

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**OS FUNCINES E O DESENVOLVIMENTO DA
INDÚSTRIA CINEMATOGRAFICA BRASILEIRA**

NATÁLIA HENRIQUE DIAS
matrícula nº.: 106032593

ORIENTADOR: Prof. ARY VIEIRA BARRADAS

SETEMBRO DE 2010

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**OS FUNCINES E O DESENVOLVIMENTO DA
INDÚSTRIA CINEMATOGRAFICA BRASILEIRA**

NATÁLIA HENRIQUE DIAS
matrícula n.º.: 106032593

ORIENTADOR: Prof. ARY VIEIRA BARRADAS

SETEMBRO DE 2010

As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade da autora

Dedico este trabalho a minha família, que foi muito importante para eu chegar até aqui.

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente, a minha família por sempre ter me dado apoio e incentivo em minhas escolhas.

Agradeço, igualmente, aos meus amigos, que também sempre me apoiaram.

Finalmente, agradeço ao meu orientador, professor Ary Barradas, por todo o seu interesse e orientação na conclusão deste trabalho, e aos professores da banca por sua disponibilidade e atenção em assistir à defesa desta monografia.

RESUMO

O objetivo deste trabalho é analisar a indústria cinematográfica brasileira sob a ótica de suas formas de financiamento. Para tanto, primeiramente, é feita a descrição do funcionamento da cadeia produtiva cinematográfica, juntamente com a descrição de seus elos de produção. Após isso, analisa-se a competitividade existente no mercado cinematográfico gerada pelo produto estrangeiro, sobretudo, o norte-americano. Nessa análise, apresentam-se os ganhos de mercado relativos aos títulos estrangeiros, comparativamente aos brasileiros, e verifica-se a necessidade de financiamento para impulsionar a competitividade do produto nacional. A seguir, demonstram-se as formas de financiamento presentes na indústria, como a proporcionada pela Lei do Audiovisual, e apresenta-se uma alternativa importante à questão do financiamento, constituída pelos FUNCINES. Por fim, ao se verificar o desinteresse do mercado na alternativa proporcionada pelos FUNCINES, procura-se entender as razões desse fato.

SÍMBOLOS, ABREVIATURAS, SIGLAS E CONVENÇÕES

ANCINE	Agência Nacional de Cinema
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento
CONDECINE	Contribuição para o Desenvolvimento da Indústria Cinematográfica Nacional
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
EMBRAFILME	Empresa Brasileira de Filmes
FUNCINES	Financiamento da Indústria Cinematográfica Nacional
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

INDICE

INTRODUÇÃO.....	9
CAPÍTULO I: A CADEIA PRODUTIVA DA INDÚSTRIA CINEMATOGRAFICA.....	10
I.1 – PRODUÇÃO.....	10
I.2 – DISTRIBUIÇÃO.....	12
I.3 – EXIBIÇÃO.....	14
CAPÍTULO II: COMPETITIVIDADE NO MERCADO BRASILEIRO	17
II. 1 – ANÁLISE DO MERCADO CINEMATOGRAFICO NO BRASIL.....	17
CAPÍTULO III: MECANISMOS DE FINANCIAMENTO.....	21
III. 1 - LEI DO AUDIOVISUAL.....	21
III. 2 – FUNCINES	29
<i>III. 2.1 - Uma Alternativa Importante.....</i>	<i>29</i>
<i>III. 2.1.1 - Relações Financeiras e Crescimento Econômico</i>	<i>30</i>
<i>III.2.2 - Medida Provisória 2.228/01.....</i>	<i>32</i>
CAPÍTULO IV: ANÁLISE DO FUNCIONAMENTO DOS FUNCINES.....	34
IV. 1 - A QUESTÃO DO CRÉDITO EM MERCADOS IMPERFEITOS.....	40
IV. 2 - Os FUNCINES NO TRIÊNIO 2007, 2008 E 2009.....	43
CONCLUSÃO.....	46
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	50
ANEXOS	53
ANEXO 1: COMPETITIVIDADE	53
ANEXO 2: FUNDOS DE INVESTIMENTO.....	58

ÍNDICE DE GRÁFICOS E TABELAS

GRÁFICOS

Gráfico 1: Valores Captados pela Lei do Audiovisual (Art. 1º, Art. 1º-A e Art. 3º).....	23
Gráfico 2: Valores Captados por Artigo.....	26
Gráfico 3: Valor Captado por Mecanismo de Incentivo.....	43

TABELAS:

Tabela 1: Principais Atividades e Agentes da Produção.....	11
Tabela 2: Filmes Lançados por Ano.....	12
Tabela 3: Principais Atividades e Agentes da Distribuição.....	13
Tabela 4: Ranking das Distribuidoras Atuantes no Mercado Brasileiro, 1995-2008.....	14
Tabela 5: Principais Atividades e Agentes da Exibição.....	15
Tabela 6: Quantidade de Salas por Grupo Exibidor.....	15
Tabela 7: Comparação de Renda e Público entre as Regiões.....	16
Tabela 8: Participação de Mercado por Nacionalidade do Título Lançado, 2009.....	18
Tabela 9: Participação na Renda por Nacionalidade do Título Lançado, 2009.....	19
Tabela 10: Parcela do Público por Nacionalidade do Título Lançado, 2009.....	19
Tabela 11: Valores Captados e Produções Realizadas.....	24
Tabela 12: Percentual dos Valores Captados e das Produções Realizadas.....	25
Tabela 13: Comparação entre Produções Utilizadoras e Não Utilizadoras da Lei 8.685/93.....	25
Tabela 14: Total Captado por Região, 1995-2008.....	26
Tabela 15: Percentual do Total Captado por Região, 1995-2008.....	27
Tabela 16: Produção por Região, 1995-2008.....	27
Tabela 17: Os Dez Maiores Incentivadores do Art. 1º da Lei do Audiovisual, 1995 a 2008.....	28
Tabela 18: Valores Autorizados e Captados por Etapa de Produção, até 2009.....	34
Tabela 19: Pontuação Utilizada pela ANCINE para Classificar Obras audiovisuais.....	35
Tabela 20: Limite Máximo Autorizado para Captação de Recursos Incentivados.....	36
Tabela 21: Descrição dos FUNCINES Cadastrados na CVM.....	40
Tabela 22: Valor Captado por Mecanismo de Incentivo, 2007 a 2009.....	44

INTRODUÇÃO

No Brasil, a maior parte dos agentes atuantes na indústria cinematográfica necessita de financiamento para produzir. Ao longo de sua história, a cadeia produtiva mostrou-se suportada, sobretudo, por incentivos governamentais.

Porém, os incentivos federais não se demonstram suficientes para atender à demanda, na medida em que a produção de um longa metragem necessita de grande quantidade de recursos financeiros. Além do problema do financiamento, a produção nacional também enfrenta a questão da grande competitividade gerada no mercado pelos produtos estrangeiros.

O objetivo deste trabalho é analisar a forma alternativa encontrada para auxiliar a oferta de financiamento na indústria e, conseqüentemente, impulsionar a competitividade do produto nacional. Essa forma alternativa é constituída pelos Fundos de Financiamento da Indústria Cinematográfica Nacional (FUNCINES). Porém, ao se verificar o desinteresse do mercado por tais Fundos, também se configura um objetivo deste trabalho entender as razões para esse fato.

Para tanto, o trabalho será desenvolvido em quatro capítulos. O capítulo 1 descreverá a cadeia da indústria cinematográfica, discutindo as relações entre os elos da cadeia, isto é, a produção, a distribuição e a exibição. No capítulo 2 será feita uma descrição da competitividade existente no mercado cinematográfico no Brasil proporcionada pelo produto estrangeiro, sobretudo, norte-americano. Para tanto, será realizada uma análise comparativa dos ganhos de mercado tanto do produto nacional quanto do produto estrangeiro. Já o capítulo 3 abordará os mecanismos de financiamento existentes para a realização da produção cinematográfica. Por isso, a Lei do Audiovisual será apresentada. Nesse capítulo também será descrito o funcionamento dos FUNCINES, juntamente com a Medida Provisória 2.228/01, que os criou. Para concluir, o capítulo 4 buscará responder por que os FUNCINES não atraíram a atenção dos potenciais investidores da indústria. Para isso, será feita uma análise da forma como o mercado e os FUNCINES são estruturados e se relacionam, buscando responder à questão do capítulo.

CAPÍTULO I: A CADEIA PRODUTIVA DA INDÚSTRIA CINEMATOGRAFICA

A cadeia produtiva da indústria cinematográfica brasileira é composta por diversos agentes, sendo os principais os produtores, os distribuidores e os exibidores. Conseqüentemente, os principais elos da cadeia são: a produção, a distribuição e a exibição, que constituem as principais funções dos seus respectivos agentes.

No Brasil, a maior parte das empresas atuante nessa indústria necessita de incentivos governamentais para continuar produzindo e distribuindo filmes nacionais. Além da dependência financeira, outro empecilho ao desenvolvimento da cadeia produtiva é a concorrência com a globalizada indústria de produção norte-americana. O mercado cinematográfico no Brasil é caracterizado pelo amplo domínio do produto importado, na medida em que os grandes estúdios americanos detêm grande parcela do mercado cinematográfico mundial. De tal modo, a produção nacional encontra barreiras na distribuição e exibição de seus filmes.

Para o amplo entendimento da questão da cadeia produtiva cinematográfica brasileira, e de sua necessidade de financiamento, é necessário o conhecimento de sua estrutura composta, como dito anteriormente, pelos elos produção, distribuição e exibição.

I.1 – Produção

A produção é constituída por empresas que participam desde a etapa inicial da elaboração até a finalização do produto. Tais empresas são representadas, principalmente, pelas produtoras de filmes.

O processo de produção pode ser dividido em três etapas distintas: a pré-produção, a produção e a pós-produção. Na etapa inicial denominada pré-produção, o projeto cinematográfico é definido, juntamente com a escolha de um roteiro, podendo ser este um roteiro adaptado, ou seja, adaptação de uma obra já existente, ou um roteiro original, isto é, a criação de uma obra totalmente nova e original. Além disso, nessa etapa há a escolha do

elenco, da equipe de profissionais necessária para a produção e a programação orçamentária, na qual são definidos os planos e os programas de financiamentos possíveis.

Na etapa seguinte, na produção propriamente dita, ocorre a construção do *set* de filmagens, as atividades técnicas, a concepção dos cenários, a elaboração dos figurinos e, por fim, a realização das filmagens.

Assim, depois de filmado, o produto passa pela fase de pós-produção, em que é editado, sonorizado e tem acrescentado os efeitos especiais. O produto final da etapa de pós-produção consiste no filme acabado, que está pronto para ser distribuído.

Em geral, as etapas da Produção são repartidas entre diversas empresas especializadas contratadas por uma produtora, que, assim, segmenta o processo produtivo, terceirizando serviços como, por exemplo, fornecimento de material de iluminação e câmaras de filmagem, agenciamento de atores e cenografia. A tabela 1 abaixo resume as principais atividades e agentes da Produção:

Tabela 1: Principais Atividades e Agentes da Produção

Produção	
Principais Atividades	Concepção do projeto do filme, visto sob duas formas: a criação artística e o planejamento do negócio; Filmagens e finalização do filme; Organização da infra-estrutura (equipamentos, materiais, escritório, estúdios, etc.).
Principais Agentes	Produtoras nacionais - atuação em parceria com empresas de comunicação/distribuição ou produção independente; Produtoras estrangeiras ou <i>majors</i> .

Fonte: SEBRAE (2008)/Elaboração Própria

Quando houve, em 1990, a extinção da Empresa Brasileira de Filmes (Embrafilme) – considerada na época a principal fonte de financiamento à cadeia produtiva cinematográfica nacional - o número de filmes produzidos no Brasil chegou a quantidades ínfimas,

demonstrando a estreita relação existente entre a produção cinematográfica e a sua necessidade de financiamento.

Com o advento da Lei 8.685/93, comumente chamada Lei do Audiovisual, no ano de 1993, a produção nacional obteve, de forma mais facilitada, acesso ao financiamento. Dessa forma, a produção passou a ser regida por mecanismos indiretos de acesso financeiro. Segundo dados da Agência Nacional do Cinema (ANCINE), a partir dos anos 90 a quantidade de filmes produzidos aumentou, o que demonstra o reflexo dos mecanismos indiretos de financiamento sobre a produção. A tabela 2 abaixo revela os números anuais de lançamentos de filmes, no período de 1995 a 2008.

Tabela 2: Filmes Lançados por Ano

Ano de Lançamento	Total de filmes
1995	14
1996	18
1997	21
1998	23
1999	28
2000	23
2001	30
2002	29
2003	30
2004	49
2005	45
2006	72
2007	78
2008	79
Total	539

Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

I.2 – Distribuição

A distribuição é um dos segmentos mais importantes na cadeia produtiva, pois consiste na difusão do produto cinematográfico e comercialização do produto já finalizado. Ou seja, esta etapa engloba as estratégias de marketing para cada região em que o filme será lançado, a definição do cronograma de lançamentos e a publicidade direcionada para o público alvo.

O segmento da distribuição é muito importante para a remuneração da cadeia produtiva, tendo em vista que as produtoras cedem os direitos de distribuição de seus filmes como uma forma de financiamento de outras produções. Além disso, as distribuidoras também são responsáveis pelos custos das cópias, das campanhas de marketing e por firmar contratos com as empresas que exibirão o produto nas janelas de exibição, que constituem as várias formas de exibição de um filme, como, por exemplo, salas de cinema e televisão.

Dessa forma, as distribuidoras constituem por natureza um elo de comunicação entre as empresas produtoras e as exibidoras, na medida em que as distribuidoras recebem percentuais do faturamento das exibidoras e repassam tais percentuais, descontados seus custos e comissões, para as produtoras.

De forma geral, a tabela 3 demonstra as principais atividades e agentes da Distribuição:

Tabela 3: Principais Atividades e Agentes da Distribuição

Distribuição	
Principais Atividades	Geração de cópias físicas e distribuição das mesmas para as salas de cinema, locadoras de vídeo e DVD; Comercialização do filme: contratos de exibição; Marketing e divulgação do filme (formação de público).
Principais Agentes	<i>Majors</i> (grandes estúdios americanos): Fox, Columbia (Sony e Disney) Paramount (Paramount e Universal) e Warner; Distribuidores independentes, normalmente de capital nacional (Copacabana Filmes, Rio Filmes, etc.).

Fonte: SEBRAE (2008)/Elaboração Própria

No Brasil, o setor de distribuição é controlado por um pequeno número de empresas norte-americanas. Segundo dados da ANCINE, as quatro maiores distribuidoras americanas, as *majors*, detinham no primeiro semestre de 2010 quase 90% do mercado nacional, em público, e 85%, em renda, ficando o restante do mercado ocupado por distribuidoras independentes, principalmente o Grupo Severiano Ribeiro, Paris Filmes e Rio Filme.

Com a entrada das grandes empresas americanas, a seleção dos títulos brasileiros ofertados no

mercado passou a ter critérios mais rigorosos de qualidade, de potencial comercial e de disposição junto aos exibidores. Dessa forma, o cinema brasileiro, em termos de visibilidade e amplitude comercial, foi redimensionado, como demonstrado na tabela 4 abaixo, em que pode ser visto o grande número de receita e público das grandes distribuidoras americanas atuantes no Brasil, como Columbia, Fox e Warner, em comparação ao pequeno número de receita e público das produtoras independentes, como Elimar. A tabela 4 considerou os dados acumulados no período de 1995 a 2008.

Tabela 4: Ranking das Distribuidoras Atuantes no Mercado Brasileiro, 1995 a 2008

#	Distribuidora	Renda (R\$)	Público
1	Columbia	199.038.507,00	33.622.869
2	Fox	123.744.664,00	18.527.116
3	Warner	83.636.954,00	15.879.820
4	Lumière	69.089.693,00	11.353.683
5	Buena Vista	54.253.881,00	7.469.231
6	Europa/MAM	25.718.454,00	3.380.581
7	Universal	22.238.509,00	2.642.632
8	Sony/Downtown	18.092.043,00	2.099.294
9	Riofilme	13.389.676,46	2.443.571
10	S. Ribeiro/Riofilme	12.493.038,00	2.773.464
11	Downtown	9.236.446,28	1.112.518
12	Disney	8.475.728,00	1.398.413
13	Sony	8.252.635,00	1.030.287
14	Elimar	8.102.805,00	1.570.014
15	S. Ribeiro	7.413.183,00	1.825.032

Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

I.3 – Exibição

É no setor da exibição onde há de fato o consumo do produto nas janelas de exibição, ou seja, a etapa em que ocorre o acesso dos consumidores ao produto final pelos diversos tipos de janela de exibição: salas de cinema, televisão aberta, televisão por assinatura, DVD, etc. Também é a etapa em que são realizadas as receitas da produção repartidas entre os outros elos da cadeia, a Produção e a Distribuição.

Como o interesse principal dos exibidores consiste em filmes que lhes garantirão retorno, há preferência na exibição de longas-metragens que sofreram intenso processo de marketing e propaganda.

A tabela 5 a seguir demonstra as principais atividades e agentes da Exibição:

Tabela 5: Principais Atividades e Agentes da Exibição

Exibição	
Principais Atividades	Projeção de filmes nas diversas janelas ou suportes audiovisuais: salas de cinema, TV por assinatura, TV aberta, locadoras, Internet, novas mídias; Investimento em infra-estrutura física e equipamentos.
Principais Agentes	Detentores de salas de projeção de cinema; TV aberta e fechada.

Fonte: SEBRAE (2008)/Elaboração Própria

Em meados dos anos 90, em que o Brasil tinha pouco mais de mil salas, o setor de exibição começou, lentamente, a dar sinais de recuperação (após crise no setor originada pela extinção da Embrafilme) com a entrada dos multiplex por operadoras estrangeiras. Esse fator aumentou a concorrência do setor, então praticamente estagnado, e forçou as empresas sobreviventes a buscarem a modernização das salas.

Assim, desde 1997, quando os primeiros conjuntos Multiplex chegaram ao Brasil, até 2009, o número de salas de exibição praticamente duplicou. Segundo dados da ANCINE em 1997 e 2009 existiam no país, respectivamente, 1.075 e 2.110 salas. A Tabela 6 abaixo demonstra o número de salas por grupo exibidor, no Brasil, em 2009.

Tabela 6: Quantidade de Salas por Grupo Exibidor

Grupo Exibidor	Salas
Cinemark	412
Grupo Severiano Ribeiro	165
UCI	85
Espaço de Cinema	77
Outros Grupos	1.371
Total	2.110

Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

A expansão do circuito exibidor teve seu apogeu entre os anos de 1997 e 1999, mas, após esse período, a expansão passou a ocorrer com uma relativa retração ao impulso inicial e uma maior seletividade na escolha dos pontos de exibição.

Acerca da geografia do setor cinematográfico no Brasil, a região sudeste aparece como o principal centro produtor, sendo o estado do Rio de Janeiro responsável por 26% da receita e 25% do público, e São Paulo por 61% da receita e 59% do público da região.

A tabela 7 resume de forma comparativa os percentuais de renda e público gerados pelas regiões do país.

Tabela 7: Comparação de Renda e Público entre as Regiões

Região	Público	Público (%)	Receita (R\$)	Receita (%)
Sudeste	69.585.444	62%	623.254.902,60	64%
Sul	14.543.161	13%	122.294.438,56	13%
Nordeste	15.134.220	13%	113.580.704,76	12%
Centro-Oeste	9.577.147	8%	79.969.160,28	8%
Norte	3.911.731	3%	31.072.568,29	3%
Total	112.751.703	100%	970.171.774,49	100%

Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

Verifica-se, portanto, que a região sudeste é responsável pela maior parcela tanto de renda quanto de público do país, enquanto que a região norte possui a menor parcela de participação.

CAPÍTULO II: COMPETITIVIDADE NO MERCADO BRASILEIRO

II. 1 – Análise do Mercado Cinematográfico no Brasil

As características do mercado imperfeito, descritas no anexo 1, são encontradas no mercado cinematográfico no Brasil, assim como a alta concorrência existente com o produto norte-americano.

Quando se analisa o mercado, chega-se a conclusão que esse segmento é controlado por um pequeno grupo, sobretudo, empresas norte-americanas chamadas *majors*, as quais geram produtos que possuem competitividade mercadológica quando comparados aos produtos brasileiros.

O produto no mercado é heterogêneo, pois um filme nunca é igual a outro, obrigando os produtores a competirem por qualidade e não por preço, que, aliás, dependendo da janela de exibição, é o mesmo tanto para o produto nacional quanto para o estrangeiro. Dessa forma, o que afeta a escolha do consumidor não é o preço a ser pago, mas sim o reconhecimento da qualificação do filme, seja na tecnologia exibida, na direção, no desempenho dos atores etc. Outro fator capaz de incentivar a escolha do consumidor consiste nos intensivos processos de publicidade que um longa-metragem sofre no mercado.

Se olharmos do ponto de vista de um investidor, concluiremos a existência de assimetria de informação no mercado cinematográfico no Brasil. Isso decorre do fato das produtoras que recebem eventuais investimentos não serem obrigadas a divulgar suas Demonstrações Financeiras pela lei brasileira, não tornando suas contas públicas. A existência de assimetria de informação no mercado é um fator desestimulante ao ingresso de possíveis investidores, pois, assim, estes se vêem em um contexto de incertezas condicionado a riscos imensuráveis.

Já a existência de barreiras a entrada no mercado está relacionada a alta competitividade dos filmes norte-americanos, na medida em que um longa-metragem brasileiro por muitas vezes não consegue competir com o produto estrangeiro, não gerando renda suficiente sequer para cobrir os custos de produção. Esse fato observável no mercado para produtos brasileiros

certamente desestimula a entrada de novos produtores nacionais que não se vêem em condições de competir com o produto estrangeiro. Além disso, a existência de assimetria de informação acima citada também pode ser considerada uma barreira a entrada de possíveis investidores desestimulados.

Comparativamente, as empresas estrangeiras possuem as três principais fontes de competitividade, ou seja, *market-share*, eficiência na utilização dos recursos produtivos e demanda no mercado, em relação às empresas brasileiras.

O fator *market-share* pode ser observado através da análise da tabela 8, referente ao ano de 2009.

Tabela 8: Participação de Mercado por Nacionalidade do Título Lançado, 2009

Títulos	Total	Participação de Mercado
Total de Títulos Lançados	319	-
Nº de Títulos Brasileiros Lançados	84	26,33%
Nº de Títulos Estrangeiros Lançados	235	73,67%
<hr/>		
Total de Cópias	23.949	-
Nº Cópias Títulos Brasileiros Lançados	2.865	11,96%
Nº Cópias Títulos Estrangeiros Lançados	21.084	88,04%

Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

Observa-se, portanto, que do total de 319 títulos lançados em 2009, 73,67% (235) eram títulos estrangeiros e apenas 26,33% (84) eram títulos brasileiros. Ao se considerar o número de cópias dos lançamentos, a parcela de mercado das empresas estrangeiras é ainda maior. Do total de 23.949 cópias lançadas, 88,04% (21.084) eram estrangeiras e apenas 11,96% (2.865) brasileiras.

O fator eficiência na utilização dos recursos produtivos pode ser traduzida na eficiente arrecadação de renda proporcionada pelos longas estrangeiros, sobretudo, americanos, que habitualmente cobrem seus custos de produção e ainda proporcionam grande montante de lucro.

A tabela 9 abaixo, também referente ao ano de 2009, demonstra a participação na renda de títulos nacionais e estrangeiros.

Tabela 9: Participação na Renda por Nacionalidade do Título Lançado, 2009

Renda	Total	Participação de Mercado
Renda Total Títulos	R\$ 969.783.735,77	-
Renda Títulos Brasileiros	R\$ 131.936.273,88	13,60%
Renda Títulos Estrangeiros	R\$ 837.847.461,89	86,40%

Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

Na tabela 9 acima, observa-se que, da renda total gerada no valor de R\$ 969 milhões, 86,40% (R\$ 837 milhões) pertence aos títulos estrangeiros e apenas 13,60% (R\$ 131 milhões) pertence aos títulos nacionais.

As causas atribuídas ao alto montante de renda gerado pelos filmes estrangeiros podem ser relacionadas às características responsáveis pela eficiência na utilização dos recursos produtivos, como a capacidade de gestão, ou seja, os esforços incorridos nos processos de marketing, finanças, planejamento e administração, e a capacidade tecnológica, isto é, a utilização de equipamentos e tecnologias capazes de diminuir os custos e o tempo de produção. De fato, a capacidade tecnológica gera um produto de alta qualidade, extremamente reconhecido pelo público e diferenciado do produto nacional, o que lhe garante vantagem competitiva.

A preferência dos consumidores aos títulos estrangeiros pode ser observada através da análise da tabela 10, que demonstra a parcela do público total relacionada ao produto nacional e ao estrangeiro, lançados no ano de 2009.

Tabela 10: Parcela do Público por Nacionalidade do Título Lançado, 2009

Público	Total	Participação de Mercado
Público Total	112.683.383	-
Público Títulos Brasileiros	16.092.482	14,28%
Público Títulos Estrangeiros	96.590.901	85,72%

Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

Na tabela 10, verifica-se que os títulos estrangeiros foram responsáveis por, aproximadamente, 85,72% do público no ano de 2009, enquanto que os brasileiros por apenas 14,28%. Isso demonstra a expressiva capacidade que os títulos estrangeiros têm de alcançar a demanda do mercado.

O aumento da concorrência gerada pela entrada das grandes empresas americanas no mercado nacional fez com que a seleção dos títulos de filmes brasileiros passíveis de exibição passasse a ter critérios de escolha mais rigorosos de qualidade, de potencial comercial e de disposição junto aos exibidores.

É no setor da exibição onde há de fato o consumo do produto nas janelas de exibição, ou seja, a etapa em que ocorre o acesso dos consumidores ao produto final. Como o interesse principal dos exibidores consiste em filmes que lhes garantirão retorno, há preferência na exibição de longas-metragens que sofreram intenso processo de marketing e propaganda, o que habitualmente ocorre com o produto norte-americano.

Em meados dos anos 90, a entrada dos multiplex por operadoras estrangeiras no mercado brasileiro aumentou a concorrência do setor, até então praticamente estagnado, forçando as empresas sobreviventes a buscarem a modernização das salas.

No Brasil, além do setor de distribuição, o setor de exibição mostra-se dominado pelas empresas estrangeiras. Como observado na tabela 6 do capítulo 1, aproximadamente um quarto do total de salas de exibição no país pertencem somente aos grupos estrangeiros Cinemark e UCI.

Analisando especificamente a forma de atuação das empresas estrangeiras no mercado, constata-se a existência de uma verticalização da produção. Dessa forma, o estúdio americano, ao produzir, tem onde e como escoar os seus filmes no mercado brasileiro, devido a verticalização da empresa. Esse modelo de produção é característico das *majors*, que realizam o tripé no mercado cinematográfico: produção, distribuição e exibição.

O fato do produto nacional não conseguir competir com o produto estrangeiro, obtendo ganhos de mercado semelhantes, pode ser, em parte, atribuído ao problema do financiamento existente na cadeia produtiva brasileira.

O capítulo III discursará especificamente sobre os mecanismos de financiamento existentes para a produção de filmes nacionais. Assim, será demonstrada a forma de financiamento baseada em incentivos fiscais, como os concedidos pela Lei do Audiovisual, e será apresentada uma alternativa auxiliar na resolução do problema do financiamento constituída pelos FUNCINES.

CAPÍTULO III: MECANISMOS DE FINANCIAMENTO

Este capítulo abordará os mecanismos de financiamento na indústria cinematográfica. Uma grande parte desses mecanismos é regulada pela ANCINE, como os baseados na Lei do Audiovisual e na Medida Provisória 2.228/01, responsável pela criação dos Fundos de Financiamento da Indústria Cinematográfica Nacional (FUNCINES). O restante dos mecanismos de financiamento é oferecido por: ação direta da própria ANCINE, através de fomento direto; editais nacionais de seleção de investimento em projetos cinematográficos promovidos por empresas públicas, como o Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES) e a Petrobrás; editais regionais de investimento em projetos cinematográficos em menor escala; entre outras formas de financiamento.

Nas próximas seções deste capítulo será realizada uma descrição dos mecanismos de financiamento baseados na Lei do Audiovisual e na Medida Provisória 2.228/01, usados pelos investidores privados através da renúncia fiscal.

A atuação dos investidores privados no setor cinematográfico é importante para auxiliar a busca pela auto-sustentabilidade, ao passo que isso pode significar uma menor dependência do investimento estatal, permitindo ao setor caminhar com suas próprias pernas.

III. 1 - Lei do Audiovisual

A Lei do Audiovisual foi sancionada pelo Presidente da República, em 1993, na forma da Lei 8.685/93, responsável por criar mecanismos de fomento à atividade audiovisual, possibilitando a produção de obras cinematográficas brasileiras de produção independente, a realização de projetos nas áreas de infra-estrutura técnica, distribuição e exibição. Inicialmente, ela teria validade de 10 anos, ou seja, até o ano 2003, mas seu prazo foi estendido para 2010 e, posteriormente, para o ano de 2016.

A Lei diz em seu artigo primeiro que:

Art. 1º. Até o exercício fiscal de 2010, inclusive, os contribuintes poderão deduzir do imposto de renda devido às quantias referentes a investimentos feitos na produção de obras audiovisuais cinematográficas brasileiras de produção independente, mediante a aquisição de cotas representativas de direitos de comercialização sobre as referidas obras, desde que estes investimentos sejam realizados no mercado de capitais, em ativos previstos em lei, e autorizados pela Comissão de Valores Mobiliários, e os projetos tenham sido previamente aprovados pela ANCINE, na forma do regulamento.

E o artigo primeiro A da mesma lei complementa que:

Art.1º - A. Até o ano-calendário de 2016, inclusive, os contribuintes poderão deduzir do imposto de renda devido às quantias referentes ao patrocínio à produção de obras cinematográficas brasileiras de produção independente, cujos projetos tenham sido previamente aprovados pela ANCINE...

Ou seja, tal Lei representa uma legislação baseada em incentivos fiscais, demonstrando a intervenção do Estado no setor. Por meio do art. 1º, o investidor, pessoa física ou jurídica, pode deduzir do imposto de renda devido 100% dos investimentos realizados, desde que esse valor respeite o limite de até 3% do imposto devido, para pessoas físicas, e até 1% para pessoas jurídicas tributadas pelo sistema de lucro real.

Já por meio do Art. 1º-A, o investidor pode abater totalmente a quantia referente ao patrocínio em até 6% do imposto de renda devido, se for pessoa física, e em até 4%, se for pessoa jurídica tributada pelo sistema de lucro real.

Outra forma de dedução se dá pelo Art. 3º da legislação, o qual afirma que empresas estrangeiras, contribuintes do Imposto de Renda sobre crédito ou remessa de rendimentos decorrentes de exploração de obras audiovisuais no mercado brasileiro, isto é, as distribuidoras internacionais, podem deduzir até 70% do imposto de renda devido. Na medida em que optam por se utilizar desse artigo, as empresas estrangeiras ficam isentas do pagamento da Contribuição para o Desenvolvimento da Indústria Cinematográfica Nacional – CONDECINE, a qual é incidente em 11% sobre os créditos ou as remessas ao exterior.

O art. 3º da Lei 8.685/93 está descrito abaixo:

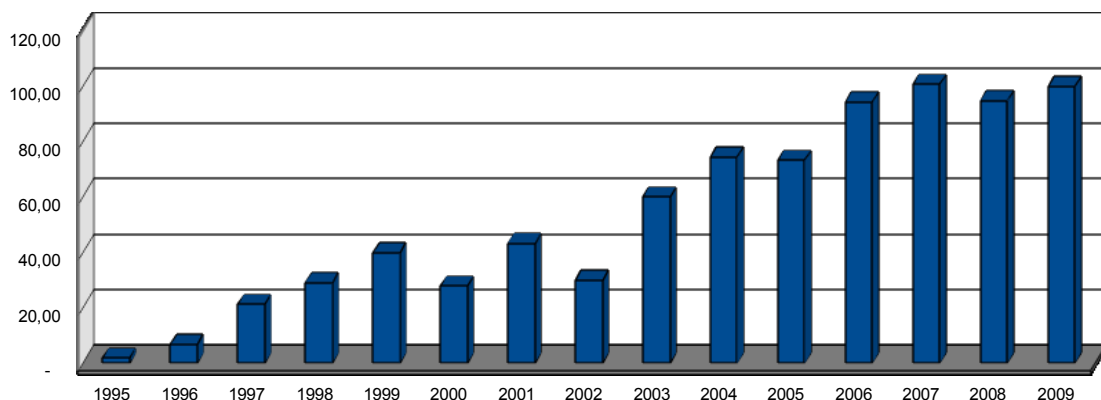
Art. 3º. Os contribuintes do Imposto de Renda (...) poderão beneficiar-se de abatimento de 70% (setenta por cento) do imposto devido, desde que invistam no desenvolvimento de projetos de produção de obras cinematográficas brasileiras de longa metragem de produção independente, e na co-produção de telefilmes e minisséries brasileiros de produção independente e de obras cinematográficas brasileiras de produção independente. (Lei 8.685, 1993, art. 3º).

Os projetos beneficiados por recursos de fomento instituídos pela Lei 8.685/93 devem atender cumulativamente aos seguintes requisitos:

- contrapartida de recursos próprios ou de terceiros correspondente a 5% do orçamento global do projeto aprovado por parte do produtor;
- limite de aporte de recursos objeto dos incentivos previstos no art. 1º e no art. 1º-A somados de R\$ 4.000.000,00;
- limite de aporte de recursos objeto dos incentivos previstos no art. 3º de R\$ 3.000.000,00.

A partir de dados da ANCINE é possível construir um gráfico com a evolução dos valores incentivados em produções nacionais através do mecanismo proporcionado pela Lei do Audiovisual. No gráfico 1, que abrange o período de 1995 a 2009, verifica-se que ao final dos anos 90 e, principalmente, nos anos 2000, houve uma crescente evolução no aporte de recursos em valores são nominais através da Lei. Esse gráfico está localizado abaixo:

Gráfico 1: Valores Captados pela Lei do Audiovisual (Art. 1º, Art. 1º-A e Art. 3º) em R\$Mi



Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

A partir da análise da tabela 11 abaixo, a evolução dos recursos captados através Lei pode ser relacionado à quantidade de produções realizadas no período.

Tabela 11: Valores Captados e Produções Realizadas

Ano de Lançamento	Total Ano (em R\$ Mil)	Produções utilizando Lei Audiovisual
1995	1.727,36	4
1996	6.586,23	11
1997	21.144,41	16
1998	28.961,01	19
1999	39.672,63	23
2000	27.780,96	20
2001	43.248,43	20
2002	29.688,62	22
2003	59.857,81	28
2004	74.148,31	39
2005	73.098,55	36
2006	94.123,13	48
2007	100.460,11	55
2008	94.660,03	54
Total	695.157,59	395

Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

Na tabela 11 é nítida a evolução das produções cinematográficas que utilizam os recursos captados através Lei do Audiovisual, no período de 1995 a 2008.

Se analisarmos o percentual que cada ano representa sobre o total, tanto em relação ao valor captado através Lei 8.685/93 quanto pela quantidade de produção, verificaremos, comparativamente, que os percentuais apresentam-se de forma semelhante. Este fato é capaz de indicar que o valor captado para incentivo e o número de produções realizadas crescem de forma proporcional. A tabela 12 demonstra tal relação:

Tabela 12: Percentual dos Valores Captados e das Produções Realizadas

Ano de Lançamento	% Captado por Ano	% Produções utilizando Lei Audiovisual
1995	0,2%	1,0%
1996	0,9%	2,8%
1997	3,0%	4,1%
1998	4,2%	4,8%
1999	5,7%	5,8%
2000	4,0%	5,1%
2001	6,2%	5,1%
2002	4,3%	5,6%
2003	8,6%	7,1%
2004	10,7%	9,9%
2005	10,5%	9,1%
2006	13,5%	12,2%
2007	14,5%	13,9%
2008	13,6%	13,7%
Total	100%	100%

Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

Isso demonstra quanto o financiamento é importante para o aumento do número de produções realizadas.

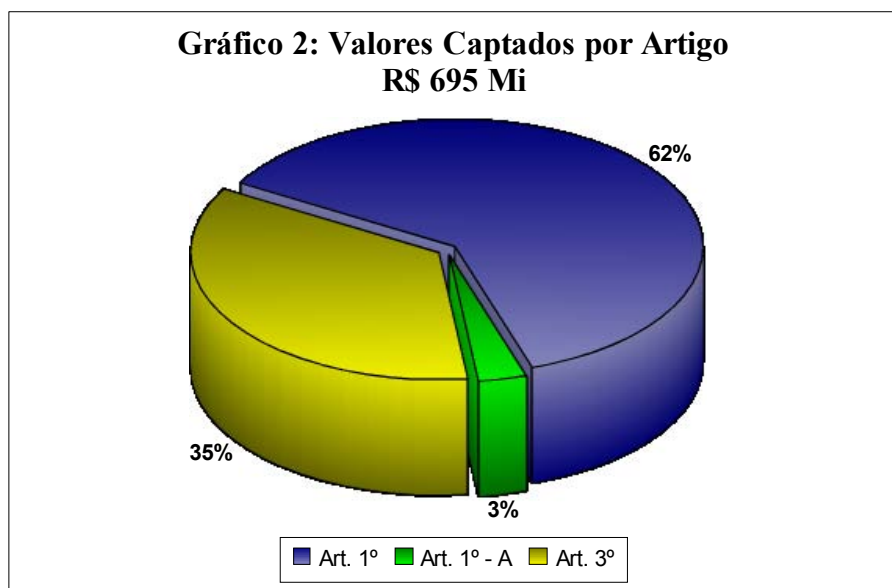
Através de uma análise comparativa entre as produções cinematográficas que utilizaram e as que não utilizaram recursos captados através da Lei do Audiovisual, no período de 1995 a 2008, verifica-se o que é demonstrado pela tabela 13 abaixo, ou seja, a dependência do setor por uma forma de financiamento. Isso ocorre na medida em que o número de produções é muito maior entre as que utilizam os recursos captados.

Tabela 13: Comparação entre Produções Utilizadoras e Não Utilizadoras da Lei 8.685/93

Ano de Lançamento	Total de filmes	Produções sem Lei Audiovisual	Produções utilizando Lei Audiovisual
1995	14	10	4
1996	18	7	11
1997	21	5	16
1998	23	4	19
1999	28	5	23
2000	23	3	20
2001	30	10	20
2002	29	7	22
2003	30	2	28
2004	49	10	39
2005	45	9	36
2006	72	24	48
2007	78	23	55
2008	79	25	54
Total	539	144	395

Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

Ao se analisar somente os valores captados pelos artigos da Lei 8.685, pode-se traçar o gráfico 2 abaixo, que discrimina os valores captados entre os anos de 1995 e 2008:



Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

Nesse gráfico, verifica-se que, no período, o art. 1º foi o que captou mais recursos, correspondendo a 62 % do total, cerca de R\$ 428 milhões. Esse valor é quase que o dobro captado pelo art. 3º, R\$ 245 milhões. Já o art. 1º-A captou parcela correspondente a apenas 3%, ou seja, aproximadamente, R\$ 21 milhões.

Ao se analisar a produção cinematográfica utilizadora dos recursos captados através da Lei, por região, no período de 1995 a 2008, conclui-se que há concentração dos recursos na região Sudeste, enquanto que na região Norte não há quaisquer recursos captados, como demonstra a tabela 14:

Tabela 14: Total Captado por Região, 1995 a 2008

Região	Total Captado por Região (Em R\$ Mil)
Centro Oeste	1.417,3
Nordeste	4.349,0
Norte	0,0
Sudeste	659.920,2
Sul	29.471,1
Total:	695.157,6

Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

A parcela do valor captado pertencente à região Sudeste corresponde a quase 95% do total, enquanto que a segunda maior parcela, pertencente à região Sul, corresponde por apenas 4%. A tabela 15 identifica esses valores percentuais:

Tabela 15: Percentual do Total Captado por Região, 1995 a 2008

Região	Total Captado por Região (%)
Centro Oeste	0,2%
Nordeste	0,6%
Norte	0,0%
Sudeste	94,9%
Sul	4,2%
Total:	100,0%

Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

Ao se observar a distribuição percentual, por região, no período de 1995 a 2008, de produções cinematográficas utilizadoras da Lei do Audiovisual, verifica-se, aproximadamente, a mesma concentração. A região sudeste é responsável por 92% das produções, enquanto que a região norte não possui produção que utilize a Lei do Audiovisual. Isso pode ser visto pela tabela 16:

Tabela 16: Produção por Região, 1995 a 2008

Região	Produção por Região	Produção por Região (%)
Centro Oeste	3	1%
Nordeste	7	2%
Norte	0	0%
Sudeste	363	92%
Sul	22	6%
Total:	395	100%

Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

Sobre os maiores incentivadores da Lei 8.685/93, a tabela 17, a seguir, demonstra os dez primeiros em participação no total incentivado pelo art. 1º, no período de 1995 a 2008.

Tabela 17: Os Dez Maiores Incentivadores do Art. 1º da Lei do Audiovisual, 1995 a 2008

#	Incentivador	Participação no Total Incentivado (%)
1	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES	10,8%
2	Petrobrás Distribuidora S.A	6,0%
3	BNDES Participações S.A - BNDESPAR	3,7%
4	Nossa Caixa Nosso Banco S/A	3,6%
5	Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo – SABESP	2,7%
6	Brasil Telecom S.A Matriz	2,7%
7	Agência Especial de Financiamento e Indústria – FINAME	2,4%
8	Banco do Estado de São Paulo	1,8%
9	Empresa Brasileira de Aeronautica S.A – EMBRAER	1,7%
10	Goodyear do Brasil Produtos de Borracha Ltda	1,6%

Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

Na tabela 17, verifica-se que os dez maiores incentivadores possuem, aproximadamente, 37% do total incentivado. Outro ponto observado é que grande parcela corresponde às empresas estatais, sendo que as quatro primeiras possuem esta denominação e, sozinhas, são responsáveis por 24 % do total incentivado. O BNDES se mostra como o maior incentivador, possuindo uma parcela do total incentivado correspondente a 10,8%, quase que o dobro do segundo colocado.

Ao fim de toda a análise acerca da Lei do Audiovisual, o que mais se destaca é o fato dos maiores incentivadores serem empresas públicas e a característica concentradora da Lei. Como visto, a região sudeste corresponde por mais de 90% tanto dos valores captados quanto das produções realizadas utilizando recursos captados.

É notória a contribuição da Lei do Audiovisual para o ressurgimento do cinema nacional a partir de 1995, depois que a principal responsável por fomentar a produção nacional por quase vinte anos, de 1969 a 1989, a Empresa Brasileira de Filme (Embrafilme), foi extinta, levando a produção nacional a patamares ínfimos. Também é fato que, a partir dos anos 90, sem tais mecanismos de financiamento, baseados em renúncias fiscais, seria pouco provável a realização de produções de grande porte no País.

Entretanto, embora significativo para a retomada da produção cinematográfica nacional, o sistema de financiamento criado pela Lei 8.685/93 não tem auxiliado a capitalização das produtoras e nem a comercialização dos filmes produzidos, visto que nem todas as produtoras que desejam receber recursos incentivados os conseguem.

Ao se considerar o tamanho do mercado potencial brasileiro, em que produtores estrangeiros de filmes internacionais são capazes de gerar grande montante de rendimento, a produção

nacional mostra-se pequena e não possui escala suficiente para atender a demanda de comercialização, sendo que a rentabilidade da produção está diretamente ligada a sua capacidade de atender ao dinamismo da demanda.

Desse modo, levando-se em conta o tamanho do mercado potencial brasileiro e o fato dos mecanismos de financiamento baseados em renúncia fiscal não auxiliarem de modo eficaz o setor produtivo, nota-se grande necessidade de outras formas de financiamento. Uma alternativa em potencial para auxiliar tal necessidade se constitui na forma dos FUNCINES, pois, devido a sua natureza de fundo de investimento, estes possuem a capacidade de multiplicar os investimentos realizados, ao possibilitar a alocação dos rendimentos originados em uma produção em uma nova produção subsequente.

III. 2 – Funcines

Os FUNCINES são fundos regulamentados pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e destinados ao investimento no setor audiovisual, envolvendo todos os elos da cadeia, inclusive empresas de infra-estrutura, fornecedores, distribuidores, exibidores e produtores.

A criação dos Funcines teve como objetivo fortalecer a indústria cinematográfica brasileira, ressaltando o potencial econômico desse setor que, no Brasil, possui grande potencial de expansão. (BNDES, 2007).

Tais Fundos são constituídos e administrados por instituições financeiras mediante autorização da CVM, que disciplina e fiscaliza esta atividade. As Cotas, que representam o patrimônio dos FUNCINES, são lançadas no mercado de capitais, e os adquirintes, até 2016, podem abater do imposto de renda devido a parcela dos valores aplicados, e se beneficiar dos rendimentos da eventual valorização das cotas.

III. 2.1 - Uma Alternativa Importante

De fato, é válida a busca por formas alternativas capazes de auxiliar no financiamento da indústria cinematográfica nacional. Tendo isso em vista, na teoria, os FUNCINES se mostram uma boa alternativa, na medida em que eles possuem capacidade de aumentar o número de produções beneficiárias dos recursos financeiros pela razão de serem fundos de investimento por natureza, quando o retorno gerado por um investimento em uma produção pode ser alocado em uma nova produção subsequente. Além disso, do ponto de vista do investidor, os

FUNCINES podem ser vistos como mais vantajosos do que as outras formas de financiamento baseadas em renúncia fiscal, como as determinadas pela Lei do Audiovisual. Isso ocorre, pois, além do montante de recursos alocados em investimentos direcionados ao mercado cinematográfico ser abatido do imposto de renda, o que ocorre tanto na Lei do Audiovisual quanto nos FUNCINES, neste último os investidores têm direito a auferir os rendimentos gerados por seus investimentos, como ocorre em todo e qualquer tipo de fundo de investimento.

Mas, mesmo considerando todo o potencial dos FUNCINES de financiar o setor cinematográfico e as vantagens geradas aos investidores, na realidade, o mercado não demonstrou alto nível de interesse nesses Fundos.

Do ponto de vista da produção cinematográfica nacional, esse fato não é bom, pois os FUNCINES, como dito anteriormente, configuram uma boa alternativa de financiamento ao setor, evidenciando-se como parte de uma estreita relação entre sistemas financeiros e crescimento econômico, visto que as atividades no setor cinematográfico são capazes de produzir emprego e renda para o país.

III. 2.1.1 - Relações Financeiras e Crescimento Econômico

Notoriamente, sabe-se que, para que haja desenvolvimento das economias, é necessário investimento. E este investimento ocorre não somente porque se deseja obter um produto maior ou mais abundante futuramente, mas também porque investir deve ser lucrativo.

O ato de investir depende, sobretudo, da expectativa de que outros agentes estejam dispostos a comprar os novos produtos criados. Dessa forma, necessita-se que a produção ampliada de bens e serviços proporcione ao investidor mais do que as alternativas de emprego dos recursos disponíveis, ou seja, que a renda auferida seja maior que o custo de oportunidade de investir.

Primeiramente, para que haja o investimento, o investidor necessita ter recursos financeiros para concretizar suas decisões. Tais recursos podem ser obtidos de duas formas em geral: (a) o investidor pode possuí-lo previamente ao ter economizado parte de suas rendas passadas, ou recebido uma herança, entre outros; ou (b) o investidor, por não possuir os recursos necessários, pode realizar uma operação de empréstimo, na qual recebe crédito de outros agentes.

No caso (a), investir se resume simplesmente em transformar os recursos disponíveis em bens de investimento. Já o caso (b) decorre do fato das economias capitalistas modernas descobrirem um instrumento poderoso de viabilização do investimento: o desenvolvimento e o aprofundamento de relações financeiras entre os agentes econômicos.

Relações financeiras são estabelecidas sempre que um agente econômico é capaz de transferir o comando sobre recursos para terceiros, contra o reconhecimento de uma obrigação (e de seu serviço) por parte do beneficiário. Esta transferência habilita o beneficiário a implementar planos de gasto que seriam inviáveis em qualquer outra circunstância. (...) A mais simples e fundamental forma de relação financeira conhecida é o crédito. (CARVALHO et al, 2007, p. 212)

Mostra-se fácil concluir que manter transações financeiras à margem da atividade econômica implica em obrigar os possíveis empreendedores a restringir seus planos de investimento ao limite de seus próprios recursos. Assim, empreendimentos seriam realizados apenas por aqueles que, por herança ou por acumulação prévia, pudessem dispor de recursos para financiar suas iniciativas. Há um problema nessa situação, pois nem sempre um agente possui essas condições para encaminhar seus planos de investimento.

A saída encontrada para situações desse tipo são as relações financeiras, que servem para alavancar o desenvolvimento econômico, ao permitirem uma alocação de recursos muito mais eficiente do que aquela que resultaria previamente limitada pelo montante de recursos disponíveis de cada agente.

Uma peça fundamental para que a eficiência de um determinado sistema financeiro promova e apóie o desenvolvimento econômico, mantendo os riscos dessa atividade dentro de intervalos aceitáveis, é constituída pela forma como esse sistema é organizado.

Nesse contexto, é válido identificarmos como os FUNCINES são organizados e estruturados para entendermos o seu funcionamento, suas vantagens e benefícios para os investidores e para o setor cinematográfico brasileiro, além de tentarmos entender o porquê do seu desinteresse por parte dos agentes.

III.2.2 - Medida Provisória 2.228/01

Os Fundos de Financiamento da Indústria Cinematográfica Nacional - FUNCINES foram lançados no dia 11 de novembro de 2003, com a regulamentação editada pela ANCINE (Instrução Normativa nº. 17¹, de 07 de novembro de 2003) e pela CVM (Instrução nº. 398², de 28 de outubro de 2003).

De acordo com a Medida Provisória 2.228 de 2001, os FUNCINES são constituídos sob a forma de condomínio fechado, sem personalidade jurídica, e administrados por instituição financeira autorizada a funcionar pelo Banco Central do Brasil ou por agências e bancos de desenvolvimento.

O responsável por disciplinar e fiscalizar a constituição, o funcionamento e a administração dos FUNCINES é a CVM. Esta também deve comunicar a constituição de tais Fundos à ANCINE.

Os recursos captados pelos FUNCINES são aplicados em projetos e programas que, atendendo aos critérios e diretrizes estabelecidas pela ANCINE, sejam destinados a: projetos de produção de obras audiovisuais brasileiras independentes realizadas por empresas produtoras brasileiras; construção, reforma e recuperação das salas de exibição de propriedade de empresas brasileiras; aquisição de ações de empresas brasileiras para produção, comercialização, distribuição e exibição de obras audiovisuais brasileiras de produção independente, bem como para prestação de serviços de infra-estrutura cinematográficos e audiovisuais; projetos de comercialização e distribuição de obras audiovisuais cinematográficas brasileiras de produção independente realizados por empresas brasileiras; e projetos de infra-estrutura realizados por empresas brasileiras.

Os FUNCINES devem manter, no mínimo, 90% do seu patrimônio aplicados nos projetos e programas dos tipos enumerados acima. Já a parcela do patrimônio do Fundo não comprometida com aplicações em tais projetos e programas, ou seja, no máximo 10% do patrimônio, deve ser constituída por títulos emitidos pelo Tesouro Nacional ou pelo Banco Central do Brasil.

1 . ANCINE. Instrução Normativa nº. 17, de 07 de novembro de 2003. Regula a elaboração, a apresentação, e o acompanhamento de projetos aptos a se beneficiarem de recursos dos FUNCINES.

2. CVM. Instrução nº. 398, de 28 de outubro de 2003. Dispõe sobre a constituição, a administração, o funcionamento e a divulgação de informações dos FUNCINES.

Nesse contexto, é válido ressaltar que, segundo a Medida Provisória 2.228/01, é vedada a aplicação de recursos de FUNCINES em projetos que tenham participação majoritária de cotistas do próprio Fundo.

Outro ponto importante que deve ser observado é que quando um longa metragem utiliza recursos de FUNCINES, os cotistas do Fundo não possuem poder de influenciar a edição final das filmagens. Isto pode ser verificado através do art. 43, §6º da MP 2.228/01:

As obras cinematográficas e videofonográficas produzidas com recursos dos FUNCINES terão seu corte e edição finais aprovados para exibição pelo seu diretor e produtor responsável principal. (MP 2.228, 2001, art. 43, §6º).

Atualmente, o texto original da MP 222.8/01 encontra-se modificado, em parte, pela redação da Lei nº. 11.437 de 2006. Inicialmente, os aplicadores dos FUNCINES poderiam deduzir suas aplicações do Imposto de Renda devido até o ano de 2006. Depois disso foi modificado para até o ano de 2010. Posteriormente, com a alteração instituída pela Lei nº. 11.437, ficou acertado que até o ano de 2016, inclusive, as pessoas físicas e jurídicas tributadas pelo lucro real poderão deduzir do imposto de renda devido às quantias aplicadas na aquisição de cotas dos FUNCINES.

No caso das pessoas físicas, as quantias aplicadas na aquisição e cotas dos FUNCINES podem ser deduzidas totalmente até o limite de 6% do valor do imposto devido. Já no caso das pessoas jurídicas, a dedução prevista está limitada a 3% do imposto devido.

Como os FUNCINES constituem Fundos de Investimentos por natureza, eles possuem a capacidade de gerar rendimentos. Sobre estes recursos, o art. 46 da MP 222.8/01 afirma “os rendimentos e ganhos líquidos e de capital auferidos pela carteira de FUNCINES ficam isentos do imposto de renda.” (MP 222.8, 2001, art. 46).

Como dito anteriormente, os FUNCINES apresentam-se como uma alternativa importante para o problema do financiamento no setor cinematográfico. Porém, mesmo com a possibilidade proporcionada pelos Fundos de abater o imposto de renda no montante igual ao do investimento realizado e ainda auferir os rendimentos gerados, os investidores não se mostraram muito interessados. O capítulo 4, a seguir, abordará esse tema, buscando entender as razões para os FUNCINES não terem dado certo no mercado cinematográfico.

CAPÍTULO IV: ANÁLISE DO FUNCIONAMENTO DOS FUNCINES

Na indústria cinematográfica nacional, existe um contexto de não utilização total dos recursos disponíveis, o que gera incapacidade de suprimento da demanda por tais recursos. Isto pode ser observado através das informações fornecidas pela ANCINE na tabela 18, abaixo, sobre dados consolidados até o ano de 2009:

Tabela 18: Valores Autorizados e Captados por Etapa de Produção, até 2009

Etapa de Produção Longas Cinematográficos de Obra Audiovisual	Núm. Longas Autorizados	%	Valores Autorizados (R\$ Mil) (A)	Valores Captados (R\$ Mil) (B)	% Captado (B/A)
Em captação	527	76,3%	1.084.057,1	23.894,1	2,2%
Em preparação	21	3,0%	61.290,8	22.003,4	35,9%
Em filmagem	13	1,9%	25.643,1	12.601,7	49,1%
Em finalização	100	14,5%	242.589,8	130.981,0	54,0%
Finalizados não-lançados	59	8,5%	86.310,9	39.038,1	45,2%
Lançados	53	7,7%	152.228,2	101.865,9	66,9%
Total	691	100,0%	1.652.119,8	330.384,2	20,0%

Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

A tabela 18, acima, demonstra valores autorizados e captados dos projetos ativos, ou seja, dos projetos que possuem primeira autorização de captação no ano de 2009, ou tiveram seu prazo de captação renovado em 2009. Dessa forma, a tabela 18 apresenta o valor de captação através das leis de incentivo, reguladas pela ANCINE, como sendo uma variável de estoque, na medida em que todos os projetos ativos são representados no ano de 2009, quando primeiramente conseguem autorização de captação de recursos, ou obtêm nesse ano a renovação da autorização de captação referente aos anos anteriores.

Na tabela 18, acima, a coluna Valores Autorizados é referente aos projetos que estão aptos, pela ANCINE, a captar recursos pelos mecanismos de incentivo, como a Lei do Audiovisual. Já a coluna Valores Captados é relacionada aos projetos que, por estarem autorizados, de fato realizaram captação de recursos incentivados no período.

Podemos observar nessa tabela que os 691 projetos autorizados a captar recursos, em todas as etapas de produção, constituem um montante total autorizado de R\$ 1.652.119,8 mil. Mas

desse valor, os projetos só conseguiram captar R\$ 330.384,2 mil, ou seja, os longas autorizados a captar recursos conseguiram apenas 20% do valor autorizado, em 2009.

Nesse contexto em que o total autorizado pela ANCINE não é totalmente captado pelos projetos ativos, é válido tentar entender por que isso ocorre, isto é, por que existe um percentual do valor autorizado que não é captado.

Segundo a Instrução Normativa nº. 54³, de 2006, desenvolvida pela ANCINE, o processo de autorização de projetos para a captação de recursos é baseado na análise de preenchimento de certos critérios. A análise de projetos de obras audiovisuais, a serem realizados com a utilização dos mecanismos de incentivo, está condicionada à prévia classificação da empresa beneficiária.

Para realizar a classificação das empresas produtoras, as obras por estas produzidas são pontuadas de acordo com os seguintes critérios:

Tabela 19: Pontuação Utilizada pela ANCINE para Classificar Obras audiovisuais

OBRA AUDIOVISUAL REGISTRADA E EXIBIDA	PONTOS POR OBRA
Curta-Metragem e Programas de TV	1
Média-Metragem	2
Telefilme/Minissérie/Seriada (até 26 cap.)	3
Longa-Metragem/ Seriado (acima de 26 cap.)	4

Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

É válido ressaltar que o tipo de obra audiovisual produzida, que é utilizado como critério de classificação, deve ser comprovado, perante à ANCINE, pelas produtoras interessadas nos recursos incentivados.

Assim, quando comprovados os tipos de obras audiovisuais realizadas, o nível de classificação da produtora será determinado pela pontuação total obtida, na forma arbitrada na tabela 19 acima.

3. ANCINE. Instrução Normativa nº. 54, de 02 de maio de 2006. Estabelece critérios para a classificação de empresa brasileira, produtora independente de obra audiovisual, para fins de captação de recursos incentivados federais, e dá outras providências.

Segundo a Instrução Normativa nº. 54, o nível de classificação da proponente determinará o limite máximo autorizado para a captação de recursos incentivados, segundo o somatório de pontos da coluna Numero de Pontos, atendidas as exigências mínimas da coluna Exigência Mínima de Obras Produzidas ou Co-Produzidas, ambas pertencentes à tabela 20 abaixo.

Tabela 20: Limite Máximo Autorizado para Captação de Recursos Incentivados

Nível	Número de Pontos	Limite de Autorização em Reais (R\$)	Exigência Mínima de Obras Produzidas ou Co-Produzidas
1	0 a 2	R\$ 1.000.000,00	Estreante
2	3 a 4	R\$ 2.000.000,00	Somatório obras: 70'
3	5 a 8	R\$ 3.000.000,00	Somatório obras: 100'
4	9 a 12	R\$ 6.000.000,00	1 longa-metragem ou 1 Telefilme/Minissérie/Seriada: maior do que 70' e menor ou igual a 120'
5	13 a 19	R\$ 12.000.000,00	2 longas-metragens ou 2 Telefilmes/Minisséries/Seriadas: maiores do que 70' e menores ou iguais a 120'
6	20 a 24	R\$ 24.000.000,00	3 longas-metragens ou 3 Telefilmes/Minisséries/Seriadas: maiores do que 70' e menores ou iguais a 120'
7	25 ou mais	R\$ 36.000.000,00	4 longas-metragens ou 4 Telefilmes/Minisséries/Seriadas: maiores do que 70' e menores ou iguais a 120'

Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

É observável que nesse caso o limite de autorização de captação de recursos incentivados será aferido pelo somatório dos projetos ativos. Caso haja interesse e necessidade, recursos acima do estabelecido na tabela 20 podem ser autorizados, segundo critérios:

Será autorizada a captação de recursos incentivados acima dos limites estabelecidos, considerando a capacidade de captação da empresa proponente, tomando por base a média do valor captado pela proponente nos três últimos exercícios fiscais. (Instrução Normativa nº. 54, 2006, Capítulo II, Parágrafo Único).

Além dessa forma de classificação, outros critérios devem ser preenchidos pelas proponentes para que haja autorização de utilização de recursos incentivados. Esses outros critérios podem ser observados na Instrução Normativa nº. 22⁴, de 2003, elaborada pela ANCINE. O art. 14 de tal Instrução explicita tais outros critérios:

4. ANCINE. Instrução Normativa nº. 22, de 30 de dezembro de 2003. Regulamenta a elaboração, a apresentação e o acompanhamento de projetos de obras audiovisuais.

Art. 14 - Para fins de aprovação do projeto, sua análise levará em consideração os seguintes fatores:

- I - capacidade empresarial da proponente, de acordo com sua classificação na ANCINE, determinada através de Instrução Normativa específica;
- II - compatibilidade de custos do roteiro com o orçamento;
- III - regularidade fiscal, tributária, previdenciária e com o FGTS, da proponente;
- IV - regularidade da proponente com as obrigações decorrentes da utilização de leis de incentivo fiscal e da realização de projetos incentivados;
- V - regularidade da proponente no CADIN (Cadastro de Inadimplentes). (Instrução Normativa nº. 22, 2003, Art. 14)

Se uma proponente não atender aos critérios enumerados pela ANCINE, esta pode desaprovar a proposta da produtora de receber recursos incentivados. Isso pode ser observado no art. 18 da Instrução Normativa nº. 22, transcrita abaixo:

Art. 18 - A ANCINE poderá, atendendo os critérios de análise e enquadramento do projeto e de classificação e habilitação da proponente, denegar sua aprovação, de forma fundamentada. (Instrução Normativa nº. 22, 2003, Art. 18)

Segundo a Instrução Normativa nº. 22, quando o projeto é aprovado para receber os recursos incentivados, a ANCINE solicita a abertura de conta-corrente de captação junto ao Banco do Brasil, para haver a captação. O prazo para captação de recursos incentivados é de um exercício fiscal, podendo ser prorrogada a autorização, a pedido da proponente, por três exercícios sucessivos.

O pedido de prorrogação da captação dos recursos autorizados ainda não utilizados pelas produtoras deve ser feito juntamente com a apresentação de determinados documentos, explicitados no art. 25 da Instrução Normativa nº. 22:

Art. 25 - A solicitação de prorrogação extraordinária deve vir acompanhada dos seguintes itens (...):

- I - justificativa para a não-conclusão do projeto dentro do prazo de captação, informando o novo prazo previsto para a conclusão do projeto e novo cronograma das etapas de realização;
- II - apresentação da prestação de contas parcial relativa ao montante de recursos gastos até o término do último exercício fiscal com autorização para captação, no caso de projetos com liberação de recursos aprovada;
- III - extrato bancário completo comprovando os depósitos efetuados na conta-corrente de captação de recursos incentivados.

Depois de feito, o pedido de prorrogação é julgado pela ANCINE, que pode indeferi-lo, e encerrar a captação da proponente em decorrência da expiração do prazo de captação, mesmo que ela ainda tenha recursos a captar. Esse fato pode ser observado no art. 50, inciso III, da Instrução Normativa nº. 22. Tal artigo será explicitado adiante.

Após o projeto ser classificado como apto a receber recursos incentivados, o montante do valor autorizado a ser captado é determinado. E como já dito anteriormente, uma conta-corrente de captação é aberta no Banco do Brasil em nome da produtora. Porém, como determina o art. 42 da Instrução Normativa nº. 22, a movimentação dos valores captados fica bloqueada até que o valor correspondente a 50% do orçamento aprovado para a realização do projeto seja integralizado. Após essa integralização, a ANCINE autoriza a movimentação da conta de captação.

Quando a produtora é autorizada, esta tem um prazo máximo para concluir seu projeto, utilizando recursos incentivados captados. Isso pode ser observado no art. 46 da Instrução Normativa nº. 22.

Art. 46 - O prazo máximo para a conclusão dos projetos é de 24 (vinte e quatro) meses a contar da data da autorização da primeira movimentação das contas de captação (...). (Instrução Normativa, 2003, Art. 46).

Como dito anteriormente, a ANCINE pode providenciar o cancelamento dos projetos em captação quando estes não atenderem aos critérios determinados pela Agência. O art. 50 da Instrução Normativa nº. 22, abaixo, demonstra isso:

Art. 50 - A ANCINE poderá providenciar o cancelamento do projeto, sem anuência da proponente, quando:

I - a diligência documental não for atendida em até 30 dias da data do recebimento de carta da ANCINE, enviada via correio, com aviso de recebimento;

II - a solicitação de prorrogação do prazo de captação de recursos não tenha sido feita até o dia 31 (trinta e um) de março do ano seguinte ao último ano autorizado para captação.

III - quando a prorrogação de prazo não for aprovada pela Diretoria Colegiada. (Instrução Normativa nº. 22, 2003, Art. 50).

Quando o prazo de captação determinado pela ANCINE acaba, e não há a prorrogação deste, a produtora beneficiada tem os seus recursos ainda não captados cancelados.

Uma possível resposta para a causa da existência de um percentual do valor autorizado não captado consiste principalmente na extensa burocracia de exigências entre o momento em que o projeto é aprovado para captar recursos e o momento em que essa captação ocorre. Um exemplo burocrático pode ser demonstrado quando uma produtora não consegue prorrogar o prazo de sua captação, perdendo, deste modo, todo o recurso incentivado, outrora autorizado, que ainda não havia sido captado. Assim, pode ocorrer de projetos estarem totalmente enquadrados nas exigências da ANCINE quanto à autorização de captação de recursos, e tais recursos serem parcialmente captados, ou até mesmo não captados. Essa situação, como dito anteriormente, pode ser observada na tabela 18, acima, em que apenas 20% do total autorizado foi captado por projetos até o ano de 2009.

Desse modo, ao se considerar o contexto de não utilização total dos recursos disponíveis, os FUNCINES podem ser vistos como uma alternativa importante na busca da solução desse problema. No entanto, até o momento, o mercado não se mostrou completamente interessado em tais Fundos.

Segundo dados da CVM, atualmente existem quatorze FUNCINES cadastrados, o que pode ser visto na tabela 21 abaixo:

Tabela 21: Descrição dos FUNCINES Cadastrados na CVM

Funcines
ATRIUM-FUNCINE - FUNCINE
BRJ CINEMA - FUNCINE - FUNCINE
CINE AA FUNCINE
FATOR FUNCINE - FUNCINE
FUNCINE - BRB BRASÍLIA FUNCINE
FUNCINE - FUNCINE ANIMA SP
FUNCINE ELO PERFORMA - FUNCINE
FUNCINE LACAN - DOWNTOWN FILMES
FUNCINE LACAN - DOWNTOWN FILMES II
FUNCINE LACAN - MIXER
FUNCINE RIO 1 - FUNCINE
INVESTIMAGE 1 FUNDO DE FINANCIAMENTO DA INDUSTRIA CINEMATOGRAFICA NACIONAL - FUNCINE
RB CINEMA I - FUNDO DE FINANCIAMENTO DA INDÚSTRIA CINEMATOGRAFICA NACIONAL - FUNCINE
VIRTU - SCHURMANN CINEMA I FUNCINE

Fonte: CVM/Elaboração Própria

É válido ressaltar que destes quatorze FUNCINES, segundo a CVM, somente cinco estão em situação de funcionamento normal, sendo que os outros nove encontram-se em fase pré-operacional.

Dessa Forma, os poucos FUNCINES criados, e em funcionamento, demonstram o pouco interesse dos investidores no mercado cinematográfico.

Algumas razões podem explicar esse desinteresse, sendo que a principal delas consiste na falta de informação obrigatória por parte das produtoras.

As produtoras que recebem os recursos dos FUNCINES não são obrigadas a divulgar suas Demonstrações Financeiras pela lei brasileira. Ou seja, as produtoras não têm obrigação de tornar públicas suas contas. As Demonstrações Financeiras são o conjunto de informações que deve ser obrigatoriamente divulgado, periodicamente, segundo a Lei 6.404/76, Lei das S/A, pela administração de uma sociedade por ações e representa a sua prestação de contas para os sócios e acionistas. Como as produtoras não constituem empresa S/A, sociedade por ações, elas não são obrigadas a divulgar suas Demonstrações Financeiras.

Esse fato gera o problema da informação, que, assim, torna-se insuficiente para os possíveis investidores do mercado avaliar se arriscam seus recursos ao participarem de FUNCINES, não podendo analisar se a situação financeira de uma produtora é propícia a produção de um sucesso comercial.

IV. 1 - A Questão do Crédito em Mercados Imperfeitos

Quando há assimetria de informação nos mercados financeiros, um agente deste mercado não sabe o suficiente sobre outro participante para tomar uma decisão precisa a respeito de qualquer transação. Isso pode ser observado através de um exemplo: normalmente um tomador de empréstimo tem uma informação melhor do que o emprestador sobre os retornos potenciais e os riscos associados aos projetos de investimento para o qual os recursos são alocados.

A insuficiência de informação pode afetar o comportamento de cada tomador de empréstimo individual ou grau de risco do conjunto de tomadores de crédito, gerando um racionamento no crédito. Quando isto ocorre, os emprestadores se recusam a realizar empréstimos, mesmo que

os tomadores estejam dispostos a pagar uma maior taxa de juros pela concessão do crédito.

Desse modo, é de fácil observação que o racionamento do crédito no mercado de empréstimos decorre do fato da oferta de recursos do prestador ser menor que a demanda do tomador de empréstimo, sobretudo quando há insuficiência de informação.

A livre operação dos mercados é usualmente considerada eficiente quando várias condições são cumpridas, especialmente no que se refere à transparência das informações, isto é, da livre, e gratuita, disponibilidade das informações relevantes a todas as partes envolvidas na transação. Logo, quando a informação se apresenta de forma assimétrica, temos mercados imperfeitos, atuando de forma ineficiente:

Quando a informação é distribuída de forma assimétrica, temos uma situação semelhante à de um monopólio, em que uma das partes é capaz de extrair vantagens da outra, ao contrário do mútuo benefício que se espera resultar da operação de mercados perfeitamente competitivos. (CARVALHO et al, 2007, p. 273)

Considerando a não transparência das informações nos mercados financeiros torna-se necessário a criação de normas regulatórias para melhorar a transação financeira e proteger o consumidor. Assim, no mercado cinematográfico, a regulação realizada para resolver o problema da informação pode exigir que certas informações estratégicas se tornem disponíveis aos investidores interessados, tornando mais transparente a operação de investimento.

Portanto, o fato das empresas produtoras usuárias dos FUNCINES não serem obrigadas a divulgar informações financeiras importantes para a avaliação de investimentos, torna necessário que haja regulação acerca da informação no setor.

Porém, toda regulação implica a limitação da liberdade de escolha privada. Mas, se não houvesse possibilidade de comportamentos danosos serem adotados, não haveria a necessidade de proibi-los.

Regulações são, assim, certamente distorsivas, mas a justificativa para sua adoção é a constatação de que os mercados de serviços financeiros já operariam, por si, de forma distorsiva. (CARVALHO et al, 2007, p. 274).

Regulações são, por definição, distorsivas, pois visam orientar o comportamento privado em direção diferente daquela que seria adotada espontaneamente. Isto, porém, é menos relevante, porque a regulação, se bem planejada, introduz “distorções” compensatórias, na medida em que tenta coibir as falhas de mercado identificadas, como, no caso dos FUNCIES, a falta de informação obrigatória.

Quando existem transações em que as informações necessárias para a movimentação de recursos não são públicas, tendo sua disponibilidade dependente de investimentos na constituição de cadastros e outros meios desta natureza, e em que o acompanhamento da utilização dos recursos exija aparatos especializados, relações intermediadas tendem a ser mais eficientes, em relação a conciliar a oferta e a demanda de crédito.

Como as informações das produtoras receptoras dos recursos não são divulgadas de forma obrigatória no mercado, as instituições financeiras exercem papel importante, na medida em que são responsáveis por buscar tais informações. Porém, a remuneração dos serviços destas instituições significa um menor rendimento ao investidor, visto que se ele aplicasse seus recursos no mercado de forma desintermediada, isto é, sem utilizar os serviços das instituições financeiras, ele não precisaria pagar taxa de administração, aumentando, assim, seus rendimentos.

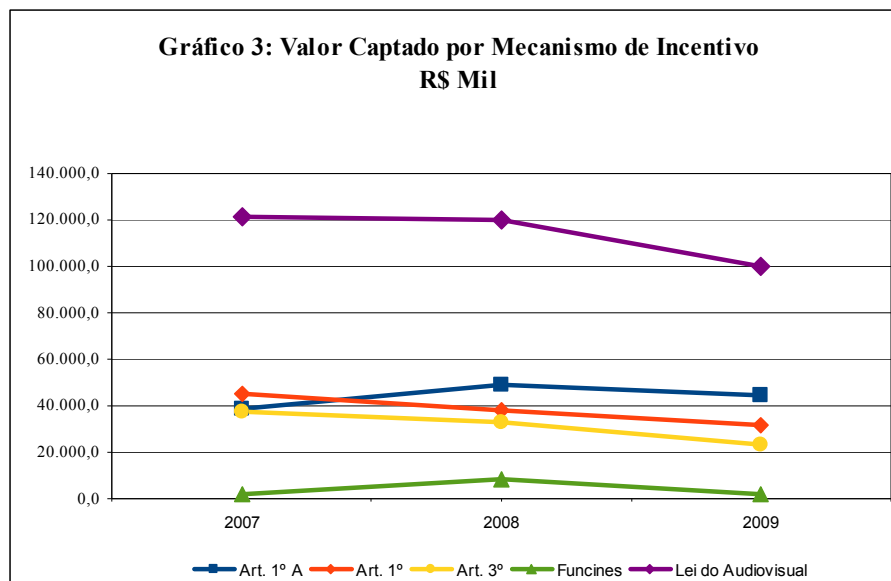
Considera-se, normalmente, que instituições financeiras têm vantagens na coleta e processamento de informações que não são acessíveis a grande parte dos clientes potenciais. (CARVALHO et al, 2007, p. 273).

Já operações desintermediadas são mais adequadas para as operações em que as informações estão disponíveis de forma mais aberta a todos os interessados, o que não ocorre no caso dos FUNCINES.

Portanto, as normas regulatórias necessárias para a resolução do problema da informação também podem direcionar o setor cinematográfico à realização de investimentos de forma desintermediada, pois a obrigatoriedade da prestação de informações por parte das produtoras pode sinalizar o caminho para a realização de investimentos diretos no setor, sem a necessidade de intermediação das instituições financeiras. E, como dito anteriormente, operações desintermediadas são capazes de proporcionar maior rendimento, tornando os investimentos mais atrativos no mercado cinematográfico.

IV. 2 - Os FUNCINES no Triênio 2007, 2008 e 2009

Nesta seção, será realizada uma análise dos três anos, 2007, 2008 e 2009, acerca do funcionamento dos FUNCINES no mercado cinematográfico brasileiro. Para este fim, serão utilizadas informações obtidas a partir de relatórios periódicos divulgados pela ANCINE. Ao se analisar, comparativamente, a evolução dos recursos captados através dos FUNCINES e da Lei do Audiovisual, no triênio anterior, chega-se ao gráfico 3 abaixo:



Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

Os valores referentes aos recursos captados através da Lei Audiovisual estão separados em captação por artigo. Assim, o art.1º-A foi o que mais captou recursos no ano de 2009, algo entorno de R\$ 44 milhões, enquanto que os FUNCINES foram os que menos arrecadaram, com apenas R\$ 2 milhões de recursos naquele ano, como pode ser observado na tabela 22 abaixo:

Tabela 22: Valor Captado por Mecanismo de Incentivo, 2007 a 2009

Mecanismo de Incentivo	2007 (R\$Mil)	2008 (R\$Mil)	2009 (R\$Mil)
Lei do Audiovisual	121.579,8	119.737,4	99.746,2
Art. 1º A	38.523,7	49.023,8	44.787,6
Art. 1º	45.355,9	38.087,5	31.417,8
Art. 3º	37.700,1	32.626,1	23.540,9
Funcines	1.923,0	8.185,0	1.850,0

Fonte: ANCINE/Elaboração Própria

No gráfico 3 e na tabela 22, observa-se também que tanto o valor captado pelo art. 1º da Lei do Audiovisual quanto pelo art. 3º declinaram ao longo dos três anos. Isso se deu diferentemente do que ocorreu com o art. 1º-A, que teve seu valor captado aumentado ao longo do período⁵. Mas esse crescimento não foi capaz de compensar a queda na captação dos dois outros artigos, de forma que o valor total relacionado à Lei do Audiovisual declinou ao longo do período.

De qualquer maneira, mesmo que o valor total captado através da Lei do Audiovisual tenha diminuído, o valor dos recursos captados pelos FUNCINES não aumentaram, o que significa que não houve uma realocação de recursos por parte dos investidores.

O gráfico 3 e a tabela 22 evidenciam, de forma extremamente clara que os valores captados pelos FUNCINES são muito inferiores aos captados através da Lei do Audiovisual. Assim, verifica-se a não utilização do potencial dos FUNCINES por parte dos investidores. A indagação que se mostra presente é por que os agentes, ao incentivarem o mercado cinematográfico, utilizam mais a Lei do Audiovisual do que os FUNCINES.

Como já explicitado anteriormente, os FUNCINES mostram-se vantajosos à Lei do Audiovisual na medida em que o montante disponibilizado pelo agente ao setor audiovisual é abatido do seu Imposto de Renda e ainda lhe é dado os rendimentos referentes às aplicações nos Fundos, o que pode ser observado através da Medida Provisória 2.228/01, já descrita no

5. Art. 1º. Até o exercício fiscal de 2010, inclusive, os contribuintes poderão deduzir do imposto de renda devido às quantias referentes a investimentos feitos na produção de obras audiovisuais cinematográficas brasileiras de produção independente, mediante a aquisição de cotas representativas de direitos de comercialização sobre as referidas obras, desde que estes investimentos sejam realizados no mercado de capitais, em ativos previstos em lei, e autorizados pela Comissão de Valores Mobiliários, e os projetos tenham sido previamente aprovados pela ANCINE, na forma do regulamento. (Lei 8.685, 1993, art. 1º).

Art.1º - A. Até o ano-calendário de 2016, inclusive, os contribuintes poderão deduzir do imposto de renda devido às quantias referentes ao patrocínio à produção de obras cinematográficas brasileiras de produção independente, cujos projetos tenham sido previamente aprovados pela ANCINE... (Lei 8.685, 1993, art. 1º A).

Art. 3º. Os contribuintes do Imposto de Renda (...), poderão beneficiar-se de abatimento de 70% (setenta por cento) do imposto devido, desde que invistam no desenvolvimento de projetos de produção de obras cinematográficas brasileiras de longa metragem de produção independente, e na co-produção de telefilmes e minisséries brasileiros de produção independente e de obras cinematográficas brasileiras de produção independente. (Lei 8.685, 1993, art. 3º).

capítulo 2, enquanto que se o agente incentivar o setor apenas por meio da Lei do Audiovisual, o montante incentivado somente é abatido de seu Imposto de Renda.

Do ponto de vista do setor cinematográfico, os FUNCINES também se mostram superiores, pois quando há um investimento nos Fundos, os rendimentos podem ser alocados em outras produções ou projetos subseqüentes, na medida em que os recursos incentivados através da Lei do Audiovisual cessam na produção em que foram alocados.

A resposta para a indagação posta acima pode estar constituída na condição em que os FUNCINES estão dispostos no setor cinematográfico brasileiro e nas características do próprio mercado.

Após a análise do atual contexto do mercado cinematográfico no Brasil, considerando a alta competitividade do produto estrangeiro e as características do mercado imperfeito de: produto heterogêneo que obriga o produtor a gerar um produto de grande qualidade e reconhecido com tal, para garantir sua parcela de mercado; barreiras a entrada dos agentes derivadas do grau de competitividade da indústria americana; e principalmente a falta de informação obrigatória por parte das produtoras, dificilmente um investidor se sente interessado e motivado a investir em tal mercado.

Principalmente o fato das produtoras não divulgarem seus resultados, como anteriormente citado, dificulta a avaliação de investimento por parte do agente que se encontra capaz de alocar recursos nos FUNCINES. A falta de informações essenciais é um fator impeditivo ao melhor funcionamento do mercado cinematográfico brasileiro. O problema do financiamento necessário para transformar o produto nacional mais competitivo em relação ao estrangeiro, sobretudo, americano, necessita de uma solução. A má utilização dos recursos disponíveis pela Lei do Audiovisual, em que nem todo valor autorizado é de fato captado e utilizado pelas produtoras, e o desinteresse demonstrado pelos investidores na cadeia produtiva cinematográfica nacional, fazem com que haja necessidade de uma revisão da forma como o setor é estruturado. Nesse contexto, como já explicitado anteriormente, novas normas regulatórias, objetivando sanar problemas como o da falta de informação, mostram-se necessárias para o desenvolvimento da indústria cinematográfica brasileira e para um eventual encaminhamento em direção à auto-sustentação do setor.

CONCLUSÃO

No Brasil, a maior parte das empresas atuante na indústria cinematográfica nacional necessita de incentivos governamentais para produzir e distribuir filmes nacionais. Além da dependência financeira, outro empecilho ao desenvolvimento da cadeia produtiva é a concorrência com a globalizada indústria de produção norte-americana. O mercado cinematográfico no Brasil é caracterizado pelo amplo domínio do produto importado, na medida em que os enormes estúdios americanos detêm grande parcela do mercado. De tal modo, a produção nacional encontra barreiras na distribuição e exibição de seus filmes. Quando se analisa o mercado cinematográfico no Brasil, chega-se à conclusão de que esse segmento é controlado por um pequeno grupo, as *majors*, que geram produtos que possuem competitividade mercadológica quando comparados aos produtos brasileiros.

Da mesma forma que a alta concorrência com o produto norte-americano é encontrada na indústria, verifica-se também que o mercado cinematográfico no Brasil possui as características do mercado imperfeito. O produto nesse mercado é heterogêneo, pois um filme nunca é igual a outro, obrigando os produtores a competirem por qualidade e não por preço, o que os forçam a incentivar a escolha do consumidor através de intensos processos de publicidade no mercado. Outra característica do mercado imperfeito existente é a de assimetria de informação. Isso decorre do fato das produtoras que recebem eventuais investimentos não serem obrigadas a divulgar suas Demonstrações Financeiras pela lei brasileira, não tornando suas contas públicas. A existência de barreiras a entrada, outra característica do mercado imperfeito, está relacionada à alta competitividade dos filmes norte-americanos, na medida em que um longa-metragem brasileiro por muitas vezes não consegue competir com o produto estrangeiro.

Comparativamente, as empresas estrangeiras possuem as três principais fontes de competitividade: o *market-share*, a eficiência na utilização dos recursos produtivos e a demanda no mercado, em relação às empresas brasileiras. Esse fator pôde ser visto através dos dados divulgados pela ANCINE.

De acordo com os números mostrados, o fato do produto nacional não conseguir competir com o produto estrangeiro, obtendo ganhos de mercado semelhantes, pode ser, em parte, atribuído ao problema do financiamento existente na cadeia produtiva brasileira.

De fato, como foi observado ao longo deste trabalho, a partir dos anos 90 a produção anual cinematográfica brasileira cresceu expressivamente, passando de 14, em 1995, para 79, em 2008. Tal crescimento pôde ser auxiliado pela Lei do Audiovisual, desenvolvida em 1993, a qual criou mecanismos de fomento à atividade audiovisual. Isto pôde ser concluído através da análise comparativa entre o percentual do valor captado por ano, no período de 1995 a 2008, através da Lei, e o percentual de produções cinematográficas realizadas utilizando a Lei, visto que o percentual do valor captado anual mostrou-se semelhante ao percentual de produções anuais realizadas, como foi demonstrado na tabela 12. Esse fato comprovou a existência de uma relação positiva entre a disponibilidade de financiamento e a quantidade de produções realizadas. Além disso, outro fato que confirmou essa relação foi a comparação entre o total de produções realizadas, em tal período, utilizando e não utilizando a Lei do Audiovisual, na medida em que a quantidade de longas-metragens realizados utilizando a Lei mostrou-se muito maior, como demonstrado na tabela 13.

Ao fim da análise acerca da Lei do Audiovisual, o que mais se destacou foi a característica concentradora da Lei e o fato dos maiores incentivadores serem empresas públicas. Como visto anteriormente, a região sudeste corresponde por mais de 90% dos valores captados e das produções realizadas utilizando recursos captados.

Mesmo que a contribuição da Lei do Audiovisual tenha sido notória para o ressurgimento do cinema nacional, a partir de 1995, depois que a principal responsável por fomentar a produção nacional por quase vinte anos, de 1969 a 1989, a Empresa Brasileira de Filme (Embrafilme), foi extinta, o sistema de financiamento criado pela Lei 8.685/93 não tem auxiliado a capitalização das produtoras e nem a comercialização dos filmes produzidos de forma eficaz, visto que nem todas as produtoras que desejam receber recursos incentivados os conseguem.

Isso pôde ser observado quando se verificou que nem todo o valor de recursos incentivados que as produtoras têm autorizado a captar é, de fato, captado. Como observado na tabela 18, segundo a ANCINE, até o ano de 2009, apenas 20% do total autorizado a captar foi captado pelos interessados. Uma possível resposta encontrada para a causa da existência de um percentual do valor autorizado não captado consiste na extensa burocracia de exigências entre o momento em que o projeto é aprovado para captar recursos e o momento em que essa captação ocorre. Um exemplo burocrático pode ser demonstrado quando uma produtora não consegue prorrogar o prazo de sua captação, perdendo, deste modo, todo o recurso

incentivado, outrora autorizado, que ainda não havia sido captado. Assim, pode acontecer de projetos estarem totalmente enquadrados nas exigências da ANCINE quanto à autorização de captação, e os recursos serem apenas parcialmente captados ou, até mesmo, não captados.

Levando-se em conta o tamanho do mercado potencial brasileiro e o fato dos mecanismos de financiamento baseados em renúncia fiscal não auxiliarem de modo eficaz o setor produtivo, nota-se grande necessidade de outras formas de financiamento. Uma alternativa em potencial para auxiliar tal necessidade se constitui na forma dos FUNCINES, pois, devido a sua natureza de fundo de investimento, estes possuem a capacidade de multiplicar os investimentos realizados, ao possibilitar a alocação dos rendimentos originados em uma produção em uma nova produção subsequente.

Entretanto os FUNCINES não são vistos com grande interesse pelos investidores no mercado cinematográfico brasileiro. Isto pôde ser concluído através da análise da tabela 21, em que é apresentada a pequena quantidade de FUNCINES cadastrados na CVM, quatorze no total, sendo que destes apenas cinco encontram-se em situação de funcionamento normal.

Como já explicitado anteriormente, os FUNCINES mostram-se vantajosos à Lei do Audiovisual, pois o montante disponibilizado pelo agente ao setor audiovisual é abatido do seu Imposto de Renda e ainda lhe é dado os rendimentos referentes às aplicações nos Fundos, de acordo com a Medida Provisória 2.228/01, já descrita no capítulo 2, enquanto que se o agente incentivar o setor apenas por meio da Lei do Audiovisual, o montante incentivado somente é abatido de seu Imposto de Renda.

Do ponto de vista do setor cinematográfico, os FUNCINES se mostram superiores, pois quando há um investimento nos Fundos, os rendimentos podem ser alocados em outras produções ou projetos subsequentes, enquanto que os recursos incentivados através da Lei do Audiovisual cessam na produção em que foram alocados.

Entretanto, os investidores mostram-se desinteressados nos FUNCINES e, assim, essa forma alternativa capaz de auxiliar o financiamento à produção cinematográfica brasileira, não é utilizada em sua forma potencial.

Após a análise do atual contexto do mercado cinematográfico no Brasil, considerando a alta competitividade do produto estrangeiro e as características do mercado imperfeito de: produto

heterogêneo que obriga o produtor a gerar um produto de alta qualidade reconhecido com tal, para garantir sua parcela de mercado; barreiras a entrada dos agentes derivadas do grau de competitividade da indústria americana; e principalmente a falta de informação obrigatória por parte das produtoras, dificilmente um investidor se sente interessado e motivado em investir no mercado.

Esse fato é ruim para o mercado cinematográfico, pois, assim, a produção brasileira encontra-se cada vez mais dependente do fomento estatal.

Ao longo da discussão presente neste trabalho a principal conclusão a que se chega é a de que para haver um melhor aproveitamento da utilização dos FUNCINES deve-se haver uma modificação na forma em que tais Fundos se relacionam com o mercado. Uma das modificações necessárias é relacionada à forma na qual a informação apresenta-se na indústria cinematográfica. Como dito anteriormente, normas regulatórias capazes de proporcionar maior transparência no mercado são necessárias para atrair o interesse dos investidores, auxiliando, assim, a questão existente no Brasil relacionada ao financiamento de obras audiovisuais, direcionando o setor a um caminho auto-sustentável.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANCINE. **Evolução de Salas no país-1971- 2009**. Disponível em: <http://www.ancine.gov.br/media/SAM/2009/SalasExibicao/219.pdf>. Acessado em 03 de março de 2010.

_____. Instrução Normativa nº 17, de 07 de novembro de 2003. Regula a elaboração, a apresentação, e o acompanhamento de projetos aptos a se beneficiarem de recursos dos FUNCINES. Disponível em: <http://www.ancine.gov.br/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?infoid=203&sid=71>. Acessado em 20 de maio de 2010.

_____. Instrução Normativa nº. 22, de 30 de dezembro de 2003. Regulamenta a elaboração, a apresentação e o acompanhamento de projetos de obras audiovisuais. Disponível em: <http://www.ancine.gov.br/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?infoid=198&sid=71> Acessado em 25 de agosto de 2010.

_____. Instrução Normativa nº. 54, de 02 de maio de 2006. Estabelece critérios para a classificação de empresa brasileira, produtora independente de obra audiovisual, para fins de captação de recursos incentivados federais, e dá outras providências. Disponível em: <http://www.ancine.gov.br/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?infoid=5075&sid=808>. Acessado em 25 de agosto de 2010.

_____. **Listagem dos filmes por ano de lançamento com valores de mecanismo de incentivo**. Disponível em: <http://www.ancine.gov.br/media/SAM/2008/SerieHistorica/1111.pdf>. Acessado em 05 de março de 2010.

_____. **Observatório Brasileiro do Cinema e do Audiovisual**. Disponível em: <http://www.ancine.gov.br/oca/>. Acessado em 05 de março de 2010.

_____. **Participação de Mercado por Tipo de Distribuidora e por Origem da Obra**. Disponível em: http://www.ancine.gov.br/media/SAM/dados2009/1_part_de_mercado.pdf Acessado em: 04 de setembro de 2010.

_____. **Quadro Comparativo das Regiões Brasileiras**. Disponível em: <http://www.ancine.gov.br/media/SAM/2009/SalasExibicao/217.pdf>. Acessado em 10 de março de 2010.

_____. **Relação dos títulos lançados com público, renda e SALIC**. Disponível em: <http://www.ancine.gov.br/media/SAM/2008/SerieHistorica/1116.pdf>. Acessado em 04 de abril de 2010.

_____. **Renda e público por distribuidora e filme**. Disponível em: <http://www.ancine.gov.br/media/SAM/2008/SerieHistorica/1107.pdf>. Acessado em 10 de maio de 2010.

_____. **Salas de Exibição em Shopping-Center por Grupo Exibidor – 2009**. Disponível em: <http://www.ancine.gov.br/media/SAM/2009/SalasExibicao/202.pdf>. Acessado em 15 de março de 2010.

_____. **Total captado por UF da empresa e Total de Filmes Lançados por Ano.** Disponível em:
<http://www.ancine.gov.br/media/SAM/2008/SerieHistorica/1105.pdf>. Acessado em 15 de março de 2010.

_____. **Valores Autorizados e Captados por Etapa de Produção – Projetos de produção obras de longa metragem.** Disponível em:
http://www.ancine.gov.br/media/SAM/2009/ProjetosAtivos/1005_09.pdf. Acessado em 13 de junho de 2010.

_____. **Valores Captados por Mecanismo de Incentivo - R\$ Mil (2008).** Disponível em:
<http://www.ancine.gov.br/media/SAM/2008/RecursosIncentivados/810.pdf>. Acessado em 15 de junho de 2010.

_____. **Valores Captados por Mecanismo de Incentivo - R\$ Mil (2009).** Disponível em:
<http://www.ancine.gov.br/media/SAM/20092/RecursosIncentivados/810.pdf>. Acessado em: 15 de junho de 2010.

BNDES. **BNDES organiza seminário para estimular investimentos em FUNCINES.** 2007. Disponível em:
http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Sala_de_Imprensa/Noticias/2007/20070926_not217_07.html Acessado em 20 de maio de 2010.

BRASIL. Lei nº. 6.404, de 15 de dezembro de 1976. Dispõe sobre as Sociedades por Ações. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L6404consol.htm. Acessado em 10 de junho de 2010.

_____. Lei nº. 8.685, de 20 de julho de 1993. Cria mecanismos de fomento à atividade audiovisual e dá outras providências. Disponível em:
http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L8685.htm. Acessado em 16 de maio de 2010.

_____. Medida Provisória nº. 2.228, de 06 de setembro de 2001. Estabelece princípios gerais da Política Nacional do Cinema, cria o Conselho Superior do Cinema e a ANCINE, institui o PRODECINE, autoriza a criação de FUNCINES e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/mpv/2228-1.htm. Acessado em 15 de maio de 2010.

CARVALHO, Fernando Cardim, et al. **Economia Monetária e Financeira.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

CHAMBERLIN, E.H. *The Theory of Monopolistic Competition.* Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1933.

CVM. **Consulta Pública de Documentos.** Disponível em:
http://cvmweb.cvm.gov.br/swb/default.asp?sg_sistema=scw. Acessado em 11 de junho de 2010.

_____. Instrução nº. 398, de 28 de outubro de 2003. Dispõe sobre a constituição, a administração, o funcionamento e a divulgação de informações dos FUNCINES. Disponível em: <http://www.cvm.gov.br/asp/cvmwww/atos/exiatio.asp?File=\inst\inst398.htm>. Acessado em 20 de janeiro de 2010.

_____. Instrução nº. 409, de 18 de agosto de 2004. Dispõe sobre a constituição, a administração, o funcionamento e a divulgação de informações dos fundos de investimento. Disponível em:

<http://www.cvm.gov.br/asp/cvmwww/atos/exiato.asp?file=\inst\inst409consolid.htm>.

Acessado em 18 de janeiro de 2010.

FERRAZ; João Carlos; KUPFER, Davi; HAGUENAUER, Lia. **Made in Brazil: Desafios Competitivos para a Indústria**. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1996.

FIANI, Ronaldo. **Teoria dos Custos de Transação**. In Kupfer, David e Hasenclever, Lia. *Economia Industrial*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 2002

KUPFER, Davi; HASENCLEVER, Lia. **Economia Industrial**. 9. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002.

MELO, Luiz Martins. **Modelos Tradicionais de Concorrência**. In Kupfer, David e Hasenclever, Lia. *Economia Industrial*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 2002

ROBINSON, J. *The Economics of Imperfect Competition*, Londres, Macmillan Press, 1933.

SEBRAE. **Produção Audiovisual**. Estudos de Mercado. 2008. Disponível em:

[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/BB5607E956B17773832574DC0046FA3B/\\$File/NT00039092.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/BB5607E956B17773832574DC0046FA3B/$File/NT00039092.pdf). Acessado em 10 de janeiro de 2010.

SRAFFRA, P. *The Laws of Returns under Competitive Conditions*. *Economic Journal*, 36 (2): 535-50, dezembro, 1926.

TEIXEIRA, Aloisio. **Mercado e imperfeições de mercado: o caso da assistência suplementar**. Cadernos de Saúde Suplementar: 20 Ciclo de Oficinas. Rio de Janeiro, Agência Nacional de Saúde Suplementar, 2002.

ANEXOS

Anexo 1: Competitividade

Como observado no capítulo 1, a produção cinematográfica brasileira encontra barreiras na distribuição e exibição de seus filmes devido à competitividade existente no mercado, atribuída ao produto estrangeiro, sobretudo, norte-americano. O grau de competitividade refere-se ao desempenho que os longas⁶ americanos possuem no mercado brasileiro quando comparados aos longas nacionais.

Conceitualmente, competitividade relaciona-se ao desempenho que uma firma ou produto possui em um determinado mercado, podendo ser expressa na participação de mercado (*market-share*) alcançada. Outra fonte de competitividade traduz-se na eficiência e também na utilização de recursos produtivos por uma empresa. Essa eficiência está relacionada tanto à capacidade de gestão quanto à capacidade tecnológica. A capacidade de gestão refere-se aos esforços incorridos nos processos de marketing, finanças, planejamento e administração para a divulgação e venda dos produtos. Já a capacidade tecnológica relaciona-se à utilização de equipamentos e tecnologias capazes de diminuir os custos e o tempo de produção, além de gerar um produto de qualidade, reconhecido como tal pelos consumidores.

Os agentes que utilizam eficientemente seus recursos podem ser melhores classificados competitivamente. Além disso, a posição competitiva das empresas, ou dos produtos, é também definida pela demanda no mercado, pois é esta quem escolhe quais produtos serão consumidos.

Entretanto, as fontes de competitividade acima citadas - *market-share*, eficiência na utilização dos recursos produtivos e demanda no mercado - não encerram os fatores determinantes de competitividade. Esta depende também de outros fatores, muitos destes subjetivos ou não mensuráveis. Alguns exemplos desses fatores podem ser encontrados no reconhecimento, por parte do consumidor, da qualidade histórica do produto ofertado, na habilidade de uma empresa em servir ao mercado e na capacidade de diferenciação que um produto possui em relação ao seu concorrente.

⁶ De acordo com a Instrução Normativa nº 54 de 2006 realizada pela ANCINE, o termo longas refere-se aos filmes cuja exibição possui duração maior que 70 minutos.

Mercado Imperfeito

Teoricamente o conceito de mercado imperfeito foi desenvolvido revelando-se uma forma mais realista de demonstrar a competição, quando comparado ao conceito de mercado perfeito.

Observa-se que o mercado cinematográfico no Brasil mostra-se caracterizado pelo mercado imperfeito, isto é, controlado por um pequeno grupo norte-americano possuidor de grande parcela do público e da renda gerados no setor.

Conceitualmente, o mercado perfeito está relacionado à existência de concorrência perfeita, enquanto que o mercado imperfeito está ligado à presença de estruturas de mercado como monopólios e oligopólios, conforme TEIXEIRA (2002, p.8): “o mundo retratado pela teoria do equilíbrio em concorrência perfeita, apesar de dar origem a uma representação formalmente elegante e sofisticada, tem pouco a ver com a realidade”.

O modelo do mercado perfeito começou a sofrer contestação formal a partir do artigo “As leis dos rendimentos sob condições de concorrência” de SRAFFA (1926). Esse artigo forneceu inspiração teórica para ROBINSON (1933) publicar, na Inglaterra, *The Economics of Imperfect Competition*. Além disso, nos Estados Unidos, CHAMBERLIN (1933) publicou *The Theory of Monopolistic Competition*. Nos dois livros os autores formularam modelos de competição imperfeita, apontando o comportamento monopolista como o padrão geral de competição nos mercados.

Quando esses autores analisaram que as condições descritas no mercado perfeito não possuíam reflexo na realidade, desenvolveram seus trabalhos objetivando uma aproximação entre a teoria e o mundo real. Os mais importantes autores avaliaram o descolamento da teoria com a realidade e formularam estudos em que descreveram o que ficou comumente conhecido como o mercado imperfeito.

As críticas ao modelo de concorrência perfeita foram realizadas através da refutação de suas hipóteses, que são:

- Grande número de ofertantes;
- Produto homogêneo;
- Informação Perfeita;
- Livre entrada e saída de agentes.

A condição de grande número de ofertantes diz respeito ao fato do mercado ser formado por um grande número de empresas vendedoras, sendo todas relativamente pequenas, agindo de forma independente, de modo que nenhuma tenha poder de afetar o preço do mercado, isto é, os ofertantes são tomadores de preço.

Já a condição de produto homogêneo do mercado está relacionada ao fato dos compradores não diferenciarem os produtos, seja por sua forma física, seja por sua utilidade. Dessa forma, os consumidores, ao escolherem que produtos consumir, apenas os diferenciam pelo preço.

A questão da informação perfeita é relacionada ao fato de todos os agentes serem perfeitamente informados sobre todas as coisas que acontecem no mercado. Isto significa dizer que riscos e incertezas não existem, e a informação é livre de custos.

Já a condição de livre entrada e saída diz respeito à não existência de barreiras, ou seja, todos os agentes possuem completa liberdade de acesso ao mercado.

Assim, não existindo barreiras, os fatores de produção são livres para se moverem por toda a economia. Da mesma forma, os trabalhadores são livres para mudarem de trabalho. Ou seja, as matérias-primas e outros fatores de produção não são monopolizados por nenhum agente, na medida em que existe competição perfeita em todos os mercados de fatores de produção.

As críticas ao mercado competitivo, como dito anteriormente, basearam-se em refutar as hipóteses de existência deste, construindo novas hipóteses que caracterizam o mercado imperfeito.

Desse modo, os conceitos de mercado imperfeito derivam de observações críticas quanto às condições de grande número de ofertantes, produto homogêneo, informação perfeita e livre entrada e saída de agentes econômicos, ou seja, as características do mercado perfeito.

Sobre o grande número de ofertantes, os estudos acerca das imperfeições do mercado revelaram a existência de mercados em que essa condição não existe, ou seja, mercados em que há poucos ofertantes. Desse modo, tais estudiosos descreveram situações de oligopólio ou de concorrência monopolística, no sentido de que o número de ofertantes é pequeno, em que cada um tem seu próprio mercado. Assim, a competição não ocorre em preço, mas em produto, que quanto mais diferenciáveis e reconhecidos pelo consumidor, mais originam vantagem competitiva.

Para atrair consumidores, os ofertantes devem preocupar-se com a qualidade do produto, suas características e apresentação, fazendo propaganda para incentivar os compradores ao consumo.

Ao considerarmos que a competição no mercado se dá através de produtos diferentes, refutamos a condição de produto homogêneo da concorrência perfeita. Assim, os vendedores competem pela atenção do consumidor, procurando atender às necessidades e preferências dos compradores em um mercado em que os produtos não são homogêneos.

Outra condição de concorrência perfeita que é refutada é a condição de informação perfeita. É de fácil observação que, na realidade, não é verdade que todos os agentes sabem tudo o que acontece no mercado. Ou seja, isto quer dizer que existe assimetria de informação, na medida em que os agentes não conhecem de que forma tudo ocorre no mercado.

Pode-se assumir que, quando existe assimetria de informação, os agentes econômicos se encontram sob condições de incerteza, que, considerada em diferentes graus, é associada a diferentes níveis de riscos de atuação no mercado, como, por exemplo, na oferta de bens e serviços ou nos investimentos realizados.

Por fim, ao se considerar a condição de concorrência perfeita de livre movimentação no mercado, chega-se ao conceito de barreiras à entrada. Tal conceito está relacionado à facilidade ou dificuldade que os agentes encontram ao ingressarem em determinado mercado. “Qualquer fator que impeça a livre mobilidade do capital para uma indústria no longo prazo (...) constitui barreira à entrada.” (KUPFER & HASENCLEVER, 2002, p.112).

Dessa forma, é fácil observar que, na realidade, barreiras à entrada existem em processos de concorrência. Por exemplo, quando uma empresa que detém economia de escala, isto é, é capaz de aumentar sua produção reduzindo custos, reduz o preço de seus produtos, ela pode estar agindo estrategicamente junto com o conceito de barreiras à entrada. Tal empresa pode reduzir seus preços para sinalizar às potenciais entrantes no mercado que, ao entrarem, se elas não possuírem a mesma capacidade de redução de custos, elas incorrerão em redução na margem de lucro potencial. Dessa forma, no longo prazo, tais entrantes podem ser expulsas do mercado por não conseguirem se manter com menores margens de lucro.

Este é somente um exemplo de barreira à entrada, que foi utilizada estrategicamente com a redução de preços. Existem outras formas de atuação de barreiras à entrada, mas todas possuem a mesma concepção na qual os agentes se vêem impedidos de atuar em determinados mercados.

Anexo 2: Fundos de Investimento

Para se entender o funcionamento dos FUNCINES, deve-se conhecer o que são fundos de investimento, pois os FUNCINES os são por natureza. Portanto, nesta seção será feita uma breve descrição sobre os fundos de investimentos.

Entende-se por fundos de investimento toda e qualquer união de investidores em um grupo que, tendo seu capital unido e administrado por profissionais, visa maior rendimento ao longo do tempo do que o que poderia ser auferido individualmente.

Os fundos de investimento são originados legalmente conforme legislação da CVM, que regula e fiscaliza o funcionamento dos fundos.

Conforme Instrução CVM n.º 409⁷, de 2004, constitui-se fundo de investimento a comunhão de recursos realizada sob a forma de condomínio, destinado à aplicação em títulos e valores mobiliários, assim como em quaisquer outros ativos disponíveis no mercado de capitais, observadas as disposições da instrução. Ser constituído sob forma de condomínio significa dizer que cada investidor detém uma parte do valor que está aplicado no fundo.

Uma vantagem vista pelo mercado que impulsiona a constituição de um fundo de investimento é o fato de este ser composto por vários aplicadores, que, quando organizados em um fundo, têm poder de negociação maior do que obteriam agindo isoladamente. Observa-se que, assim, um grupo de investidores, ao utilizarem seus recursos conjuntamente, é possibilitado de realizar aplicações antes inacessíveis individualmente.

Outro benefício derivado da construção de um fundo decorre do fato de que o investidor tem seu capital administrado por profissionais especializados na análise de alternativas de investimentos, buscando a melhor relação risco/retorno para o investimento.

Quando um fundo gera rendimentos, estes são repartidos entre os aplicadores na proporção de sua participação. Assim, quem mais disponibilizou recursos para a constituição do fundo tem direito de receber maior proporção dos rendimentos do que os que disponibilizaram menos recursos. Os rendimentos gerados podem ser usados como recursos para integralizar novas cotas, realizando reinvestimento no fundo.

⁷ . CVM. Instrução n.º. 409, de 18 de agosto de 2004. Dispõe sobre a constituição, a administração, o funcionamento e a divulgação de informações dos fundos de investimento.

Os participantes de um condomínio são chamados condôminos, ou cotistas. Dessa forma, as partes do fundo relativas a cada investidor são chamadas cotas. Cada aplicador possui a quantidade de cotas relativas ao montante investido em determinado fundo.

Para funcionar, o fundo de investimento deve possuir um administrador, sendo este obrigatoriamente pessoa jurídica, autorizada pela CVM. A administração do fundo compreende o conjunto de serviços relacionados direta ou indiretamente ao funcionamento e à manutenção do fundo, que podem ser prestados pelo próprio administrador, mas também lhe é facultado a contratação de terceiros.

Uma outra função do Administrador é aprovar a constituição do Regulamento, em que deverá constar uma série de informações, que têm por objeto informar ao público as características do Fundo, seu regimento, quem o administra, e seu perfil de investimento. Também deve ser fornecido um Prospecto, que é um resumo das principais características do fundo de investimento, com a finalidade de facilitar a leitura por parte do público.

Algumas das informações requeridas por lei no Prospecto são as seguintes:

- Qualificação do Administrador;
- Espécie de Fundo;
- Prazo de duração;
- Política de investimento;
- Taxas de administração, de ingresso, de saída e de desempenho (se houver);
- Condições para o resgate de cotas, dispondo quanto ao prazo para liquidação do resgate;
- Distribuição de resultados;
- Público-alvo.

Especificamente sobre os agentes responsáveis pela movimentação nos fundos de investimentos, podem-se citar três: o Cotista (ou Investidor); o Gestor; e o Administrador (ou a Instituição Administradora).

O Cotista, pessoa física ou jurídica, é a principal figura do fundo. É com os recursos do Investidor que o fundo é constituído, através da integralização de cotas. Já os Gestores são profissionais especializados que acompanham o mercado e procuram definir os melhores

momentos de compra e de venda dos ativos financeiros que compõem a carteira do fundo, ou seja, decidem onde os recursos dos cotistas serão aplicados. De uma forma geral, o Gestor toma as decisões referentes ao portfólio do fundo, e o Investidor, em geral, apenas seleciona o fundo conforme o seu perfil. O Administrador, que deve ser obrigatoriamente instituição financeira, é o responsável legal pelo fundo. É ele quem contrata o Gestor. O Administrador tem responsabilidade de controlar financeiramente o fundo, realizando pagamentos a terceiros contratados, calcular o valor das cotas, pagar os resgates feitos pelos Cotistas, coletar e informar ao Gestor sobre novos investimentos, contabilizar os ativos, enfim, realizar todas as funções referentes ao pagamento, recebimento e controle do fundo.

Antes de realizar investimentos, os Cotistas analisam as seguintes características liquidez, risco e rentabilidade, e escolhem investir em determinado fundo de acordo com a identificação de seu perfil com essas características. A liquidez de um fundo de investimento está relacionada com o grau de facilidade que as unidades de participação do fundo se transformam em meios monetários líquidos à disposição do investidor.

O risco está relacionado à volatilidade da rentabilidade decorrente de uma determinada aplicação financeira em fundos. Isto é, o risco está associado à dificuldade de previsão existente no mercado, situado em um ambiente de incerteza. Em relação à rentabilidade, fundos de investimento, ao contrário de outras aplicações financeiras, não garantem taxas de rendimento. Desse modo, as rentabilidades divulgadas nos regulamentos devem ser enfrentadas como meramente indicativas, espelhando apenas o comportamento ocorrido no passado.

Existem diversas classificações e tipos de Fundos de Investimentos, sendo que os FUNCINES configuram apenas umas dessas classificações. Entre essas classificações, encontramos alguns exemplos como as de curto prazo, referenciado, renda fixa, ações, FUNCINES, entre muitas outras. Sobre os tipos, estes podem ser fundos abertos, fechados, exclusivos, com carência, sem carência, entre outros.