

Caros associados,

Envio no link abaixo informações de empresas que tiveram contato com o BTVP durante o MIPCOM e que podem ser interessantes para vocês.

As empresas estão divididas em três itens:

- 1) Compradores/distribuidores
- 2) Produtoras
- 3) Serviços (como dublagem e banco de imagens).

[Acesse Contatos Mipcom *CLIQUE AQUI*](#)

Sobre empresas compradoras:

Associados interessados em contactar empresas compradoras podem mandar um primeiro email de apresentação e mencionar que Rachel do Valle, responsável pela área de distribuição do Brazilian TV Producers, repassou o contato.

Antes de enviarem materiais para avaliação de um potencial comprador, sugiro confirmarem alguns dos itens envolvidos na negociação: território, direitos pedidos, exclusividade, idioma, material exigido para exibição, valores.

Em muitos casos, o comprador responderá que prefere informar o preço somente depois de confirmar se tem ou não interesse em adquirir o conteúdo. Ainda sobre preço, é importante deixar claro em contrato se o valor a ser pago é bruto ou líquido (para não haver surpresas com a taxa de withholding tax, que varia de país a país. Entre Estados Unidos e Brasil, por exemplo, o withholding é de 30%. Ou seja, se o preço é *X bruto*, o valor recebido em conta brasileira será *X menos 30%* (há ainda reduções devido a taxas bancárias).

Os materiais podem ser enviados para avaliação por correio, em formato DVD (muitos sabem que o sistema no Brasil é NTSC e não há necessidade de converter para Pal quando é para avaliação). Outra sugestão é enviar por FTP ou mandar trechos do conteúdo em baixa qualidade por email, para que o comprador conheça um pouco sobre o conteúdo. Pós assinatura de acordo, o gasto do envio do material para exibição deve ser definido também em contrato: quem paga custos do envio de betas, por exemplo? As betas serão devolvidas?

Para conversas com agências de vendas/distribuidores, a comissão padrão de mercado é 30%. Mas são itens de negociação se esta comissão pode ser reduzida, se a base é valor bruto ou líquido, se gastos com presença em feiras e mercados e produção de material gráfico não estão embutidos, etc. Na hora de escolher uma agência de venda/distribuidor, pesquise sobre o perfil da empresa, cheque resultados e converse com outros produtores que têm seus conteúdos representados por tais empresas.

Sobre empresas produtoras:

A maioria das empresas interessadas em contactar produtores brasileiros procuravam, inicialmente, parceiros para projetos próprios. No entanto, todas estão abertas a conhecer projetos brasileiros e, de acordo com cada caso, disseram poder dar prioridade ao projeto brasileiro.

Vale a pena pesquisar o site e se informar sobre os projetos. Conhecer o histórico e trabalhos anteriores das empresas também é importante. Não significa que empresas novas e ainda sem projetos finalizados não sejam indicadas como co-produtores! O importante é que cada produtor brasileiro saiba o que precisa de seu parceiro internacional e que todas os “direitos” e “obrigações” estejam definidos em um contrato.

Conversamos com outras empresas nas feiras, algumas de interesse mais institucional (como representantes de governos interessados em estreitar relações com Brasil), representantes de festivais e mercados, etc. Conforme tivermos mais infos e contatos a serem enviados, repasso o email para todos os associados.

Estou à disposição,

Obrigada,

Rachel

Rachel do Valle

Distribution and Project Development Coordinator for the International Market

rachel@braziliantvproducers.com

twitter.com/BrazilianTVProd

Phone (5511) 3707- 4759

Rua Jesuíno Arruda 676 cj 81

São Paulo, São Paulo 04532-082 Brazil

Visite nosso site www.braziliantvproducers.com



ABPI-TV - Associação Brasileira de
Produtoras Independentes de Televisão



Secretaria do Audiovisual Ministério da Cultura

