

Economic Analysis of Law Review

Análise Juseconômica da Imunidade Tributária Musical: O Caso do E-Music no Brasil

Law and Economic Analysis of Musical Tax Immunity: The Case of E-Music in Brazil

Eugenio Pacceli de Moraes Bomtempo¹
Universidade Católica de Brasília

Marcos Aurélio Pereira Valadão²
Universidade Católica de Brasília

RESUMO

Trata-se de analisar a denominada imunidade musical. Com base no critério de eficiência de Kaldor-Hicks não se faz possível afirmar que esta imunidade tributária objetiva musical seja economicamente eficiente por ser este mercado da música é muito concentrado. Essa imunidade pode fazer com que este segmento fique ainda mais verticalizado, o que aumenta a chance de apropriação de parte do excedente do consumidor e de parte das receitas do Estado pelas majors. Ao estabelecer a imunidade tributária musical, a cláusula constitucional ficou muito aberta, assim, se o Supremo Tribunal Federal for capaz de fazer uma interpretação conforme a Constituição Federal, suas ineficiências podem ser mitigadas via interpretação extensiva mínima, abrandando os custos sociais desta imunidade tributária.

Palavras-chave: Fonogramas, videogramas, e-music, eficiência, Kaldor-Hicks, imunidade musical.

JEL: K34

ABSTRACT

The aim of this article is to analyse the so-called "musical tax immunity". The Kaldor-Hicks efficiency criterion does not make possible to say that this musical objective tax immunity is economically efficient because this market highly concentrated. This tax immunity may cause this market to become even more verticalized, which increases the chance of the majors to capture the consumer surplus and a share of state revenues. When establishing the musical tax immunity, the constitutional clause was made very open, so if the Supreme Court become able to make an interpretation according to the Constitution, the inefficiencies of this tax immunity may be softened through a minimum extensive interpretation, in order to decrease the social costs of this tax immunity.

Keywords: Fonogramas, videogramas, e-music, eficiência, Kaldor-Hicks, imunidade musical.

R: 27/06/16 **A:** 29/10/16 **P:** 30/12/16

¹ Eugênio Pacceli de Moraes Bomtempo - Mestre em Direito pela UCB, Pós-Graduado em Direito Público pela UCB, Pós-Graduado em Direito Processual pela UNISUL, Pós-Graduado em Gestão Estratégia e Qualidade pela UCAM, Bacharel em Ciências Econômicas pelo UNICEUB, Bacharel em Direito pela UDF, Advogado. E-mail: eugenio.bomtempo@gmail.com.

² Marcos Aurélio Pereira Valadão - Doutor em Direito (SMU - EUA), Mestre em Direito Público (UnB), Professor e Pesquisador do Programa de Mestrado em Direito da Universidade Católica de Brasília (UCB) / ESAF, Ex-Membro do Comitê de Peritos em Cooperação Tributária Internacional da ONU (2009-2013), Auditor-Fiscal da RFB, Presidente da 1ª Seção do Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (CARF). E-mail: valadao@ucb.br

1. Introdução

O artigo examina, a partir do cenário internacional da música e da tributação no *e-commerce*, a juseconomia da imunidade tributária musical e suas possíveis consequências no concentrado mercado brasileiro da música.

O desenvolvimento das tecnologias de comunicação, em rede, devido à *Internet*, permitiu o desenvolvimento e formação da economia digital globalizada, com efervescente *e-commerce*, a provocar relevantes efeitos sobre a fiscalidade e as práticas comerciais.

Observa-se no cenário internacional uma vigorosa percepção da importância da cadeia produtiva da economia da cultura, em meio a uma acirrada concentração econômica e dura competição tributária internacional, com importantes reflexos sobre a tributação nos mercados emergentes, a merecer detida análise.

Neste quadro, o livro físico e eletrônico, a música, por CD's e DVD's, sobretudo, estiveram presentes entre os primeiros motores dos negócios nos meios eletrônicos.

Sabe-se, que muitos artistas compareceram no Congresso Nacional, em Brasília, pleiteando a aprovação da imunidade tributária musical na esperança de verem os problemas do setor resolvidos, ou melhor encaminhados. Reivindicaram imunidade tributária para acabar com o problema da pirataria musical, o artista ser remunerado adequadamente pelos seus direitos autorais e para ver a produção fonográfica brasileira ser expandida nacional e internacionalmente.

Cresce a oferta e demanda de música eletrônica, a clamar por novos estudos sobre a matéria, sob o enfoque tributário e seus reflexos sobre a produção da música nacional. Neste ideal, a partir do critério da eficiência econômica de Kaldor-Hicks, enquanto ferramenta da análise econômica, investiga-se, se as imunidades tributárias dos fonogramas e videogramas musicais podem ser consideradas economicamente eficientes? Para direcionar os trabalhos, admite-se, como hipótese, as seguintes problemáticas: as “majors” (grandes gravadoras internacionais), de posse da imunidade tributária musical podem concentrar e verticalizar ainda mais o mercado da música no Brasil, sem ampliar o acesso aos direitos autorais e a remuneração dos músicos? Esta imunidade tributária musical aumenta ou diminui a participação das pequenas gravadoras e de novos talentos no mercado interno com a *e-music*?

Aproximadamente a metade da veiculação musical no Brasil se dá pelo comércio de CD's e DVD's musicais e a outra metade por músicas eletrônicas. Assim, o estudo desta imunidade tributária musical tem estes dois vieses, físico e eletrônico, com especial atenção para a tecnologia *streaming*.

Sem pretensão de dizer uma palavra final sobre o tema, o presente estudo servirá de contributo à investigação e compreensão de um mercado indispensável à qualidade de vida

humana, sendo uma atividade fundamental para a empregabilidade, sobrevivência e expansão da produção artística nacional.

O tratamento da matéria é feito a partir de uma abordagem juseconômica, i.e., com o ferramental teórico da Análise Econômica do Direito (EAD) (Gico Jr., 2010) considerando os aspectos complexos que estão presentes nessas questões (Tovar, 2015, pp. 226 a 227).

2. O Mercado Internacional da Música e o Brasil

A música está no cerne da economia do entretenimento e tem sido um dos motores para a expansão da economia digital via *e-commerce*.

Até meados do Século XX havia uma verticalização no mercado musical do vinil, sobretudo, nos Estados Unidos. Paulatinamente, porém, vieram os CD's (em 1983), DVD's e VCR (em 1997). Maia revela que nos Estados Unidos desenvolveu-se um poderoso mercado cinematográfico e musical graças à verticalização das cadeias produtivas, o que tem permitido ganhos de escala no tempo. Como o mercado interno norte-americano remunera bem estas produções audiovisuais, isto permite sejam vendidas cópias para o resto do mundo a preços bastante competitivos, o que faz, também, que as *Indies* se mantenham frágeis financeiramente para competirem no mercado (Maia, 2014, pp 14-32). Esta realidade está em harmonia com a teoria econômica. Uma vez que a característica marcante da economia da informação, segundo Shapiro & Varian (1999, p. 36), é que “os custos fixos de produção são grandes, mas os custos variáveis de reprodução são pequenos”.

Surgindo a tecnologia digital, o mercado da música passou a experimentar reproduções de CD's piratas, em grande quantidade. O acesso a novas tecnologias, por parte de pequenas e médias gravadoras, chamadas *indies*, as permitiu comprimir dados, via programas livres (*free*) na Internet (MP3, com *softwares* como *Napster*, *Imesh*, *Audio Galaxy*, *kazaa*, *Morpheus*, entre outros), o que lhes ampliou o poder de mercado. Inclusive, ao se desverticalizar esta cadeia produtiva da música, as grandes gravadoras, denominadas *majors*, foram afetadas (Prestes Filho, 2005, p. 32, 57 e 58).

Assim, a indústria de gravadores DAT – Digital Audio Tape começou a sofrer pressões o que fez surgir a Lei AHRA – *Audio Home Recording Act* of 1992, nos Estados Unidos, para deter a produção de cópias em série (Radin, Rothchild, & Silverman 2002, pp. 713-714). Segundo dados fornecidos pela IFPI – International Federation of the Phonographic Industry à instituição SoundExchange (semelhante ao ECAD), em 2012, repassou-se para os produtores e autores mais de US\$ 1 bilhão, de dólares, em *royalties* (Soundexchange, 2012).

Todavia, apesar desta desverticalização, ainda assim, o mercado das “majors” exerce um certo domínio sobre os canais de difusão, marketing e distribuição, entre outros.

Com base nas pesquisas internacionais, Messias Bandeira critica a IFPI por ser uma entidade corporativa que atua em mais de 70 países congregando as mega gravadoras, a reunir cerca de 1.500 outras gravadoras associadas menores, com a finalidade de combater a pirataria por ações judiciais. Mas, na verdade, segundo este autor, esta federação internacional tem o poder de impor preços, influir na propriedade intelectual, ou seja, na formatação dos direitos autorais. Se houve queda na venda de CD's, em 2003, por exemplo, o aumento da venda de DVD's musicais aumentou 67%, fato que a IFPI não divulga (Bandeira, (2015).

Teixeira (2015) explica que, para a OCDE, comércio eletrônico é “qualquer transação comercial que envolva quer organizações, quer indivíduos, e que seja baseada no processamento e transmissão de dados por via eletrônica, incluindo texto, som e imagem”. Sabe-se, que dentro da chamada economia cultural, do entretenimento, se situa o mercado musical. A cadeia de bens e serviços ligados à economia cultural representa cerca de 7% do PIB mundial. No período 1999-2003, segundo Manso (2015), o valor acrescentado subiu 19,7%, o que corresponde a um aumento de mais de 12.3% que o crescimento da economia global.

De olho no potencial do *e-commerce*, um grupo de lobistas tem apoiado um projeto de lei chamado *Digital Goods and Services Tax Fairness Act*, que se contrapõe à “tributação discriminatória do comércio eletrônico” nos Estados Unidos apoiados pela Verizon, Amazon e Apple. O projeto de lei, *The Digital Goods and Services Tax Fairness Act*, nos Estados Unidos, fora encaminhado para evitar impostos pontuais e bitributação em produtos e serviços digitais, entre eles tem-se: *downloads* de música, literatura, filmes, aplicativos móveis e serviços de computação em nuvem, mas não avançou (Whitman, 2015). Segundo Johnston (2015), enquanto as alíquotas de impostos sobre bens físicos giram em torno de 6 a 10%, as alíquotas sobre bens digitais são de cerca de 18 a 20% nos Estados Unidos.

O *Instituto Nacional de Ciberseguridad* (2015), da Espanha, vem observando que vários tipos de relacionamentos crescem na *Internet* a taxas muito expressivas. Entre os negócios jurídicos eletrônicos se destacam, basicamente, os seguintes: a) prestação de serviços pela *Internet*, consultoria e *e-learning* (educação à distância); b) B2B (*business to business*) e B2C (*business to consumers*) – compras pela *Internet*; c) transferências de bens intangíveis (*download*) por meio eletrônico; d) serviços em nuvens, entre outros (Bifano, 2004, p. 136). Atualmente, também, cresce os negócios do tipo Uber P2P(*point to point*).

Entretanto, tem-se como característica marcante do *e-commerce* ser transfronteiriço. Os estados da fonte, onde se situam os compradores (países em desenvolvimento), se preocupam mais com a perda de receitas fiscais pela dificuldade de localizar as transações e os locais tributáveis (Gattass, 2014, p. 133-146).

O sucesso da tecnologia *streaming* nos últimos anos (via assinatura de catálogo virtual de músicas via *wireless*, conexão móvel, nas nuvens, etc.) revela a tendência de acabar com os CDs e *downloads* de MP3 (Prestes Filho, 2005, p. 66-67). Há quem defenda: “a expansão da

rádio via web abre margem para artistas de quaisquer partes do globo terem suas músicas reproduzidas e remuneradas em uma base de usuários potencialmente muito maior” (Querente, 2013, p. 24). Em linhas gerais, dentro da cadeia produtiva da economia cultural, estima-se que 75% do mercado mundial da música está dominado pelas *majors*. As gravadoras independentes pequenas (*indies*) sobrevivem com dificuldades. A música digital cresce de forma acelerada. A IFPI já estima que a venda por esta tecnologia *streaming* empata com a venda por CDs e DVDs (Gonzaga, 2015).

Nos Estados Unidos a Lei de Direitos Autorais (*The Copyright Act of 1976*) deriva do art. 1, Seção 8, Cláusula 8, da Constituição dos Estados Unidos, a reservar ao Governo Federal o poder de promover o progresso da ciência e das artes úteis. O *Copyright Office* registra direitos sobre obras e não os direitos dos autores, assim, quem detiver uma cessão de direitos sobre as obras, em verdade, possui-lhes amplo domínio. No Brasil adota-se a Convenção de Berna, e por ela, os direitos dos autores e seus herdeiros sobre as obras são protegidos.

O sistema *copyright* conseguiu na Organização Mundial da Propriedade Intelectual - OMPI a celebração de dois tratados em sintonia com o modelo *copyright*: Tratado sobre Direito de Autor e Tratado sobre Interpretação ou Execução e Fonogramas”, com o seguinte fundamento: “modernização do sistema internacional do direito de autor e conexos para o sistema da era digital” (Egea, 2014, p. 124).

Entretanto, segundo Pereira (2010), a Convenção de Berna tem adesão expressiva no colégio das nações. Assim, Paul Tolila registra que enquanto o México perdeu espaço cultural em seu próprio país, na integração à zona de Livre Comércio com os Estados Unidos e o Canadá, o Canadá não adotando o modelo de *copyright* norte-americano vem se saindo melhor preservando suas fontes culturais (Tolila, 2007, p. 102). Os artistas brasileiros em geral estão preocupados com a remuneração dos direitos autorais diante da expansão da tecnologia *streaming* (Passos, 2015).

Ao mesmo tempo que o mercado digital tem permitido mais fôlego às gravadoras menores, com o advento de tecnologias como o MP3, surgem outros bens substitutos, aos poucos, a ameaçarem parte do poder das gravadoras de músicas: rádios, vídeos, DVD, tv a cabo, tv aberta, cinemas, jogos e computadores: a internet, a gerar reflexos sobre o setor. Além destes bens substitutos, tem-se que pirataria no Brasil na ordem de 40% do mercado (Prestes Filho, 2005, p. 46-48). Estudos realizados no IPEA revelam que “75% dos indivíduos foram classificados como adquirentes de produtos piratas” (Kubota, Sousa, Pires, Calixtre, & Acioly, 2012).

Inclusive, há uma estimativa de grande volume de CD’s (5 milhões) entre *softwares* e áudios, que seriam vendidos no Paraguai, ”com destino final ao mercado brasileiro [...] penetrando pelo Mato Grosso do Sul”. Para evitar a fabricação pirata a IFPI fechou 20 linhas de produção pirata em todo mundo no ano 2000 (Prestes Filho, 2005, p. 47-60). Neste diapasão,

uma das maiores ameaças está no fenômeno mundial da “freenet”, um verdadeiro inimigo invisível e perigoso para as grandes gravadoras (Sana, 2008). Porém, se o consumidor também não ouvir a música pela *Internet*, não a compra, o que configura um *tradeoff* no setor (Prestes Filho, 2005, p. 61-62).

Por outro lado, no Brasil, a produção nacional expandiu-se bastante na década de 70 diante do *boom* econômico, a se refletir no aumento da aquisição de eletrodomésticos. O mercado brasileiro tinha o seguinte perfil de participação de gravadoras no final desta década: 25% Som Livre; 16% CBS; 13% Polygram; 12% RCA; 5% WEA; 4,5% Copacabana; 4,5 Continental; 3% Formata; 2% Odeon (EMI); 2% K-Tel; 1% TopTape; 1% Tapeçar, 11% outras. A partir de 1980 começou a concentração no setor. Em 2008, já era Sony Music; Universal; EMI, Warner Music como as grandes *majors* e a empresa nacional Som Livre tem conseguido se manter no mercado (Dias, M. (2000) citada em Sá, 2008, p. 154).

Na realidade atual brasileira, o mercado internacional vem sendo dominado em cerca de 75% pelas “majors”: 25,1% da SONY-BMG; 23,5% da Universal; 13,4% da EMI; 12,7% da Warner e, as produtoras independentes das demais nações participam com 25,3%, em mercados locais basicamente (Palmerio, 2015). No Brasil, a liderança e o poder de mercado concentram-se em quatro grandes empresas internacionais: Sony/BMG, EMI, Warner e Universal. Tem força, também, a Som Livre, da Rede Globo.

Maria Luiza Kfoury demonstra, em números, como a produção musical encontra-se de certa forma represada, a permitir os ganhos de escala das “majors”: em 2007 dos 130 discos lançados pelas majors 75 discos foram de música estrangeira. Das 63 gravadores independentes, *indies*, veio a lume 784 novos discos nacionais. A grande indústria do disco ocupou “87,37% do espaço das rádios comerciais brasileiras, contra apenas 9,82% do espaço dado à música produzida pelas independentes” (Valente, 2008).

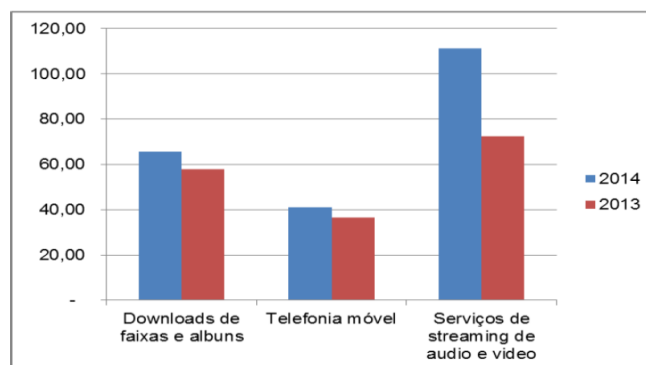
As gravadoras internacionais licenciaram em 2007 130 obras, sendo 75 de músicas estrangeiras e 55 de produção nacional, enquanto as *Indies* lançaram 784 obras novas. Assim, a realidade do mercado da música, segundo este grupo, tem levado ao “empobrecimento da cultura brasileira”. Para remediar este problema sugerem: a) repúdio ao “jabá” (compra de espaços nas rádios) como ato lesivo à cultura nacional; b) há que se desenvolver aquisições públicas de acervos, para bibliotecas; c) desenvolver a educação musical infantil; d) criar uma política nacional para a proteção e defesa de acervos nacionais via IPHAN; e) o Estado deve assumir a defesa dos direitos autorais; f) condicionar a manutenção e renovação de concessões públicas ao fiel cumprimento da legislação de direitos autorais e garantia de espaço para a produção musical nacional; g) criar um banco de dados sonoro digital, de música brasileira, para veiculação; h) apoiar a aprovação da imunidade tributária musical; i) apoiar o ECAD, entre outras (Sá, 2008, p.152).

Inclusive, pesquisas realizadas no IPEA revelam alguns dados interessantes sobre a *streaming*: “O preço mínimo para o pacote *premium* mensal, que inclui dez músicas, é de US\$ 6,00. Cinco grupos concentram a maior parte das receitas do mercado de música *on-line* no Brasil” (Kubota, Sousa, Pires, Calixtre, & Acioly, 2012).

As “majors” possuem um elevado poder de mercado, a operar com grandes estruturas como a Apple (*iTunes*), Amazon, Terra Sonora, UOL Megastore e iMusica, Skype, que por esta tecnologia *streaming* negocia em blocos. Cresce ainda mais a entrada de novas grandes empresas para a exploração do *streaming* no mercado brasileiro: Spotify, Rdio, Deezer, Google Play Music, Grooveshark, Netflix, Twitter, Amazon, iRadio (Apple); Myspace (Fox), iTunes (Apple), Spotify, Tidal, entre outras. O mercado, agora, é global. Há uma propensão para a concentração e marginalização das gravadoras menores nesse tipo de mercado (Passos, 2015).

Por outro lado, o saldo de consumo da música digital no Brasil foi razoável até 2015. A indústria da música eletrônica no Brasil, segundo dados do Anuário 2015 do Rio *Music Conference*, revelam que a economia formal possivelmente faturou R\$ 3,1 bilhões em 2014 (Brunet, 2015). Não se sabe ao certo quanto fatura o mercado formal no Brasil, muito menos, o mercado informal. Mas, sabe-se, que a música digital cresce rápido, conforme informações obtidas via Associação Brasileira de Produtores de Discos – ABPD (2015) e Associação Brasileira da Música Independente – ABMI (2014), vide:

Perfil do Mercado da Música Digital no Brasil

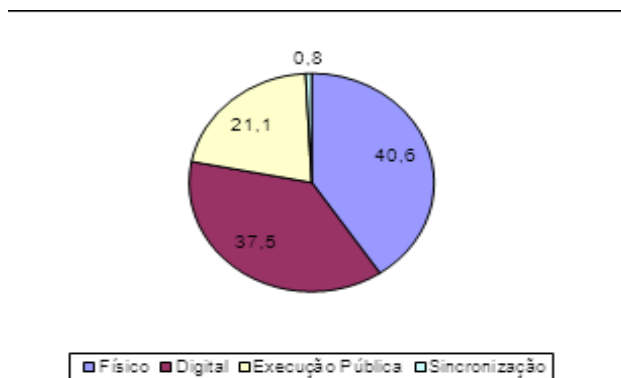


Quanto ao Escritório Central de Arrecadação e Distribuição - ECAD, foi noticiado em 2014: “O Ecad distribuiu, em 2014, R\$ 902,9 milhões a 140.438 titulares de música (compositores, intérpretes, músicos, editores e produtores fonográficos) e associações”³.

³ Entidades associadas no ECAD: ABRAC – Associação Brasileira de Autores, Compositores, Intérpretes e Músicos, ABRAMUS – Associação Brasileira de Música e Artes, AMAR – Associação de Músicos, Arranjadores e Regentes, ASSIM – Associação de Intérpretes e Músicos, SADEMBRA – Sociedade Administradora de Direitos de Execução Musical no Brasil, SBACEM – Sociedade Brasileira de Autores, Compositores e Escritores de Música, SICAM – Sociedade Independente de Compositores e Escritores de Música, SOCIMPRO – Sociedade Brasileira de Administração e Proteção de Direitos Intelectuais e UBC – União Brasileira de Compositores.

Vide o perfil de receitas do setor musical:

Receitas por Segmento Musical no Brasil (%)



Fonte: ABPD (2015) e ABMI (2014).

Em outro giro, tem-se, na doutrina, existir uma correlação entre os benefícios fiscais concedidos e o aumento das vendas internas da música brasileira devido à política extrafiscal no âmbito do CONFAZ - benefícios fiscais renovados periodicamente. A política de isenções no âmbito do CONFAZ levou a produção musical brasileira que participava com apenas 20% do mercado, a participar atualmente com 75% das veiculações musicais no Brasil (Prestes Filho, 2005). Graças a estes esforços fiscais no mercado nacional, as produções musicais e audiovisuais também foram incluídas no Simples Nacional a partir de 01/01/2010, por força da Lei Complementar n. 133, de 2009.

Entretanto, do total de músicas tocadas em 2012, as gravadoras menores regionais (chamadas *Indies*) participaram com somente 12%, ou seja, 88% do mercado ficou concentrado nas mãos das *majors*, conforme dados interpretados a partir de dados existentes em relatórios da ABPD (Nakano, 2012).

Pois bem, neste quadro surgiu a Emenda Constitucional n. 75, de 2013 com assento na Constituição Federal de 1988, por força da Emenda Constitucional 75, de 2013, acrescentando a alínea “e”, ao inciso VI, do artigo 150, da Carta Magna, cuja análise econômica será procedida, vide o dispositivo constitucional:

Art. 150. [...] e) fonogramas e videofonogramas musicais produzidos no Brasil contendo obras musicais ou litero-musicais de autores brasileiros e/ou obras em geral interpretadas por artistas brasileiros bem como os suportes materiais ou arquivos digitais que os contenham, salvo na etapa de replicação industrial de mídias ópticas de leitura a laser.

São considerados “fonogramas”, nos termos do artigo 5º da Lei 9.610/1998 (Lei dos Direitos Autorais), as fixações de sons ou interpretações, excluídas as produções audiovisuais. Essa norma imunizante abarca, inclusive, os suportes materiais (CDs, DVDs, entre outros). Os videogramas são registros em banda magnética ou disco magnético de imagens e sons em suportes físicos. Porém, segundo a Secretaria de Estado da Fazenda de Santa Catarina (2014), um

documentário não é imune (filme). As produções literomusicais refletem as gravações de registros literários e musicais. Estes registros nacionais ou nacionalizados com autores ou artistas brasileiros, agora, são imunes no Brasil.

3. Aspectos Tributários do Setor Musical

Em face das exposições públicas de música, o repasse do Escritório Central de Arrecadação e Distribuição (2014) foi R\$ 902,9 milhões em direitos autorais. Se este valor for somado aos dados existentes no “Anuário 2015 do Rio Music Conference”, a música eletrônica faturou R\$ 3,1 bilhões no Brasil em 2014, segundo Daniel Brunet (2015), tem-se que o faturamento aproximado do mercado musical brasileiro esteja na ordem de R\$ 7 bilhões (metade música digital e metade música por CD’s e DVD’s, mais as exposições públicas de música arrecadadas pelo ECAD), sem contar o mercado pirata existente. Todavia, em nenhum debate parlamentar acessado nessa pesquisa foi encontrado qualquer número seguro sobre faturamento do setor.

Assim, há que se analisar a participação do IPI, ICMS, ISS e COFINS dentro da carga tributária total de 36,9% do PIB, tomando-se as informações da Receita Federal do Brasil, em 2012 e 2013. Supondo que o faturamento do setor seja na ordem de R\$ 7 bilhões, a participação do IPI dentro desta carga tributária total foi 0,89%, isso perfaz uma receita próxima a R\$ 62 milhões de IPI de músicas. De ICMS, 7,52%, representa cerca de R\$ 526 milhões. Se a participação do ISS foi de 0,99%, isso representa R\$ 70 milhões. A participação da COFINS, com 4,08%, representa R\$ 285 milhões por ano, no mercado formal, projetando-se dados da Receita Federal do Brasil (2012). Ainda assim, é pequeno o impacto desta imunidade tributária musical sobre a arrecadação de IPI, ICMS e ISS.

Entretanto, prossegue um intenso debate sobre como será esta tributação da música por *streaming*, se pelo ICMS ou ISS. Pelo Projeto de Lei Complementar n. 366, de 2013, já aprovado na Câmara dos Deputados, prevê que será tributado pelo ISS. Agora, o PL vai ser examinado pelo Senado Federal.

Segundo a Secretaria de Fazenda do Estado de Santa Catarina (2014), não é qualquer operação que pode ser considerada imune, razão de se tributar: a) operações de circulação de mercadorias, realizadas pelo fabricante, na etapa de produção industrial de mídias ópticas de leitura a laser; b) operações de circulação de fitas magnéticas, CDs, DVDs importados; c) operações de circulação de fitas magnéticas, CDs, DVDs, que contenham obras de autoria de artista estrangeiro; d) operações de circulação de fitas magnéticas, CDs, DVDs, que contenham obras de autoria de artista brasileiro interpretada por artista estrangeiro; e) operações de circulação de CDs e DVDs que contenham jogos, entre outras. Não haverá ICMS-substituição, para CDs e DVDs de artistas brasileiros produzidos no Brasil e, também, de autoria de artista estrangeiro interpretado por artista brasileiro.

Percebe-se, de imediato, que esta norma imunizante incentiva os fiscos a aumentarem as obrigações acessórias.

De toda sorte, apesar dos problemas atraírem aperfeiçoamentos, esta imunidade tributária musical, desde que a obra musical seja composta ou interpretada por artista brasileiro, mesmo por veiculação digital (iTunes, Google Play, Amazon, entre outras), não incidirá impostos indiretos (IPI, ICMS e ISS). Se for preciso importar mídia para a gravação de fonogramas ou videogramas de artistas brasileiros, não incidirá II, IPI e ICMS. Em princípio, não incide ISS sobre os serviços anexos nestas gravações. Como se trata de uma imunidade tributária objetiva incidirão os impostos diretos e contribuições; só se faz possível excluir os impostos indiretos incidentes sobre os bens e produtos musicais envolvendo artistas brasileiros. Assim, continuam a incidir o IRPJ, CSLL, PIS/PASE e COFINS sobre a receita bruta apurada (Secretaria de Fazenda do Estado de Santa Catarina, 2014). Mas, a indústria de CDs na Zona Franca de Manaus tende a ficar vulnerável diante desta imunidade tributária musical.

Por outro lado, Torres (1995, pp. 276-277), na doutrina, conceitua “privilégio odioso” toda vez que for dada “permissão para fazer ou deixar de fazer alguma coisa contrária ao direito comum, sem justificativa razoável” [...] “proibido constitucionalmente”. Haverá ofensa ao princípio da igualdade, se da norma extrai-se “distinções, discrimens, desigualdades que não foram professadamente assumidas por ela de modo claro, ainda que por via implícita” (Melo, 2003, p. 47). Assim, há que ser examinado se esta norma imunizante constitui-se um “privilégio odioso” ofensivo ao princípio da igualdade, em detrimento da gravidade das finanças públicas estaduais e municipais.

Além disso, o Brasil é um país signatário do tratado da OMC. A regra do tratamento nacional junto à OMC impõe que os países signatários sejam obrigados a dedicar às importações o mesmo tratamento que a tributação nacional recebe, por força do item 2, do artigo III, do GATT (Meira, 2012, p. 265). Alguns princípios de proteção à livre concorrência são garantidos pela Organização Mundial do Comércio-OMC, dentro do âmbito das Nações Unidas, a exemplo do GATT- *General Agreement on Tariffs and Trade* (Acordo Geral de Tarifas e Comércio). Destacam-se, o princípio da cláusula da nação mais favorecida (permitindo adotar a cláusula da nação que mais favorecer na troca internacional) e o princípio da não discriminação ou do tratamento nacional, para que os produtos similares importados sejam tratados de forma idêntica aos produtos nacionais nos estados membros, sem discriminação tributária, até mesmo em relação às imunidades e desonerações fiscais.

Nos termos da *World Trade Organization* (1994) dois princípios também se fazem presentes, quais sejam, o princípio da reciprocidade e o princípio da vedação ao protecionismo (GATT, artigos I a IV).⁴ Neste caso, o tratamento deve ser igual no que se refere aos impostos IPI, ICMS, COFINS e CIDE (importação), sob pena do Brasil ter que responder a denúncias

⁴ WORLD TRADE ORGANIZATION. Dispute Settlement. 3.5 GATT. United Nations, New York and Geneva, 1994, p. . Disponível em: <http://unctad.org/en/docs/edmmisc232add33_en.pdf>. Acesso em: 20 abril. 2014.

junto à OMC. Pela regra do tratamento nacional os países signatários da OMC, como o Brasil, se vêm obrigados a dispensar o mesmo tratamento dado à tributação nacional para os produtos importados, com base no item 2, do artigo III, do GATT, ou seja, podem ter no máximo o mesmo ônus, no caso IPI, ICMS, COFINS, CIDE (Meira, 2012, pp. 264-265).

Juntamente com o Acordo do GATT, tem-se os Acordos relativos à propriedade intelectual (TRIPS), com o fito dos estados signatários controlarem suas legislações sobre a matéria, se destaca o princípio do tratamento nacional, ou da não discriminação, onde cada membro deve dispensar o mesmo tratamento aos nacionais de outros membros da mesma forma que trata seus próprios nacionais no que concerne à propriedade intelectual, sem prejuízo das exceções previstas em outros tratados como no caso da Convenção de Roma (artigo 14,6), Convenção de Berna (artigos, 6º e 9º, 2), que se pretende fiquem atualizadas à economia digital, com o artigo 16 do Tratado da OMPI – Organização Mundial da Propriedade Intelectual (Pereira, 2002, p. 180). Contudo, este entendimento encontra oposições dentro da União Europeia, para quem os bens corpóreos têm tributação diferente dos bens incorpóreos, vide: “[...] a transmissão electrónica de bens configura uma prestação de serviços, já que embora os bens corpóreos e os bens virtuais possam ter a mesma utilidade económica, não são bens idênticos” (Pinto, 2015).

No Brasil, conforme o bem incorpóreo pode ser considerado mercadoria e ser tributado pelo ICMS e demais impostos. De todo jeito, os países membros da OMC não podem impor tributação diferenciada para os produtos similares importados (conforme os artigos I e III, do GATT, sobretudo, em impostos indiretos; no artigo XVI do GATT), veda-se, que países membros concedam renúncias fiscais, ainda que para corrigir falhas de mercado, a ponto de gerar distorções na concorrência prejudicial ao comércio internacional (*World Trade Organization*, 1986).

Esta imunidade tributária foi conferida à produção musical brasileira num momento em que o Brasil enfrenta déficits orçamentários em praticamente todos os entes públicos: estados, municípios (Oliveira, 2013) e União (Nunes, 2015). Por exemplo, no Estado de Goiás, cerca de 93,09% das receitas tributárias geradas dentro deste Estado se firmam em tributos indiretos - ICMS, IPI, ISS e COFINS (Instituto Mauro Borges de Estatísticas e Estudos Econômicos, 2007).

Logo, qualquer perda de arrecadação, sem redução de gastos, complica muito o quadro nacional. Assim, importante observar que há uma correlação entre as imunidades objetivas (incidentes sobre bens, enquanto material tributável) e os impostos indiretos, incidentes sobre o consumo.

Ocorre que estes “gastos tributários” devem ser obrigatoriamente demonstrados, de acordo com o parágrafo 6º do artigo 165 da Carta Magna, devendo serem divulgados os efeitos

destas desonerações ou renúncias fiscais, transparentemente, incidentes sobre as receitas e despesas tributárias decorrentes de isenções, subsídios, anistias, benefícios de natureza tributária, remissões, benesses financeiras e creditícias. São custos do Estado, em benefício dos contribuintes. Se uma imunidade tributária inexistir, a partir de criada, o Estado assume um custo tributário, que não tem natureza de “gasto tributário” (exonerações fiscais), pois revela ser uma intributalidade (que será objetiva se incidir sobre bens: livros, jornais, músicas, entre outros).

4. Critérios de Eficiência: A Relevância de Kaldor-Hicks

O critério de eficiência de Kaldor-Hicks tem sua essência na possibilidade de compensar perdas de setores afetados no presente via políticas públicas no futuro. Bryan Caplan ensina que uma situação será “Pareto Eficiente” se a única forma de fazer uma pessoa melhor será fazer com que a outra pessoa fique em situação pior. Porém, com base nos estudos de Vilfredo Pareto, Nicholas Kaldor, analisando as consequências econômicas da revogação da “Lei do Milho” na Inglaterra verificou quem ganhou e quem perdeu com a revogação desta lei. Chegou à conclusão que se a renda agregada aumenta, pode o governo fazer compensações, de forma que alguns podem melhorar seu bem-estar, “sem tornar outros piores” (Kaldor, 1939, p. 550). Neste mesmo sentido, aponta John Richard Hicks (Hicks, 1939, p. 672). Assim, estes economistas descobriram uma forma de trabalhar as limitações dos resultados da eficiência econômica paretiana, via possibilidade de compensar quem perde no futuro pelo critério de Kaldor-Hicks.

Em economês, numa abordagem simplificada, “eficiência econômica” é a maximização do excedente do consumidor e do produtor, de forma agregada. Mankiw (2009, p. 391) oferece uma pequena demonstração algébrica, a respeito: $\text{Excedente Total} = \text{Valor para os Compradores} - \text{Valor pago pelos Compradores} + \text{Valor para os Vendedores} - \text{Valor pago pelos Vendedores}$.

Tem-se, também, que “eficiência econômica entre dois ou mais processos de produção, é aquela que permite produzir uma mesma quantidade de produto com menor custo de produção” (Vasconcelos, 2011, p. 433). Caliendo comentando sobre Buchanan registra que “Eficiência deve estar relacionada a uma alocação dos recursos fundada no consentimento livre, com base em acordos constitucionais, institucionais e normativos” (Caliendo, 2009, p. 25).

Por essas razões o critério de Kaldor-Hicks ganhou proeminência entre os adeptos da Análise Econômica do Direito, quando se considera políticas públicas, especialmente porque a eficiência perante este critério se dá quando a disputa pela alocação de recursos resulta em que o proveito para os vencedores lhes permita compensar os perdedores (Gonçalves e Ribeiro, 2013, pp. 83 e 84).

Mas, Posner (2011, pp. 16-20) utiliza o critério de eficiência no sentido de maximização da riqueza: em havendo a maximização da riqueza, há possibilidade de as pessoas prejudicadas serem de alguma forma compensadas. Entretanto, diante do fenômeno da escassez, observa a

EALR, V. 7, nº 2, p:679-713, Jul-Dez, 2016

necessidade e a prática do ser humano fazer escolhas racionais. Assim, atribui ao termo eficiência, a maximização de resultados a serem obtidos em alocações de recursos, o que, também, sofre restrições, como ocorrem em decisões éticas. Assegura que nove, a cada dez economistas, utilizam o critério Kaldor-Hicks de eficiência.

Todavia, pode surgir um tradeoff que, para Mankiw (2009, p. 4), trata-se de “uma situação de escolha conflitante”. A abordagem do direito tem diferenças em relação à economia, ainda que estas duas ciências possam se ajudar. O direito preocupa-se com a legalidade e justiça. A economia preocupa-se com os custos, sua viabilidade econômica e sustentabilidade no tempo. A economia busca alocar bem os recursos disponíveis, para erradicar a escassez (pró-eficiência). A economia positiva investiga fatos passados para avaliar cenários para o futuro, em contributo à tomada de decisões. A economia normativa trabalha com aspectos sociais, morais e éticos, estuda como ampliar o benefício social; investiga qual o impacto consequencial das normas jurídicas sobre a realidade concreta.

Uma decisão justa pode ser tomada com um elevado grau de eficiência. Para o alcance desta eficiência, Tabak (2014), explica que a eficiência de Kaldor-Hicks é definida como “a confrontação dos benefícios e custos sociais de determinada norma. A introdução de uma norma jurídica gera benefícios para alguns e custos a outros agentes”.

Oliveira (2014, p. 370) esclarece que será maximizadora, pelo critério de Kaldor-Hicks, determinada utilidade (grau de satisfação), se “o volume dos benefícios experimentados é superior ao decréscimo sofrido pelos prejudicados”. A relação custo-benefício indicará. Tabak (2014) identifica a análise custo-benefício como uma importante ferramenta da análise econômica do direito.

É uma questão de escolha racional. A propósito Rodrigues (2007, p. 13) lembra que se um indivíduo tem que escolher uma, em duas alternativas, “escolhe a que lhe proporciona mais utilidade: diz-se, a que maximiza a sua utilidade”. Tem-se, também, o conceito de custo de oportunidade: “custo de oportunidade é aquilo que se sacrifica por não escolher a mais favorável das alternativas disponíveis” (Rodrigues, 2007, p. 14). Sabe-se, também, que muitas iniciativas governamentais falham por insuficiência de dados concretos. Adler & Posner (2000, p. 66), a respeito, explica: “análise custo-benefício exige uma grande quantidade de dados, e dadas as restrições de custo, a especulação é muitas vezes utilizada em sua substituição.”

Em face deste tipo de constatação, Scott Jacobs expõe que a percepção da importância da análise custo-benefício surgiu, também, de esforços empreendidos pela União Europeia, OCDE e OMC, para o alcance de regulamentações inteligentes, mais eficientes (Skrzcki, 2007). Mas, existem também outras ferramentas importantes para tomada de decisões como a Matriz SWOT, que permite a ponderação de pesos entre pontos fortes, fracos, ameaças e oportunidades (Lau, 2011).

Ampliando a percepção dos custos, Ronald Coase observou que os custos das transações são muito elevados. As operações são custosas. Seja pela formulação das leis, ou por tomada

de decisões judiciais, há consequências incidentes sobre o efeito total. As transações seriam mais fáceis “em um mundo em que o sistema de preços funcionasse sem custos”. A realocação de direitos só ocorrerá se o aumento da produção for maior que o custo desta implementação, ou seja, um arranjo ótimo de direitos pode ser inviável se os custos de transação forem elevados demais (Coase, 1960).

A partir deste enfoque, pode-se sintetizar o chamado “Teorema de Coase” com o seguinte enunciado: “se os custos de transação forem nulos, a barganha entre as partes necessariamente será bem sucedida e não terá diferença qual delas tenha direitos de propriedade preponderantes nessa situação” (Carvalho; Jobim, 2008, p 242).

5. Os Excedentes do Produtor e do Consumidor

Excedente é o somatório dos benefícios alcançados pelo consumidor e pelo produtor. Pelo critério de eficiência faz-se importante estudar o comportamento empresarial, que visa maximizar seus lucros. Assim, compreender o conceito econômico de excedente (do produtor e do consumidor) contribui para ampliar a percepção econômica da matéria.

Neste sentido imagine-se uma economia primária, de bem-estar, sem governo. Sua “Curva de Oferta e Procura” está equilibrada. Pindyck & Daniel (2005) explicam que em mercados não regulados e competitivos os consumidores e produtores compram e vendem conforme o preço de mercado prevalece. Todavia, o valor real de algumas mercadorias para alguns consumidores pode ser maior que o preço existente no mercado, que os pagariam até mais caro, se fosse preciso. Assim,

O excedente do consumidor é o benefício total, ou o valor total, que os consumidores recebem além daquilo de pagam pela mercadoria. [...] o excedente do produtor é uma medida análoga que se refere aos ganhos dos produtores. [...] Com base no excedente do consumidor e do produtor, podemos avaliar os efeitos no bem-estar provocados por uma intervenção governamental no mercado. Podemos determinar quem ganha e quem perde com uma intervenção e quanto se ganha ou se perde (Pindyck & Daniel, 2005, p. 254).

Agora, suponha-se existir equilíbrio entre a oferta e a demanda de um certo bem no mercado, sem imposição tributária. Ou seja, este bem no mercado está naturalmente regulado. Se neste modelo for incluída a tributação, haverá um custo, um peso, a recair sobre os custos dos consumidores e também sobre os custos dos fornecedores, não necessariamente de mesma intensidade.

Com a tributação, haverá um deslocamento de preço para cima, somando-se ao preço praticado sem tributação, o custo tributário. Se a elasticidade de preço do bem em exame for elástica (sensível à variação do preço), obviamente, com o aumento do preço, a quantidade demanda tenderá a diminuir⁵. Porém, a doutrina chama “peso morto”, o efeito do sacrifício dos consumidores e dos produtores, em

⁵ Existem bens cuja demanda é considerada inelástica, pois qualquer que seja o preço de mercado, estes bens invariavelmente serão consumidos, a exemplo da água, bem indispensável à sobrevivência humana.

face da perda de parte de seus excedentes para a tributação. Se, por outro lado, ocorre uma isenção, o excedente dos consumidores e produtores tende a serem ampliados.

Neste contexto, importante lembrar o conceito de gasto tributário: “têm caráter compensatório, quando o governo não atende adequadamente a população dos serviços de sua responsabilidade, ou têm caráter incentivador, quando o governo tem a intenção de desenvolver determinado setor ou região” (Receita Federal do Brasil, 2013).

Pela visão tradicional de custo, preço, oferta e procura, o peso morto pode afetar negativamente os excedentes do produtor e do consumidor. Assim também, os gastos públicos (desonerações tributárias) e as intributalidades (imunidades tributárias), em princípio, podem ampliar o excedente do consumidor.

Porém, tudo que afete o equilíbrio entre a oferta e a demanda de um certo bem no mercado, com imposição tributária, faz com que o mercado não fique naturalmente regulado. A ampliação dos gastos tributários e das intributalidades nem sempre, porém, se faz perceptível ao consumidor, em termos de queda imediata no nível de preços. Num primeiro momento, pelo menos, o alívio no peso morto pode favorecer a ampliação das margens de lucros empresariais. Com o tempo o mercado pode se ajustar a um preço ótimo.

Ora, se as empresas operam a partir de um nível de produção ótimo (eficiente), em geral, sendo a Receita Marginal igual ao Custo Marginal:

$$RMg = CMg$$

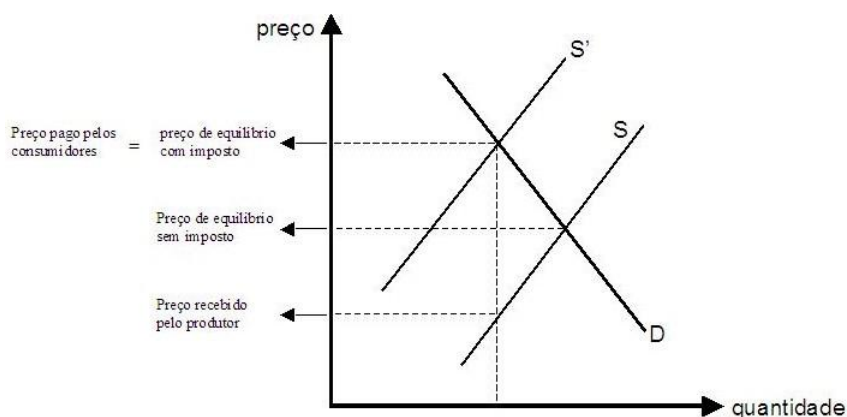
ou seja, admitindo-se existência de lucro, para cada acréscimo de receita (RMg), haverá igual acréscimo de custo (CMg), o que reflete a percepção do equilíbrio deste modelo maximizado. Como bem explica Vasco Rodrigues, “um agente econômico deve efetuar determinada atividade até que seu benefício marginal iguale o seu custo marginal” (Rodrigues, 2007, p. 18). O problema é que a imunidade tributária objetiva não permite compensação futura.

Por outro lado, na economia do bem-estar, a neutralidade do imposto facilita a expansão das trocas. Mas, quando o funcionamento natural da economia agrega a participação do tributo, surge um custo para os produtores e consumidores, a impactar na oferta de bens. Neste sentido, segundo Marco Antonio Vasconcelos, numa economia sem tributação, tomando-se, que sua demanda seja constante, tem-se, uma Curva de Oferta “S” cuja função será: $S = f(P_o)$, sem imposto, ou seja, a oferta do bem é função do seu preço de equilíbrio P_o . Logo, em equilíbrio, tem-se uma simplificação desta eficiência alocativa.

Computando-se, sobre P_o o custo da imposição tributária, haverá uma elevação do preço e consequentemente causará um deslocamento da Curva de Oferta, que será S' , assim, sua função poderá ser $S' = f(P_r)$, já incluído o imposto; logo, a nova oferta S' do bem será função do preço relevante P_r para o produtor, ou seja, se não for vantajoso para o produtor P_r , este não se interessará em ofertar o bem. O

preço relevante para o produtor pode ser explicado da seguinte forma: $Pr = P - T$, onde o Preço relevante Pr (para o produtor) será a diferença do Preço de mercado P menos a tributação indireta T . Vide como a introdução da tributação causa o aumento do preço aumenta, o deslocamento da curva de oferta de S , para S' e qual impacto na oferta de bens, a diminuir a quantidade ofertada:

Gráfico – Impacto da Tributação sobre o Preço



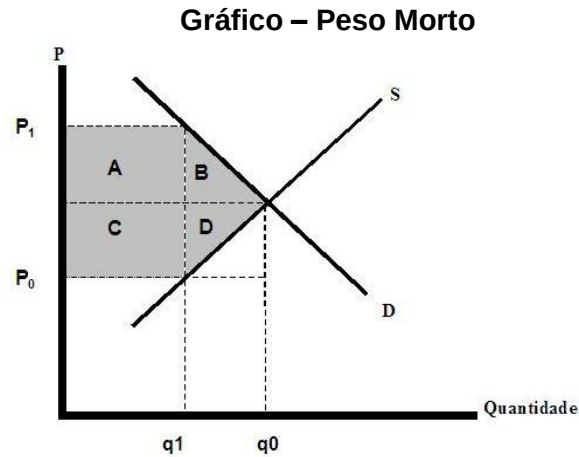
Fonte: Vasconcelos (2011, p. 91).

Neste caso, se Po é o preço de equilíbrio sem imposto, Pc será o preço de equilíbrio pago pelo Consumidor já com os tributos T . O preço relevante recebido pelo fornecedor, após o imposto, será ($Pr = Pc - T$), ou seja, a diferença entre o preço pago pelo consumidor menos o imposto.

A parcela de imposto paga sobre cada bem será explicada pela diferença entre o preço com imposto, para pelo consumidor Pc menos o Po preço de equilíbrio sem imposto ($Pc - Po$) = T . Assim, a Arrecadação tributária, o valor recolhido de imposto sobre cada bem, vezes a quantidade ($A = T \cdot q$).

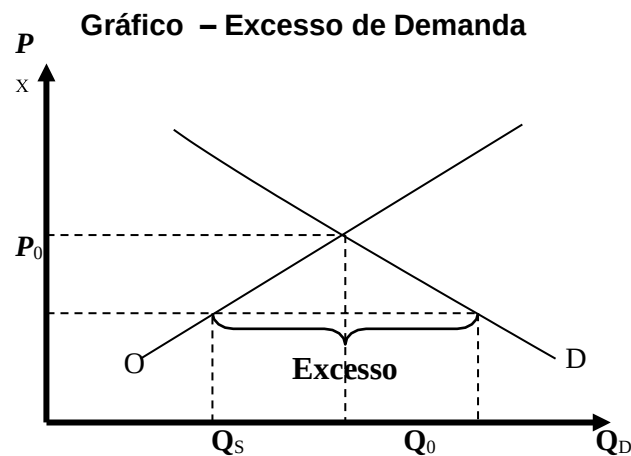
Desta forma, quando o fornecedor consegue repassar o custo tributário, para o preço pago pelo consumidor Pc , a carga dos impostos pode ser explicada pela relação: $Pc - Po = T$. O consumidor, suporta na verdade, o peso dos impostos indiretos (Vasconcelos, 2011, pp. 89-93). Este efeito da carga econômica da tributação, a doutrina chama de “peso morto”.

O conceito de “Peso Morto”, “é o custo social devido à redução da quantidade produzida, devido ao preço de mercado estar acima do preço que seria cobrado em concorrência perfeita”, em mercados livres. Obviamente, é esta sobrecarga de impostos que incide sobre o bem-estar de produtores e consumidores. Mas, o peso morto pode provocar ineficiências até em mercados competitivos, com diversos monopolistas e oligopolistas (Vasconcelos, 2011, pp. 96 e 438). Ocorre que os custos tributários, os custos sociais, os lucros sociais, incidem diferentemente sobre as pessoas. Pode-se representar o “peso morto” graficamente, pela área sombreada na Curva de Oferta e Procura, agora, em equilíbrio com tributação:



Fonte: Vasconcelos (2011, p. 96).

Se, todavia, estando o mercado em equilíbrio com tributação e uma decisão de governo resolver conferir uma imunidade tributária retirando toda carga de imposto, agora, sem o “peso morto”, a tendência é que os preços de vendas do produto venham cair e, assim, a Curva de oferta se desloca para a direita aumentando a oferta dos bens, se tais bens forem elásticos. Neste caso, estando a economia em equilíbrio com impostos, por exemplo, em razão de uma isenção ou imunidade tributária, o preço praticado tenderá a cair até ficar abaixo dos atuais preços de equilíbrio de mercado, com impostos, o que tende a provocar um “excesso de demanda” a longo prazo, vide:



Fonte: Pinho & Vasconcelos (2004, p. 153).

Considere-se nesse gráfico a existência de um ponto de equilíbrio entre a curva de oferta agregada e a curva de demanda agregada numa economia com tributação, pela interseção da oferta “ Q_0 ” e “ P_0 ”. Pode-se observar, neste gráfico, a existência de um ponto de equilíbrio entre a curva de oferta agregada e a curva de demanda agregada numa economia com tributação, pela interseção da oferta “ Q_0 ”, com o preço de “ P_1 ”. A partir do momento em que se retira a tributação, como no caso da criação de imunidades, tal fato gera uma epreciação de “ P_0 ” para “ P_1 ”, nos setores em razão da imunidade oferecida incidir e, com isso, observar-se-á, como

consequência, um excesso de demanda nos setores atingidos pelas imunidades devido ao rebaixamento dos preços. Assim, pode-se observar que as escolhas estabelecidas nas políticas públicas podem influenciar nos excedentes dos consumidores e produtores.

Pelo critério de Kaldor-Hicks faz-se possível examinar quem ganha e quem perde, bem como, se será possível obter compensação futura para os perdedores diante de alguma alteração legislativa ou política pública. Isso, porém, não mitiga a importância de se observar a eficiência econômica na realidade da concorrência mercadológica.

6. A Rigidez Concorrencial

Notório o fato de que os grandes oligopólios têm grande poder de mercado. A fragilidade da “franja” (das pequenas e médias gravadoras) dentro do modelo oligopolista musical não deve ser desprezada no Brasil, se as *majors* detiveram 88% de participação nos resultados do setor musical no Brasil, em 2012, a merecer mais estudos.

A concentração no setor musical continua ocorrendo. A propósito, em 2012, foi julgada pelo CADE – Conselho Administrativo de Defesa Econômica (2013-b) uma concentração empresarial sob o número 08012.012428/2011-39: a compra internacional do grupo musical EMI, pertencente ao Citybank, pela Universal Music Holdings Limited, em face da existência de concentração horizontal. Nesse julgamento, o CADE fez alguns estudos que ajudaram a compreensão deste complexo mercado.

Vide algumas constatações do CADE neste processo: a) a Universal Music tem sede em Londres; b) a aquisição pela Universal Group englobou todos os direitos e obrigações da EMI Group Limited em todo mundo; c) as grandes redes varejistas vendem todos os segmentos de músicas (Americanas, Submarino, Fnac, Livraria Cultura, Saraiva, supermercados e hipermercados, entre outros) com grande poder para alcançarem descontos e influenciar no preços de vendas de CDs e DVDs; e) a ABPD congrega 10 gravadoras associadas, entre elas, todas as *majors*; já a ABMI tem 100 gravadoras associadas, mas ao todo são 340 gravadoras independentes no Brasil; f) uma das barreiras potenciais ao acesso das gravadoras independentes está na dificuldade de acesso aos catálogos musicais das *majors*, insumo importante para a divulgação dos músicos e reprodução das músicas que exigem licenças das editoras, sobretudo, para atuar no mercado de *downstream* de gravação, para nova gravação ou interpretação de músicas de outros músicos; g) as *majors* atuam em estrutura verticalizada, o que lhes permite posição dominante; h) tem poder de mercado no Brasil, a Apple (iTunes), Amazon, Terra Sonora, UOL Megastore e iMusica, seja por *download* ou via *streaming* da Rdio (que pertence à Skype); i) as vendas por assinaturas de músicas já representam 53% do mercado dos Estados Unidos e 70% na China; em 2011 representava na época 16% do mercado brasileiro; j) a aquisição da EMI Music pela Universal Music não lhe dá mais de 40% do mercado nacional (máximo autorizativo para um fusão na Comissão Europeia), o que permitiu ao CADE aprovar a compra da EMI Music pela Universal Music (Conselho Administrativo de Defesa Econômica, 2013).

Neste viés, Michael Baye explica que o monopólio geralmente tem “grande poder de mercado”, por isso, tem capacidade para impor a quantidade demandada e, por isso, o preço (Baye, 2010, pp. 266-276). Entre o monopólio e a concorrência perfeita, tem-se a competição monopolista, em que os bens dos concorrentes são substitutos não perfeitos um do outro, razão do diferencial agregado em cada um.

Mas existem também os oligopólios. A denominação de “oligopólio de franja” concebida inicialmente por Georges Stigler está presente nos estudos de Paul Tolila, que examina fragilidade das *Indies* (da franja) no mercado musical: “o oligopólio de franja é a estrutura dominante nas indústrias culturais em que a estrutura oligopolística é acompanhada por uma multidão de empresas independentes (Tolila, 2007, p. 43).

Nesse particular não se pode negligenciar a possível formação de conluíus empresariais a impor práticas restritivas horizontais (acordos entre empresas) e as condutas restritivas verticais (ao longo da cadeia produtiva), conforme as infrações detalhadas descritas na Resolução n. 20/1999 do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (1999). Mas, geralmente o Estado age com medidas antitruste, para evitar práticas de conluio (Baye, 2010, 276).

Garantir o fomento da música tem sido uma preocupação no Brasil, razão inclusive, da edição da Emenda Constitucional n. 75, de 2013. Porém, diversos estudos tem acontecido de maneiras esparsas e insuficientes sobre este mercado.

A propósito, foi realizada uma pesquisa, com Análise SWOT, para o Estado de Pernambuco sobre o mercado internacional da música, com o objetivo de diagnosticar o potencial do Estado frente às tendências globais, que contribuiu para confirmar algumas das constatações desta pesquisa. conforme Emanuel Querente: a) Forças: amplo repertório cultural, talento local; importante celeiro de novos artistas e de estilos musicais; b) Fraquezas; Concentração empresarial e restrição de acesso ao mercado; incerteza e exigência de elevados investimentos antes do lançamento musical; c) Oportunidades: amplo mercado interno; crescimento do acesso à música pela internet e plataformas móveis; as tecnologias digitais favorecem a desintermediação; abrem-se novas oportunidades para artistas e gravadoras independentes; proliferação de serviços de música digital (download / streaming) resultando em royalties; crescimento de redes sociais favorecem promoção e distribuição de música e artistas; consolidação da tecnologia de *cloud computing* e *cloud music* abre oportunidades de negócios inteiramente digitais; d) Ameaças: pirataria. compartilhamento através de meios “gratuitos” em grave ameaça à indústria; desafio de convencer consumidores a pagar por conteúdo acessível grátis na internet; as tecnologias de *data analysis* estão nas mãos dos grandes *players* (grandes selos); informações fundamentais sobre comportamento podem ficar fora do alcance das *Indies* e dos artistas, entre outra análises (Querente, 2013, p. 30).

Na economia da informação os custos variáveis de reprodução são pequenos. A internet torna fácil personalizar produtos e acrescentar-lhes valores diferenciais. Mas as decisões negociais observam os custos e as oportunidades de lucros, assim, os custos de transação determinam se é melhor vender ou alugar a informação (Shapiro & Varian, 1999, pp. 36-57).

Não bastasse a concentração deste mercado musical, houve uma denúncia que chegou no CADE – Conselho Administrativo de Defesa Econômica, que identificou ofensa ao direito concorrencial na atuação do ECAD por parte de uma entidade afetada. Deste processo administrativo foi decidido que o ECAD e as associações de autores e de produtoras de discos congregadas a esta empresa deveriam ser multadas em R\$ 38 milhões, por formação de cartel, conforme notícia obtida no portal do Conselho de Administração e Defesa Econômica (2013). Foi interpretado que o ECAD, de comum acordo com as associações de autores e gravadoras de discos, impunha suas tabelas de preços inibindo a livre concorrência dentro da cadeia produtiva musical. Nesse caso, o ECAD e suas associadas receberam multa por formação de cartel. Assim, vale a pena observar um pouco mais a questão dos cartéis, em suporte à análise econômica deste mercado.

Pois bem, foi possível examinar o Acórdão prolatado no processo n. 08012.003745/2010-83 do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (2013-a) contra o ECAD (entidade sem fins lucrativos) e suas associações - processo com 25 volumes -, os Conselheiros julgadores perceberam que esta empresa arrecadadora de direitos autorais estava ultrapassando os limites de sua criação (por lei) e vinha neutralizando a concorrência entre as associações de direitos autorais, por atas assembleares, com tabelas padronizadas, inclusive, criação da UDA – Unidade de Direito Autoral; a última associação tinha 32 anos de ingresso. Esta representação fora encaminhada via Ministério da Cultura, com a juntada de provas e do Relatório da CPI do ECAD, realizada no Congresso Nacional. O resultado fora a imposição de multa por prática de cartel nos termos do artigo 20, incisos I, II e III, alínea “c”, inciso IV e artigo 21, incisos I, II, IV, V, XIV, da Lei n. 8.884 (1994, 11 junho). Não foi possível identificar se esta multa fora mantida na Justiça Federal, mas diversas provas foram reunidas sendo proibidas por lei. O Guia Prático do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (2007) descreve de maneira didática quando se dá uma ofensa à livre concorrência.

Apesar de toda moldura liberal abordar a questão da livre concorrência como algo espontâneo, Vasco Rodrigues comenta que entre os fatores que estimulam a concentração empresarial tem-se a vontade ou necessidade da empresa maior, de eliminar a concorrência, para reduzir custos e maximizar seus lucros (Rodrigues, 2007, pp. 178 e 183). Porém, nem sempre se faz perceptíveis as infrações econômicas.

No Brasil, um dos fatores que restringem a concorrência no setor musical está no custo de penetração nas rádios a “peso de ouro” (o pagamento de acessos chamado “jabá”), que estabelece limitações à atuação das *Indies*.

A propósito, Nusdeo (2013, pp. 141 – 153) explica a importância da atuação do direito econômico sobre as falhas de mercado, quais sejam: a) as falhas de mobilidade dos fatores de produção a dificultar que o Estado promova políticas econômicas anticíclicas; b) falhas de transparência com barreiras ao acesso de informações relevantes; c) falhas estruturais (concentração econômica), a inibir os mecanismos funcionais do mercado: “Em um mercado concentrado, a alta de preços proveniente de um aumento da procura não necessariamente levará a um aumento da oferta, pelo simples fato de ser mais fácil para as poucas unidades nele atuantes conluíarem-se e elevarem mais os preços”.

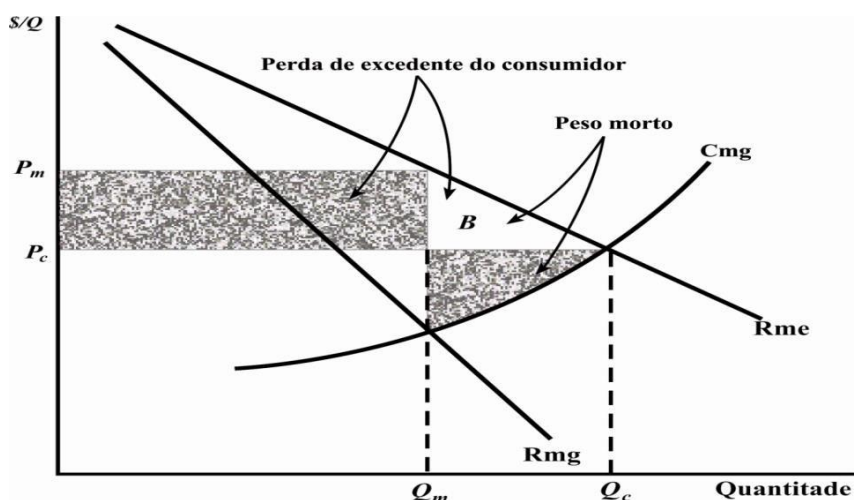
Quando ocorre cartel, o grupo se comporta como um monopólio. Importante observar, como bem explica Ivo Gico Jr. (2007, pp. 81-83), que os monopólios empobrecem a sociedade (apropriando de seus excedentes), contudo, aumenta a riqueza da empresa monopolista, o que faz com que, do ponto de vista econômico, não se possa precisar se a situação levará ou não à perda de eficiência econômica, mas admite que há casos que este lucro do monopolista se converta em um custo social, com alocação ineficiente de recursos, com injusta transferência de excedente para o monopolista. Por isso, a lei tipifica as condutas danosas ao consumidor (à economia popular).

De acordo com lei de regência, a infração à ordem econômica será punida independentemente de aferição de culpa, se ocorrerem efeitos prejudiciais à livre concorrência, conforme as práticas existentes nos incisos dos artigos 20 e 21 da Lei 8.884, de 1994 e Lei 12.529, de 2011. Em tese, basta uma potencial ameaça à livre concorrência para viabilizar o monitoramento pelas autoridades da Secretaria de Desenvolvimento Econômico.

Mas, no modelo de Oligopólio de Franja, as empresas rivais manterão a produção caso a empresa concorrente mude sua produção, qualquer que seja a decisão estratégica de produção e preços, a ideia é manter o mesmo nível dos lucros no tempo (Tolila, 2007, p. 43-44).

Como o direito não dispensa a contribuição das ciências afins, Pyndick & Rubinfeld (2005, pp. 304-305) explicam que se, por exemplo, quatro empresas mantiverem uma competição agressiva de preços, elas acabarão por terem “pouco poder de monopólio”. Mas, se agirem em “conluio (violando a legislação antitruste) concordando em limitar os níveis de produção e aumentar preços”, essa união estratégica lhes confere o chamado “poder de monopólio”.

Sabe-se, que todas as empresas gravadoras são reunidas em associações agregadas ao ECAD. Nesse caso, diante da lógica apresentada por Pyndick & Rubinfeld (2005), se essa for mesmo a realidade desse mercado, conforme evidenciado pela atuação do CADE por infração à ordem econômica, a imunidade tributária musical poderá fazer com que as *majors* que chegaram a dominar até 88% do faturamento do mercado doméstico, agora se apropriem, por algum tempo, de boa parte do “peso morto” (agora transformado em intributalidade) e do excedente do consumidor, conforme o gráfico abaixo:

Gráfico – O cartel diante da nova Imunidade Tributária Musical

Fonte: Pindyck & Rubinfeld (2005, p. 305).

Observe-se, neste gráfico a Curva de Demanda D , que se vê igual à Receita Média ($D = RMe$), ou seja, $RMe = RT/q = (p \cdot q)/q = p$ (a Receita Média reflete o preço que o consumidor paga em cada produto); RMg é a receita adicional (marginal), ou seja, é a variação relativa a cada unidade a mais vendida, a influir no resultado da Receita Total ($RT = p \cdot q$); assim, $RMg = \text{Variações de } RT \text{ e } q \text{ na relação } RT / q$, quando se vende uma unidade a mais. No oligopólio cartelizado, $RMe > RMg$, como demonstra o Gráfico acima. Assim, as áreas escuras do gráfico (excedente do consumidor e tendo sido transformado o peso morto em apropriação parcial, também, de receita pública) aumentarão a lucratividade do setor, que pode ser estimulado a se concentrar cada vez mais.

No artigo 21 da Lei 8.884/1994, algumas manobras se destacam em face dos prejuízos que transferem na cadeia insumo-produto: estabelecimento de conluíus (tática conhecida por cartel), exigência de preço para revenda, impor restrições sobre a base de clientes, acordos de exclusividade, vendas casadas, entre outras.

Pfeiffer (2015, pp. 30-34) demonstra que, pela ótica da “Escola de Harvard”, denominada estruturalista, se a estrutura do mercado é excessivamente concentrada, há que se examinar a relação de causa e efeito entre esta estrutura, a conduta e o desempenho do mercado (barreira a entrada de concorrentes, diferenciação de produtos e grau de concentração da oferta), para examinar se existem operações prejudiciais. A intervenção do Estado na regulação da estrutura de mercado visa proteger os pequenos concorrentes.

Este autor comenta que pela “Escola de Chicago”, o direito concorrencial é mais flexível. Esta escola observa mais a eficiência do mercado, sob o fundamento de que os indivíduos agindo racionalmente buscam fazer melhores escolhas. As concentrações econômicas e seus

ganhos de escala são admissíveis se gerarem eficiência econômica e benefícios aos consumidores. Roberto Pfeiffer traz a lume, também, a abordagem “Neoshumpeteriana”, que aborda o fato de que os grandes conglomerados podem viabilizar a inovação. Assim, pode existir um *trade-off* frente à incerteza dos sacrifícios do presente em relação à inovação. Em regra, a inovação amplia a oportunidade de escolha, o que pode beneficiar o consumidor (Pfeiffer, 2015, pp. 108-120).

Comentando estudos de Lande & Kirkwod, nos Estados Unidos, (Pfeiffer, 2015, p. 124), assenta que pela doutrina da escolha do consumidor, de acordo com a jurisprudência atual da Suprema Corte norte-americana, há uma tendência a se proteger os interesses dos consumidores sem se prender aos excessos iniciais da “Escola de Harvard” e nem à brandura da “Escola de Chicago”.

No Brasil, a Carta Magna de 1988 elevou a *status* de princípio constitucional, a proteção da concorrência. A recriminação ao abuso no exercício do poder econômico está no parágrafo 4º, do artigo 173 da constituição Federal, para evitar a eliminação da concorrência e o aumento arbitrário de lucros.

Ivo Gico Jr. (2007, p. 130) demonstra, contudo, que a doutrina vem apresentando, basicamente, duas vertentes para estudar o fenômeno do direito da concorrência: uma pela teoria do bem-estar, de cunho econômico; outra, pelo critério legalista (de tradição no Brasil). Este autor, entretanto, por sua teoria unificada, apesar de se filiar ao paradigma do bem-estar social, unifica estas duas abordagens explorando o potencial do artigo 20 da Lei 8.884, de 1994, que reduz todo conteúdo normativo do art. 20 a uma única regra geral, segundo a qual, será ilícita toda conduta que gerar efeitos líquidos negativos (eficiência alocativa – perdas estáticas e dinâmicas) sobre o bem-estar (excedente do produtor e excedente do consumidor).

O mercado da música, sobretudo, depois da tecnologia *streaming* deve ser mais estudado, pois ainda pode gerar desemprego e vir diminuir o espaço de acesso para novos artistas e produtoras independentes. Inclusive, há reações no mercado internacional. Recentemente, a BBC-Brasil (2016) noticiou que a cantora britânica Adele e, também, a cantora norte-americana Taylor Swift não aderiram aos serviços *streaming*. Os músicos estão preocupados diante do crescimento da tecnologia *streaming* reclamando estarem sendo mal remunerados neste mercado digital por assinatura. Existem artigos na internet temendo que a Apple, por exemplo, domine o setor da música com estratégias de fornecimento gratuito de músicas.

Interessante observar, por outro lado, que o ECAD, sem adequação legislativa diante dos novos fenômenos do *e-music*, tentou receber, por exemplo, 7,5% sobre a exposição pública da Fox Interactive Media Brasil Internet Ltda. — Myspace.com, que presta o serviço de *streaming* de músicas no território nacional, mas essa empresa impugnou judicialmente dizendo que o acesso é individual, não se trata de exposição pública, com isso ganhando a causa (Ortega & Gomes, 2013). Assim, há que se constatar que esta imunidade tributária musical, em princípio,

pode beneficiar mais as *majors* que dominam o mercado nacional e se pautam por operações em bloco no mercado mundial, priorizando agora o *e-music*, inclusive, no Brasil.

7. Matriz SWOT Frente à Imunidade Tributária Musical

No decorrer da pesquisa sobre a cadeia produtiva da música, aspectos foram observados para a análise da eficiência econômica da imunidade tributária musical via Matriz SOWP: a) ameaças na cadeia produtiva da música brasileira e chances de sua inserção internacional; b) proteção à satisfação e ao excedente do consumidor; c) vantagens e desvantagens da concentração e competição oligopolista no setor; d) proteção aos direitos dos autores e artistas; e) proteção aos interesses das gravadoras independentes que descobrem e promovem os jovens talentos brasileiros; f) a competição tributária e empresarial no mercado global, o impacto do *e-commerce* e da tecnologia *streaming*.

Importante observar que o CONFAZ firmou o Convênio ICMS n. 181 (2015, 28 de dezembro), para entrar em vigência a partir de 1º de janeiro de 2016, com o objetivo de regular perante as unidades federadas autorização específica para conceder redução de base de cálculo nas operações com *softwares*, programas de computadores, jogos eletrônicos, aplicativos, transferências eletrônicas de dados e congêneres, para tributação mínima de 5% (cinco por cento). Foi alterado o *modus operandi* tradicional, um pouco por aproximação do que já ocorre no IVA. O contribuinte pode se utilizar desta prerrogativa de recolhimento do imposto em suas transações, mas sem direito a créditos, restituições, compensações ou benefícios fiscais devendo ser observada a legislação de cada estado da federação.

Em razão deste Convênio, o Estado de São Paulo editou o Decreto n. 61.791, de 11 de janeiro de 2016 alterando seu Regulamento do Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação – RICMS. No artigo 37 deste Regulamento tem-se que não será exigido este imposto até que fique definido o local de ocorrência de operações de *download* e *streaming* (fato gerador), para determinação do estabelecimento responsável pelo pagamento do imposto. A redução do imposto à alíquota mínima de 5% não foi aplicada a jogos eletrônicos independente da natureza de seus suportes, nos termos do parágrafo único do artigo 73, do RICMS.

A Matriz SWOT é um quadro em que figuram de um lado os benefícios sociais fortes (*Strenghts*) e as oportunidades brandas (*Opportunities*), e de outro lado, os custos sociais brandos (*Weaknesses*) e as ameaças fortes (*Threats*). Assim, a partir de diversas consultas e pesquisas (Bomtempo, 2016), chegou-se a algumas constatações sobre as possíveis consequências da imunidade tributária musical na cadeia produtiva musical, a revelar vetores importantes para o estabelecimento de políticas públicas e para a fixação de futuras políticas indutoras, de extrafiscalidade, para o setor:

- a) benefícios sociais fortes: As gravadoras independentes precisam da imunidade musical para sobreviver. É do esforço das gravadoras independentes que surgem novos

artistas brasileiros; elas garantem a renovação da oferta de artistas. Logo, essa imunidade tributária pode expandir a oferta musical. Nesse aspecto a Imunidade Tributária Musical (ITM) será eficiente. Inúmeros talentos locais; folclore diversificado; diversas tradições regionais; grande manancial de artistas e estilos musicais.

b) Oportunidades e benefícios sociais brandos: O *e-commerce* alarga as oportunidades distributivas uma vez que coloca à disposição do público por “lojas virtuais” 24 horas por dia e 365 dias por ano. Em tese, esta imunidade tributária pode expandir a demanda, se abaixar os preços, cujo impacto só será observável a longo prazo. Porém, este mercado também está dominado por algumas poucas “majors” no Brasil e no mundo. Pela tecnologia *streaming* faz-se possível assinar grandes catálogos de músicas pela *web* a preços baixos, o que aumenta a satisfação do consumidor. Esta tecnologia barateia os acessos via celulares, *smartphones*, computadores, entre outros, logo, tem grande impacto no mercado de consumo. As *majors* têm conglomerados de multimídia diversificados para competirem. São líderes em vários mercados: nacional e regional. Seguem os padrões internacionais de homogeneidade dos produtos para atendimento massificado. São capazes de fazer grandes entregas eletrônicas, via tecnologia *streaming*. Trabalham com os cantores mais famosos. Com estrutura econômica e gerencial bem estruturada, contam com uma logística de distribuição eficiente, para grandes promoções. Potencializa-se, com essa imunidade tributária musical, a inserção internacional da música brasileira para que as *majors* possam se beneficiar dessas imunidades em parceria com artistas estrangeiros. Apesar de existirem críticas quanto à falta de transparência no setor musical, pelo recebimento e repasse dos direitos autorais o ECAD tem possibilitado uma certa constância na oferta de músicas brasileiras, pois com estas rendas tem-se a sobrevivência dos músicos, compositores, intérpretes brasileiros, na cadeia produtiva. No mercado de *downloads* de músicas, a tecnologia MP3 aumentou a satisfação pessoal do consumidor e também tem dado vida a pequenas gravadoras. A ITM afetará pouco esse segmento, mas pode lhe dar um fôlego. Os bons músicos têm uma sobrevivência artística maior com a atual estrutura oferecida pelas *majors*, o que faz com que seus sucessos se prolonguem. Nesse aspecto, a ITM beneficiará pouco a oferta musical, dada a estratégia competitiva das grandes gravadoras. As empresas transnacionais são condutoras importantes de desenvolvimento tecnológico e inserção internacional; podem ampliar muito a compreensão do mercado doméstico e desencadear maior profissionalismo e eficiência em seu seio. A internet com a ampliação do acesso por *smarthphones* amplia muito o mercado da música digital (por download e streaming – nas nuvens), o que reduz as barreiras de acesso para novos artistas e *Indies*. Essa tecnologia *streaming* inibe a pirataria e a sonegação de impostos. Em tese, pode favorecer que se alugue os acessos mais baratos. Porém, concentra demais o mercado nas mãos das *majors*, o que pode abrandar o benefício social no tempo.

c) Custos sociais brandos: As gravadoras independentes não conseguem crescer suficientemente para expandir seu raio de ação. Atuam mais regionalmente, ou por nichos no mercado nacional, mas com muitas dificuldades na distribuição, apesar da internet ter-lhes permitido sobreviver. Têm pouca verba promocional e se baseiam as *Indies* em contatos pessoais para divulgar os cantores que patrocinam. Acabam por formar e desenvolver a fama de bons cantores, mas depois esses artistas são cooptados pelas *majors*. Elevados são os custos até o lançamento de uma obra musical; depois que o sucesso aparece, as *majors* celebram contratos com os músicos, mas não têm propriedade sobre eles, por isso contratam alguns direitos sobre a música gravada, como acontece e controlam o acesso a esse mercado. Essa imunidade tributária musical gera um impacto anual pequeno sobre o erário; concentração de mercado, com restrições de

acesso. Há grande assimetria de informações neste mercado musical, a dificultar a sobrevivência das *Indies*.

d) Ameaças e custos sociais fortes: conforme assenta Emanuel Querente, a expansão da rádio via web abre margem para artistas de quaisquer partes do globo interagirem em quaisquer mercados e, assim, as músicas podem ser reproduzidas em uma base de usuários potencialmente muito maior. Isso pode aumentar a concorrência internacional no seio musical, a colocar em risco a música brasileira. A concorrência no mercado mundial da música é acentuada. As *majors* atuam no mundo com ganhos de escala e de escopo, com grandes produções fonográficas e de audiovisuais. O mercado interno dos países desenvolvidos remunera bem suas próprias produções, o que lhes permite atuar nos demais mercados a preços muito baixos e competitivos, a desestruturar a cadeia econômica das gravadoras independentes, o que facilita a concentração. As estratégias das *majors* são planetárias, em bloco e não personalíssimas. Não foi possível detectar se existe algum controle imparcial sobre os arquivos nas nuvens, para efeito de pagamento de direitos autorais; esta imunidade tributária não resolve isso. O Brasil é o quinto país onde mais tem pirataria no mundo e tem muitos acessos gratuitos. A ITM não resolve isso. Com a tecnologia MP3, as *majors*, sobretudo, perderam parte da verticalidade, pois aumentou a pirataria. Mas todos perdem com a pirataria. A IFPI revela que aproximadamente 40% das obras musicais são pirateadas no Brasil. Não se tem dados exatos, nem mesmo sobre *downloads* de músicas, mas a pirataria existe. A imunidade tributária musical não inibe a prática pirata. Os estudos revelam que pelo menos 40% do mercado doméstico ainda ficará sendo abastecido por CDs, DVDs e Blu-rays por um bom tempo. A solução para a pirataria deve ser tecnológica ou por outro modelo de negócio. As gravadoras independentes participaram no mercado brasileiro, com apenas 12% no mercado da música. As *majors* dominaram o mercado musical no Brasil: cerca de 88% em 2012. O poder de mercado mostra-se extravagante. O mercado musical continua se concentrando no mundo e no Brasil, com estratégias de escopo e ganhos de escala. A concorrência internacional nesse segmento continuará forte e nem mesmo essa imunidade tributária a resolverá. Há uma tendência internacional de se substituir o modelo da Convenção de Berna (direitos autorais e morais do autor), para implantar o modelo de *copyright*, para que as pessoas jurídicas possam cambiar os direitos sobre as obras como quiserem. A economia cultural é uma espécie de terceira via para os investimentos capitalistas e há indícios, inclusive, na doutrina, que o modelo *copyright* no terceiro mundo, pode prejudicar muito a cadeia produtiva musical e os direitos dos autores. Paulo Tolila sugere a possibilidade de existir potencial onda neocolonial via *copyright*. A tecnologia *streaming* tende a aumentar ainda mais o poder das *majors* no mercado brasileiro, a concentrar cada vez mais o mercado musical e cresce em números expressivos a cada ano. As *majors* levantam restrições à venda de arquivos digitais de músicas pela internet; adquirem esses direitos, cada dia mais, o que aumenta seus poderes sobre mercado de autores. Mas, apesar das restrições à venda de arquivos digitais, em 2001, cinco gravadoras grandes entraram nesse mercado: MusicNet, Bertelsman, AG, EMI e Realnetworks, para vendas de canções por assinatura. Algumas já foram compradas. A Zona Franca de Manaus pode perder boa parte de sua produção de CDs com esta imunidade tributária e gerar cerca de 3 mil perdas de emprego. Geralmente a doutrina demonstra que os oligopólios atuam sob a forma de cartel para maximizar lucros no tempo. Os excedentes do consumidor são apropriados nesse mercado quando surge formação cartelizada. Corre-se o risco de serem apropriadas parte das receitas do Estado (via imunidade tributária). Geralmente o cartel surge no seio de associações de empresas. O ECAD congrega várias associações de produtores de músicas e, segundo o CADE, essas associadas foram surpreendidas operando com indícios de cartel, a ponto

de receberem multa milionária. Não se sabe a extensão do relacionamento do ECAD com as *majors*. Mas, a legislação do ECAD está desatualizada em relação à tecnologia *streaming*. Há o risco do mercado se concentrar ainda mais via tecnologia *streaming*, ainda mais com esta imunidade tributária musical. As informações sobre o mercado da música são inconsistentes, e via de regra, toda cadeia da economia cultural parece ser assim. Este mercado musical não é transparente no Brasil, as informações são seletivamente disponibilizadas de forma assimétrica, o que dificulta a compreensão do funcionamento deste mercado por parte das *Indies*, a dificultar seus esforços de sobrevivência no ramo musical. Bens substitutos aumentam as opções de bem-estar da população: rádios, DVDs, tv a cabo, tv aberta, cinemas, jogos, computadores e a internet. Logo, essa imunidade tributária não resolve a situação do impacto tecnológico crescente e presença de bens substitutos ou complementares. Há um potencial litigioso a ser julgado pelo Supremo Tribunal Federal quanto aos conflitos relativos ao desenvolvimento de obrigações acessórias e debates relativos à extensão razoável, para os suportes materiais e equipamentos que anexos aos arquivos digitais, quanto mais sofisticados forem ficando os *softwares* e *hardwares* acoplados, quanto maiores os déficits públicos dos entes federados. Segundo a Receita Federal do Brasil, os optantes do SIMPLES não têm acesso à ITE, pois se trata de um regime especial, o SIMPLES. Há um certo conflito entre a Emenda Constitucional 75, de 2013 e o inciso V do artigo 23 da Carta da República, em tese, parcialmente revogado, o que enseja conflito no pacto federativo. Essa imunidade tributária pode gerar denúncias e retaliações junto à OMC. A discriminação e proteção ao produto nacional via imunidade tributária musical pode atrair denúncias junto à OMC, pois o tratamento tributário diferente dos produtos similares estrangeiros e fere o princípio da igualdade concorrencial, expresso no “princípio do tratamento nacional ou não discriminação”. O modelo de competição oligopolista de alta concentração e com indícios de cartel, via ECAD, possivelmente faz com que a imunidade tributária da música não seja eficiente e favoreça mais à concentração econômica e verticalização no setor (Bomtempo, 2016, p. 291-296).

8. Conclusões

O interesse das grandes gravadoras, realmente, é manter seus lucros. Como adquirem direitos sobre as músicas acabam por deter um expressivo poder de mercado. O reflexo desse poder de mercado se faz observável uma vez que as gravadoras independentes só conseguiram 12% do faturamento total em 2012, ou seja, 88% do total do faturamento no mercado brasileiro se viu dominado pelas *majors*.

Por esse viés, não se pode desprezar a capacidade de absorção dos excedentes do consumidor por parte de 5 grupos econômicos hegemônicos atuantes no Brasil (*majors*). Não se sabe qual influência exercem estas *majors* sobre o ECAD e suas principais associadas. Muito há a ser pesquisado na área. O sacrifício da população que paga os impostos para a União, os Estados e Municípios, diante de suas contas públicas já sobrecarregadas e deficitárias clama por uma gestão eficientemente e bem administrada. Até prova em contrário, a imunidade tributária musical não deve se converter em um “privilégio odioso” em favor das *majors*.

Percebe-se, que a imunidade tributária dos fonogramas e videogramas musicais, em princípio, não tem como resolver o problema da pirataria (que também se expressa em forma de sonegação), muito menos de competição no mercado, até porque as grandes redes e gravadoras estão preferindo investir, agora, em assinaturas de músicas (locações virtuais de catálogos de músicas e filmes do tipo *streaming*) ou em arquivos com proteção contra regravação. Há um intenso viés tecnológico neste segmento musical.

Entretanto, os estudos revelam que o mercado continuará mantendo comercializações por CDs, DVDs piratas, arquivos musicais baixados por *downloads*, por mais algum tempo devido às tecnologias já instaladas.

Como visto, são as gravadoras independentes que necessitam de tributação favorecida para sobreviverem e fomentarem a indústria musical com novos talentos. Nesse aspecto duas políticas públicas tributárias ajudaram o setor, como visto: benefícios fiscais no âmbito dos estados (via CONFAZ) e o enquadramento dessas gravadoras independentes no SIMPLES (as produções musicais e audiovisuais foram incluídas no Simples Nacional a partir de 01/01/2010, por força da Lei Complementar n. 133/2009).

Identificou-se uma assimetria de informações entre os dados apresentados pela ABPD e o “Anuário 2015 do Rio Music Conference”, o que revela que há uma certa falta de clareza nas informações nesse mercado musical, a atrair atenção governamental.

O mercado da *e-Music*, da música digital (*streaming*), está muito concentrado revelando uma aparente vulnerabilidade doméstica diante de possíveis manobras de açambarcamento concorrencial, salvo melhor juízo, a dificultar a entrada de concorrente menores de forma cada vez mais acelerada, o que remete o presente trabalho a novos estudos. Como se viu, neste quadro, o excedente do consumidor pode ser facilmente apropriável pelas *majors*. E, agora, com esta intributalidade musical, o Estado perdeu parte de seu excedente (peso morto). Este estudo demonstrou que as políticas tributárias em mercados altamente concentrados precisam ser mais cautelosas, sob o risco de apresentarem ineficiências, e mesmo, não conseguirem alcançar os resultados almejados.

Não será eficaz tributar pelo ISS transmissões virtuais *cloud music* sem saber onde é o local da prestação de serviços ou se a operação é transfronteiriça. Sabe-se, que a tributação do ISS se dá pelo local da prestação de serviços. Essa intributalidade musical, potencializa que se beneficie ainda mais a lucratividade das grandes gravadoras. A proteção dos direitos autorais em face da pirataria na economia digital tende a ser resolvida tecnologicamente, logo, o problema da pirataria ainda tem fôlego, mesmo com esta imunidade tributária.

Não bastasse isso, a economia eletrônica tem sido um desafio para a tributação tradicional, a exigir adaptações, a exemplo da recente Emenda Constitucional n. 87, de 2015, que vem apresentando resultados melhores às finanças dos Estados diante do comércio eletrônico. Mas, os desafios são imensos.

Essa imunidade tributária musical, desde que a obra musical seja composta ou interpretada por artista brasileiro, mesmo por veiculação digital (iTunes, Google Play, Amazon, entre outras), impõe a não incidência dos impostos indiretos (IPI, ICMS e ISS) em operações relacionadas. Como há necessidade do controle dessas operações, nascerão, em decorrência, mais obrigações acessórias. Em princípio, não incide ISS sobre os serviços anexos nestas gravações, a menos que terceirizados. Como se trata de uma imunidade tributária objetiva, restrita a impostos indiretos, incidirão os impostos diretos e contribuições, e só se faz possível excluir os impostos indiretos incidentes sobre os bens e produtos musicais envolvendo artistas brasileiros. Assim, continuam a incidir o IRPJ, CSLL, sobre o lucros decorrentes dessas operações, e PIS/COFINS relativamente à receita bruta apurada.

Outra questão decorrente do texto dessa imunidade musical é que estende a imunidade para todo e qualquer tipo de suporte. Ou seja, se for considerada a literalidade do texto, são imunes os fonogramas e também “os suportes materiais ou arquivos digitais que os contenham”. Essa cláusula ficou por demais aberta. Se o fonograma estiver gravado num computador, num *tablet*, num *iPhone*, CD, DVD, *Blu-ray*, *pen drive* ou qualquer outro suporte, nos termos da literalidade da Emenda Constitucional, estes poderiam até ser considerados imunes – porém, não é a melhor interpretação para o caso.

Por outro lado, os Estados e Municípios nada poderão legislar a respeito de tributos em fomento à cultura. Ocorre que, diante desta Emenda Constitucional n. 75/2013, parte da competência legislativa comum sobre matéria de acesso cultural, prevista no inciso V do artigo 23 da Constituição Federal de 1988, pelo menos na esfera tributária, fora suprimida dos demais entes públicos concentrando-se na União, o que lhe aumenta a responsabilidade. Afinal, a competência comum é uma forma de transferência administrativa de encargos sobre matéria relevante. Pode ser que os Estados e Municípios legislem sobre obrigações acessórias, que tendem a aumentar durante a implementação desta norma imunizante, em busca de protegerem suas finanças públicas já combalidas.

De todo modo, caso seja necessário aprovar uma Lei Complementar para regular a imunidade tributária musical, a responsabilidade será da União, pois essa lei precisará ter caráter nacional, nos termos do inciso II do artigo 146 da Constituição. Surgindo conflitos de interesse no seio da federação ou no seio da sociedade em choque com os interesses do Estado, cuja litigiosidade potencial não deve ser ignorada, em razão dessa imunidade musical, ou do franqueamento relativo aos suportes ao conteúdo fonográfico, o Supremo Tribunal Federal será demandado a cumprir seu papel de guardião natural do pacto federativo constitucional.

A economia globalizada digital faz com que os Estados Nacionais tributem mais via impostos indiretos. Para conter a regressividade do sistema brasileiro, os gastos tributários no Brasil chegam a consumir 20% das receitas tributárias federais, sem contar as imunidades tributárias. Esta imunidade tributária musical não se revela tão eficiente como parecia na época de sua aprovação, mas deve ser objeto de novos estudos quanto à sua eficiência e capacidade de inclusão social e econômica. Percebe-se, que a tributação deve estar no âmago da liberdade, ou da libertação econômica.

Para tornar essa imunidade tributária mais eficiente tem-se que dotá-la de interpretação extensiva mínima, via provocação do STF por ação direta, para que o STF module e faça interpretação conforme a constituição e restrinja os *hardwares* imunes, para evitar privilégio odioso, em observância aos princípios da igualdade, razoabilidade, proporcionalidade, justiça e segurança jurídica, bem como, cabe ao Estado fazer rigoroso exame para evitar a concorrência empresarial prejudicial.

A ideia desta imunidade musical para tentar favorecer o acesso da música brasileira no mercado internacional parece muito interessante, até pelo fato de que a música é uma linguagem universal. Entretanto, existe uma longa caminhada a ser percorrida até o atingimento deste ideal. Por isso, esta pesquisa sugere que o ideal seria criar uma Agência Reguladora para a área cultural, sobretudo da música, de forma a permitir um tratamento holístico sobre esta área diante do fenômeno da globalização digital.

9. Referências

ADLER, Matthew. & POSNER, Eric. *Cost-benefit analysis: legal, economic, and philosophical perspectives*. Chicago: University Chicago Press, 2000.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA MÚSICA INDEPENDENTE (2014). *Mercado fonográfico mundial e brasileiro em 2014*. Recuperado em 10 setembro, 2015: <http://www.abmi.com.br/website/arquivos/legislacao/mercado-fonogra-fico-brasileiro-e-mundial-2014-abr2015-versaofinal.pdf>.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS PRODUTORES DE DISCOS. *Mercado Fonográfico Mundial e Brasileiro em 2015*. (2015) Recuperado em 20, abril, 2016, em <http://www.abpd.org.br/2016/04/18/mercado-fonografico-mundial-e-brasileiro-em-2015/>.

BANCO MUNDIAL. *Doing business in 2007: creating jobs*. Washington: The Word Bank, 2007.

BANDEIRA, Messias G. *A economia da música on line: propriedade e compartilhamento da informação na sociedade contemporânea*. (2015) Recuperado em 1º de julho, 2015: <http://www.gepicc.ufba.br/enlepicc/pdf/MessiasBandeira.pdf>.

BAYE, Michael R. *Economia de Empresas e Estratégias de Negócios*. Porto Alegre: AMGH, 2010.

BBC-BRASIL. *Por que Adele não permite que seu disco seja ouvido nos serviços streaming*. (2016) Recuperado em 20 janeiro, 2016: http://www.bbc.com/portuguese/noticias/2015/12/151222_adele_streaming_ab.

BIFANO, Elidie P. *O negócio eletrônico e o sistema tributário brasileiro*. São Paulo: Quartier Latin, 2004.

BOMTEMPO, Eugênio. P. *E-commerce, tributação e cultura: análise juseconômica das imunidades tributárias sobre as cadeias produtivas de livros e músicas*. Curitiba: Juruá, 2016.

BRASIL. Convênio ICMS n. 181 (2015, 28 dezembro). Autoriza a redução da base de cálculo para operações eletrônicas no âmbito do Conselho Nacional de Política Fazendária. Recuperado em 21, janeiro, 2015, de <<http://www.confaz.fazenda.gov.br/legislacao/convenios/convenio-icms/2015/convenio-icms-181-5>>.

BRASIL. Lei n. 8.884, de 11 de junho de 1994. Transforma o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) em Autarquia, dispõe sobre a prevenção e a repressão às infrações contra a ordem econômica e dá outras providências. 1994. Recuperado em 5, novembro, 2015, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8884.htm.

BRUNET, Daniel. *Mercado da Música Eletrônica Faturou R\$ 3,1 Bilhões em 2014*. Recuperado do Blog do Jornal o Globo, 6 de fevereiro, 2015: (2015). <http://blogs.oglobo.globo.com/ancelmo/post/mercado-da-musica-eletronica-faturou-3-1-milhoes-em-2014-560458.html>.

CALIENDO, Paulo. *Direito Tributário e Análise Econômica do Direito: uma visão crítica*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

CARVALHO, Cristiano & JOBIM, Eduardo. O Direito Tributário e a Interpretação Econômica do Direito: deveres instrumentais, custos de conformidade e custos de transação. In: TIMM, Luciano B. (Org.). *Direito e Economia*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2008.

COASE, Ronald H. O Problema do Custo Social. *Journal of Law and Economics*, 1960. Tradução por Francisco Kümmel F. Alves e Renato Vieira Caovilla. Recuperado em 25 abril, 2014: <http://www.pucpr.br/arquivosUpload/5371894291314711916.pdf>.

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA. (2007). *Guia Prático do CADE*. São Paulo, CIEE.

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA. Processo Administrativo n. 08012.003745/2010-83 Relator Conselheiro Elvino de Carvalho Mendonça – 2013-a. Recupe-

rado em 10, novembro, 2015, de http://sei.cade.gov.br/sei/institucional/pesquisa/processo_pesquisar.php?acao_externa=protocolo_pesquisar&acao_origem_externa=protocolo_pesquisar&id_orgao_acesso_externo=0.

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA. Processo Administrativo n. 08012.012428/2011-39. Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Relator Conselheiro Eduardo Pontual Ribeiro – 2013-b. Recuperado em 10, novembro, 2015, de <http://www.cade.gov.br/upload/Ata%2028%C2%AA%20SOJ.pdf>.

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA. Resolução n. 20, de 9 de junho de 1999. Dispõe, de forma complementar, sobre o processo administrativo, nos termos do art. 51 da Lei 8.884/94 no Conselho Administrativo de Defesa Econômica. 1999. Recuperado em 15, junho, 2015, de <http://www.cade.gov.br>.

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO E DEFESA ECONÔMICA (2013). *Ecad e Associações de Defesa de Direitos Autorais são Condenadas por Cartel*. Recuperado em 7, setembro, 2015, de <http://www.cade.gov.br/noticias/ecad-e-associacoes-de-direitos-autorais-sao-condenadas-por-formacao-de-cartel>.

EGEA, M. L. . Os Direitos Intelectuais de Natureza Moral na Internet. In FRANCEZ, Andréa,; DÁNTINO, Sérgio Famá; Netto, José Carlos C.(Orgs.). *Direito do Entretenimento na Internet*. São Paulo, SP: Saraiva, 2014.

ESCRITÓRIO CENTRAL DE ARRECADAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO. Associações Integrantes do ECAD, 2015. Recuperado em 7 setembro, 2015, de <<http://www.ecad.org.br/pt/eu-facomusica/associações/Paginas/default.aspx>.

GATTASS, Giuliana B. A. A Tributação no Comércio Eletrônico. *Revista do Instituto do Direito Brasileiro*. Lisboa, 3 (1), p. 133-175, 2014.

GICO JR., Ivo Teixeira. *Cartel: teoria unificada da colusão*. São Paulo: Lex, 2007.

GICO JR., Ivo Teixeira. T (2010). Metodologia e Epistemologia da Análise Econômica do Direito. *Economic Analysis of Law Review*, Jan-Jun, 1(1), 7-33. Disponível em: <https://portalrevis-tas.ucb.br/index.php/EALR/article/view/1460/1110>.

GONCALVES, Oksandro Osdival; RIBEIRO, Marcelo Miranda. Incentivos Fiscais: uma perspectiva da Análise Econômica do Direito. *Economic Analysis of Law Review*, Jan-Jun, 4 (1), 79-102, 2013. Disponível em: <https://portalrevistas.ucb.br/index.php/EALR/article/view/4%20EALR%2079/4%20EALR%2021%20-%20p>.

GONZAGA, Y. Brasileiros trocam downloads de músicas por serviços de assinatura. Recuperado, Jornal Folha de São Paulo de 21 de abril, 2015. <http://www1.folha.uol.com.br/tec/2015/04/1619107-dados-mostram-troca-do-modelo-de-download-pelo-de-assinaturas-musicais.shtml>.

HICKS, J. R. The Foundations of Welfare Economics. *The Economic Journal*, 49, 1939, p. 696-672, 1939.

INSTITUTO MAURO BORGES DE ESTATÍSTICAS E ESTUDOS ECONÔMICOS . *Produto Interno Bruto do Estado de Goiás*. Goiânia: Secretaria de Planejamento do Estado de

Goiás, 2007. Recuperado em 12, setembro, 2015, de http://www.seplan.go.gov.br/sepin/view-cad.asp?id_cad=1190&id_not=12.

INSTITUTO NACIONAL DE CIBERSEGURIDAD. *Guia Legal sobre Fiscalidade de los Negocios a través de Internet*. León: Ministerio de Industria, Energía e Turismo de Espanha, 2015. Recuperado em 15, setembro, 2015, de https://www.in-cibe.es/file/J_RXpTEFvfHM0ex5BxJguQ.

Johnston, B. Estados Unidos Discute Tributação de Bens Digitais no *E-commerce*. (2011). *Blog E-Commerce News*. Recuperado em 22, maio, 2015. Acessável em <http://ecommerce-news.com.br/noticias/legislacao-noticias/estados-unidos-discute-tributacao-de-bens-digitais-no-e-commerce>.

KALDOR, N. Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility. *The Economic Journal*, v. 49, Issue 195, set 1939. Recuperado em 17 fevereiro. 2015: http://www.hujingbei.net/upload/2007_11/07110714361173.PDF.

KUBOTA, Luis Cláudio; FILGUEIRAS, Rodrigo A.; PIRES, Murilo; CALIXTRE, André; ACIOLY, Luciana. Download de Músicas e Filmes no Brasil: Um Perfil dos Piratas On Line. *Comunicados IPEA*, 147, de 10, maio, 2012. Recuperado em 30, setembro, 2015, de http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/comunicado/120510_comunicadoipea0147.pdf.

LAU, R. *Proposta de Plano Estratégico para Uma Produtora Musical*. Monografia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, RS, Brasil, 2011. Recuperado em 1, outubro, 2015, de <https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/36741/000792614.pdf?sequence=1>.

LOBO, P. L. Competência Legislativa Concorrente dos Estados-Membros na Constituição de 1988. *Revista de Informação Legislativa*, 26 (101), 2989.

MAIA, A H. *A Política de Incentivo Fiscal na Atividade Cinematográfica Brasileira: Análise da Eficiência do Gasto Público*. Dissertação de Mestrado, Universidade Católica de Brasília, Brasília, Brasil, 2014..

MANKIW, N. Gregory. *Introdução à Economia*. São Paulo: Cengage Learning, 2009.

MANSO, J. R. P. A Economia da Cultura: Vetor Estratégico de Desenvolvimento para Portugal. *Revista Online do Museu de Lanifícios da Universidade da Beira Interior* 2014. Recuperado em 4, outubro, 2015, de <http://www.ubimuseum.ubi.pt/n02/docs/ubimuseum02/ubimuseum02.jose-pires-manso-economia-cultura.pdf>.

MEIRA, Liziane A. *Tributos sobre o comércio exterior*. São Paulo: Saraiva, 2012.

MELO, Celso A. Bandeira de. *Curso de Direito Administrativo*. São Paulo: Malheiros, 2003.

NAKANO, Davi (Coord.). *Estimativa do Mercado Independente*. Fundação Carlos Alberto Vanzolini, Relatório Final, março, 2012. Recuperado em 11, setembro, 2015, de <http://www.abmi.com.br/website/arquivos/legislacao/instituto-vanzolini-relata-rio-abmi.pdf>.

NUNES, V. Aumento de Impostos pode chegar a R\$ 40 bilhões. *Correio Braziliense*, p. 8., 13 de setembro, 2015.

NUSDEO, Fábio. *Curso de economia: introdução ao direito econômico*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2013.

OLIVEIRA, C A. IBEF Apoia o Reequilíbrio das Contas dos Estados e Municípios com a União, 2013. Recuperado em 19, setembro, 2015, de <http://ibef.org.br/ibef-apoia-reequilibrio-das-dividas-dos-estados-e-municipios-com-a-uniao/>.

ORTEGA, R.; GOMES, H. Guerra do streaming: mercado rende bilhões, mas paga R\$ 0,003 por play (versão eletrônica). *Jornal O Globo. Música*, de 13 agosto, 2013. Recuperado em 15, outubro, 2015, de <http://g1.globo.com/musica/noticia/2015/08/guerra-do-streaming-mercado-rende-bilhoes-mas-paga-r-0003-por-play.html>.

PALMERIO, C. (Org.). *A Indústria do Disco: Economia das Pequenas e Médias Gravadoras da Indústria Fonográfica da Cidade de Buenos Aires*. Recuperado em 11, setembro, 2015, de <http://www.abmi.com.br/website/arquivos/legislacao/argentina.pdf>.

PASSOS, L. S.. Novo Fluxo da Música Digital: como as Plataformas de Streaming Redefiniram o Consumo Musical. Congresso de Ciências da Comunicação na Região Norte, Manaus, AM, Brasil, maio, 2015. Recuperado em 20, outubro, 2015, de <http://www.portalintercom.org.br/anais/nordeste2015/resumos/R47-2636-1.pdf>.

PEREIRA, A D. A Globalização, a OMC e o Comércio Eletrônico. *Revista Sequência*, Universidade Federal de Santa Catarina, 45, 173-195, 2002.

PEREIRA, Felipe Augusto de Araújo. *O ECAD e o Viés Patrimonialista dos Direitos Autorais*. Monografia, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, PR, Brasil, 2010. Recuperado em 30, setembro, 2015, de <http://dspace.c3sl.ufpr.br/dspace/bitstream/handle/1884/31362/M1323JU.pdf?sequence=1>.

PFEIFFER, Roberto Augusto C. *Defesa da concorrência e bem-estar do consumidor*. São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais, 2015.

PINDYCK, Robert; RUBINFELD, Daniel L. *Microeconomia*. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005.

PINHO, D.; VASCONCELOS, M.. *Manual de Economia*. São Paulo: Saraiva, 2004.

PINTO, A. P.. *Comércio eletrônico e tributação indirecta – algumas considerações a propósito da aplicação do IVA às transações – eletrónicas “on line”, 2015* Recuperado dia 15, abril, 2015, de <http://www.cmvm.pt/CMVM/Publicacoes/Cadernos/Documents/5a3370f3bf06412aaele493a6f972c63ComercioElectronicoeFiscalidadeIndireta.pdf>.

POSNER, Richard. *Economic Analysis of Law*. New York: Aspen Publisher, 2011.

PRESTES FILHO, Luiz Carlos et al. *Cadeia produtiva da economia da música*. RJ: Instituto Gênesis/PUC-RJ, 2005,

QUERENTE, E.. *Panorama do Mercado para o Setor de Música* (Relatório Preparado pela Cysneiros Consultores Associados para a Secretaria de Ciência de Tecnologia do Estado de Pernambuco/2013). 2013. Recuperado em 20, outubro, 2015, de <http://pt.slideshare.net/cic-tec/panorama-do-mercado-para-o-setor-de-msica>.

RADIN, M., ROTHCHILD, J.; SILVERMAN, G.. *Internet Commerce: The Emerging Legal Framework*. New York: Foundation Press, 2002.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. *Carga Tributária 2012*. 2012. Recuperado em 15, junho, 2015, em <http://www.receita.fazenda.gov.br/historico/EstTributarios/Estatisticas/CargaTributariaBR2012.htm>.

Receita Federal do Brasil. *Demonstrativo dos Gastos Tributários de 2013*. 2013. Recuperado em 7, setembro, 2015, em <http://www.receita.fazenda.gov.br/publico/estudotributario/Bens-Tributarios/2013/DGT2013.pdf> >. Acesso em: 07/09/2015.

RODRIGUES, Vasco *Análise econômica do direito: uma introdução*. Coimbra: Almedina, 2007

SÁ, Claudio Alessandro Diniz de.. *Indústria Fonográfica Brasileira: Novos Movimentos no Mercado Musical no Início do Século XXI*. Dissertação de Mestrado - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. São Paulo. SP, Brasil, 2008.

SANA, D. Entrevista com Advogada da APDIF. *Musicnews*. 2008. Recuperado em 15, agosto, 2015, de <http://www.sanainside.com/arquivos-do-central-da-musica/entrevistas/entrevista-com-advogada-da-apdif-parte-i/>.

SÃO PAULO. *Decreto n. 61791, de 11 de janeiro de 2016, de São Paulo*. Altera o Regulamento do Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação – RICMS. Recuperado em 21, janeiro, 2016, de <http://www.al.sp.gov.br/repositorio/legislacao/decreto/2016/decreto-61791-11.01.2016.html>.

SECRETARIA DE ESTADO DA FAZENDA DE SANTA CATARINA . *Consulta 51 COPAT, de 2014*. 2014 Recuperado em 10, outubro, 2015, em http://legislacao.sef.sc.gov.br/html/consultas/2014/con_14_051.htm.

SHAPIRO, C. & VARIAN, H. *A Economia da Informação*. Rio de Janeiro: Elsevier, 1999

SKRZYCKI, C. . Does Cost-Benefit Analysis Matter? *Washington Post*, June 12, 2007. Recuperado em 21, setembro, 2015, de <http://www.washingtonpost.com/wpdyn/content/article/2007/06/11/AR2007061101987.html>.

SOUNDEXCHANGE. Keeping the Music Alive. *Annual Review*, 2012. 2012 Recuperado em 3, maio, 2015. Acessável em <http://www.soundexchange.com/wp-content/uploads/2014/01/2012-Annual-Review.pdf>.

TABAK, Benjamin. *A análise econômica do direito: proposições legislativas e políticas públicas*. Núcleo de Estudos e Pesquisas da Consultoria Legislativa do Senado Federal, texto para discussão n. 157, 2014. Recuperado em 21 setembro, 2015, de <http://www12.senado.gov.br/publicacoes/estudos-legislativos/tipos-de-estudos/textos-para-discussao/td157>.

TEIXEIRA, Glória. *Tributação no Comércio Eletrônico*. 2015. Recuperado em 15 abril. 2015: Disponível em http://www.cije.up.pt/sites/default/files/files/Apresentacao_comunicacao_gloria_Teixeira_0.pdf

TIMM, Luciano. (Org.) *Direito e economia*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2008.

TOLILA, Paul. *Cultura e economia: problemas, hipóteses e pistas*. São Paulo: Iluminuras Itaú Cultural, 2007.

TORRES, Ricardo Lobo. *Os direitos humanos e a tributação: imunidades e isonomia*. Rio de Janeiro: Renovar, 1995.

TOVAR, Leonardo Zehuri. Complexidade, Direito Tributário e a Abertura de Saberes. *Revista de Direito Internacional Econômico e Tributário*. Jul-Dez, 10(2), 209–230, 2015 Disponível em <https://portalrevistas.ucb.br/index.php/RDIET/article/view/6405>

VALADÃO, Marcos Aurélio Pereira. *Limitações Constitucionais ao Poder de Tributar e Tratados Internacionais*. Belo Horizonte: Del Rey, 2000.

VALENTE, R. C. Encontro Nacional de Música Independente por Maria Luiza Kfourir 2008.. Recuperado em 20, outubro, 2015, de <http://www.samba-choro.com.br/noticias/19265>.

VASCONCELOS, M. A. *Economia Micro e Macro*. São Paulo: Atlas, 2011.

WHITMAN, L. Digital goods and services tax fairness act introduced in the house and Senate. March, 2015. Recuperado em 23 de maio, 2015: <http://www.techamerica.org/digital-goods-and-services-tax-fairness-act-introduced-in-the-senate/>.

WORLD TRADE ORGANIZATION. *The Text of The General Agreement on Tariffs and Trade – GATT. Geneva, July 1986*. Recuperado em 15 de maio, 2015, de http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.pdf.

WORLD TRADE ORGANIZATION. Dispute Settlement. 3.5 GATT. United Nations, New York and Geneva, 1994. Recuperado em 20 abril, 2014, de http://unctad.org/en/docs/ed-mmisc232add33_en.pdf.