país. Assim, no Reino Unido, por exemplo, a plataforma precisa licenciar os direitos de reprodução e os direitos de comunicação ao público, na modalidade transmissão, enquanto nos EUA precisa licenciar apenas os direitos de reprodução. O mesmo ocorre quanto à partilha dos ganhos, sendo necessário que os *royalties* sejam distribuídos considerando a regra de proporção de cada país em relação aos direitos licenciados (Cooke, 2015). Portanto, a criação dos tratados de *internet* criou um ambiente institucional transnacional para os países que aderiram a esses tratados implementarem o *MAR* em suas jurisdições, levando-se em consideração que teriam liberdade de escolher a proporcionalidade do feixe de direitos incluído no *MAR*.

Okediji (2009, pág. 12) define o *MAR* como "um direito de colocação das obras e fonogramas à disposição do público, de modo que os membros do público possam acessar essas obras a partir de um local e num momento por eles escolhidos individualmente". Essa definição evoluiu ao longo dos anos, sobretudo para refletir o impacto de novas tecnologias, como o *streaming*. O cenário em que a elaboração dos tratados de *internet* ocorreu – e, sobretudo, no início da sua implementação nos países que aderiram a esses tratados – representou um desafio ainda maior em função da evolução da tecnologia utilizada pelas próprias plataformas. Essa evolução tecnológica teve três fases: a primeira, dominada pelo *peer-to-peer*; a segunda fase, em que o *download* passou a predominar, principalmente em função do iTunes e do *iPod*; e a terceira, com o predomínio do *streaming* e do Spotify. Assim, as adaptações legislativas, que se iniciaram com plataformas como Napster e Pirate Bay, com predomínio do *peer-to-peer*, rapidamente precisaram se adaptar, o que inclusive influenciou na estratégia da fase seguinte. Com o predomínio da tecnologia *download*, do iTunes e do *iPod*, fez-se, em termos legislativos, uma espécie de implementação do *MAR* considerando-se apenas um direito de reprodução e distribuição, como se estivesse ocorrendo uma adaptação do mercado físico dos CDs a esse novo ambiente das plataformas (Okediji, 2009).

Na fase inicial, em que predominava o uso do *peer-to-peer* pelas plataformas, a falta de regras do jogo claras – visto que ainda estava ocorrendo a fase inicial de implementação do *MAR* – deu origem a conflitos judicializados entre (i) titulares de direitos e usuários, e (ii) titulares de direitos e usuários finais. Isso porque os titulares de direito, com destaque para as

gravadoras multinacionais titulares da maior parte dos catálogos de música do mundo, consideravam o *peer-to-peer* uma ameaça à indústria da música – como destaca Tussey (2012). Já na segunda fase, a do *streaming*, a complexidade dos atos envolvidos em toda a cadeia produtiva da música, desde a criação, passando pela disponibilização e posteriormente pelo consumo da música – que não se resume a reproduzir uma cópia no dispositivo privado de uma pessoa –, deu margem à necessidade *sine qua non* de interpretação e criação de novas regras. A noção de direito autoral como um feixe de direitos passa a ser imprescindível, já que a cadeia da música oferecida ao consumo por meio do *streaming* envolve atos desde a reprodução para o oferecimento da música, passando pela distribuição do conteúdo para as lojas digitais, e a transmissão do conteúdo e o armazenamento desse conteúdo nos dispositivos de quem consome, ainda que de forma temporária.

O quadro abaixo apresenta as fases da tecnologia, os problemas de interpretação legal consequentes, e as soluções legislativas que a implementação do *making available right* oferece para essas questões:

QUADRO 4 – TECNOLOGIA E DIREITOS

Fases da tecnologia	Problemas de interpretação dos atos	Soluções
Peer-to-peer	Início da construção legislativa. Plataformas e usuários finais processados, alguns levados à prisão	Não houve soluções legislativas, conflitos preponderaram e indústria da música sofreu severos prejuízos
Download	Interpretado como direito de reprodução e distribuição. Tentativa de adaptar contratos do mercado físico	Contratos utilizaram os direitos de reprodução e distribuição definidos nos tratados de *internet*. Mercado das plataformas se legaliza, com crescimento do iTunes e *iPod*.

Streaming	Complexidade de atos que envolvem uma série de atividades a serem considerados pelo direito autoral	MAR implementado na maior parte dos países. Streaming passa a ser utilizado nos contratos como uma tecnologia que envolve os três direitos previstos no *MAR*: direito de reprodução, direito de distribuição e direito de comunicação ao público

Fonte: O autor.

Essa complexidade, já prevista no âmbito de suas discussões, fez com que, ao elaborar o MAR, as partes dos tratados de *internet* antecipassem o impacto do avanço tecnológico contínuo, no âmbito dos comitês da OMPI em que foram discutidos e elaborados. Por isso, trabalharam para criar uma linguagem que fosse eficaz para os titulares de direito autoral, sobretudo adaptável aos padrões decorrentes da evolução tecnológica. Por exemplo, o MAR é tecnologicamente neutro, isto é, um feixe de direitos que já abrange todos os formatos em que uma obra pode ser transacionada na *web*, incluindo *downloads*, *streaming* e quaisquer outros métodos existentes ou futuramente desenvolvidos (Okediji, 2009).

Assim, de acordo com os tipos de atos tomados pelo usuário numa plataforma de negócios, pode haver a interpretação como sendo de cada um dos direitos apontados no WCT e no WPPT, sendo certo que essa interpretação também depende do modo como o país implementou o MAR em seu ordenamento jurídico. Essa dinâmica de interpretação e aplicação do feixe de direitos nos atos envolvendo o consumo das músicas nas plataformas online vem sendo acompanhada pela Confederação Internacional de Associações de Autores e Compositores (CISAC). A entidade atualiza esses dados em uma planilha com informações das proporções percentuais de cada tipo de direito incidente em cada um dos países, como forma de analisar a remuneração dos titulares de direitos nesses países, conforme pode ser verificado na Figura 9.

FIGURA 9 – PLANILHA CISAC FEIXE DE DIREITOS[23]

ONLINE MECHANICAL AND PERFORMING RIGHT SPLITS- DRAFT

TERRITORY	CODE	Permanent Downloads		On Demand Streaming (for free)		Tethered Downloads (for free)		On Demand Streaming (under subscription)		Tethered Downloads (under subscription)		Webcasting		Ringtones		Cloud Services		User generated content (YouTube)		Karaoke Permanent Downloads		Karaoke Streaming	
		PR	MR	PR	MR	PR	MR	PR	MR			PR	MR	PR	MR	PR	MR	PR	MR	PR	MR	PR	MR
Albania	AL	25%	75%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	75%	25%	25%	75%								
Andora	AD	25%	75%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	75%	25%	25%	75%								
Austria	AT	33,33%	66,67%	66,67%	33,33%	66,67%	33,33%	66,67%	33,33%	66,67%	33,33%	66,67%	33,33%	33,33%	66,67%								
Belgium	BE	33,33%	66,67%	66,67%	33,33%	66,67%	33,33%	66,67%	33,33%	66,67%	33,33%	66,67%	33,33%	33,33%	66,67%								
Bosnia	BA	25%	75%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	75%	25%	25%	75%								
Bulgaria	BG	35%	65%	100%	0%	100%	0%	100%	0%	100%	0%	100%	0%	35%	65%								
Croatia	HR	25%	75%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	25%	75%	25%	75%	75%	25%	25%	75%	75%	25%
Cyprus	CY	25%	75%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	75%	25%	33,33%	66,67%	25%	75%	38,46%	61,54%	17.4%	82.6%	34.8%	65.2%
Czech Rep	CZ	25%	75%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	25%	75%								
Denmark	DK	30%	70%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	100%	0%	30%	70%	50%	50%						
Estonia	EE	30%	70%	70%	30%	70%	30%	70%	30%	70%	30%	100%	0%	30%	70%								
Finland	FI	30%	70%	70%	30%	70%	30%	70%	30%	70%	30%	100%	0%	30%	70%								
France	FR	25%	75%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	25%	75%			50%	50%	25%	75%	75%	25%
France	FR	10%	90%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	75%	25%	10%	90%			50%	50%	10%	90%	25%	75%
France	FR	10%	90%	50%	50%	50%	50%	25%	75%	25%	75%	75%	25%	10%	90%			50%	50%	10%	90%	25%	75%
Germany	DE	33,33%	66,67%	66,67%	33,33%	66,67%	33,33%	66,67%	33,33%	66,67%	33,33%	66,67%	33,33%	33,33%	66,67%	33,33%	66,67%	66,67%	33,33%	33,33%	66,67%	66,67%	33,33%
Gibraltar	GI	25%	75%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	75%	25%	33,33%	66,67%	25%	75%	38,46%	61,54%	17.4%	82.6%	34.8%	65.2%
Greece	GR	25%	75%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	25%	75%								
Hungary	HU	25%	75%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	25%	75%								
Iceland	IS	30%	70%	70%	30%	70%	30%	70%	30%	70%	30%	100%	0%	30%	70%								
Ireland	IE	25%	75%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	25%	75%	25%	75%						
Italy	IT	25%	75%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	25%	75%	pls see comments		pls see comments		pls see comments		pls see comments	
Latvia	LV	30%	70%	70%	30%	70%	30%	70%	30%	70%	30%	100%	0%	30%	70%								
Liechtenstein	LI	0%	100%	100%	0%	100%	0%	100%	0%	100%	0%	66,67%	33,33%	0%	100%	0,00%	100,00%						
Lithuania	LT	30%	70%	70%	30%	70%	30%	70%	30%	70%	30%	100%	0%	30%	70%								
Luxembourg	LU	25%	75%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	25%	75%			50%	50%	25%	75%	75%	25%
Luxembourg	LU	10%	90%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	75%	25%	10%	90%			50%	50%	10%	90%	25%	75%
Luxembourg	LU	10%	90%	50%	50%	50%	50%	25%	75%	25%	75%	75%	25%	10%	90%			50%	50%	10%	90%	25%	75%
Macedonia	MK	25%	75%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	75%	25%	75%	25%								
Malta	MT	25%	75%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	75%	25%	33,33%	66,67%	25,00%	75,00%	38,46%	61,54%	17.4%	82.6%	34.8%	65.2%
Moldova	MD	25%	75%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	75%	25%	75%	25%								
Monaco	MC	25%	75%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	25%	75%			50%	50%	25%	75%	75%	25%
Monaco	MC	10%	90%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	75%	25%	10%	90%			50%	50%	10%	90%	25%	75%
Monaco	MC	10%	90%	50%	50%	50%	50%	25%	75%	25%	75%	75%	25%	10%	90%			50%	50%	10%	90%	25%	75%
Netherlands	NL	25%	75%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	25%	75%								
Norway	NO	30%	70%	70%	30%	70%	30%	70%	30%	70%	30%	100%	0%	30%	70%								
Poland	PL	35%	65%	65%	35%	65%	35%	65%	35%	65%	35%	65%	35%	35%	65%								
Portugal	PT	33,33%	66,67%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	25%	75%								
Portugal	PT	25%	75%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	25%	75%								
Romania	RO	25%	75%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	75%	25%	25%	75%								
San Marino	SM	25%	75%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	25%	75%								
Serbia	RS	25%	75%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	75%	25%	25%	75%								
Slovakia	SK	25%	75%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	75%	25%	25%	75%								
Slovenia	SI	33,33%	66,67%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	75%	25%	25%	75%								
Spain	ES	50%	50%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	75%	25%	50%	50%			75%	25%	50%	50%	75%	25%
Sweden	SE	30%	70%	70%	30%	70%	30%	70%	30%	70%	30%	70%	30%	30%	70%			70%	30%				
Sweden	SE	30%	70%	70%	30%	50%	50%	70%	30%	50%	50%	70%	30%	30%	70%			70%	30%				
Switzerland	CH	0%	100%	100%	0%	100%	0%	100%	0%	100%	0%	66,67%	33,33%	0%	100%	0%	100%						
United Kingdom	GB	25%	75%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	75%	25%	33,33%	66,67%	25%	75%	38,46%	61,54%	17.4%	82.6%	34.8%	65.2%

FONTE: CI

[23] Apesar do grande valor acadêmico dessa planilha para pesquisas como esta, a mesma não está disponibilizada para acesso no *site* da entidade. Por isso, em janeiro de 2018, solicitou-se ao diretor da CISAC, Gadi Orom, acesso à referida planilha para fins desta didáticos, tendo sido a planilha enviada por *e-mail* por uma assistente do diretor em 29 fev. 2018 a este pesquisador.

No mesmo sentido, porém com maior transparência, a PRS – principal CMO do Reino Unido já aqui referida – fornece em seu *site* as proporções cabíveis a cada um dos direitos componentes do feixe de direitos naquele país:

FIGURA 10 – PERCENTUAIS E FEIXE DE DIREITOS NO REINO UNIDO

Percentage share for online and digital

Online or mobile service	MCPS	PRS
Permanent downloads	75%	25%
On-demand streaming	50%	50%
Webcasting or interactive webcasting	25%	75%
Ringtones	66.67%	33.33%

[24]

Fonte – PRS for Music

Na entrevista em profundidade realizada com o professor e advogado atuante no Reino Unido Tom Friederikse, especialista em direito autoral e responsável por orientar e realizar a negociação de contratos entre algumas das mais importantes plataformas de música naquele país, questionou-se a dinâmica desses percentuais, e ele comentou que as proporções foram definidas, em parte, pela força política das entidades de gestão coletiva nos países. Ele explica que no Reino Unido, a *PRS* concedia uma licença de adesão *online* quando da implementação do iTunes ou qualquer outro serviço semelhante. Além disso, os titulares de direito autoral recebiam pagamentos diretamente da *PRS*, cobrindo 100% do repertório. Se algum autor não fosse associado à *PRS*, ou se algum editor não estivesse afiliado à *PRS* ou *MCPS*, isso era um problema exclusivamente deles. Isso era extremamente benéfico, especialmente para os editores, porque eles podiam coletar todos os seus *royalties*, sem que a PRS ficasse com uma parte. Isso se tornou um referencial para os Estados Unidos, onde eles tinham apenas direitos mecânicos sobre downloads e nenhum direito de "comunicação ao público".

Tom Friederikse prossegue explicando que no *download* foi diferente, já que os editores não teriam gostado de dividir meio a meio com as entidades de gestão coletiva uma modalidade

[24] Na figura, e como veremos adiante, a referência à MCPS significa os direitos de reprodução naquele país, enquanto a referência à PRS diz respeito aos direitos de comunicação ao público.

que, como demonstrado, praticamente copiava o modelo praticado na venda de CDs, porém de forma online e principalmente através do iTunes. Por isso, como pode ser visto na planilha CISAC acima, no Reino Unido a divisão ficou sendo 75% para direitos de reprodução e 25% para direitos de comunicação ao público no que se refere ao download. Friederikse ainda chama atenção para o fato de que as decisões e contratos firmados no Reino Unidos serviram como *benchmark* para os demais países já que, nas palavras dele, "o lançamento das plataformas ocorreu aqui primeiro, de modo que se tornaram os padrões da indústria". Esses percentuais, definidos formalmente pelos governos de alguns países, e informalmente pelas entidades de gestão coletiva de outros, afeta diretamente os fluxos de *royalties* oriundos das plataformas. Como, no momento em que esta pesquisa foi realizada, o *streaming* é o modelo de negócio dominante nas plataformas de música, optou-se por descrever e analisar, na próxima seção, os fluxos de royalties cabíveis aos titulares de direito autoral aplicáveis às plataformas de música de *streaming*.

Em que pese a importância dessas informações, este pesquisador encontrou imensas dificuldades para obter as informações dessas proporções nos EUA e no Brasil. À parte isso, importante ressaltar que o *MAR* viabilizou, por meio da sua estrutura flexível para a alocação de direitos aos variados direitos necessários de serem licenciados pelas plataformas *online*, que os negócios acontecessem com maior rapidez nos países que aderiram aos tratados de *internet*. Essas definições, apesar de não evitarem completamente que tenha havido negociações difíceis entre os titulares de direito autoral e as plataformas, deram uma base estruturada para que essas negociações tenham ocorrido de forma cooperativa (Foong, 2019). Veremos na próxima seção de que maneira o *MAR* foi implementado no Reino Unido e nos EUA, passando a fazer parte da legislação de direito autoral daqueles países.

4.1.2 Ambiente institucional de direito autoral aplicável às plataformas de música *online* do Reino Unido

Tendo em vista que, à época, o Reino Unido ainda era membro da União Europeia, a implementação do *MAR* se deu, naquele país, inicialmente por meio da diretiva europeia denominada *Infosoc*[25], norma europeia que visou à implementação das disposições dos tratados de *internet*, ratificados por aquela Comunidade. Uma análise estrutural da *InfoSoc* demonstra que ela teve dois objetivos originais: primeiro implementar o *WCT* e o *WPPT* nos Estados-

[25] Directive 2001/29/EC of the European Parliament and of the Council of 22 May 2001 on the harmonisation of certain aspects of copyright and related rights in the information society. Disponível em: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex%3A32001L0029. Acesso em: 30 jan. 23, às 16h.

Membros da UE; além disso, harmonizar o direito autoral europeu em nível horizontal, de modo que essa intenção resultou na criação de medidas de harmonização relativas não apenas ao ambiente da *web*, mas também ao analógico. Para isso, a *Infosoc* estabelece, no artigo 3, n.º 1, a obrigação de que os Estados-Membros da UE implementem um direito exclusivo, aos autores, de autorizar ou proibir qualquer comunicação ao público das suas obras por fios ou sem fios, incluindo a colocação à disposição do público das suas obras de modo a que os membros do público possam acessar as mesmas a partir de um local e num momento por eles escolhidos individualmente (Schönning, 2010).

A diretiva determina o feixe de direitos como: direito de reprodução, direito de comunicação ao público e direito de distribuição. O quadro abaixo apresenta a definição de cada um deles, com a orientação contida na *Infosoc*:

QUADRO 5 – DIREITOS *INFOSOC*

Direitos de Reprodução
Os Estados-Membros deveriam prever o direito exclusivo de autorizar ou proibir a reprodução direta ou indireta, temporária ou permanente, por qualquer meio e sob qualquer forma, no todo ou em parte para os autores, do original e cópias das suas obras; • para os artistas intérpretes ou executantes, de fixações das suas apresentações; • para os produtores de fonogramas, dos seus fonogramas; • para os produtores da primeira fixação de filmes, ao original e às cópias dos seus filmes; • para os organismos de radiodifusão, das fixações das suas emissões, quer essas emissões sejam transmitidas por fio ou por via aérea (sem fios), incluindo por cabo ou satélite.
Direito de comunicação ao público
Os Estados-Membros devem conferir aos autores o direito exclusivo de autorizar ou proibir qualquer comunicação ao público das suas obras. Tal inclui a disponibilização das suas obras ao público de modo a que os membros do público possam aceder às mesmas quando e onde quiserem. Os Estados-Membros devem igualmente prever o direito exclusivo de autorizar ou proibir a colocação à disposição do público: • para os artistas intérpretes ou executantes, das fixações das suas apresentações; • para os produtores de fonogramas, dos seus fonogramas; • para os produtores da primeira fixação de filmes, no que diz respeito ao original e às cópias dos seus filmes; • para os organismos de radiodifusão, das fixações das suas emissões — independentemente do método de transmissão
Direito de distribuição
Os Estados-Membros devem conceder aos autores o direito exclusivo de autorizar ou proibir qualquer distribuição ao público das suas obras ou cópias das suas obras. Este direito de distribuição esgota-se na UE quando a primeira venda ou a primeira outra transferência de propriedade na UE de uma obra é efetuada pelo titular do direito ou com o seu consentimento.

Fonte: Directive 2001/29/EC.

Além da implementação por meio da *Infosoc,* o Reino Unido precisou alterar seus regulamentos internos. Os regulamentos de 2003 (*SI 2003/2498*) relativos ao direito de autor e aos direitos conexos foram apresentados ao Parlamento em 3 de outubro de 2003 e previam entrar em vigor em 31 de outubro de 2003. Foram elaborados para aplicar a diretiva relativa à harmonização de certos aspectos do direito de autor e dos direitos conexos na sociedade da informação. Os Regulamentos abrangem vários aspectos da lei de direito autoral, de modo que atualmente são regidos no Reino Unido pela Lei de Direitos Autorais, Designs e Patentes de 1988, conforme alterada (adiante *CDPA*). As principais áreas de mudança foram a introdução de novos direitos para os autores e artistas intérpretes ou executantes controlarem qualquer "comunicação ao público" da sua obra e a "disponibilização" da sua obra, com as consequentes alterações ao ato restrito de radiodifusão e a supressão do antigo "direito de transmissão por cabo" (Swycher e Adams, 2012).

Tom Frederikse (Anexo 1) destaca o papel dessas regulações internas para que as plataformas passassem a funcionar de forma célere naquele país. Friederikse explica que, na lei de direito autoral do Reino Unido, todos os atos que não podem ser tomados encontram-se em uma seção, a seção 16, cabendo ao restante apenas exceções e definições; porém, a seção 16, por deixar claro o que não pode ser feito em matéria de direito autoral, praticamente sumariza a legislação britânica. Friederikse explica ainda ser a 16 uma seção curta, que não aprofunda muito, mas que, ainda assim, deixa claro o mais importante, isto é, a impossibilidade de as plataformas disponibilizarem as músicas sem que haja uma licença para isso. No que diz respeito à implementação do *MAR* ao direito do Reino Unido, Tom Friederikse aponta a importância da *Infosoc* para orientar sua implementação. Ele explica que a *InfoSoc* resultou nos regulamentos de 2003, que resolveram o problema ao definir o feixe de direitos inerente à oferta de um *download* por uma plataforma de música *online*, por exemplo. Friederikse argumenta, nesse sentido, que a *Infosoc* auxiliou muito ao tratar o *download* como suscetível a um direito exclusivo. Ele ilustra esse ponto com uma observação sobre a definição clara do feixe de direitos no *streaming,* o que fez com que o licenciamento dos direitos e posterior partilha dos ganhos pelas plataformas ter ocorrido sem conflitos no Reino Unido:

> foi mais fácil se adaptar aos tratados de *internet* e aos negócios em plataforma ao criar-se um entendimento de que qualquer transmissão é uma execução pública, por isso não há uma dúvida sobre se é pública ou não, de modo que o *streaming* sempre será uma comunicação ao público, e o *MAR* e a *Infosoc* foram importantes na medida em que decidiu que se deve dar, também, uma licença de gestão coletiva para o caso do *streaming* (Anexo 1, tradução do Autor)

Para Renda, et al (2015) no contexto em que a diretiva *Infosoc* foi implementada, aderir aos tratados de internet em 1996 foi fundamental para que a União Europeia pudesse lançar um

amplo debate político sobre a necessidade de uma nova legislação em matéria de direito autoral, que culminou, em 2001, com a aprovação, pelos países membros, da *InfoSoc*. Porém, a comunidade europeia seguiu se movimentando. Além da *InfoSoc*, os países da União Europeia aprovaram uma segunda diretiva dedicada às atividades das plataformas de música, denominada de "*Digital Single Market Copytigh Directive"*[26], destinada a modernizar a legislação. Entre outros fatores, essa diretiva tem o papel de dirimir os mecanismos de ausência de responsabilização de algumas plataformas pelo pagamento de direito autoral, em especial quando o conteúdo é criado pelo próprio usuário final – também conhecido como *user generated content* em plataformas como o YouTube (Bennett, 2019).

Ferri (2021) discorre sobre esse ponto explicando que esse foi um dos elementos mais controversos dessa nova diretiva, isto é, alterar a responsabilidade das plataformas em relação, principalmente, a esses conteúdos. Para ilustrar a questão, aponta que o artigo 17º[27] da diretiva diz que as plataformas que permitem aos usuários finais fazerem o *upload* de conteúdos gerados por eles próprios serão responsáveis caso esse material gerado viole o direito autoral dos titulares desses direitos. Explica o autor que há o temor, por parte dos usuários finais, de que a diretiva possa resultar em bloqueio excessivo por parte das plataformas, podendo ocorrer que algum conteúdo que tenha seus direitos licenciado corretamente seja bloqueado por sistemas automatizados de filtragem de *upload* desses arquivos. Apesar de, à época da diretiva, o Reino Unido ainda fazer parte da União Europeia, por conta da saída do mercado comum europeu aquele país não definiu de que forma pretende implementar essa diretiva.

Cooke (2021, pág. 12) pontua que "o Reino Unido desempenhou um papel ativo nas discussões sobre essa diretiva no Parlamento Europeu e no Conselho Europeu; no entanto, por não ser mais membro da UE, não seria obrigatoriamente necessário implementá-la". Esses rumores somaram-se à insatisfação de artistas ingleses com a remuneração vinda das

---

[26] Disponível em: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2019:130:FULL&from=EN. Acesso em: 25 mai. 2021, às 14h.

[27] In order to ensure that adequate information is provided to consumers and to enhance quality production methods, it should be possible for the legal name of any spirit drink to be supplemented by the term 'dry' or 'dry', that is to say that term either translated in the language or languages of the relevant Member State, or untranslated as indicated in italics in this Regulation, if that spirit drink has not been sweetened. However, in line with the principle that food information is not to be misleading, particularly by suggesting that the food possesses special characteristics despite the fact that all similar foods possess such characteristics, this rule should not apply to spirit drinks that under this Regulation are not to be sweetened, even for rounding off the taste, in particular to whisky or whiskey. This rule should also not apply to gin, distilled gin and London gin, to which specific sweetening and labelling rules should continue to apply. Furthermore, it should be possible to label liqueurs characterized in particular by a tart, bitter, tangy, acerbic, sour or citrus taste, regardless of their degree of sweetening, as 'dry' or 'dry'. Such labelling is not likely to mislead the consumer, since liqueurs are required to have a minimum sugar content. Accordingly, in the case of liqueurs, the term 'dry' or 'dry' should not be understood to indicate that the spirit drink has not been sweetened.

plataformas de música, o que deu origem a um movimento para que o Parlamento Inglês atuasse no sentido de construção de uma regulação para o que denominam de a "economia do streaming". Em abril de 2021, o jornal *The Guardian* noticiou esse movimento com a manchete "*Paul McCartney and Kate Bush lead call for change to music streaming payments*"[28]. A matéria explica que Músicos britânicos, incluindo Paul McCartney, Kate Bush e Chris Martin, assinaram uma carta aberta solicitando ao Primeiro-Ministro, à época Boris Johnson, que avaliasse a possibilidade de mudanças no modelo econômico das plataformas de música. Os artistas argumentam, na carta assinada por 156 deles, que:

> Por muito tempo, plataformas de streaming, gravadoras e outros gigantes da internet exploraram artistas e criadores sem recompensá-los de forma justa. Temos de recolocar o valor da música onde ela pertence – nas mãos dos criadores de música (BEAUMONT-THOMAS, 2021)

A principal proposta da carta é a de tornar os pagamentos de *royalties* mais diretos, como já ocorre por exemplo com o pagamento advindo das rádios tradicionais, que seriam similares à natureza do *streaming*. A mudança na lei, argumentam os signatários, significaria que as empresas de *streaming* teriam que fazer uma remuneração mais justa aos criadores. A partir desse momento, como explica Cooke (2022), em outubro de 2020, o Comitê de Seleção de Cultura Digital, Mídia e Esporte do Parlamento do Reino Unido anunciou uma investigação sobre a economia do *streaming* de música. Ele explica que o comitê concluiu sua investigação e publicou um relatório em julho de 2021, denominado "*Economics of Music Streaming*"[29], pedindo uma reformulação completa do negócio de *streaming*, após identificar várias questões com o modelo de negócios atual para artistas e compositores.

Cooke (2022) explica que esse relatório, que contém 5 capítulos, descreve a economia do *streaming* de música como "um objeto de estudo complexo e idiossincrático". O relatório fornece uma visão geral da ascensão da música nas plataformas de música *online*, dividindo a análise em três grandes áreas: (i) questões relativas à remuneração dos intérpretes, compositores e editores de música; (ii) questões do mercado da música gravada, tais como a concorrência e a transparência; e (iii) questões no mercado de *streaming*, incluindo tecnologias, sistemas de pagamento e disposições que protegem os serviços que acolhem conteúdos gerados pelos usuários finais.

---

[28] Disponível em: https://www.theguardian.com/music/2021/apr/20/paul-mccartney-kate-bush-law-change-music-streaming-payment. Acesso em: 19 set. 2022, às 15:42h.

[29] Disponível em: https://committees.parliament.uk/publications/6739/documents/72525/default/. Acesso em: 19 set. 2022, às 16h.

Em resposta ao estudo do Comitê, o Escritório de Propriedade Intelectual do governo do Reino Unido – IPO – iniciou três linhas de trabalho buscando soluções lideradas pela indústria fonográficas em relação à remuneração, transparência e dados. Enquanto isso, a Autoridade de Concorrência e Mercados realizou um outro estudo sobre o mercado de *streaming* de música, o CMA de 2022. O IPO já havia encomendado um relatório sobre os ganhos dos criadores de música na era do *streaming*, que também informou esse debate, enquanto o Departamento de Cultura Digital, Mídia e Esporte do governo do Reino Unido simultaneamente encomendou um estudo sobre o impacto dos algoritmos de serviços de *streaming*. O membro do comitê e deputado do parlamento inglês Kevin Brennan propôs um projeto de lei em 2021, sugerindo que algumas das reformas de direito autoral propostas poderiam ser alcançadas com essa lei. O projeto de lei não teve sucesso, mas provocou um debate adicional sobre a economia do *streaming* dentro do Parlamento. Essas iniciativas levaram a discussões sobre a necessidade de uma remuneração mais justa para os artistas, mudanças nos modelos de negócios de *streaming* para beneficiar compositores e maior transparência nas práticas de licenciamento e recomendação de músicas (Cooke, 2022).

Chris Cooke (entrevista, Anexo II) aponta alguns aspectos que poderiam ser alvo de reformas na Lei de Direito Autoral britânica. Para ele, na medida em que cada gravadora, distribuidora, editora e CMO licenciam separadamente os direitos para as plataformas, não existe um fórum em que assuntos como a alocação dos valores e a divisão dos *royalties* possam ser discutidas entre todos os diferentes interessados, principalmente os criadores, que geralmente não são consultados e não recebem muitas informações sobre as licenças. Dessa forma, a Lei de Direitos Autoral do Reino Unido poderia ajudar nesse aspecto, porém sem seguir um caminho de licenciamento compulsório, que é impopular em toda a indústria. Em termos de como as gravadoras partilham as receitas com os artistas a Lei poderia intervir com a criação de *equitable remuneration – ER –*, um direito de ajuste de contrato ou um direito de reversão de direitos. Todos os três foram propostos e pesquisados pelo Escritório de Propriedade Intelectual inglês. No entanto, a preferência do governo é um acordo voluntário da indústria da música. Um novo código de dados e código de transparência facilitado pelo governo do Reino Unido pode superar alguns dos problemas de dados e transparência, embora os compromissos feitos por DSPs, gravadoras, distribuidoras e editoras sejam bastante básicos (Cooke, Anexo II).

Nota-se, assim, que além de aderir e implementar o *MAR*, o que possibilitou soluções legislativas para o início das plataformas de música *online* no país, o Reino Unido ainda vem realizando estudos com o objetivo de fomentar a formulação de novas políticas públicas para

que as insatisfações dos criadores e titulares de direito autoral sejam endereçadas. Apesar de ainda não haver uma perspectiva de alteração legislativa no país, todos esses estudos realizados por organismos do Estado demonstram a importância da economia das plataformas de música *online* naquele país.

4.1.3 Ambiente institucional de direito autoral nos Estados Unidos da América

Como falamos, a *umbrella solution* dá aos países flexibilidade na forma como implementam o *MAR*, podendo ele ser um direito exclusivo autônomo ou representar um feixe de direitos. Para avaliar a implementação do *MAR* nos EUA é importante lembrar que aquele país ratificou e implementou os tratados de *internet* da OMPI em 1998, incorporando uma série de obrigações recém-declaradas em emendas que compõem a *Digital Millennium Copyright Act – DMCA –*, que é a Lei de Direito Autoral norte-americana. De fato, o Congresso não fez alterações expressas no MAR para implementá-lo; porém, concluiu que, em vez disso, os direitos exclusivos enumerados na Seção 106 do DMCA eram suficientes, em qualquer instância, para apoiar e efetivar a substância das disposições relevantes dos tratados (Carlisle, 2016).

Os Estados Unidos, dessa forma, implementaram o *MAR* por meio do feixe de direitos exclusivos que incluem o direito de distribuição – modalidade dos direitos de reprodução – e o direito de exibição – modalidade do direito de comunicação ao público, já existentes no *DMCA*. Além disso, concluiu-se ainda, na medida em que o ato de colocar uma obra à disposição do público implica a criação de uma cópia, por incluir-se no feixe um direito de reprodução *lato sensu.* Dessa forma, o DMCA, cujo Título I é intitulado Lei de Implementação dos Tratados de Direitos Autorais e Fonogramas da OMPI de 1998, de acordo com a letra daquela lei "implementa dois novos tratados de propriedade intelectual, o Tratado de Direitos Autorais da OMPI e o Tratado da OMPI sobre Performances e Fonogramas, assinado em Genebra, Suíça, em dezembro de 1996." O U.S. Copyright Office (2016, pág. 22) explica que "o DMCA não alterou nenhum dos direitos exclusivos previstos no artigo 106 do título 17, uma vez que os tratados não exigem qualquer mudança na substância dos direitos autorais ou exceções na lei dos EUA. Desde então, o Governo dos Estados Unidos tem sustentado sistematicamente que a Lei dos Direitos de Autor satisfaz as obrigações de disponibilização dos Tratados da OMPI sobre a Internet."

Importante notar que a interpretação do que significa cada um desses direitos que compõem o feixe de direitos do *MAR* nos EUA advém de definição própria do DMCA sobre

cada um desses direitos. Cada uma dessas definições é fundamental para que as plataforma de música *online* possam licenciar os direitos e pagar *royalties* em cada um dos casos. Assim, o DMCA define da seguinte forma cada um desses direitos:

QUADRO 6 – DIREITOS DO DMCA

Direito de Distribuição
É geralmente estabelecido que o direito exclusivo de distribuição dá ao titular do direito autoral o direito de controlar a transmissão de seu trabalho ao público na forma de *downloads* digitais. Os tribunais que consideram a questão concordaram uniformemente que fornecer acesso público a cópias para *download* de uma obra protegida por direitos autorais sem autorização – por exemplo, carregando um arquivo para uma rede *peer-to-peer* acessível ao público – pode dar origem a responsabilidade nos termos da Seção 106 do *DMCA* em determinadas circunstâncias. No entanto, há um desacordo significativo entre tribunais e comentaristas sobre a demonstração probatória necessária para estabelecer uma violação do direito neste contexto.
Direito de Execução Pública
Além dos *downloads*, os tratados de *internet* procuraram abordar outros atos de disponibilização em linha de obras protegidas por direitos de autor, incluindo a transmissão de conteúdos protegidos por direitos de autor. Os atos de transmissão na Internet implicam principalmente o direito de execução pública, uma vez que tais transmissões muitas vezes não resultam na criação de um arquivo permanente no computador do utilizador (e, portanto, podem não estar completamente abrangidos pelos direitos de reprodução ou distribuição). De acordo com a Seção 101 do *DMCA*, "executar" uma obra significa "recitar, tocar, dançar ou atuá-la, diretamente ou por meio de qualquer dispositivo ou processo ou, no caso de um filme ou outra obra audiovisual, mostrar suas imagens em qualquer sequência ou tornar audíveis os sons que a acompanham". A definição do que constitui uma comunicação ao público abrange, naquele país, dois tipos de atividades: as que ocorrem num ambiente público ou perante um grupo público, e as que ocorrem através de um dispositivo ou processo que transmite ao público ou a um local público.
Esta última categoria é definida pela "Cláusula de Transmissão" da Seção 101: Executar ou exibir uma obra "publicamente" significa: ... (2) transmitir ou de outra forma comunicar uma execução ou exibição da obra ... ao público, por meio de qualquer

dispositivo ou processo, quer os membros do público capazes de receber a performance ou exibição a recebam no mesmo lugar ou em lugares separados e ao mesmo tempo ou em momentos diferentes. Como discutido, a maioria dos países interpreta que o feixe de direitos do *MAR* pode ser considerado, nos termos dos Tratados, como abrangendo a oferta de acesso a uma obra ao público sob demanda. Assim, para fins de avaliação da implementação dos EUA em relação ao *streaming*, as principais definições são que a Cláusula de Transmissão abrange (1) ofertas de *streaming*, em vez de apenas transmissões concluídas, e (2) comunicações sob demanda, isto é, aquelas que membros individuais do público podem receber em um momento e local de sua escolha.
Direito de comunicação ao público, modalidade exibição
Conforme definido o *DMCA*, "exibir" uma obra significa "mostrar uma cópia dela, diretamente ou por meio de um filme, slide, imagem de televisão ou qualquer outro dispositivo ou processo ou, no caso de um filme ou outra obra audiovisual, mostrar imagens individuais não sequencialmente". Está bem estabelecido que este direito protege contra o *upload* não autorizado de uma imagem protegida por direitos de autor para exibição ao público na *internet*. Embora os portos seguros do provedor de serviços de internet contidos no *DMCA* limitem as situações em que os proprietários de *sites* podem ser responsabilizados secundariamente pelo conteúdo carregado pelos usuários, os tribunais têm consistentemente encontrado violações do definido no *DMCA*, já que "exibir" uma obra significa "mostrar uma cópia dela, diretamente ou por meio de um filme, slide, imagem de televisão, ou qualquer outro dispositivo ou processo ou, no caso de um filme ou outra obra audiovisual, para mostrar imagens individuais de forma não sequencial.
Direito de Reprodução
A última parte do feixe de direitos exclusivos que constituem o *MAR* nos Estados Unidos é o direito de reprodução, nos termos do artigo 106, n.º 1, do *DMCA*. Em casos de *streaming* e no compartilhamento de arquivos, a mesma atividade pode dar origem à responsabilidade por violações de mais de um direito exclusivo. Por exemplo, se o processo de disponibilização de uma obra ao público envolve a criação de uma cópia não autorizada — por exemplo, carregando um arquivo em uma rede *peer-to-peer* —, a conduta do remetente pode implicar violação do direito de reprodução, além dos direitos

de distribuição, e exibição. E se outra parte baixar uma cópia, essa reprodução separada pode constituir uma base para um pedido de infração direta contra quem baixou a cópia. Por último, o direito de reprodução também pode estar implicado em processos de transmissão em linha em resultado da criação de uma cópia temporária de uma obra, ou de uma parte dela, na memória de acesso aleatório ("RAM") de um computador durante a entrega de conteúdo ao usuário final. A disponibilização desses tipos de reivindicações pode tornar desnecessária a interpretação dos direitos de distribuição, ou exibição em relação ao *MAR*.

Fonte – DMCA.

Em 2018, ainda sob o governo do então presidente Donald Trump, conhecido por suas posições liberais na economia, os EUA aprovaram, no âmbito de seu Congresso Nacional, uma forte estrutura regulatória visando à coordenação das atividades relacionadas às transações envolvendo as plataformas de *streaming* de música. A legislação foi denominada naquele país de *Music Modernization Act* (adiante MMA), e contou com uma série de transformações voltadas ao mercado das plataformas de música. Beall (2021) pontua que:

> "quando o MMA foi aprovado em lei pelo Congresso dos EUA em 2018, foi anunciada pela comunidade de compositores como forma de reestruturar a nova economia da música *online* de uma maneira que tratasse os compositores de forma equitativa. O MMA prevê a criação de uma nova organização chamada *Mechanical Licensing Collective* (MLC), que se destina a mudar a forma como as licenças de direitos de reprodução são concedidas e os *royalties* são coletados dos DSPs. Dentre outros fatores, a MLC criou um novo banco de dados abrangente que emitirá licenças gerais para o uso de todas as músicas nas várias plataformas de *streaming*."

Em entrevista para esta Tese, Angela Rose White (Anexo III) explica que o MMA investiu de autoridades o US Copyright Office, que em seguida designou um grupo para criar MLC, que é a plataforma governamental designada para implementar os objetivos do MMA. Os DSPs como Spotify, Amazon Music e Pandora participaram da construção da MLC como coordenadores de licenciamento digital, e um grupo liderado pelo NMPA[30] foi responsável por criar o coletivo de licenciamento fonomecânico. Angela contou que houve audiências públicas, oportunidades para enviar comentários ao US Copyright Office e audiências em subcomitês do Congresso Nacional dos EUA – tudo com o objetivo de ter um sistema de licenciamento e royalties eficaz e justo. Agora existe um banco de dados de obras – ainda incompleto – e, com o devido cadastro das obras pelos titulares dos direitos, há uma chance de corrigir informações

[30] National Music Publishing Association.

e enviar informações e metadados. Existem vários aspectos do MLC que não estou discutindo nessas respostas.

Importante salientar que, a centralização das licenças provocada pela *MLC* vai de encontro ao fenômeno da hiper fragmentação de licenças[31] que ocorre na Europa. Esta centralização já ocorre no Brasil desde a criação do ECAD – Escritório Central de Arrecadação e Distribuição de Direito Autoral –, na Lei de Direito Autoral de 1978, porém restrita aos direitos de execução pública, que incluem apenas parte dos direitos a serem pagos pelas plataformas de música *online* no Brasil, é também denominada de *ventanilla unica*[32] nos meios tradicionais, sendo certo que para os direitos de autor nas plataformas digitais a MLC é a primeira a adotar este sistema para um único país. Esta primazia representou, entre outros fatores positivos, a possibilidade de as plataformas transferirem para os cofres da nova entidade todos os valores cabíveis a direitos não identificados até então, uma vez que a MLC passou a ser a responsável pela distribuição desses valores aos titulares, com a consequente obtenção dos dados para tanto.

A quantia milionária paga à MLC foi noticiada por uma série de veículos de imprensa como uma grande vitória advinda da introdução dessa entidade de gestão coletiva no ambiente institucional dos EUA:

> *The Mechanical Licensing Collective (The MLC) announced today (Feb. 16) that it has received a total of $424,384,787 in accrued historical unmatched royalties from digital service providers (DSPs). (...) A total of 20 DSPs separately transferred accrued historical unmatched royalties to The MLC as required in order for them to seek the MMA's limitation on liability for past infringement* (The MLC, 2022)[33]

Nada obstante esse histórico valor pago pelas plataformas de música à nova entidade, o MMA ainda implementa nos EUA outros benefícios práticos para os autores. Dentre esses destaca-se um aumento efetivo na taxa percentual de participação dos compositores na divisão de receitas advindas das plataformas de *streaming* de música[34]. Trata-se de um aumento

---

[31] Klobucnik (2021, pág 4) explica que "Although exploitation of musical works occurs in a borderless market, licensing has for a long time been confined to national borders. Efforts to reform the licensing process for multi-territorial use of musical works in the EU stemmed from both legislative and market-driven initiatives. However, online music services (particularly streaming services) offering access to musical works Europe-wide, still face a burdensome licensing process due to a fragmented online music licensing market (involving a necessity to obtain a licence from several licensors) connected with high transaction costs".

[32] "representa al sector audiovisual, musical y a la industria reprográfica, y por medio de un mecanismo fácil, permite a los propietarios de establecimientos abiertos al público, obtener una licencia unificada y realizar en un solo pago, el uso de los derechos de autor en el ejercicio de su actividad comercial". Disponível em: http://derechodeautor.gov.co:8080/nace-la-ventanilla-unica-para-el-pago-de-derechos-de-autor-y-derechos-conexos1. Acesso em: 21 set. 2022, às 16h.

[33] Disponível em: https://www.themlc.com/our-story . Acesso em 22 set. 2022, às 16:16.

[34]"Let's use an example. Imagine a streaming service X has made $1000 in revenues in one month, with a 70% payout rate. Out of that 70%, 57% is the cut of the recording owners, and publishers claim the remaining 13% in performance and mechanical royalties." Disponível em: https://medium.com/soundcharts/what-do-music-

substancial dado aos compositores em relação ao que recebiam até então, caso este que será pormenorizado no capítulo seguinte. Notícias na imprensa abordaram o caso, dentre as quais destaca-se:

> ***US Copyright Royalty Board reconfirms 15.1% streaming rate for songwriters and publishers.***
>
> *The American Copyright Royalty Board has upheld its previous decision regarding the top-line streaming royalty rate for songs, which increased the percentage of streaming service revenue allocated to the song rights in the US from 10.5% to 15.1%. Most of the streaming services – with Apple Music the notable exception – previously appealed that decision. In the US there is a compulsory license covering the mechanical copying of songs, meaning that the rate paid by the streaming services to music publishers and songwriters is set by the panel of judges known as the CRB. Every five years reps for the publishing and songwriting community on the one side, and the streaming services on the other side, present their arguments for what should be paid, and then the judges set a rate* (COOKE, 2022)

Angela Rose White (Anexo III) entende que a distribuição da riqueza – os ganhos dos DSPs versus o *royalty* recebido pelos compositores/editores – ainda é desequilibrada nos EUA, e que para isso as taxas de royalties deveriam ser mais altas. Ela sustenta também que o sistema para encontrar e pagar os titulares de direito ainda tem uma série de falhas. Portanto, da mesma forma como no Reino Unido, o mercado das plataformas de *streaming* de música passa por uma série de adaptações institucionais nos EUA, o que demonstra que, nas economias que buscam o crescimento constante, o direito autoral funciona em sua plenitude como um sistema complexo e adaptativo (Tussey, 2012).

4.2 INTERAÇÃO ENTRE DIREITO AUTORAL E PLATAFORMAS iTUNES, YOUTUBE E SPOTIFY, NO REINO UNIDO E NOS EUA

Como falamos no capítulo 2, um dos principais desafios enfrentados durante a concepção e implementação das plataformas de música *online* foi o licenciamento das músicas. Para que possa disponibilizar canções aos usuários, é mandatório que a plataforma obtenha licenças apropriadas de gravadoras, editoras, compositores e artistas. Este processo envolve uma série de negociações contratuais, bem como acordos financeiros, muitas vezes complexos, com os titulares de direito autoral (Koblunick, 2023). Além disso, outro ponto chave é que haja uma justa distribuições das riquezas criadas pelas transações promovidas pelas plataformas de música *online*. Por sua própria natureza, as plataformas privilegiam alguns agentes em detrimento de outros, uma vez que, por exemplo, a firma que é titular da plataforma é em regra a mesma responsável por gerir os recursos financeiros por consequência das transações ali

---

streaming-services-pay-per-stream-and-why-it-actually-doesnt-matter-96b24247f9b6. Acesso em: 21 set. 2022, às 16:18h.

ocorridas. Isso porque um dos valores que a plataforma agrega é precisamente o de possibilitar uma governança no que se refere aos pagamentos, uma vez que as transações ocorrem no ambiente proporcionado pela plataforma (Parker, Van Alstyne e Choudary, 2016).

Esta seção tem por objetivo, então, estudar essas interações entre os negócios necessários ao funcionamento das plataformas, descrevendo e analisando de que forma se deu o licenciamento dos direitos e, posteriormente, como ocorre a partilha dos ganhos proporcionados pelas plataformas. Iniciamos a análise pelo Reino Unido.

4.2.1 Reino Unido

Como vimos, a implementação do *MAR* tornou possível a definição do feixe de direitos aplicável ao licenciamento e posterior partilha dos ganhos no que diz respeito às plataformas iTunes, YouTube e Spotify no Reino Unido. À parte isso, houve diversos desafios e conflitos antes e após o pleno funcionamento dessas plataformas naquele país. Cooke (2015) explica que, desde o início, a indústria fonográfica decidiu licenciar o direito autoral às lojas de *download* – caso do iTunes – diretamente, enquanto as editoras musicais inicialmente escolheram licenciar por meio da gestão coletiva. A indústria fonográfica optou pela licença direta principalmente porque o iTunes era geralmente visto como o equivalente digital do mercado de CDs. Além disso, as gravadoras sempre tiveram controle direto sobre seu conteúdo quando se tratava de produtos físicos, ao passo que as editoras licenciavam CDs, no Reino Unido, por meio da MCPS – Mechanical-Copyright Protection Society (entidade de gestão coletiva do Reino Unido voltada para os direitos de reprodução ou fonomecânicos). Também é importante notar que, embora o iTunes inicialmente tenha imposto preços padronizados a todos os titulares de direitos, as gravadoras persuadiram com sucesso a Apple a permitir uma precificação variável controlada pelas companhias fonográficas, o que é mais fácil de gerenciar em um cenário de licenciamento direto (Cooke, 2015).

A PRS (*Performing Right Society*) foi fundada em 1914 e tinha como objetivo principal gerir os direitos de execução pública no Reino Unido. Em outras palavras, cada vez que uma música era tocada publicamente, seja ao vivo, no rádio ou posteriormente em plataformas de *streaming*, a PRS era responsável por garantir que compositores, letristas e editores recebessem a devida remuneração. Por outro lado, a MCPS (*Mechanical-Copyright Protection Society*) lidava com os direitos fonomecânicos, ou seja, o direito relacionado à reprodução física ou *online* de uma obra musical. Estabelecida em 1924, a MCPS garantia que os criadores de música fossem remunerados sempre que suas obras fossem reproduzidas, como em CDs ou *downloads*.

O cenário musical do século 21, com sua rápida evolução tecnológica, trouxe consigo a necessidade de uma gestão de direitos mais integrada. Reconhecendo essa realidade, a PRS e a MCPS fundiram-se em 1997, formando a PRS for Music. Essa fusão visava a harmonizar a coleta e distribuição de *royalties* de direitos de autor em múltiplas frentes, desde a execução até a reprodução fonomecânica (PRS, 2010).

Cooke (2015) sustenta ainda que apesar de agora estarem no jogo de licenciamento em vez de explorar diretamente seu próprio direito autoral, as gravadoras geralmente trataram *downloads* da mesma forma que tratavam CDs, em termos de preço de atacado e como a renda é processada. E também em como a receita é compartilhada com os artistas em destaque, mesmo quando os contratos fonográficos são anteriores ao iTunes e, portanto, não fazem provisão específica para o negócio de *download*. Assim como na transmissão via *web*, as editoras geralmente fornecem licenças para *downloads* por meio de suas CMOs, embora agora haja algum licenciamento direto, como no *streaming*. Essas licenças muitas vezes cobrem tanto a reprodução quanto os elementos de direito de execução pública do direito autoral, mesmo quando os dois conjuntos de direitos são controlados por diferentes entidades (exceto nos EUA, onde um *download* é tratado apenas como uma reprodução). Quando se tem licenças conjuntas, a renda precisa ser dividida entre os direitos de reprodução e execução conforme é processada. Os compositores receberiam seus 50% da receita de direitos de execução pública diretamente de sua CMO, enquanto sua parte da receita de direitos de reprodução seria paga diretamente ou através de sua editora, dependendo das regras de sua sociedade local. (Cooke, 2015) É o que ilustra a imagem a seguir:

FIGURA 11 – LICENCIAMENTO E *ROYALTIES* NO *DOWNLOAD*

Fonte – Cooke (2015, pág. 39).

A respeito da relevância, no Reino Unido, das três plataformas a que esta pesquisa está delimitada, Chris Cooke (Anexo 2) aponta que o iTunes foi um grande negócio no final dos anos 2000 e início dos anos 2010, enquanto Spotify e YouTube são extremamente relevantes hoje em dia, sendo geradores de receita chave para a indústria fonográfica e plataformas de *marketing* importantes. Embora os números de toda a indústria não sejam oficialmente detalhados por serviço, Cooke afirma suspeitar que, para a indústria fonográfica, o Spotify seja o maior gerador de receita e o YouTube o segundo. Passemos ao exame de cada uma delas.

4.2.1.1 iTunes

O iTunes Music Store foi lançado no Reino Unido em 15 de junho de 2004, 3 anos após ter sido lançada nos EUA. No início, já por conta de dificuldades para o licenciamento dos catálogos de músicas de titularidade de gravadoras e editoras musicais britânicas, o serviço estava disponível somente para os usuários dos computadores *iMac* da própria Apple que contassem com um endereço de cobrança nos *EUA*. Para romper as barreiras tecnológicas e territoriais, alavancando o número de usuários finais, Steve Jobs anunciou planos de ampliação para o iTunes ser suportado em computadores tradicionais *PC* com *Windows* e também para aaqueles fora dos Estados Unidos. Apesar de sua presença crescente e popularidade inegável, a

iTunes Music Store enfrentou desafios relacionados à interação com o direito autoral britânico. A tentativa da Apple de transplantar sua bem-sucedida plataforma dos EUA para o Reino Unido esbarrou em nuances específicas da legislação de direito autoral e das expectativas da indústria fonográfica britânica (Barr, 2016).

Inicialmente, a relação entre as gravadoras britânicas e a Apple foi pontuada por tensões sobre a estrutura de preços. No contexto do direito autoral britânico, as gravadoras tradicionalmente tinham um controle significativo sobre como e a que preço sua música era vendida. A tentativa da Apple de manter uma estrutura de preços unificada e coerente encontrou resistência, especialmente quando algumas gravadoras demonstraram hesitação em disponibilizar seus catálogos completos, preocupadas com a possibilidade de as vendas *online* canibalizarem as vendas físicas, ainda robustas naquela época. Da perspectiva das editoras musicais, o desafio estava em assegurar que suas composições fossem justamente valorizadas em um modelo de negócios que estava, de muitas maneiras, redefinindo a valoração da música. Nesse aspecto, central para essa discussão no contexto britânico estão duas entidades históricas: a PRS e a MCPS (Fisher, 2004).

Chris Cooke (Anexo 2) explica que, em relação aos direitos conexos, o iTunes foi inaugurado inicialmente no Reino Unido sem a participação da maioria dos artistas independentes, gerando uma pequena controvérsia. Isso levou a AIM a formar um comitê de licenciamento para usos*online*, que foi basicamente um piloto para o que mais tarde se tornou a Merlin[35] (entidade que congrega e representa as gravadoras independentes em nível global). No lado dos direitos de autor, inicialmente – quando o licenciamento era principalmente liderado por PRS/MCPS – houve um conflito sobre qual deveria ser o percentual devido aos direitos de autor, o que fez com que gravadoras e editoras se enfrentassem; assim, houve um conflito Universal contra Universal, EMI contra EMI, Sony contra Sony e Warner contra Warner. Os DSPs se alinharam com as gravadoras, tendo essa disputa quase ido parar no Tribunal de Direito Autoral – o tribunal que lida com disputas de *royalties* envolvendo CMOs no país –, até que um acordo foi fechado,e estabelecendo uma taxa um pouco maior para os direitos de autor, conforme Chris Cooke (Anexo 2).

O iTunes deu margem, ainda, a um outro desafio no Reino Unido. Como a plataforma oferecia tanto *downloads* quanto, eventualmente, *streaming* – em rádios *online* –, o iTunes ativava ambos os direitos de execução pública e de reprodução/fonomecânicos. Portanto, para operar legalmente no Reino Unido, a Apple teve que negociar com a PRS for Music, que

[35] Disponível em https://merlinnetwork.org/, acesso em 22.06.2022, às 15h

representava ambos os conjuntos de direitos. Estas negociações foram cruciais para determinar como os *royalties* seriam calculados e distribuídos, garantindo que os titulares de direitos fossem justamente compensados. Assim, o lançamento do iTunes no Reino Unido não foi apenas um marco tecnológico, mas também um momento significativo na intersecção da tecnologia e do direito autoral. E no coração desse cruzamento estavam entidades como a PRS e a MCPS, cujas histórias e evolução refletem a trajetória cambiante da música e dos direitos dos criadores no Reino Unido (Fisher, 2004).

Por fim, a estrutura de preços do iTunes e suas restrições regionais foram questionadas sob o prisma das leis antitruste da UE, questões essas que também tiveram suas raízes nas expectativas dos consumidores britânicos, principalmente em relação à proteção de direito autoral e a liberdade dos consumidores de acessar e usar música *online*. Em resumo, a introdução do iTunes no Reino Unido serviu como um estudo de caso fascinante sobre as complexidades e tensões inerentes ao encontro do direito autoral tradicional com os modelos de negócios *online* emergentes, demonstrando as necessárias adaptações e compromissos quando a inovação tecnológica se confrontou com estruturas legais e comerciais estabelecidas (Cooke, 2015).

Em relação ao preço das músicas, que influencia diretamente na cadeia de *royalties* posterior, o iTunes foi o primeiro serviço a vender músicas à *la carte* com conteúdo das cinco principais gravadoras sem taxas de assinatura. A política de preços da loja parece ao mesmo tempo revolucionária e óbvia: revolucionária porque os preços são significativamente mais baixos que os serviços anteriores (incluindo lojas físicas de CDs), e óbvia porque se aproximam mais do que era projetado. No ano anterior, a empresa de pesquisa de mercado Jupiter Research previu que US$ 0,99 por música atrairia um grande número de consumidores. Contudo, em maio de 2004, surgiram rumores de que as cinco principais gravadoras estavam pressionando a Apple a aumentar os preços para até US$ 1,25 para *singles* mais populares. Esta diferenciação de preços já era comum no mundo *offline*, permitindo às gravadoras lucrarem mais com as músicas mais novas e aumentando a demanda por canções mais antigas com preços mais baixos. A Apple negou qualquer aumento de preço para os *singles*, afirmando que possuía acordos de vários anos com as gravadoras. Entretanto, os preços *online* dos álbuns no iTunes não se mantiveram nos US$ 9,99 anunciados no lançamento do iTunes, já que alguns preços de álbuns superavam até mesmo os das versões físicas (Barr, 2016).

Desse valor, a Apple normalmente retinha aproximadamente 30% para abarcar as despesas operacionais, que englobavam a manutenção da plataforma, armazenamento de conteúdo e assistência ao usuário. O remanescente, cerca de 70%, era destinado à gravadora ou

distribuidora responsável pelos direitos da faixa musical em questão. Dentro deste montante, uma subdivisão ocorria, destinando uma parcela à editora musical. No entanto, é essencial destacar que esses números, apesar de representativos, são meramente estimativos. As especificidades de cada acordo determinavam a quantia exata que cada parte envolvida recebia. Dessa forma, os valores poderiam variar significativamente dependendo das negociações individuais e dos termos contratuais. Concomitantemente, vale ressaltar que o modelo de distribuição de receita adotado pelo iTunes não se manteve inalterado ao longo dos anos. A adaptabilidade se fez necessária face ao cenário *online* em rápida transformação, exigindo modificações no esquema de repartição financeira. (Fisher, 2004).

4.2.1.2 YouTube

A implementação do YouTube no Reino Unido não foi uma trajetória linear, tendo sido marcada por negociações intensas e complexas com entidades representativas de titulares de direito autoral. Assim como no caso do iTunes, a PRS for Music teve papel decisivo na implementação do YouTube no Reino Unido, tendo se tornado, em 2007, a primeira entidade do gênero fora dos EUA a formalizar um acordo com o YouTube. Contudo, esse relacionamento inicial, que se estendeu até o final de 2008, seria apenas a prévia de discussões mais aprofundadas que surgiriam posteriormente. Durante as fases de renegociação, as relações entre o YouTube e a PRS se tensionaram. As divergências se cristalizaram em torno das expectativas financeiras: o YouTube sustentava que a PRS estava propondo tarifas elevadas; em contraste, a PRS alegava que a oferta do YouTube era insuficiente, chegando ao ponto de prejudicar os compositores britânicos. A despeito desses obstáculos, ambas as partes reconheceram a necessidade mútua de chegar a um acordo. Em setembro de 2009, após extensas renegociações, um novo contrato foi estabelecido, com um novo acordo que não apenas previa a distribuição regular de *royalties*, como também incluía um pagamento único, semelhante a um adiantamento, à PRS (Cooke, 2015).

A transparência, ou a falta dela, em relação aos termos do contrato, tornou-se outro ponto de destaque. Apesar do compromisso de ambas as partes com a transparência, o acordo final incluiu cláusulas de confidencialidade, especificamente no que se refere aos termos financeiros. No entanto, foi possível determinar que o período coberto pelo contrato era de 1º de janeiro de 2009 a 30 de junho de 2012, com foco na transmissão de obras musicais para usuários baseados no Reino Unido. O sistema de distribuição de *royalties*, por sua vez, apresentou seus próprios desafios. O caráter majoritariamente gerado pelo usuário no YouTube

trouxe complicações, principalmente porque muitos vídeos careciam de metadados musicais precisos. Para contornar essa situação, o YouTube e a PRS investiram em sistemas de correspondência automática e manual. Essas ferramentas buscavam garantir uma distribuição justa dos *royalties*, mesmo diante de obstáculos intrínsecos à plataforma. Concluindo, a trajetória de implementação do YouTube no Reino Unido serve como um estudo de caso sobre as complexidades de conciliar interesses de plataformas digitais com os de entidades de direitos autorais. Ambas as partes, apesar das tensões e desafios, demonstraram um compromisso com a colaboração, visando um cenário em que os artistas são justamente remunerados e a plataforma pode operar de maneira eficiente (Legrand Network, 2022).

As discussões em torno do YouTube no Reino Unido não se restringiram apenas às negociações com entidades de titulares de direito autorais. Dois conceitos se tornaram particularmente polêmicos nesse contexto: "safe harbour" (porto seguro) e "value gap" (lacuna de valor). O termo "safe harbour" refere-se às proteções jurídicas concedidas a plataformas *online*, como o YouTube, que as isentam de responsabilidade direta sobre conteúdos postados por seus usuários, desde que atuem rapidamente para remover materiais infratores quando notificadas. Esse status tem sido central para o modelo de negócios de muitos serviços baseados em conteúdo gerado pelo usuário. No entanto, no Reino Unido, assim como em outras jurisdições, essa proteção gerou controvérsias. Muitos artistas e titulares de direitos argumentaram que essas regras permitiram que plataformas como o YouTube lucrassem com conteúdos protegidos por direito autoral sem compensar adequadamente os criadores. Em relação ao "value gap", a disputa se centrava em torno da percepção de que havia uma significativa discrepância entre o valor gerado pelas plataformas de *streaming*, como o YouTube, e a quantia que efetivamente chegava aos artistas e titulares de direitos (CMA, 2022).

A argumentação era de que, embora esses serviços gerassem receitas substanciais através de publicidade e outras fontes, uma parcela insuficiente era repassada aos criadores de conteúdo. No contexto britânico, essa discussão intensificou-se à medida que o consumo de música através de plataformas de música *online* aumentava, enquanto muitos artistas expressavam insatisfação com a remuneração que recebiam. Ambas as questões, "safe harbour" e "value gap", conduziram a debates legislativos e a chamadas para uma revisão do quadro regulatório. A necessidade de equilibrar os direitos dos criadores com a inovação tecnológica e a liberdade de expressão tornou-se um desafio central. No Reino Unido, essas controvérsias inseriram-se em um debate mais amplo sobre o futuro da indústria fonográfica na era das plataformas (Cooke, 2015).

4.2.1.3 Spotify

O Spotify estabeleceu-se no Reino Unido em 2009, marcando um dos seus primeiros passos na expansão internacional. Desde o início, a companhia enfrentou desafios relacionados ao complexo sistema de direito autoral do Reino Unido, onde muitos artistas, gravadoras e titulares de direitos já estavam preocupados com a redução das receitas de vendas de música física e *downloads* devido à pirataria *online* e ao advento do *streaming*. Para operar legalmente no Reino Unido, assim como nos casos de iTunes e YouTube, o Spotify teve que firmar acordos de licenciamento com gravadoras, entidades de gestão coletiva e outros titulares de direitos. Isso envolveu negociações intensas, uma vez que a plataforma necessitava garantir acesso a vastos catálogos de música, enquanto as gravadoras e os artistas buscavam garantir compensações justas pelo consumo de suas obras. Muitos inicialmente viram o Spotify com ceticismo, temendo que o modelo de *streaming* gratuito financiado por anúncios, uma das ofertas centrais da plataforma, desvalorizasse ainda mais a música num mercado já saturado de conteúdo de fácil acesso. (CMA, 2022)

No entanto, ao longo dos anos, o Spotify conseguiu demonstrar o valor do seu modelo, oferecendo um caminho viável contra a pirataria e introduzindo o conceito de "freemium", onde os usuários podiam ouvir música gratuitamente com anúncios ou optar por uma experiência premium sem anúncios e com funcionalidades adicionais. Esse equilíbrio permitiu que a plataforma gerasse receitas suficientes para compensar os titulares de direitos, enquanto ainda atraía um grande número de usuários. Apesar desses acordos e do crescente sucesso da plataforma no Reino Unido, as tensões persistiram, particularmente no que se refere à distribuição de *royalties*. Artistas independentes e alguns setores da indústria fonográfica britânica frequentemente expressaram preocupações sobre a transparência e equidade na forma como os pagamentos são distribuídos, levando a pedidos contínuos de reforma e revisão das estruturas de licenciamento e pagamento (Cooke, 2020).

Mais uma vez, uma plataforma enfrentou o desafio de estabelecer uma rede complexa de acordos de licenciamento para garantir um repertório vasto e diversificado a ser oferecido aos usuários finais. Trabalhando em colaboração com a *PRS for Music*, a plataforma buscou assegurar não apenas o correto licenciamento, mas também o justo pagamento de *royalties* aos titulares de direitos. No entanto, essa relação nem sempre foi isenta de controvérsias, com frequentes debates sobre a adequação das taxas de *royalties* pagas aos criadores. Em 2017, o Spotify teve um marco ao renovar um acordo com a agência digital Merlin, que abriga uma multitude de artistas independentes. Ainda assim, muitos desses artistas expressaram

preocupações sobre a viabilidade de depender apenas das receitas do *streaming*. O Spotify também renovou parcerias com grandes gravadoras como a Universal Music Group, mas mesmo esses acordos não estiveram isentos de negociações tensas e discussões sobre a distribuição de receitas. E, embora se possa supor que a plataforma também alcançou artistas independentes através de acordos diretos ou parcerias, há uma crítica latente sobre se esses artistas realmente recebem uma parcela justa dos lucros. A paisagem musical do Reino Unido é rica e diversificada, e enquanto o Spotify tenta navegar por ela, as tensões entre lucro, justiça e representação continuam a ser pontos de debate (CMA, 2022).

Vale ressaltar a essencialidade de que, ao adquirir as licenças, as plataformas de música *online* assegurem a remuneração justa tanto para os titulares dos direitos de autor quanto para os de direitos conexos. Nesse contexto, a questão do licenciamento se torna ainda mais complexa devido ao fenômeno da fragmentação de licenças, já que, muitas vezes, uma única música pode ter vários titulares de direitos, o que implica que todos eles devem ser compensados adequadamente. A nível regional, especialmente na Europa, a situação é exacerbada pela existência de diferentes entidades que gerenciam o direito autoral sob as músicas. Posteriormente a uma recomendação de 2005 da Comissão Europeia, surgiu a necessidade de um regime de licenciamento multiterritorial, tendo essa mudança implicado em uma fragmentação da representatividade dos catálogos de músicas, em que distintas entidades, como a GEMA na Alemanha ou a SACEM na França, têm jurisdição sobre diferentes repertórios musicais, não necessariamente baseados em idioma ou nacionalidade, mas sim na entidade que representa os direitos de licenciamento. Isso torna crucial que as plataformas atentem para as nuances desses repertórios, principalmente o anglo-americano e o continental europeu, para garantir o correto licenciamento dos direitos (Klobucnik, 2022).

Em relação aos valores, o Spotify estrutura sua modalidade de monetização com base em dois modelos distintos: os planos gratuitos e os premium. No plano gratuito, os usuários são submetidos à experiência de escutar anúncios intercalados entre as faixas. Esta abordagem serve como uma fonte de receita advinda da publicidade para a plataforma. Por outro lado, o plano premium, adquirido mediante uma taxa mensal, proporciona aos usuários uma experiência sonora mais imersiva, isenta de interrupções publicitárias, e com benefícios adicionais. Dentre estes, destaca-se a capacidade de elaborar e personalizar *playlists*, ampliando a interatividade e personalização da experiência do usuário. Dentro dessa dinâmica de remuneração, o Spotify adota um formato denominado método "big pool" para distribuir os *royalties* aos artistas e titulares de direitos. Essencialmente, esse sistema consiste em agregar todas as receitas, sejam

elas oriundas de assinaturas ou de publicidade, em um único "pool" ou fundo coletivo (CMA, 2022).

No Reino Unido, o Spotify adota o mesmo modelos dos demais países do mundo, isto é, do montante total acumulado nesse fundo, a plataforma retém uma porção, que frequentemente gira em torno de 30%, destinando os 70% restantes para a distribuição entre os detentores de direitos. A chave para compreender essa distribuição está na análise da popularidade individual de cada faixa. Em termos práticos, a proporção de *streams* que uma determinada música acumula, em relação ao volume total de *streams* da plataforma, determina sua respectiva participação nesse fundo coletivo. Dessa forma, músicas e artistas com maior presença e popularidade no Spotify tendem a angariar uma parcela substancialmente maior desses *royalties*. No entanto, é importante salientar que, apesar de sua prevalência em várias plataformas de *streaming* além do Spotify, o método “big pool” não está isento de controvérsias no meio acadêmico e entre profissionais da indústria. Há uma argumentação recorrente de que esse sistema pode favorecer desproporcionalmente artistas já consolidados no mercado, em detrimento daqueles independentes ou com menor visibilidade. Essa configuração, portanto, suscita debates acerca de equidade e representatividade no cenário musical contemporâneo digitalizado, dando origem aos estudos no Parlamento Britânico que visam a reorganizar a forma como as compensações são pagas pelas plataformas de música *online* (Cooke, 2020).

4.2.2 Estados Unidos da América

O EUA é um país crucial para o sucesso das plataformas de música *online* em todo o mundo. Diante disso, o lançamento de iTunes, YouTube e Spotify naquele país fez com essas plataformas se tornem-se chave para a indústria fonográfica. Na entrevista com o advogado Jeff Liebson (Anexo IV) ele explica a importância desses DSPs nos EUA:

> *They all are highly relevant. iTunes was the initial platform that showed that people would pay for online music content. This had never been established before. iTunes became a very successful download platform in the US, and the labels eventually regretted that it developed such a dominant position which gave iTunes great power in its future negotiations with the labels.Spotify was the first service that established that streaming could succeed on a legal commercial level in the US, and help to defeat the pirate services that had arisen in the market. Consumers preferred the legitimate, virus-free Spotify service to the unreliable illegal services. Spotify has grown to provide a very significant portion of the revenue of the US rightsholders. In addition, Spotify is an essential outlet to expose music. Many of the rights holders also own*

> *equity in Spotify. YouTube probably is the biggest digital service in the US in terms of streams. It is the place where many consumers listen to their music*

Jeff explica também que, como em toda negociação, existiu uma combinação de cooperação e conflito nas negociações de licenciamento de conteúdo por esses DSPs nos EUA. Para ele, essa é a clássica estratégia do “prêmio e punição”, em que as partes frequentemente as utilizam juntas ao fazer um acordo. Elas podem oferecer um "prêmio" atraente para seduzir a outra parte, enquanto também as desafiam com uma "punição" para serem firmes e evitar certos resultados (Anexo IV). Na sua entrevista (Anexo III), a advogada Angela Rose White explica que, inicialmente, houve uma resistência generalizada à realidade do *streaming* como um meio popular de distribuição de música, o que se seguiu a uma indignação por parte dos compositores e editores por não serem pagos. Para ela, à medida que o *streaming* continuava ganhando popularidade, tornou-se óbvio que o sistema dessa nova forma de distribuição não estava resultando em uma compensação justa para os titulares dos direitos cuja música estava sendo explorada.

Angela Rose White (Anexo III) sustenta, então, que a indústria fonográfica nos Estados Unidos passou a adotar predominantemente o *streaming* como seu método principal de distribuição de música. Para ela, o setor se transformou quase inteiramente em uma plataforma digital, com cerca de 80% de todas as receitas musicais nos Estados Unidos em 2022 tendo sido originárias de serviços de *streaming*. O predomínio destas companhias *online* levou a uma reestruturação significativa no sistema de licenciamento e arrecadação de *royalties* para músicas nos Estados Unidos, culminando na criação do Music Modernization Act (MMA), instituído em 2017. Antes do MMA, já existiam iniciativas para gerar receita na indústria fonográfica *online*, uma delas envolvendo a designação de uma organização sem fins lucrativos pelos Estados Unidos para gerir a coleta e distribuição de *royalties* gerados por performances digitais de gravações sonoras. Foi nessa época que serviços de *streaming* não interativos, como Spotify e Pandora, iniciaram o pagamento de *royalties* aos compositores por suas obras, conforme Angela Rose White (AnexoIII). O licenciamento dos direitos de reprodução ou fonomecânicos nos EUA era um sistema semelhante ao do Reino Unido, o que se alterou, como vimos, com a MLC.

Passemos então a detalhar como foi a implementação das três plataformas de música *online* nos EUA.

4.2.2.1 iTunes

O iTunes, lançado pela Apple em 2001 nos EUA, representou uma revolução significativa na maneira como a música era consumida e distribuída. Antes da sua chegada, a indústria fonográfica estava lutando contra a pirataria digital, sobretudo com a popularidade de plataformas de compartilhamento de arquivos como o Napster. O iTunes apareceu como uma solução legítima e inovadora para essa crise, fornecendo uma plataforma onde os consumidores poderiam comprar e baixar músicas individualmente, em vez de comprar um álbum inteiro. Assim como no Reino Unido, as negociações de direitos autorais foram fundamentais para o funcionamento do iTunes, com a Apple tendo que entrar em acordo com as principais gravadoras com negociações capitaneadas pelo próprio Steve Jobs, como explicamos no capítulo 2, para poder vender suas músicas através da plataforma. No início, o modelo de venda a 99 centavos por música foi um ponto de controvérsia. Muitos na indústria musical temiam que isso desvalorizasse a música, enquanto outros viam como uma maneira de combater eficazmente a pirataria. Como vimos, apesar da desconfiança, o modelo de precificação do iTunes e a facilidade de uso foram cruciais para persuadir muitos usuários a pagar pela música novamente (Fisher, 2004).

A história do iTunes nos EUA em relação ao direito autoral é marcada por adaptação e inovação. Desde a sua criação, a plataforma navegou em um ambiente em constante mudança, equilibrando os interesses dos artistas, gravadoras, compositores, editoras e consumidores. Jeff Liebson (Anexo IV) explica que quando o iTunes alcançou um acordo de licenciamento com os titulares de direito autoral, sendo finalmente lançado nos EUA em 2003, havia pouca oportunidade para desafiar a Apple e exigir que modificasse a plataforma, pois ela já estava preparada e pronta para ser lançada em conjunto com seu novo iPod de 40GB. A Apple concordou em permitir algum gerenciamento de direitos digitais, conforme solicitado pelas gravadoras. Da mesma forma que a indústria fonográfica britânica, as gravadoras norte-americanas também queriam que o iTunes apresentasse gravações em diferentes níveis de preço, semelhantes aos do mercado de discos físicos, mas a Apple insistiu que todos os *downloads* custariam 99 centavos cada para estabelecer uma proposta de venda fácil de entender. Assim, a Apple foi muito firme nas negociações, mas introduziu cuidadosamente a ideia do acordo por meio de conversas preliminares entre Steve Jobs e os chefes das principais gravadoras. Quando a iTunes Store abriu em abril de 2003, tinha o primeiro catálogo digital legal representando todas as principais gravadoras, como explica Jeff Liebson (Anexo IV).

Em relação à cadeia de pagamento de *royalties* pelo iTunes os EUA, seu modelo era semelhante ao adotado no Reino Unido, isto é, baseado em vendas diretas de músicas e álbuns. Quando uma faixa era comprada no iTunes, aproximadamente 70% do preço de venda ia

diretamente para os titulares de direitos da faixa, sendo os restantes 30% retidos pela Apple como parte de sua taxa de distribuição. Por se tratar de um pagamento de *royalty* por *download*, cada uma execução gerava um valor para cada titular de direito. Assim como nos demais países, a Apple pagava 58% do valor arrecadado para os direitos conexos (intérpretes e gravadoras) e 12% para os direitos de autor (autores e editoras). Assim, dos US$ 0,99, a Apple fazia a retenção de US$ 0,297, pagando para os direitos conexos o valor de US$ 0.574, e para os direitos de autor o valor de US$ 0.118.[36]

Em 2015, a Apple se percebeu o predomínio do *streaming* e resolveu lançar seu próprio DSP de streaming, o Apple Music. O lançamento nos EUA ocorreu em meio a uma intensa polêmica, já que uma série de artistas criticaram a companhia por oferecer o serviço grátis por três meses para quem assinasse a plataforma[37].

4.2.2.2 YouTube

O YouTube, lançado em 2005 nos EUA, rapidamente se tornou a plataforma de compartilhamento de vídeos mais popular do mundo. Desde seus primeiros dias, ele interagiu de maneira complexa e, por vezes, contenciosa com o direito autoral norte-americano. Criadores, firmas de mídia e artistas encontraram-se em uma nova fronteira, onde o compartilhamento de conteúdo se tornou fácil, mas também levantou sérias questões sobre propriedade e compensação. A plataforma enfrentou numerosos desafios legais uma vez que, no seu início, muitos usuários faziam *uploads* de vídeos com conteúdo protegido por direito autoral – desde trechos de programas de televisão e filmes até videoclipes musicais completos. Isso levou a várias ações judiciais, sendo a mais notória a ação movida pela Viacom contra o YouTube em 2007, reivindicando danos por infrações em massa de direitos autorais. Embora o YouTube tenha argumentado que estava protegido pela seção 512(c) da *DMCA*, que ofereceria imunidade a plataformas *online* desde que removam o conteúdo infrator quando notificados, a batalha legal sinalizou a necessidade de uma abordagem mais proativa para o licenciamento de direito autoral (Hanley, 2012).

Jeff Liebson (Anexo IV) explica como essa posição dificultou o processo de licenciamento de direitos:

---

[36] Disponível em: https://artists.apple.com/support/1124-apple-music-insights-royalty-rate. Acesso em: 24 mai. 2020, às 15h.

[37] Disponível em: https://pplware.sapo.pt/apple/depois-das-criticas-de-taylor-swift-apple-vai-pagar-aos-artistas/. Acesso em: 20 mai. 2020, às 14h.

> *YouTube's position was that its streaming of music uploaded by its users was protected from copyright infringement by the DMCA safe harbor. Since it complied with the notice and takedown requirements, YouTube insisted on paying lower license fees than Spotify and the other platforms, since it could proceed without any license and continue to provide music under the DMCA. The record industry argued vigorously that this created a "value gap" and it sought government support to address this situation. Eventually, YouTube agreed to more reasonable license terms and now it is on better terms with the industry and a very viable partner in the business. So this negotiation had lots of conflict which eventually led to a negotiated settlement*

Em resposta a esses desafios nos EUA, o YouTube introduziu o *Content ID* em 2007, um sistema que permite que titulares de direito autoral façam *upload* de suas obras musicais para serem rastreadas. Quando um vídeo é carregado, o YouTube verifica se o conteúdo corresponde a algum dos arquivos no sistema *Content ID* e, havendo uma correspondência, o titular dos direitos é notificado e pode decidir bloquear o vídeo, monetizá-lo ou monitorá-lo. Esse sistema representou um grande avanço na gestão de direitos na plataforma, tendo sido em seguida expandido para o resto do mundo. No entanto, o *Content ID* e a política de direitos autorais do YouTube não estavam isentos de críticas. Criadores muitas vezes expressaram frustrações com falsas reivindicações de direito autoral e com a natureza "culpado até que se prove a inocência" do sistema, com os vídeos podendo ser desmonetizados ou removidos com base em reivindicações contestáveis. Essa dinâmica tornou-se particularmente evidente na comunidade de revisores, criadores de memes e educadores que argumentam que seu uso de material protegido por direitos autorais é permitido sob a doutrina de *fair use* norte-americana, que representa as limitações ao direito autoral naquele país (Kumar, 2008).

No que se refere à cadeia de pagamentos, o YouTube utiliza um modelo de compartilhamento de receita baseado em anúncios, no mesmo formato que no Reino Unido. Quando anúncios são exibidos junto a vídeos que contêm conteúdo protegido por direito autoral, a receita gerada é compartilhada entre o YouTube e os titulares desses direitos. O YouTube geralmente retém cerca de 45% da receita de anúncios, repassando os 55% restantes para os titulares de direitos de autor e direitos conexos. Importante notar que acordos específicos entre o YouTube e gravadoras ou outros titulares de direitos podem alterar essa divisão padrão. Com a implementação do MMA em 2018 e a subsequente criação da MLC, todas as entidades que disponibilizavam música para *streaming* e *download* nos Estados Unidos precisaram se adaptar, incluindo o *YouTube*. A principal interação entre o YouTube e a MLC foi no âmbito das licenças "cobertor" para direitos de reprodução ou fonomecânicos. Em vez de negociar licenças individuais para cada faixa musical ou vídeo que inclui música, o YouTube agora poderia obter uma *blanket license* da MLC, simplificando o processo de licenciamento e garantindo que os *royalties* devidos fossem pagos e distribuídos corretamente. Apesar disso, as

negociações com as demais entidades de gestão coletiva de execução pública mantiveram necessárias nos EUA, de modo que a MLC conseguiu simplificar apenas parte do processo de licenciamento.

Assim, o YouTube, sendo uma das maiores plataformas de conteúdo no mundo, teve um papel significativo em moldar a maneira como essa nova estrutura seria implementada. Priest (2021) explica que, por um lado, a MLC ofereceu ao YouTube uma solução mais simplificada para gerenciar os *royalties* de reprodução fonomecânicos; por outro lado, dada a vasta quantidade de conteúdo no YouTube, a plataforma teve que trabalhar estreitamente com a MLC para garantir que os dados sobre o conteúdo protegido por direito autoral fossem precisos e que os pagamentos fossem realizados corretamente. Como o YouTube é provavelmente o maior DSP nos EUA em termos de transmissões, sendo o lugar onde muitos consumidores ouvem suas músicas, a organização dessa cadeia de distribuição dos *royalties* a partir da MLC torna-se ainda mais relevante, conforme explicou Jeff Liebson em sua entrevista (Anexo IV)

4.2.2.3 Spotify

Como falamos no capítulo 2, o Spotify, fundado em 2006 e lançado ao público em 2008, trouxe uma abordagem revolucionária para a maneira como a música é consumida, migrando o foco de compras individuais de faixas para o *streaming* sob demanda. Dessa forma, desde o seu início, o Spotify teve que navegar por dificuldades envolvendo o direito autoral, especialmente nos Estados Unidos da América, o que levou a plataforma a entrar no mercado norte-americano apenas em 2011, um atraso siginificativo. Tendo em vista que o modelo de *streaming* de música baseado em assinatura, embora não fosse totalmente novo, ainda era algo com que muitas gravadoras e titulares de direito autoral estavam se acostumando, para operar legalmente o Spotify teve que negociar acordos de licenciamento com as principais gravadoras e também garantir direitos de reprodução fonomecânica e direitos de execução pública com entidades representativas. Esses acordos determinariam a estrutura de *royalties* que o Spotify pagaria, um tema de contínua controvérsia (Castillo, 2012).

Jeff Liebson (Anexo IV) explica que o Spotify foi o pioneiro em demonstrar que o *streaming* poderia prosperar legalmente no cenário comercial dos EUA, contribuindo para superar os serviços piratas que emergiram no mercado. Os consumidores optaram pelo Spotify, um serviço legítimo e livre de vírus, em detrimento dos serviços ilegais e pouco confiáveis. O Spotify ampliou sua presença, representando uma parcela significativa da receita dos titulares

de direitos nos EUA, tornando-se, também, uma plataforma crucial para a divulgação de músicas. No entanto, uma vez operacional, o Spotify teve que lidar com várias ações judiciais relacionadas a direito autoral, dentre os quais destacam-se três: o caso Lowery[38], de 2015; o caso Wixen[39], de 2018, e o caso de aumento do percentual devido a compositores para 15.35%, de 2022[40].

4.2.2.3.1 LOWERY VS SPOTIFY

David Lowery, líder das bandas de rock Cracker e Camper Van Beethoven, moveu uma ação judicial em face do Spotify em dezembro de 2015, acusando a plataforma de violação de direitos autorais e falhas nos procedimentos de licenciamento adequado de direitos de composições. A acusação foi de que o Spotify tornou uma quantidade muito grande de músicas acessíveis em seu serviço sem obter ou pagar pelos direitos de reprodução ou fonomecânicos. O litígio foi um marco ao trazer à tona falhas significativas nos sistemas operacionais da plataforma, marcando ainda um precedente importante. Em 2017, as partes alcançaram um acordo em que o Spotify concordou em estabelecer um fundo de US$ 43,4 milhões para compensar compositores e editores cujas composições foram utilizadas sem o devido pagamento dos *royalties* fonomecânicos. Além disso, o tribunal concedeu honorários advocatícios no valor de $13.035.000 e custas de $718.236,80. No entanto, o pedido para um fundo adicional de $231.000 para despesas futuras com especialistas foi negado. O serviço de *streaming*, como parte do acordo, também se comprometeu a aprimorar seu sistema de coleta de dados para assegurar que os titulares corretos recebessem seus *royalties* futuros, marcando um passo significativo para a resolução de questões de licenciamento (Strauss, 2015).

Strauss (2015) também explica que o caso de Lowery teve uma relevância notável, representando a primeira oportunidade em que compositores diretamente, e não entidades representativas, levaram com sucesso um serviço de *streaming* a um tribunal por uso não licenciado de seu trabalho. A ação não apenas sublinhou os desafios contínuos no sistema complexo de *royalties* para música *online*, mas também ressaltou a necessidade imperativa de processos de licenciamento e pagamento serem aprimorados pela plataforma nos EUA. A decisão do tribunal reiterou a justiça, a razoabilidade e a adequação do acordo, sendo certo que

---

[38] Disponível em: https://scholar.google.com/scholar_case?case=10432575261606365240&q=David+Lowery+against+Spotify&hl=en&as_sdt=2006. Acesso em: 12 fev. 2023, às 15h.

[39] Disponível em: https://variety.com/2018/biz/news/spotify-settles-1-6-billion-lawsuit-from-wixen-publishing-1203093990/. Acesso em: 12 fev. 2023, às 16h.

[40] Disponível em: https://app.crb.gov/document/download/28265. Acesso em: 25 set. 2023, às 15h.

a importância desse caso e do acordo subsequente estão não apenas na compensação financeira concedida, como nas reformas sistêmicas que foram feitas no Spotify.

4.2.2.3.2 WIXEN VS. SPOTIFY

Em dezembro de 2017, a Wixen Music Publishing, editora musical que representava compositores como Tom Petty, Missy Elliot, Stevie Nicks e Neil Young, instaurou um processo judicial de 1,6 bilhões de dólares em face do Spotify, alegando que a plataforma utilizava milhares de músicas sem as devidas licenças e compensações. A ação afirmava que o Spotify negligenciou notificações recebidas por falhar em pagar *royalties* aos seus compositores. A queixa indicava que cerca de 21% das 30 milhões de músicas no Spotify estavam sem licença para serem disponibilizadas. A motivação para o ajuizamento da ação foi o acordo realizado na ação de Lowery e outros em face do Spotify, do qual a Wixen optou por não participar, buscando sua própria ação judicial. Uma das alegações foi a de que o Spotify estaria adotando uma estratégia de buscar perdão em vez de licenciar o conteúdo previamente, como determina o direito autoral norte-americano. Apesar de a lei daquele país ter uma regra de licença compulsória para que as plataformas obriguem compositores e editoras a licenciar suas músicas, teria de haver um processo para isso, o que não ocorreu (Giccatelli, 2018).

O desfecho do litígio culminou em um acordo entre o Spotify e a Wixen em dezembro de 2018. As condições financeiras do acordo não foram divulgadas, mas o fato de o Spotify não ter apresentado uma divulgação aos acionistas junto à *SEC* (*Securities and Exchange Commission*) indica que os 1,6 bilhões de dólares não foram pagos, mas que o acordo englobou uma parceria comercial mais ampla entre as partes, sinalizando uma reconciliação estratégica e uma possível evolução nas práticas de licenciamento. Este caso deu início às tratativas que culminaram na proposta do Music Modernization Act descrito na seção anterior, visando à reformulação das normativas norte-americanas que governavam a relação entre as plataformas de música *online* e os criadores (Rahmanda et al, 2021).

4.2.2.3.3 COPYRIGHT BOARD E OS PERCENTUAIS A COMPOSITORES

Além desses processos, 2022 trouxe uma resolução significativa quando três juízes decidiram sobre os pagamentos que o Spotify deve fazer aos compositores nos EUA. Atuando como especialistas em questões jurídicas em processos administrativos dotados de *enforcement* quase judiciais no âmbito do Copyright Royalty Board (CRB) nos Estados Unidos, os juízes tomaram várias decisões a respeito dos *royalties* pagos por serviços de *streaming*. Entre as decisões chave, destaca-se a significativa vitória para a comunidade de editoras e compositores, em que o CRB reafirmou um aumento de 15.1% na taxa principal de *royalties* pagos pelos

serviços de *streaming* às editoras para os anos de 2018 a 2022. Essa decisão teve como objetivo garantir uma compensação justa pelo uso de obras protegidas por direitos autorais na indústria de streaming. O CRB também confirmou uma taxa de *royalty* de *streaming* para compositores no mesmo período, com uma taxa principal de 15,35% da receita de um determinado serviço de *streaming*. Essa decisão foi parte do acordo conhecido como "Phonorecords IV" ou "CRB IV". Neste contexto, sublinha-se o compromisso do CRB em equilibrar os interesses dos compositores e das plataformas de *streaming*, assegurando que ambos os lados sejam adequadamente considerados e compensados (Oxenford, 2023).

Em relação à partilha dos recursos nos EUA, assim como no Reino Unido, uma das razões de constante polêmica é a forma de distribuição de *royalties*, por meio do método "*big pool*". em que sse sistema tem sido objeto de controvérsia ainda mais intensa que em outros países. Em virtude dos princípios de liberdade econômica daquele país, o fato de, no modelo "big pool", artistas extremamente populares, que têm milhões de reproduções, obtrem uma proporção significativamente maior da receita total é bastante reprovado. Isso porque artistas de nicho ou independentes, mesmo com um público fiel que paga regularmente pelo serviço de streaming, podem receber muito pouco. Por exemplo, o dinheiro de um fã de *jazz* pode acabar indo em grande parte para artistas *pop*, mesmo que esse fã nunca ouça música *pop*. Além disso, as faixas reproduzidas por usuários que não pagam, por usarem o modelo "freemium'', também contam para a formação do *pool* total de reproduções, o queIsso significa que as músicas que são populares entre o público gratuito, que pode ter gostos musicais diferentes do público pagante, também influenciam a distribuição da receita (Charlie, 2021).

Particularmente nos EUA, esta percepção de desequilíbrio deu origem a discussões sobre a possibilidade de se adotar um modelo "*user-centric*". Neste modelo, a receita gerada por um usuário seria distribuída diretamente com base nas músicas que esse usuário escutou, alterando-se a mecânica que leva às críticas intensas ao sistema *big pool* nos EUA. Ocorreria, assim, uma distribuição direta e baseada no consumo de cada usuário final, o que para muitos seria uma abordagem mais justa e que respeita a vontade desses usuários. Modernamente, plataformas de música *online* como a Deezer adotaram o sistema *user centric*, sem que haja resultados conclusivos sobre sua efetividade a serem considerados (Charlie, 2021).

4.3 CONCLUSÃO

Neste capítulo, destrincharam-se as interações entre as normas de direito autoral e os negócios necessários ao funcionamento das plataformas iTunes, YouTube e Spotify nas legislações pertinentes ao Reino Unido e Estados Unidos. Esta análise destacou a busca

constante de ambos os países em se adaptar à era da informação, enfrentando o desafio de harmonizar os direitos dos criadores de conteúdo, as demandas de consumidores e as evoluções tecnológicas. As abordagens de iTunes, YouTube e Spotify frente ao direito autoral apresentam contrastes significativos. O iTunes optou por um modelo que remete à compra e posse de conteúdo digital. Em contraste, o YouTube, posicionando-se como plataforma de compartilhamento e monetização, confrontou-se com desafios associados ao uso justo, além das complexidades do monitoramento de conteúdo. O Spotify, por sua vez, seguiu a vertente do *streaming*, que transformou a noção tradicional de propriedade em um modelo baseado em acesso temporário.

A questão do licenciamento das músicas para oferecimento nas plataformas, especialmente no caso do Spotify, revelou algumas semelhanças como também diferenças acentuadas nas abordagens entre o Reino Unido e os Estados Unidos. Estas variações refletem diferenças culturais e, principalmente, relativas à estrutura jurídico-institucional quanto ao tratamento do direito autoral em cada contexto daqueles países. Nesse sentido, o debate sobre a adequação dos modelos de remuneração, dadas as nuances de consumo na era digital, surge como um ponto crítico da discussão. Em meio à rápida evolução tecnológica, as legislações de direito autoral enfrentam o desafio de permanecer relevantes e eficazes, uma vez sua interação com os negócios inerentes às plataformas em ambos os países evidencia tentativas de resposta a este cenário dinâmico. O estudo comparativo entre o Reino Unido e os Estados Unidos proporciona, assim, *insights* valiosos para compreender estas adaptações ao investigar a dinâmica entre música, tecnologia e direito em jurisdições específicas, ressaltando a importância de abordagens adaptáveis e revisões contínuas, dada a natureza fluida e multifacetada do ambiente *online*.

O capítulo 5 a seguir tem por objetivo descrever e analisar o caso do Brasil, em que se destacam questões básicas de indefinições do feixe de direitos envolvido nos negócios em plataformas de música *online*, o que atrasou, e muito, a entrada dessas plataformas no Brasil. Como se verá, o iTunes só chegou ao Brasil em 2011, mais de 10 anos após seu lançamento nos EUA. O mesmo se deu com Spotify e outras plataformas, sendo certo que apenas em 2018[41] os compositores passaram a ser remunerados pelos usos de suas obras nas plataformas. Este é o tema do capítulo que se segue.

---

[41] Disponível em: https://oglobo.globo.com/cultura/musica/streaming-no-brasil-futuro-de-autores-passa-pela-legislacao-21536934. Acesso em: 14 fev. 2023, às 15:20h.

CAPÍTULO 5 – INTERAÇÃO ENTRE DIREITO AUTORAL E AS PLATAFORMAS iTUNES, YOUTUBE E SPOTIFY – BRASIL

Este capítulo visa a descrever e analisar a criação do ambiente institucional brasileiro de direito autoral aplicável às plataformas *online* de música, criando-se substrato para estudar as interações entre este ambiente institucional e os negócios inerentes aos DSPs iTunes, YouTube e Spotify. Nesse sentido, De Marchi (2017) explica que o Brasil teve uma construção *suis generis* de seu mercado de música *online* em relação aos dois outros países estudados nesta Tese. Isso porque, na década de 2000, ocorreu um fenômeno identificado como o "primeiro momento" da transformação digital do setor fonográfico brasileiro, marcado pelas iniciativas de *startups* nativas e artistas independentes, que gerenciavam autonomamente suas carreiras. Esses atores introduziram as primeiras plataformas *online* de música; entretanto, uma variedade de fatores impediu a consolidação de um mercado fonográfico *online* lucrativo e estável. A partir de 2010, testemunha-se a incursão progressiva de plataformas multinacionais que instauraram uma nova fase, o "segundo momento" na evolução de plataformas na *web* voltadas para o setor fonográfico nacional (De Marchi, 2016, 2017).

Nessa fase subsequente, essas firmas internacionais impuseram uma reestruturação significativa nas práticas de editoras, gravadoras, artistas e meios de comunicação, bem como nas *startups* nativas. Essas entidades globais determinaram que as plataformas nacionais se convertessem em fornecedoras de serviços para suas plataformas, ou cessassem operações. Editoras e gravadoras também foram instadas a se modernizarem para se alinhar aos procedimentos de remuneração das plataformas globais. Dado o seu papel de multiterritorial, essas corporações iniciaram uma concorrência acirrada com emissoras de rádio e televisão locais no espaço *online*. Esse cenário teve como consequência uma posição dominante que essas corporações alcançaram no mercado nacional. Em 2015, as operações comerciais das plataformas de música *online* multinacionais já constituíam 60,96% da receita total da indústria fonográfica nacional, impulsionadas pelo sucesso de plataformas como iTunes, Spotify e YouTube, conforme indicado pela Associação Brasileira de Produtores de Discos (ABPD) em 2016 (De Marchi, 2017).

No entanto, em que pese essa rápida escalada de receitas, o ambiente institucional brasileiro não foi capaz de dar margem a uma trajetória em que a cooperação preponderasse em detrimento do conflito. Custos de transação foram bastante potencializados com disputas judiciais que levaram quase uma década, uma delas apenas com a função de definir qual o feixe de direitos incidentes nos negócios inerentes às plataformas de *streaming*. Albrecht (2018)

explica, nesse contexto, que há lacunas na legislação vigente do país, que não contempla diretamente questões relacionadas às plataformas *online* de música. A legislação brasileira de direito autoral foi instaurada em um momento muito anterior à era das plataformas, no ano de 1998, havendo uma indefinição acerca da categorização do *download* e do *streaming* – se representam reprodução, distribuição, ou uma forma associada ao direito de "comunicação ao público". Essas indefinições fizeram com que o Escritório Central de Arrecadação e Distribuição (ECAD), encarregado da arrecadação e distribuição de *royalties* relativos ao direito de execução pública, precisasse ajuizar ações judiciais em face de diversas companhias que faziam uso de música na *web*, dando margem a argumentos esdrúxulos como a alegação de que os usos na *internet* teriam natureza privada por ocorrer em computadores pessoais (Albrecht, 2018).

O fato é que o Brasil não aderiu aos tratados de *internet* WCT e WPPT, de 1996 – que foram objeto do capítulo anterior – de modo que não se implementou adequadamente o Making Available Right no país. Em relação à evolução dos textos legais, constata-se que houve uma predominante reiteração de estatutos antecedentes, denotando uma escassa inovação legislativa, evidenciada pela transcrição quase integral de dispositivos previamente estabelecidos na legislação preexistente, o que demonstra um aparente desinteresse ou incapacidade de adaptar e modernizar a legislação em conformidade com as evoluções tecnológicas e normativas internacionais. A recusa do Brasil em ratificar os tratados de *internet* demonstra um distanciamento significativo do país em relação às normas internacionais contemporâneas sobre direito autoral, sendo imperativo reconhecer que a não participação brasileira nesses acordos internacionais implica em um desalinhamento entre o ambiente institucional nacional e as tendências globais, relegando a LDA ao art. 29, VII, que apenas implicitamente abrange alguns dos princípios fundamentais estabelecidos pelos tratados da OMPI (Moraes, 2016).

Dessa forma, para estudar e analisar esse ambiente institucional brasileiro, de modo a compreender as interações havidas entre esse arcabouço e os negócios inerentes às plataformas, este capítulo está organizado da seguinte forma: a primeira seção, 5.1., descreve e analisa o ambiente institucional brasileiro aplicável às plataformas *online* de música, com o estudo a respeito da evolução legislativa sobre o tema. A seção 5.2 visa a estudar as interações entre esse ambiente institucional e o advento dos negócios em plataforma iTunes, YouTube e Spotify, de modo a verificar se essa interação deu margem à cooperação ou a conflito. Tendo em vista o vazio legislativo, este capítulo tem por objetivo responder a questões como: qual o feixe de direitos aplicável às plataformas de música *online* no Brasil? Há instituições formais que deem segurança jurídica, dirimam conflitos e estimulem a cooperação entre os agentes? Ou, ao

contrário, há um predomínio de estruturas de governança privadas e informais, assim como regras do jogo pouco claras para a formação e transparência dos contratos entre plataformas e titulares de direito autoral? Ainda: há possibilidades de interpretação correta para os direitos com base nos *leading cases* apresentados? Qual, então, seria o feixe de direitos atualmente aplicado aos negócios em plataforma de música *online*?

5.1 AMBIENTE INSTITUCIONAL BRASILEIRO APLICÁVEL ÀS PLATAFORMAS DE MÚSICA *ONLINE*

5.1.1 Construção e evolução do ambiente institucional

Estudar a estrutura jurídico-institucional do direito autoral no Brasil, isto é, as regras do jogo aplicáveis aos negócios em plataforma de música *online*, passa por descrever a evolução histórica dos marcos jurídico-institucionais, entendendo-se, assim, os arranjos institucionais e as estruturas de governança formados a partir desse ambiente. Nesse contexto, há um complexo arcabouço jurídico vigente no país que, com o advento da Lei 12.853, de 14 de agosto de 2013, que reformou a Lei 9.610/98, conferiu ao Ministério da Cultura brasileiro diversas atribuições regulatórias em relação a utilizações das obras intelectuais em variados meios. A Lei 12.853/13 deu origem ao Decreto 8.469, de 22 de junho de 2015, que fiscaliza, regula e cria regras de governança para as entidades que atuam na gestão coletiva de direitos no Brasil. Trata-se da primeira reforma da lei brasileira em 15 anos; coincidentemente, anos em que o negócio da música foi mais impactado em sua história. Ainda assim, a Lei 12.853/13 não foi elaborada em função de dar conta das demandas do mercado de música *online*. À parte alguns poucos artigos que se referem aos usos *online*, a Lei tratou da fiscalização das entidades de gestão coletiva focadas nos meios tradicionais de uso das músicas – TVs, Rádio, etc (Moraes, 2016).

O fato é que a Lei 12.853/13 não foi um fato isolado, e sim resultado que se insere em um histórico de reconstrução de políticas públicas na área de direito autoral no Brasil. Pouco depois do início do primeiro governo do Presidente Luis Inácio Lula da Silva, em 2003, o Estado brasileiro chamou para si a responsabilidade de uma agenda ligada às políticas públicas na área cultural, escolhendo o artista e compositor Gilberto Gil para o Ministério da Cultura. Responsável pela condução das políticas públicas na área cultural, Gil tornou-se ainda o primeiro artista negro a assumir o Ministério na história do Brasil. Influenciado por polêmicas relativas ao direito autoral – tais como problemas ligados à reprografia em universidades, com editoras de livros tentando proibir alunos de realizar a reprografia nas conhecidas *xerox*[42]; e

[42] Disponível em: : http://bit.ly/2lQoLCF. Acesso em: 20 dez. 2022.

herdeiros impedindo exposições de arte com base nos direitos de nome e imagem de artistas como Lygia Clark e Volpi[43] –, o Presidente Lula convocou Gilberto Gil em meados de 2005 para capitanear uma discussão ampla em torno da questão do direito autoral no Brasil (Francisco e Valente, 2016).

Iniciou-se no país, então, uma tentativa de reconstrução de políticas públicas na área do direito autoral. Após o desmonte das estruturas de governança antes responsáveis por formular, executar e fiscalizar essas políticas – com o fim do CNDA no governo do Presidente Collor – , sob o Ministério de Gil reiniciaram-se reuniões setoriais que culminaram no Fórum Nacional de Direito Autoral (FNDA), lançado em dezembro de 2007 com o Seminário "Direitos Autorais no Século XXI"[44]. Marcos Alves de Souza, então coordenador geral de direito autoral, declarou na oportunidade que "durante a gestão do ministro Gilberto Gil, o MinC tem aprimorado cada vez mais seus mecanismos de discussão pública, potencializando as formas democráticas de participação da sociedade e proporcionando a troca de experiências em um debate efetivo sobre as políticas culturais conduzidas pelo ministério, sempre que estão em jogo os direitos coletivos"[45]. Franciso e Valente (2016) explicam que o FNDA desencadeou uma série de iniciativas notáveis, tais como a CPI do ECAD de 2012 e o processo de 2010 no Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), que acusava as associações de gestão coletiva, organizadas no sistema ECAD, de formação de cartel.

Assim, a necessidade de reformar o sistema de gestão coletiva de direito autoral, especialmente no âmbito da execução pública, emergiu como um tema proeminente à época. Esse tema foi destacado e impulsionado por diversos atores que participaram dos encontros organizados pelo FNDA e nas consultas públicas *online*. O FNDA serviu como um fórum vital, proporcionando uma plataforma para a convergência de indivíduos e grupos previamente dispersos, mas engajados em questões correlatas. Além disso, através do FNDA, essas partes interessadas puderam colaborativamente e continuamente explorar e expandir os debates, integrando assim novas demandas e perspectivas. Por exemplo, Campello (2007) ressaltou a importância da obra musical e dos compositores para a cadeia produtiva da música, destacando já naquele momento a necessidade de medidas para que o compositor pudesse viver de seu ofício, além de questionar o papel das editoras musicais nesse processo de subsistência dos

---

[43] Os casos mais conhecidos são dos herdeiros de artistas como Volpi (Disponível em: https://select.art.br/pobres-herdeiros-ricos/. Acesso em: 21 mar. 2023) e Lygia Clark. (Disponível em: http://bit.ly/1vO6LEF. Acesso em: 19 dez. 2020).

[44] Disponível em: http://thacker.diraol.eng.br/mirrors/www.cultura.gov.br/site/2007/11/26/seminario-de-lancamento-do-forum-nacional-3/index.html. Acesso em: 02 fev. 2022, às 15h.

[45] Idem.

autores. Essa intervenção de Campello (2007) no FNDA deu início às pesquisas que culminaram em Campello (2012).

Além do FNDA, a ação iniciada no CADE em 2010, impulsionada pela Associação Brasileira de Televisão por Assinatura (ABTA), juntamente com a CPI focada nas alegações contra o ECAD[46], surgiram como ambientes alternativos para discussões e controvérsias políticas relacionadas ao direito autoral. Nesse contexto, a CPI mista do ECAD deu origem ao ante-projeto que culminou com a promulgação da Lei 12.853, de agosto de 2013. A Lei foi alvo de ações diretas de constitucionalidade no Supremo Tribunal Federal, reunidas na ADI 5062, sob a relatoria do Ministro Luiz Fux. Em seu voto, Fux traça esse histórico legislativo, destacando a importância da Lei 12.853/13:

> Em 1990, o CNDA foi extinto junto com o Ministério da Cultura (Medida Provisória no 150/1990, art. 25, II, *l*). O ECAD passou então a ser administrado pelas suas associações, reunidas em assembleia geral, sem qualquer supervisão estatal. Essa circunstância foi mantida pela Lei no 9.610/1998, que revogou expressamente a Lei no 5.988/1973 (art. 115) para *"alterar, atualizar e consolidar a legislação sobre direitos autorais"* no Brasil. (...) Pela Lei n° 9.610/1998, a *gestão coletiva* de direitos autorais deixa de estar submetida a um órgão regulador estatal, como o era o CNDA, organizando-se em: (i) associações de classe representativas de titulares de direitos de autor e conexos, criada para o exercício e defesa desses direitos (art. 97) e (ii) ECAD, que congrega as associações anteriores, sendo responsável, em regime de monopólio, pela arrecadação e distribuição de direitos autorais sobre a *execução pública* de obras intelectuais (art. 99). As disposições da Lei no 9.610/1998 sobre o ECAD e sobre as associações de titulares de direitos autorais são, em essência, as mesmas da antiga Lei no 5.988/1973[47]

Bittar (1981) articula a imperatividade de um mecanismo centralizado para a coleta dos direitos de execução pública, uma estrutura que foi instituída em 1973 pela Lei 5.988. A centralização era uma resposta necessária aos desafios emergentes associados à arrecadação e distribuição de *royalties* gerados pela execução pública de obras musicais em meios convencionais, incluindo rádio, televisão e cinema. As complexidades da época, marcadas por reclamações de autores, resistência de alguns usuários e ineficiências na coleta e alocação de fundos, catalisaram a tendência para uma estrutura legal unificada. De fato, a proliferação de entidades representativas dos titulares de direito autoral no Brasil já era notável, intensificando a necessidade de uma entidade centralizada que pudesse mitigar as incoerências e ineficiências do sistema fragmentado preexistente, garantindo assim uma gestão mais eficaz e equitativa dos direitos de execução pública (Bittar, 1981).

---

[46] Disponível em: https://www.camara.leg.br/noticias/372144-relatorio-final-da-cpi-do-ecad-chega-a-camara/. Acesso em: 12 mai. 2022.

[47] Brasil. Supremo Tribunal Federal. Ação Direta de Inconstitucionalidade nº 5062. Relator: FUX, Luiz. Disponível em: http://bit.ly/2lOppeR. Acesso em: 02 fev. 2017.

Todas essas etapas compõem um histórico de criação do ambiente institucional brasileiro, que foi marcado por atividades legislativas pouco estratégicas e que se revelaram incapazes de lidar com desafios futuros. Como nos referimos no capítulo 3, a natureza de sistema complexo e adaptativo do direito autoral para lidar com os desafios que se apresentam, característicos das evoluções tecnológicas, não pode ser dada ao sistema de direito autoral brasileiro. Com um histórico claudicante e errático, nosso ambiente institucional é marcado por ausência de coordenação, influências de lobistas e falta de estratégia do próprio Estado. Rená (2011) traça uma cronologia contendo a cadeia de fatos históricos que levaram ao projeto de reforma da LDA e à promulgação da Lei 12.853/13:

QUADRO 7 – TRAJETÓRIA DA REFORMA DA LEI DE DIREITO AUTORAL

1998
Ano em que ocorreu a entrada em vigor da Lei 9.610/98, afirmando-se o monopólio do ECAD e ausência completa do Estado no direito autoral. O CNDA já havia sido extinto em 1990, porém houve algumas possibilidades de que voltasse a funcionar – como em 1994[48] – de modo que a retirada das previsões do diploma legal, como ocorrido na Lei 9.610/98, favoreceu a tese então preponderante à época de redução drástica do papel do Estado na economia.
1998-2002
Neste período, o departamento de direito autoral do Ministério da Cultura teve pouquíssima atuação, limitando-se a poucos ou apenas um funcionário. Destaque-se a atuação do funcionário de carreira Otávio Afonso, que praticamente sozinho cuidou de recuperar e manter arquivos do extinto CNDA, jogados no lixo na época do governo Collor[49].
2003
Em janeiro de 2003, Gilberto Gil assume o Ministério da Cultura.
2004-2005
Em julho de 2004, o Ministério da Cultura promoveu um concurso cultural e, em maio de 2005, escolheu quatro monografias sobre direitos autorais.
2006
Em 2006, as monografias selecionadas no concurso cultural foram reunidas em um Caderno de Política Cultural sobre Direito Autoral. No mesmo ano, em novembro, o

[48] Disponível em: http://www1.folha.uol.com.br/fsp/1994/9/23/ilustrada/13.html. Acesso em: 12 mar. 2016.
[49] Disponível em: http://bit.ly/2mgbS0F. Acesso em: 04 dez. 2016.

Ministério Publica publicou o estudo “Direitos Autorais, Acesso à Cultura e Novas Tecnologias: Desafios em Evolução à Diversidade Cultural”, em parceria com a Rede Internacional de Políticas Culturais – RIPC.
2007
Em dezembro de 2007 o Ministério da Cultura lançou o Fórum Nacional de Direito Autoral, para levantar a discussão com a sociedade.
2008
O FNDA promove seminários e reuniões para debater os aspectos problemáticos do direito autoral no Brasil.
Em agosto, Juca Ferreira assume o Ministério da Cultura, após a saída de Gilberto Gil.
2009
Em novembro de 2009, durante o III Congresso de Direito de Autor e Interesse Público, o Ministério da Cultura apresentou uma primeira versão de suas sugestões para alterar a Lei de Direito Autoral.
2010
Entre junho e agosto de 2010 um blog oficial do Ministério da Cultura serviu de plataforma para a realização de uma “Consulta Pública para revisão da atual Lei de Direitos Autorais (Lei 9.610/98)”, na qual a proposta de anteprojeto esteve sujeita a críticas e sugestões de qualquer pessoa, inclusive entidades atuantes no setor.
Encerrado o debate pela Internet, coube ao Ministério da Cultura analisar as milhares de contribuições e reformular a proposta de anteprojeto de lei.
Em 23 de dezembro o texto final do anteprojeto proposto pelo Ministério foi encaminhado à Casa Civil.
2011
Em janeiro de 2011, Ana Buarque de Hollanda aceita convite feito pela Presidente Dilma Rousseff e assume o Ministério da Cultura. Em função da mudança na gestão, o anteprojeto de revisão da Lei de Direito Autoral retornou da Casa Civil, para ser assinado pela nova Ministra. O projeto ficou paralisado no Poder Executivo Federal. As manifestações da Ministra e de Márcia Regina, nova titular da Diretoria de Direitos Intelectuais da Secretaria de Políticas Culturais, indicaram que a reforma não deveria caminhar tão cedo e teria uma forte redução de velocidade.
Uma nova consulta pela Internet foi desenvolvida, dessa vez em um formato de participação social centralizado no Ministério.

O projeto foi encaminhado para a Casa Civil.
2012
O deputado Nazareno Fonteles apresenta o projeto de lei que levou uma versão anterior do texto do Poder Executivo para o Congresso Nacional.
Em setembro de 2012, Ana de Hollanda foi substituída pela então Senadora Marta Suplicy no comando do Ministério da Cultura.
2012-2013
Esforços se concentram na aprovação da Lei 12.853/13, que regula e fiscaliza o ECAD e Associações, e cria caminhos para regulação do mercado de Direito Autoral pelo Estado brasileiro. A Lei, que criou uma série de previsões a respeito do tema da gestão coletiva de direito autoral no Brasil, entra em vigor em agosto de 2013, e recoloca o Estado no papel central na área, recriando a possibilidade de criação e manutenção de políticas públicas sobre o tema.

Fonte: Hiperfície, modificado por este autor.

O advento da Lei 12.853/13, com que o Ministério da Cultura passa a ter diversas atribuições regulatórias no campo do direito autoral e da gestão coletiva, recolocou o Estado brasileiro com poderes para estabelecer políticas públicas sobre o tema. Isso deu origem à estratégia do MinC de regular as questões referentes aos negócios em plataforma de música *online* por meio de uma a Instrução Normativa, a IN-2 de 2016. Como veremos, a estratégia acabou se revelando pouco eficaz já que o baixo grau de *enforcement* de uma IN, além da falta de sanções previstas a quem não a cumprisse, fez com que ela fosse ignorada, em mais um caso do clássico brasileiro "a lei não pegou". Passemos a descrever o que entendemos ser a principal razão para todas as dificuldades que ocorreram no Brasil para enfrentar a agenda *online* e os negócios inerentes às plataformas de música nesse ambiente: a não adesão aos tratados de *internet* da OMPI.

5.1.2 A não adesão aos tratados de *internet* WCT e WPPT e a não implementação do Making Avaible Right no Brasil

Como já destacado, há no país uma série de dúvidas a respeito da categorização do feixe de direitos aplicável aos negócios em plataforma de música *online*. Essa inadequação tem algumas causas, dentre as quais se destaca a não adesão aos tratados de *internet*. Aderindo a esses tratados, o Brasil teria uma obrigação de implementar o Making Available Right (MAR*),* como os demais países que aderiram. Dessa forma, a entrada em cena dos negócios em plataforma de música *online* no país teria sido precedida de um ambiente institucional

adequado, como ocorreu nos EUA e Reino Unido. Ainda que houvesse a necessidade de adaptações – que também tiveram sua previsão nos tratados por meio da adoção da *umbrela solution* –, teríamos regras do jogo aplicáveis, isto é, teríamos uma base legal para interpretar os negócios inerentes às plataformas de música *online* e expressá-los em contratos. Tendo em vista a não adesão aos tratados de *internet*, a Lei 9.610/98 teve sua redação direcionada à tentativa de interpretar a expressão "*making available right"* de forma literal, isto é, traduzindo literalmente a expressão para "colocação à disposição do público" (Albrecht, 2018).

No artigo 5º, da LDA, que tem a função de definir conceitos que serão utilizados ao longo do texto legal, o legislador, de maneira restritiva e confusa, afirma que o direito de "colocar à disposição do público" seria, apenas, um direito de distribuição:

> Art. 5º Para os efeitos desta Lei, considera-se:
>
> IV - distribuição - a **colocação à disposição do público** do original ou cópia de obras literárias, artísticas ou científicas, interpretações ou execuções fixadas e fonogramas, mediante a venda, locação ou qualquer outra forma de transferência de propriedade ou posse; (grifou-se)

Como pode-se notar, ao diverso da recomendação dos tratados de *internet,* notadamente a de considerar o MAR como um feixe de direitos, o legislador brasileiro restringe o conceito a apenas um direito de distribuição. Mais adiante, no Art. 30, nota-se mais uma vez a tentativa – confusa – de restringir o MAR a um direito de reprodução:

> Art. 30. No exercício do **direito de reprodução**, o titular dos direitos autorais poderá **colocar à disposição do público** a obra, na forma, local e pelo tempo que desejar, a título oneroso ou gratuito

O mesmo ocorre no artigo 90, da LDA, que estabelece o direito de colocar à disposição do público como se fosse um direito conexo exclusivo de intérpretes e executantes, afirmando que estes têm um direito de reprodução exclusivo – na modalidade distribuição – em função do previsto no Art. 5º, da mesma LDA:

> Art. 90. Tem o artista intérprete ou executante o direito exclusivo de, a título oneroso ou gratuito, autorizar ou proibir:
>
> IV – a colocação à disposição do público de suas interpretações ou execuções, de maneira que qualquer pessoa a elas possa ter acesso, no tempo e no lugar que individualmente escolherem;

É notório que o termo "colocação à disposição do público" é utilizado na LDA de forma confusa e restritiva. E essa restrição não foi por acaso. Valente (2018) realizou um estudo minucioso sobre como a Lei 9.610/98 teve sua redação construída. Ela explica que, entre 1989 e 1998, período em que ocorriam as negociações para a Lei de Direito Autoral de 1998, o

advogado João Carlos Muller Chaves era "a pessoa por trás da ABPD (Associação Brasileira dos Produtores de Discos)". A ABPD é a entidade de classe responsável por representar os interesses das gravadoras *major* no país. O próprio João Carlos Muller Chaves declara sua participação na redação do texto da Lei, representando o interesse das gravadoras multinacionais do país:

> "Eu falo lobby muito tranquilo – lobby é atividade absolutamente legítima como qualquer outra. E como qualquer outra pode ser honesta ou não! Um médico que te manda botar uma prótese desnecessária é tão desonesto quanto um lobista desonesto, que compra o deputado ou senador (João Carlos Muller Chaves, informação verbal, 2017)" (Valente, 2018, p. 254)

Valente (2018) explica que havia uma série de projetos no intuito de se criar uma nova Lei de Direito Autoral no Brasil; porém, nenhum deles agradava às gravadoras. Por isso, João Carlos Muller Chaves passou a se reunir em seu escritório com Henry Jessen, o advogado João Carlos Éboli, Claudio de Souza Amaral (advogado da entidade Socinpro, uma das que compõem o ECAD), e Humberto Teixeira, para elaborar um novo projeto. Ela explica que o relato de Muller Chaves aponta quem foram os atores que participaram das articulações, e a visão de que compartilhavam:

> "Qual era a ideia? Arranjar algum parlamentar de prestígio que apresentasse o projeto, porque a gente esperava a qualquer momento aparecer um outro. E enfim, fizemos bem. Fizemos bem, porque aí fiz o trabalho paralelo: **colocar no projeto a Globo** – olha, estamos preparando isso, apoiam? Não trabalharam junto, mas apoiaram – [também] o Sindicato Nacional de Editores de Livros, que foi utilíssimo, um grupo de pessoas de prestígio. Porque é engraçado – no disco, a empresa de disco não tem cara. É a empresa. O editor de livros é o fulano – o José Olympio, é o Zahar (...) e eles apoiaram a ideia também… o cinema! (…) Eu conhecia a turma, né? Então juntamos um time empresarial, esperando que viria certamente, **é do jogo, né, do lobby**… **o pobre coitado do autor abandonado**, a culpa é sempre do empresário [risos]. Não que não haja! Mas não é sempre tudo culpa do empresário não.(...) **No meu escritório, na rua São José, 90. (…) Fizemos o projeto**, e o Sindicato de Editores de Livros sugeriu e convenceu o Luiz Viana Filho, senador, autor, e pessoa de alto prestígio, a assinar o projeto. Ele leu, concordou. E nós entramos com o projeto no Senado. (João Carlos Muller Chaves, informação verbal, 2017)" (Valente, 2018, p. 356)

Valente (2018) detalha que o processo legislativo que levou à aprovação do projeto de Lei de 1998 foi protagonizado por Muller Chaves e seus amigos, nas reuniões ocorridas em seu escritório. Fica bastante clara, nesse contexto, a intenção de não internalizar os conceitos do MAR proposto pelos tratados de *internet* para a legislação; tentando-se, ao contrário, aprovar um projeto em que os interesses das gravadoras *major* fossem privilegiados. É claro que, ao restringir os direitos inerentes aos negócios em plataforma aos direitos de reprodução e distribuição, estaria se excluindo a atuação de entidades de gestão coletiva de execução pública

no país, o que daria maior poder às gravadoras e editoras, porém menor capacidade de integração aos sistemas para artistas e autores independentes (Campello, 2014).

Valente (2018) salienta que Samuel Barrichello, em entrevista, discorreu sobre como a escolha de um feixe de direitos limitados ocorreu, numa tentativa de que os usos *online* no Brasil se referissem apenas a direitos de reprodução. Isso teria impacto sobre as disputas já existentes então na indústria, de modo que, para Samuel Barichello, o projeto de Muller Chaves teve intenção explícita de criar uma confusão com o conceito de colocação à disposição do público, o que acabou ocorrendo:

> "Os conceitos de distribuição eletrônica [que foram adotados na Lei n. 9.610/98], por que distribuição? Primeiro por causa daquela história da solução marco: cada país decide [na implementação do WCT e do WPPT] se [o direito de colocação à disposição do público, pensado para a Internet] é um direito de distribuição ou de comunicação. (…) Se você interpreta que a Internet é um novo direito, naturalmente aqueles contratos antigos de cessão de direitos não servem; (…) a solução marco basicamente é por isso. Basicamente, quando saiu [na lei] que é uma distribuição eletrônica, os produtores de fonograma – é engraçado que essa discussão está acontecendo hoje – eles estão dizendo que quem é titular de direitos de distribuição é o produtor de fonograma. Não é o Ecad, que cuida de comunicação ao público [execução pública é uma modalidade de comunicação ao público]. A discussão sobre o streaming é idêntica. Quem é titular de direito de distribuição? O fonograma. (…) O Muller [Chaves] colocou isso de propósito" (VALENTE, 2018, p. 355)

Souza, Vaz e Barrichelo (2017) sustentam que a não adesão aos *tratados de internet* da OMPI é umas das hipóteses cruciais para que o *lobby* das gravadoras tivesse resultado final na aprovação da Lei 9.610/98. Eles ratificam o entendimento de que o Making Available Right originou-se de uma tática empregada nos tratados de *internet* com o objetivo de introduzir uma inovadora forma de utilização de obras intelectuais no contexto dos direitos patrimoniais na *web*. Trata-se da disponibilização ao público, pela qual se estabelece que o criador tem o direito de tornar suas obras acessíveis ao público na *internet*, permitindo que indivíduos as acessem no local e momento de sua preferência. Essa formulação foi desenvolvida para abordar a interatividade do acesso. Esse tipo de utilização de obras é autônomo no contexto do WPPT e, no âmbito do WCT, está associada ao direito de comunicação ao público. Entretanto, é suficientemente flexível para permitir que as nações ajustem suas legislações conforme necessário. (Souza et al., 2017)

Discordamos dos entendimentos dos autores em Souza et al (2017) no sentido de que o Making Available Right dos tratados seria apenas uma "modalidade de uso", e não um direito. Como já discutido, o MAR é não apenas um direito, mas um feixe de direitos que, de acordo com a implementação em cada um dos países signatários, teve o objetivo de lidar com o novo cenário decorrente da presença das tecnologias para o consumo de obras na *internet* – um

processo que envolve a participação de diversos agentes para que a música possa ser "made available"; cada um deles tendo alguma parcela de direito no resultado final. No entanto, concordamos com autores quanto à avaliação que fazem a respeito da má implementação desse novo direito no Brasil. Toda a cadeia de conflitos judiciais em torno da indefinição do feixe de direitos incidentes sobre o *streaming* no Brasil tem como pano de fundo a não adesão aos tratados WCT e WPPT, com as consequentes dificuldades para a implementação das regras do jogo aplicáveis às plataformas. Souza, Vaz e Barrichelo (2017) avaliam que a Lei de Direito Autoral brasileira, aprovada dois anos após os tratados da WIPO, tentou incorporar conceitos destes tratados; porém, como isso ocorreu de forma alijada a um processo legislativo próprio de implementação e internalização de tratados internacionais, a técnica legislativa restou prejudicada.

De acordo, ainda, com Souza, Vaz e Barrichelo (2017), a má implementação do MAR no Brasil deu margem a interpretações distintas quando da aplicação desses conceitos pelo Poder Judiciário, gerando inúmeros litígios. As discussões giraram em torno do uso que despontava, à época, como o amplamente hegemônico: o *streaming*. Quando se busca entender juridicamente o fenômeno do *streaming,* fica claro que ele não se confunde automaticamente com apenas um direito patrimonial específico. Conforme a utilização feita na *internet*, há a incidência de diferentes gêneros de direitos que se combinam. Portanto, o arcabouço jurídico vigente no Brasil dá margem a uma série de interpretações, tornando confuso o enquadramento dos usos de obras e fonogramas nas plataformas. Infelizmente, e principalmente em razão das dificuldades de especialização dos próprios juízes aos temas que envolvem o direito autoral, os Tribunais do Poder Judiciário foram a vala comum encontrada para lidar com o enquadramento dos atos ocorridos nos negócios em plataforma, para possibilitar a redação dos contratos entre titulares de direitos e os proprietários das plataformas. (Souza et al, 2017)

5.1.3 Instrução Normativa MINC Nº 2, de 4 de maio de 2016[50] – a tentativa frustrada de adequação do ambiente institucional brasileiro para as plataformas

Para além de toda a iniciativa do Fórum Nacional de Direito Autoral e dos esforços para reformar e construir um ambiente institucional com regras do jogo mais claras para os negócios que envolvem direito autoral em geral, e negócios de música em especial, é importante ressaltar a forma democrática e participativa com a qual o Ministério da Cultura nos governos Lula 1 e 2 e Dilma 1 e 2 lidou com essa temática de reconstrução do ambiente institucional para o direito

[50] Disponível em: https://www.gov.br/turismo/pt-br/centrais-de-conteudo-/publicacoes/atos-normativos-secult/2016/instrucao-normativa-minc-no-2-de-4-de-maio-de-2016. Acesso em: 20 mar. 2022, às 14h.

autoral no Brasil. Foi nesse sentido, por exemplo, a criação da instrução normativa número 2, de maio de 2016 – a primeira tentativa na história do país de regular e coordenar, por meio de regras do jogo claras, os negócios em plataforma *online*. O MinC, à época, não *impôs* uma instrução normativa para regular o tema; ao contrário, criou uma consulta pública para colher opiniões a respeito do seu texto. O portal G1 noticiou o ocorrido com destaque:

> Governo cria regra para serviço de música online pagar direitos autorais
>
> Proposta afeta ferramentas de streaming como Spotify e YouTube. Normas de arrecadação propostas pelo Minc entram em consulta pública. Enquanto a música executada por serviços de streaming, como YouTube e Spotify, não para de tocar no Brasil, uma peculiaridade por trás dessas ferramentas está prestes a ser solucionada no país. O Ministério da Cultura (Minc) coloca em consulta pública nesta segunda-feira (15) uma instrução normativa que trata da distribuição de direitos autorais de canções na internet. Mas não sem polêmica: o governo federal diz que Apple Music e companhia fazem execuções públicas de músicas, mesmo que toquem no fone de uma única pessoa, e, por isso, têm de arrecadar dinheiro para custear direitos autorais da mesma forma que rádios e TVs. O Minc pretende colocar de vez as ferramentas conectadas na esfera de atuação do Ecad. Na instrução normativa, a pasta os classifica como "serviços em que há transmissão com finalidade de fruição da obra pelo consumidor, sem transferência de posse ou propriedade". Essa modalidade de distribuição de música é cada vez mais importante para a indústria, já que a música digital, impulsionada pelo streaming, havia superado pela primeira a venda física até maio de 2015, de acordo com a Associação Brasileira de Produtores de Discos (ABPD) -- para a organização, o movimento se repetiria no segundo semestre, mas os dados fechados do ano só saem em março[51]

A implementação de uma regulamentação para interpretar os direitos inerentes aos negócios das plataformas de música *online*, idealizada pelo MinC, propunha uma interpretação ampla do conceito de "execução pública" de músicas, de modo que a IN buscava adequar a lei brasileira aos tratados de *internet*. Essa proposta inseria as plataformas de música *online*, a maioria já utilizando a tecnologia *streaming*, nas atribuições de arrecadação de *royalties* do ECAD. A instrução normativa propunha caracterizar esses serviços como "transmissões destinadas ao consumo do ouvinte, sem transferência de posse ou propriedade". Assim, a iniciativa do MinC não apenas refletia a necessidade de adaptar a legislação existente ao cenário em evolução, como também buscava garantir que os criadores fossem justamente compensados no ambiente *online*. Após a consulta pública, em janeiro de 2016, IN número 2 foi promulgada em maio do mesmo ano (Berbert, 2016).

Moraes (2021) explica que o MinC, assim, passaria a ter atribuições para a coordenação das atividades infra-legais e regulatórias do mercado das plataformas no país. Na IN, abordam-se diversos tipos de atividades referentes aos negócios em plataforma, sendo no Art. 6º, IV, §1º,

---

[51] Disponível em: https://g1.globo.com/musica/noticia/2016/02/governo-cria-regra-para-servico-de-musica-online-pagar-direitos-autorais.html. Acesso em: 12 mar. 2022, às 15h.

mencionados os serviços de *streaming* – através de seu conceito técnico – além de seu expresso enquadramento na modalidade de execução pública:

> Art. 6º ...
>
> IV...
>
> §1° O direito de execução pública previsto na alínea "i" do inciso VIII do caput do art. 29 e no §2º do art. 68 da Lei nº 9.610, de 1998, aplica-se aos serviços em que há a utilização de obras musicais, lítero-musicais e fonogramas por meio de transmissão com finalidade de fruição da obra pelo consumidor, sem transferência de posse ou propriedade

O sistema de habilitação instaurado pela IN seria uma forma de definir os responsáveis pela arrecadação e distribuição dos direitos advindos dos negócios em plataforma *online*, envolvendo todas as formas de distribuição de conteúdo por esses meios. O MinC, assim, procurou esclarecer a amplitude dos direitos aplicáveis, com foco nos direitos de execução pública, para consolidar a importância da gestão coletiva. Neste contexto, o MinC também se envolveu no caso OI FM vs ECAD, à época em fase de recurso perante o Superior Tribunal de Justiça, visando oferecer *insights* para a interpretação adequada desses direitos, assunto que será expandido na próxima seção. No entanto, a implementação eficaz dessa regulação enfrentou obstáculos. A abordagem do Ministério foi condicionada pela Lei 12.853/13, que delineou o papel do Estado na definição das entidades habilitadas para a gestão coletiva desses direitos. Essa restrição impactou a eficácia da IN. Objetivando uma clara identificação e explicação dos direitos em questão, buscou-se especificar as entidades autorizadas a administrar esses direitos (Moraes, 2021). É o que estabelecido o Art. 2º da IN:

> Art. 2º A cobrança sobre a utilização de obras, interpretações ou execuções e fonogramas na internet pode ser feita:
>
> I - pelos próprios titulares de direitos autorais, que poderão praticar pessoalmente os atos referentes à atividade de cobrança na internet;
>
> II - por meio de gestão coletiva, nos termos desta Instrução Normativa.
>
> Parágrafo Único. No caso dos titulares de direitos autorais representados por entidades de gestão coletiva que pretenderem praticar o ato de cobrança pessoalmente, observar-se-á o disposto no §15 do art. 98 da Lei 9.610 de 1998 e art. 13 do Decreto nº 8.469, de 22 de junho de 2015

Nos demais artigos, também se percebe a tentativa de interpretar o feixe de direitos a partir da definição do sujeito responsável por sua cobrança; porém, não se estabelece de que forma deveriam estar dispostos nos contratos sobre o tema (Canassa, 2020). Outro exemplo é o Art. 3º, em que define nos incisos que atos seriam aplicáveis a esse novo modelo de cobrança:

> Art. 3º (...) nas seguintes modalidades de utilização:
>
> I - a reprodução, incluindo qualquer armazenamento permanente ou temporário por meios eletrônicos, em qualquer dispositivo ou suporte, observado o disposto no inciso VI do caput do art.5º, no inciso IX do caput do art. 29 e no § 1º do art. 30 da Lei nº 9610, de 1998;
>
> II - a distribuição prevista no inciso VII do caput do art. 29 da Lei nº 9610, de 1998, realizada mediante venda, locação ou qualquer forma de transferência de propriedade ou posse; ou
>
> III - a comunicação ao público, por qualquer uma das modalidades previstas nas alíneas "a", "g" e "j" do inciso VIII do caput do art. 29 da Lei nº 9610, de 1998, conforme a categoria da obra, ou o direito de execução pública previsto na alínea "i" do inciso VIII do caput do art. 29 e no § 2º do art. 68 da Lei nº 9610, de 1998 para as utilizações de obras musicais, lítero-musicais e fonogramas, por meio de transmissão que não resulte na obtenção de cópia da obra ou fonograma pelo consumidor nem qualquer forma de transferência de posse ou propriedade

Uma análise interpretativa dos direitos previstos nos incisos I, II e III revela uma correlação direta com os componentes do feixe de direitos do MAR, conforme delineado pelos tratados de *internet*. Estes incisos abrangem a reprodução, incluindo o armazenamento temporário ou permanente por meios eletrônicos; a distribuição, que envolve venda, locação ou transferência de propriedade ou posse; e a comunicação ao público. Demonstra-se, assim, uma clara tentativa do MinC de adaptar e aplicar os princípios do WCT e do WPPT à regulação de direito autoral. Ocorre, porém, que a nosso sentir essa articulação, para ocorrer de forma eficaz, deveria ser alvo de uma legislação própria, dotada de muito maior grau de *enforcement* do que uma Instrução Normativa. Entidades representativas dos titulares de direito autoral como a Associação Brasileira dos Produtores de Discos – ABPD, e a União Brasileira dos Editores de Música – UBEM, posicionaram-se contrariamente à IN, o que acabou por fazer com que ela não fosse efetivamente respeitada (Canassa, 2020).

Diante disso, em novembro de 2021, o governo de Bolsonaro, que já havia extinto o próprio MinC, revogou a IN, colocando em seu lugar uma outra instrução normativa apenas destinada a cumprir, de forma genérica, a regulamentação do Art. 98 da Lei 9.610/98, alterado pela Lei 12.853/13. Não há, no texto dessa nova IN, nenhuma tentativa de interpretar os direitos cabíveis aos negócios em plataforma. Apenas cria uma burocracia infindável para alguma entidade que quisesse, porventura, realizar a cobrança desses direitos:

> **INSTRUÇÃO NORMATIVA MTUR Nº 5, DE 29 DE NOVEMBRO DE 2021**
>
> Estabelece os procedimentos de habilitação, organização do cadastro, supervisão e aplicação de sanções para a atividade de cobrança de direitos autorais por associações de gestão coletiva e pelo ente arrecadador de que trata a Lei nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998.

> Art. 1º Esta Instrução Normativa estabelece os procedimentos de habilitação, organização do cadastro, monitoramento e aplicação de sanções para a atividade de cobrança de direitos autorais por associações de gestão coletiva e pelo ente arrecadador de que trata a Lei nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998

Apesar de seu insucesso, é de se louvar a iniciativa dos técnicos do MinC à época ao tentar enfrentar uma questão tão complexa, ao menos inserindo no mapa legislativo brasileiro alguma previsão normativa, ainda que infra legal, a respeito do já pujante mercado das plataformas de música *online* no país. Como demonstra a figura abaixo, apresentada por este autor no XII Congresso Nacional de Direito Autoral e Interesse Público - CODAIP, o MinC teve sucesso ao conseguir estabelecer a primeira iniciativa legislativa especificamente sobre o tema no país:

Figura 12 – ambiente institucional de direito autoral no Brasil

Fonte: o autor no XII CODAIP

Como figura na figura 12, o quadrado em branco representa a única iniciativa legislativa específica a respeito das plataformas de música *online* no país. Como veremos nas seções seguintes, no Brasil a indústria fonográfica e as plataformas precisaram da mediação e solução do Poder Judiciário para conseguir formular os negócios inerentes ao funcionamento das plataformas. Tanto em relação aos licenciamentos dos direitos das músicas, quanto para a posterior partilha de *royalties*, os negócios precisaram se basear na interpretação de decisões judiciais. Como explica o Professor Tom Frederikse em sua entrevista (Anexo I), para esse tema o Brasil não deveria se apoiar em decisões judiciais, já que para ele "*It's not about case law, it's the parliament, it has to change*". Como veremos na conclusão, de fato o parlamento brasileiro precisa se debruçar sobre a formação de um ambiente institucional de melhor qualidade para os negócios da indústria fonográfica na *internet*.

Nas próximas seções, abordamos a formação dos arranjos institucionais brasileiros a partir das definições do feixe de direitos ocorridas nas decisões judiciais.

5.1.4 O caso ECAD vs OI FM

Como já mencionado, a evolução do ambiente institucional brasileiro praticamente ignorou uma das maiores inovações disruptivas pelas quais passou a indústria fonográfica em sua história, não se preparando minimamente para a ascensão e consolidação do modelo econômico das plataformas de música *online*. Em virtude da necessidade de confeccionar contratos de licenciamento do repertório a ser oferecido aos usuários finais, as plataformas enfrentaram um cenário de terra arrasada no Brasil, não apenas a respeito de quais direitos deveriam ser licenciados, como também em relação a como seria a partilha dos *royalties*, vetores desse empreendimento econômico. Assim é que as negociações desses contratos deram origem a uma série de conflitos judicializados no país. Dentre esses, destacamos nesta seção o *leading case* sobre o tema, que acabou sendo o responsável por formar os arranjos institucionais para as plataformas de *streaming* de música *online* no país (Albrecht, 2018).

Trata-se da ação ajuizada pelo ECAD em face da Rádio OI FM, que usava *webcasting* e *simulcasting* – tecnologias baseados no *streaming* – para disponibilizar músicas para consumo no país (Recurso Especial nº 1.559.264 - RJ 2013/0265464-7)[52]. O *webcasting* é caracterizado pela retransmissão de conteúdo em um ambiente *online*, replicando a programação original, enquanto o *simulcasting* envolve a transmissão do conteúdo de maneira simultânea em diferentes plataformas ou formatos (Moraes, 2016). O ECAD havia solicitado a interrupção da transmissão de músicas pela rádio *online* OI FM devido ao não pagamento de direito autoral; no entanto, a solicitação foi negada pelo Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro. Posteriormente, o caso foi levado ao STJ para julgamento. A controvérsia girava em torno de interpretar o feixe de direitos contido na modalidade *streaming*, havendo ou não a incidência dos direitos de execução pública. (Albrecht, 2018). Por mais intrigante que possa parecer, trata-se de um processo judicial que levou quase 10 anos para ser resolvido, o que representou elevados custos de transação suportados pelos criadores, uma que o ECAD é financiado pelas atividades deles. Um processo de quase 10 anos para definir um tema já definido, 20 anos antes, nos tratados de *internet* (Ejnisman e Gomes, 2018)

---

[52]Disponível em: https://processo.stj.jus.br/processo/pesquisa/?src=1.1.3&aplicacao=processos.ea&tipoPesquisa=tipoPesquisaGenerica&num_registro=201302654647. Acesso em: 15 mar. 2022, às 17h.

Na ação, o ECAD argumentou o incontestável: como a *internet* é um espaço acessado pelo público em geral, a transmissão de músicas via *streaming* deveria ser categorizada, também, como execução pública. Em contrapartida, os opositores argumentaram que o *streaming* tem um caráter mais privado, diferentemente da radiodifusão convencional. O relator do caso no STJ, Ministro Ricardo Villas Bôas, destacou que a distinção entre transmissão *online* e outras formas de utilização de músicas estava apenas no método de transmissão. Ele também observou que a definição de "público" é ampla e pode incluir o espaço digital. Em sua opinião, o critério de "interatividade" não é suficiente para distinguir entre execução pública e privada. Por fim, o Ministro concluiu que os direitos autorais são aplicáveis às transmissões via *streaming*, não por causa das atividades dos usuários individuais que acessam o conteúdo, como também por causa das ações das plataformas que disponibilizam o conteúdo ao público em geral. Considerando a distinção entre as diferentes formas de uso, de acordo com o artigo 31 da LDA, o *simulcasting* não foi considerado *bis in idem*, de modo que o relator deu provimento ao recurso do ECAD. (STJ, Documento 61284577 – relatório e voto) (Albrecht, 2018).

A decisão teve seus méritos já que deu uma solução ao problema, porém está longe de ter sido unânime. Pires e Gonzaga (2017) ressaltam que um dos maiores méritos do STJ foi o fato de ter dado ao caso a importância que representaria para a indústria fonográfica. Nesse sentido, e para esclarecer a pauta, o Tribunal realizou audiência pública com a contribuição de especialistas, em 01.12.2015. Naquela oportunidade, Campello (STJ 2015) sustentou a necessidade de se definir o feixe de direitos, ressaltando que a indefinição dificultava o crescimento da economia da música brasileira, bem como reduzia os ganhos de compositores e artistas nas plataformas. O participante da audiência destacou, ainda, que a decisão deveria não apenas indicar quais direitos comporiam o feixe de direitos do *streaming* mas, principalmente, como os *royalties* seriam posteriormente distribuídos aos criadores, já que o Brasil não conta com uma gestão coletiva para os direitos de reprodução ou fonomecânicos. Para o participante, definir os direitos e não ter como distribuí-los posteriormente seria inócuo (Campello, STJ 2015).

Além da audiência pública, outro importante substrato para a decisão que resolveu o caso foi a Nota Técnica nº 26 da Diretoria de Direitos Intelectuais do MinC (NT/DDI/MinC). Nela, o Ministério da Cultura enfatiza a prática comum de cobrança de direitos de execução pública para obras musicais disponibilizadas na *internet,* incidentes até mesmo no *download*, em vários países, como França, Alemanha, Espanha, Itália, Bélgica, Suíça e Reino Unido. O documento ressalta acordos de reciprocidade mantidos com organizações estrangeiras semelhantes, política esta que facilita a cobrança de direitos para obras estrangeiras executadas

no Brasil, e a posterior transferência de fundos para o país de origem, e vice-versa. Na NT/DDI/MinC, o MinC alertou para as implicações negativas se o *streaming* não fosse considerado, também, execução pública. Tal interpretação poderia violar os acordos de reciprocidade e eliminar a necessidade de entidades estrangeiras transferirem fundos arrecadados em seus países para obras brasileiras disponibilizadas em plataformas de *streaming*. Esta mudança teria um impacto direto na receita de artistas e autores nacionais, já que eles deixariam de receber pagamentos de uma das modalidades mais proliferativas de uso de obras intelectuais globalmente. O Ministério da Culturaressaltou, assim, a importância dessa classificação para manter a integridade e a viabilidade dos sistemas existentes de gestão de direitos autorais (NT 26 – DDI/MINC).

Pires e Gonzaga (2018) destacam que ao equiparar o *streaming* a outras formas de transmissão, como rádio e televisão, o STJ implementou, por via *sui generis*, a regra do *making available right* no Brasil. Apontam, ainda, para controvérsias e lacunas deixadas pela decisão, que, embora autorize o ECAD a cobrar direitos autorais por *streaming*, pode não estar totalmente alinhada com normas e expectativas nacionais e internacionais, gerando possíveis inseguranças jurídicas. Argumentam que natureza e classificação jurídica do *streaming* são vitais, dado seu papel crescente no consumo e distribuição de música. Barbosa (2017) ressalta que a decisão não deixa claro quais seriam os direitos que comporiam o feixe de direitos resultantes das atividades que envolvam *streaming* de música no Brasil. Além disso, para ele a falsa dicotomia público-privado, abordada na decisão, não se aplica a todas as atividades correntes na *internet*. Ele argumenta, ainda, que a distribuição de bens digitais é, de fato, possível e viável. Referindo-se ao Código Civil, ele enfatiza que a posse está associada à habilidade de usar, gerenciar ou reivindicar um bem, independente de sua natureza tangível ou intangível. Por fim, Barbosa (2017) critica a falta de referências à doutrina brasileira de direito autoral como forma de fundamentar a decisão do STJ.

Nota-se, portanto, que a falta de legislação específica e clara, bem como a ausência de normas regulatórias adaptadas à nova era das plataformas criaram barreiras para a entrada e operação eficientes das plataformas de música *online* no país. A adaptação tardia à economia *online* da indústria fonográfica causou dificuldades para a entrada das plataformas no Brasil, e cria até hoje uma situação crítica para a partilha dos ganhos oriundos dessas plataformas. Assim, a próxima seção ilustrará detalhadamente esses desafios enfrentados por iTunes, YouTube e Spotify para seu ingresso e consolidação no mercado brasileiro. A análise se propõe a não apenas ilustrar as dificuldades históricas, como também a projetar um caminho propositivo para o futuro, em que a construção de uma gestão coletiva de recursos comuns pode criar a integração

eficaz e necessária para aumentar os recursos e dar mais transparência à distribuição de *royalties* advindos das plataformas no país.

5.2 INTERAÇÃO ENTRE DIREITO AUTORAL E AS PLATAFORMAS iTUNES, YOUTUBE E SPOTIFY

Como falamos no início deste capítulo, o Brasil teve uma trajetória bastante específica em relação ao consumo de música *online*. Durante a década de 2000, as inovações voltadas para o consumo de música na *internet* foram introduzidas por empreendedores brasileiros, incluindo *startups* como a iMusica e outras. Essas iniciativas se esforçaram para criar sistemas pioneiros de distribuição de fonogramas na *web*; entretanto, esses agentes enfrentaram desafios para estabelecer um modelo de mercado nativo para conteúdos *online* (De Marchi, 2016). Essa etapa inicial deveu-se, em nossa opinião, ao vazio e confusão regulatórias explorados neste capítulo, já que as companhias multinacionais sequer tinham informações sobre quais direitos deveriam licenciar para operar em território brasileiro, dificultando o cálculo dos custos de operarem no país. A trajetória do mercado fonográfico *online* teve um ponto de inflexão, no entanto, com a entrada das plataformas de companhias transnacionais: a plataformização da indústria fonográfica brasileira (De Marchi, 2017, 2023).

O YouTube, uma plataforma inicialmente voltada para a indústria audiovisual, tornou-se uma ferramenta integral para o consumo de música, conforme indicado por estatísticas fornecidas pela Federação Internacional da Indústria Fonográfica (IFPI). Embora estivesse disponível para usuários brasileiros desde 2007, foi em 2010 que um acordo formal com o ECAD foi estabelecido, instituindo um mecanismo para o pagamento de *royalties* por execução pública. Como detalharemos, esse acordo foi posteriormente contestado, dando origem a uma disputa judicial que levou mais de 10 anos para ser resolvida. Com o iTunes, a questão da interpretação do feixe de direitos se deu de forma mais simples, já que a atividade de *download* foi considerada como similar às vendas físicas[53]. Ainda assim, a iTunes Store começou suas operações no Brasil em 2012, uma defasagem de nove anos em relação ao seu lançamento nos Estados Unidos (Morel, 2017). Além da demora, o que causou uma baixa aderência no país ao *download* de música – que competia com um YouTube em franca expansão como meio de consumo de música *online* –, a entrada do iTunes no país trouxe consequências graves na questão da partilha dos ganhos advindos das plataformas. A União Brasileira dos Editores de

[53] Importante ressaltar que países como a Espanha e o Reino Unido consideram haver direitos de comunicação ao público, na modalidade transmissão, também no download, fazendo com que haja um feixe de direitos também nesta modalidade (Cooke, 2015).

Música, restabelecida em 2010 e composta pelas principais editoras do país, acabou posicionada como uma espécie de intermediário informal para o pagamento de direitos autorais advindos do iTunes, em um arranjo com uma companhia argentina denominada Backoffice, o que detalharemos a seguir (Valente e Francisco, 2016).

Já o Spotify foi lançado no Brasil apenas em 2014, um atraso de 3 anos em relação aos EUA, considerado um grande *delay* dentro do contexto da rápida ascensão das plataformas. Assim como o iTunes, inicialmente o Spotify licenciou e pagava apenas direitos de reprodução, isto é, diretamente a gravadoras e editoras musicais (por meio dos intermediários que detalharemos a seguir). Um dos obstáculos preponderantes foram as interações com o ECAD, que só se revolveram definitivamente quando da decisão do STJ no caso ECAD vs OI FM. Firmando-se como a líder entre as plataformas de streaming no Brasil, dos anos 2020 em diante iniciaram-se no Brasil, assim como ocorrido nos EUA e no Reino Unido, contestações ao sistema *big pool* de distribuição de *royalties*, que para muitos dá margem a uma concentração dos pagamentos nos artistas com mais consumo na plataforma. Apesar disso, até o ano de 2022 a que esta Tese está delimitada, não houve iniciativas regulatórias no sentido de tornar essa repartição mais justa, tal qual ocorreu em EUA e Reino Unido (Borges, 2021).

Na entrevista estruturada realizada com a especialista brasileira (Anexo III), a Professora Marisa Gandelman explica, a respeito da relevância das três plataformas a que esta pesquisa está delimitada para a economia da música brasileira, que o Brasil se destaca por um alto índice de horas gastas em atividades *online* diariamente, uma característica já evidente antes da popularização dos serviços de música e filmes *online*. Para ela, este engajamento digital intenso foi amplamente atraente para as plataformas de música na *web*, que viram uma oportunidade promissora dada a extensão territorial, a diversidade regional e a riqueza do repertório musical do país. A pesquisadora aponta que, inicialmente, os serviços de *download*, como o iTunes, eram predominantes, mas a dinâmica mudou rapidamente no Brasil, dando-se preferência ao acesso em vez da posse. A emergência do *streaming* reflete a transição do desejo de colecionar para o desejo de acessar, marcando uma mudança fundamental na forma como os consumidores interagem com a música gravada. (Marisa Gandelman, entrevista , anexo III).

Marisa Gandelman (Anexo III) aponta, ainda, que o YouTube emergiu como um gigante nesta arena *online* brasileira, caracterizado por seu modelo de acesso gratuito, variedade infinita de conteúdos e ferramentas para a publicação personalizada. Não sendo exclusivamente uma plataforma musical, o YouTube transcendeu as barreiras tradicionais de conteúdo, oferecendo tudo, desde informações variadas até canais personalizados monetizados. Para artistas na indústria da música, tornou-se um canal vital de comunicação e expressão, impulsionado pela

natureza acessível da plataforma e pela diversidade de ofertas. Este ecossistema digital robusto é um testemunho da adaptabilidade e evolução contínua da maneira como consumimos música e conteúdo digital, marcando um desvio perceptível da posse para o acesso, e do isolamento para a interconexão global. Ao longo do tempo, com o desenvolvimento e a diversificação desses serviços de *streaming*, eles conseguiram atrair, definir e consolidar distintos perfis de ouvintes. A individualização e a personalização tornaram-se essenciais, com cada serviço oferecendo algo único, adequado às variadas preferências dos consumidores (Marisa Gandelman, Anexo 3).

Importante esclarecer que as interações para as negociações de licenciamento de direito autoral e posterior partilha dos ganhos ocorrem, como nos EUA e Reino Unido, entre, de um lado, as plataformas, e, de outro, duas categorias de titulares de direitos: com os titulares de direito de autor – editoras musicais e entidades de gestão coletiva reunidas no ECAD; e com os titulares de direitos conexos – gravadoras *major* diretamente, selos e artistas independentes através dos agregadores. Como veremos, em regra os acordos referentes aos direitos conexos se dão de forma global, com licenças concedidas por gravadoras e agregadores em nível mundial. Já no que diz respeito aos direitos de autor, a questão da proporcionalidade em relação aos direitos de execução pública e direitos de reprodução obriga um licenciamento e uma gestão nacional desses direitos, o que intrincou ainda mais as negociações para a entrada no país dessas três plataformas (Valente e Francisco, 2016). Passemos aos pormenores da entrada e consolidação no país de cada uma delas.

5.2.1 iTunes

Como visto no capítulo 2, o lançamento do iPod e posteriormente da loja iTunes, pela Apple, representou um marco histórico para os negócios em plataforma de música. A dupla iPod e iTunes foi a primeira estrutura de *hardware* e *software* completamente integrados e voltados unicamente para o consumo de música de que se tem notícia na história da indústria da música. Entretanto, desde seu lançamento nos EUA em 2003, com enorme sucesso em curtíssimo espaço de tempo, os consumidores brasileiros, até então consumidores apenas de formatos físicos, ficaram ávidos pelo acesso às novas possibilidades oferecidas pela Apple – visto que as pouquíssimas iniciativas de tentativas de plataformas de música no Brasil não ganharam tração (De Marchi, 2017). Em entrevista (Anexo III), a Professora Marisa Gandelman destaca uma postura arrogante e dominante nas negociações com os titulares de direito autoral por parte do iTunes. Ela explica que eles enfatizaram seu poder de barganha superior,

pressionando os titulares a aceitarem suas condições, com ênfase para a oportunidade de acessar um mercado ampliado e infinito para a distribuição de música gravada; com a sugestão de uma mensagem clara: adaptar-se à predominância emergente desses provedores *online* ou enfrentar a obsolescência e o fracasso no novo cenário de negócios da música.

Em entrevista ao Jornal O Globo, em 31.12.2011[54], o advogado brasileiro Sydney Sanches, responsável por negociar as condições contratuais entre o iTunes/Apple e as entidades responsáveis pelos titulares de direito autoral, avaliou que

> "o maior empecilho foi o seguinte: a política da Apple no mundo inteiro é fazer um pagamento único, para uma única fonte, e fazer com que ela distribua os direitos autorais entre aqueles que devem recebê-los. Aqui não temos essa *one-stop-shop* e, historicamente, as várias gravadoras e editoras vêm administrando esses direitos separadamente. Era um verdadeiro gargalo para o negócio."

Como explicamos, as negociações envolvendo os direitos conexos ocorreu de forma global no caso do iTunes, de modo que as gravadoras recebiam os *royalties* diretamente da plataforma, remunerando os artistas de acordo com os contratos firmados entre eles. Entretanto, as negociações relacionadas aos direitos de autor acabaram por dar origem a um arranjo institucional informal, sem previsão legal, dando margem à interpretação de tratar-se de um arranjo que poderia ser equiparado a um monopólio natural[55] não previsto em lei.

A construção desse arranjo – que tem como protagonistas a já citada companhia argentina denominada Backoffice Music Services[56] e a entidade de classe UBEM (União Brasileira dos Editores de música) –, formou-se devido ao problema, alegado pela Apple, de que seria necessário haver no Brasil um licenciamento das músicas que respeitasse uma prática denominada de "*one-stop-shop"*, isto é, a existência de um arranjo que centralizasse as licenças, nos moldes do que ocorreu com a PRS-MCPS no Reino Unido e com a MLC nos EUA (Valente e Francisco, 2017). O fato, no entanto, é que os agentes do mercado brasileiro aproveitaram a ocasião para a montagem de um arranjo que beneficia a concentração e cria barreiras de entrada à concorrência na atividade (Campello, 2014). Na referida entrevista ao jornal O GLOBO, Sydney Sanches indica que esse arranjo seria uma novidade benéfica ao ambiente institucional

---

[54] Disponível em: https://oglobo.globo.com/cultura/os-bastidores-o-sucesso-do-itunes-no-brasil-3539749. Acesso em: 07 mar. 2023, às 13:32h.

[55] Posner (1968) explica que uma firma monopolista é aquela que vende um produto ou serviço exclusivo, sem alternativas próximas no mercado. O conceito de "monopólio natural" é central neste contexto, referindo-se a um cenário onde um único fornecedor atende à demanda do mercado de forma mais eficiente em termos de custos, independentemente do número de firmas existentes. Mercados com monopólios naturais podem conduzir a uma consolidação rápida em uma única firma ou operar ineficientemente. A concorrência, nestes casos, não serve como um mecanismo eficaz de regulação, exigindo a atuação do Estado nesse sentido.

[56] Disponível em: http://www.backoffice-ms.com/. Acesso em: 12 ago. 2023, às 18h

brasileiro porque "a Apple não precisou assinar um contrato com cada editora — e deve haver umas 40 no país. Centralizou na UBEM".

Ocorre, porém, que essa afirmação é imprecisa, principalmente porque não explica corretamente o arranjo formado, já que ao contrário do que o advogado alega, o banco de dados centralizado não era de fato a entidade UBEM, e sim a companhia de capital privado Backoffice, com sede na Argentina. Essa firma foi criada para prestar os serviços de banco de dados e identificação da titularidade das obras musicais consumidas no iTunes para a UBEM. Inicialmente, tais serviço se deram de maneira exclusiva e confidencial, tanto que o advogado Sydney Sanches não cita o nome da companhia na entrevista ao jornal O Globo.

Guardadas as devidas proporções, trata-se de um arranjo bem semelhante à estrutura montada pela FIFA – *Football International Federation Association* – e a ISL, companhia criada para prestar serviços de *marketing* de forma exclusiva à FIFA, passando a ISL a negociar todos os contratos de *marketing* para a FIFA. Os escândalos FIFA GATE[57] e FIFA e ISL[58], revelados anos depois, demonstraram os perigos de unir iniciativas comerciais, com baixo grau de transparência, a entidades de classe representativas de grupos de interesse; em regra, entidades sem finalidade de lucro, como a FIFA e a UBEM.

Valente e Francisco (2016) explicam que, para atender a demanda da Apple, as editoras musicais brasileiras, antes articuladas em torno de duas associações, Abem (Associação Brasileiro dos Editores de Música) e Aber (Associação Brasileira das Editoras Reunidas), iniciaram um processo de fusão que teve como consequência a refundação da entidade de classe UBEM (União Brasileira dos Editores de Música). De maneira bastante semelhante à criação da citada ISL pela FIFA, a UBEM teria financiado a criação da firma Backoffice, para administrar um banco de dados no qual todas as editoras poderiam inserir informações sobre suas obras. Tal banco de dados em verdade se tratava de um serviço, com percentuais cobrados pela companhia Backoffice, usado para que o iTunes – bem como qualquer outra instituição ou plataforma que tivesse convênio com a UBEM – gerenciasse e efetivasse trimestralmente o pagamento pelas músicas compradas no iTunes (Valente e Francisco, 2016).

Trata-se, para esclarecimento, de uma entidade de classe sem finalidade de lucros, a UBEM, que teria financiado a constituição, na Argentina, de uma companhia privada para prestar serviços, com exclusividade às integrantes dessa mesma entidade de classe, cobrando percentuais dos *royalties* de direito autoral recebidos por essas editoras e posteriormente

---

[57] Disponível em: https://www.wired.com/2015/05/fifa-scandal-explained/. Acesso em: 09.03.2023, às 15:18h.

[58] Disponível em: http://www.espn.com.br/noticia/238731_caso-de-corrupcao-envolvendo-fifa-e-isl-vai-ao-supremo-tribunal-da-suica. Acesso em: 09 mar. 23, às 15:17h.

repassados aos autores. Mais além, trata-se de um arranjo que, por criar uma barreira de entrada a novas companhias, exerce um monopólio natural, não regulado. Como consequência temos que até a data desta Tese, praticamente todos os *royalties* relativos ao direito de compositores de obras executadas nos DSPs precisam passar pela Backoffice, com esta companhia fazendo a retenção de percentuais que variam entre 8% e 12% incidentes na origem nos direitos dos compositores.

Sobre esse tema, a Professora Marisa Gandelman, em entrevista (Anexo III), detalha como esse arranjo institucional formado por UBEM e Backoffice foi organizado de forma a criar uma barreira de entrada a outros agentes:

> "A empresa (Backoffice) que tem monopólio do processamento do *matching* entre o repertório reportado pelas plataformas e o repertório cadastrado pelos titulares na base de dados dela, tem o apoio dos provedores de serviços digitais, que se recusam negociar licenças diretamente com titulares que não tenham contrato com aquela empresa (Backoffice) para prestação desses serviços. Para eles, não importa o fato de que um titular de direitos só contrataria a empresa que tem o monopólio, se tivesse contrato com os provedores de serviços *online*, caso contrário não teria relatórios a serem processados por aquela com a qual o titular seria obrigado a celebrar contrato para a prestação de serviços de processamento de relatórios."

Marisa Gandelman (Anexo 3) sustenta que "no que diz respeito ao direito de autor, o quadro é mesmo de extrema desvantagem e injustiça com os autores, pois estão todos na mão da relação monopolista que se estabeleceu entre provedores de serviços e editoras cessionárias de direitos de autor, em favor de uma única empresa (Backoffice)". Ela explica que a justificativa para a formação do monopólio estaria baseada no raciocínio de que o aumento do número de indivíduos ou companhias que analisam o mesmo relatório levaria a um crescimento nos conflitos e controvérsias entre os titulares de direito. Isso, por sua vez, elevaria a quantidade de *royalties* que ficam pendentes de pagamento. Esta situação é particularmente agravada quando não existe colaboração nem acordo sobre as normas comerciais e sua implementação nos processos relacionados à identificação e à cobrança dos direitos associados a fonogramas e obras musicais nas plataformas. De fato, os compositores foram impelidos a uma situação injusta quando da entrada do iTunes no Brasil, já que, à época, ser um compositor independente no Brasil significava não ser remunerado por músicas consumidas na plataforma. Como vimos, naquele arranjo não apenas se exigia a presença do intermediário para o recebimento dos direitos de autor, como que esse intermediário se personificasse em apenas uma única entidade capaz de receber essas receitas, a Ubem. (Marisa Gandelman, entrevista Anexo III)

Atuando em esquema muito similar ao da FIFA/ISL, a UBEM e a firma sediada na Argentina eram os únicos agentes habilitados a receber receitas de direitos de compositor pelas

músicas baixadas no iTunes, sendo certo que por a UBEM ser uma entidade apenas de editores de música, não era possível aos compositores se filiarem diretamente e receberem seus direitos (Campello, 2014). Em meados de 2015, após 4 anos do início do arranjo monopolista, a Backoffice parou de atuar de forma exclusiva para a UBEM, passando então, a assinar contratos com outras editoras musicais, ou entidades de representação de editoras, não membros da UBEM[59]. Porém, a Backoffice permanece, até o ano de 2022, a que esta Tese está delimitado, como única companhia atuante nessa posição no mercado brasileiro. A configuração do negócio, da forma como se consolidou, impede, ainda, a auditoria dos relatórios fornecidos pelas plataformas, assim como a verificação do trabalho realizado pela firma argentina, responsável por processar tais relatórios. A partir dessa configuração exigida pelo iTunes criou-se, assim, um cenário onde os titulares dos direitos são compelidos a aceitar os pagamentos que recebem, baseando-se em informações contidas em relatórios produzidos por uma empresa que detém o monopólio da atividade. Esse monopólio é assegurado tanto pelos provedores de serviço quanto pelas principais editoras que orientam e controlam o segmento. (Marisa Gandelman, entrevista Anexo III).

Em relação à partilha dos *royalties*, a loja iTunes manteve o padrão global no Brasil. Por se tratar de uma modalidade que se limitou a um tipo de direito, o direito de reprodução, excluindo-se o direito de execução pública – depois reconhecido como incidente no apenas no *streaming* no país –, a plataforma não assinou contrato com o ECAD, reduzindo bastante as possibilidades de acesso a informações de proporções para a distribuição dos *royalties* no Brasil. De acordo com as fontes que pudemos encontrar, essa distribuição no país segue uma estrutura semelhante à adotada internacionalmente, com a Apple retendo aproximadamente 30% da receita gerada, repassando o saldo aos titulares de direito autoral. Dos 70% restantes, baseando-se em acordos ainda remanescentes do mercado físico, as gravadoras ficavam com 58% e as editoras musicais com 12%. A diferença foi que no cenário anterior as gravadoras recebiam 100% dos *royalties* das lojas físicas e pagavam entre 8% e 12% às editoras musicais[60]. Nota-se assim que o formato de partilha dos ganhos no ambiente da loja iTunes já privilegiava as gravadoras, apesar de os custos anteriormente suportados, principalmente na fabricação e distribuição de álbuns físicos, não estarem mais presentes.

---

[59] Disponível em: https://portalpopline.com.br/qual-funcao-backoffice-music-services/. Acesso em: 04 set. 2022, às 10h.

[60] Houve uma disputa judicial que levou alguns anos até que o percentual fosse definido, porém em acordo confidencial entre as entidades Associação Brasileira das Editoras de Música - Abem, Associação Brasileira das Editoras Reunidas - Aber e ABPD. Dentre algumas notícias sobre o tema, destaca-se a Disponível em: https://www.conjur.com.br/2008-jul-12/ze_ramalho_roberto_erasmo_carlos_brigam_direitos. Acesso em: 28 mai. 2022, às 11h.

O fato é que a entrada do iTunes em cena, ainda que de forma tardia no Brasil, iniciou a pavimentação da retomada, ainda que lenta, do crescimento da indústria fonográfica brasileira. A utilização do iTunes no Brasil teve baixa adesão, tendo em vista que já estava em operação, em franca expansão, a plataforma YouTube. Apesar de imenso sucesso de consumo no país, sua proprietária Google não ficou livre de disputas judiciais que envolveram não apenas entidades representativas dos titulares de direito, como o ECAD e a UBEM, como também manifestações públicas de autores e artistas renomados contra o que acreditavam ser o grande vilão nesse contexto. A próxima sessão dedica-se a pormenorizar o caso dessa plataforma.

5.2.2 YouTube

O YouTube se consolidou como uma plataforma significativa para a indústria fonográfica no Brasil, caracterizando-se pelo seu robusto poder de engajamento e alcance. Números não oficiais apontam que o *site* da plataforma, lançado no país em 2007, seria o segundo mais acessado no país, evidenciando sua popularidade e penetração[61]. Os canais de música no YouTube, destacando os mecanismos subjacentes à sua popularidade e os desafios e oportunidades que apresentam para a indústria da música, tornaram-se um fenômeno cultural. Essa tendência é atribuída a várias dinâmicas, como a facilidade de acesso à plataforma e a possibilidade de monetização por parte dos donos dos canais. Esse modelo de negócios, que permite a criação independente de conteúdo, democratizou a participação dos agentes da indústria fonográfica, criando novos *players* que passaram a ter grande relevância, dentre os quais se destaca o Canal KondZilla, hoje com 63.5 milhões de inscritos, o maior canal do YouTube brasileiro[62]. Para os *stakeholders* da indústria fonográfica, a plataforma oferece, ainda, *insights* valiosos sobre o consumo de música, as preferências do público e as tendências emergentes, dados críticos para a estratégia e inovação contínuas no ecossistema musical brasileiro (De Marchi, 2018).

Não foi uma surpresa quando titulares de direito autoral e entidades de gestão coletiva ajuizaram ações judiciais em face do YouTube. Como vimos, no Brasil ainda persistia, antes do caso ECAD vs OI FM, uma ambiguidade jurídica em relação à natureza dos direitos autorais a serem licenciados e posteriormente pagos pelo YouTube, com a controvérsia girando em torno de haver ou não direitos de execução pública no *streaming*. As leis existentes e as normas de compensação eram inadequadas e deixavam um vácuo de responsabilidade e compensação,

---

[61] Disponível em: https://rockcontent.com/br/blog/estatisticas-do-youtube/. Acesso em: 02 out. 2022, às 10h.
[62] Disponível em: https://www.oficinadanet.com.br/post/13911-os-10-maiores-canais-do-youtube. Acesso em: 02 out. 2023, às 12:15h.

(Marisa Gandelman, entrevistaanexo III). Assim, em 31.03.2015, a Google/YouTube ajuizou ação em face da União Brasileira dos Editores de Música (UBEM) e do ECAD[63], cujo objetivo era o de viabilizar o pagamento dos valores relativos a direitos autorais pela disponibilização de conteúdo musical protegido em sua plataforma. Na Petição Inicial, os advogados da companhia explicam que vinham realizando negociações para a assinatura de um contrato entre as partes, porém sem êxito já que estaria havendo uma postura arbitrária dos réus;havendo, também, indefinição quanto ao feixe de direitos cabível a cada um dos réus, bem como quanto à proporção de royalties a serem pagos aos titulares de direito autoral[64].

Na ação judicial, a Google solicitava, nesse sentido, uma definição de qual das duas entidades rés, UBEM e ECAD, deveria intermediar o pagamento dos direitos. Ainda, a Autora solicitava que o Poder Judiciário desse solução a uma controvérsia a respeito do percentual de faturamento do YouTube a ser repassado para as entidades, afirmando que as entidades queriam 4,8%, e a Google só poderia oferecer 3,6%. O processo correu em segredo de justiça, de modo que, além da Petição Inicial (publicada pelo *site* Consultor Jurídico), não há outros documentos a respeito a serem consultados. Como se pode observar, a Inicial foi ajuizada quase dois anos antes da decisão do STJ no caso ECAD vs OI FM, que esclareceu alguns dos pontos elencados pelos advogados na Inicial do Google.

Em abril de 2018 – isto é, alguns meses após a citada decisão do STJ – o portal G1 noticiou[65] que a Google havia chegado a um acordo com os réus na ação. As partes não revelaram os valores do acordo, mas, segundo o G1, no final de 2016 já havia mais de R$ 8,8 milhões depositados em Juízo pela Google. De acordo com representantes da Ubem ouvidos pelo portal, "o acordo não encerra a luta por melhores condições de remuneração aos titulares de direitos autorais na *internet*, mas representa importante avanço no respeito aos direitos autorais e na transparência da distribuição de música pela Internet". Já o Google declarou ao G1 que "os acordos vão nos ajudar a continuar desenvolvendo um ambiente no qual compositores e editores sejam devidamente remunerados". Percentuais e demais definições a respeito do feixe de direitos aplicado a cada uma das entidades não foram revelados pelas partes. Apesar de resolvido em acordo, esse conflito revela uma série de dificuldades relativas a processos que envolvem direito autoral no país.

---

[63] Disponível em: https://www.conjur.com.br/dl/peticao-inicial-google-ubem.pdf. Acesso em: 21 mar. 2023, às 11:55.
[64] Idem.
[65] Disponível em: https://g1.globo.com/musica/noticia/google-volta-a-pagar-compositores-brasileiros-por-clipes-no-youtube-apos-acordo-com-editoras.ghtml. Acesso em: 18 jul. 2022, às 17h.

Isso porque, na sentença de 1ª instância, o Juízo da Vara Empresarial do Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro decidiu que o Google não precisaria pagar ao ECAD por clipes no YouTube, mas apenas às editoras musicais, que, por sua vez, repassariam os valores aos autores, tendo o ECAD o direito de receber apenas por vídeos ao vivo. Na prática, a juíza Maria Cristina de Brito Lima decidiu que não haveria incidência de direitos de execução pública no *streaming*. As editoras, afiliadas à UBEM, buscavam 4,8% da receita publicitária, mas a Justiça aceitou a proposta do Google de 3,7%. Além disso, UBEM e ECAD foram condenados a pagar os custos do processo e honorários dos advogados do Google. Como o processo correu em segredo de Justiça, não há referências disponíveis se houve ou não uma decisão em segunda instância, antes que houvesse o citado acordo. No entanto, chama a atenção o fato de o Juízo da 1ª instância ter tido uma interpretação completamente diferente daquela dada pelo STJ para exatamente a mesma forma de utilização das obras e fonogramas nas plataformas de *streaming*[66].

Em relação à cadeia de pagamento de *royalties* pelo YouTube, ela está estruturada nos termos do acordo firmado, levando-se em conta a natureza dos titulares de direito autoral a serem remunerados. Quanto aos direitos conexos, o YouTube paga os valores diretamente aos titulares do canal no qual a música for veiculada, desde que esse canal seja monetizado por meio da ferramenta *AdSense*. O YouTube remunera, também, titulares de direitos conexos que tiverem suas músicas veiculadas em outros canais, os chamados UGCs explicados no capítulo 2. Esses usos são identificados por meio da ferramenta *contente id*, que identifica esses conteúdos a partir de uma tecnologia *fingerprint* de identificação de áudios na plataforma. Os valores pagos pela plataforma variam de canal para canal, já que o tipo de publicidade, veiculada quando o vídeo é visualizado, varia (De Marchi, 2018). Há, ainda, valores arrecadados com assinatura do YouTube *red*, o que passou a ocorrer em 2017[67]. Assim, o YouTube realiza o que o mercado denomina de distribuição direta de *royalties*, em que cada *play* dado por um usuário final gera uma remuneração para os titulares de direito, que no caso dos direitos conexos são pagos ao titular do canal em que o vídeo com a música for veiculado, bem como em relação a outros canais em que a mesma música tenha sido utilizada.

No que se refere aos direitos de autor, o pagamento não é feito diretamente. O titular de direito autoral sob a obra musical deve ter contrato com alguma companhia que, por sua vez, tenha contrato com o YouTube. No entanto, até o estabelecimento dessa dinâmica no citado acordo de 2018, a plataforma teve uma trajetória claudicante para remunerar os compositores

---

[66] Idem.

[67] Disponível em: https://musicbusinessmadeeasy.com/understanding-youtube-revenue-and-royalties/. Acesso em: 07 set. 2022, às 15h.

das músicas no Brasil. Visto que a plataforma foi lançada em 2007, compositores renomados como Tom Jobim, Caetano Veloso e Djavan, entre outros, não receberam valores pela execução de suas obras no YouTube por 11 anos. A situação começou a mudar quando o Google fechou acordos com editoras brasileiras menores e não afiliadas à UBEM. Esses acordos, realizados na proporção defendida pelo Google na Justiça, foram vistos por alguns, incluindo o grupo Procure Saber, como uma forma de pressionar entidades maiores a aceitar termos semelhantes, potencialmente desfavoráveis. Editoras independentes e fora da UBEM optaram por aceitar 75% dos pagamentos propostos, mantendo 25% pendentes de resolução. Este compromisso atendeu às necessidades de compositores e editoras com capacidade financeira limitada para aguardar a resolução de disputas judiciais prolongadas[68].

Com a dinâmica criada a partir do acordo de 2018, as obras musicais executadas no YouTube passaram a receber *royalties* a partir do processamento de dados por duas entidades: a Ubem/Backoffice e o ECAD. No acordo, decidiu-se que os usos no YouTube representariam dois direitos, isto é, direitos de reprodução e direitos de execução pública, numa proporção de 25% para estes e de 75% para aqueles. Assim, os *royalties* são distribuídos de acordo com o fluxograma da imagem abaixo:

FIGURA 13 – FLUXO DE *ROYALTIES* NO YOUTUBE

Fonte – União Brasileira de Compositores (UBC) e G1[69]

[68] Disponível em: https://g1.globo.com/musica/noticia/2016/11/justica-decide-que-ecad-nao-recebera-do-google-por-clipes-no-youtube.html. Acesso em: 09 set. 2022, às 10h.

[69] Disponível em: https://g1.globo.com/pop-arte/musica/noticia/2021/06/11/quanto-um-compositor-ganha-pelo-seu-play-em-streamings-entenda-o-pagamento-de-direitos-autorais.ghtml. Acesso em: 10 ago. 2023, às 15h.

Dessa forma, de um valor de 1000 reais que o YouTube arrecada com publicidade e com assinaturas, e supondo-se que um vídeo tenha 100 plays na plataforma, cada *play* valeria 10 reais. Desse valor, o YouTube retira 3 reais (30%) da sua taxa, dividindo os 7 reais na seguinte proporção: 58% para gravadoras e artistas (direitos conexos), e 12% para editoras e compositores. Assim, no nosso exemplo, 4,06 reais seriam pagos por play diretamente para os donos dos canais ou titulares de direitos conexos. Desse valor, gravadoras e agregadores retiram em média 50%, pagando o resultado de R$2,03 para os artistas. Os 2,94 reais restantes são pagos para o direito de autor, também por meio dos intermediários. Desses, 2,205 reais fluem através da Ubem/Backoffice e 0,765 centavos, do ECAD. Cada uma das entidades retira um percentual e paga, posteriormente, os titulares de direito, de modo que dos 2,205 reais da Ubem/Backoffice, cerca de 2 reais vão efetivamente para as editoras (a Backoffice cobra entre 8% e 12% para realizar o processamento de dados, uma das mais altas taxas do mundo para realizar esse serviço); sendo certo que as editoras ainda retiram em média 25% desse valor para seus serviços, sobrando efetivamente 1.5 reais para o compositor. Dos valores pagos através do ECAD, a taxa incidente pela atividade de gestão coletiva de execução pública é de 15%, de modo que, retiradas as taxas das editoras, os compositores receberiam em média 0,50 centavos de real. A figura abaixo apresenta esse fluxo de modo a tornar mais clara sua visualização:

FIGURA 14 – FLUXO DE *ROYALTIES* YOUTUBE

Fonte: O autor[70]

[70] Trata-se de valores aproximados para ilustrar a cadeia de pagamentos do YouTube, que podem variar de acordo com os contratos entre artistas, gravadoras e agregadores, bem como entre compositores e editoras musicais.

Por mais incompreensível e triste que possa ser, a conclusão é a de que, de cada 10 reais, o YouTube recebe 3 reais, os intermediários 3 reais, e os artistas/intérpretes e os compositores, criadores da matéria prima de toda essa cadeia, apenas 2 reais cada[71]. Essas diversas razões levaram, então, a que os compositores brasileiros tivessem, no caso do YouTube, um prejuízo incalculável. Em que pese o acordo feito com a UBEM e com o ECAD ter previsto um valor retroativo, nos parece irrisório que 11 anos de operação da plataforma no Brasil tenham dado origem a apenas cerca de 9 milhões de reais a serem pagos aos compositores de forma retroativa, que em função de toda a cadeia de intermediários, receberam pouco mais da metade disso. Trata-se de mais um exemplo efetivo de que a ausência de uma política pública específica no Brasil, como sugerimos à guisa de conclusão desta Tese, é gravíssima e causa prejuízos aos maiores interessados à própria estruturação do sistema de direito autoral no país: os criadores.

A próxima sessão se dedica ao Spotify, em que veremos que, apesar de uma trajetória menos dispendiosa em relação a conflitos judicializados no Brasil, há ainda grandes desafios em relação à justiça, ao equilíbrio e à transparência na partilha dos *royalties* advindos de suas atividades.

5.2.3 Spotify

Como vimos, o Spotify foi lançado no Brasil com cerca de 3 anos de atraso em relação aos EUA, porém sua trajetória no país rapidamente o levou à liderança no número de usuários finais. Números de 2022 apontam que o Spotify tem cerca de 18 milhões de assinantes ativos no Brasil, representando um *market share* de quase 70%. A figura abaixo mostra a liderança acachapante da plataforma no país:

[71] Idem.

FIGURA 171 – EVOLUÇÃO ASSINANTES DAS PLATAFORMAS DE STREAMING NO BRASIL – 2020 A 2022

Fonte – ABMI e UBC[72]

Na entrevista com a Professora Marisa Gandelman (Anexo III), ela aponta que o rápido sucesso do Spotify no país se deu em virtude de ser uma companhia inovadora que propunha um mecanismo renovado para a exploração econômica da música gravada na *web*, com um modelo de negócios global, promovendo acessibilidade instantânea às músicas, adicionado a um potencial de dar perpetuidade para as músicas distribuídas na plataforma. Ela adiciona que o Spotify chegou ao Brasil com profissionais dedicados a negociar com titulares de direitos de obras musicais e fonogramas, levando em conta essa intenção de criar um negócio global; entretanto, com o Spotify considerou pagar o que achava apropriado. A especialista (Anexo III) explica como foram essas negociações iniciais no Brasil:

> "Por se tratar de um negócio de música gravada, o direito de autor ficou por último, com a sobra, com o que o Spotify entendia que podia pagar. As outras plataformas de streaming que vieram na sequência com o mesmo modelo de negócio, não inovaram. O preço foi estabelecido, ou seja, a estrutura definidora do "quem fica com quanto" da economia produzida pelo novo negócio foi determinada pelas fichas que cada um dos jogadores tinha naquele momento. Os donos dos fonogramas necessários para popular as lojas online levaram a parte do leão. O modelo exigia ter tudo em oferta, todas as gravações conhecidas e disponíveis ao alcance do usuário em qualquer lugar e instantaneamente. Do lado dos titulares de direito de autor as negociações foram encabeçadas pelas editoras *majors*, como sempre, com a justificativa de que o modelo de pagamento "por stream, por faixa" fragmentou a arrecadação de tal forma que se tornou necessário entender o negócio na quantidade, no todo, isto é, do ponto de vista de *market share*. A questão principal passou a ser como seria dividida entre os vários players o total da receita produzida pelos serviços de colocação de música gravada à disposição do público, seja com o pagamento de assinaturas, ou com

[72] Disponível em: https://www.ubc.org.br/publicacoes/noticia/21722/streaming-tem-20-milhoes-de-assinantes-no-brasil-diz-estudo-da-abmi. Acesso em: 02 out. 2023, às 16h.

> venda de espaço publicitário a ser inserido nas contas de usuários gratuitos" (MARISA GANDELMAN, entrevista Anexo III)

O fato é que, como consequência dos casos descritos e analisados na seção anterior, plataformas de música e titulares de direitos alcançaram acordos comerciais expressos em contratos para operarem no Brasil com base em entendimentos interpretados a partir de decisões judiciais, e o Spotify não ficou de fora. Esse, no entanto, não seria o cenário ideal, uma vez que essas decisões não têm efeitos *erga omnes*, isto é, em termos estritos do direito no Brasil, a decisão do caso OI FM vs ECAD e o acordo judicial alcançado no processo Google vs ECAD e Ubem deveriam ter efeitos apenas para estas partes, não podendo ser considerados, em sentido estrito, para outras plataformas e outros titulares de direito. Em outras palavras, tecnicamente a decisão do STJ que afirma haver direitos de execução pública no *streaming* deveria valer apenas para o ECAD cobrar direitos de execução pública da OI FM, e não de todos os outros usuários e plataformas de negócios de música *online* no país. Essa situação acaba configurando um ambiente institucional de incerteza.

O que passou a ocorrer a partir de 2018 foram arranjos institucionais, em que as plataformas fazem acordos com os titulares de direitos e seus representantes considerando um feixe de direitos de maneira uniforme, isto é, considerando haver direitos de reprodução e direitos de execução pública para os usos ocorridos nas plataformas; entretanto, não há sequer uma instituição formal, seja ela uma lei, uma instrução normativa ou até mesmo uma decisão judicial que estabeleça esse feixe de direitos. Temos, dessa forma, toda uma cadeia negócios realizados no Brasil baseados em uma decisão judicial. Outro ponto importante é o de que todos esses contratos são assinados com cláusulas de confidencialidade entre as partes envolvidas, de modo que os criadores, maiores interessados, não tem acesso a esses contratos. A Lei 12.853/13 introduziu na Lei 9.610/98 um dispositivo que visa a evitar esse tipo de prática, contido no Art. 98B:

> Art. 98-B. As associações de gestão coletiva de direitos autorais, no desempenho de suas funções, deverão:
> (...)
> VI – garantir aos associados o acesso às informações referentes às obras sobre as quais sejam titulares de direitos e às execuções aferidas para cada uma delas, abstendo-se de firmar contratos, convênios ou pactos com cláusula de confidencialidade

Com base nesse artigo, entendemos que o ECAD e as associações que o compõem, por exemplo, não poderiam firmar contratos de confidencialidade com plataformas de música, devendo disponibilizar os mesmos em seus *sites*, ou quando solicitado. Apesar disso, os acordos firmados contêm cláusula de confidencialidade, de modo que não é possível ter acesso ao

contrato assinado entre o Spotify e o ECAD, por exemplo. Valente e Francisco (2016) chamam atenção de que nem na doutrina jurídica há um entendimento pacífico sobre o feixe de direito incidentes nas plataformas de música *online*, havendo apenas um entendimento genérico de que modalidades como o *download* e o *streaming* configurem um direito de reprodução, com a distribuição, porém também abarcando a execução pública. Resta-nos o arranjo informal sob o qual gravadoras e editoras são remunerados pelo Spotify, que obedece ao mesmo sistema de *big pool* descrito no capítulo 4, porém com algumas nuances no Brasil.

Como no caso do YouTube, o Spotify repassa 70% da sua receita para os titulares de direito autoral, tendo 30% das receitas como sua receita bruta. Tendo em vista o sistema *big pool*, não é possível fazer uma proporção que afirme que há um valor fixo por número de *plays*, já que os valores repassados dependem de uma série de fatores, como a quantidade de dinheiro arrecadada para determinado mês, sendo o cálculo dos *royalties* feito mensalmente. Os valores levam em conta o país em que as músicas estão sendo reproduzidas, a proporção de usuários *premium* em relação ao total de usuários da plataforma, o preço relativo da assinatura *premium* e seus respectivos valores de câmbio em cada país; e a fatia de direito autoral de cada um dos titulares da música consumida (Barreto, 2016). A figura abaixo apresenta essa dinâmica de distribuição dos *royalties*:

FIGURA 16 – CADEIA DE PAGAMENTOS SPOTIFY

Fonte: Spotify for Artists[73].

A receita mensal do Spotify, então, pode ser definida pelo total auferido ao longo do mês, somando-se os valores das assinaturas aos valores de publicidade negociada pela plataforma que será apresentada aos usuários *freemium*. O número de reproduções do artista, dividido pelo número de reproduções totais do Spotify, mede a popularidade do artista na plataforma, o que vai representar o *market-share* daquele conteúdo nessa plataforma. Ponderado então pelo *market-share* do artista, o Spotify repassa 70% da sua receita aos que têm direito a receber. Os titulares desses direitos, então, com base nos percentuais contratuais ou de

[73] Disponível em: http://www.spotifyartists.com/spotify-explained/#royalties-in-detail. Acesso em: 15 jul. 2022, às 15h.

praxe da indústria, repassam finalmente o valor líquido aos criadores (Barreto, 2016). O gráfico abaixo apresenta o fluxo de distribuição da receita da plataforma:

FIGURA 17 – *ROYALTIES* SPOTIFY

Fonte: Taran (2015).

Portanto, se 70% da receita líquida for de 100 mil reais e os *streams* de um determinado artista corresponder a 10% do total de *streams* na plataforma, os titulares dos direitos patrimoniais referentes a esse artista receberão 10 mil reais.

FIGURA 18 - ROYALTIES SPOTIFY

Fonte: Taran, 2015.

A partir da receita bruta (D), parte do valor é direcionado ao direito de execução pública enquanto outra parte é direcionada ao direito de reprodução fonomecânica, dependendo do país em que os pagamentos são feitos (Taran, 2015). Da mesma forma que em relação ao YouTube, os valores são distribuídos de acordo com a titularidade dos direitos, sendo os direitos conexos pagos na proporção de 58% às gravadoras titulares dos conteúdos, ou aos agregadores que representam os selos independentes perante o Spotify. Já no que diz respeito aos direitos de autor, ocorre a mesma dinâmica do YouTube, isto é, os 12% correspondentes são divididos

entre o esquema Ubem/Backoffice[74], pelo qual fluem 9% dos *royalties*, e o ECAD, que distribui 2%. As figuras abaixo apresentam essa cadeia de royalties em fluxogramas:

FIGURA 19 – DIVISÃO DE *ROYALTIES* DO SPOTIFY GERAL

Fonte: O autor.

FIGURA 20 – FLUXO DE ROYALTIES DE EXECUÇÃO PÚBLICA SPOTIFY

Fonte: O autor.

FIGURA 21 - FLUXO DE ROYALTIES DIREITOS DE REPRODUÇÃO/FONOMECÂNICOS SPOTIFY

Fonte: O autor.

Como já aqui debatido, é curioso que seja necessário haver dois caminhos distintos – um via ECAD, outro via Backoffice – para o processamento dos mesmos dados, que dão origem a distribuições muito similares, mudando apenas a proporção de valores entre elas. Foi exatamente para solucionar essa problemática que os EUA criaram, como vimos no capítulo anterior, uma entidade única para gerenciar esses direitos, a MLC, que resolveu não apenas a questão da centralização do banco de dados, reduzindo imensamente a caixa de preta de valores a serem distribuídos no país, como também reduziu os custos de transação inerentes, uma vez

[74]É possível receber esses valores firmando contrato diretamente com a Backoffice e com as plataformas, sem que seja necessário se filiar à Ubem; sendo, porém, praticamente impossível alcançar um acordo direto com as plataformas no Brasil.

que a sustentação de dois arranjos para fazer o mesmo serviço fatalmente reduz a eficiência econômica. Nota-se que se trata de uma cadeia complexa de fluxos de recebimentos e pagamentos, sendo certo que uma das principais reclamações dos artistas é a falta de transparência de todo essa sistemática.

5.3 CONCLUSÃO

A revisão detalhada do ambiente institucional brasileiro relacionado ao direito autoral incidentes nos negócios das plataformas *online* de música, bem como as interações entre eles, evidencia desafios substanciais e oportunidades para reformas significativas. Como ilustra a linha do tempo abaixo, é fato incontestável que a ausência de regras do jogo claras no país causou um atraso muito grande para a entrada das plataformas multiterritoriais, originando prejuízos inestimáveis aos criadores de música brasileiros:

FIGURA 22 – LINHA DO TEMPO PLATAFORMAS – EXTERIOR E BRASIL

Fonte: O autor.

Esse atraso fez com que tenhamos um mercado de música na *web* que representa uma boa parte do faturamento da indústria fonográfica no país, porém um mercado que ainda pode se considerar imaturo. Nota-se, assim, que houve razões evidentes para que as plataformas de negócio de música *online* levassem anos para chegar ao Brasil. As dificuldades e prejuízos oriundos de não termos um ambiente institucional adequado a esses negócios no país, caracterizado por um vazio legislativo, representam os entraves para que as plataformas pudessem formular os contratos inerentes às suas atividades, bem como a partilhar corretamente os ganhos oriundos dessas atividades. Os prejuízos, oriundos do aumento dos custos de transação, tiveram um efeito cascata sobre a economia criativa como um todo, uma vez que a ausência de plataformas de música *online* multiterritoriais e eficientes no país impediram uma recuperação da indústria fonográfica no país no mesmo ritmo que vinha ocorrendo no resto do

mundo. IFPI (2016) já indicava um crescimento das receitas mundiais com plataformas de *streaming* de música na ordem de 45.2% em 2015:

FIGURA 23 – CRESCIMENTO RECEITA DE MÚSICA VIA STREAMING: 2011-2015

Fonte – IFPI (2016)

Com a indústria fonográfica mundial experimentando uma franca expansão, o Brasil cresceu apenas 10.4% em receitas em 2015, permanecendo ainda entre os 10 maiores mercados de música do mundo. Entretanto, no ano seguinte, 2016, o Brasil não apenas não cresceu como teve um recuo de 2,8%, enquanto países da mesma região como o México cresciam a 23,6% (IFPI, 2015 e 2016). Apenas em 2019 o Brasil passou a ser noticiado como um mercado emergente, com crescimento na ordem de 15%, com as vendas *online* aumentando apenas 38%, o que para a imprensa especializada foi um feito notável, considerando que a plataforma Spotify só surgiu no Brasil em 2016[75]. Essa ascensão tardia das plataformas de música *online* no Brasil, na nossa opinião, deve ser atribuída ao vácuo legislativo e regulatório existente no país. Enquanto mercados como os Estados Unidos e o Reino Unido já haviam estabelecido um ambiente regulatório propício para o crescimento dessas plataformas, o Brasil enfrentava os relatados desafios significativos.

Questões como a gestão dos metadados sobre as músicas em uma base de dados centralizada, o monopólio natural exercido pelo arranjo UBEM/Backoffice e, principalmente, a completa ausência de mecanismos de transparência que possibilitem auditagens nos relatórios de distribuição dos *royalties*, urgem ser firmemente enfrentadas no país, e o mercado sozinho não vai se empenhar, assim como não se empenhou até hoje, em resolvê-las. O papel do Estado nessa seara é premente e primordial, com o estabelecimento de regras do jogo claras e de instâncias de regulação das atividades que envolvam música na *web*.

[75] Disponível em: https://www.billboard.com/pro/brazil-music-industry-top-markets-streaming/, Acesso em: 20 mar. 2023 às 11h.

O ECAD, bem como outros *stakeholders* no ecossistema, deparam-se também com desafios consideráveis nessa seara, com a complexidade ampliada pela entrada de novas plataformas, como TikTok e outras baseadas em IA, que introduzem a necessidade de camadas adicionais a um ambiente institucional já falho e ultrapassado. A evolução rápida da tecnologia e dos modelos de negócios exige uma resposta igualmente ágil e adaptativa do ambiente legal e regulatório. Nesse sentido, torna-se imperativo não apenas uma revisão, mas uma transformação profunda das normas e estruturas existentes para refletir e atender a essas demandas, que detalharemos na conclusão desta Tese, primeiramente, com uma revisão e reforma completa da Lei 9.610/98, com a incorporação de normas flexíveis e adaptativas que possam evoluir com as tendências tecnológicas e de mercado.

Adicionalmente, a criação de um órgão regulador específico para a música, similar à ANCINE, pode oferecer uma supervisão estruturada e focada, equipada para lidar com as nuances do setor musical. Este órgão teria autoridade para mediar e intervir em disputas, estabelecer padrões e diretrizes claras, e facilitar uma relação mais harmônica entre titulares de direito, plataformas e outros *stakeholders*. Finalmente, a instauração de uma nova entidade de gestão coletiva, específica para usos na *internet* e plataformas de música, é essencial. Essa entidade funcionaria como um mecanismo eficaz para a administração e distribuição de *royalties*, assegurando que os criadores sejam compensados de maneira justa e transparente. Detalhamos essas medidas no próximo e capítulo final desta Tese, o de conclusão.

CAPÍTULO 6 – CONCLUSÃO

O objetivo geral desta Tese foi o de analisar o ambiente institucional de direito autoral e os modelos de negócios característicos das plataformas de música *online.* Procuramos entender particularmente a interação entre esse ambiente institucional e os negócios inerentes ao funcionamento das plataformas iTunes, YouTube e Spotify, em três países – EUA, Reino Unido e Brasil –, no período de 1996 a 2022, com o intuito de verificar se dessas interações decorreu uma predominância de conflitos ou uma tendência à cooperação entre os agentes. Diante desse objetivo geral, pudemos constatar que, tendo em vista a velocidade e profundidade das mudanças trazidas pelas plataformas de música *online*, os ambientes institucionais dos países não foram capazes de fomentar a cooperação, dando margem a uma série de conflitos, boa parte deles ajuizados perante o Poder Judiciário dos respectivos países. A análise do modelo de negócios em plataforma foi chave para a compreensão dessas transformações, já que as dinâmicas de interação presentes nas transações econômicas que suas estruturas proveem criaram uma nova forma de consumo de música que, como se viu, sofreu resistência inicial dos titulares de direito autoral.

Como forma de dissecar o objetivo geral, foram propostos objetivos específicos que permearam os resultados esperados para esta pesquisa. Primeiro, para analisar os modelos de negócio das plataformas de música *online*, identificamos seus elementos de funcionamento, seus participantes, e suas dinâmicas de atuação nas transações econômicas a partir de uma revisão bibliográfica específica sobre o tema, que possibilitou um aprofundamento e uma perspectiva significativos a respeito do modelo de negócios em plataforma, matriz para o modelo proposto pelas plataformas de música *online*. Foi fundamental entender como essas plataformas operam, o que, por sua vez, forneceu *insights* significativos sobre como os atores interagem e participam desse ecossistema econômico. As plataformas de música *online*, por sua vez, guardam peculiaridades que foram abordadas também no capítulo 2, que apresentou ainda uma descrição dos principais atores envolvidos na indústria fonográfica na era de sua plataformização.

Seguiu-se a esse capítulo a proposição, no capítulo 3, de uma abordagem complexa para o direito autoral a partir de ferramentas conceituais fundadas nas teorias da complexidade e do institucionalismo econômico. Esse capítulo visou, centralmente, a uma abordagem do direito autoral que o considere como um feixe de direitos, com vistas a evitar abordagens estanques que busquem respostas absolutas para perguntas a respeito de sua aplicação no cenário das plataformas. O capítulo 3 iniciou, também, uma descrição relacionada ao objetivo específico

de analisar o ambiente institucional de direito autoral aplicável aos negócios em plataforma de música *online*. Identificou-se um elenco de direitos cabível a cada um dos titulares de direito autoral, baseando-se nos entendimentos propostos pelas teorias institucionalistas apresentadas, que podem ser sumarizados por meio do quadro abaixo:

Quadro comparativo: o feixe de direitos nas plataformas

AGENTES	DIREITOS ATRIBUÍDOS na LEI	DIREITOS NA REPRODUÇÃO FÍSICA	DIREITOS NA EXECUÇÃO PÚBLICA TRADICIONAL	DIREITOS NAS PLATAFORMAS
Autores/Compositores	Direitos de Autor	Direitos de Reprodução	Direitos de Execução Pública	Direitos de Reprodução + Direitos de EP (*MAR*)
Editoras Musicais	Direitos de Autor (via contrato, titulares derivados)	Direitos de Reprodução	Direitos de Execução Pública	Direitos de Reprodução + Direitos de EP (*MAR*)
Intérpretes/Artistas	Direitos Conexos	Direitos de Reprodução	Direitos de Execução Pública	Direitos de Reprodução
Produtoras Fonográficas/ Gravadoras	Direitos Conexos (titulares originários – financiam a gravação)	Direitos de Reprodução	Direitos de Execução Pública	Direitos de Reprodução
Músicos Acompanhantes	Direitos Conexos	Sem Direitos (buy out nas gravações)	Direitos de Execução Pública	Sem Direitos

Fonte: elaboração própria

A partir do cenário desenhado nos capítulos 2 e 3, os capítulos seguintes visaram objetivamente a analisar a interação entre o direito autoral e os DSPs selecionados, nos EUA, no Reino Unido e no Brasil. Essa análise considerou as soluções regulatórias e legislativas construídas nos ambientes institucionais de cada um dos países, identificando semelhanças e divergências. Em relação à questão chave de implementação do MAR em cada um dos países, pudemos notar que sua implementação se deu de maneira muito menos conflituosa e custosa para os países que aderiram aos tratados de *internet* WCT e WPPT; restando ao Brasil uma história claudicante, conflituosa, e extremamente dispendiosa para os titulares de direito autoral. Essa definição dos direitos cabíveis aos usos em plataformas *online* de música em cada um dos países encontra-se sumarizada no quadro abaixo, que apresenta as modalidades de uso e as proporções cabíveis a cada um dos direitos nos países:

Quadro comparativo: o feixe de direitos nas plataformas por país

Território	*Download*		*Streaming*	
	DR	DEP	DR	DEP
Reino Unido	75%	25%	50%	50%
EUA	100%	0%	60%	40%
Brasil	100%	0%	75%	25%

DR = direitos de reprodução

DEP = direitos de execução pública

Fonte: o autor

Em relação ao objetivo específico de avaliar o papel da gestão coletiva de direito autoral no licenciamento dos direitos pelas plataformas de música *online*, de modo a entender se a dinâmica e os processos dessas entidades geram equilíbrio e transparência na partilha dos ganhos oriundos das plataformas, a pesquisa nos permitiu seguir o entendimento de Souza, et al (2017) no sentido de que, do ponto de vista dos autores e artistas nacionais, todos os direitos relacionados às plataformas de negócio de música *online* devem ser geridos por meio de gestão coletiva de direitos, sempre que possível. O controle individual não é viável no contexto da *internet*, uma vez que enfraquece o poder de barganha dos autores e artistas nas plataformas. Por mais que vejamos fenômenos de hiper fragmentação de licenças, com diversos sistemas de arrecadação e distribuição desses direitos ao redor do mundo, é importante fortalecer a posição de autores e artistas, enfraquecidos na medida em que dependem de intermediários como gravadoras, editoras e agregadores de conteúdo (Souza, et al., 2017).

Finalmente, quanto ao objetivo específico de propor soluções legislativas e regulatórias para toda essa dinâmica de conflitos de interesse entre plataformas de música *online* e titulares de direito autoral, considerando-se mecanismos preventivos e de controle, propomos soluções legislativas e regulatórias que devem estar orientadas não apenas à preponderância da cooperação entre os agentes, como também à garantia de que todas as partes interessadas se beneficiem de maneira justa e transparente dos negócios dessas plataformas *online.* Passemos, nos itens seguintes, à proposição de cada uma dessas soluções legislativas aplicáveis à indústria fonográfica na era das plataformas *online*.

6.1. UMA GESTÃO COLETIVA DE DIREITO AUTORAL DE MÚSICA PARA A *WEB*

Como destacamos no capítulo 3, os conceitos analíticos de Ostrom e Hess (2003) a propósito da gestão de *common pool resources – CPR*fornecem uma perspectiva inovadora para entender a questão do direito autoral. A noção de auto governança é central nas teorias das autoras, promovendo a ideia de que as comunidades locais são capazes de gerir recursos compartilhados de maneira mais eficaz e sustentável do que os métodos convencionais de controle, como seria por exemplo uma entidade de gestão coletiva estatal. Aplicando a ideia de auto governança de Ostrom e Hess (2003) evidencia-se a importância das entidades de gestão coletiva de direito autoral, considerando-se que as músicas são recursos compartilhados que, embora guardem titularidade individual, são coletivamente valorizados e protegidos. A aplicação de limites definidos, um dos princípios defendidos por Ostrom e Hess (2003), pode ser instrumental na criação de um sistema de gestão coletiva de direito autoral equilibrado. Por isso, para as autoras, uma eficaz gestão coletiva dos *CPR* demanda adaptar o ambiente institucional para refletir as especificidades dos negócios a que essa gestão vai se referir, o que corrobora o que aqui sustentamos.

Dentro desse contexto, a monitoração e a aplicação de regras são componentes cruciais na teoria de gestão dos *CPR* de Ostrom e Hess (2003). As entidades de gestão coletiva podem, assim, desempenhar um papel vital na gestão do uso das músicas pelas plataformas, assegurando a adesão às normas e promovendo a partilha dos ganhos por meio de uma gestão de dados acurada e centralizada. O princípio de governança multinível de Ostrom e Hess (2003) é igualmente aplicável ao que acreditamos ser o ideal para a gestão das licenças e a partilha das riquezas das plataformas *online*. A colaboração e coordenação entre diferentes atores, desde comunidades locais até organizações internacionais, são cruciais, sendo certo que a implementação deste princípio nos negócios envolvendo direito autoral sob as músicas asseguraria uma gestão adaptativa e responsiva, capaz de atender às necessidades tanto a nível local quanto global (Ostrom e Hess, 2003).

A abordagem do Reino Unido em relação à gestão coletiva, historicamente, centrou-se em estimular a adesão a entidades centralizadas de acordo com o tipo de direito – direitos autor na PRS-MCPS, direitos conexos na PPL – o que, no entanto, contrasta com a política da União Europeia de criar uma concorrência entre entidades licenciadoras multiterritoriais de catálogo, gerando licenças muito fragmentadas em diversas entidades; um movimento que, embora bem-intencionado, negligenciou a complexidade e a nuance inerentes à gestão de direitos no ambiente da *web*. A perspectiva dos EUA, ao contrário, com as reformas introduzidas pelo

Music Modernisation Act – MMA, visa a simplificar os licenciamentos e a partilha de *royalties*, uma necessidade emergente no cenário. Com a centralização da gestão coletiva na Music License Company – MLC, construiu-se um caminho para a eficiência e a equidade. Apesar de a fragmentação no território ainda persistir, visto que a MLC não tem adesão obrigatória, a administração de direitos fonomecânicos, apesar de poder ser feita por outras CMOs do país, tem tido cada vez mais adesão a seu veículo central baseado na teoria da *ventana única*, isto é, criar-se um canal centralizado de licenças e posterior escoamento dos *royalties*. A harmonização dos direitos e a centralização da gestão, portanto, emergem como imperativos cruciais. Uma aproximação das abordagens do Reino Unido e dos EUA pode catalisar um movimento transatlântico de gestão de direitos *online*, integrando mercados, facilitando o acesso e promovendo a justiça para criadores e consumidores. A uniformidade nas categorias de direitos e a clareza na representação podem surgir como corolários naturais deste modelo, superando as fragmentações e inconsistências que caracterizam o cenário atual (Klobucnik, 2023).

6.1.1 Seria o ECAD a entidade ideal para gestão coletiva na *web*?

A gestão coletiva do direito de execução pública no Brasil, a que chamamos de gestão coletiva tradicional, é capitaneada pelo ECAD e associações, que detêm um monopólio previsto em lei para realizar esse tipo de atividades no país. Como vimos, com o caso ECAD vs OI FM, a entidade centralizada passou a ter, também, uma fatia das transações de música online, já que se considerou haver execução pública no *streaming.* Existe no Brasil, dentro desse contexto, uma corrente que alega que o sistema ECAD/Associações poderia estar encarregado, também, da gestão coletiva dos direitos de reprodução referentes às atividades das plataformas *online*. Em síntese, em vez de licenciarem apenas os direitos de execução pública, partilhando 25% dos *royalties*, poderiam também licenciar os direitos fonomecânicos, passando a distribuir 100% dos *royalties*. Os que sustentam essa linha alegam que, por já ter um banco de dados completo com as obras e fonogramas e seus metadados completos, o ECAD poderia facilmente plugar os demais direitos, resolvendo por completo o problema das licenças e distribuição de *royalties online* no Brasil.

Porém, essa estrutura, para nós, não é a ideal para o caso brasileiro. Primeiro, por conta do potencial anticompetitivo e pouco transparente dessa dinâmica, o que já ocorre com a gestão coletiva tradicional, que em muitos casos sofre com métodos arcaicos de distribuição de *royalties*, como os que ocorrem no rádio tradicional e nas rubricas de TV a cabo que, embora toda a tecnologia existente, ainda obedecem a métodos de amostragem e listas de músicas mais

executadas em outros meios. Por ser uma entidade organizada num formato associativo e arcaico, a natureza do ECAD não seria capaz de lidar com a dinâmica adaptativa do espaço *online*, que requer uma abordagem ágil, inovadora e flexível, características que muitas vezes são desafiadoras para organizações tradicionais. A gestão coletiva de direito autoral no ambiente *online* pode se beneficiar da participação de uma variedade de *stakeholders*, incluindo especialistas, artistas, compositores, e outros profissionais da indústria. A maneira como a participação no sistema de gestão coletiva atual ocorre, com eleições para o comando das entidades que em regra repetem chapas únicas, com rodízios de integrantes, não é capaz de promover essa participação, característica do mundo *online*

Por outro lado, uma nova entidade, com uma governança descentralizada, transparente e participativa poderia ser uma alternativa viável à gestão centralizada, proporcionando maior flexibilidade e adaptabilidade às necessidades variadas e emergentes das transformações constantes do contexto da tecnologia e da *internet*. Além disso, pode promover a inovação e a competição, fomentando um ecossistema *online* mais robusto e diversificado. O ECAD e as associações, embora desempenhem um papel vital na gestão coletiva tradicional, podem não ser os mais adequados para liderar essa transição complexa, volátil e de natureza transnacional, que garanta o poder de barganha dos autores e artistas em relação às negociações com as plataformas, evitando-se as estruturas tradicionais como o ECAD e as associações, dominados nas suas instâncias de poder por intermediários como gravadoras e editoras *major*. No mesmo sentido, esquemas como o UBEM/Backoffice, com baixíssimo grau de transparência, baixa qualidade dos serviços e taxas proibitivas também não serão solução para essa problemática.

Defendemos que haja uma alteração na lei brasileira para permitir a criação de uma entidade centralizada nos moldes da MLC. Entendemos que essa entidade não deva ter o mesmo poder de monopólio da atividade, como tem o ECAD e não tem a MLC, mas que tenha atividades previstas em lei que sejam de sua atribuição exclusiva. Por exemplo, a criação de um banco de dados dinâmico, com tecnologia em constante adaptação, que seja responsável pela emissão dos códigos de cadastros de obras e fonogramas – *International Standard Recording Code* (ISRC) e *International Standard Recording Code* (ISWC) – hoje relegados ao sistema ECAD e extremamente mal geridos pela entidade. Esse banco de dados seria uma grande plataforma multi alimentável de dados, com o uso de ferramentas de inteligência artificial para lidar com essa condição de *big data* para dar conta das mais de 1.000 músicas lançadas por dia nas plataformas *online*. Outra atividade exclusiva dessa entidade seria a de ser um grande banco de contratos, que poderiam passar a ser *templates* fornecidos pela plataforma, visando a formalizar os participantes e as divisões percentuais entre eles, que poderiam respeitar a Lei de

Proteção de Dados brasileira e serem acessados apenas por partes que comprovassem interesse em obter o acesso. Algo nos moldes dos Cartórios dos Registro de Imóveis, guardadas as devidas proporções, mesmo que esses cartórios necessitem também de uma modernização para se adequar ao mundo *online*.

Toda essa complexidade tem sido alvo, no Brasil, de disputas de pequenos interesses corporativos que visam, unicamente, à lucratividade das companhias multinacionais que obtiveram assento de seus executivos nas entidades que são responsáveis pelo licenciamento e distribuição dos *royalties online* no país: gravadoras *major*, editoras *major* no esquema UBEM/Backoffice, e agregadoras, companhias que em regra são braços das próprias gravadoras *major*. Ora, nenhuma dessas firmas tem, no país, qualquer tipo de obrigatoriedade de adotar princípios de transparência na gestão, o que fica claro, por exemplo, quando se verifica que os dirigentes são os mesmos nos cargos há anos, alguns com mais de 40 anos ocupando a mesma posição. Por mais que já dominem outros mercados, diretrizes de *ESG – enviroment, social e governance* – são ignoradas pela indústria fonográfica no país, levando a um cenário em que a atuação de uma política pública que crie uma entidade sem monopólio, mas com algumas atividades exclusivas, seja urgente e deva ser alvo de consideração do governo federal assim que possível.

6.2 PROPOSTAS DE SOLUÇÕES LEGISLATIVAS

Além dessas questões relacionadas à gestão coletiva, torna-se essencial propor outras soluções legislativas e regulatórias para lidar com o contexto *online*, de modo a se criarem regras do jogo que não apenas dirimam os conflitos existentes, como também criem mecanismos preventivos e de promoção da cooperação, de modo a criar-se um ambiente equitativo, assegurando que todas as partes interessadas recebam tratamento justo e transparente. Como afirmam Souza et al (2017), tendo em vista que o mundo virtual não tem fronteiras, o fenômeno das plataformas de negócio e sua relação com o direito autoral, no Brasil, requer novas políticas públicas em nível nacional, de modo a garantir não apenas que a lei de direito autoral seja clara sobre qual o feixe de direitos aplicável às plataformas, e quem tem o poder de reivindicar esses direitos, como também para criar ferramentas que permitam ao Estado fomentar uma melhora nas receitas dos criadores e na transparência da cadeia de *royalties*. Deve-se esclarecer que, em princípio, a execução pública é um desses direitos, e que isso acarreta consequências de que, por exemplo, criem-se ferramentas semelhantes ao sistema ECAD para a arrecadação e distribuição dos demais direitos, como ocorre em congêneres internacionais (Souza et al., 2017).

6.2.1 Uma reforma geral da LDA

Concordamos com Lemos et al (2011) na defesa de uma reforma abrangente na Lei de Direito Autoral Brasileira, Lei 9.610/98. Promulgada em 1998, o diploma é desatualizado e não aborda adequadamente os desafios e oportunidades apresentados pela era da informação, em que o material protegido por direito autoral pode ser facilmente copiado e compartilhado. Por isso, a legislação deve ser atualizada para encontrar um equilíbrio entre a proteção dos direitos dos criadores e a promoção do acesso ao conhecimento e à cultura, com uma revisão das limitações e exceções ao direito autoral. Por permitirem o uso de obras protegidas por direito autoral sem a necessidade de permissão dos titulares de direitos, a expansão dessas limitações deve abranger atividades como educação, pesquisa e acesso para pessoas com deficiência. Isso faria com que a lei considerasse melhor os interesses dos usuários e do público, já que o direito autoral não pode ser visto como um direito absoluto e deve estar em harmonia com outros direitos fundamentais, como a liberdade de expressão e o acesso à informação, com o que concordamos fortemente (Lemos et al, 2011).

No mesmo sentido, Lewicki (2007) evidenciou, há quase 16 anos, a desatualização da LDA. Ele sustenta que, desde a implementação da lei em 1998, as dinâmicas da sociedade e as necessidades culturais e tecnológicas evoluíram significativamente. A legislação, no entanto, não acompanhou esse progresso, resultando em uma estrutura legal considerada obsoleta. Lewicki (2007) argumenta enfaticamente sobre a necessidade imperativa de reforma, destacando que as limitações e direitos consagrados na legislação existente não atendem mais às complexidades do mundo contemporâneo. Há uma dissonância clara entre os princípios que orientam a lei e as exigências práticas e éticas da sociedade atual. A função social dos direitos autorais é um dos pilares centrais da tese de Lewicki (2007), em que o autor postula que as leis existentes não oferecem um equilíbrio adequado entre os criadores e os usuários de conteúdo protegido. As limitações previstas nos artigos 46, 47 e 48 da Lei 9.610/98, por exemplo, são cruciais, mas insuficientes para garantir o acesso universal à cultura, à educação e ao desenvolvimento tecnológico. A lacuna entre a proteção dos direitos autorais e o acesso público a obras protegidas amplia-se, refletindo uma discrepância que precisa ser resolvida. Lewicki (2007) enfatiza a necessidade de reformas substanciais que equilibrem essas dualidades, promovendo uma sociedade mais informada e culturalmente rica, enquanto protege os direitos inalienáveis dos criadores.

Lemos et al (2011) abordam, ainda, a necessidade de reforma da LDA em relação aos negócios possíveis de serem firmados com as obras protegidas. Termos como licença, cessão e

concessão são tratados na LDA como sinônimos, já que a legislação não oferece uma diferenciação explícita entre essas três formas de transferência de direitos. Uma licença, por exemplo, é caracterizada quando o criador autoriza a um terceiro o direito de usar sua obra, podendo ser gratuita ou onerosa e exclusiva ou não exclusiva. A cessão ocorre com a transferência de titularidade, implicando a passagem dos direitos de um criador para um terceiro, seja de forma parcial ou total. O criador, ao fazer isso, renuncia à titularidade dos direitos transferidos, mas não à autoria. Nesse sentido, a autorização, como descrita no artigo 49, é ambígua, não se encaixando claramente nas categorizações jurídicas. A falta de uma definição clara na LDA limita sua própria aplicabilidade prática, sendo certo que seria crucial reconhecer que os direitos autorizados em qualquer contrato, seja de permissão ou transferência, estão restritos às condições acordadas no documento. Existe, assim, uma imprecisão na linguagem legal, especialmente quando se trata de "transferência temporária", que é, na realidade, uma permissão exclusiva, tornando uma revisão da LDA nesse sentido premente (Lemos et al, 2011).

Nesta mesma seara dos contratos, importante ressaltar um tipo específico de negócio jurídico que prejudica muito os compositores no Brasil: a cessão definitiva de direito autoral. Travestidos muitas vezes sob o título de “contrato de edição musical”, esses contratos são frequentemente impostos aos compositores pelas editoras *major* em troca de adiantamentos em dinheiro. Os compositores criam novas canções cujos direitos patrimoniais ficarão por todo o prazo de proteção legal sob titularidade das editoras, o que sem dúvidas é uma grande desvantagem para eles. Tanto assim que a legislação norte-americana criou uma limitação ao tempo desse tipo de contrato, o que a doutrina jurídica daquele país denominou de reversão de direitos. Tabak (2021) explica que Lei de Direito Autoral dos EUA, especificamente nas seções 203 e 304, estipula o direito dos autores ou seus herdeiros de recuperar todos os direitos sob suas obras, que foram previamente transferidos para as editoras, 35 anos após a celebração do contrato. No Brasil, compositores como Gilberto Gil, Dudu Falcão e Zé Ramalho tiveram que ajuizar ações judiciais em face das editoras para recuperar suas canções; porém, outros que tentaram não obtiveram o mesmo sucesso. Nesse contexto, reformar a Lei 9.610/98 no sentido de criar um instrumento de reversão de direito como o norte-americano é também urgente (Campello, 2012).

Entendemos que essas iniciativas de reforma legislativa devem envolver também a criação de um arcabouço de interpretação dos direitos inerentes aos negócios em plataforma *online*. Como demonstrado no capítulo 4, a Lei 9.610/98 foi construída por meio de *lobby* das gravadoras *major* no Brasil, o que teve por consequência uma lei de baixa qualidade, tanto em

termos topográficos quanto em relação às definições de regras aplicáveis aos negócios da música em geral, assim como de outras indústrias criativas. É nesse sentido que propomos uma nova reforma da Lei 9.610/98, ou até mesmo sua substituição completa por um diploma que fosse construído por todos os atores envolvidos na cadeia produtiva da música, e não apenas por aqueles que tem maior poderio econômico.

Nessa linha, Souza et al (2017) apontam que, em conexão com a Lei nº 12.853, de 1º de agosto de 2013, o Ministério da Cultura fortaleceu os direitos dos autores e artistas no ambiente *online* em 2015 e início de 2016, e introduzindo a gestão coletiva de direitos. O MinC também compareceu com sucesso perante o Superior Tribunal de Justiça e o Supremo Tribunal Federal no *leading case* ECAD vs OI FM. Atuando no sentido de possibilitar uma reforma do sistema brasileiro de direito autoral, o MinC, com base nas prerrogativas concedidas pela nova legislação, apresentou um documento à Organização Mundial da Propriedade Intelectual em Genebra destacando as preocupações com a agenda dos negócios em plataforma, não apenas no Brasil como em todo o mundo. O documento brasileiro teve amplo apoio de personalidades de vários países e ainda hoje está em discussão. Segundo seus autores, tal proposta pode gerar renda e sustento para "milhares de artistas, *performers* e músicos, os artistas e autores demonstram à sociedade que seu propósito é mais justificado ou mais justificado do que qualquer outro setor da economia do País". (Souza et al, 2017). Além disso, a Lei 12.853/98 concedeu ao Ministério da Cultura poderes para mediar e arbitrar conflitos advindos de assuntos a respeito da interpretação da LDA e os negócios daí advindos. É o que estabelece o artigo 100-B da Lei 9.610/98, com redação criada pela Lei 12.853/13:

> Art. 100-B Os litígios entre usuários e titulares de direitos autorais ou seus mandatários, em relação à falta de pagamento, aos critérios de cobrança, às formas de oferecimento de repertório e aos valores de arrecadação, e entre titulares e suas associações, em relação aos valores e critérios de distribuição, poderão ser objeto da atuação de órgão da Administração Pública Federal para a resolução de conflitos por meio de mediação ou arbitragem, na forma do regulamento, sem prejuízo da apreciação pelo Poder Judiciário e pelos órgãos do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência, quando cabível.

Trata-se, como os institucionalistas denominam, da possibilidade de resolução *ex post* de questões que advenham das dificuldades de interpretação das regras do jogo vigentes para determinado mercado. Tais prerrogativas podem, em muito, auxiliar a resolução de conflitos no que se refere aos direitos nas plataformas de música *online*, uma vez que os problemas já ultrapassaram em muito a questão do feixe de direitos, e se direcionam à melhora da remuneração dos autores e às condições de transparência para recebimento desses valores, tão precárias no Brasil. Esse ente estatal deveria ser, na nossa opinião, uma Agência Nacional da

Música. Souza Neto (2015) explica que as discussões sobre a instauração de uma Agência Nacional da Música compõem uma jornada longa, visto que a ideia, mesmo depois de uma década, ganhou apenas uma breve menção no *site* do Ministério da Cultura. Poderosas entidades representando os setores de direito autoral da indústria fonográfica multinacional sempre criam barreiras a quaisquer potenciais movimentos nesse sentido no Congresso Nacional (Souza Neto, 2015). Vejamos nossa proposta nesse sentido.

6.2.2. Criação da agência nacional da música

A ideia para a concepção de uma Agência Nacional da Música advém de um diagnóstico consequência de debates sobre desafios persistentes como direito autoral, emissoras de rádio, educação musical, entre outros. Uma entidade específica para a música seria semelhante à existente Agência Nacional do Cinema – Ancine, voltada para políticas públicas ligadas ao audiovisual, que entre outras atribuições faz a gestão de recursos aplicáveis ao fomento do cinema no Brasil, organiza cadastros de produtos audiovisuais como o CPB – certificado de produto brasileiro, e administra verbas de um imposto criado especificamente para financiar suas atividades, a CODECINE. De fato, a indústria fonográfica tem enfrentado imensos desequilíbrios de poder, em uma dinâmica complexa entre gravadoras multinacionais, entidades intermediárias de direito autoral, como a companhia argentina dedicada ao tema, e outros *stakeholders*. Uma agência reguladora e fomentadora da música assumiria várias responsabilidades como a supervisão de todas as atividades ligadas à indústria fonográfica no Brasil, colaboração com outras agências e órgãos reguladores, eficiência e transparência na gestão de entidades como o ECAD, a Ordem dos Músicos do Brasil – OMB, entre outras.

Uma Agência Nacional da Música poderia funcionar, ainda, como uma instância de mediação e arbitragem para as questões envolvendo direito autoral na música. Entendemos que a coordenação dessas atividades deve ter o Estado como mediador para garantir a aplicação do ambiente institucional criado, tendo uma mediação especializada de conflitos. Relegar esses conflitos à vala comum do Poder Judiciário é custoso, leva muito tempo e nem sempre dá margem a soluções adequadas aos casos, tendo em vista a pouca especialização desse poder a um tema tão específico. A complexidade da divisão do trabalho envolvendo a criação e exploração de obras musicais e fonogramas, somada à racionalidade limitada e à natureza específica dos ativos, exige uma coordenação pública. Esse ente de governança seria similar ao extinto Conselho Nacional de Direito Autoral, que tinha a função de regular as atividades nacionais que envolvessem direito autoral em geral. Propomos que a nova Agência fique focada

na música, o que traria vantagens também em relação aos custos de transação, que seriam minimizados, garantindo que os compositores melhorassem sua remuneração pela exploração econômica de suas obras.

6.2.3. Uma remuneração para os músicos no ambiente *online*

Além de todos os aspectos e contribuições às políticas públicas de direito autoral no Brasil que fizemos até aqui, gostaríamos de mencionar com destaque um último ponto, que entendemos ser de extrema relevância: a questão dos músicos acompanhantes ou executantes no mundo *online*. Como explicamos no capítulo 2, esses músicos são responsáveis por criar a mágica no estúdio, executando um papel de mesmo protagonismo que os intérpretes nesse contexto. Em função de uma espécie de migração do mundo físico para o mundo *online*, as gravadoras adotaram uma prática de remunerar os músicos com pagamentos quando das sessões de gravação – por isso, nos EUA são também chamados de *session musicians* –, sem deixá-los com o direito de receber *royalties* de direitos de reprodução posteriormente, como ocorre com os intérpretes. Porém, com a migração massiva do consumo para o mundo *online*, dois fatores prejudicaram muito esses personagens: primeiro, o fato de que as gravadoras negociam todos os direitos de reprodução diretamente com as plataformas, de modo que aplica-se a mesma regra dos direitos de reprodução do mundo físico para o mundo da *web*, isto é, sem qualquer remuneração posterior aos músicos. Soma-se a isso o fato de que os direitos de execução pública contidos no *streaming*, também por uma imposição das gravadoras, aplicam-se apenas aos direitos de autor, excluindo-se os direitos conexos, em que os músicos teriam participação (Campello, 2008).

Trata-se de uma problemática que afeta os músicos em todo o mundo. Temos no Brasil, por exemplo, dois virtuoses como Hamilton de Holanda e Yamandu Costa, que não recebem um centavo sequer das plataformas por suas atuações em gravações. Da mesma forma, os herdeiros de John Coltrane não ganham nada pela participação do músico em "Kind of Blue", de Miles Davis, o álbum de jazz mais vendido de todos os tempos, quando é executado nas plataformas *online*. Cooke (2021) explica que há uma possibilidade de solução para o problema baseada no direito de *equitable remuneration – ER*, ou uma remuneração equitativa aplicável em jurisdições de *common law* como EUA e Reino Unido – em que os recursos equitativos são distinguidos dos recursos legais, isto é, ainda que não previstos em contrato, o tribunal pode conceder esses direitos pela exploração de uma propriedade. No contexto da música, a *ER* já é um direito concedido aos músicos quando suas gravações são executadas em meios tradicionais,

como o rádio ou a televisão. No entanto, nas plataformas de *streaming*, os músicos não têm direito à remuneração equitativa, o que é injusto e inexplicável (Cooke, 2021).

A remuneração equitativa para músicos no mundo *online* deve ser criada como um direito em forma de cláusula pétrea para as legislações de todos os países, o que a nosso sentir demanda a participação e coordenação da OMPI nessa questão. Um direito à remuneração equitativa deve beneficiar os músicos inclusive quando eles não controlam os direitos autorais das gravações, de modo que, independente do que estiver previsto em contrato com as gravadoras, quando um *play* for dado em gravações em que os músicos participem devem ser gerados valores a serem direcionados a uma rubrica para os músicos. A *ER*, assim, deve se se estender aos *streams*, já que é um consenso que os *streams* implicam a exploração tanto dos 'direitos fonomecânicos' quanto dos 'direitos de execução pública' (Cooke, 2021). Com esse intuito, a união dos músicos do Reino Unido – *Musicians' Union* ou *UM* – enviou uma solicitação ao parlamento britânico pedindo que uma *ER* no *streaming* passasse a ser considerada naquele país. Em UM (2021), os músicos defendem a necessidade de remuneração apropriada e proporcional para os músicos em plataformas de *streaming*, argumentando que *playlists* curadas e algorítmicas, bem como faixas promovidas (ou impulsionadas), são mais comparáveis à rádio do que às vendas de gravações, de modo que deveriam gerar *royalties* inalienáveis para os músicos, que seriam pagos através de uma entidade de gestãi coletiva como a PPL (MU, 2021).

É essencial, então, que essa grave situação dos *session musicians* no ambiente *online* comece a ser tratada também de forma imediata pelos organismos de cultura no Brasil, como o MinC e o Congresso Nacional. Moraes (2021) acredita que o *leading* case ECAD vs OI FM, com a consequente decisão do STJ, seria uma vitória para os músicos. Para ele, por considerar que há execução pública no *streaming*, as plataformas *online* deveriam obrigatoriamente pagar direitos de execução pública ao ECAD também em relação aos direitos conexos, o que implicaria no pagamento de parte dos *royalties* aos músicos. Discordamos frontalmente das ideias de Moraes (2021), por duas razões. Primeiro, porque como dissemos, a decisão do STJ não tem o efeito *erga omnes* que teriam uma lei, de modo que em verdade se aplicaria apenas às partes envolvidas no processo. Com o vazio institucional sobre a questão no país, outras plataformas aproveitaram conceitos da decisão para negociar os contratos com o ECAD e com outras entidades representativas, mas fizeram isso por liberalidade, já que não seriam obrigadas a fazer.

Discordamos de Moraes (2021), ainda, porque, como consequência de não ser aplicável a todos, a decisão do STJ não gerou a vitória para os músicos comemorada pelo autor. O baixo

grau de *enforcement* da decisão não levou as plataformas a pagarem direitos conexos de execução pública ao ECAD no Brasil, e, apesar de já terem se passado alguns anos após a decisão, os músicos seguem não recebendo nada das plataformas. Assim como as demais soluções legislativas sugeridas nesta conclusão, trata-se de tema a ser abordado em uma legislação própria, não em decisões judiciais esparsas, feitas dentro do contexto da demanda judicial, viesada pelos interesses das partes. O Brasil precisa enfrentar o desafio de refundar as bases do seu ambiente institucional de direito autoral, assim como vimos que ocorreu nos EUA e vem acontecendo no Reino Unido.

Recriar um programa para debates e estudos do direito autoral nesse contexto *online*, nos moldes do Fórum Nacional de Direito Autoral de 2007, poderia ser uma primeira iniciativa do MinC nesse sentido. Ficamos de 2013 a 2022 sem que houvesse qualquer atividade organizada para atualização do nosso direito autoral. Assim como vem ocorrendo em outras temáticas, esperamos que o governo progressista inaugurado por Lula em 2023 possa retomar o protagonismo no assunto, chamando para si a responsabilidade no Brasil e no mundo para que tenhamos uma justa partilha das enormes riquezas criadas pelas plataformas *online* de música, com *royalties* pagos a todos os participantes na cadeia produtiva da música gravada.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, Leandro. 23 estatísticas do YouTube que comprovam por que a plataforma é uma das maiores redes sociais. **Rockcontent Blog**, 2019. Disponível em: https://rockcontent.com/br/blog/estatisticas-do-youtube/. Acesso em: 02 out. 2022.

ANTUNES, Ricardo; FILGUEIRAS, Vitor. **Plataformas digitais, Uberização do trabalho e regulação no Capitalismo contemporâneo**. Contracampo, Niterói, v. 39, n. 1, p. 27-43, abr./jul. 2020.

APPENDIX E. **Phonorecords III Remand Determination**. Part 385 – Rates and terms for use of musical works under compulsory license for making and distributing physical and digital phonorecords. May, 2023. Disponível em: https://app.crb.gov/document/download/28265. Acesso em: 25 set. 2023.

ASCENSÃO, José de Oliveira. **Direito Autoral**. Rio de Janeiro: Renovar, 1997.

ASWAD, Jem. **Spotify settles $1.6 billion lawsuit from Wixen Publishing**. Variety, 2018. Disponível em: https://variety.com/2018/biz/news/spotify-settles-1-6-billion-lawsuit-from-wixen-publishing-1203093990/. Acesso em: 12 fev. 2023.

BABBI, Earl. **The Practice of Social Research**. 12ª edição. [s.l.]: Wadsworth Publishing, 2010.

ATLAN, H. **Entre o cristal e a fumaça: ensaio sobre a organização do ser vivo**. Rio de Janeiro: Zahar, 1992.

BELING, Fernanda. Os 10 maiores canais do YouTube. **Oficina da Net**, 2023. Disponível em: https://www.oficinadanet.com.br/post/13911-os-10-maiores-canais-do-youtube. Acesso em: 02 out. 2023.

BERBERT, Lúcia. Cobrança de direitos autorais por músicas usadas em audiovisuais e aplicativos da internet é normatizada. **Teletime**, 2016. Disponível em: https://teletime.com.br/05/05/2016/cobranca-de-direitos-autorais-por-musicas-usadas-em-audiovisuais-e-aplicativos-da-internet-e-normatizada/. Acesso em: 17 set. 2023.

BITTAR, Carlos Alberto. **O ECAD e o direito de execução pública**. R. Inf. legisl. Brasília a. 18, n. 72, out./dez. 1981. Disponível em: http://bit.ly/2gEnRET. Acesso em 12 dez. 2016.

BOYATZIS, Richard E. **Transforming Qualitative Information: Thematic Analysis and Code Development**. California (EUA): Sage Publications, 1998.

BRAUN, Virginia, e CLARKE, Victoria. **Using thematic analysis in psychology**. Qualitative Research in Psychology, vol. 3, nº 2, pp. 77-101, 2006.

BYRNE, David. **How Music Works**. McSweeney's, 2012.

CAMBRIDGE International Dictionary of English. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2020.

CAMPELLO, Daniel Queiroz. **Relação entre investidores e criadores na área da música – instituições, contratos, cooperação e conflito**. 2012. 115 fls. Dissertação (Mestrado em Inovação, Propriedade Intelectual e Desenvolvimento) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2012.

CARLSSON, Sven; LEIJONHUFVUD, Jonas. **Spotify Untold**. Stockholm: Albert Bonniers Förlag, 2019.

CERVO, Amado L., e BERVIAN, Pedro A. Metodologia Científica. 5ª edição. New Jersey (EUA): Pearson Prentice Hall, 2002.

CHARTIER, Roger. **The Order of Books: Readers, Authors, and Libraries in Europe Between the 14th and 18th Centuries**. Califórnia (EUA): Stanford University Press, 1990.

CONCEIÇÃO, César Stallbaum. Tecnologia, Inovação, Aprendizado e Geração de Conhecimento. In: CONCEIÇÃO, César. S.; FEIX, R. D. (org.) **Elementos conceituais e referências teóricas para o estudo de Aglomerações Produtivas Locais**. Porto Alegre: FEE, 2013.

COOKE, Chris. Entrevista II. [abril, 2023]. Entrevista concedida a Daniel Campello por e-mail. Rio de Janeiro, abril, 2023. [A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Anexo 2 desta tese].

CRESWELL, John W. **Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches**. 4ª edição. Califórnia (EUA): Sage Publications, 2014.

CHRISTENSEN, Clayton. **The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail**. Cambridge: Harvard Business Review Press, 1997.

CRIBB, André; CRIBB, Sandra Lúcia. **Gestão cooperativista e verticalização agroindustrial: estratégias para a agricultura familiar**. Revista Tecnologia & Inovação Agropecuária. Dez. 2008, pp. 110-119.

CUSUMANO, Michael A., et al. **The Business of Platforms: Strategy in the Age of Digital Competition, Innovation, and Power**. [s.l.]: Harper Business, 2019.

DE MARCHI, Leonardo. **Em direção à consolidação dos mercados de conteúdos digitais? Um estudo de caso da indústria fonográfica no Brasil**. Contracampo, Niterói, v. 36, n. 01, pp.95-120, abr. 2017/ jul. 2017.

DE MARCHI, Leonardo. **A Indústria Fonográfica Digital: Formação, Lógica e Tendências**. Rio de Janeiro: Mauá, 2023.

DIJKUM, C.. **From cybernetics to the science of complexity**. Kybernets, v. 26, n. 6, 1997, pp. 725–737.

DINIZ, Maria Helena. **Curso de Direito Civil Brasileiro: Direito das Coisas**. v. 4 . 19a ed. São Paulo: Saraiva, 2004.

FIANI, Ronaldo. **Cooperação e Conflito: instituições e desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

FOUCAULT, Michel. **The Use of Pleasure: The History of Sexuality**. Volume 2. Reino Unido: Vintage Books, 1984.

FRANCISCO, Pedro; VALENTE, Mariana. **Da Rádio ao Streaming: ECAD, Direito Autoral e música no Brasil**. Rio de Janeiro: Beco do Azougue, 2016.

FREEMAN, Christopher; PEREZ, Carlota. **Structural crises of adjustment, business cycles and investment behaviour**. 1988. Disponível em: https://cp.informaticaprojects.com/wp-content/downloads/publications/theoretical-framework/StructuralCrisesOfAdjustment.pdf. Acesso em 13 ago. 2023.

FREEMAN, Richard. **Working with Nothing: The Supply of Volunteer Labor**. Journal of Labour Economics, 15, 1997, pp. 140-166.

GANDELMAN, Marisa. Entrevista V. [maio, 2023]. Entrevista concedida a Daniel Campello por e-mail. Rio de Janeiro, maio, 2023. [A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Anexo 5 desta tese].

GARCÍA, Rosana. **A critical look at technological innovation typology and innovativeness terminology: A literature review**. Journal of Product Innovation Management. 19 Mar. 2002, pp. 110-132.

GODOY, Arilda I. **Pesquisa Qualitativa: Tipos Fundamentais**. Revista de Administração de Empresas, vol. 33, nº 3, pp. 65-71, 1993.

GOLDSTEIN, J. S.. **Long Cycles: Prosperity and War in the Modern Age**. Yale University Press, 1989.

GONZAGA DE MELO, L. F.. **Economia internacional: teoria e experiência brasileira**. Elsevier, 2012.

HAUBEN, Harald, et ali. **The platform economy and precarious work**. Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament: Luxembourg, 2020.

HAYNES, J.; MARSHALL, L. K. R.. **Reluctant entrepreneurs: musicians and entrepreneurship in the 'new' music industry**. British Journal of Sociology, 69(2), 2018, pp. 459-482.

HEISENBERG, W. **The Actual Content of Quantum Theoretical Kinematics and Mechanics**. Nasa Technical Memorandum, Translation of "Uber den anschaulichen Inhalt der quantentheoretischen Kinematik und Mechanik", Zeitschrift fur Physik, v. 43, no. 3-4, pp. 172-198, 1927. Disponível em: https://ntrs.nasa.gov/api/citations/19840008978/downloads/19840008978.pdf. Acesso em 12 set. 2023.

ISAACSON, Walter. **Steve Jobs**. New York: Simon & Schuster, 2011.

KEYNES, John Maynard. **The General Theory of Employment, Interest, and Money**. Reino Unido: Palgrave Macmillan, 1936.

KUROSE, James F.; ROSS, Keith W. **Computer Networking A Top-Down Approach Featuring the Internet.** Disponível em https://faculty.ksu.edu.sa/sites/default/files/comnet-a_top-down_approach_3rd_edition.pdf, acesso em 10.04.2023

LAKATOS, Eva Maria, e MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia do Trabalho Científico: Procedimentos Básicos, Pesquisa Bibliográfica, Projeto e Relatório, Publicações e Trabalhos Científicos**. 5ª edição. São Paulo: Atlas, 1992.

LANDES, William M.; POSNER, Richard A.. **The Economic structure of intellectual property law.** Imprenta: Cambridge, Massachusetts, London, The Belknap Press of Harvard University Press, 2003.

LIEBSON, Jeff. Entrevista IV. [agosto, 2023]. Entrevista concedida a Daniel Campello por e-mail. Rio de Janeiro, agosto, 2023. [A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Anexo no Anexo 4 desta tese].

LEMOS, Ronald; et al. **Direitos autorais em reforma**. Escola de Direito do Rio de Janeiro da Fundação Getúlio Vargas. Rio de Janeiro: FGV Direito Rio, 2011.

LEWIN, K. **Field theory in social science**. Harper & Row: New York, 1947.

LUDKE, Menga, e ANDRÉ, Marli Eliza Dalmazo Afonso de. **Pesquisa em Educação: Abordagens Qualitativas**. São Paulo: EPU, 1986.

MACHADO, Cristiane. **Avaliar as escolas estaduais para quê? Uma análise do uso dos resultados do SARESP 2000**. 2003, 215 fls. Tese (Doutorado em Educação). Faculdade de Educação da Universidade de São Paulo. 2003.

MAGALDI, S.; SALIBI NETO, J.. **Gestão do Amanhã: Tudo o que você precisa saber sobre a gestão, inovação e liderança para vencer na economia exponencial**. São Paulo: Gente, 2018.

McINTYRE, Hugh. **How Spotify's Discover Weekly playlist knows exactly what you want to hear**. Quartz, 2015.

MELLO, Maria Tereza Leopardi; ESTEVES, Heloísa Lopes Borges. **Property Rights: building an interdisciplinary approach**. Trabalho apresentado no Colloque Charles Gide, Paris, maio/2010.

MELLO, Maria Tereza Leopardi. **"Property" rights and the ways of protecting entitlements: an interdisciplinary approach**. Revista de Economia Contemporânea (2016) 20(3): p. 430-457.

MINAYO, Maria Cecília de Souza. **O desafio do conhecimento: pesquisa qualitativa em saúde**. São Paulo: Hucitec, 2001.

MORAES, Rodrigo. **Evolução da Gestão Coletiva de Direitos Autorais no Brasil. Do Rádio ao Streaming**. São Paulo: Lumen Juris, 2021.

MOREL, Leonardo de Moraes. **Impactos das inovações em serviços no mercado brasileiro de música: o caso da tecnologia streaming**. 2017, 79 fls. Dissertação (Mestrado em Economia), Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro. 2017.

MORIN, Edgar. **Introdução ao pensamento complexo**. Tradução do francês: Eliane Lisboa - Porto Alegre: Ed. Sulina, 2005.

NORTH, Douglas C. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

OKEDIJI, Ruth. **The regulation of creativity under the WIPO Internet treaties**. Legal Studies Research Paper Nº 09-30, Minnesota, 2009. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1433848. Acesso em: 08 out. 2023.

OSTROM, Elinor; Schlager, E.. **Property Rights Regimes and Natural Resources: A Conceptual Analysis**. Land Economics, 68(3), 1992, pp. 249-262.

OSTROM, Elinor. **Governing the commons: The evolution of institutions for collective action**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

OSTROM, Elinor. **Coping with Tragedies of the Commons**. Annual Review of Political Science, 2(1), 1999, pp. 493-535.

OSTROM, Elinor; HESS, Charlotte. **Ideas, Artifacts, and Facilities: Information as a Common-Pool Resource**. 66 Law and Contemporary Problems, 2003, pp. 111-146.

OSTROM, Elinor. **A General Framework for Analyzing Sustainability of Social-Ecological Systems**. Science, 325(5939), 2009, pp. 419-422.

PARKER, G. G.; VAN ALSTYNE, M. W.; CHOUDARY, S. P.. **Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy – And How to Make Them Work for You**. Chicago: W. W. Norton & Company, 2016.

PRS. **PRS for music**. 2022. Disponível em: https://www.prsformusic.com/. Acesso em 08 out. 2023.

ROSE WHITE, Angela. Entrevista III. [setembro, 2023]. Entrevista concedida a Daniel Campello por e-mail. Rio de Janeiro, setembro, 2023. [A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Anexo 3 desta tese].

RUDIO, Franz Victor. **Introdução ao Projeto de Pesquisa Científica**. Petrópolis: Vozes, 1980.

SANTOS, A. **Complexidade e transdisciplinaridade em educação: cinco princípios para resgatar o elo perdido**. Revista Brasileira de Educação. v. 13 n. 37 jan./abr. 2008.

SCHUMPETER, J. A.. **Capitalism, Socialism, and Democracy**. Harper & Brothers, 1950.

SCHUMPETER, J. A.. **The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle**. Transaction Publishers, 1961.

SCHÖNNING, Johannes. **The legitimacy of the InfoSoc Directive: Specifically regarding the copyright exceptions**. 2010, 64 fls. Master Thesis (Master's Programme in European Business Law). Faculty of Law, University of Lund, 2010.

SCHWAB, Klaus. **The Fourth Industrial Revolution**. [s.l.]: Currency, 2016.

SCHWEIK. Charles. M. **Free/Open-Source Software as a Framework for Establishing Commons in Science**. In HESS. Charlotte; OSTROM. Elinor. Understanding Knowledge as a Commons. From Theory to Practice. Cambridge. Massachusetts. The MIT Press. 2007. Pp. 277-309.

SEABROOK, John. **The Song Machine: Inside the Hit Factory**. W. W. Norton & Company: New York, NY, 2015.

TIGRE, P. B.. **Gestão da Inovação: A Economia da Tecnologia no Brasil**. Elsevier, 2006.

TUSSEY, Deborah. **Complex Copyright: Mapping the Information Ecosystem**. Abingdon (Inglaterra - RU): Routledge, 2012.

VALENTE, Mariana. **Reconstrução do debate legislativo sobre Direito Autoral no Brasil: os anos 1989-1998**. 2018, 450 fls. Tese (Doutorado em Direito). Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, 2018.

REFERÊNCIAS DIGITAIS

ABOUT The MLC. **Mechanical Licensing Collective (The MLC)**, [s.d.]. Disponível em: https://www.themlc.com/our-story . Acesso em: 21 set. 2022.

ALBRECHT, Nayara. **Ser ou Não Ser "Execução Pública": O Dilema Existencial dos Serviços de Streaming no Brasil**. Revista de Propriedade Intelectual, Direito Contemporâneo e Constituição. V. 12, 3, 2018. Disponível em: https://www.academia.edu/37721434/Ser_ou_N%C3%A3o_Ser_Execu%C3%A7%C3%A3o_P%C3%BAblica_O_Dilema_Existencial_dos_Servi%C3%A7os_de_Streaming_no_Brasil. Acesso em 02 set. 2022.

ARRINGTON, Michael. Spotify closing new financing at €200 million valuation: music labels already shareholders. **Tech Crunch**, 2009. Disponível em: https://techcrunch.com/2009/08/04/spotify-closing-new-financing-at-e200-million-valuation-music-labels-already-shareholders/ . Acesso em: 06 jan. 2023.

BACKOFFICE music services provides outsourcing services for operative tasks for the music industry. **Backoffice Music Services**, [s.d.]. Disponível em: http://www.backoffice-ms.com/ . Acesso em: 30 mar.2022.

BAR-YAM, Yaneer. **Unifying Principles in Complex Systems**. Disponível em: https://www.academia.edu/26752704/Unifying_principles_in_complex_systems. Acesso em 13 ago. 2023.

BEALL, Eric. What the Music Modernization Act means for Music Streaming. **Berklee Online**, [s.d.]. Disponível em: https://online.berklee.edu/takenote/the-music-modernization-act-and-4-steps-songwriters-can-take-now-to-prepare-for-it/ . Acesso em: 21 set. 2022.

BEAUMONT-THOMAS, Ben. Paul McCartney and Kate Bush lead call for change to music streaming payments. **The Guardian**, 2021. Disponível em: https://www.theguardian.com/music/2021/apr/20/paul-mccartney-kate-bush-law-change-music-streaming-payment . Acesso em: 19 set. 2022.

BELCHER, Jeremy. The Difference Between the Music Industry & The Recording Industry. **Music Think Tank**, 2012. Disponível em: : https://www.musicthinktank.com/blog/the-difference-between-the-music-industry-the-recording-indu.html. Acesso em: 02 jun. 2023.

BENNETT, Richard. Europa trata direitos autorais com seriedade. **Politics**, 2019. Disponível em: https://politics.org.br/edicoes/europa-trata-direitos-autorais-com-seriedade. Acesso em: 07 out. 2023.

BORGES, Rafael Destri Krás. **A legalidade na cobrança de direitos autorais por execução pública nas plataformas de streaming de música**. 2021. 66 p. Monografia (Graduação em Direito), Universidade Federal de Santa Catarina, Centro de Ciências Jurídicas, 2021. Disponível em: https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/223433/A%20legalidade%20na%20cobran%C3%A7a%20de%20direitos%20autorais%20por%20execu%C3%A7%C3%A3o%20p%C3%BAblica%20nas%20plataformas%20de%20streaming%20de%20m%C3%BAsica.pdf?isAllowed=y&sequence=1. Acesso em: 15 jul. 2023.

BRASIL. **Instrução Normativa MinTur nº 5, de 29 de novembro de 2021**. Estabelece os procedimentos de habilitação, organização do cadastro, supervisão e aplicação de sanções para a atividade de cobrança de direitos autorais por associações de gestão coletiva e pelo ente arrecadador de que trata a Lei nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998. Brasília, DF. Diário Oficial da União, 2021.

BRASIL. **Lei Nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998**. Altera, atualiza e consolida a legislação sobre direitos autorais e dá outras providências. Brasília, DF. Diário Oficial da União, 1998.

BRASIL. **Lei Nº 12.853, de 14 de agosto de 2013**. Altera os arts. 5º, 68, 97, 98, 99 e 100, acrescenta arts. 98-A, 98-B, 98-C, 99-A, 99-B, 100-A, 100-B e 109-A e revoga o art. 94 da Lei nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998, para dispor sobre a gestão coletiva de direitos autorais, e dá outras providências. Brasília, DF. Diário Oficial da União, 2013.

BRASIL. Supremo Tribunal Federal. **Ação Direta de Inconstitucionalidade nº 5062**. Relator: FUX, Luiz. Disponível em: http://bit.ly/2lOppeR, Acesso em: 02 fev. 2017

BREWSTER, Will. The history of music streaming. **Mixdown**, 2023. Disponível em: https://mixdownmag.com.au/features/the-history-of-music-streaming/. Acesso em: 28 jul. 2023.

CALIL, Ricardo. Compositores atacam volta de órgão do MinC. **Folha de São Paulo**, 1994. Disponível em: http://www1.folha.uol.com.br/fsp/1994/9/23/ilustrada/13.html . Acesso em: 12 mar. 2016.

CAMPELLO, Daniel. **Ecad tem de dar real publicidade a todos os atos da associação**. Consultor Jurídico, 2008. Disponível em https://www.conjur.com.br/2008-jul-28/ecad_dar_real_publicidade_todos_atos. Acesso em: 01 mai. 2023.

CAMPELLO, Daniel. **A Lei de Direito Autoral protege, de fato, o autor?: entre a cessão e o licenciamento de direitos**. Apresentação In: Fórum Nacional de Direito Autoral, 2007. Disponível em: https://www.slideshare.net/josemurilo/frum-nacional-de-direito-autoral-daniel-campelo. Acesso em 20 set. 2023.

CAMPELLO, Daniel. Injustiça autoral. **O Globo**, 2014. Disponível em: https://oglobo.globo.com/opiniao/injustica-autoral-14660490. Acesso em 03 out. 2023.

CAMPELLO, Daniel. **Streaming e direitos autorais são temas de audiência no STJ.** 2015. Disponível em: https://memoria.ebc.com.br/tecnologia/2015/12/streaming-e-direitos-autorais-sao-os-temas-de-audiencia-no-stj. Acesso em: 08 abr. 2023.

CANASSA, Ana Luzia. **Streaming e função social do direito autoral**. 2020, 326 fls. Dissertação (Mestrado em Direito Civil), Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2020. Disponível em: https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/2/2131/tde-04052021-162018/publico/7548887_Dissertacao_Original.pdf. Acesso em 05 mar. 2023.

CANQUERINO, Marcelo. Liderados por Paul McCartney, músicos pedem mudança nos streamings. Veja, 2021. Disponível em: https://veja.abril.com.br/cultura/liderados-por-paul-mccartney-musicos-pedem-mudanca-nos-streamings. Acesso em: 15 set. 2023.

CARLISLE, Stephen. **The "Making Available" Right: What Is It and Why Should You Care?**, 2016. Disponível em: http://copyright.nova.edu/making-available-right/. Acesso em: 17 jul. 2022.

CASO de corrupção envolvendo Fifa e ISL vai ao Supremo Tribunal na Suíça. ESPN, 2012. Disponível em: http://www.espn.com.br/noticia/238731_caso-de-corrupcao-envolvendo-fifa-e-isl-vai-ao-supremo-tribunal-da-suica . Acesso em: 09 mar. 23.

CASTILLO, Michelle. **Spotify IPO filing reveals how insanely complicated it is to license music rights**. Tech Drivers, 2012. Disponível em: https://www.cnbc.com/2018/02/28/how-spotify-licenses-and-pays-for-music-rights.html. Acesso em 05 out. 2023.

CAYARI, Christopher. **The YouTube effect: How YouTube has provided new ways to consume, create, and share music**. International Journal of Education & the Arts, 12 (6), 2011. Disponível em: http://www.ijea.org/v12n6/. Acesso em: 16 jul. 2023.

CHARLIE. Int'l Federation of Musicians on the Big Pool and user-centric royalties. **Music Business**, 2021. Disponível em: https://www.hypebot.com/hypebot/2021/06/intl-federation-of-musicians-on-the-big-pool-and-user-centric-royalties.html. Acesso em 08 set. 2023.

COMPETION and Markets Authority. Music streaming report published. **Gov.uk**, 2022. Disponível em: https://www.gov.uk/government/news/music-streaming-report-published. Acesso em 08 out. 2023.

COOKE, Chris. US Copyright Royalty Board reconfirms 15.1% streaming rate for songwriters and publishers. **Complete Music Update**, 2022. Disponível em: https://completemusicupdate.com/article/us-copyright-royalty-board-reconfirms-15-1-streaming-rate-for-songwriters-and-publishers/ . Acesso em: 22 set. 2022.

COOKE, Chris. **Dissecting digital dollar: part one**. Ashfor: Headley Brothers, 2015. Disponível em: https://themmf.net/site/wp-content/uploads/2015/09/digitaldollar_fullreport.pdf. Acesso em 30 set. 2022.

COOKE, Chris. Dissecting the Streaming Inquiry #4: equitable remuneration. **CMU**, 2021. Disponível em: https://archive.completemusicupdate.com/article/dissecting-the-streaming-inquiry-04-equitable-remuneration/. Acesso em: 28 set. 2023.

COOKE, Chris. MLC calls on digital services to sign up to its new blanket licence. **CMU**, 2020. Disponível em: https://archive.completemusicupdate.com/article/mlc-confirms-new-us-mechanical-rights-blanket-licence-for-digital-services-will-go-live-next-month/. Acesso em07 out. 2022.

COOKE, Chris. US Copyright Royalty Board reconfirms 15,1% streaming rate for songwriters and publishers. **CMU**, 2022. Disponível em: https://completemusicupdate.com/article/us-copyright-royalty-board-reconfirms-15-1-streaming-rate-for-songwriters-and-publishers/. Acesso em: 22 set. 2022.

CHRISTENSEN, Clayton M.**The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail**. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1997.

CHRISTENSEN, C. M., RAYNOR, M., e MCDONALD, R. **What is disruptive innovation? Twenty years after the introduction of the theory, we revisit what it does—and doesn't—explain**. HBR, 2015. Disponível em: https://www.innosight.com/wp-content/uploads/2018/01/Innosight_HBR_What-is-Disruptive-Innovation.pdf, acesso em 22.09.2023

CRISTOFARO, Flavia Savio. **A evolução dos tratados internacionais sobre Direito Autoral: reflexos do antagonismo entre Droit d'Auter e Copyright**. BSBC Advogados, 2015. Disponível em: https://bsbcadvogados.com.br/en/a-evolucao-dos-tratados-internacionais-sobre-direito-autoral-reflexos-do-antagonismo-entre-droit-dauteur-e-copyright/. Acesso em: 29 set. 2023.

DEARO, Guilherme. Artistas brasileiros protestam contra Google; entenda. **Exame**. Disponível em: https://exame.com/marketing/artistas-brasileiros-protestam-contra-google-entenda/. Acesso em: 12 mar. 2020.

DE MARCHI, Leonardo. Como os algoritmos do YouTube calculam valor? Uma análise da produção de valor para vídeos digitais de música através da lógica social de derivativo. Matrizes, V. 12 – Nº 2, mai./ago. 2018. São Paulo, 2018, pp. 193-215.

DOW, S. C.. **Axioms and Babylonian thought: A reply to Michell**. Economic Journal, 115(506), 2005, pp. 460-465.

EJNISMAN, Marcela & GOMES, Andreia. Brazil: The Superior Court Of Justice Rules That Streaming Services Must Pay Fees To The Central Office Of Collection And Distribution. **Mondaq**, 2017. Disponível em: https://www.mondaq.com/brazil/copyright/571858/the-superior-court-of-justice-rules-that-streaming-services-must-pay-fees-to-the-central-office-of-collection-and-distribution . Acesso em 09 ago. 2023.

ERIKSSON, Maria. **Spotify Teardown: Inside the Black Box of Streaming Music**. The MIT Press. Cambridge, Massachusetts, London, England. 2018, 286 fls. Disponível em: https://www.academia.edu/44934241/Spotify_Teardown_Inside_the_Black_Box_of_Streaming_Music. Acesso em 07 out. 2023.

FERRI, F. **The dark side(s) of the EU Directive on copyright and related rights in the Digital Single Market**. China-EU Law J 7, 2021, pp. 21–38. Disponível em: https://link.springer.com/article/10.1007/s12689-020-00089-5#citeas. Acesso em 05 out. 2023.

FERRICK, et al., PLAINTIFFS, v. SPOTIFY USA INC., et al., DEFENDANTS. No. 16-cv-8412 (AJN). United States District Court, S.D. New York. Disponível em: https://scholar.google.com/scholar_case?case=10432575261606365240&q=David+Lowery+against+Spotify&hl=en&as_sdt=2006. Acesso em: 12 fev. 2023.

FISHER, William W. 2004. **iTunes: How Copyright, Contract, and Technology Shape the Business of Digital Media**. Berkman Klein Center for Internet & Society Research Publication. Disponível em: https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/32866386/iTunesWhitePaper0604.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Acesso em: 25 set. 2023.

FOONG, Cheryl. **The making Available Right: a framework for analysis**. Disponível em: https://law.depaul.edu/academics/centers-institutes-initiatives/center-for-intellectual-property-law-and-information-technology/programs/ip-scholars-conference/Documents/ipsc_2019/Foong%20-%20Slides.pdf. Acesso em: 08 out. 2023.

FRANCO, Luiza. **Herdeiros de Lygia Clark exigem fim de mostra no Rio**. Ilustrada, Folha de São Paulo, 2014. Disponível em http://bit.ly/1vO6LEF. Acesso em 10 dez. 2020.

FREDERIKSE, Tom. **Entrevista I**. [novembro, 2017]. Entrevistador: Daniel Campello. Londres, novembro, 2017. 1 arquivo .mp3 (43min 32s). A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Anexo 1 desta tese

GERVAIS, Daniel J.. The Economics of Collective Management. Ben Depoorter & Peter S. Menell (eds.), **Research Handbook on the Economics of Intellectual Property Law, Forthcoming**. Vanderbilt Law Research Paper No. 18-63, out. 2018. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3266572. Acesso em: 18 jul. 2023.

GICCATELLI, Amanda G.. **Spotify Sued by Music Publishing Company for Unauthorized Use of Thousands of Songs**. IPWatchdog, 2018. Disponível em: https://ipwatchdog.com/2018/01/31/spotify-sued-music-publishing-wixen/id=92993/. Acesso em: 30 set. 2023.

GLOBAL Musical Report: The industry in 2014. **IFPI Organization**, 2015. Disponível em: https://www.ifpi.org/wp-content/uploads/2020/07/Global_Music_Report-the_Industry_in_2015-en.pdf . Acesso em: 18 nov. 2020.

GLOBAL Musical Report: The industry in 2015. **IFPI Organization**, 2016. Disponível em: https://www.ifpi.org/wp-content/uploads/2020/07/Global_Music_Report-the_Industry_in_2016-en.pdf . Acesso em: 18 nov. 2020.

GLOBAL Musical Report: The industry in 2019. **IFPI Organization**, 2020. Disponível em: https://www.ifpi.org/wp-content/uploads/2020/07/Global_Music_Report-the_Industry_in_2019-en.pdf . Acesso em: 18 nov. 2020.

GLOBAL Musical Report: The industry in 2022. **IFPI Organization**, 2023. Disponível em: https://www.ifpi.org/wp-content/uploads/2020/07/Global_Music_Report-the_Industry_in_2022-en.pdf . Acesso em: 18 nov. 2023.

GOOGLE volta a pagar compositores brasileiros por clipes no YouTube após acordo com editoras. **G1**, 2018. Disponível em: https://g1.globo.com/musica/noticia/google-volta-a-pagar-compositores-brasileiros-por-clipes-no-youtube-apos-acordo-com-editoras.ghtml . Acesso em: 18 jul. 2022.

GÖTTING, Marie Charlotte. **Record companies: digital and physical market share worldwide 2012-2022**. Disponível em: https://www.statista.com/statistics/422926/record-companies-market-share-worldwide-physical-digital-revenues/. Acesso em 09 jan. 2023.

GOVERNO cria regra para serviço de música online pagar direitos autorais. **G1**, 2016. Disponível em: https://g1.globo.com/musica/noticia/2016/02/governo-cria-regra-para-servico-de-musica-online-pagar-direitos-autorais.html . Acesso em: 12 mai. 2022.

HAGIU, Andrei; WRIGHT, Julian. **Multi-Sided Platforms**. 2015. Disponivel em: https://andreihagiu.com/wp-content/uploads/2016/06/Hagiu_Wright_MSP_03192015.pdf. Acesso em 07 fev. 2023.

HAGIU, Andrei; WRIGHT, Julian. **Controlling versus enabling** 2017. Disponível em: https://andreihagiu.com/wp-content/uploads/2017/09/Controlling-Enabling-MS-09152017.pdf. Acesso em 07 fev. 2023.

HANLEY, Jennifer L.. **ISP Liability and Safe Harbor Provisions: Implications of Evolving International Law for the Approach Set Out in Viacom v. YouTube**. Journal of International Business and Law, Volume 11, Issue 1, 2012, pp 182-204. Disponível em: https://scholarlycommons.law.hofstra.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1203&context=jibl. Acesso em: 27 set. 2023.

HAYES, Adam. Common-pool resource: definition, how it works, and examples. **Investopedia**, 2022. Disponível em: https://www.investopedia.com/terms/c/common-pool.asp. Acesso em: 17 mai. 2022.

KLEINA, Nilton. Spotify segue líder isolado no mercado de serviços de streaming. **Tecmundo**. Disponível em: https://www.tecmundo.com.br/mercado/232397-spotify-segue-lider-isolado-mercado-servicos-streaming.htm. Acesso em: 11 jul. 2023.

KNOPPER, Steve. iTunes' 10th Anniversary: How Steve Jobs Turned the Industry Upside Down. **Rolling Stone**, 2013. Disponível em: https://www.rollingstone.com/culture/culture-news/itunes-10th-anniversary-how-steve-jobs-turned-the-industry-upside-down-68985/ . Acesso em: 04 mai. 2022.

KOBLUNICK, Lucius. **"Online Rights" Withdrawal and Collective Management – Harmonizing the Online Music Rights Withdrawals for a Trans-Atlantic Streaming Economy**. 2023. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4483464. Acesso em 06 out. 2023.

KOBLUNICK, Lucius; CAMPELLO, Daniel. **The Role of Traditional CMOs in the Digital Era**. EIPIN – IS Research Paper Series, Nº 19-05, 2020. Disponível em: https://www.eipin-innovationsociety.org/wp-content/uploads/2019/07/Working-paper-Lucius-Klobucnik-19-05.pdf. Acesso em 03 set. 2023.

KUMAR, Paul. 2008. **Locating the boundary between fair use and copyright infringement: the Viacom–YouTube dispute**. Journal of Intellectual Property Law & Practice, Volume 3, Issue 12, December 2008, Pages 775–778. Disponível em: https://academic.oup.com/jiplp/article-abstract/3/12/775/2193771. Acesso em: 27 set. 2023.

LARCHER, Marcello. Relatório final da CPI do Ecad chega à Câmara. **Câmara dos Deputados**, 2012. Disponível em: https://www.camara.leg.br/noticias/372144-relatorio-final-da-cpi-do-ecad-chega-a-camara/ . Acesso em: 12 mai. 2022.

LAWRENCE, Daniel L.. **Addressing the Value Gap in the Age of Digital Music Streaming**. Vanderbilt Journal of Transnational Law, Vol 52, Issue 2, March, 2019, pp. 510-543. Disponível em: https://scholarship.law.vanderbilt.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1054&context=vjtl. Acesso em: 16 jul. 2023.

LEMOS, Robert. Napster plays dodgeball with music biz. **ZDNet**, 1999. Disponível em: https://www.zdnet.com/article/napster-plays-dodgeball-with-music-biz/ . Acesso em: 28 dez. 2022.

LEINER, Barry M., et al. **A Brief History of the Internet**. The Internet Society, 1997. Disponível em: https://www.internetsociety.org/internet/history-internet/brief-history-internet/. Acesso em: 12 out. 2022.

LEWICKI, Bruno Costa. **Limitações aos direitos do autor: releitura na perspectiva do direito civil contemporâneo**. 2007, 299 fls. Tese (Doutorado em Direito). Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Faculdade de Direito. 2007. Disponível em: https://onda.org.br/resources/2007_Bruno%20LEWICKI_Dout.pdf. Acesso em 19 ago. 2023.

LUCENA, Marcelo. **Seminário de lançamento do Fórum Nacional**. Portal da Cultura, 2007. Disponível em: http://thacker.diraol.eng.br/mirrors/www.cultura.gov.br/site/2007/11/26/seminario-de-lancamento-do-forum-nacional-3/index.html. Acesso em: 02 fev. 2022.

MACFADDEN, Christopher. **A brief timeline of YouTube's history and its impact on the internet**. Interesting Engineering, 2020. Disponível em: https://interestingengineering.com/culture/youtubes-history-and-its-impact-on-the-internet. Acesso em: 13 abr. 2023.

MCFARLAND, Kevin. Everything you need to know about FIFA's corruption scandal. **Wired**, 2015. Disponível em: https://www.wired.com/2015/05/fifa-scandal-explained/ . Acesso em: 09 mar. 2023.

MATOS, Thaís. Quanto um compositor ganha pelo seu play em streamings? Entenda o pagamento de direitos autorais. **G1**, 2021. Disponível em: https://g1.globo.com/pop-arte/musica/noticia/2021/06/11/quanto-um-compositor-ganha-pelo-seu-play-em-streamings-entenda-o-pagamento-de-direitos-autorais.ghtml. Acesso em: 10 ago. 2023.

MEYER, Maximiliano. **A conturbada história do Pirate Bay**. Oficina da Net, 2014. Disponível em: https://www.oficinadanet.com.br/post/13533-a-conturbada-historia-do-pirate-bay. Acesso em: 10 jun. 2023.

MONOPÓLIO autoral: Zé Ramalho e Roberto Carlos brigam por direitos sobre suas músicas. **Consultor Jurídico**, 2008. Disponível em: https://www.conjur.com.br/2008-jul-12/ze_ramalho_roberto_erasmo_carlos_brigam_direitos. Acesso em:

MORAES, Thiago G. **Atores regulatórios do streaming e o sistema de direitos autorais brasileiro**. Monografia (Graduação em Direito) – Faculdade de Direito, Universidade de Brasília, 96 fls. 2016. Disponível em: https://bdm.unb.br/bitstream/10483/16026/1/2016_ThiagoGuimaraesMoraes_tcc.pdf. Acesso em: 06 out. 2023.

MUSIC BUSINESS WORLDWIDE (MBW). Sem título. [s.d]. Disponível em: https://www.musicbusinessworldwide.com/files/2018/05/MBWSpotifyshares.png . Acesso em: 06 jan. 2023.

MYERS, Quinn. **An oral history of LimeWire: the little app that changed the music industry forever**. Mel Magazine, 2020. Disponível em: https://melmagazine.com/en-us/story/an-oral-history-of-limewire-the-little-app-that-changed-the-music-industry-forever. Acesso em: 30 nov. 2022.

NAIANE, Láisa. Qual a atual função da BackOffice Music Services? **Popline**, 2021. Disponível em: https://portalpopline.com.br/qual-funcao-backoffice-music-services/. Acesso em: 04 set. 2022.

NASCIMENTO, Douglas. **iPod, iTunes e mais: o impacto da Apple no mercado fonográfico**. MacMagazine, 2022. Disponível em: https://macmagazine.com.br/post/2022/03/06/ipod-itunes-e-mais-o-impacto-da-apple-no-mercado-fonografico/. Acesso em: 29 set. 2023.

NORBIATO, Luciana P.. Pobres herdeiros ricos. Seleste, 2014. Disponível em: https://select.art.br/pobres-herdeiros-ricos/. Acesso em 21 mar. 2023.

O GLOBO. Impulsionado pelo streaming, Brasil se torna o 9º maior mercado mundial para a música gravada. Disponível em: https://oglobo.globo.com/cultura/musica/noticia/2023/03/impulsionado-pelo-streaming-brasil-se-torna-o-9-maior-mercado-mundial-para-a-musica-gravada.ghtml. Acesso em: 12 set. 2023.

OLIVEIRA, Luccas. Frejat: 'Para o artista, o streaming ainda não é um bom negócio'. **O Globo**, 2015. Disponível em: https://oglobo.globo.com/cultura/musica/frejat-para-artista-streaming-ainda-nao-um-bom-negocio-18013847. Acesso em: 11 jul. 2022.

ORTEGA, Rodrigo. Justiça decide que Ecad não receberá do Google por clips no YouTube. **G1**, 2016. Disponível em: https://g1.globo.com/musica/noticia/2016/11/justica-decide-que-ecad-nao-recebera-do-google-por-clipes-no-youtube.html . Acesso em: 30 abr. 2022.

OXENFORD, David. **Court Rejects Appeals of Copyright Royalty Board Decision on 2021-2025 Webcasting Royalties**. Broadcast Law Blog, 2023. Disponível em: https://www.broadcastlawblog.com/2023/08/articles/court-rejects-appeals-of-copyright-royalty-board-decision-on-2021-2025-webcasting-royalties/. Acesso em 02 out. 2023.

PASTUKHOV, Dimitry. **Pay per Stream (and why it actually doesn't matter)**. Medium, 2019. Disponível em: https://medium.com/soundcharts/what-do-music-streaming-services-pay-per-stream-and-why-it-actually-doesnt-matter-96b24247f9b6. Acesso em 21 set. 2022.

PRIEST, Eric. (2021) ERIC PRIEST. **The future of music copyright collectives in the Digital Streaming Age**. The Columbia Journal of Law & the Arts, Vol. 45, N. 1, 2021. Disponível em: https://journals.library.columbia.edu/index.php/lawandarts/article/view/8953. Acesso em 05 out. 2023.

RAHMANDA et al. **Law Enforcement In The Field Of Music In The Spotify Application Program Bagus**. Journal of Private and Commercial Law, JPCL 5(2), Rahmanda Faculty of Law, Universitas Diponegoro, Indonesia, 2021, pp. 155-166. Disponível em: https://journal.unnes.ac.id/nju/index.php/jpcl/article/view/31702/pdf. Acesso em: 30 set. 2023.

SOUZA, Marcos; VAZ, José & BARRICHELO, Samuel. Os direitos autorais e a revolução digital: do porto seguro à nau em deriva (Parte 1 de 3). **Revista Construção**, 2017. Disponível em: https://revistaconstrucao.org/economia-digital/os-direitos-autorais-e-revolucao-digital-do-porto-seguro-nau-em-deriva/. Acesso em: 03 out. 2023.

STASSEN, Murray. **There are now 12.000 new tracks hitting music streaming services each day**. Music Business Worldwide, 2023. Disponível em: https://www.musicbusinessworldwide.com/there-are-now-120000-new-tracks-hitting-music-streaming-services-each-day/. Acesso em 18 jul. 2023.

STRAUSS, Matthew. **What the Camper Van Beethoven Suit means for Spotify and other streaming services**. Inverse, 2015. Disponível em: https://www.inverse.com/article/9676-what-the-camper-van-beethoven-suit-means-for-spotify-and-other-streaming-services. Acesso em: 29 set. 2023.

STREAMING tem 20 milhões de assinantes no brasil, diz estudo da ABMI. **UBC**, 2023. Disponível em: https://www.ubc.org.br/publicacoes/noticia/21722/streaming-tem-20-milhoes-de-assinantes-no-brasil-diz-estudo-da-abmi. Acesso em: 02 out. 2023.

STUDY on the place and role of authors and composers in the European music streaming market. **Legrand Network**, 2022. Disponível em: https://authorsocieties.eu/content/uploads/2022/09/music-streaming-study-28-9-2022.pdf. Acesso em 25 mai. 2023.

SWYCHER, Nigel & ADAMS, Julia. **E-Commerce: downloading the new regulations**. 2012. Disponível em: https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/6-101-7940?originationContext=document&transitionType=DocumentItem&contextData=(sc.Default)&ppcid=f7f590b8a94d4a2c9463a8769ea4bdd2&firstPage=true. Acesso em 04 ago. 2023.

TABAK, Hulki Okan. Spotlight on rights reversion & termination of transfer. **Authors Alliance**, 2021. Disponível em: https://www.authorsalliance.org/2021/06/09/spotlight-on-rights-reversion-termination-of-transfer/. Acesso em: 18 mai. 2023.

TARDÁGUILA, Cristina. Os bastidores e o sucesso do iTunes no Brasil. **O Globo**, 2011. Disponível em: https://oglobo.globo.com/cultura/os-bastidores-o-sucesso-do-itunes-no-brasil-3539749 . Acesso em: 07 mar. 2023.

THE 100 largest companies in the world by market capitalization in 2023(in billion U.S. dollars). **Statista**. Disponível em: https://www.statista.com/statistics/263264/top-companies-in-the-world-by-market-capitalization/. Acesso em: 15 set. 2023.

U.S. COPYRIGHT OFFICE. **The making available right in the United States: a report of the register of copyrights**. 2016. Disponível em: https://www.copyright.gov/docs/making_available/making-available-right.pdf. Acesso em 30 set. 2023.

WATKINS, Mariea. Understanding YouTube Revenue and Royalties. **MBME**, [s.d.]. Disponível em: https://musicbusinessmadeeasy.com/understanding-youtube-revenue-and-royalties/. Acesso em: 07 set. 2022

ANEXO I – ENTREVISTA COM TOM FREDERIKSE, ADVOGADO REINO-UNIDO

Tom: Yes, in the UK copyright act, all of the things that you cannot do, are all in one section, just section 16, and the rest of it is all exceptions, definitions, but section 16 is almost the whole act, because it tells you what you cannot do. And it's a short section, doesn't say that much, and people forget that the most important thing that it says is: "You may not copy". People forget that that's the most important part. So, these are called the restricted acts, and the first thing is you cannot copy, and the second is that you cannot perform, then it says "No distribution and no adaptation", those are the most important, but the first two, copy and perform are the key things, and that, of course, if from history, so those two things remain. In the US, they haven't changed their copyright act very much, so it still says "no copy", and "No public performance", but there's very little definition of what that means.

Daniel Campello: Have you heard about the US copyright office study about the "making available" right? It's from February 2016, about the implementation of the "making available" right.

Tom: In the US?

Daniel Campello: In the US, and in other countries as well.

Tom: We have it in Europe, so the US is looking at, perhaps, I don't there's any chance of it happening in the US.

Daniel Campello: To change the law? The US copyright office recommends the government to create a new law.

Tom: That's right, but you saw what happened to the head of copyright office last October, when she tried to make suggestions?

Daniel Campello: No.

Tom: She was sacked.

Daniel Campello: Yeah?

Tom: Yes. So, I think there's very little chance that there's going to be any change in the US.

Daniel Campello: Because they use the section 106 to try to enforce and make it available in this…

Tom: …that's the best they can do, that's all there is, you have section 106, you have 112, 113, 114, and 115,which aren't about definitions, they're about how licensing works, and it's interesting that the US has very little law about copying and performing, but loads about licensing, and in Europe, we have a law about making available, and nothing about licensing. So, the two do not work together very well, that is an issue. In Europe, the most important development of court was the InfoSoc, and then that resulted in our 2003 copyright regulations here, which created ''making available'', and that covered the problem of whether offering a download online was a restricted act, we needed that to cover that problem.

Daniel: In the beginning, the first agreement was in 2007, between PRS and YouTube.

Tom: In here?

Daniel: Yes.

Tom: Yes, that was the first licensing, not the first agreement, certainly not. No, no, no. First digital agreement was the iTunes deal.

Daniel: Yes, but between PRS and YouTube.

Tom: Yes, but that's not "making available", that's streaming.

Daniel: But streaming includes "making available", you don't think so?

Tom: No.

Daniel: This is what this study discusses, because around the world there is a decision for the copyright tribunal in Canada, from last year, that they discuss streaming using the "making available" right. This is my problem now, because in Brazil, we do not sign the WCT and WPPT, and we try to implement the ''making available" through an article, just talking about distribution.

Tom: Do you think Spotify and YouTube are doing "making available"?

Daniel: I don't know, I am researching about this now. This is my key point now.

Tom: Do you think TV makes available?

Daniel: No.

Tom: Why?

Daniel: Because you cannot interact with TV, the traditional one, you have just to watch, you know?

Tom: Insofar, "making available" means that a listener can access a work at a time in place in history, then yes, I agree with you, but the most important part of "making available" was to address the download problem.

Daniel: Yes, I know.

Tom: that's what it came for. But to me, that doesn't matter.

Daniel: In 1992, people never thought about streaming, just downloads.

Tom: But to me, it doesn't matter, as far as YouTube and Spotify are concerned, they recognize that they are publicly performing, yes? In America it's called public performance, in England, it's called communication to the public, and we know they are doing that, and they're also doing copying.

Daniel: Do you know, sorry to interrupt, this is the problem in Brazil, they do not recognize that they are doing public performance, Spotify and YouTube, and Ecad is trying to charge them, but YouTube just said "Sorry, I don't have anything to enforce this kind of right, I am paying the reproduction to the public performance, I am going to sue you".

Tom: That's a mistake of Brazilian law, they should solve the problem and you do not solve the problem by introducing communication to the public being defined as any electronic transmission. The word "public" doesn't matter, just the word ''communication'', for you.

Daniel: Yes. The communication is public, performance and transmission.

Tom: Exactly, and it doesn't matter if it's public or one person.

Daniel: Yes, sure. Yes.

Tom: That's crucial, Brazil needs to do that.

Daniel: Yes, we have two leading cases, one is this, Google, YouTube, against Ecad.

Tom: It's not about case law, it's the parliament, it has to change.

Daniel: Yes, but the industry in Brazil is waiting for these two decisions to try to apply, you know?

Tom: It's because it's all they can do, Brazil's government has many problems.

Daniel: Yes, but I think maybe if Google and YouTube and the majors decide to go to the parliament and create something, they can do this, they have power to do it.

Tom: I have been told that Brazilian politics is not easy.

Daniel: It's not easy around the world.

Tom: In the UK it's easy, we needed help in 2003 and we got it, we needed help in 2009 for extending the term of some recordings and we got it. We needed help with the digital economy act and we got it.

Daniel: In Brazil we created a law in 2013 about the fiscalization of the system of the CMOs, and the artists went to the parliament and redid the law. But the problem now is that the majors are saying YouTube is trying to create a problem to pay less. But that's not the truth, YouTube wants to pay, but they don't know what to pay.

Tom: They want to pay less, of course.

Daniel: Yes, but they want to pay the same in Mexico, Argentina, and Brazil has to accept.

Tom: They want to pay the lowest that they can pay, come on.

Daniel: Yes, but they are trying to create a problem bigger than it is, the major.

Tom: That's the, you mean, the strategy?

Daniel: Yes, the strategy of the majors, because the majors are fighting against it, in court, the first decision was, there was no public performance in YouTube, only reproduction.

Tom: I understand, and now we are talking about politics, and I know nothing about Brazilian politics. This isn't for me, I don't know, all I can say is that in Europe, we needed help to understand that public performance, we used to call the performing right, it didn't cover downloads or streaming, so InfoSoc gave us the solution and that sorted it out. The US needs that help now, some help with the copyright act, so that they can understand what public performance is. In some ways, Public Performance in the US is 50 years behind, they don't have public performance for all of sound recordings, you know, the problem with FM radio. That's crazy, so stupid, why are the court still deciding whether the Beatles should get any copyright from the radio? It's ridiculous. That's a big problem, we don't have these elsewhere. What we have in the UK is an understanding that any transmission is a public performance, so we don't have an issue about whether it's public or not, streaming is always going to be a

communication to the public, and the making available right is only important insofar as it decides whether it will be a collective licensing or not a collective licensing, for PPL. Other than that, I don't think it makes much difference, the most interesting issue we have right now is the question of whether artists have signed away their making available right in their contracts with their labels, and we have that famous case in Scandinavia of two years ago, which the artist won, and now I hear that the British Musicians Union is trying to bring the same case here, but that's really only about musicians, it's not going to affect the (inint) [00:11:21] here. We had the first deal with iTunes in 2004, or early 2005, and there was no doubt that it involved a communication to the public.

Daniel: In 2004, with iTunes, also?

Tom: With iTunes.

Daniel: A communication to the public, also?

Tom: For downloads, it involves communication to the public or a "making available", but either way, a performing right, and a reproduction. There was a problem at the time, because PRS licenses the performing right and MCPS licenses the reproduction right, and the two came together, and formed a new company called The Alliance, and The Alliance became the licensing body for digital music in the UK, and they invented a think called the joint online license, which became known as the JOL, and the JOL was a digital service license for any download service or streaming, but there were no streaming yet, the servers could get all the communication rights, and all the copying rights, even if they were ''making available'' or not, in order to have a single license. That's how it worked in 2004 and 2005, and all publishers came into that license, so iTunes and Myspace, some of the other old companies, licensed in Europe by getting one license for the UK, covered 100%, blanket basis. One license for Germany, for GEMA, because GEMA copied that, and they had the whole of Germany, 100% of repertoire, one license. Buma/Stemra copied it, one license of Buma/Stemra, and that was it. And most companies, particularly the American, the European strategy was to start in the UK only, then pick up one more country, one more country, and they did a national rollout, and it was easy because you could get one license each time, this is for publishing, of course. Neighboring rights were not applicable.

Daniel: They tried to build it in Brazil but they reached it only in 2011, and with three companies, they didn't cover all the repertoire, it was messy in Brazil.

Tom: But this is the thing, in Europe, every company had to be in, this isn't like Brazil where you choose, every company was in, and in those days, when PRS gave us a join online license when I was acting for iTunes, whoever, we also got an indemnity from PRS, so that it was 100% of the repertoire, and if any writer was not a PRS member, or if any publisher was not a PRS or MCPS member, it was their problem. So, that was fantastic.

Daniel: Do you have any idea where this proportion between reproduction and mechanical and performer came? Like, 25% and 75%, or 50-50?

Tom: Performing, not performer, performing rights, and mechanicals, or as you call it, reproduction, a decision had to be made in the early 2000s, and the publishers' position was that it should be 100% mechanical.

Daniel: This was the same decision in Brazil.

Tom: That was good for the publishers because they could collect all of their money, and PRS would get nothing. It was useful to point at the United States, because they had only mechanical in the download, no performing right, but PRS had a good case, they explained that they were doing all the work, all the blanked licensing, the payouts, the back-office work, and Europe had created a communication to the public, which created a performing right, so the decision was half-and-half, and it followed the concept of radio and other things in the past, well, the publishers didn't like that so the y published for harder and the decision was raised to 75-25. So, I think it was about politics, and very quickly, around 2003, 4, 5, the final decision was made, 75% mechanical, 25% performing rights, and that was followed for all the original digital services, because they all launched in the UK, not in Germany or France, it was here first, so that became the industry standards, 75-25. As iTunes started going to new European countries, those European companies thought, those PROs thought we had more work to do in the UK, more local repertoire, and remembered that in European law, the mechanical society has more power over the writers than in UK or in US, because writers never give away ownership of their songs in Europe, whereas they do in England and in commonwealth countries. So, the PROs had more power in Europe and they chose, in some cases, to go for a higher amount. Indeed it was in Switzerland, they did 100% mechanical, I think it was Switzerland.

Daniel: In Spain it's 75% public performance, 25% mechanical, the opposite.

Tom: That's obviously crazy to suggest that a download has no copyright at all, and that had to have been a result of something going on especially in Spain, and let's not forget Spain had two scandals, maybe something very bad was going on in Spain,

Daniel: Do you know that there is a work-in-progress sheet from CISAC showing the percentage in each country. I am trying to have the new one, but it's really difficult to receive.

Tom: I think what I am trying to say is that it was never founded in law, but in fight.

Daniel: The percentage, you say.

Tom: The publisher has an interest in keeping a high reproduction right, because they own that, and the PRS has an interest in keeping a high performing right, because they own that, and the two fight against each other. I should be clear here, are you aware that PRS owns the performing rights in the UK?

Daniel: Yes, yes.

Tom: It's not a license.

Daniel: Oh, they own it.

Tom: They own it.

Daniel: Yes. Everybody assigns the right.

Tom: Exactly.

Daniel: The public performance rights.

Tom: And that's a very important point, it doesn't happen in the United States.

Daniel: Nor in Brazil, yes.

Tom: And in European countries, Writers never assign anything, they only give exclusive licenses, so the PRS is the only important country, the only big country where the writers assign the rights. In Europe, they do give them an exclusive license, which is almost the same thing, but PRS is in a unique position because they can actually say "we own these rights" just like the publishers say they own the reproduction right, and that creates a big fight. PRS says "I own these rights and I want to license them for a lot of money", publisher says ''I own these rights, and I want to license these for a lot of money", and the two have to fight.

Daniel: Yes, but the agreement, this one in 2009 was between PRS, MCPS and YouTube, not the publishers, or the publishers too?

Tom: Sorry, PRS and MCPS?

Daniel: PRS, MCPS, and MCPS represents the publishers.

Tom: That's because when YouTube came around, it was different than anything before, by 2009, there was a fundamental change to the PRS system in Europe, because the mechanical rights were no longer being licensed through the PRS, do you know that?

Daniel: No.

Tom: Okay. So, before, I was telling you a story about how in iTunes, when iTunes launched in 2003, 4, and 5, the PRS was in its best years, the PRS was being run very well, it had a lot of confidence, a lot of power, and it had a lot of knowledge, and they were so great that they were able to create a new company called the Alliance, and they were able to create a new license called the JOL, and everybody supported it, then in 2005, Europe did the treat in 2005, I can't remember the name, that created options 1, 2, and 3.

Daniel: I think Madrid.

Tom: Yeah, I think Madrid. Anyway, the treaty in 2005, the European meddling where Europe suggested there were three ways things could go, and all of this was because Europe decided there was not enough competition, this was a mistake right from the beginning, because in my view, there's no such thing as competition in music. Well, there is in recordings, but in publishing, no such thing. The reason I say that, to give you a story that I think is important, if you want to begin a new music service, called Daniel Music.com You could choose to offer only country music, and you would go to Nashville, Tennessee, and you would license three country labels, or you could choose to do only Brazilian music, and do some Brazilian labels, or you could choose to do only Schlager music from Germany, and just get those labels, so it's your choice of which labels you license. Some people say you have to have everyone, but that's not true. In fact, for example, the most successful and profitable digital music company of all time is called Beat Port, do you know them?

Daniel: No.

Tom: Very, very successful, back in 2005 to 10, made a lot of money, and the reason was that they did not have the full catalogue, they didn't have majors, only dance music, but the dance music people went there. So, it is possible to launch with only some labels, but what publishing licenses does the service need? The answer is always the same, they have to have

every publishing license in the world, because nobody knows who wrote what song. So, to me, there is no competition involved.

Daniel: I agree.

Tom: It's a monopoly right away, because you have to have every license, you cannot say no. in 2005, Europe didn't understand this and they said ''we have to introduce competition'', and there are three ways to do it, and we know the three options. So, everybody in the music business was wondering: ''What do we do about these three options'', and not much happened for a couple of years, then this company, Beat Port, was doing very good business in Europe, and Beat Port was a loud complaining company, they are from America, and they are trying to get licenses in Europe, and they didn't like the idea that they needed to get 28 licenses, one from every country, but they tried, in 2006, 2007, they were slowly approaching every PRO trying to get the license, arguing, negotiating, and one day, in 2008, I think it was 2007 or 2008, the head of Beat Port went to the conference called (inint) [00:24:15], in Amsterdam, do you know, the dance conference every year? And he met the head of Buma, and the head of Buma said "we can license you every rights in Europe if you like", one single license for everything in Europe. And Beat Port said "that sounds like a very good idea", and Beat Port was also very happy with this because the Buma license had a very strong indemnity, so they signed the license, and announced it publicly. And Buma announced "we now have licensed one service for 100% of the repertoire across the Europe". The other PROs started freaking out, and PRS sued Buma in one week, I think it was in August 2008, and immediately got an injunction to stop Buma from being able to do that license.

Daniel: Because Buma was using the reciprocal agreement.

Tom: But they were using an interpretation of the reciprocals that suited them, and the court said "That's not right", so, at that time, there were four major publishers, (inint) [00:25:29], Sony, (inint) [00:25:31], and those four publishers started getting very scared, because they thought "why did Buma do this"? And I think they recognized the reason Buma did this, because Buma's not stupid, and the reason Buma did this is because they recognized right away, in 2008, that Europe couldn't have 28 PROs, there was going to need to be some shrinking, so the best idea is to try and show strength now, so you can be one of the survivors. I think in English it's called a land grab, and they tried to do a land grab, it didn't work, but the publishers recognized that there was a war going on in Europe, and some PROs would survive, some would not, it could create big problems, so they withdrew their rights from the

PROs and said ''we have to license directly''. Well, very quickly after, within a couple of weeks, conversations began about how the publishers cannot withdraw their performing rights, because they don't have any, the performing rights are owned by PRS, so they couldn't withdraw their performing rights form the PRS but they could withdraw their mechanicals, so this created, for the first time, a problem that a digital service couldn't get a joint online license for their repertoire. So, Beat Point went from a position of having to get 28 licenses to having to get 28 plus four more for the four majors, this time only for the reproduction rights, so this is very confusing. There are four publishers who say they do something called direct licensing, but it's only direct licensing of the reproduction right, and the performing right is still with PRS, so that went on for three or four years, and the publishers needed to get more on the reproduction side and less on the performing side because that's where their income was, and they were licensing it themselves, so from the summer of 2008, pressure began expanding in Europe, from the major publishers against the PROs, to keep mechanical as high as it can be. So, if you were to look at a list of those splits, before 2007 and after 2009, you will see there is a shift.

Daniel: It'd be good to have access to this.

Tom: That's quite interesting, that was power politics.

Daniel: I've been with Chris Cook, this guy from CMU, he gives some courses.

Tom: What's he called?

Daniel: Chris Cook.

Tom: Oh, Chris Cook, I love Chris Cook, he's great.

Daniel: He said that here in the UK, the split between reproduction and communication to the public is not in law, just a decision from PRS.

Tom: I don't think it's anywhere in the world in law.

Daniel: Not the percentage, but the rights.

Tom: He's wrong about that.

Daniel: Yeah, this is…

Tom: …as I said in the beginning of this conversation, section 16 in the copyright act shows copying and performing.

Daniel: Yeah, but, why streaming is both? This is the question.

Tom: Well, it's a question of fact, does streaming involve performing? Yes, because it has a transmission. And why does it involve copying? Yes, because Yuutube and Spotify have to make a copy into the database. And some people say to me, ''well, making one copy onto the database shouldn't be worth 50%.

Daniel: But when the person accesses this, he's doing one copy.

Tom: Let's leave that for a moment, let's say YouTube, the user makes no copies. So, why is YouTube having a reproduction right for the streaming?

Daniel: Yes.

Tom: And my answer is, because YouTube has to make a master copy in order to, well, they have to make three or four master copies, maybe they have five servers in their offices, then they have to make five copies in order to allow the world to see something.

Daniel: And this is not "making available"?

Tom: "Making available" is part of performance, not reproduction.

Daniel: As soon as I read, the "making available" is the distribution, the act to put this for the public to consume.

Tom: That's right, but in Europe it falls under communication to the public, not under copying, so it's part of the performing side. In UK and European law. Elsewhere it might be different, actually, it doesn't exist anywhere else, that word "making available" is only in the UK and Europe, it doesn't exist anywhere else.

Daniel: It is in the WCT and WPPT as a distribution.

Tom: That's why I said the words "making available", of course it's a distribution right everywhere, for instance, you can distribute plastic CDs, so distribution is a big, wide word, but no one ever says that if I sell a CD at HMV records, that's not "making available", is it? No, right?

Daniel: No.

Tom: That's because it's a performing right, not a copying right, so you can infringe the distribution right, when you sell a CD, because that's part of the copying, but you can't infringe "making available" with a plastic CD, so to me, that means "making available" must be on the performing side, not on the copying side but I don't know if it matters because what's

more important is some people say YouTube and Spotify shouldn't have to play a reproduction right at all. Many people say that Streaming doesn't have a copy.

Daniel: One of the leading cases from the higher court from Brazil says that streaming is only public performance.

Tom: Okay, and so…

Daniel: …whereas the second one, YouTube, Google, against Ecad says that YouTube is only reproduction.

Tom: But you must look more closely, because if the court is saying that there is no reproduction in streaming, maybe they said "But you must also have a license to make the database".

Daniel: Yes, sure.

Tom: That's what I am saying, I am saying streaming involves a reproduction right because you can't stream without having a database.

Daniel: And you also cannot do a copy in your iPhone to have it offline.

Tom: We will come to that in a moment, but ignoring that for the moment, let's stick with YouTube, where you cannot do that. People say to me that YouTube doesn't need a reproduction license because streaming involves no reproduction on YouTube, and the reproduction they make is one or two, or three copies in their office, and that cannot be worth a lot of money. And my answer to that is, between 1920 and 1990, most films in America were released on 35mm prints for the cinemas of America, and in some cases, those prints were very expensive, thousands for each print, and sometimes, they only opened in about 15 or 20 cinemas, two in New York, two in Los Angeles, two in Chicago, and that's how they started. Would anybody say that the copies on those prints have no value? I don't think so, I think we all recognize that the one copy that is on a print of a film is going to be used to show the film over and over again, and we call that a sync right. That's valuable. So, why should we say that when YouTube makes only one copy on its database, that it's only one copy, it's not valuable. Of course it's valuable, it's the same as a print for a film, they use it to make many, many performances of this thing, so for me, there is a valuable reproduction being made at the time that the song is put into the database of the servers, and perhaps, what Brazil was saying is there's no reproduction in the streaming, but you must get a reproduction license separately.

Daniel: Yes, in Brazil, they are saying because they don't know anything about anything, just a matter of politics.

Tom: I am saying that maybe they do know, maybe it's very clever, what they are saying is that there is no reproduction in streaming, because that's true, but you also, YouTube gets a second license from the same people, for the same…

Daniel: …but the YouTube decision, they said there is no performing, only reproduction.

Tom: In what? That's what I am trying to say, you have to look at the end of the sentence, I might agree with you that there is no reproduction in streaming, but then you have to say there is definitely a reproduction in the reproduction, in the database, maybe you need both, and let's take another example of radio stations in the 60s and 70s, in Brazil. They paid a performing license, and how did they get their copies, how did they do reproduction?

Daniel: I don't know, they buy the CD.

Tom: They buy the CD, and that's very expensive, they paid a very high mechanical. Now, of course, I am being silly here and I am saying it in a different way, but they did pay for the copy, and for some radio stations, that was very expensive, because if you only had a small number of listeners, you still had to pay 15 dollars for the record. You always have to pay for a copy, no matter what, and I would say that even radio stations had a reproduction right. But, it was hidden.

Daniel: Yes, because now, in Brazil, the labels pay for the radios to play the music, it's different now.

Tom: Yes, it's different.

Daniel: But I agree with you, the first part of the process, in Brazil, the government in 2016, last year, they tried to create a regulation to the digital arena, the government tried to do this, they said that this first part of the process was the "making available".

Tom: It's all a language question. I don't think distribution and "making available" are the same thing. I think it's dangerous to say that. Because distribution covers CDs, "making available" doesn't, so be careful with the language.

Daniel: I agree, totally.

Tom: And the reproduction for streaming, do you mean in order to create the database or just streaming? It might be that one Brazil court only looked at the transmission, we all agree

there's no reproduction there, and another court looked at only the database and ignored the streaming, and that's the way movies work. With movies you only license the sync, and you allow them to use it for the performing right. So, it's a language issue, but to me, there is always a copy necessary, because you cannot use music without a copy, and for streaming there is a transmission. So I think the PRS was the most clever of all, back in 2003, or even 2000, when they thought of the idea, that both were necessary and that it should be a join online license.

Daniel: And do you think… sorry, I don't know much time do you have anymore.

Tom: I am running out of time.

Daniel: This thing that you said, let's talk about this in a minute, the "available offline".

Tom: It is called the cached copy. Offline. We say cached because instead of it being copied, it's a temporary copy. It's cached, cache, hidden, the French word. You are right, that is another part of copying.

Daniel: YouTube Red has this, and also, the reason, a different thing, it's just for paying subscribers, it's different than the advertisement.

Tom: Exactly, and it's always a tethered download, or time-based, there are many words for it, but we all know that it disappears if you stop paying. So, it's different from a download.

Daniel: But PRS and MCPS are charging the same thing.

Tom: Not the same as a download.

Daniel: No, the same of streaming, YouTube, outside of YouTube Red, you know?

Tom: Okay, in my experience, they are not. PRS charges more if there is a temporary download, and less if there is no temporary download.

Daniel: Yeah, I have to look up this information.

Tom: The thing is that nobody does a streaming service without temporary downloads now. It doesn't really matter anymore, but back in 2011, 12, 13, some companies allowed you to stream, but you couldn't take a temporary download. Spotify had a five-pound tier for a while, five dollars, and you couldn't do tethered downloads on that for a short while, and that was cheaper than the expensive one where you could do tethered downloads, and we all agree there is a reproduction when the user is caching a download, but we also agree it is limited and

shouldn't have the same value as a full download, so if you want to license a download, that's not a question of law, it's about how much is it worth.

Daniel: And it's going to be discussed between parts.

Tom: Yes, in the movie business it gets even more serious because, well, Netflix doesn't have it yet, but I have another client who's doing a new version of Netflix, where you can download the movie onto your phone, or iPad.

Daniel: Netflix has this, also.

Tom: Okay, well, but what I am saying is that they have many tiers of it, with this service you can download it and you have it in your phone and it disappears after one day, the other one is after two days, another one is a week, another one is a month, and another one is for as long as you have the service, and there is a different price in the license for every one of those, even though they are all just reproductions, so it becomes quite complicated in trying to value how much the mechanical license is.

Daniel: I think this will be the next step in the discussion.

Tom: I don't know, but that's not a legal issue, that's purely economic, everybody agrees that there is a reproduction happening.

Daniel: Everybody outside Brazil, because in Brazil we have lots of people saying lots of things.

Tom: Yes, but you keep saying that in Brazil they say Streaming has no reproduction.

Daniel: Ecad wants… do you know Ecad?

Tom: Yes.

Daniel: They want to say that streaming is only public performance and charge everything.

Tom: But I am trying to suggest that that's not honest. Because they want to also charge me if I am making a database, and that's part of streaming, so actually, Ecad is saying there is a reproduction in streaming but it has to come in a separate piece of paper.

Daniel: Yes.

Tom: It's just a question of language.

Daniel: In Brazil it's always difficult to deal with.

Tom: I don't think that's necessarily difficult, to me it's like radio 50 years ago, everybody knows that there is no reproduction in radio, but you definitely needed to pay for the reproduction, every radio station.

Daniel: Yes, just a matter of interpretation of the act.

Tom: And a question of where the economics will go. Nobody had any law problem with radio, nobody suggested that radio required a reproduction right, yet everyone knew you needed to pay for it, so you pay for it simply by buying the records, and you might remember that in 1980 or 1985, some radio stations realized they could be better at their job if they bought the vinyl and copied them onto a very rudimentary computer, and that was a copy and it needed a license, but not part of radio, a separate license. So, I think everyone agrees spotify involved reproduction and streaming, and the questions are, should it be on the same license or two different licenses, and how much should each one be worth?

Daniel: Tom, it was really, really useful. Thanks a lot for your time.

ANEXO II – ENTREVISTA CHRIS COOKE, ESPECIALISTA REINO-UNIDO

1. *WHAT IS THE RELEVANCE OF ITUNES, YOUTUBE, AND SPOTIFY PLATFORMS TO THE MUSIC INDUSTRY IN YOUR COUNTRY?*

Spotify and YouTube - both the main YouTube platform and YouTube Music - are all super relevant today, being key revenue generators for the record industry and important marketing platforms. Although industry-wide figures aren't officially broken down by service, I would suspect that - for the record industry - Spotify is the biggest revenue generator and YouTube the second.

iTunes - as in the download store - was a major deal in the late 2000s and early 2010s - but downloads in general now bring in about £1.6 million in revenue, compared to total industry revenues of £1,316m. Some artists still make decent money selling downloads on Bandcamp and I never know if those are captured in the industry figures.

Apple Music and Amazon Music are a pretty big deal in the UK - I would estimate that while Spotify has considerably bigger market share than its rivals, the Apple, Amazon and YouTube premium music services all have similar market share. (Although YouTube Music figures might include YouTube Premium subscribers who, like me, in theory have access to YouTube Music as part of the wider subscription package, but never use it).

So, while Spotify is the leader, from a marketing perspective, you are looking for support from all four services.

2. *HOW DID THE NEGOTIATIONS FOR THE OPERATION OF ITUNES, YOUTUBE, AND SPOTIFY PLATFORMS UNFOLD IN YOUR COUNTRY FROM THE PERSPECTIVE OF COOPERATION AND CONFLICT? WHAT DO YOU BELIEVE PREVAILED?*

In terms of streaming, most services launched in the UK relatively early and wanted access to UK repertoire from launch. So they'd look to have deals with the majors, Merlin and the big distributors in place as quickly as possible, preferably pre-launch. Because Apple and Amazon first negotiated deals for their download stores before Merlin existed, they have generally continued to have direct relations with the bigger indies.

The iTunes store actually initially launched without most indies on board, causing a mini-controversy. That led to AIM forming a digital licensing committee which was basically a pilot for what later became Merlin.

On the publishing side, initially - when licensing was mainly led by PRS/MCPS - there was a dispute over what the rate should be for publishing, which saw the labels and publishers go head to head, so Universal v Universal, EMI v EMI, Sony v Sony and Warner v Warner. The DSPs sided with the labels. That almost went to copyright tribunal - the court that deals with royalty disputes involving CMOs - until a deal was done that saw a slightly higher rate for the song.

Subsequently most publishers went the direct licensing route with UK repertoire - the majors, BMG and Kobalt through their own deals, others via IMPEL, or by working with ICE, SACEM or MINT, or another bigger publisher. PRS/MCPS licences what is left, usually via ICE. Technically the publishers can only licence the mechanical rights, but most bundle in the performing rights by setting up JVs with a CMO, which in turn bring the PRS controlled performing rights into the deal.

For a time PRS would not allow Kobalt/AMRA to do this - so for that repertoire the mechanical rights and performing rights were licensed separately - but eventually a deal was done between AMRA and PRS.

Direct licensing hasn't proven controversial, even though it was generally done without consulting songwriters, or even explaining to them what was happening. Legally, it was allowed and indeed encouraged by EU law. It does make things more complicated - for both DSPs and the industry - but has arguably resulted in the song rate increasing.

It also feeds into the argument that the majors are keeping the song rate low in order to maximise the recording rate, because they generally get to keep a higher cut of any recordings revenue. However, the Competition & Markets Authority study found no evidence of collusion between the recording and publishing divisions at the majors.

3. *DO YOU CONSIDER THE EXISTING COPYRIGHT LAWS IN YOUR COUNTRY SUFFICIENT FOR THE FORMULATION OF CONTRACTS BETWEEN COPYRIGHT HOLDERS AND MUSIC PLATFORMS, ENABLING NOT ONLY THE LICENSING OF THESE RIGHTS BUT ALSO A FAIR SHARING OF THE RESULTS OBTAINED BY THE PLATFORMS?*

Because every label, distributor, publisher and CMO licences separately, there is no forum in which things like track allocation model and recording/song split can be discussed between all the different stakeholders, including artists, writers and managers, who are one step removed from everything, and usually not consulted about digital licensing, and generally not provided with much information about the licences.

Whether copyright law can help here - without going a statutory licensing route - I don't know. Statutory licensing is unpopular across the industry and doesn't really exist under UK law, even for things like radio.

In terms of how labels split income with artists - especially on deals that do not overtly mention streaming - copyright law could intervenue with either ER, a contract adjustment right or a rights reversion right. All three have been proposed and researched by the Intellectual Property Office. The government's preference is a voluntary industry agreement - possibly similar to that agreed in France, but with better terms for artists.

The new data code and transparency code facilitated by the UK government may overcome some of the data and transparency issues, although the commitments made by DSPs, labels, distributors and publishers are pretty basic. But it's a step in the right direction!

4. *DOES YOUR COUNTRY HAVE AN INSTITUTIONAL ENVIRONMENT - RULES OF THE GAME APPLICABLE TO THE MUSIC PLATFORM BUSINESS - THAT ALLOWS FOR MORE COOPERATION OR CONFLICTS BETWEEN COPYRIGHT HOLDERS AND MUSIC PLATFORMS? DO YOU THINK THIS INSTITUTIONAL ENVIRONMENT PROVIDES A FAIR DISTRIBUTION OF THE WEALTH OBTAINED BY THE PLATFORMS?*

Because copyright law doesn't intervene in the deal making at all - and because direct deals are used for both recordings and songs, meaning competition law doesn't really intervenue either - deals are negotiated very much on the open market.

Although Spotify is the market leader, it has enough decent competition that that won't create competition law concerns either.

Artists and writers being one step removed from the deal making - and being rarely consulted about the deals and with little communication about the deals - is a problem.

The CMA market study said there were no competition law issues. Though I feel it mainly focused on the consumer marketplace (DSPs and music consumers) and the licensing marketplace (DSPs and labels/publishers/distributors/CMOs), rather than the creator marketplace (artists/writers and labels/publishers/distributors/CMOs).

ANEXO III – ENTREVISTA ANGELA ROSE WHITE, ADVOGADA EUA

1. *WHAT IS THE RELEVANCE OF ITUNES, YOUTUBE, AND SPOTIFY PLATFORMS TO THE MUSIC INDUSTRY IN YOUR COUNTRY?*

The American music industry has essentially shifted to a digital delivery system for music—streaming. industry is basically a digital streaming delivery system. As of 2022, approximately 80% of the total music revenue came from music streaming in the US. Music, movies, Podcasts, and self-made videos (TikTok). Digital Service Providers (DSP's) such as Spotify, Amazon, Google, Apple, TikTok, Instagram, and Pandora, among others, represent the dominant source of music.

The dominance of these platforms triggered a revamp of our US system for licensing and collection of royalties for digital delivery of music. The result is our Music Modernization Act. (Enacted in 2017.)

(Prior to the MMA there were efforts to monetize the industry. For example, a non-profit was designated by the US to collect and distribute digital performance royalties for sound recordings. Non-interactive streaming services such as Spotify and Pandora began paying a royalty to the artists.)

2. *HOW DID THE NEGOTIATIONS FOR THE OPERATION OF ITUNES, YOUTUBE, AND SPOTIFY PLATFORMS UNFOLD IN YOUR COUNTRY FROM THE PERSPECTIVE OF COOPERATION AND CONFLICT? WHAT DO YOU BELIEVE PREVAILED?*

First, there was widespread resistance to the reality of streaming as a popular means of "distribution" of music (sound recordings.) Then there was outrage by songwriters and publishers about not being paid. As streaming continued to gain popularity it became obvious that the system of this new form of distribution was not resulting in fair compensation to the rights holders whose music was being exploited. Numerous lawsuits were filed complaining of infringement, non-payment, and underpayments. One of the dominant trade organizations, the NMPA (the National Music Publishers Association), actively filed lawsuits to protect publishers and collect royalties, negotiated with various entities and alongside various organizations (Songwriters Guild of America, Sona (Songwriters of North America), a major force in the movement), NSAI, (Nashville Songwriters Association International).

The various digital service providers (Spotify, Amazon, Google, Apple and Pandora) essentially claimed that they could not locate the rightsholders in order to obtain a license for digital streaming, etc. Lawsuits were filed, settlements made and eventually a group of

songwriters (and their attorney) pushed for Copyright reform to address the streaming industry issues created by iTunes, Spotify, Pandora, etc. in their distribution of music without payment to the rightsholders. (Check the historical background of the MMA.) A Bill was introduced in the United States Congress to amend the existing Copyright law "to provide clarity and modernize the licensing system for musical works" "and "to ensure fairness in the establishment of certain rates and fees…" under the licensing sections of our US Copyright Act. This act is our current day Music Modernization Act

The US also dealt with the rate issue for licenses to use this music. We have a Copyright Royalty Board (the CRB), consisting of three permanent administrative judges, was created under the Copyright Royalty and Distribution Act of 2004 (effective May 2005. Our Librarian of Congress appoints the Judges. The rates that are set are constantly challenged. And, recently, a final decision was made, and the rate was increased, after negotiations and lawsuits, the rate paid to songwriters in the US from on-demand streaming services has now been increased by decision of the CRB. Hard work, lawsuits, and hours of negotiations with lawmakers and key players led to an update in the system. I feel the songwriters/publishers prevailed in bringing about reform, but it is not a complete victory.

3. *DO YOU CONSIDER THE EXISTING COPYRIGHT LAWS IN YOUR COUNTRY SUFFICIENT FOR THE FORMULATION OF CONTRACTS BETWEEN COPYRIGHT HOLDERS AND MUSIC PLATFORMS, ENABLING NOT ONLY THE LICENSING OF THESE RIGHTS BUT ALSO A FAIR SHARING OF THE RESULTS OBTAINED BY THE PLATFORMS?*

Our system is now adequate but further work needs to be done. At least for now there is more guidance for licensing and a system in place to facilitate licensing of works. (The Music Licensing Collective "MLC" has been set up to address a lot of issues but it's scope of authority is limited. (Check out the MLC website for more details.)

4. *DOES YOUR COUNTRY HAVE AN INSTITUTIONAL ENVIRONMENT - RULES OF THE GAME APPLICABLE TO THE MUSIC PLATFORM BUSINESS - THAT ALLOWS FOR MORE COOPERATION OR CONFLICTS BETWEEN COPYRIGHT HOLDERS AND MUSIC PLATFORMS? DO YOU THINK THIS INSTITUTIONAL ENVIRONMENT PROVIDES A FAIR DISTRIBUTION OF THE WEALTH OBTAINED BY THE PLATFORMS?*

The MMA vests certain authority in the US Copyright Office. The US Copyright Office after enactment of the MMA designated a group to build the Mechanical Licensing Collective (The MLC). (The "MLC" is the governing platform designated to implement the goals of the MMA) Spotify, Amazon, Google, Apple and Pandora were involved in the building of the MLC

as Digital Licensing Coordinators and a group led by the NMPA was responsible for building the Mechanical Licensing Collective. There are open hearings, opportunities to submit comments to the Copyright Office, and meetings and hearings in Congress sub-committees—all with the goal to have an effective and fair licensing and royalty system. There is now a database of works (not complete though) and with proper registration by rights holders there is a chance to correct information and submit information-metadata. There are numerous aspects of the MLC that I am not discussing in these answers. My opinion--The distribution of the wealth—the earnings of the DSP's versus the royalty received by the songwriters/publishers is still unbalanced. The royalty rates should be higher. And the system for finding and paying these rights holders still has serious glitches.

ANEXO IV – ENTREVISTA JEFF LIEBSON, ADVOGADO EUA

1. *WHAT IS THE RELEVANCE OF ITUNES, YOUTUBE, AND SPOTIFY PLATFORMS TO THE MUSIC INDUSTRY IN YOUR COUNTRY?*

They all are highly relevant. iTunes was the initial platform that showed that people would pay for online music content. This had never been established before. iTunes became a very successful download platform in the US, and the labels eventually regretted that it developed such a dominant position which gave iTunes great power in its future negotiations with the labels.

Spotify was the first service that established that streaming could succeed on a legal commercial level in the US, and help to defeat the pirate services that had arisen in the market. Consumers preferred the legitimate, virus-free Spotify service to the unreliable illegal services. Spotify has grown to provide a very significant portion of the revenue of the US rightsholders. In addition, Spotify is an essential outlet to expose music. Many of the rights holders also own equity in Spotify.

YouTube probably is the biggest digital service in the US in terms of streams. It is the place where many consumers listen to their music.

2. *HOW DID THE NEGOTIATIONS FOR THE OPERATION OF ITUNES, YOUTUBE, AND SPOTIFY PLATFORMS UNFOLD IN YOUR COUNTRY FROM THE PERSPECTIVE OF COOPERATION AND CONFLICT? WHAT DO YOU BELIEVE PREVAILED? I THINK THERE IS A COMBINATION OF COOPERATION AND CONFLICT IN MOST NEGOTIATIONS. IT'S THE CLASSIC CARROT AND THE STICK AND PARTIES OFTEN USE THEM TOGETHER WHEN DOING A DEAL. THEY MAY DANGLE AN ATTRACTIVE CARROT TO ENTICE THE OTHER PARTY, WHILE ALSO CHALLENGING THEM WITH A STICK TO BE TOUGH AND AVOID CERTAIN RESULTS.*

When the iTunes deal was negotiated, Apple developed the platform and made it available to the record industry. There was very little opportunity to challenge Apple and require it to modify the platform as it already was prepared and ready to be launched in conjunction with its new 40GB iPod. Apple agreed to allow some digital rights management which was requested by the labels. The labels also wanted iTunes to feature recordings at different price levels similar to those in the physical records market, but Apple insisted that all downloads would be 99 cents each to establish an easy to understand selling proposition. So

Apple was very firm in the negotiations, but they carefully introduced the idea of the deal through early talks between Steve Jobs and the heads of the major record labels. When the iTunes Store opened in April, 2003, it had the first legal digital catalog representing all major record labels. The labels had sued Napster out of existence, and iTunes became the start of the successful digital revolution in the music industry. In my judgment, this negotiation had more cooperation than conflict.

Spotify arose in the context of pirate sites making music available for free. Spotify offered a free tier as a means of attracting consumers, which the labels initially resisted licensing. After a long period of negotiation, deals were entered into which imposed restrictions on the free tier to encourage users to upgrade to the paid subscription tier. Spotify also gave the labels significant equity in Spotify. In my opinion, there were comparable amounts of cooperation and conflict in this negotiation. In later years, Spotify became a very important distribution outlet for the industry which gave it great power. When its deals were expiring, Spotify sought to reduce its royalty payments to the labels. It succeeded in doing so, but only after aggressive negotiations. Recently, the US Copyright Royalty Board granted songwriters a significant royalty increase for streaming. Spotify exercised its right to appeal that ruling which outraged the music publishing community, which attacked Spotify as being anti-artist for seeking to reduce royalties.

YouTube's position was that its streaming of music uploaded by its users was protected from copyright infringement by the DMCA safe harbor. Since it complied with the notice and takedown requirements, YouTube insisted on paying lower license fees than Spotify and the other platforms, since it could proceed without any license and continue to provide music under the DMCA. The record industry argued vigorously that this created a "value gap" and it sought government support to address this situation. Eventually, YouTube agreed to more reasonable license terms and now it is on better terms with the industry and a very viable partner in the business. So this negotiation had lots of conflict which eventually led to a negotiated settlement. Now that a more balanced relationship has been established, the negotiations are marked by much more cooperation.

3. *DO YOU CONSIDER THE EXISTING COPYRIGHT LAWS IN YOUR COUNTRY SUFFICIENT FOR THE FORMULATION OF CONTRACTS BETWEEN COPYRIGHT HOLDERS AND MUSIC PLATFORMS, ENABLING NOT ONLY THE LICENSING OF THESE RIGHTS?*

Yes, licensing has proceeded, but copyright gives a publisher or label a monopoly over its works and it generally has no obligation to license if it does not wish to (except in the isolated instances in which the law provides for compulsory licensing.) but also a fair sharing Fair sharing? Obviously many artists do not make as much money as they might have in the CD era for many reasons. Most artists today do not feel that they receive a fair share from the digital platforms. Uruguay currently is suggesting that the artists receive equitable remuneration, but the platforms are saying that if that becomes the law then they will withdraw from operating in the country. of the results obtained by the platforms?

4. *DOES YOUR COUNTRY HAVE AN INSTITUTIONAL ENVIRONMENT - RULES OF THE GAME APPLICABLE TO THE MUSIC PLATFORM BUSINESS - THAT ALLOWS FOR MORE COOPERATION OR CONFLICTS BETWEEN COPYRIGHT HOLDERS AND MUSIC PLATFORMS? DO YOU THINK THIS INSTITUTIONAL ENVIRONMENT PROVIDES A FAIR DISTRIBUTION OF THE WEALTH OBTAINED BY THE PLATFORMS?*

Most deals are negotiable under the US rules of the game. So the negotiations result in cooperation or conflict (or carrots and sticks) depending on the particular parties and the deal. Some deals that are compulsory (e.g., non-interactive streaming of audio tracks, mechancal rights for streaming of musical works) which means the license happens pursuant to the law, rather than through negotiation between the parties. That eliminates the need for cooperation or conflict, except at the time when the rates are set on an industry-wide basis or when the legislation is negotiated for the compulsory right.

ANEXO V – ENTREVISTA MARISA GANDELMAN, MESTRE E DOUTORA EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS PELO INSTITUTO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS DA PUC-RIO, BRASIL

1. QUAL É A RELEVÂNCIA, PARA A INDÚSTRIA DA MÚSICA, DAS PLATAFORMAS ITUNES, YOUTUBE E SPOTIFY EM SEU PAÍS?

O índice de horas gastas em atividades online, por dia, por pessoa, é alto no Brasil. Antes dos serviços de oferta online de música e filmes se popularizarem, o Brasil já tinha um dos mais altos índices de uso de internet para comunicação entre pessoas e para a comercialização de serviços e produtos via internet.

Nesse sentido, era de se esperar que os serviços citados na pergunta tivessem adesão significativa no país. Ou, se olharmos a partir de outra perspectiva, veremos que além da extensão territorial, da diversidade regional do país e a riqueza de seu repertório musical, o forte engajamento online foi um atrativo importantíssimo para as empresas que oferecem acesso à música gravada por streaming, ou outras formas de acesso, decidirem operar no Brasil.

Com o desenvolvimento de suas atividades, cada uma delas encontrou seu público, seus modelos de negócio que visam antes de tudo atrair a atenção do máximo possível do total de ouvintes que usam serviços online. Com a estabilização do ritmo de crescimento de consumidores, os serviços definiram e consolidaram perfis de ouvintes, o que significa que hoje cada um deles tem sua participação e relevância no mercado online. Todos oferecem acesso à música gravada, em princípio a toda música gravada disponível para ser levada ao mercado online. As condições e a forma como oferecem e dão acesso à música ao consumidor final, define a parte de cada um no total dos resultados produzidos pelo mercado online.

Os serviços de download que de início foram muito bem-sucedidos, perderam espaço na medida em que o acesso passou a ser mais importante do que a posse ou propriedade de um exemplar, ainda que intangível. A ideia de que no mundo online o desejo de acesso é maior do que o desejo de colecionar prevaleceu na definição dos modelos de negócio.

Em outras palavras, no mundo online muda a forma de colecionar música gravada, uma vez que a tecnologia é capaz de prover uma estante virtual onde as preferências do consumidor aparecem quando ele entra na plataforma de serviços. Nesse processo, o streaming se transforma no negócio da música de maior crescimento e produção de rendimentos, consequentemente de geração de royalties. Assim, o modelo de negócio do Itunes, que foi construído com a ideia de venda de exemplares por download, perdeu relevância em relação aos serviços de streaming.

O YouTube é o modelo mais popular, com várias características específicas para justificar seu amplo alcance, tais como ferramentas para usuários publicarem conteúdo, o acesso gratuito e infinito e as várias ferramentas oferecidas, para artistas e para usuários comuns. A variedade de conteúdo oferecido, o fato de não ser uma plataforma de música, e de oferecer desde todo o tipo de informação, até a possibilidade de desenvolvimento de canais personalizados e monetizados, que também não são somente para a música, garantem um fluxo gigantesco de acessos e de tempo gasto na plataforma e o contato com todo tipo de assunto e pessoas. Na indústria da música especificamente, para muitos artistas o YouTube é o principal canal de comunicação justamente por seu perfil de acesso gratuito e uma enorme variedade de oferta.

2. DE QUE FORMA TRANSCORRERAM AS NEGOCIAÇÕES PARA O FUNCIONAMENTO DAS PLATAFORMAS ITUNES, YOUTUBE E SPOTIFY EM SEU PAÍS SOB A PERSPECTIVA DA COOPERAÇÃO E DO CONFLITO? O QUE CONSIDERA QUE PREVALECEU?

A abordagem dos provedores de serviços online que buscavam negociar contratos de licença dos titulares dos direitos autorais de obras musicais e fonogramas foi um tanto arrogante e competitiva, no sentido de fazer questão de deixar bem claro que eles concentravam mais poder de barganha em qualquer negociação e, por isso, os titulares deveriam aceitar suas propostas e aproveitar essa nova e infinita forma de comercializar música gravada. Os que não estivessem dispostos a reconhecer que os fornecedores dos meios de difusão digital e provedores de serviços online eram os principais personagens dessa nova fase dos negócios da música, estavam condenados a ficar de fora e assistir o seu próprio fracasso.

Como já seria de se esperar, houve ações judiciais de titulares de direitos e organizações de gestão coletiva de direitos de obras musicais e fonogramas contra alguns provedores de serviço, sendo a ação contra o YouTube uma das que teve grande repercussão. Isto não aconteceu somente no Brasil, mas em vários países do mundo. Como parte de um dos maiores oligopólios tecnológicos do mundo, o YouTube sempre fez questão de se colocar contra os titulares de direitos, tratados como empecilho, ao mesmo tempo que adotavam para o público um discurso libertário e uma promessa de satisfação total que só poderia ser atrapalhada pelos titulares de direitos autorais.

Ali se iniciou uma discussão que no Brasil permanece sem solução sobre a natureza dos direitos envolvidos, se os serviços oferecidos pelos provedores de serviços digitais online

envolvem ou não a prática de um ato de comunicação ao público, ou de execução pública, e quem seria neste caso responsável pela remuneração deste direito.

As ofertas foram desrespeitosas em relação aos criadores durante muito tempo até que na justiça alguma coisa foi esclarecida, tal como a confirmação da incidência do direito de execução pública e dos direito de reprodução e distribuição, a necessidade de autorização do titular para a oferta da obra ou produção protegida por direitos autorais no YouTube, a solidariedade do YouTube no caso de violação de direitos autorais independentemente de quem coloque o conteúdo à disposição do público, e a obrigação de oferecer ferramentas para as denúncias de violação e para a derrubada de conteúdo em violação.

Assim, foi conquistada uma convivência de certa forma pacífica, mas não de consenso, muito menos de cooperação. A remuneração continua sendo vil, produzindo resultados pífios, muitas vezes não traduzíveis em moeda, e discriminação de conteúdo monetizado e não monetizado, obrigando o autor, ou titular de direito aceitar a utilização de suas obras e produções sem que receba a justa remuneração, como sempre recebeu quando as gravações são utilizadas pelos serviços de radiodifusão. Essa situação ainda está por se resolver, o que só poderá acontecer desde que as partes interessadas entendam que ainda há o que ser negociado e que a negociação só será bem-sucedida se ao invés de disputar poder, busquem uma parceria justa com o motor do negócio: autores, artistas, criadores que devem ser remunerados de forma justa pela utilização de suas obras.

O Spotify, do ponto de vista da minha experiência, chegou com pessoas que tinham um interesse mais específico em negociar com titulares de direitos de obras musicais e fonogramas, com a intenção de criar um negócio, uma nova forma de exploração econômica de música gravada, que pretendia ser global, instantânea e definitiva. Uma vez a gravação publicada na plataforma, se o titular de direitos não exigir a sua retirada, poderá viver lá, à disposição do público, para todo tempo em que a plataforma estiver funcionando neste modelo.

Mas na negociação sobre os tipos de direitos incidentes na operação, sobre a o preço a ser pago aos titulares de direitos de autor por cada *stream*, foram duros, puxando o preço para baixo. Os acordos com as gravadoras *majors* determinaram a condição do negócio. Por se tratar de um negócio de música gravada, o direito de autor ficou por último, com a sobra, com o que o Spotify entendia que podia pagar. As outras plataformas de streaming que vieram na sequência com o mesmo modelo de negócio, não inovaram.

O preço foi estabelecido, ou seja, a estrutura definidora do "quem fica com quanto" da economia produzida pelo novo negócio foi determinada pelas fichas que cada um dos jogadores tinha naquele momento. Os donos dos fonogramas necessários para popular as lojas online

levaram a parte do leão. O modelo exigia ter tudo em oferta, todas as gravações conhecidas e disponíveis ao alcance do usuário em qualquer lugar e instantaneamente.

Do lado dos titulares de direito de autor as negociações foram encabeçadas pelas editoras *majors*, como sempre, com a justificativa de que o modelo de pagamento "por stream, por faixa" fragmentou a arrecadação de tal forma que se tornou necessário entender o negócio na quantidade, no todo, isto é, do ponto de vista de *market share*. A questão principal passou a ser como seria dividida entre os vários players o total da receita produzida pelos serviços de colocação de música gravada à disposição do público, seja com o pagamento de assinaturas, ou com venda de espaço publicitário a ser inserido nas contas de usuários gratuitos.

Quem tem o maior catálogo ou quem tem o maior número de músicas de muito sucesso, leva a maior fatia. Sendo assim, concentra maior poder de barganha nas negociações que são coletivas, porém, ainda assim cada um coloca em primeiro lugar seu próprio catálogo e busca favorecer suas próprias oportunidades de aumentar sua fatia de mercado. Ainda assim, quando precisam atuar juntas para garantir o crescimento do bolo a ser distribuído, as grandes companhias combinam e depois voltam a competir pelo *market share*.

Assim gravadoras venceram com vantagem o campeonato de poder de definir "quem leva quanto", seguidas pelas próprias plataformas, depois pelas editoras *majors*, depois pelos agrupamentos de independentes, e por fim, na última parte da cauda que não é longa, que favorece a concentração de recursos cada vez maior e a formação de oligopólios, estão os indivíduos, autores, intérpretes e músicos. É certo que há exceções, há indivíduos, autor ou intérprete, que se colocam bem dentro desse desenho pois tiveram oportunidade de desenvolver largo repertório, repleto de sucessos que agora estão todos disponíveis ao público, todos no mesmo lugar, aumentando, assim a chance de um indivíduo conquistar uma parte visível do resultado que é objeto de disputa.

Por último, e sem prejuízo de tudo que foi dito até aqui, vale olhar o outro lado da moeda e reconhecer que plataformas como Spotify prestam um importante serviço ao repertório definitivo, aquele que será sempre ouvido e cultivado, os clássicos ou "*evergreen*", a verdadeira riqueza dos grandes catálogos. Agora, estão para sempre disponíveis ao público e de forma global.

3. CONSIDERA QUE AS REGRAS DE DIREITO AUTORAL ENTÃO VIGENTES EM SEUS PAÍS ERAM SUFICIENTES PARA A FORMULAÇÃO DOS CONTRATOS ENTRE OS TITULARES DE DIREITO AUTORAL E AS PLATAFORMAS DE MÚSICA, POSSIBILITANDO NÃO APENAS O LICENCIAMENTO DESSES

DIREITOS COMO, TAMBÉM, UMA JUSTA PARTILHA DOS RESULTADOS OBTIDOS PELAS PLATAFORMAS?

Se eu pensar nas regras vigentes quando os grandes provedores de serviços digitais online vieram instalar e desenvolver operações no Brasil, vou me encontrar diante da lei 9610/98 que fornecia os princípios que permitiram a celebração de contratos de licenciamento, mas que não dá conta do rumo que os negócios da música tomaram com a aceleração da oferta de novidades tecnológicas que promove novos modelos de negócio, novos jogos de poder e novas questões para o direito.

As alterações inseridas pela Lei 12853/2013, fruto de conflito acirrado entre as várias categorias de titulares de direitos autorais, não abordaram a questão dos direitos autorais no mercado online. Foi um conflito baseado em uma ideia fixa a respeito do sistema de gestão coletiva dos direitos de execução pública como o grande mal a ser combatido, como o maior problema dos autores, intérpretes e músicos. Era uma ideia obsessiva e estreita a tal ponto que impediu a formulação de uma pergunta como esta aqui colocada a respeito da eficácia das regras vigentes quando da chegada ao Brasil das atividades de importantes provedores de serviços digitais.

Por um lado, parece óbvio que se a lei vigente não fosse capaz de dar conta dos direitos envolvidos nos atos praticados por essas empresas, o negócio não teria crescido até chegar a desempenhar o papel de principal fonte de crescimento da indústria da música.

Por outro lado, fez crescer um mercado desregulado no qual se desenvolve uma modalidade de exploração comercial que gera grande concentração, por sua própria natureza. Isso também pode vir a gerar o próprio fim desse mercado em expansão, ou pelo menos produzir falhas, uma vez que o indivíduo criador do objeto do negócio da música, tem sua sobrevivência como profissional ameaçada de inviabilização.

Os primeiros contratos de licença de obras musicais foram resultado de duras negociações, encabeçadas pelas *majors* comandadas a partir de Miami. Os independentes acreditaram que só teriam a ganhar acompanhando as *majors*, considerando que elas tem as fichas mais poderosas para apostar nessa barganha. Assim, o que for bom para um, deve ser considerado bom para todos.

A lei podia dar conta até certo ponto, uma vez que a atualização de 1998 foi promovida pelas obrigações assumidas pelo Brasil com a adesão a OMC, mas não poderia prever o caminho que os negócios da música tomariam e por isso não tratou de adequar definições de modalidades de utilização que pudessem ser entendidas à luz do processo de mudança de

modelos de negócios geradas pelas inovações tecnológicas e na forma de oferecer e consumir música.

Não havia impedimento ou falta de ferramentas legais para que os contratos fossem assinados, mas a fraqueza ou pouca clareza da lei de 1998 relativamente aos negócios online dos direitos autorais, causou prejuízo aos autores e demais titulares, uma vez que nos contratos as lacunas legais foram usadas contra eles. De certa forma, a aplicação da lei 9610/98 nas negociações e contratos dos negócios digitais online abandonou o foco na proteção aos seres humanos criadores de obras protegidas por direitos autorais, na forma do seu artigo 11.

Abandonou o foco "autoralista" porque o comando da lei não tinha de fato essa força diante da falta de clareza na definição de modalidades de utilização e direitos a elas relacionados. Esse prejuízo jamais será recuperado. Em 2013 não se tratou deste assunto, e o que veio depois não vale a pena discutir. Perdeu-se tempo e energia e não conquistamos nenhum avanço nas definições legais que poderiam oferecer melhores condições de negociação entre os vários participantes do mercado online de música.

Não vejo como o quadro atual de distribuição de resultados injusta e desequilibrada pode mudar contando somente com a vontade das partes envolvidas. Não haverá consenso nem sequer cooperação para que se realize um debate sobre haver ou não desequilíbrio e injustiça na forma como o mercado online consolidou seus modelos de negócio em um ambiente desregulado, no qual a lei não favorece o indivíduo, ou autor criador da música que é o objeto dos negócios aqui em discussão.

Parece óbvio que não haverá solução ou melhoria que não passe por um processo regulatório, que deveria ser construído de baixo para cima, a fim de definir e garantir a todas as partes interessadas nos negócios da música o direito à justa remuneração pela comercialização de música gravada pelos provedores de serviços digitais.

4. CONSIDERA QUE SEU PAÍS CONTA COM UM AMBIENTE INSTITUCIONAL – REGRAS DO JOGO APLICÁVEIS AOS NEGÓCIOS DAS PLATAFORMAS DE MÚSICA – QUE DÁ MARGEM A MAIS COOPERAÇÃO OU A CONFLITOS ENTRE OS TITULARES DE DIREITO AUTORAL E AS PLATAFORMAS DE MÚSICA? ACHA QUE ESSE AMBIENTE INSTITUCIONAL PROPORCIONA UMA JUSTA DIVISÃO DAS RIQUEZAS OBTIDAS PELAS PLATAFORMAS DE FORMA TRANSPARENTE?

No Brasil não há ambiente institucional favorável à cooperação entre as várias categorias de titulares de direitos autorais, nem entre os titulares e as plataformas de

comercialização de música pela internet. Impera um ambiente de conflito que hoje se manifesta através de dados, ou melhor, em torno de regras de negócio para a produção de dados e meta dados usados na busca de relacionar os códigos de identificação de fonogramas e obras reportados pelas plataformas de oferta de música ao público, com os dados produzidos pelos titulares, ou seus representantes, ou serviços contratados com essa finalidade, para identificar seus direitos e cobrar os valores que cada um faz jus conforme os vários contratos que regulam essas relações.

As caixas pretas de fonogramas/obras utilizados e não identificados, consequentemente, de direitos não pagos, só cresce, o que aumenta os riscos dos provedores de serviço, ao mesmo tempo em que diminui a conta que devem pagar todos os meses para os fornecedores de obras e fonogramas comercializados nas suas plataformas. Em último caso, o não pagamento de direitos em razão de conflitos de dados ou duplicidade de titularidade, favorece os provedores de serviços.

A falta de regulação permitiu que os provedores de serviço determinassem quem pode receber e processar os relatórios da música utilizada em cada mês, produzindo assim um monopólio, sem apoio legal, de uma só empresa que processa os relatórios de usos fornecidos pelos provedores de serviços digitais para a distribuição dos valores que cada um fará jus.

Para não dizer que o monopólio é total, o ECAD também licencia e recebe relatórios dos provedores de serviços digitais, para a remuneração dos direitos de execução pública. Depois de várias batalhas judiciais, os grandes usuários passaram a pagar esses direitos ao ECAD, excluindo os direitos conexos dos intérpretes e músicos que as gravadoras proibiram o ECAD de cobrar em nome delas. Alegam que seus contratos com os provedores de serviços digitais dão conta de todos os direitos que poderiam reclamar na qualidade de titulares dos direitos dos fonogramas que entregam nas plataformas. Pagam os seus intérpretes conforme os contratos de gravação. Os músicos foram excluídos.

A empresa que tem monopólio do processamento do *matching* entre o repertório reportado pelas plataformas e o repertório cadastrado pelos titulares na base de dados dela, tem o apoio dos provedores de serviços digitais que recusam negociar licenças diretamente com titulares que não tenham contrato com aquela empresa para prestação desses serviços. Para eles, não importa o fato de que um titular de direitos só contrataria a empresa que tem o monopólio, se tivesse contrato com os provedores de serviços online, caso contrário não teria relatórios a serem processados por aquela com a qual o titular seria obrigado a celebrar contrato para a prestação de serviços de processamento de relatórios.

Dessa forma, no que diz respeito ao direito de autor, o quadro é mesmo de extrema desvantagem e injustiça com os autores, pois estão todos na mão da relação monopolista que se estabeleceu entre provedores de serviços e editoras cessionárias de direitos de autor, em favor de uma única empresa.

A justificativa é de que se mais pessoas ou empresas processarem o mesmo relatório, conflitos e disputas aumentarão, consequentemente os royalties pendentes de pagamento também, especialmente se não há cooperação, nem consenso quanto às regras de negócio e a sua aplicação nos processos envolvidos na identificação de fonogramas e obras e cobrança dos respectivos direitos.

Da forma como o negócio se consolidou, não há possibilidade de auditar os relatórios gerados pelos provedores de serviço, nem o trabalho feito pela empresa que processa os relatórios por elas fornecidos. Portanto, vivemos uma situação em que titulares são obrigados a aceitar o que lhes pagam, conforme informado em um relatório gerado por uma empresa que tem o monopólio da atividade garantido, ao mesmo tempo, pelos provedores de serviço e pelas editoras *majors* que regem e conduzem o negócio digital, ao menos no que diz respeito aos direitos de reprodução e distribuição das obras musicais fixadas nos fonogramas licenciados pelas gravadoras.

Parece uma equação sem solução. Considerando o estado do desenvolvimento da tecnologia capaz de lidar com grande quantidade de dados, capaz de ensinar a máquina o caminho a ser seguido e os procedimentos a serem executados a fim de juntar corretamente o que é informado pelo provedor de serviço com o que é informado pelo titular dos direitos autorais, parece que a justificativa para o monopólio hoje praticado não se sustenta.

Havendo regulação, uniformização de regras de negócio decidida de forma coletiva e com o objetivo de produzir melhorias para todos, novos provedores de serviços para titulares poderiam entrar no mercado não para aumentar os conflitos e caixas pretas, mas sim para baratear os custos de cobrança dos direitos de cada um, em um ambiente em que cerca de cem mil novos fonogramas por dia são adicionados às plataformas de streaming.

Para que tudo isso aconteça, é necessário que o governo defina suas políticas para a indústria da música, considerando os resultados econômicos produzidos e a injusta distribuição desses resultados. É preciso definir políticas e cuidar de regular a atividade a fim de melhorar as chances dos autores, intérpretes e músicos seguirem exercendo suas profissões com a garantia de que serão remunerados de forma justa.

APÊNDICE - REVISÃO DE LITERATURA

Esta seção tem por objetivo, então, apresentar o estado da arte da literatura que aborda a questão das interações do direito autoral com os negócios das plataformas de música, sob uma perspectiva institucionalista e da teoria da complexidade. Essa revisão tem por objetivo verificar o grau de novidade das proposições desta tese, na medida em que se trata de uma das características essenciais para a qualidade de um trabalho de conclusão do curso de doutorado.

Dessa forma, a revisão de literatura aqui proposta obedece aos seguintes critérios:

1. Tipos de fonte: a revisão tem por delimitação as teses, dissertações e artigos científicos, produzidos no Brasil, que explorem as intersecções propostas;
2. Delimitação temporal: a revisão de literatura proposta é de 5 anos, tendo em vista as atualizações tecnológicas das bases de dados acessadas;
3. Bases de dados: serão utilizadas três bases de dados para a pesquisa: Google scholar, periódicos capes e onda autoral;
4. Metodologia: para alcançar um resultado que contemple o acesso aos trabalhos publicados de forma mais acurada, a revisão utiliza grupos de palavras-chave para cada uma das bases de dados a serem pesquisadas, devido às características específicas de pesquisa em cada uma dessas bases de dados.

Dessa forma, a pesquisa obedece aos seguintes termos, por plataforma:

(i) Google Scholar: na medida em que se trata de plataforma que contempla trabalhos de forma muito abrangente, com uma base de dados com numerosos trabalhos sobre os mais diversos temas, optou-se por palavras-chave com combinações específicas e que restrinjam a pesquisa ao objetivo geral e objetivos específicos desta tese: a) direito autoral, plataformas de música, institucionalismo, complexidade; b) direito autoral, plataformas de música, Ostrom, Schumpeter, complexidade; c) direito autoral, plataformas de streaming, complexidade, feixe de direitos, commons; d) direito autoral, plataformas de streaming, inovação, complexidade, destruição criadora; e) direito autoral, plataformas de streaming, inovação, commons, complexidade;

(ii) Periódicos Capes: trata-se de base de dados científica das mais robustas do país, com cerca de 39 mil trabalhos publicados até a data desta pesquisa. As palavras-chave proposta para esse base de dados leva em consideração não apenas a amplitude dessa base, como também o caráter mais delimitador desta plataforma: a) direito autoral, plataforma de streaming; b) direito autoral, plataformas, complexidade; c) direito autoral, Ostrom, música; d) direito autoral, gestão coletiva, streaming; e) direito autoral, plataformas de streaming, inovação; e

(iii) Onda Autoral: por ser um repositório que já é delimitado a teses, dissertações e artigos relacionados ao tema do direito autoral, a pesquisa contempla os seguintes termos: a) plataforma de streaming; b) complexidade, commons; c) gestão coletiva, commons; d) inovação, plataformas; e) Ostrom, plataforma de streaming.

Importante ressaltar que os resultados serão apresentados de duas formas: primeiro, com a quantificação do número de trabalhos encontrados com base em cada uma das buscas propostas nas letras acima. Em seguida, apresenta-se uma análise sistemática dos estudos encontrados, discutindo-se as principais descobertas de cada estudo e como se relacionam com a pesquisa realizada para esta tese. Espera-se, com essas etapas, encontrar um grau quantitativo de textos e apresentar as principais ideias de cada um deles.

RESULTADO QUANTITATIVO

A primeira base de dados a ser apresentada é a do Google scholar, de modo que o cruzamento dos critérios aqui definidos com os termos de busca teve o seguinte resultado quantitativo, apresentado de acordo com as letras que se referem aos termos de busca:

(a) 1 trabalho;
(b) nenhum resultado;
(c) 3 trabalhos;
(d) 24 trabalhos;
(e) 49 trabalhos;

Na plataforma de periódico capes, os resultados quantitativos encontrados foram os seguintes:

(a) 4 trabalhos
(b) nenhum resultado
(c) nenhum resultado
(d) 5 trabalhos
(e) nenhum resultado

Por fim, na plataforma onda autoral, dedicada especificamente a trabalhos que abordam o direito autoral no Brasil, os resultados foram os seguintes:

(a) 1 trabalho;
(b) 1 trabalho;
(c) nenhum trabalho;
(d) nenhum trabalho

ANÁLISE QUALITATIVA DOS PRINCIPAIS TRABALHOS ENCONTRADOS

A pesquisa por meio de palavras-chave, por suas próprias limitações, não tem o objetivo de encontrar trabalhos que se relacionem exatamente aos seus termos, mas a encontrar trabalhos que caminhem em sentido semelhante ao que se propõe por meio delas, já que a técnica tem por objetivo de delimitar a amostra nas bases de dados pesquisadas. É importante considerar, assim, a relevância e as características das palavras-chave nos contextos de pesquisa, sendo certo que as palavras-chave encontradas nos artigos nem sempre correspondem às ideias centrais dos mesmos, dentre outras limitações. Apesar desses aspectos, as palavras-chave são cruciais para acessar artigos científicos, visto que a utilidade de palavras-chave na indexação desses artigos impulsiona a visibilidade das pesquisas (Migués, Neves, Silva, Tridade e Bernardes, 2018).

Faz-se esse ponto inicial para explicar que, dentre os artigos encontrados por meio das palavras-chave, delimitação temporal e bases de dados escolhidas, os trabalhos que adotam a abordagem desta tese não foram encontrados, o que demonstra sua novidade e relevância. Passemos a uma análise mais detalhada dos resultados.

GOOGLE SCHOLAR

Dentre os 77 trabalhos encontrados no Google Scholar, os que guardam relação específica com o objetivo geral e com os objetivos específicos desta tese são poucos. Em "Pós-streaming: um panorama da indústria fonográfica na Quarta Revolução Industrial", por exemplo, De Marchi (2020) aborda o assunto proposto nesta tese, no que diz respeito ao contexto e às transformações da indústria da música oriunda da era das plataformas, utilizando o mesmo termo "quarta revolução industrial" cunhado por Schwab (2016). Nesse trabalho, De Marchi (2020) aponta que ao longo das últimas duas décadas, a indústria fonográfica passou por uma transformação massiva, com a emergência dos programas peer-to-peer (P2P) que fez com que a venda de discos físicos tenha declinado, levando a indústria a se adaptar à economia de serviços. Aponta o autor, no mesmo sentido que fazemos aqui, que as plataformas fizeram com que as gravadoras começassem a ter que lidar com as plataformas, o que se iniciou com a iTunes Store, que monetizou downloads de música. No entanto, esse modelo teve suas limitações.

De Marchi (2020) prossegue apontando que apesar dos avanços do streaming, a indústria fonográfica agora enfrenta os desafios da chamada quarta revolução industrial, marcada pela rápida evolução da Inteligência Artificial (IA). Esta revolução apresenta tecnologias que automatizam diversas atividades, potencialmente transformando a maneira

como a música é produzida e distribuída, sendo o foco do seu artigo é identificar e discutir os principais desafios da indústria fonográfica nesta nova era. O autor não utiliza os conceitos do institucionalismo, de Ostrom a Schumpeter, não aborda a questão da gestão coletiva ao considerar o direito autoral como *commons*, nem tampouco a visão do direito autoral como um sistema complexo aqui propostos. O mesmo ocorre com os demais 76 artigos encontrados na plataforma Google Scholar, que apesar de se relacionarem com as palavras-chave propostas, não utilizam a abordagem proposta nesta tese.

PERIÓDICOS CAPES

Nesta base de dados, foram encontrados 9 trabalhos relacionados às palavras-chave sugeridas, sendo certo que não há nenhum que proponha a mesma abordagem desta tese. Dentre esses trabalhos, destaca-se o intitulado "Gestão coletiva de direitos autorais nas plataformas de 'streaming", em que Miranda de Barros e Oliveira (2016) adotam estratégia similar à de De Marchi (2020), apontando as consequências da evolução tecnológica na indústria da música. Nesse sentido, as autoras apontam que se observou-se uma evolução na forma como as músicas são consumidas, desde o rádio até a era da internet, e que garantir direitos autorais em plataformas digitais tornou-se um desafio, devido à facilidade de compartilhamento de mídias. Em abordagem que se relaciona mais intrinsecamente com esta tese, as autoras sustentam que a gestão desses direitos adquiriu maior complexidade, uma vez que as plataformas de streaming surgiram como uma oportunidade renovada para a indústria musical. Apontam a questão da compensação dos artistas nesse contexto do que denominam de ambiente digital, de modo que o objetivo de seu artigo é discutir tendências jurídicas no Brasil relacionadas à gestão coletiva de direitos autorais em serviços de streaming musical.

De fato, o trabalho de Miranda de Barros e Oliveira (2016) guarda importantes intersecções com esta tese; no entanto, não utiliza a abordagem institucionalista aqui proposto, como a de teorizar o direito autoral sob a perspectiva de sua complexidade, as ideias de Ostrom et al para se consideraram os direitos autorais como feixe de direitos e commons, estes últimos como fundamento para a gestão coletiva daqueles, nem utiliza os conceitos estruturantes dos negócios em plataforma propostos no capítulo 2. De fato, na base de dados de periódicos da capes, também não encontramos trabalhos que utilizem essa perspectiva para analisar os negócios em plataforma de música e sua interação com o direito autoral.

ONDA AUTORAL

Neste repositório, em que constam trabalhos específicos sobre o tema do direito autoral, foram encontrados 2 trabalhos a partir das palavras-chave sugeridas. Em “O direito autoral em plataformas de streaming: efeitos, oportunidades e restrições à produção de obras derivadas”, Guimarães (2023) traça um panorama sobre as plataformas de streaming e sua interação com o direito autoral, porém sob a perspectiva da criação de novas obras, e não sob o olhar dessa interação como forma de possibilitar o funcionamento das plataformas e a posterior partilha justa dos ganhos delas advindos. Não há, também, a utilização dos conceitos do institucionalismo e da teoria da complexidade, aqui propostos como ferramental teórico para analisar as interações, no sentido apontado, diferente do proposto pela autora.

No outro trabalho disponível na base Onda Autoral, intitulado “Proteção autoral e acesso à cultura no ambiente digital: problemáticas jurídicas e socioculturais da digitalização de acervos artísticos no brasil”, Nagakura (2022) propõe uma abordagem segundo a qual a popularização da Internet no final do século XX revolucionou as dinâmicas socioculturais, especialmente no que tange à produção e circulação de expressões artísticas. Para a autora, com o avanço das ferramentas tecnológicas, tornou-se possível digitalizar obras de arte, permitindo a criação de coleções virtuais acessíveis a um público mais amplo, promovendo direitos culturais e um desenvolvimento sociocultural sustentável. Ela aponta que, no entanto, essa prática enfrenta desafios relacionados à proteção autoral e à capacidade técnica e jurídica das instituições culturais, visto que, embora a digitalização ofereça oportunidades inéditas de acesso e compartilhamento cultural, ela traz consigo complexidades multidisciplinares e a necessidade de um reequilíbrio no sistema de proteção de direitos autorais para garantir a democratização do acesso à cultura e a preservação da memória e do patrimônio cultural no ambiente digital.

Em trabalho "Direito Autoral e Inteligência Artificial – autoria e titularidade nos produtos da IA", Schirru (2020) aborda a complexa interseção entre o direito autoral e a emergente produção intelectual propiciada pelos diversos aspectos da IA. Assim como nesta Tese, o autor utiliza o conceito de "feixe de direitos" no âmbito do direito autoral, argumentando que ele não se limita à literalidade da lei, estendendo-se para melhor se adaptar às questões trazidas pela tecnologia. O autor aborda os paradigmas estabelecidos para o estabelecimento da autoria de obras criativas, que historicamente reconhecem e protegem apenas as criações humanas, o que está sendo desafiados pela ascensão da IA. Em seu estudo, Schirru (2020) examina situações hipotéticas onde os frutos da IA, se originados por mãos humanas, estariam sob a égide da proteção do direito autoral. Sua análise conduz a reflexões profundas sobre a natureza do direito autoral e a evolução necessária para acomodar as inovações tecnológicas.

RESULTADO FINAL

De fato, a novidade desempenha um papel chave em uma tese de doutorado, já que se espera que ela traga avanços originais e significativos ao campo de estudo. A capacidade de oferecer uma perspectiva única é uma métrica fundamental para avaliar uma tese, sendo certo que a ausência desse caráter inovador pode subverter a integridade e valor da pesquisa. Por isso, torna-se essencial para o pesquisador detectar falhas ou omissões na literatura existente e, a partir delas, introduzir soluções ou abordagens revolucionárias. Esta inovação pode se manifestar em diversos segmentos da pesquisa, seja na metodologia adotada, nos resultados obtidos, nas teorias desenvolvidas ou em sua aplicação prática. Mais crucial ainda é a habilidade do autor em articular e destacar esse caráter inovador em sua tese, garantindo que os avaliadores reconheçam sua relevância e pioneirismo (Mello, 2012).

Nesse sentido, o fato é que os trabalhos contidos nas três bases de dados, que abordam temas que se relacionam diretamente com a pesquisa desta tese, não utilizam o ferramental teórico aqui proposto, nem propõe uma abordagem que leve em consideração a perspectiva da interação entre o direito autoral e os negócios em plataforma para verificar se dão margem a cooperação ou a conflito, tendo como viés central os impactos desses possíveis conflitos nos custos de transação inerentes às transações de música correntes nas plataformas e a consequente partilha dos ganhos provenientes delas. Portanto, com base nesses critérios e metodologias aqui propostos, podemos sustentar que esta tese tem grau de novidade e originalidade que lhe garante aptidão como uma tese de doutorado baseada nos critérios de novidade e originalidade, essenciais à qualidade de uma tese.