

INTERFACES JURÍDICAS DO AUDIOVISUAL NO BRASIL

Allan Rocha

O mercado de audiovisual brasileiro busca paralelamente sua consolidação enquanto indústria e sua expansão comercial para além das fronteiras nacionais. Após um forte declínio no início dos anos 90, medidas legais foram implementadas visando à estruturação e sedimentação de toda a indústria cultural nacional, em especial o audiovisual.

Neste sentido foram estabelecidas leis de incentivo fiscal, em vigor até os dias atuais, através das quais empresas nacionais e estrangeiras podem investir parte do imposto devido na produção nacional, tornando-se com isso investidores e partícipes desta produção, sem os riscos inerentes às atividades relacionadas ao entretenimento. O volume de recursos provenientes de incentivos fiscais federais investidos neste setor ultrapassa 1.5 bilhões de reais entre 1995 e 2005 (segundo dados governamentais). Devendo ser também observado que, a par da legislação federal, diversos Estados e Municípios também subsidiam a produção cultural em geral e audiovisual em particular.

Embora ainda tímidos frente ao volume de recursos subsidiados, os resultados podem ser observados pelo número de obras cinematográficas nacionais concluídas anualmente, em constante crescimento.

Cumprir observar uma lacuna profissional nacional na compreensão das especificidades concernentes aos contratos entre os produtores e os diversos criadores que participam da construção da obra coletiva. Isto deve-se à escassa literatura sobre o setor e frágil entendimento da dinâmica empresarial da indústria audiovisual, ressaltando a quase inexistência de cursos jurídicos direcionados ao entretenimento. Assim torna-se bastante relevante uma assistência jurídica que faça o acompanhamento criterioso das cessões referentes à produção, de forma a garantir a segurança jurídica da cadeia de direitos, essencial à sua comercialização posterior.

Há um número restrito de distribuidores de obras audiovisuais no país, carecendo este setor de maior concorrência e competitividade, resultando em uma forte concentração desta atividade. Os valores atuais cobrados pela atividade de distribuição permitem uma alta lucratividade, sendo este um campo otimizado para investimentos e entrada de novos atores.

A distribuição requer, para a consolidação empresarial dos atores que atuarem nesta seara, uma segurança frente aos produtores e uma fiscalização em razão dos exibidores. No primeiro caso trata-se de certificar-se que o produtor efetivamente detém os direitos livres e desimpedidos para comercialização, e em face dos exibidores que estes respeitem os limites e condições contratuais, especialmente quanto ao número de exibições e renda.

Por fim, vemos um crescente número de canais e veículos de exibição de obras audiovisuais, que incluem um crescente acesso à banda larga e a entrada das empresas de telefonia móvel no mercado exibidor. Isso indica uma crescente demanda por conteúdo, destacando-se entre eles o audiovisual. Esse movimento tende a aumentar o volume de recursos em toda a cadeia produtiva, incluindo os investimentos e as receitas, desde que, claro, tais atividades sejam acompanhadas de solidez jurídica.