

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO  
INSTITUTO DE ECONOMIA  
MINUTA DO CAPÍTULO 1

**Mecanismos de financiamento da Indústria  
Cinematográfica: uma análise do caso francês  
(1950-2008)**

Andréa de Melo Cassinelli  
Email: [cassinelli@hotmail.fr](mailto:cassinelli@hotmail.fr)  
Matrícula: 105.023.494

Orientador: Fábio Sá Earp  
Email: [fsaearp@gmail.com](mailto:fsaearp@gmail.com)

Janeiro 2010

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO  
INSTITUTO DE ECONOMIA  
MINUTA DO CAPÍTULO 1

**Mecanismos de financiamento da Indústria  
Cinematográfica: uma análise do caso francês  
(1950-2008)**

---

Andréa de Melo Cassinelli  
Email: [cassinelli@hotmail.fr](mailto:cassinelli@hotmail.fr)  
Matrícula: 105.023.494

Orientador: Fábio Sá Earp  
Email: [fsaearp@gmail.com](mailto:fsaearp@gmail.com)

Janeiro 2010

*As opiniões expressas neste trabalho são da exclusiva responsabilidade da autora.*

## ***AGRADECIMENTOS***

*Agradeço a todos os professores do Instituto de Economia pela formação recebida e em particular, ao Professor Fábio Sá Earp, pela imensa ajuda e paciência dedicadas.*

*Retribuo aqui igualmente o amor recebido pela minha família, amigos e Rafa, partes tão importantes da minha vida.*

*Finalmente agradeço à Sylva, que tão carinhosamente se prestou a ler este trabalho.*

## ***DEDICATÓRIA***

*Dedico este trabalho aos meus pais, cuja querida influência representou ontem, representa hoje e representará amanhã tudo para mim.*

## **RESUMO**

O trabalho faz uma apresentação geral da indústria do cinema, através da exposição dos principais agentes atuantes no ciclo produtivo e de características inerentes ao setor cinematográfico francês. Estas últimas evidenciam a instabilidade da economia do cinema, justificando a intervenção externa à atividade, de modo a garantir a captação e gestão de recursos que possibilitam, por sua vez, a produção das obras propriamente ditas. No primeiro capítulo é feita uma introdução a esta indústria particular. O capítulo II apresenta o órgão gestor da atividade cinematográfica na França, o CNC. Por fim, o capítulo III expõe os mecanismos de financiamento tanto público como privados adotados na França com o intuito de dar sustentabilidade à produção.

# ÍNDICE

<b>INTRODUÇÃO</b> .....	<b>7</b>
<b>CAPÍTULO I: A INDÚSTRIA CINEMATOGRAFICA: UMA APRESENTAÇÃO</b> .....	<b>9</b>
<b>I.1 CARACTERÍSTICAS ECONÔMICAS E FINANCEIRAS DOS AGENTES CHAVE DA CADEIA</b> .....	<b>9</b>
I.1.1 O PRODUTOR .....	9
I.1.2 O DISTRIBUIDOR .....	11
I.1.3 O EXIBIDOR .....	13
<b>I.2 RECEITAS E REMUNERAÇÃO DOS AGENTES DA CADEIA</b> .....	<b>15</b>
I.2.1 O CICLO DA RECEITA .....	16
<b>I.3 O FINANCIAMENTO</b> .....	<b>18</b>
I.3.1 OS INTERVENTORES NO PLANO DE FINANCIAMENTO .....	19
<b>CAPÍTULO II: INSUSTENTABILIDADE DA INDÚSTRIA DO CINEMA: NECESSIDADE DE INTERVENÇÃO EXTERNA À ATIVIDADE</b> .....	<b>21</b>
<b>II.1 JUSTIFICATIVA HISTÓRICA DO SISTEMA DE AUXÍLIO À PRODUÇÃO CINEMATOGRAFICA</b> .....	<b>21</b>
II.1.1 CARACTERÍSTICAS ESTRUTURAIS DA ECONOMIA DO CINEMA .....	22
II.1.2 A ECONOMIA DO CINEMA E A NATUREZA DAS PRODUÇÕES .....	24
<b>II.2: A IMPORTÂNCIA DA ATUAÇÃO DE UM ORGANISMO REGULADOR: O PAPEL DO CNC</b> .....	<b>25</b>
II.2.1 CNC : UMA APRESENTAÇÃO .....	25
II.2.2 CNC : UM BREVE HISTÓRICO .....	25
II.2.3 PRINCIPAIS MISSÕES DO CNC .....	26
II.1.4 AS FONTES DE ALIMENTAÇÃO DOS SUPORTES .....	27
<b>CAPÍTULO III: MECANISMOS DE FINANCIAMENTO DA INDÚSTRIA CINEMATOGRAFICA</b> .....	<b>29</b>
<b>III.1 OS MECANISMOS DE FOMENTO EMPREGADOS</b> .....	<b>30</b>
III.1.1 EXPANSÃO DO VOLUME GLOBAL DOS RECURSOS PARA O FINANCIAMENTO DA PRODUÇÃO .....	30
<b>III.2 O PRIMEIRO GRUPO INTERVENTOR</b> .....	<b>30</b>
III.2.1 OS MECANISMOS DE FINANCIAMENTO VINCULADOS AO PRIMEIRO GRUPO .....	31
<b>III.3 O SEGUNDO GRUPO INTERVENTOR</b> .....	<b>34</b>
<b>III.4 O TERCEIRO GRUPO INTERVENTOR</b> .....	<b>35</b>
III.4.1 OS MECANISMOS DE FINANCIAMENTO VINCULADOS AO TERCEIRO GRUPO .....	35
<b>III.5 A FALTA DE CAPITAIS PRÓPRIOS E A CRIAÇÃO DAS SOFICA</b> .....	<b>37</b>
<b>III.6 AVALIAÇÃO POR TIPO DE MECANISMO</b> .....	<b>39</b>
III.6.1 DISPOSITIVO DE APOIO AUTOMÁTICO .....	39
III.6.2 DISPOSITIVO DE APOIO SELETIVO .....	40
III.6.3 AS CONTRIBUIÇÕES DOS CANAIS DE TELEVISÃO .....	41
III.6.4 SOFICAS .....	41
<b>CONCLUSÃO</b> .....	<b>44</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	<b>46</b>

## INTRODUÇÃO

Desde o seu nascimento, o cinema distingue-se por duas características fundamentais. Por um lado, trata-se de uma forma de expressão cultural e artística excepcional, uma combinação mágica de luz e, posteriormente de som, projetada sobre uma tela em um ambiente que incita a plena utilização dos sentidos. Por outro lado, mais objetivo, o cinema constitui um dos melhores exemplos da aplicação de práticas industriais à produção e à distribuição de bens culturais.

O cinema implica, na esmagadora maioria das circunstâncias, na mobilização de vultosas somas de dinheiro além de exigir uma complexa divisão de tarefas necessárias à viabilização de uma obra e sua posterior difusão junto ao público.

O objetivo desta monografia é reunir os principais elementos necessários à compreensão desta atividade tão singular, voltando as atenções para a indústria francesa de cinema em particular. Serão expostos os agentes atuantes na atividade e avaliadas as características inerentes ao setor que tornam compulsória a atuação de organismos externos à coordenação do mesmo. Por fim, serão analisados os principais mecanismos postos em prática pelo órgão gestor da indústria cinematográfica francesa no sentido de garantir o financiamento da atividade de produção.

O trabalho está organizado em três capítulos. O primeiro faz uma exposição da indústria cinematográfica, através da apresentação dos principais aspectos econômicos e artísticos da atividade e dos três elos que compõem a cadeia, sejam o Produtor, o Distribuidor e o Exibidor.

No capítulo II é feita uma análise de aspectos que são próprios ao setor cinematográfico, tais como a necessidade de importante mobilização de recursos e a sujeição, por parte dos agentes, a elevados riscos justificados pela incerteza no tocante aos resultados finais. A combinação destas características fragilizadoras justifica a atuação externa, notadamente do Governo, na orientação de políticas capazes de garantir maior estabilidade à atividade de produção. Neste sentido, é apresentado o órgão regulador da atividade cinematográfica na França, o Centro Nacional da Cinematografia (CNC).

Por fim, o capítulo III realiza uma exposição dos principais mecanismos adotados pelo CNC ou por ele coordenados com o intuito de gerar fundos para o financiamento do setor cinematográfico. A última seção do capítulo presta-se a fazer uma avaliação dos mecanismos



apresentados, julgando em que medida são capazes de atingir suas finalidades bem como apresentando suas limitações.

## **Capítulo I: A INDÚSTRIA CINEMATOGRAFICA: UMA APRESENTAÇÃO**

Este capítulo tem por objetivo fazer uma apresentação da indústria do Cinema. Para tanto, o presente está dividido em três seções, a saber: características econômicas e financeiras dos agentes chave da cadeia; receitas e remuneração dos agentes e as formas de financiamento da filial cinematográfica. Na primeira descreve-se o papel desempenhado pelos principais agentes da referida indústria. Em seguida, analisa-se a forma como se dão a geração e redistribuição de receitas, dadas as peculiaridades inerentes ao setor no que tange tais processos. Por fim, é debatida a questão que justifica a motivação para o presente trabalho: o financiamento da indústria cinematográfica propriamente dito. Nesta última seção são apresentados os agentes interventores nos planos de financiamento dos projetos cinematográficos na França através da exposição dos mecanismos públicos e privados disponíveis neste país.

### **I.1 Características econômicas e financeiras dos agentes chave da cadeia**

Esta seção visa a apresentar as entidades econômicas que compõem o núcleo da indústria cinematográfica. São elas: a Produção, a Distribuição e a Exibição. Tais atividades se articulam e influenciam mutuamente de maneiras variadas, porém sempre dentro de uma lógica de coerência, representada pelo desenvolvimento do produto final, o filme. O Produtor, o Distribuidor e o Exibidor agregam, cada um a seu turno, valor ao produto final. Cada elo apresenta estrutura e custos próprios, os quais determinam, ao final do processo, a rentabilidade e a remuneração de cada um, conforme será apresentado a seguir.

#### **I.1.1 O Produtor**

O produtor desempenha ao mesmo tempo um papel artístico e de engenharia financeira (SANDOT, 2006, p.5). Responsável pela concepção do projeto, ele deve reunir e combinar o conjunto de elementos necessários à realização do filme, de modo a tornar viável a sua execução. Cabe ao produtor aliar recursos humanos, financeiros, comerciais, artísticos e técnicos, gerindo-os individual e coletivamente de forma a garantir a coerência necessária para concretizar cada uma das fases do projeto.

Se por um lado a viabilização e coordenação financeira representam o núcleo central da atividade realizada pelo produtor, não se pode, por outro, resumir o seu papel à figura de um mecenas. O produtor deve estar ciente do trabalho realizado em cada etapa e por cada uma das equipas envolvidas na produção do filme. Ele deve acompanhar a elaboração do roteiro, a escolha do elenco, os locais de gravação e seus aluguéis – quando for o caso; e outros aspectos técnicos e logísticos ligados ao processo, de modo que sua atuação, conforme já mencionado anteriormente, vincula-se, inexoravelmente, ao aspecto artístico da obra.

De modo geral, os produtores não mobilizam recursos próprios para a realização de seus projetos; o financiamento sendo feito, na maioria dos casos, com fundos captados de terceiros. Cabe ressaltar, no entanto, que a responsabilidade em caso de perdas financeiras é atribuída ao produtor ou à sociedade à qual este é vinculado. Observa-se, não raro, a constituição de co-produções, ou ainda, a vinculação a parceiros económicos os quais recebem uma parte dos direitos sobre o filme em troca dos recursos disponibilizados para a realização do projeto.

Se considerarmos uma sociedade de produção, alguns custos não dependem do número de filmes produzidos. Os custos fixos, tais como material técnico, e outros custos gerais, são tanto mais diluídos quanto maior o número de filmes produzidos, devido à obtenção de economias de escala. Embora seja possível observar tais fenômenos - de diluição de custos e da geração de economias de escala; a elaboração de uma estrutura precisa de custos fixos e variáveis por filme constitui tarefa de difícil execução (SANDOT, 2006, p. 5). Este aspecto justifica-se pela enorme variabilidade dos custos observada em cada projeto.

Excetuados os casos de projetos pequenos e de baixo orçamento, a figura do produtor aparece raramente sozinha, sendo, na maioria das circunstâncias, acompanhada por uma equipa técnica e artística, cujo tamanho varia de acordo com o tipo de filme produzido e com a amplitude do orçamento do projeto. Conforme assinala Forest (2002),

“O número de técnicos pode variar fortemente de um tipo de filme a outro, indo de uma quinzena de pessoas para um curta-metragem a quarenta pessoas para um longa-metragem clássico [...]. Este número pode se estender consideravelmente para filmes com orçamento mais importante,

notadamente em casos de efeitos especiais, reconstituição de cenário (filmes de época), filmes de ação”. (p. 77)<sup>1</sup>

Vale destacar, ainda, que de acordo com o país ou região onde atua, o produtor tem atribuições distintas tanto em grau como em forma. Conforme ressalva Farchy (2004), um produtor norte-americano trabalha, na maioria dos casos, para grandes estúdios, ou seja, grandes empresas de produção associadas a bancos e outros organismos financeiros de maior porte. Um produtor europeu ou latino-americano por outro lado, trabalha, na maior parte das circunstâncias, dentro de uma estrutura limitada tanto em termos de recursos técnicos quanto financeiros, devendo contar com recursos de organismos menores que se acumulam ou com ajudas do Governo (FARCHY, 2004, p. 89).

O cinema constitui uma arte altamente onerosa e a sua rentabilização, dados os aspectos imprevisíveis dos resultados dos filmes, é aleatória. Na etapa inicial do projeto, ou seja, no momento em que os aspectos primários do filme são debatidos, este risco é máximo, devido à incerteza no que toca a sua concretização. Esta depende, em grande parte, da capacidade do produtor em atrair capital o suficiente para o financiamento do filme. Uma vez os recursos disponibilizados, o produtor fica com a incumbência de gerí-los e de conjugá-los ao conjunto de recursos humanos e artísticos acessíveis, de maneira a finalizar a obra (FOREST, 2002).

### **I.1.2 O Distribuidor**

Situado entre o produtor e o exibidor, o distribuidor tem a função de valorar comercialmente o produto final fornecido pelo produtor. O distribuidor compra dos produtores os direitos sobre cada um dos títulos produzidos para, em seguida, comercializá-los em um ou mais suportes de difusão. Destes últimos destacam-se as salas de cinema, vídeo e canais de televisão. Grosso modo, pode-se afirmar que o papel chave desempenhado pelo distribuidor consiste na otimização da difusão dos títulos cujos direitos são por ele adquiridos. O posicionamento do distribuidor é crucial para o filme tanto no que tange a recepção deste pelo seu público potencial como para a sua rentabilização.

---

<sup>1</sup> Traduzido do original pela autora.

A despeito desta função central, as tarefas desempenhadas pelo distribuidor são de natureza diversa. Ele deve julgar o potencial econômico e o público de cada filme, estipular a data de seu lançamento, o número de salas que devem ser mobilizadas e, por conseguinte, o número de cópias das películas a serem feitas (FOREST, 2002, p.69). Cabe igualmente ao distribuidor a gestão da estratégia de marketing do filme, desde a sua promoção até a coordenação do material publicitário como panfletos e cartazes.

Conforme apontado por Forest (2002), o distribuidor se situa no cerne da particularidade econômica do cinema, que, contrariamente à quase-totalidade dos demais setores da economia, não vende seus produtos (de montante à jusante e do produtor ao varejista), mas os aluga aos exibidores. Cabe, portanto, ao distribuidor, a gestão do “ciclo das receitas”<sup>2</sup>, através da transmissão do produto final entre os elos da indústria que possibilita a geração das receitas e, por fim, a sua repartição entre os diferentes agentes envolvidos na cadeia produtiva.

Uma vez adquiridos os direitos de difusão junto ao produtor e estipulada a amplitude de difusão desejada (número de cópias, salas etc), o distribuidor fica encarregado de fabricar as cópias da obra em laboratórios especializados e de efetuar a sua locação e distribuição física aos exibidores, a quem ficam cedidos temporariamente os direitos de difusão. O distribuidor adequa o número de cópias e a publicidade em função do potencial do filme e de acordos previamente estabelecidos junto ao produtor (BONNEL, 2006).

Mesmo necessitando de pouco material técnico e não possuindo restrições particulares impostas pelos exibidores, o distribuidor deve avançar recursos para os gastos de edição (custos de publicidade e de tiragem de cópias) de maneira que o seu risco financeiro é consideravelmente elevado.

Os custos variáveis do distribuidor são constituídos por despesas técnicas ligadas à tiragem de cópias e ao processo de estocagem das mesmas (custos de laboratório). As despesas de laboratório representam uma média significativa dos custos totais de edição, sendo tanto mais diluídas quanto maior o número de cópias efetuado.

---

<sup>2</sup> Em “L’argent du Cinéma: Introduction à l’économie du septième art” Editions Belin, Paris, 2002, Forest utiliza o conceito ao qual denomina “Remontée des Recettes”, ou “Ascensão das Receitas”. Consiste no mecanismo financeiro que se inicia com a coleta da receita oriunda dos guichês (Exibidor), “sobe” ao Distribuidor - responsável pelo aluguel do filme, que, por sua vez, transmite uma parte desta mesma receita ao Produtor.

Os custos fixos, por sua vez, são compostos pela concepção e fabricação dos *trailers*, compra ou aluguel de espaços publicitários e custos de promoção, dentro dos quais podemos destacar os gastos com a imprensa (pré-estréias, festivais, viagens etc) e a elaboração de material publicitário, como já mencionado anteriormente.

Sandot (2006) releva o fato de que atualmente, os distribuidores devem fazer face à forte inflação observada nas despesas de edição. De fato, a oferta abundante de filmes intensifica a concorrência publicitária, forçando os filmes a permanecer cada vez menos tempo em cartaz, o que dificulta a sua rentabilização.

No que tange à posição pouco confortável dos distribuidores, Bonnel (2006) aponta:

“A oferta massiva [de filmes] aumenta a concentração dos resultados e agrava a instabilidade do mercado. O número de insucessos sendo muito superior ao de sucessos [...] enfraquece a manutenção dos filmes em cartaz, os quais são guiados pela dialética assassina: triunfo rápido ou fracasso imediato”. (p.113)<sup>3</sup>

A primeira semana de exibição é crucial e o produtor tem todo o interesse que o seu distribuidor aumente o número de cópias das películas. Em contrapartida, ao aumentar muito o número de cópias, o distribuidor eleva fortemente o seu risco, além de provavelmente diminuir a rentabilidade de cada cópia.

### **I.1.3 O Exibidor**

A Exibição constitui o estado último da filial cinematográfica, estabelecendo o contato direto com os consumidores finais através da oferta da representação cinematográfica propriamente dita. Os exibidores atraem e recebem os espectadores, projetam o filme e recebem, por seus serviços, uma receita. Na maioria dos países desenvolvidos, os ingressos dos filmes são numerados, devendo os exibidores efetuar a contabilidade de cada filme, sessão por sessão, semana por semana, a fim de remunerar os distribuidores *prorata* das entradas e das receitas registradas.

---

<sup>3</sup> Traduzido do original pela autora.

O exibidor gere um estabelecimento no qual ele executa a difusão das obras cinematográficas ao público, além de organizar outras atividades vinculadas à difusão, tais como serviços de *bonbonnière* etc.

O exibidor aluga dos distribuidores cópias dos filmes por um período pré-determinado – de modo geral, por algumas semanas; e os projeta nas salas. Ele negocia, além disso, a programação dos locais de estréia junto ao distribuidor, ou delega tal atividade a um grupo gestor competente.

A Exibição caracteriza-se pelos seus custos fixos notavelmente elevados. Estes se constituem de aluguéis, despesas financeiras eventuais referentes à aquisição de locais, manutenção das salas e do material, despesas com pessoal e despesas gerais. Destas, devem ser destacadas as despesas com energia elétrica, notadamente aquelas vinculadas à calefação e refrigeração de ar, as quais devem ser adaptadas às condições climáticas e à densidade de espectadores presentes nas salas. Tais despesas são bastante representativas. O exibidor é o agente da filial que suporta, em proporção, os maiores custos fixos, e, por conseguinte, é o mais afetado pelas variações nas bilheterias.

De modo geral, os exibidores dispõem de ativos de valor tais como imóveis, que lhes conferem um pouco de segurança em caso de crises de frequência às salas - à diferença dos distribuidores, cujo principal ativo consiste nos direitos sobre a comercialização das obras.

Um aspecto fundamental a ser salientado e que toca diretamente os exibidores diz respeito à queda da frequência das salas de cinema a partir do final dos anos cinquenta em decorrência da entrada massiva dos aparelhos televisores nos lares (FARCHY, 2004). A baixa na frequência “dizimou a exibição, vítima da rigidez dos seus equipamentos e dos seus custos” (BONNEL, 2006, p.129). Nos anos 1960-70, como resposta à queda de público nas salas de cinema, assistiu-se à construção de grandes complexos (Multiplex), cuja evolução permanece dinâmica até os dias de hoje.

Após aproximadamente uma década de fuga dos espectadores e de um movimento massivo de falências e fechamento de salas, o setor da exibição começou a reagir. Conforme salienta Bonnel, “os exibidores descobriam as vantagens do supermercado: o máximo de produtos em um mínimo de volume para rentabilizar cada metro quadrado construído”

(BONNEL, 2006, p. 131). As novas salas multiplex melhoram o rendimento por poltrona instalada, estimulam a frequência através da intensificação da oferta de filmes e permitem uma flexibilização da programação. Tal aspecto facilita, ainda, adaptações no que tange à capacidade de recepção do público face ao potencial comercial de cada filme, semana por semana, diluindo, portanto, os riscos de perdas gerados por previsões equivocadas da bilheteria por filme.

De acordo com Farchy (2004), o público mais jovem, mais cidadão, mais culto, tornou-se, de fato, mais exigente após a aparição da televisão. Os complexos apresentam, neste sentido, a vantagem de poder abranger um público mais vasto e diverso, oferecendo uma gama diversificada de produtos.

Este tipo de construção se multiplicou nos anos 70, provocando um forte movimento de concentração da atividade de exibição. Os conglomerados cinematográficos, situados em pontos específicos das grandes cidades, notadamente em centros comerciais, desenvolveram-se de forma acelerada, sucedendo os cada vez mais raros cinemas de rua (BONNEL, 2006).

No que toca à remuneração, os exibidores realizam cerca de 70% de sua receita através da bilheteria. Estes tendem a diversificar suas fontes de receitas através da venda de bebidas, pipocas e doces (serviços de *bonbonnière*) e da disponibilização de espaços publicitários. De acordo com Barros (2004), em média, apenas metade da bilheteria retorna como receita para o distribuidor, a outra metade ficando com o exibidor, proprietário da sala (BARROS, 2004, p. 36).

## **1.2 Receitas e Remuneração dos agentes da cadeia**

A seção em questão trata do processo de geração de receitas dentro da atividade cinematográfica e da forma como estas são repartidas entre os diferentes agentes da indústria. Tal análise se justifica devido à particularidade de tais processos dentro da filial cinematográfica. As receitas dos filmes são redistribuídas de forma ascendente e progressiva aos diferentes agentes atuantes na atividade. Estes dividem não os lucros oriundos dos filmes, mas suas receitas, que sobem de jusante à montante.

Cada um dos agentes da filial obtém uma rentabilidade própria, que é função de sua estrutura de custos e do ambiente de concorrência dentro do qual eles operam. A divisão do



montante final é negociada entre os agentes e evolui de acordo com relações de influência de cada parte. O distribuidor parece ser nos dias atuais o elo mais frágil da cadeia. Conforme destacado por Bonnel (2006),

“a distribuição foi uma das grandes vítimas da evolução da frequência [às salas de cinema]. Sua posição de intermediário lhe custou caro em uma situação de crise onde seus parceiros situados à montante [produtor] e à jusante [exibidor] buscaram comprimir seus gastos gerais e, portanto, a minimizar o papel desempenhado pela distribuição” (p.102) <sup>4</sup>

O produtor, último a recuperar sua parte e primeiro implicado no projeto, deve ser cauteloso na sua gestão financeira antes de beneficiar-se das eventuais receitas crescentes oriundas dos novos suportes de difusão, posto que estas são incertas.

A seguir, será apresentado o tronco comum da estrutura de remuneração dos agentes. Embora já mencionado na introdução da presente seção, vale ressaltar que tal estrutura representa apenas um esboço daquilo que é observado na prática. Os produtos gerados pela indústria cinematográfica caracterizam-se pela sua unicidade tanto no tocante ao resultado final do projeto – o que pode parecer um pouco evidente; como também de todos os aspectos econômicos a eles vinculados.

Assim, a remuneração dos agentes deve, na prática, ser analisada individual e isoladamente. Cada projeto constitui um caso particular e a remuneração dos agentes dependerá fortemente da força de barganha de cada um, bem como do potencial mercadológico da obra em questão.

### **I.2.1 O ciclo da Receita**

A receita<sup>5</sup> oriunda dos guichês sobe aos diferentes elos da filial cinematográfica partindo, portanto, de uma posição situada à jusante da atividade.

---

<sup>4</sup> Traduzido do original pela autora.

<sup>5</sup> Por conta da impossibilidade em caracterizar de maneira simplificada a composição dos diferentes tipos de receita (bruta, líquida...), o presente trabalho adotará o termo receita, sem maiores especificações.

O exibidor coleta a receita dos guichês das salas de exibição, transfere uma parcela da mesma ao distribuidor e conserva o restante. Os contratos de locação dos filmes às salas prevêm uma taxa de locação que é aplicada às diferentes semanas de exibição.

O distribuidor é remunerado pelo exibidor através da receita de bilheteria calculada sobre a base da declaração de receitas realizada pelo exibidor.

O exibidor conserva, aproximadamente, 50% da receita oriunda da venda de ingressos (receita guichê), com a qual ele deve cobrir seus custos fixos e, preferencialmente, ser capaz de extrair uma margem de lucro, repassando o restante ao distribuidor.

O distribuidor, por sua vez, conserva as receitas captadas até que tenham sido cobertos os gastos com edição, por ele avançados. Uma vez os gastos com edição reembolsados, o distribuidor retira uma porcentagem de comissão sobre as receitas que o exibidor continua lhe repassando como contrapartida ao seu trabalho de distribuição.

Se o distribuidor não assumiu nenhum risco na etapa da produção, a comissão será pequena (da ordem de 10%). No entanto, se o distribuidor fez adiantamentos ao produtor, ele terá, em contrapartida, direitos mais elevados sobre a difusão dos filmes nas salas de exibição (20 a 40%) (FOREST, 2002, p. 119). Tal porcentagem, definida contratualmente, se situa, de modo geral, entre 25 e 35% da receita do distribuidor e depende do tipo de contrato firmado junto ao produtor.

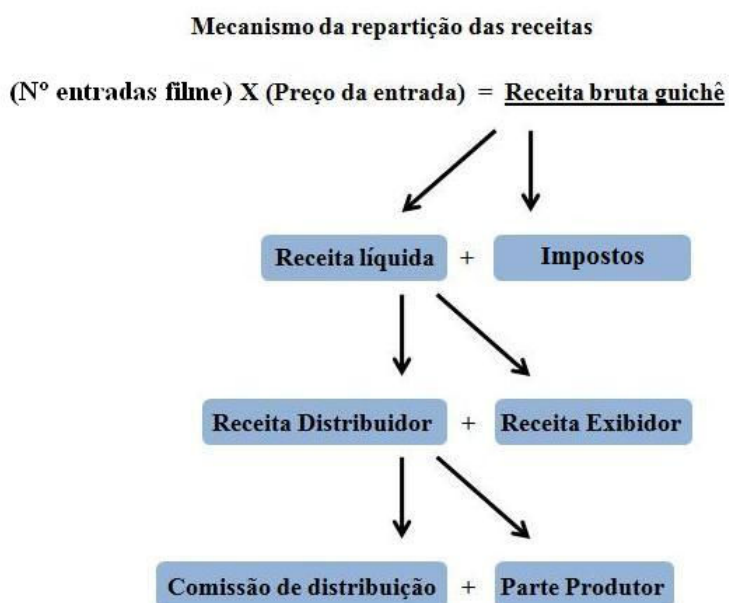
Após ter sido remunerado, o distribuidor repassa ao produtor a receita que lhe cabe. Esta parte diz respeito a todos os interventores financeiros no início da cadeia, durante o processo de elaboração do filme. O produtor se situa, estruturalmente, em uma posição de risco, posto que é o primeiro implicado financeiramente no projeto e o último remunerado pela lógica da “ascensão das receitas”.

Assim, os registros contábeis provenientes das vendas de bilhetes para as salas de exibição que projetam os filmes constituem, como já mencionado anteriormente, a receita de bilheteria. Desta, uma parte constitui a remuneração do exibidor e a outra, denominada “Comissão de distribuição”, é conservada pelo distribuidor para a remuneração de seus serviços prestados. A parte restante constitui a parcela do produtor.

O exibidor confere ao distribuidor uma fração da receita estipulada no contrato de locação que, por sua vez, a redistribui entre ele mesmo e os demais interventores da cadeia produtiva. Ao realizar tais ações o distribuidor preenche sua posição crucial no ciclo das receitas (FOREST, 2002, p. 120). O distribuidor reembolsa, quando o caso, a parte por ele adiantada ao produtor para a realização do filme, e as suas despesas com edição de cópias e publicidade. Ele recupera uma porcentagem da receita que varia entre 25 e 50 % da receita oriunda da venda nos guichês.

A figura I.1 apresenta a estrutura esquemática do processo de ascensão das receitas:

**Figura I.1: Estrutura básica da ascensão das receitas**



Fonte: Elaboração própria a partir de FOREST, 2002

### I.3 O financiamento

O cinema não se financia como uma atividade industrial qualquer. Um empresário do ramo, ou, mais especificamente, um produtor, assume o risco de fabricar um produto (o filme) e em seguida realiza a amortização de seus empréstimos obtendo, eventualmente, uma margem de lucro através da comercialização do bem final nas salas de exibição, televisão, exportação etc. A presente seção se propõe a apresentar os agentes interventores nos planos de

financiamento dos projetos cinematográficos na França, através da explicitação dos principais mecanismos públicos e privados disponíveis neste país.

### **I.3.1 Os interventores no plano de financiamento**

O produtor, conforme já explicitado anteriormente, é o encarregado pela captura dos meios financeiros necessários à fabricação do filme. Para tanto, ele busca, à proporção de suas necessidades de recursos, interventores diferentes de modo a estruturar seu plano de financiamento. Além disso, cabe lembrar a constituição de co-produções, prática bastante comum no meio, que alivia as necessidades de captação de recursos para todas as partes envolvidas.

O risco financeiro do produtor é função da estrutura de captação e de despesas que ele estabelece. Assim, quanto mais ele aumenta a parte das antecipações das receitas, mais ele minimiza seus riscos, mas ao fazê-lo, ele diminui igualmente as suas perspectivas de rentabilidade.

O produtor antecipa com frequência considerável as receitas potenciais de um ou mais suportes de exibição de modo a financiar seu projeto. Ele pode antecipar as receitas futuras das salas de exibição de forma a garantir uma renda mínima ao distribuidor; pode igualmente antecipar uma receita mínima aos editores de vídeo, sustentado pelas perspectivas do crescente mercado de audiovisual (DVD's etc) e ainda antecipar as vendas de direito de distribuição televisuais. Estas últimas constituem as antecipações de receitas mais significativas na elaboração dos planos de financiamento.

A televisão constitui uma fonte importante no financiamento dos filmes, sendo a principal delas na França. O relatório do Centro Nacional da Cinematografia de 2006 mostra que, em 2005, a televisão participou de 29,5% do orçamento de fabricação dos filmes nacionais franceses, sobretudo através de pré-aquisições de direitos de difusão, mas também através da participação em co-produções com filiais de produção cinematográfica das cadeias de TV (SANDOT, 2006, p. 11).

Outro agente interventor nos planos de financiamento dos projetos cinematográficos é o Governo, através da implementação de diferentes modalidades de intervenção pública. Na França, duas modalidades principais de intervenção pública se apresentam. A primeira delas

consiste em um auxílio automático, concedido ao produtor segundo critérios comerciais (75 milhões de euros em 2005) <sup>6</sup>. Um patamar determinado pelas receitas dos filmes exibidos anteriormente permite a mobilização do auxílio destinado ao financiamento de uma nova produção. Neste sentido, um produtor com histórico bem-sucedido de desempenho nas salas de exibição possui grandes chances de conseguir captar tais recursos. A segunda forma de intervenção consiste em uma ajuda seletiva, chamada “adiantamento sobre a receita”, atribuída em função de critérios artísticos julgados pela avaliação dos roteiros.

No plano privado a indústria cinematográfica conta, na França, com as Sociedades de Financiamento do Cinema e do Audiovisual (SOFICA).

As SOFICA são uma modalidade de intervenção de capital privado no setor cinematográfico francês. Os investidores são atraídos por vantagens fiscais, que lhes permite se beneficiar de uma redução nos impostos sobre a receita do projeto no qual investem. Sem tais vantagens, dificilmente se conseguiria atrair investidores para este setor conhecido pelos seus riscos mais do que espetaculares.

Tais mecanismos serão analisados em maior grau de detalhamento no capítulo 3.

---

<sup>6</sup> Etude du CNC, *Les coûts de production des films en 2005*, Março 2006.

## **Capítulo II: INSUSTENTABILIDADE DA INDÚSTRIA DO CINEMA: NECESSIDADE DE INTERVENÇÃO EXTERNA À ATIVIDADE**

No primeiro capítulo foi feita uma apresentação da indústria do Cinema, através da exposição das características econômicas e financeiras dos seus principais agentes (produtor, distribuidor e exibidor), da forma como se dá a geração e redistribuição das receitas dentro do ciclo produtivo e, por fim, do debate inicial acerca dos mecanismos de financiamento da referida indústria e dos agentes interventores neste processo.

Neste segundo capítulo serão apresentados alguns aspectos inerentes à atividade cinematográfica que evidenciam a sua fragilidade e impossibilitam a ocupação de um posicionamento auto-sustentável da indústria. A necessidade de aportes financeiros que fogem ao comum, somada à forte incerteza no que toca o retorno dos investimentos são duas das diversas razões que tornam a interferência externa à atividade cinematográfica um imperativo.

Esta abordagem inicial será importante para a compreensão e avaliação dos mecanismos de financiamento tanto públicos como privados que são hoje empregados na França, os quais serão avaliados no capítulo III do presente trabalho.

A seção II.1 realiza uma breve análise de características intrínsecas à economia do cinema que tornam necessária a intervenção externa à atividade para garantir a sua realização e sustentabilidade. A presença de um órgão regulador que atue na coordenação e no fomento da atividade torna-se vital neste sentido. Assim sendo, a avaliação do papel exercido pelo Centre National de la Cinématographie (CNC), organismo público de gestão da filial cinematográfica francesa, se torna uma necessidade premente. Na seção II.2 é feito um breve histórico acerca da criação do Centro e explicitadas suas principais missões.

### **II.1 Justificativa histórica do sistema de auxílio à produção cinematográfica**

A percepção da necessidade de intervenção nos planos de financiamento da produção cinematográfica foi resultado do julgamento de alguns aspectos intrínsecos ao setor, que serão expostos a seguir.

## II.1.1 Características estruturais da economia do cinema

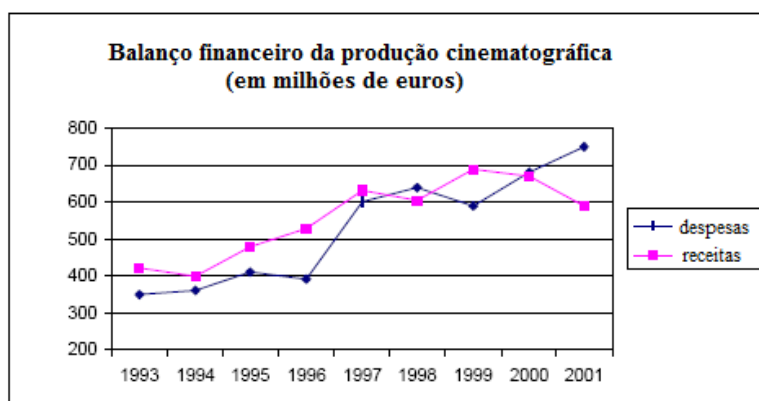
No tocante à posição incerta da indústria cinematográfica Benhamou (2003) aponta:

“A fragilidade econômica do setor [das artes], alimentada pelo crescimento dos custos e pela quase-ausência de reservas de produtividade, justifica sem dúvida a amplitude das ajudas públicas e do recurso ao mecenato [...] Esta intervenção massiva, repartida de forma muito desigual, não é suficiente para garantir ao setor um equilíbrio financeiro durável” (p. 28)

A análise retrospectiva da economia do cinema põe em evidência alguns elementos determinantes para a dinâmica do setor.

Em primeiro lugar, a indústria cinematográfica apresenta, como já mencionado no capítulo introdutório, aspectos ditos de “cassino” (LECLERC, 2003, p.12). A atividade caracteriza-se, por um lado, pela forte incerteza dos resultados - fruto da dificuldade em prever a recepção dos filmes pelo público e pela crítica, e por outro, por uma proporção minoritária de grandes sucessos, que mascara a baixa rentabilidade média dos filmes, através da diluição estatística dos resultados. O gráfico abaixo apresenta a trajetória instável das despesas e receitas observadas no setor.

**Gráfico I.1: Balanço financeiro da produção cinematográfica**



Fonte: LECLERC, 2003

Em segundo lugar, a necessidade de investimentos muito elevados - que supera em diversas vezes a necessidade de investimento da maioria das demais indústrias; aumenta, evidentemente, os riscos da atividade.

Em terceiro lugar, como sugerido pelos economistas William Baumol e William Bowen (BAUMOL, BOWEN, 1969 *apud* BENHAMOU 2003, p. 28)<sup>7</sup>, a indústria do entretenimento (na qual o cinema está inserido) apresenta uma evolução de custos nitidamente inflacionista que se conjuga a uma forte rigidez nos preços de venda - o ajuste entre oferta e demanda dos filmes não sendo operado via preços. O preço da entrada dos filmes nas salas de exibição é fixo e único, independentemente dos custos de produção da obra e do seu mercado potencial.

Acerca da constatação empírica do crescimento permanente dos custos relativos de pessoal na indústria cinematográfica decorrente da impossibilidade desta em gerar ganhos de produtividade, Baumol e Bowen destacam: “Diferentemente dos trabalhadores das indústrias, os artistas não são intermediários entre a matéria-prima e o produto final. Suas atividades são, elas próprias, o bem daquele que as consome” (1966, *apud* BENHAMOU, 2003, p. 32).

A oferta de filmes nos canais abertos de televisão, por sua vez, é viabilizada através do pagamento de direitos de difusão, cuja taxa não é diretamente atrelada ao equilíbrio econômico do setor cinematográfico.

Por fim, é importante assinalar que as diferentes formas de consumo dos filmes, sejam a projeção em salas, a venda ou a locação e a difusão televisionada, são, em grande medida, substitutas e, portanto, concorrentes.

---

<sup>7</sup> O estudo pioneiro no campo da Economia da Cultura foi resultado de uma consultoria prestada pelos economistas Baumol e Bowen (1969) à Fundação Ford. O estudo, denominado *Performing arts: the economic dilemma*, defende o subsídio às artes pelo fato de as atividades artísticas serem intensivas em trabalho, ao contrário de outros setores, nos quais a utilização intensiva da tecnologia possibilita a geração de ganhos de produtividade e conseqüente diminuição de custos. Em linhas gerais, o estudo chega à conclusão de que o setor das artes padece da chamada *doença dos custos*. Por um lado, observa-se uma crescente curva de custos variáveis – gerada pela elevada necessidade de aportes tecnológicos e pelos encargos de profissionais especializados. Por outro lado, a estrutura do setor, bastante intensiva em trabalho, apresenta grandes dificuldades na geração de ganhos de produtividade; diferentemente do observado na maioria das demais atividades industriais. Em tom anedótico os autores afirmavam que “não é possível aumentar a produção de concertos, cortando violinos ou oboés de uma orquestra” (Baumol; Bowen, op. cit., p.163). O resultado desse descompasso entre os dois setores era uma crescente disparidade entre custos e receitas e, conseqüentemente, a instauração de uma “crise permanente” no setor das artes tradicionais.



A combinação de todos esses motivos – mercado restrito, riscos elevados e baixa rentabilidade; rapidamente levou à constatação de que a indústria cinematográfica na França despertava pouco interesse no setor bancário e que a sua sustentabilidade dependeria necessariamente de intervenções externas à atividade.

### **II.1.2 A economia do cinema e a natureza das produções**

Com o objetivo de garantir a renovação, a qualidade e a diversificação da criação cinematográfica, um elemento suplementar foi inserido na fundamentação do mecanismo francês de auxílio à produção: a não orientação direta da política editorial dos criadores.

Com tal restrição, restavam disponíveis dois tipos de alavanca ao poder público. A primeira delas consistindo na preservação da diversidade das condições de produção. Neste sentido, Leclerc (2003) aponta para uma dupla hipótese: de um lado, a independência seria uma liberdade editorial que surge, na prática, da multiplicidade de dependências capitalísticas, comerciais ou jurídicas que o produtor contrai junto a outros agentes econômicos e, por outro lado, que os filmes de baixo orçamento incitariam seus produtores a adotarem atitudes mais audaciosas no que toca as suas escolhas artísticas.

A segunda alavanca consiste na diversificação dos planos de financiamento das obras, política denominada “multiplicação dos guichês” pelos profissionais do setor. Leclerc (2003) destaca que “Tal política possibilita o financiamento de uma gama mais ampla de ambições artísticas, sendo desejável, embora possa induzir a custos fixos e de gestão mais elevados no conjunto do sistema”. (LECLERC, 2003, p.13)

O conjunto de considerações supracitadas levou o poder público à constatação de que a intervenção livre e espontânea do setor privado nos planos de financiamento do setor cinematográfico não seria nem suficiente, nem adequada.

A livre intervenção no setor cinematográfico conduziria, segundo Leclerc (2003), a uma insuficiência crônica de recursos voltados para o financiamento de projetos que, por sua vez, provocaria a restrição da atividade de produção.

A tendência espontânea à padronização dos filmes produzidos e/ou difundidos, à concentração vertical dos elos da cadeia (Produtor, Distribuidor e Exibidor) como meio de

reduzir riscos e à restrição da palheta de escolhas oferecida aos consumidores seriam outras conseqüências da livre intervenção.

Por fim, vale relevar que na ausência de mecanismos de financiamento apropriados, nada garantiria que aqueles a quem o cinema beneficia - tais como produtores que tiveram a sorte de realizar sucessos comerciais ou outros agentes difusores de obras que não as salas de exibição, cujas receitas de exibição são de modo geral fracamente correlacionadas ao risco característico da produção cinematográfica; contribuiriam, em retorno, à renovação das produções.

Em vista de todas as limitações e falhas de mercado às quais o setor cinematográfico é permanentemente exposto, a presença de um órgão que atue na coordenação da atividade é imprescindível para garantir a sua manutenção e funcionamento. O Centro Nacional da Cinematografia (CNC), organismo regulador da indústria do cinema na França que preenche este importante papel será apresentado a seguir.

## **II.2: A importância da atuação de um organismo regulador: o papel do CNC**

### **II.2.1 CNC : uma apresentação**

O Centro Nacional da Cinematografia (CNC) é um estabelecimento francês público de caráter administrativo com personalidade jurídica e autonomia financeira. Criado pela lei de 25 de outubro de 1946, o CNC se situa sob autoridade do Ministério encarregado pela Cultura.

### **II.2.2 CNC : Um breve histórico**

A necessidade de criar um organismo profissional que possibilitasse a união dos profissionais do cinema e definisse seu campo de atuação surgiu, pela primeira vez, em 1936. Em análise da indústria cinematográfica publicada em 17 de julho 1936 para o Conselho Nacional Econômico, o inspetor de Finanças Guy de Carmoy previa uma organização corporativa única, compulsória e autônoma (CNC, 2006).

Sob o regime de Vichy tal proposta recebe uma continuação. Ainda sob o pano de fundo da Guerra, em 1942, são criados dois organismos: o Comité de Organização da

Indústria Cinematográfica (COIC<sup>8</sup>) e a Direção Geral da Cinematografia<sup>9</sup>. No momento da Liberação, em agosto de 1944, o COIC é substituído inicialmente por um Ofício Profissional do Cinema (OPC)<sup>10</sup> até que, em 25 de outubro de 1946, é enfim criado o Centro Nacional da Cinematografia (CNC), fruto de esforços conjugados do poder público e dos profissionais do cinema.

Inicialmente situado sob a tutela do Ministério da Informação, o CNC passa, em um segundo momento, a ser gerido pelo Ministério da Indústria em uma posição de ambigüidade: trata-se de uma ferramenta administrativa do Estado embora mantenha sua autonomia.

A dimensão cultural que nos dias de hoje é associada à política do cinema se deve a André Malraux, ministro da Cultura sob a gestão De Gaulle, que, em 1959, atrela o CNC ao recém-criado Ministério da Cultura.

### **II.2.3 Principais missões do CNC**

O Centro Nacional da Cinematografia possui seis missões principais, as quais serão apresentadas a seguir.

A primeira missão consiste na regulamentação do cinema. Cabe ao CNC a emissão das autorizações de exercício às empresas de produção e de distribuição, bem como das carteiras profissionais aos agentes responsáveis pela criação das obras cinematográficas. O Centro tem a incumbência de emitir as autorizações para as obras e de gerir o registro público da cinematografia e do audiovisual<sup>11</sup>, no qual são registrados todos os atos relativos à criação de uma obra audiovisual. O CNC administra a programação das salas de cinema, exerce o controle da bilheteria e fiscaliza as declarações das receitas oriundas da atividade. A aprovação pelo comitê do CNC constitui a carteira de identidade do filme a ser realizado. Sem tal aprovação nenhum contrato pode ser firmado e/ou validado, a exemplo das ajudas automáticas futuras voltadas à exibição nas salas, TV ou Vídeo. O procedimento de aprovação é, portanto, etapa fundamental para qualquer longa metragem.

---

<sup>8</sup> Comité d'Organization de l'industrie Cinématographique (COIC, 1942)

<sup>9</sup> Direction générale de la Cinématographie (1942)

<sup>10</sup> Office Professionel du Cinéma (OPC)

<sup>11</sup> Régistre Public de la Cinématographie et de l'audiovisuel (RPCA).

A segunda missão do Centro Nacional da Cinematografia consiste no apoio à economia do cinema, do audiovisual e da indústria multimídia. O CNC centraliza e administra os recursos financeiros concedidos pelo Ministério da Cultura à indústria cinematográfica e confere auxílio à criação de projetos audiovisuais destinados às salas de exibição e à televisão. O Centro confere igualmente suporte à criação e manutenção das salas de cinema.

A promoção do cinema e do audiovisual e a sua difusão junto a todos os públicos constituem a terceira missão do CNC. Este confere auxílio financeiro para as tiragens de cópias para as pequenas e médias cidades, à difusão de filmes de produtores independentes e/ou de obras pouco difundidas, às cinematecas e aos festivais de cinema nacionais e internacionais (como o festival de Cannes). O CNC promove igualmente programas nacionais de sensibilização ao cinema dentro dos ambientes escolares.

A quarta missão do Centro é constituída pela proteção e difusão do patrimônio cinematográfico. Para tanto, a Direção do patrimônio coleta, conserva, registra cópias e se encarrega da manutenção física e da valorização do patrimônio cinematográfico.

As ações européias e internacionais representam a quinta missão do CNC. Este define e implementa as políticas multilaterais européias e internacionais referentes ao setor cinematográfico e audiovisual. O Centro é encarregado do acompanhamento do conjunto de assuntos técnicos e jurídicos que tenham incidência relevante sobre o setor audiovisual.

A sexta e última missão relevante do CNC é constituída pela Comissão de Classificação. Esta última emite pareceres relativos à concessão de direitos de exploração das obras cinematográficas. Uma vez emitidos, os pareceres são transmitidos ao ministro da Cultura, único habilitado a conceder os direitos de exploração supracitados. Tais direitos informam aos espectadores acerca do conteúdo e da classificação das obras, podendo conter avisos de interdição à representação abaixo de determinada faixa etária (interditado a menores de 12, 16 ou 18 anos).

#### **II.1.4 As fontes de alimentação dos suportes**

O orçamento do CNC é garantido, em parte, pelo recolhimento de contribuições junto aos profissionais do setor e geridas por organizações sindicais, constituindo uma parcela da chamada Conta de Apoio (Compte de Soutien). A maioria das ações prestadas pelo CNC é

financiada pelos recursos desta conta. Outra parcela representativa do orçamento do Centro é obtida através da Taxa Especial Adicional (TSA<sup>12</sup>), percebida sobre o preço das entradas pagas pelos espectadores.

Conforme apontado por Farchy (2004), historicamente, o nascimento da conta de apoio do CNC não pode ser dissociado da Taxa Especial Adicional (TSA), que, por muito tempo, constituiu a sua principal fonte de receita.

Se nos anos 80 as receitas oriundas da Taxa Especial Adicional chegaram a representar 90% das receitas disponíveis na Conta de Apoio do CNC, nos dias atuais, tal composição apresenta fortes modificações. Duas das principais fontes alimentadoras da conta de apoio são, atualmente, as contribuições e taxas pagas pelos canais de televisão.

Assim, paradoxalmente, o auxílio ao cinema francês é hoje financiado em grande medida pelos seus dois maiores concorrentes: a televisão, desde meados dos anos 80, e o cinema norte-americano - via cobrança da Taxa Especial Adicional sobre o preço das entradas (FARCHY, 2004, p. 81).

---

<sup>12</sup> Taxe Spéciale Addicionelle (TSA).

### **Capítulo III: MECANISMOS DE FINANCIAMENTO DA INDÚSTRIA CINEMATOGRAFICA**

O capítulo introdutório se prestou a realizar uma abordagem inicial à particular indústria do cinema, através da apresentação de seus agentes, sua estrutura de organização e funcionamento. O segundo capítulo buscou justificar, através da análise de aspectos intrínsecos ao setor da indústria cinematográfica em geral, mas centralizando as atenções ao caso francês, a necessidade de intervenção externa à atividade. Esta não consegue nem gerar nem gerir por si só os recursos demandados à execução e manutenção sustentada do setor, de modo que a atuação de um organismo gestor capaz de coordenar tais ações assume grande importância.

O presente capítulo apresentará inicialmente os três grupos-alvo do CNC. Em função da sua natureza ou da natureza da atividade por eles exercida, os membros dos referidos grupos devem efetuar contribuições financeiras ao Centro da Cinematografia com as quais são implementados os mecanismos de fomento à atividade de produção. Os mecanismos de maior repercussão prática para o financiamento e desenvolvimento do setor do cinema francês são apresentados juntamente ao grupo ao qual pertencem.

A seção III.1 introduz o primeiro grupo interventor, o qual abrange todos os agentes vinculados à atividade de exibição. Os dispositivos do CNC (Apoio Automático e Seletivo), financiados em grande parte pelos recursos oriundos das contribuições de tais agentes, são apresentados em seguida. A seção III.2 introduz o segundo grupo, cujas contribuições legitimam-se sob a argumentação de que sua atuação prejudica o setor cinematográfico. Na seção III.3 inserem-se todos os demais interventores potenciais no setor do cinema e os mecanismos a eles vinculados. Destes, serão abordados brevemente a Política de Encorajamento às Co-produções Internacionais, os Apoios Regionais e as Sociedade de Financiamento do Cinema e do Audiovisual (SOFICAS).

Por conta da sua particular importância e por tratar-se do principal mecanismo privado de fomento do cinema francês, optou-se por tratar das SOFICA em uma seção à parte. Finalmente, na seção III.5, é feita uma avaliação dos êxitos e limitações dos principais mecanismos.

### **III.1 Os mecanismos de fomento empregados**

Esta seção apresentará os principais mecanismos adotados pelo Governo e pelo setor privado francês com o propósito de fomentar a produção cinematográfica nacional. Estes mecanismos têm por objetivo ampliar o volume global de recursos destinados ao financiamento da produção e aumentar a eficácia na aplicação dos recursos existentes. Inicialmente serão explicitados os três grupos visados pelo órgão gestor da atividade cinematográfica na França (CNC), para a efetuação das contribuições destinadas ao desenvolvimento da atividade de produção. Os mecanismos propriamente ditos serão apresentados em seguida.

#### **III.1.1 Expansão do volume global dos recursos para o financiamento da produção**

Os mecanismos de contribuição destinados a ampliar o volume de financiamento da produção cinematográfica visam a atingir três grupos interventores sobre o setor. Sobre o primeiro grupo, que poderia ser o único, incidem as contribuições geradas pela realização da atividade de exibição sob suas diversas formas: projeção nas salas, edições de vídeo, exibição de filmes na televisão. O segundo grupo abrange os agentes cuja atividade é julgada suscetível de prejudicar a indústria cinematográfica, o que justificaria a exigência de uma contribuição percentual sobre o resultado anual dos mesmos. Deste grupo destacam-se os canais de televisão e as atividades vinculadas à produção audiovisual destinada ao consumo doméstico como vídeo e DVD. O terceiro grupo reúne todas as demais fontes potenciais de financiamento.

#### **III.2 O primeiro grupo interventor**

As contribuições feitas pelos agentes vinculados ao primeiro grupo interventor, seja à atividade de exibição, são alocadas na já mencionada Conta de Apoio. A Conta de Apoio (Compte de Soutien) do Centro Nacional da Cinematografia (CNC) constitui um mecanismo de poupança forçada da profissão cinematográfica. Criada em 1946 e gerida desde então pelo CNC, a Conta de Apoio apresenta uma lógica relativamente simples: as receitas oriundas dos diferentes meios de difusão dos filmes devem ser restituídas aos agentes da indústria cinematográfica de modo a garantir o financiamento da sua atividade. Este repasse pode ser realizado de maneira automática, através do Dispositivo de Apoio Automático, ou seletiva, através do Dispositivo de Apoio Seletivo, ambos concedidos pelo CNC.

A Conta de Apoio é alimentada em grande medida pela taxa incidente sobre o preço das entradas de cinema (Taxa Especial Adicional, TSA), a qual representa, em média, 11% do valor do ingresso (LECLERC, 2003). Os canais de televisão contribuem com uma taxa sobre as difusões televisionadas equivalente a 5,5% do valor do seu resultado anual de negócios. Por fim, a Conta de Apoio é alimentada pela taxa paga pelos editores de vídeo, a qual corresponde a 2% do seu valor total anual de negócios.

A principal utilização da Conta de Apoio é o Dispositivo de Apoio Automático. Este se baseia sobre uma lógica de poupança forçada destinada a pré-financiamentos que beneficiam, sobretudo, produtores que já realizaram projetos de sucesso. A lógica do funcionamento dos dois mecanismos de financiamento do CNC será apresentada a seguir.

### **III.2.1 Os mecanismos de financiamento vinculados ao primeiro grupo**

#### **III.2.1.1 O Dispositivo de Apoio Automático**

Desde que preencham as condições previstas pela regulamentação, os filmes de longa-metragem franceses ou aqueles realizados em co-produção internacional são geradores de auxílios financeiros. Isto resulta do fato que a exibição das obras nas salas bem como sua difusão televisionada ou exploração sob forma de edições em vídeo, geram receitas que são alocadas na Conta de Apoio do CNC – via taxas de contribuição sobre a atividade de exibição, já mencionadas acima. Em virtude disto, os produtores dos filmes em questão tornam-se elegíveis ao dispositivo de Apoio Automático do CNC.

Os montantes do Apoio Automático são calculados com base nos resultados da exibição nas salas de cinema, da difusão televisionada e da exploração das obras sob forma de vídeo. Estes resultados são ponderados por coeficientes fixados em função das condições artísticas e técnicas da realização dos filmes, permitindo determinar o nível de auxílio ao qual os produtores têm direito.

Um filme aprovado pelo comitê do CNC gera um apoio automático decorrente da sua exploração nos diferentes suportes de exibição. As taxas básicas de apoio são idênticas para todos os filmes, o montante final sendo resultado do desempenho da obra nos diferentes veículos de divulgação (PERONNE, 2004). A ponderação é feita com base em uma tabela de 100 pontos. Até 70 pontos, o coeficiente de ponderação adotado é igual ao número de pontos



obtidos pelo filme. De 80 a 84 pontos o coeficiente aplicado iguala-se a 1, subindo para 1,05 quando o filme atinge ou ultrapassa 85 pontos.

Desta maneira, se considerarmos que o apoio é fixado a 1,5 milhão de euros por filme, e que uma determinada obra obtenha 85 pontos, o montante final do auxílio para o produtor será de 1,575 milhão de euros (1,05 x 1,5). Por outro lado, se o filme tivesse obtido 25 pontos, a ajuda seria de apenas 375 mil euros (0,25 x 1,5). (PERONNE, 2004, p.14)

### **III.2.1.2 O cálculo do apoio financeiro automático**

O relatório normativo acerca dos filmes de longa metragem do CNC (2008)<sup>13</sup> apresenta uma explicação esquemática para o cálculo do montante do apoio automático em função de cada tipo de suporte de exibição:

- Apoio automático vinculado à divulgação nas salas de exibição: o apoio vinculado ao desempenho do filme nas salas é calculado através da aplicação de uma percentagem única sobre o montante gerado pela TSA (Taxa Especial Adicional incidente sobre o preço dos ingressos) durante o período de exibição do filme. O montante é, em seguida, afetado pela aplicação do coeficiente de ponderação.

A taxa aplicada para cálculo do “apoio-sala” é atualmente de 105% até 500.000 entradas, 90%, de 500.000 a 5 milhões de entradas e de 40% acima deste número. O prazo de geração das receitas é de cinco anos a contar da data da primeira projeção pública do filme.

- Apoio automático vinculado à divulgação das obras pelos canais de TV: a divulgação de obras de longa-metragem pelos canais franceses confere direito a um auxílio automático cujo montante é calculado em função do preço da cessão dos direitos de divulgação, pagos pela empresa de comunicação audiovisual. A taxa é de 10% do preço da aquisição dos direitos de difusão.

---

<sup>13</sup> L'agrément des films de long métrage, CNC, Dezembro 2008.

- Apoio automático vinculado à difusão em vídeo: As vendas ou locações de obras cinematográficas sob forma de vídeo destinada ao consumo doméstico do público geram ao produtor da referida obra direito ao apoio financeiro automático. O apoio é calculado através da aplicação de uma taxa sobre o montante do valor total do exercício declarado pelas empresas de edição. Esta taxa é de 4,5% atualmente. O prazo de geração das receitas é fixado em seis anos a contar da data da primeira projeção pública da obra em questão (CNC, 2008).

A Figura III.1 abaixo apresenta um resumo do cálculo efetuado para cada tipo de suporte de difusão:

**Figura III.1: Apoio automático gerado por cada tipo de suporte de difusão**

<b>Sala</b>	Espectadores x preço entrada x TSA x 105%	5 anos a contar da primeira representação pública em sala de exibição
<b>Televisão</b>	Preço de aquisição direitos difusão $\leq 305.000\text{€}$ x 10%	8 anos a contar da primeira representação pública em sala de exibição
<b>Vídeo</b>	Valor do exercício dos editores de vídeo sobre as vendas e locações x 4,5%	6 anos a contar da primeira representação pública em sala de exibição

Fonte: CNC 2008

### III.2.1.3 O dispositivo de Apoio Seletivo

O Apoio Seletivo (Soutien Sélectif), também denominado “adiantamento sobre receitas” pode ser concedido antes da realização de uma obra ou após a sua finalização. A atribuição da ajuda se dá em função da avaliação artística da obra cinematográfica e suas condições de realização por uma comissão profissional. O Apoio Seletivo se dirige a três tipos de projeto: Primeiramente, a projetos conduzidos por empresas novas ou não possuidoras de conta automática junto ao CNC. Em seguida, a projetos apresentados por produtores possuidores de conta automática junto ao CNC, porém submetidos ao julgamento da comissão por conta do aporte pouco elevado oriundo dos suportes de difusão. Por fim, o apoio destina-se a projetos submetidos à avaliação da comissão em razão da qualificação da obra proposta.

Para obter ou preservar sua elegibilidade ao Dispositivo de Apoio Seletivo as empresas ou associações devem respeitar algumas imposições. Primeiramente, tais empresas ou associações não podem ser controladas por outra empresa possuidora de uma conta automática junto ao CNC. Em segundo lugar, elas devem ser independentes de todos e quaisquer canais de televisão.

No tocante às obras, são elegíveis aquelas que apresentem participação financeira sob forma de pré-aquisição ou de co-produção explicitada em contrato junto a um ou mais exibidores franceses (canais de televisão hertzianos, a cabo ou via satélite etc). A participação francesa deve ser no mínimo equivalente a 30% do custo da obra. Por fim, exige-se que o conjunto das ajudas concedidas pelo CNC não exceda 40% do custo definitivo da obra ou da parcela francesa, em casos de co-produção internacional.

### **III.3 O segundo grupo interventor**

Os dispositivos observados no segundo grupo de interventores visam a garantir a contribuição à renovação da produção cinematográfica por parte dos difusores televisuais. Implantados somente nos anos 80, tais dispositivos repousam sobre a idéia de que aqueles agentes degradam consideravelmente a rentabilidade das obras cinematográficas através do desvio dos espectadores das salas de exibição tradicionais pelos serviços de difusão massiva de filmes já realizados (LECLERC, 2003).

A evolução crescente e acelerada dos editores de serviços de televisão justificou, como assinala Leclerc (2003), a implantação de três regimes distintos de contribuição voltados aos difusores televisuais, os quais serão brevemente expostos a seguir.

- *Os canais abertos*

Os canais abertos (hertzianos), ao difundirem mais de 52 filmes de longa-metragem por ano, devem consagrar pelo menos 3,2% do valor de seus negócios do exercício do ano precedente a despesas voltadas ao desenvolvimento da produção cinematográfica européia. As contribuições destinadas à realização de obras cinematográficas são compostas seja por recursos oriundos da compra de direitos de difusão de filmes pelos canais de televisão, seja por investimentos em projetos de co-produção.

- *Canal + (hertziano porém pago)*

Desde a sua criação em 1984, o canal Canal +, primeiro canal pago da televisão francesa, é submetido a um regime de contribuição que lhe é próprio. O canal, reconhecido pela difusão exclusiva de filmes e eventos esportivos, deve consagrar anualmente ao menos 20% dos seus recursos declarados à aquisição de direitos de difusão de obras cinematográficas. (LECLERC, 2003).

- *Canais a cabo e via satélite*

Desde 01 de janeiro de 2003, os canais genéricos a cabo e via satélite são submetidos à mesma obrigação que os canais hertzianos abertos, ou seja, devem consagrar 3,2% do valor do seu exercício à compra de direitos de difusão de filmes. Os canais com exclusividade de difusão de filmes devem, por sua vez, destinar 21% dos seus recursos totais à compra de direitos de difusão de obras cinematográficas (LECLERC, 2003, p. 17).

### **III.4 O terceiro grupo interventor**

Por fim, os mecanismos de financiamento pertencentes ao terceiro grupo interventor abrangem todos os demais investidores potenciais na indústria cinematográfica e assumem três formas principais.

A primeira forma de mecanismo é representada pelo encorajamento à constituição de co-produções estrangeiras. A segunda, pela incitação à criação de programas de apoios regionais. A terceira forma trata, por fim, da incitação por parte do Governo ao investimento privado e é representada, sobretudo, pelas Sociedades de Financiamento do Cinema e do Audiovisual (SOFICAS), as quais serão abordadas em seção à parte.

#### **III.4.1 Os mecanismos de financiamento vinculados ao terceiro grupo**

##### **III.4.1.1 Política de encorajamento às co-produções estrangeiras**

A política de encorajamento às co-produções estrangeiras é gerida pelo Centro Nacional da Cinematografia (CNC), principal responsável pela negociação dos acordos desta natureza. Os acordos de co-produção, firmados entre cada Estado participante têm por objetivo conceder ao filme em questão a nacionalidade dos países envolvidos, possibilitando, desta maneira, o tratamento nacional da obra em ambas as localidades (LECLERC, 2003, p.

19). A co-produção internacional que respeita os termos do acordo intergovernamental apresenta dupla-nacionalidade e é, portanto, elegível aos dispositivos de apoio disponíveis nos dois países. A principal razão econômica dos acordos de co-produção é facilitar o acesso aos mecanismos de financiamento estrangeiro, viabilizando a concretização de obras. No entanto, observa-se igualmente e com notável frequência, que as obras cinematográficas co-produzidas por um parceiro estrangeiro apresentam maiores chances de participar de programas mais ambiciosos de exportação.

#### **III.4.1.2 Auxílios regionais**

A partir da metade dos anos 80, o Governo francês deu início a uma política visando a incentivar as diferentes regiões do país a criar fontes de financiamento destinadas ao desenvolvimento da produção cinematográfica nacional.

Os financiamentos regionais, até pouco tempo inexpressivos como apontado por Leclerc (2003), são majoritariamente sustentados pelas regiões (unidades administrativas maiores) e podem assumir formas diferentes de gestão que vão desde sociedades anônimas (caso da Região Rhône-Alpes) a subvenções a fundo perdido.

A maioria das regiões, departamentos e comunas, notadamente aquelas cujos recursos orçamentários são limitados, utilizam a forma mais tradicional de financiamento, sejam os depósitos de subvenções não-reembolsáveis aos produtores que pleiteiam os recursos. Tais depósitos são realizados sob diversas condições atreladas, em particular, ao destino dos recursos cedidos e da valorização que a filmagem e seu resultado trarão à coletividade local.

#### **III.4.1.3 SOFICAS**

As Sociedades de Financiamento da Indústria Cinematográfica e do Audiovisual (SOFICA) constituem a principal modalidade de financiamento do setor privado voltada à produção cinematográfica e audiovisual. Dada a sua grande relevância no sistema francês de fomento à atividade audiovisual e a particularidade por tratar-se de um mecanismo privado, as SOFICAS serão abordadas mais detalhadamente em seção exclusiva a seguir.

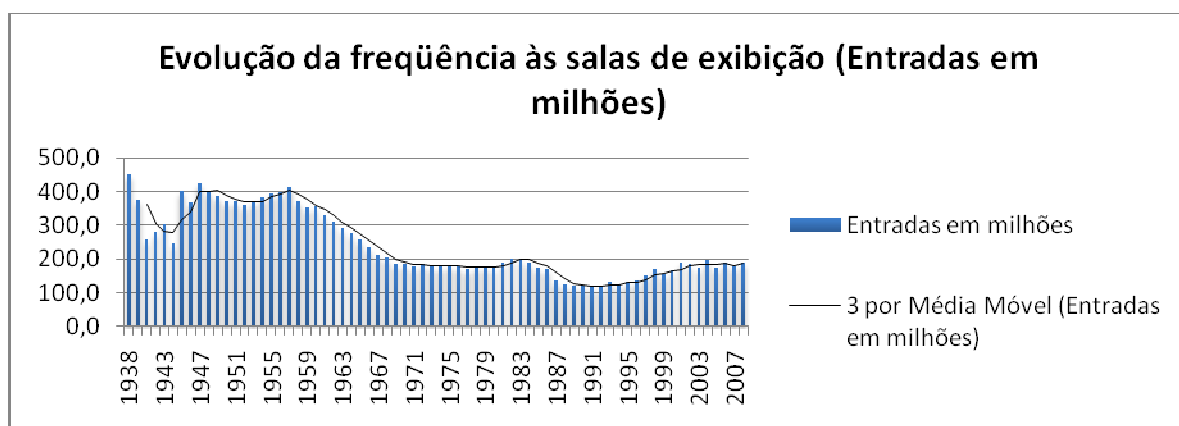
### III.5 A falta de capitais próprios e a criação das SOFICA

A criação das Sociedades de Financiamento da Indústria Cinematográfica e do Audiovisual (SOFICA), através da lei de 11 de julho de 1985 se deveu a um conjunto de fatores associados à evolução do financiamento da produção da indústria da cinematografia.

Nas décadas de 60 e 70, os filmes eram financiados majoritariamente graças às receitas oriundas da venda das entradas nas salas de exibição e à venda dos direitos de exibição ao exterior (SANDOT, 2006, p. 12). Entretanto, a evolução do perfil de consumo dos filmes observada desde então engendrou um alargamento do período de amortização econômica das obras. Tal mudança criou o problema de necessidade de capitais próprios, que foi se agravando com o tempo.

A tendência já observada desde meados dos anos 50 de queda da frequência às salas de cinema acentuou-se a partir da década de 80<sup>14</sup>, ocasionando uma baixa nas receitas das salas de exibição. Esta tendência de queda, observada no gráfico abaixo, apresenta forte correlação à evolução de aparelhos televisores nos lares:

**Gráfico III.1 Evolução da frequência às salas de exibição**



Fonte: Elaboração própria a partir das estatísticas do CNC

Além disso, a partir dos anos 80 passou-se a observar uma maior concentração de entradas em um número de filmes cada vez mais restrito.

<sup>14</sup> Estatísticas do CNC, 2009.

Um terceiro fator agravante para a escassez de capitais próprios no setor foi a aceleração do ciclo dos filmes nas salas de exibição. Conforme aponta Sandot (2006), na metade dos anos 80, 75% da receita das salas eram gerados nos três primeiros meses de exibição de uma obra, contra 50% na década precedente (SANDOT, 2006, p.12). Os distribuidores assistiram, portanto, ao crescimento dos seus custos de edição de modo a possibilitar que um filme fosse inaugurado em várias salas simultaneamente.

Criadas em 1985 apenas, as SOFICA representaram um passo importante na solidificação de um mecanismo privado de financiamento do setor cinematográfico. As SOFICA são sociedades que coletam fundos junto ao setor privado e os investem exclusivamente no setor de produção audiovisual e de cinema.

Os acionistas em SOFICAS podem beneficiar-se de uma redução de imposto sobre a renda de até 48% (ou €8.640), à condição de que a SOFICA invista pelo menos 10% dos fundos coletados em capital de sociedades de produção do setor cinematográfico ou audiovisual. Outra exigência necessária para a concessão da vantagem fiscal consiste na manutenção das partes investidas por um prazo de cinco anos, no caso das SOFICAS não-garantidas, e de oito anos no caso das SOFICAS garantidas<sup>15</sup>.

Os investimentos realizados pelas SOFICAS podem assumir a forma de depósitos realizados via contratos de associação à produção. Tais contratos são controlados pelo CNC (investimentos em obras autorizadas) e se dirigem ao capital de empresas cuja atividade exclusiva consiste na realização de obras cinematográficas ou audiovisuais acreditadas pelo Centro. Este constitui o modo de intervenção mais freqüente das Sociedades de Financiamento, valendo a ressalva de que os investimentos SOFICA não podem exceder 50% da parte europeia de financiamentos de uma mesma obra.

Os contratos devem ser assinados antes do início das filmagens e entregues ao Registro do Cinema e do Audiovisual dentro do prazo máximo de quinze dias após a assinatura.

---

<sup>15</sup> SOFICA não-garantida: o capital é investido por um prazo de cinco anos sem preço de revenda garantido. As SOFICA não-garantidas podem apresentar performances de rentabilização superiores às das SOFICA garantidas, porém também são marcadas por um fator de risco. SOFICA garantida: a revenda é estipulada a um preço determinado e é garantida ao término do prazo de detenção de 8 anos.

As SOFICAS devem investir em obras autorizadas realizadas em língua francesa. Mantendo um limite de 20% sobre o seu montante de financiamento anual, as sociedades podem igualmente investir em obras de co-produção realizadas em língua de país co-produtor majoritário da União Européia (MAILLARD, 2005).

Por fim, vale enfatizar que as sociedades de financiamento SOFICA não se tratam nem de co-produtores (ou seja, não têm acesso ao Apoio Automático), nem de distribuidoras, nem de exibidoras. Como contrapartida de seus investimentos, as Sociedades beneficiam-se de direitos às receitas sobre a exploração futura das obras realizadas.

Desde 2005, as SOFICAS assinam, a cada ano, uma cartilha profissional na qual são definidas as regras de investimento na produção.

### **III.6 Avaliação por tipo de mecanismo**

O diagnóstico preliminar acerca dos diferentes mecanismos de financiamento apoiou-se sobre alguns aspectos marcantes da situação atual da produção cinematográfica na França. Através da análise das principais ferramentas disponíveis, a presente seção buscará avaliar em que medida estas atingiram os objetivos em vista dos quais foram concebidas. A análise será iniciada com a avaliação dos mecanismos financiados pela Conta de Apoio do CNC (Compte de Soutien), sejam o Apoio Automático e o Apoio Seletivo. Em seguida serão avaliadas as obrigações de contribuição dos canais de televisão e por fim, as SOFICAS.

#### **III.6.1 Dispositivo de Apoio Automático**

O Dispositivo de Apoio Automático constitui uma das principais razões da resistência do cinema francês face à supremacia indiscutível do cinema americano. Este mecanismo de poupança forçada viabilizou a captação de recursos que possibilitaram, por sua vez, a realização de diversas obras cinematográficas além de oferecer aos seus credores garantias durante o processo de produção. Em 2001, 68 milhões de euros foram investidos na realização de novos filmes, o Dispositivo de Apoio Automático tendo representado 9% do montante total de financiamentos de filmes de iniciativa francesa (LECLERC, 2003).

O Apoio Automático apresenta, no entanto, algumas limitações. O nível global de recursos da Conta de Apoio do CNC é insuficiente e a aplicação de um programa sustentável de financiamento é inviável. Observa-se com enorme frequência a presença de dívidas



flutuantes que só são sustentáveis a nível de tesouraria por conta da grande defasagem existente entre a elaboração dos projetos (comprometimento com a concessão de recursos) e o início da produção das obras propriamente dito. Além disso, a lógica de funcionamento do dispositivo automático tende a incitar uma superprodução de obras como decorrência dos limites encontrados em termos de exibição satisfatória das mesmas nas salas. Tal fato exerce, ainda, forte pressão sobre os recursos da Conta de Apoio que deveriam ser consagrados à segunda modalidade de financiamento, o Apoio Seletivo.

A utilização dos recursos sofre, em diversos casos, desvios dos fins em vista dos quais o Apoio Automático foi instituído. Assim sendo, os créditos detidos por um determinado produtor junto à Conta de Apoio são, com cada vez maior frequência, encarados e utilizados como receitas de exploração de uma obra (comissão paga a artistas consagrados etc) ao invés de serem empregados como meio de pré-financiamento de uma obra seguinte.

### **III.6.2 Dispositivo de Apoio Seletivo**

Desde a sua criação, o dispositivo de “adiantamento sobre as receitas”, como é conhecido, possibilitou a realização de filmes difíceis que hoje fazem parte do patrimônio cinematográfico francês. O Apoio Seletivo permitiu a diversos talentos realizar suas primeiras obras, através da concessão de financiamentos sem os quais a execução dos projetos seria inviabilizada. Leclerc relewa o fato de que cerca de 50% dos realizadores que se beneficiam do mecanismo na realização de seus primeiros filmes realizam uma segunda obra, contra somente um terço dos realizadores não beneficiados (LECLERC, 2003, p.49)

Além disso, como apontado por Leclerc (2003) em relatório ao Ministério da Cultura e da Comunicação, cerca de 80 a 90% dos recursos concedidos pelo dispositivo beneficiou filmes de produtores independentes, o que é fortemente desejável. Tendo em vista as observações supracitadas e admitindo a forte limitação de recursos - a qual é agravada pela pressão exercida pelo dispositivo de Apoio Automático; considera-se que o dispositivo de adiantamento de receitas atingiu os objetivos que lhe foram atribuídos. O único elemento insatisfatório do Apoio Seletivo são os resultados apresentados em matéria de reembolso; os recursos concedidos aparentando, do ponto de vista prático, mais subvenções do que a financiamentos (LECLERC, 2003).

### III.6.3 As contribuições dos canais de televisão

As contribuições efetuadas pelos canais de televisão possibilitaram à produção cinematográfica de beneficiar-se de um volume importante de recursos para o financiamento da atividade. A evolução da participação da televisão no financiamento da produção foi notável, passando de um montante de 30 milhões de euros em 1985 a 122 milhões em 1994 e a 225 milhões de euros em 2000 (LECLERC, 2003). Uma das principais conseqüências da existência da obrigatoriedade da contribuição foi transformar os canais de TV, os quais se situavam fora do sistema da cinematografia, em agentes atuantes diretamente na atividade.

Alguns aspectos são apontados como negativos no que toca o mecanismo de coleta de fundos via contribuições dos canais de televisão. Um dos argumentos sustenta que tais contribuições pressionam cada vez mais o valor agregado que a difusão de filmes confere aos canais, tornando este tipo de difusão menos interessante do que outros tipos de programação. Leclerc (2003) pondera que tal argumento negligencia a base fundadora das contribuições dos canais de TV, a qual se apóia sobre o fato de que os canais desviam os espectadores das salas de exibição.

Além disso, os canais de televisão apresentam tendência a privilegiar a difusão de obras da produção dependente, na medida em que têm maior influência sobre a determinação de aspectos que lhes podem ser interessante (conteúdo, escolha de elenco etc). Tal fato reduz os espaços disponíveis à difusão de obras independentes, o que além de não ser desejado do ponto de vista cultural, ocasiona redução no valor das pré-aquisições desses filmes.

### III.6.4 SOFICAS

A utilidade do dispositivo das SOFICAS pode ser apreendida pela avaliação de diversos critérios. Destes, destacam-se notadamente, aqueles ligados ao *trade-off* existente entre o rendimento e o risco assumido pelos investidores, ao volume e ao custo das novas fontes de recurso trazidas à produção, à decisão acerca do emprego desses recursos e ao nível de abatimento fiscal por ela induzido. Os poderes públicos dispõem de meios bastante eficazes para controlar os fundos aplicados e evitar a sua evasão para aplicações não vinculadas à finalidade cultural das Sociedades, seja o desenvolvimento da produção cinematográfica ou audiovisual.

As SOFICAS suscitaram, desde o seu aparecimento, uma elevada demanda por parte dos agentes privados. Conforme assinalado por Leclerc (2003), as Sociedades possibilitaram o surgimento de recursos suplementares importantes para o financiamento da produção cinematográfica mantendo a lógica que lhes é própria, sem por tanto perder a compatibilidade com a lógica do mercado.

Leclerc (2003) aponta que, em 2001, o financiamento gerado pelas SOFICAS abrangeu majoritariamente projetos de produção independente. Para tais filmes, o aporte das Sociedades de Financiamento representou de 25 a 50% dos financiamentos considerados de risco, um montante determinante para a realização destas obras (LECLERC, 2003, p. 54).

Os aportes gerados pelas SOFICAS são depositados em sua integralidade ao longo das filmagens, de modo que as sociedades de produção não dependem da finalização do processo de “ascensão das receitas” para obter seus recursos. Sob tais condições, as SOFICAS possibilitam às novas sociedades de produção gerenciar de maneira mais confortável a tesouraria durante o período das filmagens.

É importante destacar, no entanto, alguns aspectos que abalam o equilíbrio financeiro das Sociedades de Financiamento, as quais não são elegíveis aos fundos de apoio públicos, não controlam a distribuição das obras cinematográficas nem o fluxo das receitas. As SOFICAS adiantam recursos antes dos demais investidores, embora só recebam as suas partes sobre as receitas mais tarde.

A coleta de fundos pelas Sociedades em benefício do cinema encontra-se em processo de desaceleração. A principal razão seria a falta de liquidez de tais fundos no mercado (LECLERC, 2003).

Vale mencionar, ainda, que o aporte global ao financiamento da produção pelos fundos SOFICAS é triplamente limitado. Primeiramente, pelo montante de investimento individual máximo elegível à redução dos impostos (€18.000 ou €8.640 de dedução). Em segundo lugar, pela perda de valor dos direitos de difusão, que reduz o valor e a liquidez das SOFICA, exercendo influência negativa sobre a decisão dos particulares em investir nas Sociedades, notadamente nas SOFICAS não-garantidas. Por fim, pelo modo de dedução de

impostos adotado, que se aplica à parcela da renda sujeita à tributação e não à redução simples do imposto devido.

As SOFICAS representam, além disso, e com notável freqüência, custos elevados aos produtores. Como as Sociedades não têm quaisquer garantias vinculadas ao processo de ascensão das receitas e remuneração dos elos da cadeia produtiva, elas adotam exigências bastante pesadas antes da aplicação dos fundos em uma sociedade de produção, constringindo os produtores, que passam a recorrer a este dispositivo somente em último caso.

Por fim, deve-se relevar o fato de que as SOFICAS representam um custo relativamente elevado para as finanças públicas. Poucos setores beneficiam de um percentual de dedução de imposto tão significativo quanto o proposto pelas Sociedades de Financiamento. A importância da vantagem fiscal concedida não é justificada por nenhuma contrapartida equivalente em termos de risco assumido pelos investidores, principalmente no caso da SOFICAS garantidas.

Assim sendo, os mecanismos públicos e privados empregados agem, cada um à sua maneira no sentido de viabilizar o financiamento do setor cinematográfico e a sua produção. Cada um deles representa um papel importante na manutenção do setor, mas se confronta igualmente a uma série de limitações tanto internas quanto externas que engendram um equilíbrio instável, já conhecido de longa data pela atividade cinematográfica.

## CONCLUSÃO

Dois objetivos, um de cunho cultural e outro econômico, fundaram a política francesa de apoio à produção cinematográfica nacional. O Poder Público desejou apoiar o cinema enquanto “indústria”, segundo o famoso termo adotado pelo ex-ministro da Cultura francês, André Malraux.

O Governo optou igualmente por favorecer a criação cinematográfica em língua francesa, reconhecida como obra de arte, e garantir a sua diversidade em todos os aspectos: diversidade de produção e nas suas estruturas. A manutenção da produção independente em paralelo às produções dos grandes grupos era e continua sendo encarada como a garantia da renovação e da qualidade das obras produzidas.

Tendo em vista a relativa estreiteza do mercado nacional francês, quando comparado a outros mercados, em particular ao mercado doméstico americano, a manutenção dos filmes franceses nas telas depende, na prática, da permanente renovação do seu potencial de criação e de produção.

Estas considerações parecem ter sido as responsáveis pela condução, por parte do Governo francês, de políticas voltadas ao financiamento e à manutenção da atividade nacional de produção, que vigoram até hoje.

As políticas e mecanismos de fomento empregados visam a estabelecer uma melhor gestão da captação e utilização de recursos e o Centro Nacional da Cinematografia exerce, neste sentido, um papel fundamental regulando a evolução do setor cinematográfico francês.

Vale destacar a importante participação dos canais de televisão no setor de produção cinematográfica, através de contribuições geradoras de fundos que viabilizam o financiamento e a realização de obras.

A aplicação de mecanismos de fomento tais como os Dispositivos de Apoio Automático e Seletivo, no âmbito público, e a administração de outros mecanismos, como as SOFICAS, no âmbito privado, permitiu, sem dúvida, uma melhora significativa no funcionamento do setor do cinema francês, possibilitando a sua perenidade inclusive em

épocas de crise financeira e escassez de recursos, contra as quais o setor cinematográfico se confronta permanentemente.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMRAM, M. **The Value of Film Studios**, Journal of Applied Corporate Finance, Volume 15 n. 2, 2002.

ARIAS, G. **Principes et mode de fonctionnement des Sociétés de Financement de l'Industrie Cinématographique et de l'Audiovisuel**. Association Cinéma au Soleil. Novembro 2005.

BAUMOL, W.; BOWEN, W. **Performing arts: the economic dilemma**. Massachussets: Yale University Press, 1969.

BENHAMOU, F. **L'économie de la culture**, Repères, La Découverte, Paris, 2003.

BENZAHERA, M. Crônica. Disponível em:

<http://junon.u-3mrs.fr/u3ired01/Main%20docu/cinema/chron-politiquecinemafrance.htm>

Acesso em: 20 de dezembro 2009.

BONNELL, R. **La vingt-cinquième image: une économie de l'audiovisuel**. Gallimard, 4ème édition, 2006.

BOURGUIGNON, Y. **Leis de Incentivo à Cultura (Lei Rouanet e Lei do Audiovisual) e Patrocínio: incentivo efetivo à cultura ou mera ferramenta mercadológica?** Acesso em 03 de Abril 2009. Disponível em: <http://integracao.fgvsp.br/ano7/01/opiniao.htm>

**Centre National de la Cinématographie (CNC)**. Etude du CNC : Les coûts de production des films en 2005. Março 2006. Acesso em : 18 de Julho 2009. Disponível em : [http://www.cnc.fr/CNC\\_GALLERY\\_CONTENT/DOCUMENTS/publications/etudes/coutprod05.pdf](http://www.cnc.fr/CNC_GALLERY_CONTENT/DOCUMENTS/publications/etudes/coutprod05.pdf)

**Centre National de la Cinématographie (CNC)**. Les SOFICA : Un dispositif original de financement du cinéma et de l'audiovisuel, Outubro 2008. Acesso em: 30 Março 2009. Disponível em : [http://www.cnc.fr/CNC\\_GALLERY\\_CONTENT/DOCUMENTS/Dossiers\\_commissions/cinema/les\\_SOFICA/SOFICA\\_presentation\\_gen/Sofica\\_Presentation\\_gene\\_08.pdf](http://www.cnc.fr/CNC_GALLERY_CONTENT/DOCUMENTS/Dossiers_commissions/cinema/les_SOFICA/SOFICA_presentation_gen/Sofica_Presentation_gene_08.pdf)

**Code de l'industrie Cinématographique.** Acesso em: 02 de Abril 2009. Disponível em :  
<http://www.ancine.gov.br/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?sid=74>

**Centre National de la Cinématographie (CNC).** L'agrément des films de long métrage, Dezembro 2008. Acesso em 05 de Janeiro 2010. Disponível em:  
<http://www.cnc.fr/Site/Template/A2.aspx?SELECTID=22&ID=23&directionId=11&ServiceId=24&t=3>

DA SILVA, E. R. **A Sofisticação da Gestão e o direcionamento estratégico no Setor de Cinema: um estudo exploratório no segmento produtor.** Dissertação de Mestrado – Programa de Pós-Graduação em Administração, Instituto COPPEAD de Administração, Universidade Federal do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2005.

**Datafolha – Instituto de Pesquisas.** Projeto Cinema – Estudo qualitativo, Abril/Maio 2008.

DEBANDE, O.; CHETRIT, G. **The European Audiovisual Industry: an overview.** European Investment Bank, Setembro 2001.

DINIZ, S. C. **Análise do setor cultural nas regiões metropolitanas.** Disponível em:  
<http://www.anpec.org.br/encontro2008/artigos/200807211651060-.pdf> Acesso em 20 de dezembro 2009.

DOYLE, G. **Understanding media economics.** SAGE Publications, Trowbridge, Wiltshire, 2002.

FARCHY, J. **L'industrie du cinéma.** Que sais-je? Presses Universitaires de France, Paris, 2004.

FOREST, C. **L'argent du cinéma: Introduction à l'économie du septième art.** Editions Belin, Paris, 2002.

LANGE, A. et al. **Les aides publiques aux œuvres cinématographiques et audiovisuelles en Europe – Une analyse comparative.** Observatoire Européen de l'Audiovisuel, Banque européenne d'investissement, Strasbourg, 2004.



LECLERC, J. P. **Réflexions sur le dispositif français de soutien à la production cinématographique** - Rapport établi à la demande du ministre de la culture et de la communication, Janeiro 2003.

MAILLARD, D. **Les SOFICA sont-elles un bon placement?** (EF-GP). Document de recherche. Conservatoire National des Arts et Métiers (CNAM), Dezembro 2005.

MARQUES, P. H. M. **Modelos de financiamento da indústria cinematográfica: o caso brasileiro pós-Embrafilme**. Dissertação de Mestrado – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2008.

MORAES, J. L. **Economia da cultura: a tradição anglo-saxônica**. Informações Fipe, Outubro 2009. Disponível em: [http://www.fipe.org.br/publicacoes/downloads/bif/2009/10\\_24-26-jul.pdf](http://www.fipe.org.br/publicacoes/downloads/bif/2009/10_24-26-jul.pdf) Acesso em: 20 de dezembro 2009.

RODRIGO, M. Imagens Poderosas. **Gazeta Mercantil**, São Paulo e Gramado, p.1, 21 de setembro 2007.

SANDOT, F. **Méthode de Financement et rentabilité dans la Production Cinématographique : les SOFICAS**. Paris, Maio 2006. Trabalho de Pesquisa de Final de Curso Ecole des Hautes Etudes Commerciales Paris HEC.

The final frontier: How digital technology is changing the way cinemas work. **The Economist**, Los Angeles, 12 de Julho 2007.

THROSBY, D. (Department of Economics, Macquarie University, Sydney, Australia). **Determining the Value of Cultural Goods: How Much (or How Little) Does Contingent Valuation Tell Us?** Journal of Cultural Economics 27, 2003. 275-285 p.

**United Nations**, UNCTAD/DITC/2008/2. Creative Economy Report 2008. (Todos os direitos reservados), 2008.