
A indústria cinematográfica brasileira: uma análise da dinâmica da produção e da concentração industrial

Rodrigo Cavalcante Michel¹

Ana Paula Avellar²

Resumo: A indústria cinematográfica brasileira vem apresentando, desde meados dos anos 90, um acelerado dinamismo. Nesse período, as políticas de incentivo à produção cinematográfica tem ganhado força e o papel do Estado na promoção de fomentador da atividade cinematográfica se consolida. O objetivo deste artigo é apresentar a situação atual da produção de cinema no Brasil, salientando o papel das políticas públicas e a concentração na produção de filmes. Pode-se observar que o êxito dessas políticas na retomada da produção é flagrante, entretanto, essa produção se apresenta de forma altamente concentrada, o que é demonstrado por meio de índices de concentração. O trabalho conclui que essas políticas foram fundamentais para a retomada da indústria do cinema no Brasil e que, para o período analisado, os índices apontam que a indústria apresentou, em alguns anos, queda no grau de concentração, porém, não suficiente para caracterizar um processo de desconcentração industrial.

Palavras-chave: indústria cinematográfica; concentração; políticas públicas.

JEL: L10; L69.

¹ Mestrando do Programa de Pós-graduação em Economia da Universidade Federal de Uberlândia (UFU). E-mail: rodrigo_cmichel@yahoo.com.br

² Doutora em Economia. Professora do Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia (UFU). E-mail: anaavellar@ie.ufu.br

The brazilian motion picture industry: a dinamic of production and industrial concentration analysis

Abstract: *The Brazilian motion picture industry has presented a vigorous dynamic pattern since mid of 1990s. In this sense, policies to foster movie production have gain strength and the role of the State in promoting the movie making activity has consolidate. The goal of this work is to sketch a recent panoramic view of the motion picture production in Brazil emphasizing the role of public policies and the concentration in the movie production. One can observe that there is a clear success of such policies in starting a new phase of motion picture production, regardless of a strong degree of concentration in production, which is demonstrated by the concentration indexes. The lesson is that such policies have been crucial to the rebirth of the Brazilian motion picture industry and that during the period of analysis the indexes have shown a decrease in the degree of concentration in a few years, but not sufficient to reverse the process of industrial concentration.*

Key-words: *motion picture industry; concentration; public policies.*

JEL: L10; L69.

Introdução

O cinema é uma atividade que se insere no setor cultural e apresenta reprodução em massa e consumo imediato, assim como o caso das indústrias de música e literatura. Ao se elaborar um estudo industrial sobre alguma dessas atividades devem-se levar em consideração algumas peculiaridades de cada caso.

A indústria cinematográfica comprehende empresas que atuam em quatro segmentos, a saber: produção, infra-estrutura, distribuição e exibição. Existem diferenças estruturais entre as diversas empresas agrupadas nessa cadeia produtiva, e todos os elos apresentam peculiaridades e situações que merecem ser analisadas. (Gorgulho, *et al.* 2009) Trata-se de uma atividade no qual o processo produtivo é longo e o produto final (filme) chega ao seu destino (salas de exibição e janelas de *home video*) no prazo médio de um a três anos, dependendo, muitas vezes, do porte e do grau de consolidação da empresa produtora no setor.

A dinâmica da produção cinematográfica em um número grande de países é dependente de políticas que de incentivo à produção, bem como fica à mercê das características dos governos para seu funcionamento.

No Brasil, o cinema é alvo de políticas governamentais de incentivo que fomentam sua produção, como é o caso da Lei do Audiovisual e da Lei Rouanet, entretanto essas políticas apresentam certa concentração na distribuição de recursos, visto que algumas empresas captam um número maior de recursos e, por conseguinte, produzem mais.

O objetivo deste artigo é apresentar, com base em dados e materiais bibliográficos, a situação atual da produção de cinema no Brasil, salientando o papel das políticas públicas e a concentração na produção de filmes. Em uma primeira parte, são caracterizadas a indústria e a cadeia produtiva cinematográfica. Na segunda parte é apresentado um histórico da produção de cinema no Brasil, evidenciando a dinâmica dessa produção e o papel do Estado no setor. Na terceira parte, segue a análise da concentração da produção por meio de índices de concentração. Por fim, na quarta parte, são apresentadas algumas considerações finais.

1. Indústria cinematográfica no Brasil

A reprodução de bens artístico-culturais se dá nas indústrias culturais, por exemplo, cinematográfica, fonográfica e editorial. Os processos produtivos que envolvem a produção e comercialização de obras artístico-culturais, que partem da criatividade e da subjetividade para a constituição de um produto final comercializável, estão presentes nas indústrias culturais¹. Estudos e debates são travados em torno da questão dicotômica entre arte e indústria na atividade cinematográfica. Mas a questão não é de difícil solução, pois considera-se que o cinema é arte, e que sua produção se realiza na indústria cinematográfica, ou seja, trata-se de uma atividade artístico-industrial.

Essa atividade econômica pode ser considerada indústria, pois existem várias instituições onde são estabelecidos contratos com empregados e empregadores, fornecedores, distribuidores e clientes, as empresas. No caso do cinema, existem empresas produtoras, distribuidoras e exibidoras do produto final. O grupo dessas empresas, que se volta para a produção da mercadoria “filme”, constitui a indústria cinematográfica. (Dantas, *et al.* 2002)

Esse setor é constituído de uma cadeia produtiva em que, no centro, posicionam-se as empresas produtoras, de infra-estrutura, distribuidoras e exibidoras. Entretanto, outros tipos de empresas também fazem parte desta cadeia, como as fabricantes do material utilizado na produção (câmeras, computadores, tripés e trilhos etc.), as produtoras dos figurinos e cenários, as videolocadoras e outras. Essa cadeia pode ser observada na Figura 1.

¹ Para entender o conceito de indústria cultural, ver: Adorno e Horkheimer, 2006; Benjamin, 1985.

FIGURA 1. CADEIA PRODUTIVA DA INDÚSTRIA CINEMATOGRÁFICA



Fonte: elaboração própria.

O segmento da produção dentro da cadeia produtiva encontra-se bastante pulverizado, com um número restrito de pequenas empresas geralmente personificadas na pessoa do diretor. Existem algumas exceções (como o caso da O2 filmes e *Conspiração Filmes*) que são empresas maiores, mas que também atuam em outros segmentos, como a publicidade. Esse segmento pode ser considerado o de maior risco na cadeia, pois é o último a ser remunerado, dando que tal remuneração decorre do lucro auferido após o recolhimento do distribuidor e do exibidor. (Gorgulho, *et al.* 2009)

O segmento da Infra-estrutura compreende as empresas que locam alguns meios de produção, como cenários, equipamentos, etc. De maneira geral, são pequenas e médias empresas concentradas principalmente nas cidades de São Paulo e Rio de Janeiro. Segundo relatório do BNDES nesse segmento apresenta-se uma carência de estúdios para a produção nacional.

A distribuição nessa indústria é a aquisição dos direitos de comercialização do produtor, impressão de cópias fiscais, divulgação, entre outros. Trata-se de um segmento altamente concentrado e dominado pelas *majors* como Sony, Paramount e Warner. Segundo dados do IBGE, em 2007, as *majors* detinham 66% da distribuição de filmes nacionais. (Gorgulho, *et al.* 2009)

No que tange ao segmento exibição, pode-se afirmar que o “parque exibidor” no Brasil é pequeno. Os dados do número de salas de cinema no Brasil serão apresentados a seguir e mostram esse cenário. O maior “exibidor” no país é a empresa Cinemark. Este segmento é o primeiro a ser remunerado na cadeia. (Gorgulho, *et al.* 2009)

TABELA 1. PERCENTUAL DE MUNICÍPIOS BRASILEIROS COM EQUIPAMENTOS CULTURAIS (1999 E 2006)

Discriminação	1999	2006
Com 13 ou mais equipamentos culturais	4%	5%
Livrarias	36%	30%
Emissoras TV	9%	10%
Provedor Internet	16%	46%
Lojas de CDs e DVDs	34%	60%
Videolocadoras	64%	82%
Rádio FM	34%	34%
Rádio AM	30%	21%
Sala de Teatro	14%	21%
Salas de Cinema	7%	9%

Fonte: IBGE.

No que se refere ao mercado de cinema nacional, pode-se observar que este se encontra ainda tímido em comparação a países como os Estados Unidos ou Índia (os maiores produtores). Um indicador relevante para a compreensão desse setor industrial refere-se à quantidade de salas de cinema nos municípios brasileiros, que ainda é pequena, de acordo com dados do IBGE em 2006, pois somente 9% dos municípios apresentavam salas de cinema. Entretanto, em relação às videolocadoras, essa porcentagem é de 82%, como mostram os dados da Tabela 1.

Ao comparar os dados brasileiros com o mercado internacional, percebe-se que relativamente o mercado nacional é pequeno. Segundo dados do Filme B referentes ao número de salas nos países em 2007, enquanto nos Estados Unidos apresentam-se 38.974, na Índia 10.189, no Brasil esse número é de 2.120 salas de cinema.

Nesse contexto, na segunda parte será apresentada a relação da dinâmica da produção de cinema no Brasil e suas políticas de apoio.

2. Dinâmica da produção cinematográfica no Brasil e o papel das políticas públicas

A produção de cinema brasileiro se dá hoje de forma dependente das políticas públicas destinadas ao setor. O Estado representa um papel crucial no desempenho da indústria cinematográfica.

O cenário da produção cinematográfica é caracterizado pela presença de empresas produtoras que buscam recursos para a realização de longas e

curtas-metragens, sendo raros os casos em que um filme seja realizado sem recursos advindos das leis de incentivos.

Earp e Sroulevich (2008) categorizam a produção cinematográfica nacional da seguinte forma: *A Era de Ouro* (1971 até 1987), os *Anos de Chumbo* (1988 até 1995) e a *Retomada* (de 1996 em diante). No primeiro período, a média anual de filmes lançados foi de 84,25; com o valor máximo de 108 em 1985 e um mínimo de 57 em 1974.

Com relação à chamada *Era de Ouro* é importante salientar de que forma o Estado atuava no período ditatorial. O regime militar criou a Empresa Brasileira de Filmes - Embrafilme, que foi responsável por grande parte da produção de cinema no Brasil, como afirma Franchini (2005):

A Empresa Brasileira de Filmes S. A. (Embrafilme) foi criada em 1969 pelo Regime Militar instaurado em 1964. A finalidade da empresa era a divulgação do filme brasileiro no exterior, mas este objetivo foi sendo gradualmente transformado. Em 1975, uma reforma na empresa modificou seu perfil e a tornou mais ágil para a disputa no mercado cinematográfico, produzindo e distribuindo filmes brasileiros. Durante os anos seguintes, a produção nacional promovida pela empresa foi expressiva, tendo conquistado cerca de quarenta por cento do mercado. (Franchini, 2005, p.13)

No período descrito, a produção de filmes se dava de forma expressiva e o protecionismo exercido pelo regime militar assegurava um alto *market share* dos filmes nacionais. Esse protecionismo era verificado também nas temáticas dos filmes, grande parte dotadas de grandes discursos nacionalistas. Esse discurso nacionalista foi responsável pela consolidação da empresa, pois a mesma conquista a adesão de cineastas e produtoras simpatizantes da esquerda política. (Franchini, 2005)

O esgotamento da Embrafilme ocorreu de forma gradativa. A instituição foi perdendo suas funções até sua extinção em 1990 em um movimento do governo Collor, que mostrava que o setor cultural deveria dali em diante ser guiada pelas leis de mercado.

Os *Anos de Chumbo* foram caracterizados pelos reflexos dessa decisão, a produção cinematográfica se viu órfã de todo aparato que a baseava. O declínio é drástico, passando de 107 longas-metragens lançados em 1988 para apenas 3 em 1992. (Earp e Sroulevich, 2008)

É nesse período que melhor pode-se observar a dependência da indústria cinematográfica em relação ao Estado e dos mecanismos de produção. Com a saída do Estado determinando a dinâmica do setor, a resposta no desempenho da indústria cinematográfica foi imediata.

Com o fim da Embrafilme na década de 1980, diversos mecanismos legais de caráter fiscal surgiram na década seguinte com o objetivo de viabilizar a retomada da produção cinematográfica brasileira. Estes, no entanto, fizeram com que o segmento da produção se tornasse excessivamente dependente dos recursos governamentais, seja por meio da aplicação direta dos recursos orçamentários (via Fundo Nacional de Cultura), seja principalmente por meio dos instrumentos de renúncia fiscal criados. (Gorgulho *et al.* 2009, p. 318)

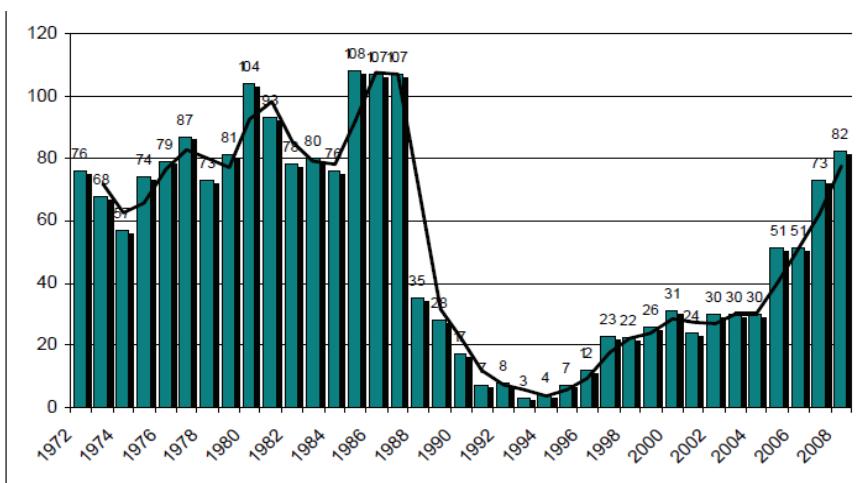
A partir de 1996 a produção volta a se recuperar, em decorrência da implantação de políticas que incentivam a produção através de incentivos fiscais. Destaca-se a Lei do Audiovisual, de 1993 por ser a mais utilizada no setor. De acordo com Pfeiffer (2010) em 2008 do total de R\$ 150 milhões advindos de todos os mecanismos de incentivo R\$ 120 milhões eram da Lei do Audiovisual.

A lei funciona a partir de mecanismos de incentivo. Através do art. 1º, pessoas físicas e jurídicas podem adquirir Certificados de Investimento Audiovisuais e abater os recursos gastos nessa compra no Imposto de Renda, até o limite de 3% do imposto devido. Os certificados são negociados no mercado imobiliário após a aprovação da Secretaria para o Desenvolvimento do Audiovisual do Ministério da Cultura (MinC). Ocorre uma ação interministerial em relação ao fomento da produção cinematográfica no Brasil. A Ancine fez parte do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC), tornando clara a definição de indústria cinematográfica, bem focada no desenvolvimento e mercantilização das obras cinematográficas, entretanto, a partir de 2003 vinculou-se ao Ministério da Cultura. A Secretaria do Audiovisual, fica então responsável pela administração e fomento das atividades independentes do cinema, como documentários e curtas que se constituem em obras que não têm garantia de retorno e nem se sustentam pelo mercado.

O Art. 3º atende as empresas estrangeiras que exportam obras audiovisuais para comercialização no Brasil. Através desse as distribuidoras que comercializam filmes no Brasil podem investir parte do imposto de renda devido da remessa de lucros para o exterior na co-produção de filmes nacionais.

Os resultados de tal política podem ser analisados no Gráfico 1, que mostra a evolução do número de filmes lançados em salas de exibição desde 1972 até 2008. A divisão de ciclos de produção proposto por Earp e Sroulevich (2008) fica bem elucidada no gráfico 1.

GRÁFICO 1. FILMES NACIONAIS LANÇADOS: 1972-2008



Fonte: Filme B, *apud* Earp e Sroulevich, 2008, p. 2.

A Lei do Audiovisual caracteriza-se como uma política de parceria público-privada. O Estado tem a iniciativa de fomentar, realiza a seleção dos projetos (através da Ancine), entretanto a decisão de investir no projeto fica na mão dos empresários, ou seja, os produtores devem ir a mercado captar recursos.

Sobre esse fato colocam-se alguns pontos em debate, Rosenfeld (2002) discute a relação entre os interesses do Estado e os interesses do grupo empresarial. De acordo com o autor, o artista-criador se identificaria mais com os interesses e ideais do Estado, que teoricamente representam a legitimidade da sociedade, do que com os interesses do mercado.

É evidente que empresas são em grande parte levadas a investir tendo como contrapartida o *marketing* que o filme proporcionaria. A saída do Estado no ato da decisão do investimento torna inviável um pensamento diferente.

Outro debate que se coloca sobre o funcionamento dessas políticas se direciona à diversidade cultural. Como será mostrado a seguir, os recursos da Lei do Audiovisual ficam concentrados em determinadas regiões do país. Visto que o cinema é um difusor de ideologias e culturas, apenas aquelas regiões estariam dialogando com o país todo. Sob esse aspecto Pfeiffer (2010) afirma:

De fato, a transferência da tomada de decisões para o setor privado favorece o funcionamento espontâneo do mercado segundo as leis básicas da oferta e da procura, alimentando por sua vez o domínio do cenário cultural pelo discurso hegemônico. Assim, considerando que as forças de mercado não conseguem satisfazer por si só as necessidades culturais de uma sociedade, caberia ao Estado cuidar para que outras formas de discurso conseguissem também se desenvolver, através de políticas que resultassem num equilíbrio maior entre diferentes formas de expressão. (Pfeiffer, 2010, p.3)

Em um país como o Brasil, com particularidades culturais tão vastas, a representatividade cultural se faria quando os estados estiverem aptos a participar das atividades culturais e que essas sejam difundidas para o restante do país. No caso do cinema, dois estados mantém a hegemonia cultural.

Nota-se a dependência da produção em relação às instituições e à políticas destinadas ao setor pelo fato da produção acompanhar a institucionalidade, ou seja, na década de 70 e começo da década de 80, onde a Embrafilme era capaz de exercer o papel de propulsora da indústria, a produção se matinha em níveis bons.

Em meados da década de 80, quando o cenário institucional foi gradativamente perdendo a força e sendo desativado, a produção entra em colapso. Entretanto a partir da década de 90 percebe-se uma melhora na produção, devido à implantação das leis de incentivo. Ressalta-se aqui a construção de uma agência reguladora para o setor no início dos anos 2000.

Nota-se que a idéia do cinema como indústria (que é capaz de gerar externalidades para a economia) ainda não se coloca no planejamento público das políticas de forma intensa. Nesse contexto, agências reguladoras são presentes e assumem papéis importantes dentro de vários setores industriais brasileiros. Energia elétrica, telecomunicações, petróleo, águas, transportes e outros setores são contemplados com essas instituições. Em 2001, o cinema passa a ter sua agência reguladora, a Ancine que tem por finalidade:

A Ancine terá as seguintes competências: executar a política nacional de fomento ao cinema, definida na forma do art. 3º; fiscalizar o cumprimento da legislação referente à atividade cinematográfica e videofonográfica nacional e estrangeira nos diversos segmentos de mercados, na forma do regulamento; promover o combate à pirataria de obras audiovisuais; aplicar multas e sanções, na forma da lei; regular, na forma da lei, as atividades de fomento e proteção à indústria cinematográfica e videofonográfica nacional, resguardando a livre manifestação do pensamento, da criação, da expressão da informação; coordenar as ações e atividades governamentais referentes à indústria cinematográfica e videofonográfica, ressalvadas as competências dos Ministérios da Cultura e das Comunicações. (Art. 7º Medida Provisória nº. 2.228-1, *apud* Nunes, 2001, p.55)

Assim, pode-se afirmar que a produção cinematográfica nacional coloca-se como extremamente dependente das políticas culturais, principalmente as políticas que utilizam do mecanismo de renúncia fiscal, promovidas e implantadas a partir da década de 90. A preocupação estatal com o setor de cinema apresenta-se em alguns fatos, como a idealização e construção da Ancine. Entretanto, esse processo de produção vem acarretando em uma grande concentração, que será tratada na seguinte seção.

3. Concentração da produção

A implantação de políticas culturais voltadas para o audiovisual na década de 90 foi e ainda é crucial para a retomada da produção de cinema no Brasil. O histórico do setor mostra que a participação do Estado é fundamental para o seu funcionamento. A Lei do Audiovisual, implementada em 1993, possibilitou um aumento na produção de longas-metragens. Entretanto, alguns pontos merecem ser analisados referentes à estrutura de mercado do setor.

Um desses pontos refere-se à concentração da produção em dois estados brasileiros. Os dados que serão mostrados elucidam essa concentração. Os estados do Rio de Janeiro e São Paulo respondem pela quase totalidade da produção cinematográfica nacional.

Os dados analisados a seguir são referentes à produção de longas-metragens lançados comercialmente nas salas de exibição no Brasil no período de 1995 a 2008. A Tabela 2 mostra o total de filmes produzidos no período e a Unidade Federativa de origem da obra. Percebe-se que o estado do Rio de Janeiro lidera a produção, com mais da metade da produção, seguido de São Paulo. Os dois estados em conjunto respondem por quase 90% da produção total.

TABELA 2. PRODUÇÃO DE FILMES NACIONAIS POR UF (1995 A 2008)

UF	Frequência	%
Rio de Janeiro	316	58,63
São Paulo	158	29,31
Rio Grande do Sul	23	4,27
Minas Gerais	13	2,41
Distrito Federal	7	1,3
Ceará	5	0,92
Bahia	4	0,74
Paraná	4	0,74
Pernambuco	3	0,56
Santa Catarina	3	0,56
Espírito Santo	2	0,37
Mato Grosso	1	0,19
Total	539	100

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Ancine (2010).

Sob esse cenário pode-se considerar a questão da dependência de recursos que se coloca na indústria cinematográfica. As empresas produtoras realizam os filmes, em grande parte, a partir unicamente de recursos advindos das leis de incentivo à produção. Logo, essa concentração da produção pode ser ligada à distribuição dos recursos disponibilizados.

Nota-se, a partir disso, que as políticas de incentivo à produção de cinema no Brasil não atende de forma uniforme a todos os Estados, o que mostra que o objetivo dessas políticas não é a desconcentração ou disseminação da produção entre os Estados, e sim o aumento no total de filmes produzidos.

De acordo com Pfeiffer (2010), a deliberação dos recursos pela Ancine leva em consideração o “histórico produtivo” das empresas. Dessa forma, empresas mais consolidadas e atuantes no mercado são capazes de arrecadar mais recursos e, por conseguinte, produzir um maior número de longas-metragens.

Esse processo de captação de recursos caracteriza-se por uma parceria público-privada. Entretanto, a decisão de inversão final se encontra na mão do empresário. O papel do Estado, através da Ancine, é o de aprovar ou não o projeto da obra. Os produtores então devem ir ao mercado “vender” seu projeto aos empresários. Esse fato em alguns casos causa uma diferença entre o valor que é autorizado pela lei e o valor que o projeto realmente capta.

Pela análise da Tabela 3 nota-se a relação positiva entre os recursos captados e a produção estadual. Os estados do Rio de Janeiro e São Paulo apresentam empresas produtoras consolidadas e bem atuantes no mercado, essas características favorecem no processo de aprovação do projeto pela Ancine.

TABELA 3. TOTAL DE RECURSOS CAPTADOS POR UF (1995 A 2008)

UF	Total Captado (R\$)	%
Rio de Janeiro	596.693.230	66,90
São Paulo	232.450.119	26,06
Rio Grande do Sul	28.702.692	3,22
Minas Gerais	16.315.437	1,83
Paraná	4.878.756	0,55
Distrito Federal	4.821.317	0,54
Pernambuco	2.894.568	0,32
Ceará	1.932.163	0,22
Espírito Santo	1.191.971	0,13
Santa Catarina	1.134.000	0,13
Bahia	842.250	0,09
Mato Grosso	0	0,00
Pará	0	0,00
Total	891.856.503,93	100,00

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Ancine (2010).

A atividade cinematográfica trabalha com ideologias e culturas, então a concentração da produção leva a processos de hegemonias ideológicas, o Estado não têm conseguido exercer alguma contribuição em relação a esse processo. Pfeiffer (2010) afirma:

(...) muitas vezes o Estado não consegue se posicionar como um mediador entre os interesses privados e o coletivo. No caso das leis de incentivo à cultura, o poder de decisão concentrado nas mãos das empresas patrocinadoras acaba contribuindo para a manutenção e a reprodução do discurso hegemônico estabelecido, uma vez que, naturalmente, tais empresas optarão por investir em projetos que possuam maior potencial de retorno comercial. (Pfeiffer, 2010, p.12)

Além da concentração em dois estados a produção cinematográfica brasileira encontra-se em uma estrutura industrial concentrada. A empresa líder no mercado é a Diller & Associados com um total de 25 filmes no período. A oitava maior empresa já apresenta um número menor, com 8 filmes.

TABELA 4. RANKING DE PRODUÇÃO DE LONGAS-METRAGENS

Rank.	Empresa	Filmes	%	Renda (R\$)	%
1	Diller & Associados	25	4,66	128.438.323,00	17,91
2	VideoFilmes Produções Artísticas	20	3,72	18.680.988,00	2,60
3	Consprição Filmes Entretenimento	14	2,61	57.860.710,00	8,07
4	Filmes do Equador	13	2,42	21.261.136,00	2,96
5	Dezenove Som e Imagens Produções	8	1,49	665.127,00	0,09
6	Casa de Cinema de Porto Alegre	7	1,30	11.274.654,00	1,57
9	O2 Produções Art. e Cinematográficas	6	1,12	19.488.762,00	2,72
14	A.F. Cinema e Vídeo	5	0,93	4.189.565,00	0,58
16	Lereby Produções	5	0,93	49.391.445,00	6,89
20	Total Entertainment	5	0,93	52.344.396,00	7,30
21	Cinearte Produções Cinematográficas	4	0,74	882.612,00	0,12
32	Agravo Produções Cinematográficas	3	0,56	588.959,00	0,08
48	1001 Filmes	2	0,37	2.390.985,00	0,33
89	A Exceção e a Regra Prod. Artísticas	1	0,19	186.823,00	0,03
288	Zeugma Films/República Pureza	1	0,19	58.000,00	0,01
Total		537		717.298.788,54	

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Ancine (2010).

Analisando os dados da Tabela 4 percebe-se o grande número de empresas que obtiveram poucos longas-metragens produzidos no período. Cerca de 200 empresas lançaram apenas um filme, sendo que apenas 20 empresas alcançaram número igual ou superior a 5 lançamentos.

A Tabela 4 está ordenada pelo número de filmes. Percebe-se que algumas empresas que apresentaram uma produção menor respondem por uma parcela de renda maior do que empresas melhor “rankeadas”. Os saltos que se percebe na tabela referem-se a intervalos com empresas que produziram a mesma quantidade de filmes. Por exemplo, da empresa 9 até a empresa 13, a produção foi de 6 filmes. Salienta-se que das 288 empresas que atuaram no período, 256 produziram 3 filmes ou menos, inclusive quase 200 empresas aparecem com apenas um longa-metragem lançado comercialmente.

Ao se analisar os dados referentes à renda constata-se que o somatório das rendas das empresas no período todo foi de R\$ 717.298.788,54. Cerca de 40% da renda total concentram-se em quatro empresas - Diler e Associados Ltda. (18%), Conspiração Filmes Entretenimento Ltda. (8%), Total Enterteinment Ltda. (7,5%) e Lereby Produções Ltda. (7%).

A partir desse cenário, percebe-se que, apesar de um número expressivo de empresas atuarem no mercado no período analisado, a renda concentra-se em algumas poucas empresas mais consolidadas no setor. Para melhor elucidar esse fato, a próxima seção utiliza medidas de concentração usuais em Economia Industrial.

3.1. *Medidas de concentração e análise dos resultados*

Diversos estudos de produção industrial, cujo objetivo é medir o grau de concentração industrial, utilizam-se de cálculos das medidas de concentração. O grau de concentração na indústria afeta a concorrência na mesma, ou seja, o poder de mercado nessa indústria encontra-se concentrado em algumas empresas.

Em estudos de concentração industrial, é usual utilizar para o cálculo dos índices, as seguintes variáveis: “valor da produção, valor adicionado, número de empregados ou o valor do capital de cada empresa.” (Hoffman, 1998, p. 246). Para o presente trabalho foi utilizada a renda auferida por cada empresa como unidade para o cálculo da concentração.

As medidas de concentração mais utilizadas são as razões de concentração (CR_k) e o índice Hirschman Herfindahl (HHI) (Resende, 1994). Para o presente trabalho foram calculados o CR_4 , CR_8 e o HHI, a fim de mostrar a concentração da produção cinematográfica.

As razões de concentração (CR_k) fornecem informação sobre o poder de mercado das k maiores empresas da indústria. Quanto maior o índice encontrado, maior o poder de mercado dessas empresas. Tornou-se comum o cálculo para $k=4$ ou $k=8$ e o presente trabalho se utiliza desses dois valores. O índice é assim calculado:

$$CR_k = \sum_{i=1}^k s_i \quad CR_k = \sum_{i=1}^k s_i \quad (1)$$

onde k é o número das maiores empresas ($1, 2, 3, 4, \dots, n$), s_i é a parcela de mercado da empresa i . Entretanto, algumas deficiências podem ser observadas, como o fato do índice não trazer nenhuma informação acerca da participação relativa de cada empresa do grupo k . Além disso o índice ignora a presença das $n-k$ empresas. (Rezende e Boff, 2002)

As faixas de critério para concentração nos CR4 e CR8 são diferentes. Para melhor elucidar essas faixas, pode-se analisar a tabela 5, construída a partir de George, Joll & Lynk (1991), que classificam da seguinte maneira:

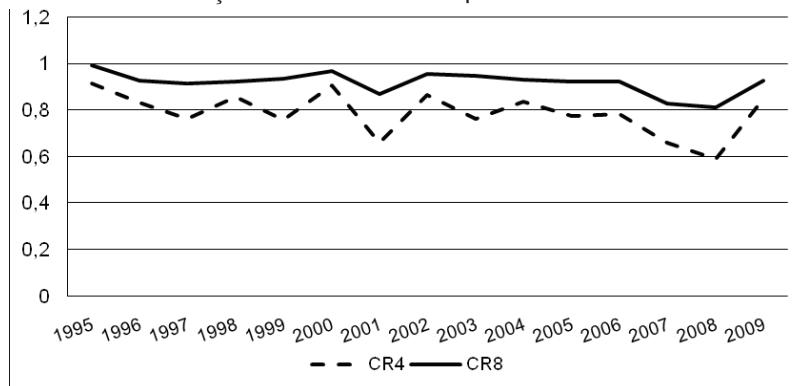
TABELA 5. FAIXAS PORCENTAGEM PARA ANÁLISE DE CONCENTRAÇÃO

Mercado	CR4	CR8
Muito concentrado	>75%	>90%
Concentrado	50% < CR4 < 75%	<70% CR8 < 90%
Baixa concentração	25% < CR4 < 50%	45% < CR8 < 70%
Ausência de concentração	<25%	<45%

Fonte: elaboração própria a partir de dados de George, Joll e Lynk, 1991.

O índice CR4 variou entre 60% e 91%, mostrando assim um mercado concentrado ou altamente concentrado. Já para o índice CR8, os valores encontrados variam entre 81% e 99%, o que caracteriza um mercado concentrado ou altamente concentrado. A concentração nos dois índices apresenta o mesmo cenário, ou seja, concentrado ou muito concentrado.

GRÁFICO 2. EVOLUÇÃO DOS ÍNDICES CR4 E CR8



Fonte: elaboração própria.

O segundo índice utilizado é o Hirschman-Herfindahl e mede a concentração na indústria como um todo, não levando em consideração apenas as maiores empresas. O cálculo é feito somando-se as parcelas de mercado das empresas elevadas ao quadrado, considerando assim o peso das empresas relativamente maiores, ou seja,

$$HHI = \sum_{i=1}^n s_i^2 \quad HHI = \sum_{i=1}^n s_i^2 \quad (2)$$

O intervalo de HHI é definido da seguinte forma: o índice apresenta seu maior valor sendo igual a 1 quando conclui-se um cenário extremamente concentrador; seu valor mínimo é $1/n$, quando todas as empresas analisadas apresentam o mesmo valor de s_i^2 (Barbosa, 1981); logo o intervalo fica assim definido.

$$1/n \leq HHI \leq 1$$

Contudo, de acordo com Resende (1994), por se tratar de uma amostra de empresas que variam no tempo, faz-se necessário algum ajuste no cálculo do HHI tradicional. É importante ressaltar que a amostra de empresas, nesse estudo, varia ano a ano (em 1995, 12 empresas atuaram no setor, em 2000, foram 20, em 2005, 41 empresas e em 2009 o número foi de 73 produtoras), assim como o limite inferior ($1/n$) também se modifica. Assim, foi calculado o HHI considerando dois ajustes.

Com intuito de ajustar o HHI à amplitude de variação da amostra, Resende (1994) sugere que o HHI^* seja calculado como mostra a equação 3.

$$HHI^* = \left(\frac{n}{n-1} \right) HHI$$

$$HHI^* = \left(\frac{n}{n-1} \right) HHI \quad (3)$$

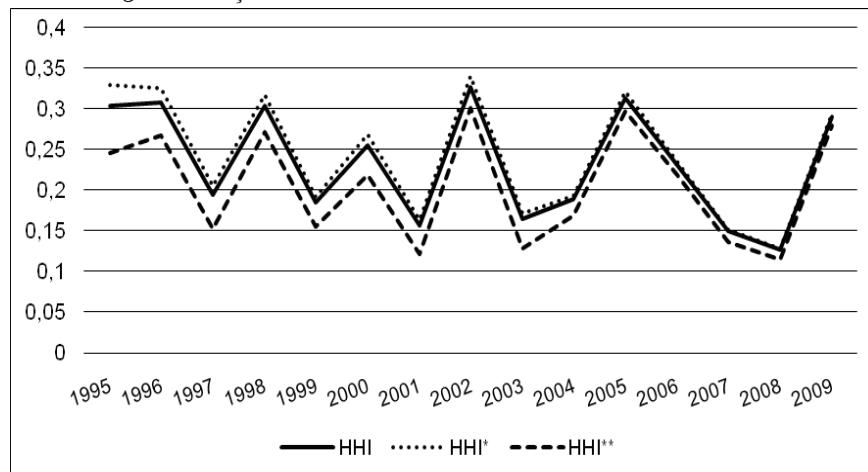
A fim de analisar o índice ao longo do tempo, é necessário ajustar o HHI à amplitude e aos valores limites do índice, Resende e Boff (2002, p.82) sugerem o cálculo da seguinte maneira:

$$HHI^{**} = \frac{\left(HHI - \left(\frac{1}{n} \right) \right)}{\left(1 - \left(\frac{1}{n} \right) \right)} HHI^{**} = \frac{\left(HHI - \left(\frac{1}{n} \right) \right)}{\left(1 - \left(\frac{1}{n} \right) \right)} \quad (4)$$

² Em alguns estudos é comum o uso do índice multiplicado por 100 ao invés de considerá-lo como uma fração, a fim de elucidar que o índice de concentração é uma medida de afastamento de uma distribuição de freqüências, nesse estudo optou-se por realizar a interpretação do HHI como fração, como disposto no Gráfico 3.

Para melhor elucidar a concentração na indústria podem ser observados os resultados dos cálculos dos HHI, HHI* e HHI** no gráfico 3. Tais índices foram calculados para esse trabalho com base na renda bruta auferida por cada empresa em cada ano.

GRÁFICO 3. EVOLUÇÃO DO ÍNDICE HIRSCHMAN-HERFINDAHL



Fonte: elaboração própria.

Analisando o Gráfico 3 percebe-se que não existem diferenças significantes entre HHI, HHI* e o HHI**, principalmente à medida em que o número de observações aumenta. Os valores encontrados não apresentam uma concentração elevada, pois em todo o intervalo esse índice não se aproxima a 1, ou seja, as diferentes medidas do HHI não apresentaram uma concentração tão significativa quanto os CR(k). Vale ressaltar, contudo, a existência de um amplo debate sobre a aplicabilidade dessas medidas, dado que partem da hipótese de distribuição igualitária. No entanto, tais medidas, mesmo que apresentem limitações, são aplicadas em diversos estudos para análise de concentração industrial, mesmo em casos de empresas não-homogêneas, apresentando, inclusive, uso normativo como, por exemplo, na análise de defesa da concorrência.

No setor analisado, vale destacar ainda que os filmes que mais arrecadaram no período foram: *Dois Filhos de Francisco*, da *Conspiração Filmes Entretenimento* com R\$ 36.728.278,00; *Carandiru*, da *HB Filmes Ltda* com R\$ 29.623.481,00; *Se eu fosse você*, da *Total Entertainment* com R\$ 28.916.137,00; *Cazuza* da *Lereby Produções* com R\$ 21.230.606,00; *Tropa de Elite*, da *Zazen Produções Audiovisuais*, com R\$ 20.375.397,00.

A empresa Diler e Associados Ltda. trabalha com filmes que apresentam um *marketing* mais fácil por se tratar de personagens conhecidos da televisão brasileira como Xuxa e Didi. Os longas-metragens produzidos com os nomes de personagens desse porte arrecadam uma quantia significativa, e a empresa apresenta uma produção constante a partir de 1999, fato que explica sua liderança no mercado.

Em suma, pode-se afirmar que a indústria apresenta-se de forma altamente concentrada, e além disso poucas empresas são consolidadas o suficiente para apresentarem uma produção constante. A produção é dependente de políticas que a incentivem, entretanto tais políticas não são capazes de amenizar esse cenário concentrador, muitas vezes contribuindo para sua manutenção, visto que a decisão de investir encontra-se no mercado privado.

Considerações finais

À luz do que foi exposto, o trabalho conclui que as políticas de apoio à produção cinematográfica foram indispensáveis para o processo de retomada da produção de cinema no Brasil. Esse fato mostra a dependência do setor em relação à intervenção do Estado.

Tais políticas, apesar de contribuírem significativamente para a produção, não foram capazes de evitar que esta se desse de forma altamente concentrada em cerca de 4 empresas situadas nos estados do Rio de Janeiro e São Paulo.

Diante desse contexto, verifica-se que o processo de produção de cinema no Brasil não contempla a pluralidade cultural e territorial do país. A concentração da produção em dois estados brasileiros não representa todos os diversos aspectos culturais brasileiros, as diversidades dos estados e dos grupos. Pode-se afirmar que existe uma hegemonia representativa regional exercida pelos estados do Rio de Janeiro e São Paulo. As empresas consolidadas nesses dois estados já apresentam certa constância na produção cinematográfica, auferindo maiores lucros e apresentam um maior acesso aos recursos advindos das leis de incentivo no Brasil.

Os resultados dos cálculos dos índices de concentração CR4 e CR8 mostraram que poucas empresas apresentam uma produção constante e, dessa forma, auferem rendas elevadas. O índice HHI, por sua vez, mesmo que ajustado a amostras que variam no tempo (HHI* e HHI**) mostrou que a indústria tem apresentado em alguns anos uma queda no grau de concentração, porém, não suficiente para se configurar uma reversão na concentração desse setor industrial.

Referências bibliográficas

- ADORNO, T. & HORKHEIMER, M. (2006). *Dialética do Esclarecimento*. Rio de Janeiro. Editora Zahar.
- ANCINE (2010). “Longas-Metragens Brasileiros Lançados Comercialmente no Mercado de Salas de Exibição: 1995-2008”. URL [on-Line]: <http://www.ancine.gov.br/oca/rel_seriehistorica.htm> Acesso em: 23/04/2010.
- BENJAMIN, W. (1936). “A obra de arte na era da sua reprodução técnica”. In: GEADA, E. (1985). *Estéticas do Cinema*. Lisboa: Dom Quixote.
- DANTAS, A. & KERTSNETZKY, J. & PROCHNIK, V. (2002). “Empresa, indústria e mercados” In: KUPFER, D. & HASENCLEVER, L. [orgs.]. *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas*. RJ: Elsevier.
- EARP, F. & SROULEVICH, H. (2008). “O mercado de cinema no Brasil”. In: EARP, F. & SROULEVICH, H. & SOUZA, R. G. (2008). Dois estudos sobre economia do cinema no Brasil. *Texto para Discussão*, n.º 0002.
- FRANCHINI, R. (2005). *Incentivos fiscais ao audiovisual brasileiro: mercado, público e sociedade*. Trabalho de Monografia. Unesp.
- HOFFMANN, R. (1998). *Distribuição de renda: medidas de desigualdade e pobreza*. São Paulo: Edusp.
- GEORGE, K. D. & JOLL, C. & LYNK, E. L. (1991). *Industrial Organization*. London: Routledge.
- GORGULHO, L. F. et al. (2009). “A economia da cultura, o BNDES e o desenvolvimento sustentável”. In: *BNDES Setorial*, vol. 30, p. 229-335.
- NUNES, E. (2001). “O quarto poder: gênese, contexto e controle das agências regulatórias”. In: *Seminário Internacional sobre Agências Reguladoras de Serviços Públicos*. Brasília.
- PFEIFER, D. (2008). “Por um cinema no Brasil”. In: *Encontro de Estudos Multidisciplinares em Cultura*, vol. IV. Salvador: UFBA.
- PFEIFER, D. (2010). “Reflexões acerca de concentração regional da produção cinematográfica brasileira”. URL [on-line]: <<http://www.cenacine.com.br/wpcontent/uploads/artigo-dani-pfeiffer.pdf>> Acesso em: 15/05/2010.
- RESENDE, M. & BOFF, H. (2002). “Concentração industrial”. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. [orgs.]. *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Elsevier.

RESENDE, M. (1994). Medidas de concentração industrial: uma resenha. *Análise Econômica*, p. 24-33.

ROSENFELD, A. (2002). *Cinema: arte e indústria*. São Paulo: Perspectiva.

UNITED STATES (1992). Department of Justice; Federal Trade Commission. Horizontal merger guidelines. URL [on-line]: <<http://www.ftc.gov/bc/index.shtml>>. Acesso em: 24 mar. 2010.

Recebido em: 05 de outubro de 2010

Primeira resposta em: 25 de novembro de 2010

Aceite em: 02 de maio de 2011