

CONFLITOS TRABALHISTAS NA CADEIA PRODUTIVA DA MÚSICA: O CASO DO ARTISTA BEZERRA DA SILVA

Fábio Luiz Tezini Crocco¹

Resumo: Este ensaio objetiva discutir um tema comum aos artistas da música que batalham para produzir sua arte e viver de seu trabalho artístico. Alguns destes elementos são exemplificados aqui pelas dificuldades e conflitos vividos pelo sambista Bezerra da Silva em sua trajetória marcada por situações dramáticas. A luta contra o preconceito, a falta de visibilidade sofrida diante da segmentação do mercado musical no período de sua carreira, a falta de promoção e divulgação de seu trabalho por parte da gravadora, o truque da concessão do adiantamento que por meio da dívida aprisionou o sambista à gravadora, a sonegação do número de discos vendidos e o pagamento incorreto dos direitos autorais. Assim, pretendemos discutir alguns dos sérios conflitos trabalhistas ocorrentes na cadeia produtiva da música.

Palavras chave: produção musical, trabalho artístico, conflito trabalhista, contrato, direitos autorais.

Introdução

Quem não conhece Bezerra da Silva? Quem nunca ouviu uma música deste bamba? Artista conhecido do samba, da malandragem, das favelas cariocas, alegre, marrento e esquivo. Quem se lembra superficialmente deste sambista não imagina que sua vida foi marcada por muita luta, sofrimento e trabalho. Desde sua infância sofrida no Recife-PE, abandonado pelo pai e depois expulso da escola da Marinha Mercante por desentendimentos com seu superior, Bezerra da Silva trilharia uma saga de retirante marginalizado na cidade do Rio de Janeiro.

Neste momento começa sua luta pela sobrevivência, sem ter moradia fixa e chegando a dormir nas obras onde trabalhava como pintor, e assim como grande parte da população carente foi obrigado a morar na periferia. Seguiu para o morro do Cantagalo, onde residiu por cerca de vinte anos. Eis aí o motivo de sua imensa identificação com o morro e com a vida marginalizada expressa em sua obra.

¹ Doutorando do Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da UNESP, Campus de Marília-SP, fabiocrocco@marilia.unesp.br.



O sofrimento é marcado pelos sete anos em que foi morador de rua, época em que “comeu o pão que o diabo amassou” e que até tentou o suicídio ao tomar formicida. Salvo pelo seu guia Ogum, Cabloco Rompe Mato, repensou em sua vida, se converteu à umbanda e decidiu seguir a carreira musical.

A fase do trabalho é marcada pela grande labuta para fazer jus ao seu destino. O percurso de Bezerra para tornar-se músico foi lento e não foi fácil, mas aos poucos foi ganhando notoriedade no samba e foi realizando algumas participações na rádio como percussionista. Algum tempo depois realizou participações como instrumentista na gravação de sambistas famosos e participou de concurso de samba na Rádio Nacional, quando começou a aumentar sua notoriedade. Bezerra só iria conseguir gravar seu primeiro compacto em 1969. Na década de 70 surgem seus primeiros LPs, mas o sucesso só apareceria na década posterior. Em 1977, enquanto trabalhava como instrumentista no show de Elizeth Cardoso, foi convidado por João Luz para trabalhar na orquestra da Rede Globo. Este momento é um marco importante, pois pela primeira vez teve um emprego com carteira assinada e a partir de então pôde viver somente da música. Dedicou-se aos estudos musicais para obter o registro da Ordem dos Músicos do Brasil (OMB) e teve a felicidade de ter sua imagem difundida pela Globo em suas participações em alguns programas televisivos, como por exemplo, nos Trapalhões, o que ajudou o público a ir se familiarizando com o sambista. Gravou discos pela Copacabana Discos, Tapeçar, CID e em 1980 assinou contrato com a RCA² onde trabalhou por 14 anos e foi vítima de relações de trabalho exploratórias. Depois que saiu da BMG (antiga RCA) ainda gravou cerca de 15 discos, contando com regravações e participações de outros artistas. Ao todo em sua carreira Bezerra da Silva gravou mais

² RCA foi adquirida pela BMG em 1987. Segundo informações da ABPD, “o grupo Bertelsmann ingressou no mercado fonográfico em 1958, quando a Ariola Records se formou na Alemanha e Áustria. Nesse mesmo ano fundou a Sonopress, em Gütersloh, Alemanha, para dar suporte ao setor de operação e produção. Entrou no mercado americano em 1979 com a compra da Arista Records e formou a Bertelsmann Music Group (BMG) com a aquisição da RCA Records oito anos depois. [...] Hoje a BMG administra, mundialmente, vários selos, entres eles: Arista, RCA e Ariola. E ainda pode se orgulhar por abrigar os maiores nomes da música brasileira de todos os tempos; de Tom Jobim a Cartola, Nelson Gonçalves (que construiu toda a sua obra fonográfica na RCA), entre outros (ABPD, 2006).



de 30 discos, tornou-se expoente do samba de *partido-alto*³ e um dos sambistas mais conhecidos do Brasil⁴.

* * *

Em sua longa jornada artística Bezerra da Silva enfrentou diversas dificuldades e conflitos para trilhar seu caminho, obter um determinado “sucesso” e viver de sua música. Algumas das queixas apresentadas pelo sambista se referiam à negação das gravadoras em produzir suas músicas, ou pelo teor de suas canções, As letras das músicas de Bezerra da Silva falavam sobre a malandragem, a vida sofrida e marginalizada das periferias cariocas, a indignação da população com o abandono dos políticos, assim como sátiras da vida cotidiana com temas sobre a “sogra” o “dedo duro”, o “malandro”, o “Mané” etc. A música, construída pelo seu garimpo nos morros e favelas em busca de sambas e sambistas desconhecidos, torna-se uma bandeira política ao mostrar para a sociedade aquela arte marginal e ajudar a projetar compositores que dificilmente teriam chance de mostrar seu trabalho⁵. Bezerra da Silva torna-se o intérprete, a voz, e como ele mesmo diz, “o embaixador do morro”. Entretanto, essa fama de malandro lhe causou problemas quando teve que se adequar ao trabalho, não por sua falta de empenho e dedicação, mas pelo preconceito existente contra a figura do malandro vinda da ideologia burguesa do trabalho, que se pauta em “louvar os méritos e recompensas do trabalhador, ao mesmo tempo que se interdita e censuram os casos e façanhas do malandro”⁶ (MATOS, 1982, p.14).

Antônio Cândido, em *Dialética da Malandragem*, apresenta uma definição próxima da fala do sambista e de seus parceiros, que tenta neutralizar os efeitos

³ Os pagodes em sua forma de *partido-alto* são aqueles nos quais um tema principal é improvisado várias vezes pelos partideiros, eram sambas variáveis que não possuíam a segunda parte. Esta música improvisada, presentes nas “rodas de samba”, passa cada vez mais a estar presente nos discos, e vão ganhando uma “segunda parte” *fixa* (FENERICK, 2005, p. 160).

⁴ Muitos conteúdos desta introdução foram baseados no trabalho de Letícia Vianna *Bezerra da Silva: produto do morro*, 1999.

⁵ 1000tinho, Barbeirinho do Jacaré, Baianinho, Em Cima da Hora, Embratel do Pandeiro, Trambique, Zé Dedão, Popular P., Pedro Butina, Simão PQD, Wilsinho Saravá, Rubens da Mangueira, Pinga, Dunga da Coroa, Jorge Laureano, Adelzo Nilto, Edson Show entre outros.

⁶ Principalmente depois do Estado Novo e da Ditadura Militar de 64 que reafirmaram ideologicamente a moral burguesa do trabalho e abominaram a preguiça e a vagabundagem boêmia.



negativos da visão preconceituosa sobre o malandro. Para Cândido existe uma dialética da ordem e da desordem (1993), uma vida entre dois mundos, que são separadas por uma barreira tênue entre o incluído e o excluído, entre o bom e o mal, entre central e marginal. O malandro é um malabarista numa corda bamba, ora tende para um lado, ora tende para o outro. Bezerra e seus parceiros cantam a malandragem, e assim, desagrada à moralidade burguesa do trabalho, porém quem se detém atentamente em suas letras percebe que o malandro presente em seus discursos não é o vagabundo, preguiçoso e bandido, como já foi caracterizado, mas sim, o esperto, o sagaz, o perspicaz, aquele que preza pelo bem estar coletivo, um herói que ajuda e protege seu povo.

Outro episódio que causou dificuldades para o sambista promover sua música foi o fato da atenção da mídia estar voltada para outros filões do mercado, muito rentáveis para a indústria fonográfica no período de sua carreira. As grandes mídias como a televisão e o rádio eram (e ainda são) fundamentais para a difusão e sucesso de um artista. Como o foco destes meios não estava mais diretamente no samba, como já havia ocorrido, os representantes deste gênero sofreram com a diminuição da visibilidade para apresentarem seus trabalhos.

A partir da década de 70 percebe-se uma mudança de estratégia na atuação das gravadoras *majors* quanto à escolha de gêneros a serem produzidos e quanto à formação de seu *cast* de artistas. As principais estratégias de mercado foram a segmentação do mercado e a produção de marketing, ou o foco em duas direções: na produção do artista de catálogo, que é um investimento garantido, mas em longo prazo, e a produção do artista de marketing, construído e produzido pela gravadora para gerar um lucro em curto prazo, mas com curta duração relativa às modas musicais (DIAS, 2000, pp. 78-80). Como exemplo dos novos gêneros de grande sucesso que passam a disputar visibilidade e mercado com o samba temos, ainda na década de 70, a *Jovem-Guarda* e a *nova MPB*, na década de 80 surge o *BRock* e no final da década de 80 e início de 1990 o *pagode*, o *sertanejo* e o *axé* como gêneros de extremo sucesso que se consolidaram a partir de então. Estes são apenas alguns exemplos de gêneros musicais que ganharam espaço no cenário musical deste período, mas o que se nota é que o processo de segmentação do mercado tornou-se uma estratégia predominante até a atualidade, principalmente pelo aumento da produção fonográfica independente. Na visão



estratégica de uma grande gravadora o samba era apenas mais um segmento de mercado com rentabilidade detalhadamente calculada, e que a partir da década de 70 estava perdendo espaço para outros gêneros musicais.

Bezerra da Silva descreve o caso vivido por ele na década de 1980 quando havia assinado contrato com a RCA, onde trabalhou 14 anos. Em seu contrato de edição estava previsto o artista transferir seus direitos intelectuais a título oneroso⁷, e em contrapartida seriam atribuições da cessionária, à luz do contrato de edição, dentre outras coisas, divulgar, empreender, mover, zelar e proteger as obras musicais no mercado, de forma que gerem receita de *royalties* para ambas as partes (QUEIROZ, 2007). Entretanto, Bezerra afirma, que a contratante não cumpriu com o que foi acordado e não empreendeu suas obras. Letícia Vianna descreve este fato em seu livro *Bezerra da Silva: produto do morro*, pesquisa esta em que o sambista cedeu diversas entrevistas à pesquisadora:

“[Bezerra da Silva] achou estranho a RCA não fazer a divulgação de seus discos, não ter nenhuma estratégia de marketing para ele. Depois percebeu que a estratégia da gravadora era colocá-lo na “geladeira” para garantir o sucesso hegemônico de outro sambista. A partir daí começou a desenvolver suas próprias estratégias de divulgação e lançamento de seus discos, que incluíam a execução dos discos no sistema de som comunitários das favelas e subúrbios, shows nesses lugares e em presídios, bancados pela comunidade, bicheiros e traficantes” (VIANNA, 1999, p.32, grifo meu).

Como podemos notar, ocorreu uma negligência em relação ao contrato firmado entre as partes no que tange a obrigação da contratante em promover no mercado os discos do Bezerra, obrigando-o a desenvolver estratégias de divulgação informais e precárias. Segundo ele, o que o ajudou neste processo foi a maneira com que sua arte era construída. A própria estética de sua música está relacionado com o cotidiano das comunidades carentes, dos morros e das favelas. São crônicas da vida difícil de grupos excluídos e marginalizados. Sua música promove a identificação das pessoas que vivem

⁷ “Por meio do Contrato de Cessão de Direitos Patrimoniais de Autor, como nos ensina o ilustre Carlos Alberto Bittar, “o autor transfere, a título oneroso ou não, a outrem, um ou mais direitos patrimoniais sobre sua criação intelectual”. No Contrato de Cessão, o compositor transfere à editora um ou mais de seus direitos exclusivos, estipulando uma remuneração a ser recebida, o que se dá, em regra, quando da exploração econômica da obra musical e/ou lítero musical. Em geral, os *royalties* advindos da exploração econômica das obras são divididos na proporção de 25% para a editora; 75% para os compositores” (QUEIROZ, 2007).



nestas condições, e, a princípio, principalmente nestes meios foi acolhida e replicada. Outro fator importante foi a maneira como foram constituídos seus discos, pois “para compor seu repertório, ia nos morros e favelas cariocas para gravar os sambas cantados nas tendas e biroskas. Com essa prática ampliava sua rede de relações, ganhava respeitabilidade ao promover os compositores locais e formava um público independente da mídia” (IDEM).

Ao contrário do que possa parecer, este caso de negligência, quanto à promoção e divulgação por parte das editoras e gravadoras da obra de seus artistas, não é algo incomum. Segundo o advogado Daniel Queiroz, este é um fato corriqueiro que faz parte da ação de muitas empresas com a finalidade de diminuir os custos de seus serviços, e assim, diminuir os riscos de sua atuação no mercado.

O fato, no entanto, é que, ao contrário do que parecem crer muitas das editoras musicais atuantes no mercado, as obras não geram receitas sozinhas. Dependem de um trabalho de empreendimento e divulgação por parte das mesmas, que, nas palavras do mestre Ascensão, têm que assumir o risco comercial do empreendimento. Porém, e por mais incrível que possa parecer, as editoras “sentam em cima do repertório dos autores” – para usar um jargão do mercado – e aguardam que aqueles que se interessem em utilizá-lo requeiram a autorização necessária. Desse modo, o risco do negócio é simplesmente ignorado pelas editoras, que atuam como verdadeiros bancos de dados, não movendo qualquer estratégia mercadológica com vistas à divulgação da obra dos compositores (QUEIROZ, 2007).

Outra questão contratual que gerou conflito entre Bezerra da Silva e a editora da RCA foi o que Daniel Queiroz chama de *o truque da concessão do adiantamento ou advance*. Esta artimanha é promovida quando a editora e/ou gravadora inclui em suas cláusulas contratuais a concessão de um adiantamento ao artista/compositor de uma quantia em dinheiro referente aos valores que o compositor faria jus no futuro com a inclusão de suas obras em faixas gravadas, as editoras se aproveitam da, em regra, periclitante situação financeira dos autores para os persuadirem a assinar os contratos (IDEM). Assinado o contrato e recebido o dinheiro o compositor/artista teria que trabalhar (compor, gravar e promover sua obra) para dar conta de pagar o adiantamento cedido. O problema é que muitas vezes os compositores/artistas não conseguem saudar



seu compromisso e ficam em débito com as editoras/gravadoras sendo obrigados a devolver o dinheiro ou assinar novos contratos, e aumentando, assim, sua dívida⁸.

⁸ Daniel Queiroz descreve detalhadamente o funcionamento do *advance*. “O fato é que a indústria editorial da música brasileira se apóia em práticas de engenharia contábil, que não resistiriam a uma apreciação judicial mais aprofundada. Isto se dá a partir da transformação do valor concedido como adiantamento em “unidades vendidas”, também denominadas de “faixas” – que representam a cessão dos direitos autorais fonomecânicos que reproduzam obras do compositor. Com esta transformação, cria-se uma espécie de “correção monetária paralela”, uma vez que o valor das “faixas” é corrigido ano a ano. Cria-se na editora, desta forma, um *saldo devedor* em nome do compositor. Saldo este que é descontado à medida que as obras do autor são utilizadas em faixas de CDs, em filmes e executadas publicamente. Porém, este *saldo devedor* não permanece inalterado. Com sua transformação em “faixas”, o mesmo vai crescendo de acordo com o aumento, formulado pelas editoras, no valor das faixas. A título de exemplo, a editora que concede 20.000 (vinte mil) reais de adiantamento ao compositor, em verdade está adiantando ao mesmo o valor corresponde a 200.000 (duzentas mil) faixas que incluam suas obras, isto é, duzentas mil utilizações econômicas dessas obras. Disso resulta que a editora adiantou ao compositor 10 centavos de real por cada obra sua incluída em uma faixa gravada. Como apenas o valor das faixas é corrigido, o compositor, que na data da assinatura do contrato recebeu 20.000 (vinte mil) reais de adiantamento, vê o seu *saldo devedor* aumentar anualmente, uma vez que o valor de cada faixa gravada é alterado, por meio de uma tabela de correção de preços formulada pela associação que representa as editoras, a ABEM. Ocorre que, para que o saldo devedor seja completamente zerado na editora, as obras do compositor têm que alcançar o número de utilizações em “faixas” estabelecido previamente pela mesma, em determinado prazo. Do contrário, ocorre outro absurdo estipulado em contrato: a *prorrogação automática do contrato em caso de haver “saldo devedor”*. Simples concluir que as editoras, com vistas a evitarem perdas, exageram sobremaneira nas previsões, pré-estabelecendo patamares altíssimos para as vendas das obras dos contratados. Resultado: terminado o prazo estipulado em contrato, que em regra é de três anos, é feito um novo cálculo do *saldo devedor* do compositor, que na maioria dos casos encontra resultado positivo. Assim, se foi estipulada pela editora a inclusão de obras do autor em 200.000 (duzentas mil) faixas vendidas – como em nosso exemplo, e as obras do autor foram utilizadas em 100.000 (cem mil) faixas, o contrato é automaticamente prorrogado. Porém, o *saldo devedor*, que deveria ser de 10.000 (dez mil) reais – resultado da multiplicação das 100.000 (cem mil) faixas pelos 10 centavos de real equivalente a cada uma, é recalculado com base no novo valor “faixa”. Considerando-se que, por hipótese, a correção no valor da faixa, no período de 3 anos, tenha sido de 50%, o preço de cada faixa passa a ser de 15 quinze centavos de real. Dessa maneira, o compositor, que à época da assinatura do contrato, recebeu 20.000 (vinte mil) reais de *advance* da editora, mesmo tendo tido suas composições incluídas em 100.000 (cem mil) faixas – o que é um resultado bastante razoável, tendo em vista a crise do mercado fonográfico – passa a ter um *saldo devedor* na editora no valor de 15.000 (quinze mil) reais. Por mais complicado, absurdo e revoltante que possa parecer o exemplo utilizado, o mesmo expressa precisamente o que se dá na prática. Além de ter que se desdobrar para divulgar suas obras – visto que as editoras simplesmente, como exposto, “sentam em cima” de seu repertório e aguardam que alguém venha procurá-las para conceder as autorizações, os compositores precisam também correr contra o tempo, uma vez que sua “dívida” cresce anualmente, em patamares só comparáveis aos juros cobrados por empréstimos bancários. Dessa forma, a maioria dos contratos, mesmo que já expirados cronologicamente, continuam em vigor, sem qualquer amparo legal, de modo que os autores ficam inteira e eternamente reféns da empresa editorial. Ao mesmo restam duas opções para reconquistar sua liberdade: ceder novas obras à editora, e aguardar que as mesmas alcancem os altíssimos patamares de vendagem; ou devolver, em dinheiro, o valor do *saldo devedor*, já corrigido. Trata-se de um retorno à época da escravidão, e ao instituto da compra da carta de alforria. Assim é que o compositor, que na data da assinatura do contrato havia ficado satisfeito com a possibilidade de saldar suas dívidas, e de quem sabe adquirir um automóvel popular do ano, acaba por ser obrigado a entregar novas criações à editora, e, o que é mais absurdo, se torna devedor de valores altíssimos, em virtude do esquema de correção do valor individual das faixas” (QUEIROZ, 2007).



O que podemos notar é que o processo de concessão de adiantamento também foi uma ação comum realizada pelas editoras/gravadoras e que tem sido motivo de diversos processos judiciais por sua característica exploratória que pode até configurar, por meio do aumento da dívida e do aprisionamento do contratado, uma relação de trabalho escravo. Em sua entrevista cedida à Letícia Vianna, Bezerra da Silva descreve estas práticas trabalhistas exploratórias exercidas pela editora/gravadora:

Eu fui para a RCA, e lá, vamos dizer, é isso que você está vendo aí (mostra as paredes cobertas de discos de ouro, platina e platina dupla), foram 14 anos de RCA, né. Um sucesso atrás do outro. Comecei ali no *Partido muito alto*, fui até o *Overdose de cocada*. Agora, cada disco desse, você vê quanto disco de ouro, platina, platina dupla que é acima de quinhentas mil cópias. Então eles ganharam foi dinheiro. Muita grana, muito dólar, muito real. Muito dinheiro mesmo, entendeu? E eu, eu fiquei sem nada, entendeu? Agora tinha que ser... ou por falta de inteligência, burrice mesmo. Ou confiança demais... que eu acreditei, entendeu? Quer dizer, a gente vive assim, numa situação como se diz, num mato sem cachorro; sem ter para onde correr. Eu não fiz direito, não entendo. Eles aí é o que faziam comigo, né. Eu numa situação dessas, sem dinheiro, porque a gravadora paga por trimestre, e eles davam um adiantamento. A gente fica condenado àquela escravidão do angu. Aquela quantia que só dá para o almoço e a janta. Eles forçam o artista a pedir o adiantamento, o vale. Aí é que está a manobra, você está sufocado, né, você precisa e eles viram financeira. Sei que você não pagava nunca... e você precisando... corre dali, corre daqui... Quando eu fui entender direito como é que era; quando eu fui tendo uma noção da coisa, aí é que eu fui saber. Eu digo: meu Deus, mas o que é isso? Já era de 1987 para 88, eu já tava aí no *Justiça social*. Eu já tinha assinado mais quatro anos, né. Foi quando eu fui saber tudo, aquela mentira, aquela coisa toda. Eu digo: come é que pode? Eu tava fazendo sucesso. E daí começou a briga, né (...) (1999, pp.34-35).

Podemos enunciar, também, as críticas do sambista direcionadas às gravadoras e sua distribuidora de discos por causa das questões financeiras de exploração do intérprete e dos compositores dos sambas pelo não pagamento correto dos direitos autorais por meio da manipulação da quantidade dos números de discos vendidos.

Até 22 de abril de 2003, quando entrou em vigor o Decreto presidencial nº 4.533, que regulamenta o artigo 113 da Lei nº 9610/98, (lei de direitos autorais), que institui a numeração por lotes das obras fonográficas, e também tornou obrigatório o uso do *International Standing Recorder Code (ISRC)*, o compositor/artista não tinha conhecimento exato do número de discos produzidos, distribuídos e vendidos. Estas informações eram repassadas para eles pela própria editora/gravadora, que dependia



destes números para realizar o pagamento dos seus direitos autorais. O compositor/artista não tinha condições de acompanhar exatamente estas quantidades, o que facilitava a manipulação destes dados quando fosse pertinente à empresa para aumentar seus lucros ao não repassar corretamente os direitos dos compositores/artistas. Esta era uma prática ilegal, mas como não havia provas concretas para colocar fim a estas ações, ela vigorou por muito tempo para prejuízo da parte autoral, o que configura mais uma forma de exploração.

Um caso importante e muito difundido sobre o repasse incorreto dos números de discos vendidos foi o protagonizado pelo artista/compositor Lobão, que iniciou a luta para obrigar as gravadoras a numerar os discos fabricados e vendidos. Segundo o cantor, as gravadoras manipulavam e falsificavam as tiragens para não pagar corretamente os direitos devidos o que caracterizaria uma forma de “pirataria legal”.

[...] Eu era um artista que vendia medianamente, quase sofrivelmente, vendia 50.000, às vezes 60.000, é o que eles diziam, mas quando fui preso virei curiosidade zoológica, e vendi 350.000 cópias com o *Vida Bandida*. Só que eu ia para os lugares, eram 50.000 pessoas, 20.000, 30.000, e isso eu fazendo três, quatro *shows* por semana, estádios lotados pelo Brasil inteiro. [...] contabilizando na minha cabeça, devo ter vendido pelo menos 1 milhão de cópias, mesmo naquela época. Pelos números de bilheteria, alarmantes: se o Roberto Carlos tinha *show* no Gigantinho e botava 15.000 pessoas, eu ia no dia seguinte e botava 31.000. [...] E eu chegava na gravadora, falavam: “Você nunca vendeu 350.000 nem 300.000, você está é muito satisfeito”. E eu dizia: “Não estou, não, eu saio no *Jornal Nacional* toda hora, neguinho vai lá propor me filmar na cadeia, o cacete a quatro, como é que só vendi isso?”. Então, a partir dali, fiquei muito mais atento a essa coisa da numeração. E comecei a me perguntar: “eles podem arbitrar qualquer numeração, eles podem manipular números...”. Existem casos. (Revista Caros Amigos, 2000, p.23).

Esta situação também foi vivida por Bezerra da Silva, que em seu depoimento se indigna com tais ações:

Fiquei ciente de como eles faziam, de como eles faziam para sonegar. Quantas cópias que não chegavam na minha mão. Aquilo ali, você compreende, você vai ficando num estado de espírito... Saia caminhão de noite, disco sem nota, entendeu?! Aí eu pergunto a você, como é possível?! Porque o presidente (da gravadora) dizia pra mim: Bezerra, você é *hors-concours*, não sei mais o que. Você vende sem tocar, você é... E eu disse: ‘Eu sei, mas cadê o produto?’ Então eu ficava observando. Aí eles vinham e apresentavam aquela quantidade. Eu tenho os demonstrativos, eu mostro a



8 a 10 de agosto de 2012 Salvador Bahia Brasil

eles todos, eu tenho aqui comigo, entendeu. Eles vinham: ‘Vendeu tanto’. Eu digo: ‘Meu amigo, eu viajei o Brasil todo. Não é coisa que alguém me disse, eu vi com os meus olhos, encontrei disco meu em Roraima, poucos brasileiros já foram ali.’ Eu digo: ‘Cara não é possível ...!’ (VIANNA, 1999, p.35).

A parceria de Bezerra da Silva com a RCA começou em 1980 e teve a duração de aproximadamente 14 anos por meio da assinatura de seguidos contratos. Depois de longos anos de trabalho com a gravadora e com maior compreensão dos processos de exploração contratual, outro caso vivenciado por ele, em sua relação com a gravadora, seria o estopim, que o levaria a romper seu último contrato no final de 1993, contrato este cujo termo inicial era 01/06/1990 e, final, 24/04/1994. Segundo Vianna, Bezerra da Silva “tornou-se vítima de uma estratégia de dominação tradicional da elite patronal brasileira, a qual José Sergio Leite Lopes, em *A tecelagem dos conflitos de classe na cidade das chaminés*, chama de ‘imobilização da força de trabalho pela moradia’ (1999, pp. 35-36). O sambista, que sabia da sua grande quantidade de venda de discos, pediu ao presidente da gravadora uma casa, que seria paga gradativamente com tal vendagem, pois até aquele momento da vida ainda morava de aluguel. A partir deste momento a gravadora passou a apresentar vendagem de discos muito pequena: “dez mil, cinco mil, três mil cópias por trimestre, sendo que suas médias até então eram acima de cem mil. A gravadora estava distribuindo seus discos fatura e contabilizando as poucas vendas legais e a dedução da casa; Bezerra da Silva não estava recebendo quase nada” (IDEM). Torna-se clara, então, a prática, anteriormente apresentada, como “pirataria legal” realizada pela gravadora. Letícia Vianna descreve o desfecho deste caso:

[Bezerra da Silva] ficou indignado, se sentiu escravizado e traído. Disse que não ia gravar o último disco do contrato (feito de três em três discos), pediu sua carta liberatória. A gravadora deu a carta liberatória e mais uma quantia em dinheiro com um recibo de total quitação pelos serviços. Bezerra da Silva levou a um advogado amigo, que disse para ele não receber dinheiro, nem assinar recibo algum, pois a quantia era irrisória, tendo em vista os 14 anos de contrato ininterrupto – o que gera vínculo empregatício e garante uma indenização maior do que a que era oferecida. O advogado também o instruiu a só acionar a gravadora, para obter a indenização, quando já estivesse com o contrato assinado com outra gravadora (1999, p. 36, grifo meu).



Depois de rescindir o contrato com a BMG, seguiu seu trabalho em outras gravadoras sem receber corretamente os direitos artísticos previstos no contrato. Somente em 2002, Bezerra da Silva moveu um processo judicial contra a gravadora, que tramitou na justiça até 2008 quando a causa foi dada em seu favor. O sambista “porta-voz do morro”, como era conhecido, morreu dia 17 de janeiro de 2005, e, a partir de então, a ação foi retificada para o espólio (seus familiares).

O processo movido na justiça contra a BMG Brasil LTDA referia-se à ação de cobrança e indenização de direitos artísticos, cumulada com indenização por uso indevido de fonograma, quebra de contrato e perdas e danos e foi julgada pela juíza da 31ª Vara Cível do Rio de Janeiro, Drª Ana Paula Pontes Cardoso. Conforme estava acordado no contrato, após o término do mesmo a gravadora deveria realizar os pagamentos dos direitos autorais ao sambista⁹. Entretanto, Bezerra da Silva recebeu da BMG valores inferiores. Segundo a juíza, “o não pagamento pela ré de forma voluntária, dos valores referentes aos direitos autorais, aos quais este fazia jus nos termos do contrato celebrado, importa em infração contratual clara” (DA REDAÇÃO, 2008).

Em 2008, com o veredicto a favor do sambista, a BMG Brasil LTDA foi obrigada a pagar indenização de aproximadamente R\$ 1 milhão ao espólio do cantor Bezerra da Silva, valor este referente aos direitos artísticos da venda de discos reproduzidos após término do contrato firmado entre as partes e multa contratual de R\$ 18.753,81 (DA REDAÇÃO, 2008).

⁹ Na Apelação Cível nº 2009.001.01198 a Relatora: Des. Sirley Abreu Biondi descreve no relatório os motivos pelos quais Bezerra da Silva moveu a ação contra a BMG Brasil LTDA. “Inicial às fls. 02/15, acompanhada dos documentos de fls. 16/67, alegando o autor, em síntese, que teria celebrado com a ré contrato de exclusividade para lançamento de discos em “longplay”, com prazo determinado, cujo termo inicial era 01/06/1990 e, final, 24/04/1994. O autor também afirma que, durante a vigência do contrato, teriam sido lançadas vinte obras musicais. Aduz que a ré teria pago seus “royalties” em valores inferiores ao pactuado, já que os repasses do pagamento dos direitos artísticos do autor estariam ocorrendo no percentual de 10%, quando deveriam ser de 12%, em razão da vendagem do disco superior a duzentas mil cópias. Sustenta que, apesar de o contrato não ter sido renovado, a ré teria relançado todas as suas obras musicais em forma de CD e fita K7, sem a sua autorização, praticando, assim, contrafação. Informa que a ré teria efetuado alguns depósitos na sua conta bancária, alegando tratar-se de valores irrisórios, muito aquém do devido de fato. Ao final, requer o autor, além da concessão da gratuidade de justiça, que a ré seja condenada a pagar os direitos artísticos do cantor Bezerra da Silva, no valor de R\$ 904.240,00, que a empresa seja condenada ao pagamento de indenização pelo uso indevido de fonograma, no valor de 1.000 salários mínimos, a título de perdas e danos, bem como condenada ainda ao pagamento de multa contratual no valor de CZ\$ 8.000.000,00, sem prejuízo da condenação ao pagamento de indenização pelos danos morais, no patamar não inferior a 200 salários mínimos” (RIO DE JANEIRO, pp.02-03,2009).



Considerações finais

Como podemos perceber, arte e trabalho caminham lado a lado. No caso de nosso objeto de discussão, notamos que a arte musical depende de um trabalho específico. A produção cultural depende da relação entre esfera econômica produtiva e arte, pois os produtores necessitam de projetos nos quais investir e a esfera artística necessita do investimento para se expressar. Mas esse caminhar conjunto sempre encontra obstáculos onde os tropeços são constantes. Mesmo caminhando conjuntamente os interesses são distintos, os produtores querem colher os frutos econômicos do capital e do trabalho investido e os artistas querem ter condições de produzir sua arte com qualidade e ter condições mínimas de viver do seu trabalho artístico.

Esta dinâmica dramática e conflituosa é apresentada neste artigo quando discutimos todas as dificuldades encontradas pelo sambista Bezerra da Silva para promover sua arte por meio de seu trabalho. As dificuldades, conflitos e processos de exploração vividos foram exemplificados pelo preconceito em relação a sua música, que aborda temas marginais, a falta de visibilidade sofrida diante da segmentação do mercado musical no período de sua carreira, a falta de promoção e divulgação por parte da gravadora, o truque da concessão do adiantamento que por meio da dívida aprisionou o sambista à gravadora, a sonegação do número de discos vendidos e o pagamento incorreto dos direitos autorais. Processos estes que vão muito além de uma exploração tipicamente capitalista do trabalho e transparecem práticas criminosas de não cumprimento do contrato de trabalho, aprisionamento do trabalhador, usurpação e não pagamento de direitos, dentre outros fatores que motivaram posteriormente uma ação judicial contra a gravadora.

A vida de trabalho de Bezerra da Silva é um exemplo deste conflito entre interesses distintos na cadeia produtiva da música, pois mesmo tendo conhecimento de que a “ideologia da indústria cultural é o negócio” (ADORNO e HORKHEIMER, 1985, p.128) o sambista vê-se obrigado a participar deste aparato para produzir sua música e viver de sua arte (CROCCO, 2010, p.12). Tendo como referência a vida e o trabalho de



Bezerra da Silva, percebemos que estes são alguns dos conflitos e contradições que marcam a produção musical no final do século XX e, em casos mais específicos, no início do XXI.

Referências bibliográficas

ABPD. *BMG Brasil*. Rio de Janeiro, 2006. Disponível em: <http://www.abpd.org.br/sobre_gravadora.asp?g=30>. Acesso em: 16 abr. 2012.

ADORNO, T. W. e HORKHEIMER, M. *Dialética do Esclarecimento - fragmentos filosóficos*. Tradução: Guido Antônio de Almeida. Rio de Janeiro: Zahar, 1985.

CÂNDIDO, A. Dialética da Malandragem. In: Candido, A. *O discurso e a cidade*. São Paulo: Duas cidades, 1993, p. 19-54.

CROCCO, F. L. T. Bezerra da Silva entre a boêmia e a indústria cultural: condições e contradições do trabalho artístico no final do século XX. In: VII Seminário do Trabalho: Trabalho, Educação e Sociabilidade, 2010, Marília-SP. *Anais eletrônicos...* Marília: Unesp, 2010. Disponível em: <[http://www.estudosdotrabalho.org/anais-vii-7-seminario-trabalho-ret-](http://www.estudosdotrabalho.org/anais-vii-7-seminario-trabalho-ret-2010/Fabio_Luiz_Tezini_Crocco_Bezerra_da_Silva_entre_a_boemia_e_a_industria_cultural.pdf)

2010/Fabio_Luiz_Tezini_Crocco_Bezerra_da_Silva_entre_a_boemia_e_a_industria_cultural.pdf>. Acesso em: 16 abr. 2012.

DA REDAÇÃO. Família do cantor Bezerra da Silva receberá R\$ 1 milhão de gravadora. *Última Instância*, São Paulo, 06 set. 2008 Disponível em: <<http://ultimainstancia.uol.com.br/conteudo/noticias/7769/familia+do+cantor+bezerra+da+silva+recebera+r+1+milhao+de+gravadora.shtml>>. Acesso em: 16 abr. 2012.

DIAS, M. T. *Os donos da voz: indústria fonográfica brasileira e mundialização da cultura*. São Paulo: Boitempo, 2000.

FENERICK, J. A. *Nem no morro nem na cidade: as transformações do samba e a indústria cultural (1920-1945)*. São Paulo: Annablume; Fapesp, 282p., 2005.

MATOS, C. *Acertei no milhar. Samba e malandragem no tempo de Getúlio*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982.



QUEIROZ, D. P. C. *O compositor e a editora musical: desequilíbrios que permeiam essa relação*. Rio de Janeiro, 2007, Disponível em: <<http://jusvi.com/artigos/29612>>. Acesso em: 16 abr. 2012.

O som da Ética. Revista *Caros Amigos*. Janeiro de 2000.

RIO DE JANEIRO. Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro (Décima Terceira Câmara Cível). Apelação Cível nº 2009.001.01198. Apelante: BMG Brasil LTDA. Apelado: Espólio de José Bezerra da Silva. Relatora: des. Sirley Abreu Biondi. Rio de Janeiro, 11 de março de 2009.

VIANNA, L. C. R. *Bezerra da Silva: produto do morro: trajetória e obra de um sambista que não é santo*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1999. 165 p.

