

A INSTALAÇÃO DE CLUSTER CINEMATOGRAFICO E O PAPEL DO ESTADO: UMA ANÁLISE DA INDÚSTRIA DO CINEMA DE PAULÍNIA/SP- BRASIL¹

Gustavo Mota de Mendonça Uchoa

Universidade Presbiteriana Mackenzie(UPM)/SP, Brasil
akggustavo@gmail.com

Reinaldo Dias

Universidade Presbiteriana Mackenzie (UPM)/SP. Brasil.
reinaldo.dias@mackenzie.br

Resumo

Este artigo tem por objetivo caracterizar a estruturação produtiva da indústria cinematográfica de Paulínia-SP, observando como as empresas e o Estado se relacionam no polo cinematográfico lá instalado, tendo em vista o conceito de cluster(Porter), especialização produtiva e competitividade. Após a construção de cenário sobre a produção de cinema no país, buscou-se avaliar as perspectivas de competitividade do cinema brasileiro dentro de seu próprio espaço e os problemas endêmicos de dependência do Estado e da dificuldade de encontrar distribuição e exibição, tanto no mercado nacional quanto no mundial. Procurou-se identificar a existência de um arranjo produtivo local em torno dessa atividade e seu estado de desenvolvimento, encaixando essa análise numa perspectiva histórica e mostrando o que isso representa para o futuro do cinema no Brasil, tanto na condição atual quanto em termos de medidas possíveis a serem tomadas.

Palavras chave: Cinema, Competitividade, Cluster, indústria cinematográfica, Estado.

The cinematographic cluster installation and the role of the state: an analysis of the cinema industry of Paulínia/SP- Brazil

Abstract

This article aims to characterize the productive structure of the film industry of Paulínia-SP, observing how businesses and the state relate in the cinematographic pole installed there, considering the concept of cluster (Porter), specialization and competitiveness. After the construction of the country's film production setting, we sought to assess brazilian cinema's prospects of competitiveness within its own space and the endemic problems of dependence on the state and the difficulty of finding distribution and exhibition, both in the national and global markets. We sought to identify the existence of a local productive arrangement based on this activity and its state of development, fitting this analysis in a historical perspective and showing what it represents for the future of cinema in Brazil, both in its current state and in terms of possible measures to be taken.

Keywords: Cinema, Cluster, Competitivity, cinematographic industry, State.

Introdução

Não é recente a discussão sobre o futuro do cinema brasileiro. Desde que o cinema foi percebido como arte, são discutidos temas como a importância cultural do cinema, as condições de sua produção e financiamento e a estética "brasileira" desse cinema. Também, em vários momentos, se discutiu o posicionamento do Estado e do setor privado na perpetuação desse cinema, da criação de leis de incentivo e de políticas culturais à fundação de uma empresa estatal para financiamento e distribuição de filmes. No entanto, o cinema brasileiro parece nunca ter verdadeiramente decolado,

nem mesmo adquirido a importância a que almejava dentro de seu próprio berço. Questiona-se então onde estão os gargalos dessa cadeia de valor? O que falta mudar para que o cinema brasileiro seja verdadeiramente competitivo, para que ele ocupe o seu espaço, para que seja reconhecido?

Neste artigo, discutiremos a respeito do Polo cinematográfico de Paulínia, sobre competitividade e sobre estruturação produtiva, visando identificar possibilidades de desenvolvimento para o cinema nacional e também os fatores que criaram essas condições de competitividade, abordando também o papel do Estado nessa relação.

Clusters e Competitividade

A Prosperidade de uma nação ou região não é herdada, nem tampouco depende unicamente das características naturais ali presentes ou da disponibilidade de mão de obra. A prosperidade não é fruto da taxa de juros ou do valor da moeda, fatores há muito tempo considerados determinantes para o sucesso econômico de um país, dentro do paradigma das teorias econômicas tradicionais. A prosperidade de uma nação é consequência da vantagem competitiva dessa nação, e essa competitividade depende da capacidade da indústria local de inovar e se aprimorar. (PORTER, 1990a)

Para se identificar um país ou região competitivos, portanto, não se usam os mecanismos do velho paradigma como levantamento de indicadores macroeconômicos ou de vantagens comparativas (recursos naturais, mão de obra abundante, clima, etc.). O único conceito que se mostra adequado para medir a competitividade de uma nação é produtividade e, por extensão, a capacidade de um país ou região de crescer economicamente e, com isso, aumentar o padrão de vida de seus membros. (PORTER, 1990a)

Competidores mais ágeis inevitavelmente irão tomar o lugar de uma indústria que permanece a mesma com o passar do tempo. Os chineses alcançaram o nível tecnológico dos japoneses e sul coreanos na produção de eletrônicos da mesma forma que nos anos 80 os japoneses e sul coreanos ultrapassaram os estadunidenses e alemães na indústria automobilística. Nem mesmo as trincheiras mais resistentes, construídas sobre economias de escala, tecnologias revolucionárias ou protecionismo podem fazer frente ao dinamismo dos novos entrantes, é sempre uma questão de tempo para aqueles que estão parados serem derrubados por concorrentes mais flexíveis. Essa competição implica num cenário no qual uma vantagem adquirida tem que ser substituída por outra enquanto a empresa ainda usufrui dos benefícios dela. (PORTER, 1990a)

Se, para o começo do século XX a competitividade significava produção em massa, economias de escala e indústrias gargantuanas sob a égide de Henry Ford e se a sociedade um dia abraçou essa realidade de “Tempos modernos” (de Chaplin), “Imbecis especializados” (DE MASI, 2000) e do Moloch de Fritz Lang como imortal. O começo do século XXI já contempla esse modelo industrial numa fase de extrema decadência. (PIORE e SABEL, 1984, p.21-26). O sistema de produção em massa era eficiente por poder transformar mão de obra desqualificada e outros insumos em produtos padronizados e de baixíssimo custo através da divisão funcional de tarefas (que agilizava a especialização do trabalhador e minimizava o tempo de produção total) e da mecanização do processo (uma vez decompostas as tarefas de um artesão em unidades menores de movimentos, era possível desenhar uma máquina pra desempenhar tal função de forma mais rápida e precisa que um operário) (PIORE E SABEL, 1984. p. 44-48), contudo, não se adaptou aos choques de aumento de custo da mão de obra e de insumos essenciais como derivados de petróleo (PIORE E SABEL, 1984. p. 175-181). Da mesma forma, o modelo de produção em massa era extremamente dependente da quantidade e da uniformidade da demanda e começou a entrar em colapso com a entrada de novos concorrentes, crescente saturação dos mercados e diversificação da demanda (PIORE E SABEL, 1984. p. 184-192) dada sua inflexibilidade (sendo incapaz de deslocar seus recursos para alterar suas atividades com agilidade como é próprio do modelo) (PIORE E SABEL, 1984. p. 21-23). Piore e Sabel consideram como uma das possíveis saídas para a crise da produção em massa um modelo de estruturação produtiva chamado “Especialização produtiva”, através do qual empresas poderiam realocar mais facilmente seus recursos e operarem com séries de produção menores sem sofrerem

com os custos proibitivos que isso implicaria no paradigma da produção em massa (PIORE E SABEL, 1984. p. 265-268). A especialização produtiva pressupõe a fragmentação da cadeia de valor (antes concentrada nas indústrias de produção em massa), ou seja, onde havia uma única fábrica no modelo fordista, passa-se a encontrar várias empresas de porte menor, que cuidam de cada etapa da cadeia de valor na qual são especialistas.

Se Piore e Sabel não demonstravam certeza a respeito da especialização flexível e não conseguiram determinar um modelo específico que as pequenas organizações adotariam para competirem no futuro, essa questão é resolvida por Porter (1990a) que conduziu um estudo em 10 países para identificar fatores que trazem competitividade às nações. Por que certas companhias sediadas em determinadas regiões têm capacidade maior pra constante inovação e aprimoramento? Por que elas conseguem, de maneira implacável, atravessar os obstáculos que acompanham a mudança e o desenvolvimento?

Porter responde a esses questionamentos discriminando os 4 fatores que compõem o “Diamante da vantagem competitiva” (que viria a ser conhecido como “Diamante de Porter”)(PORTER, 1990a; PORTER, 1990b):

Condição de fatores: corresponde a vantagens comparativas do país ou região, ou seja, sua condição em termos de infraestrutura, trabalho especializado e recursos naturais. As teorias clássicas de comércio internacional giram em torno desse aspecto, ditando que um país que fosse intensivo em um determinado fator deveria dedicar-se à produção e exportação desse fator ou mesmo ainda essa produção seria determinada pela facilidade de produzir algo em um país em relação a produzir o mesmo em outro (GONÇALVES, BAUMANN, CANUTO e PRADO, 1998. p.3-35).

Porter (1990b, p. 90) afirma que o papel desses fatores é muito mais complexo do que se supunha, já que os fatores mais importantes para o desenvolvimento da maioria das indústrias são criados dentro do país e não simplesmente se encontram lá naturalmente. Assim, o 'estoque' de fatores em qualquer momento é muito menos importante do que a capacidade e a velocidade com a qual se os cria.

Esses fatores, quando presentes, e somadas a condições superiores de custo e qualidade, aumentam a competitividade da indústria (PORTER, 1990b, p.92). Essa competitividade, no entanto, está condicionada à efetividade com que são distribuídos, ou seja, reforça-se a idéia de que a simples disponibilidade desses fatores não é suficiente para que a região ou a indústria se tornem competitivas.

Condições de demanda: corresponde à maneira como a demanda interna do país se porta em relação a um determinado setor produtor de bens ou serviços. Porter (1990b, p.103) discrimina 3 atributos gerais dessas condições que são significativos:

Composição da demanda: a composição da demanda é o que determina como a empresa percebe, interpreta e reage às necessidades dos consumidores. Esse fator traz vantagem competitiva ao dar às empresas locais uma idéia de seu quadro geral de necessidades antecipadamente, e também, se esses consumidores forem exigentes, forcem as empresas a inovarem e desenvolverem competências que as fortalecerão para a competição no mercado externo (PORTER, 1990b. p.103-110).

Tamanho e padrão de crescimento do mercado: esse aspecto serve para reforçar as vantagens obtidas pelas demais dimensões que caracterizam as condições de demanda, além disso, o tamanho da população pode facilitar o desenvolvimento de indústrias que aproveitam economias de escala. Por último, a rapidez do crescimento interno da demanda de um país ou região pode levar a uma taxa mais acelerada de inovação, pois diminui o receio das organizações de que seus investimentos serão redundantes, desnecessários ou infrutíferos (já que um mercado aquecido aumenta as chances de retorno desse investimento). (PORTER, 1990b. p.110-115) .

Capacidade de internacionalização da demanda interna: quando parte da demanda é composta por empresas multinacionais, estrangeiros no país ou pessoas que viajam muito, aumentam-se as chances do produto ser bem recebido no exterior, pois se aprimoram as noções que as organizações



da região têm a respeito das necessidades e particularidades daquele grupo de consumidores. (PORTER, 1990b. p.115-117)

Indústrias correlatas e de apoio: A presença de indústrias correlatas e de apoio internacionalmente competitivas reforça a vantagem de um setor. Os fornecedores provêm melhor acesso (mais rápido e a menor custo) a insumos de alta qualidade como ocorre, por exemplo, na indústria calçadista de Franca-SP, onde estão concentradas empresas da cadeia produtiva desde a produção do couro até a comercialização internacional dos calçados (SONZOGNO, 2003; GARCIA, 2002 *apud* SONZOGNO, 2003; SUZIGAN ET. AL., 2001 *apud* SONZOGNO, 2003). Além disso, a intensa relação de trabalho entre essas empresas e seus clientes propicia alto grau de inovação e aprimoramento, trazendo vantagens competitivas para ambas as partes através da constante discussão das necessidades de seus clientes e de fluxos de informação e tecnologia, o que resulta em externalidades positivas para todos os envolvidos e, em última instância, vantagem competitiva. (PORTER, 1990b. p.118-123)

Indústrias correlatas são organizações que possuem atividades iguais ou semelhantes na cadeia de valores, como, por exemplo, ocorre no cluster do setor têxtil em Valença-RJ, no qual estão presentes fábricas, confecções e lavanderias voltadas para o desenho, a produção, ao tratamento e à comercialização de tecidos jeans (COUTINHO, 2008). A presença de indústrias correlatas competitivas num país ou região traz vantagens como a possibilidade de intercâmbios técnicos, a possibilidade de que novas oportunidades na atividade sejam percebidas e ajuda a puxar a demanda local por produtos e serviços complementares, além de certos profissionais especializados. (PORTER, 1990b. p.123-126)

Estratégia, estrutura e rivalidade: A estratégia empresarial é um fator consideravelmente fácil de explicar. A própria razão de ser da administração é a de obter maior efetividade da organização através da gestão das atividades e controle dos recursos. De certa forma, é óbvio que melhores práticas administrativas trazem melhores resultados, mas é importante ressaltar que não há modelos universais e que cada prática se adequa à cultura de uma região de forma distinta de outra. Aplicar um modelo de gestão que apresentou sucesso em outras regiões pode ser catastrófico para uma organização. (PORTER, 1990b p. 126-142; PORTER, 1990a)

A dimensão da rivalidade corresponde a visão do ambiente competitivo com um local de evolução agressivamente darwinista. Um mercado no qual os mais fortes sobrevivem e que está repleto deles, sem nenhuma barreira que os impeça de competirem entre si gerará empresas mais competitivas e aprimoradas, mais aptas a competir no mercado internacional do que aquelas que não precisaram inovar pra sobreviver e que cresceram dependentes da sua reserva de mercado e outras proteções governamentais ou de oligopólio. (PORTER, 1990a)

Cluster ou Arranjo produtivo local (APL) é uma forma de estruturação produtiva caracterizada pela aglomeração de MPMEs (micro, pequena e média empresas) ligadas a um mesmo setor de atividades e concentradas num mesmo território (CASSIOLATO e LASTRES, 2003; SEBRAE, 2002; SEBRAE, 2010; PORTER, 1990b).

Enxergando esse arranjo sob a perspectiva dos conceitos de vantagem competitiva e de especialização flexível, percebemos um modelo de produção mais flexível do que o encontrado no paradigma das grandes empresas e também um modelo que permite às empresas presentes na região do Cluster se organizarem de forma a obter vantagem competitiva, aproveitando cada elemento descrito no diamante de Porter.

Da perspectiva da condição de fatores: O APL tende a se formar em regiões nas quais há vantagens comparativas em quantidade e qualidade aceitáveis para o desenvolvimento das empresas da atividade central (mesmo que relativamente), a partir desse ponto, a aglomeração das indústrias provocará um efeito multiplicador do potencial desses recursos, desde que o cluster venha a se desenvolver.

Da perspectiva da Natureza da demanda: O APL se desenvolverá mais intensamente se puder suprir mercados relativamente próximos e cujas características da demanda o incentivem a inovar e aprimorar constantemente.

Da perspectiva das indústrias correlatas e de suporte: a concentração geográfica de empresas relacionadas a uma determinada atividade rapidamente atrairá indústrias fornecedoras e correlatas

(se sua vinda não for previamente planejada), em busca de facilidades de custo e outros benefícios relacionados à proximidade.

Da perspectiva da rivalidade no mercado: a presença de várias organizações do mesmo setor acirrará a competição interna, forçando essas empresas a inovar constantemente e aprimorar seus processos de produção, sem prejuízo da possibilidade de cooperação entre rivais em elementos do processo que não envolvam a atividade central (por exemplo, reduzindo custos ao dividirem espaço num contêiner).

Em suma, Clusters são concentrações geográficas de empresas e instituições interdependentes, englobando redes de produtores e entidades importantes para a competição (tais como faculdades especializadas, indústrias de base relacionadas, indústrias correlatas, órgãos de financiamento governamentais, etc.) (Porter, 1998), permitindo que empresas de portes menores tenham acesso a vantagens típicas das maiores como “gravitação de recursos” (capacidade de atrair fornecedores, mão de obra e financiamentos especiais) e pesquisa e desenvolvimento (através de iniciativas coletivas).

É possível classificar os Arranjos produtivos locais (Clusters) dividindo-os de acordo com seu grau de desenvolvimento.

Para o SEBRAE (2010), a divisão se dá em três níveis:

Incipientes: São desarticulados e se caracterizam pela ausência ou presença frágil de relações interempresariais não há instituições de apoio como faculdades e centros de treinamento de mão de obra voltados para a atividade do arranjo, também não há estrutura de cooperação ou governança. Esse tipo de arranjo apresenta baixo desempenho empresarial, foco individual e ausência de interação com o poder público. Seu mercado é mais local. (SEBRAE, 2010)

Em desenvolvimento: Já são relevantes para o desenvolvimento local e incentivam o empreendedorismo interno e externo na região, surge uma preocupação com a cadeia produtiva e as empresas passam a se organizar em entidades de classe. Apresentam foco setorial e já há interação com órgãos de classe para a defesa de interesses regionais. Nesse ponto, as empresas do arranjo já são produtivas e sua presença atrai empreendedores para a cadeia produtiva, contudo, ainda se identificam gargalos nessa cadeia e as empresas do Cluster têm dificuldade de se relacionar com o setor público e de acesso a serviços especializados. Seu mercado varia de local a nacional. (SEBRAE, 2010)

Desenvolvidos: São clusters cuja articulação é consistente, resultando em interação, cooperação e aprendizagem, possibilitando inovações de produtos e processos e gerando maior competitividade (SEBRAE, 2010) e, logo, aumentando a capacidade da região de crescer economicamente aumentando o padrão de vida de seus habitantes (PORTER, 1990a). O foco desse tipo de arranjo é territorial, aqui já existem relações desenvolvidas entre órgãos representativos do setor e as entidades públicas, universidades, indústrias correlatas, instituições financeiras e organizações do terceiro setor. As empresas num cluster desenvolvido se não o são, tendem a se tornar competitivas internacionalmente (SEBRAE, 2010; Porter, 1998).

Através do uso desses conceitos, procuraremos analisar e descrever a situação do polo cinematográfico de Paulínia, identificando se houve a formação de um Cluster de entretenimento (cinema, notavelmente) na cidade e em que estágio de desenvolvimento esse arranjo se encontra. Após esse trabalho, nos dedicaremos à analisar as perspectivas de competitividade do cinema nacional para o futuro tendo em vista um panorama histórico da indústria cinematográfica brasileira.

História recente do cinema brasileiro

A Embrafilme foi a maior companhia distribuidora do cinema brasileiro de toda a sua história. Foi também a principal financiadora, e co-produtora de filmes nacionais durante seu período de existência (1969 -1990) (GATTI, 2007; AMANCIO, 2000 *apud* IKEDA, 2010; MARSON, 2006). Ela foi criada em 1969 através do decreto 862/69 E tinha como uma de suas missões trazer o desenvolvimento para a indústria cinematográfica nacional, trazendo uma solução para o grande problema de escoamento da produção. (GATTI, 2008; BRASIL, 1969)



Esse cenário deflagra um envolvimento do Estado numa questão de indústria e cultura, buscando dar novos rumos ao cinema brasileiro e fortalecer sua competitividade, tanto no mercado nacional como no internacional. Nesse momento, não discutiremos se cabe ao Estado esse papel de empreendedor, tampouco levaremos em consideração os desdobramentos político-ideológicos da criação da Embrafilme que não tiverem relações de causa e efeito facilmente identificáveis com a produtividade do cinema brasileiro e outros aspectos econômicos diretamente relacionados.

Até 1973, a Embrafilme e outros órgãos que se relacionavam com a produção cinematográfica se encontravam num período de adaptação administrativa, definindo funções, espaços de influência e prioridades de ação (seguindo os objetivos definidos em seu decreto de criação). Em 1973, o INC (instituto nacional de cinema) se funde à Embrafilme e o então diretor Walter Graciosa inicia um processo de reestruturação administrativa e técnica, para que a empresa pudesse, de fato, ser capaz de executar as tarefas a que se propunha (GATTI, 2008).

Entre 1974 e 1978, houve nova reformulação da Embrafilme para lidar com problemas de inadimplência dos financiamentos por parte dos produtores e a implantação do Concine (Conselho nacional de cinema), que tinha por função regular e fiscalizar, além de formular políticas de preços e observar o cumprimento das cotas de obrigatoriedade de exibição de filmes nacionais instituída pelo governo militar (GATTI, 2008; MARSON, 2006).

Nos anos seguintes a Embrafilme continuou a se profissionalizar, aperfeiçoando sua abordagem mercadológica através de estudos geodemográficos e criando campanhas de marketing mais elaboradas para garantir o sucesso dos filmes que financiava (ou co-produzia) e distribuía. No entanto, “Havia uma dupla política no interior da empresa. De um lado, o setor industrial e toda sua complexidade; de outro, o setor cultural com as diferentes demandas que as distintas atividades exigem.” (GATTI, 2008) Esse cenário era resultado da absorção de muitas funções por parte da estatal e acabou por torná-la lenta e onerosa e, embora os produtores cinematográficos pudessem, pela primeira vez na história, encontrar uma empresa confiável para lançar seus filmes no mercado (GATTI, 2008; MARSON, 2006), a Embrafilme se tornou grande demais para se sustentar “com a necessidade de instalar controles de contabilidade, de produtividade de capital, de identificar quanto era repassado ao produtor, quanto era investido dentro dela mesma etc” (GATTI, 2008). Além disso, “o investimento maciço que estava sendo feito em produção não encontrava equivalente em comercialização[...] Não havia uma política de mercado, havia uma política de produção, independente de uma política de mercado [...]” (ALTBURG, 1983, p. 65-76 *apud* GATTI, 2008) e os conflitos com distribuidores independentes, distribuidores internacionais, exibidores e grupos de cineastas levaram a Embrafilme a tomar decisões difíceis e, por fim, chegou a uma situação de caos administrativo (e depois, com a crise econômica, contábil) (GATTI, 2008). Em 1987 a Embrafilme passou por uma nova reestruturação, separando suas atividades de produção e financiamento das de distribuição e, mesmo que sua diretoria tenha elaborado planos para evitar seu fechamento, acabou sendo extinta pelo governo de Fernando Collor de Mello em 1990. (GATTI, 2008; MinC, 2008; BRASIL, 1990a; BRASIL, 1990b; BRASIL, 1990c; MARSON, 2006)

Entre 1990 e 1991, o secretário de cultura (não havia ministro da cultura no período) Ipojuca Pontes foi incumbido de “enxugar” os elos que ligavam o Estado aos negócios do cinema, deixando um setor ainda despreparado sem proteção para competir com o produto estrangeiro. Houve a revogação de Leis protecionistas da indústria cinematográfica, a redução da exibição obrigatória de filmes brasileiros e também o fechamento de órgãos reguladores (Concine, Embrafilme e FCB) (GATTI, 2008; MARSON, 2006). André Piero Gatti (2005) e Marcelo Ikeda (2010), consideram que as medidas e leis adotadas no período 1990-1993 foram devastadoras para o cinema brasileiro. Notavelmente, a edição da lei 8495/92 (BRASIL, 1992) tornou o financiamento da produção cinematográfica bastante restrito, quase ao ponto de se questionar se seria esse um ponto de ruptura permanente entre o Estado e o cinema brasileiro. Com as privatizações e reestruturações dos órgãos culturais e autarquias relacionadas ao cinema ocorridas nos Governos Fernando Collor de Mello e Itamar Franco (inclusive dissolução do ministério da cultura, reduzido a uma secretaria), o cinema brasileiro perdeu suas agências financiadoras, grande parte de sua capacidade de produção e distribuição, levando ao surgimento de um vácuo no mercado, rapidamente ocupado pelo filme estrangeiro (GATTI, 2007; IKEDA, 2010; MARSON, 2006).

Todavía, em 1993, negociações com o governo levaram à edição da lei do audiovisual, resultando na lei 8685/93 e na criação de novas leis de incentivo fiscal. A lei do Audiovisual e a lei Rouanet se surgiram como mecanismos de financiamento da atividade e são elementos responsáveis pelo atual ciclo do cinema brasileiro conhecido como “retomada” (GATTI, 2005; MARSON, 2006) Nesse período, seguiram-se disputas de interesse entre a classe artística, o governo, os distribuidores internacionais e os exibidores, resultando na criação de diversas normas jurídicas e adaptações às existentes, de forma a fortalecer a inserção do filme brasileiro em seu mercado e evitar que o filme estrangeiro ocupe todos os nichos (GATTI, 2005).

Em 1999, foi instalada a Comissão de Cinema do Senado Federal para discutir essas questões e dar rumo à dimensão legislativa da política do cinema nacional. A discussão sobre os investimentos realizados pelo Estado brasileiro durante o período girou em torno das críticas que se fazia ao resultado efetivo que esses filmes obtinham. Notavelmente, muitos deles não se pagavam e não agregavam valor à cultura (GATTI, 2005; MASSON, 1999). Essa iniciativa de discussão Estado-cinema evoluiu para uma comissão permanente no senado e, posteriormente, na criação da Agência Nacional de Cinema (ANCINE) em 2001 (GATTI, 2005; ANCINE, s/d) com o objetivo de “induzir condições isonômicas de competição nas relações dos agentes econômicos da atividade cinematográfica e videofonográfica no Brasil, proporcionando o desenvolvimento de uma indústria forte, competitiva e auto-sustentada” (ANCINE, s/d).

Em 1998, com a estreia de “Simão, o fantasma trapalhão”, a Globo Filmes se inseriu no mercado e transformou o mercado nacional, adotando um modelo “blockbuster” e emplacando 9 dos 10 filmes mais rentáveis lançados nos 10 anos seguintes (BUTCHER, ZACHARIAS, GOMES e ADAMS, 2008). A Globo dispunha já de capital e de meios de comunicação para divulgar suas produções e co-produções (além de levar em consideração um marketing para o “filme brasileiro” em si), mas essa não é sua única vantagem competitiva. Em entrevista para a publicação “Filme B”, o diretor da divisão de projetos Temáticos e diretor de operações da Globo Filmes Carlos Eduardo Rodrigues afirma que o acúmulo de conhecimento acerca do mercado nacional (decorrente também de erros passados) e seu modelo de parcerias (tanto no âmbito artístico como intervenções no roteiro e no elenco quanto no âmbito econômico decidindo o posicionamento do filme e seu lançamento) (BUTCHER, ZACHARIAS, GOMES e ADAMS, 2008) A Globo filmes realizou algumas co-produções no polo de Paulínia (PMP, 2009), mas seu modelo se aproxima mais de uma Vera Cruz, com a cadeia de produção dentro de si ou em um grupo restrito de associados do que com o modelo que é objeto de nosso estudo.

Metodologia

Para a identificação de um cluster foi utilizada uma metodologia qualitativa descritiva (já que há trabalhos sobre Clusters em grande quantidade) e exploratória (já que nenhum trabalho desse tipo foi realizado quanto ao polo cinematográfico). Inicialmente, o planejamento consistia em fazer um breve levantamento bibliográfico e consolidação de referencial teórico para depois partir para o campo e realizar entrevistas semi-estruturadas com figurantes de filmes, empreendedores (donos de produtoras, diretores e donos de estabelecimentos vertical ou horizontalmente alinhados à cadeia de valor) e com um representante do poder público, no entanto, os desdobramentos ocorridos durante a pesquisa, decorrentes das eleições municipais dificultaram o acesso a uma figura pública. Mesmo assim, a assessoria de imprensa e a secretaria de cultura do município de Paulínia se dispuseram a fornecer dados e contatos a respeito das empresas do ramo cinematográfico instaladas na cidade, dados estes que responderiam às questões que seriam formuladas na entrevista. Foi entrevistado o Prof. Dr. Maurício Reinaldo Gonçalves (cuja obra foi utilizada extensamente na realização deste trabalho) e assim obtida a opinião de um especialista em cinema, com vistas a obter mais informações para a pesquisa. Já as entrevistas com os empreendedores e figurantes foram feitas por telefone e com a utilização de questionário semi-estruturado.

A cidade de Paulínia



Paulínia é uma cidade da região metropolitana de campinas, localizada a cerca de 120 km da cidade de São Paulo. A cidade tem aproximadamente 83 mil habitantes (IBGE, s/d) e é conhecida por abrigar várias indústrias do setor petroquímico como Exxon, Shell e Petrobrás (a maior refinaria de petróleo da Petrobrás, a REPLAN, fica em Paulínia), responsáveis pela elevada renda do município (PACHECO, 2009)

Visando diversificar as atividades da cidade, para que não ficasse eternamente dependente de uma indústria ligada a recursos escassos, o governo de Paulínia começou a sancionar leis de incentivo fiscal, principalmente voltadas para o setor cultural, parte do projeto "Paulínia magia do cinema".

Do pólo de Paulínia, surgiram produções como "Tropa de Elite", "Chico Xavier", "Nosso lar", "O doce veneno do escorpião", "Meu país", "As mães de Chico Xavier", "Corações sujos" e o recentemente indicado a Cannes "Trabalhar cansa" (IMDb, s/d). (PMP, 2009; PACHECO, 2009) e todo esse sucesso passou a atrair o restante da cadeia produtiva de cinema (serviços de maquiagem, escolas de atores, locadoras de equipamentos pra filmagem, distribuidores de película, etc) e mão de obra (não só atores, mas também dublês, cameramen, fotógrafos, maquiadores, etc) para a cidade e se tornar um dos principais centros de produção cinematográfica do país. (GONSALEZ, 2010; PACHECO, 2009)

Caracterização do Cluster

Vantagens comparativas: A cidade de Paulínia se localiza num ponto vantajoso em termos de logística, já que está conectada à uma malha viária extensa e se situa a uma distância relativamente pequena da cidade de São Paulo. A cidade também dispõe de recursos financeiros, advindos das indústrias do setor petroquímico, que podem ser utilizados para financiar investimentos do porte de um polo cinematográfico (a cidade é responsável por 9% do PIB nacional).

Presença de indústrias correlatas e de apoio: de acordo com as informações fornecidas pela secretaria de cultura do município de Paulínia. "o Polo Cinematográfico da cidade contempla:

- Escola Espaço Cultura
- Paulínia Film Commission
- Escritórios temporários
- Theatro Municipal de Paulínia
- 4 estúdios totalmente estruturados para abrigar filmagens
- 1 estúdio de animação em fase de finalização
- Festival Paulínia de Cinema
- Edital de Patrocínio"

Se abriu um novo campo de atividades profissionais no Município, ligadas às artes, tais como: cenografia, fotografia, figurino, roteiro, montagem, visagismo, sonografia, etc. E que são necessárias para que se desenvolva a produção cinematográfica. Além disso, vários alunos da Escola Espaço Cultura trabalham profissionalmente em produções rodadas na cidade, ou seja, é presente um elemento crucial para o desenvolvimento da cadeia de valor, a instituição de ensino voltada para a atividade da região.

Condições de demanda: O polo de Paulínia atende, principalmente, uma demanda nacional, tendo produzido filmes de qualidade e que trouxeram retorno financeiro (um grande desafio na área) e de reconhecimento internacional. Em entrevista, o Prof. Dr. Maurício Reinaldo Gonçalves afirma que o cinema brasileiro é buscado, mas não encontrado pela população, ou seja, que há demanda reprimida por essas produções e que esse gargalo é provocado por uma questão socioeconômica, tanto do ponto de vista da precificação das salas de cinema quanto da acomodação do mercado à estética do produto estrangeiro massificado (não ligada à qualidade em si como já foi explicitado por Celso Masson em 1999) e também do estereótipo que a classe média construiu do cinema brasileiro em décadas passadas como de um filme de qualidade inferior.

Estratégia estrutura e rivalidade: As produções brasileiras competem pelo investimento, não pelo mercado. O que o referencial teórico, as entrevistas e os questionários nos revelaram a respeito da estrutura da produção cinematográfica no Brasil foi que ela sempre teve uma ligação forte com o



Estado e que o grande gargalo do setor é o binômio financiamento (para a criação)-Exibição (fazer com que o filme brasileiro ocupe as telas). Normalmente as produções brasileiras ficam entravadas em um nicho do mercado (empurradas para lá pelo filme estrangeiro) e disputam essencialmente esse espaço, sendo que seu avanço quanto ao filme estrangeiro permanece instável, num ano sobe, no outro desce.

Desenvolvimento do Cluster: Através da análise dos dados fornecidos pela prefeitura e de entrevistas com empreendedores pudemos observar que o número de empresas do ramo cinematográfico e de correlatas aumentou desde a implantação do projeto. Os empreendedores vieram atraídos principalmente pelos incentivos e propostas infraestruturais, não havendo ainda aproveitamento ideal de serviços disponíveis ou cooperação entre as empresas centrais (produtoras e distribuidoras). A ligação entre essas empresas e as indústrias correlatas, a film commission e o festival de cinema da cidade são coordenados pelo setor público e os empreendedores do ramo ainda se relacionam de forma incipiente (ou, pelo menos, negligenciam o real potencial a ser aproveitado). As produções seguem ainda um modelo de um paradigma anterior, somente modificado pelas condições locais de estruturação produtiva (por exemplo, muitas produtoras que filmaram em Paulínia e seus associados ainda se mantiveram em outras cidades, como São Paulo).

A questão do Estado: A responsabilidade nacional e a municipal

Durante a leitura do referencial teórico, esbarramos constantemente na questão do relacionamento entre a produção cinematográfica brasileira e o Estado, desde as iniciativas de utilização do cinema para a educação durante o Estado Novo de Vargas (RAMOS, 2004) até a criação de uma empresa estatal para cuidar da distribuição e do financiamento de filmes nacionais. A política do cinema sempre foi uma característica peculiar da nossa produção, ao analisarmos a história do cinema percebemos que em poucos momentos há uma produção cinematográfica verdadeiramente "independente". É claro que sempre há o dinheiro do financiador, quer ele seja o próprio diretor, quer ele seja o empresário, quer ele seja o Estado. O que é notável é o espaço que ocupa o Estado brasileiro nessa equação, já que parece ser a fonte de investimento preferida pelos cineastas (ou, no mínimo, a mais procurada), percebe-se a dimensão dessa ligação quando, no governo Collor, o Estado retira seu apoio ao setor e o cinema brasileiro fica fragilizado ao ponto de temer por sua sobrevivência.

Contudo, seria esse fardo passível de ser carregado por um governo municipal? Enquanto as esferas de influência na área de cultura e cinema no espectro nacional são relativamente estáveis, principalmente se considerando a permanência de pesquisadores, professores, cineastas e produtores importantes nos principais órgãos reguladores e publicações específicas, a esfera municipal está muito mais sujeita a oscilações em sua política cultural conforme se alternam as gestões e que também deve utilizar seus recursos em benefício da população local. Para Mauricio Gonçalves, o cinema é uma questão a ser abordada por todas as esferas de governo e também pela sociedade civil, resta então saber qual a melhor maneira de se conciliar essas questões dentro do atual contexto econômico e cultural.

Conclusão

O que foi observado através das entrevistas e também durante a procura pelo material a ser analisado nos deu informações vitais para considerarmos que a estruturação produtiva do polo de Paulínia configura um cluster incipiente. Trata-se de um conjunto de empresas que se deslocaram (ou deslocaram suas atividades para a região) visando obter facilidades de produções em torno de um aparato instalado pelo Estado (nesse caso, extraordinariamente, na esfera municipal), o que condiz com a evolução histórica da produção cinematográfica brasileira. Essas empresas, embora possam se valer de algumas externalidades positivas decorrentes de sua concentração, tais como gerar demanda agregada por atores e serviços, ainda não se relacionam intensamente e só são, até certo ponto, unidos porque seus interesses são essencialmente os mesmos (financiamento do Estado, uso de instalações etc.). Há, no entanto, potencial para que surja esse relacionamento, desde que os

grilhões do velho paradigma sejam rompidos pelos empreendedores já estabelecidos e que a oportunidade de atender um polo cinematográfico como um conjunto de clientes seja enxergada e devidamente explorada por outros empreendedores, criando mais escolas de atores e cineastas (movimento que já cresce no Brasil, como nos informa Maurício Gonçalves), criando oficinas de cenografia e de costura de figurinos no local (ainda se traz muito esse tipo de confecção de São Paulo ou de onde quer que já estivesse estabelecida sua produção) e criando serviços para atender conjuntamente os produtores da região em termos de assessoria de imprensa, distribuição e marketing (sendo que esse espaço é pouco coberto pelo setor público, mesmo que, talvez fosse mais interessante que fosse de encargo do setor privado).

Nota-se que a indústria cinematográfica ainda não é competitiva como um todo em termos financeiros (mesmo que o seja em termos estético-artísticos), considera-se que a produção de filmes é quase impossível sem o apoio do Estado e poucos filmes dão retorno, já que a exibição e distribuição são um grande gargalo.

REFERÊNCIAS

ALTBERG, J.A. **Política cultural no cinema**, Rio de Janeiro: IUPERJ/FUNARTE, 1983.

ANCINE – Agência Nacional de Cinema. **Apresentação**. s/d Disponível em <<http://www.ancine.gov.br/ancine/apresentacao>>.

BUTCHER, Pedro; ZACHARIAS, João Cândido; GOMES, Alice; ADAMS, Barbara. Globo Filmes. **Filme B**. edição especial. mai. 2008.

CASSIOLATO, José Eduardo; LASTRES, Helena M. M. O foco em arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas. In: CASSIOLATO, J.E.; LASTRES, H. M. M.; MACIEL, M. L. (orgs). **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará Editora, 2003. p. 21-34.

CATANI, Afrânio M. **história do cinema brasileiro: 4 ensaios**. São Paulo: Panorama, 2004

COUTINHO, Gisela Aguiar Soares. Reestruturação da cadeia produtiva têxtil em Valença-RJ. In: **Revista Economia & Gestão** v.8 n.17 Belo Horizonte: PUC-MG, 2008 p. 1-21

FABRIS, Mariarosaria. **Nelson Pereira dos Santos: um olhar neo-realista?**. São Paulo: Edusp, 1994.

FERREIRA, Suzana Cristina de Souza. **Adhemar Gonzaga e a Cinédia - Imagens de um país que dança**. Belo Horizonte: Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas - UFMG, 2006 [Tese de Doutorado]

GATTI, André P. **Embrafilme e o cinema brasileiro** [recurso eletrônico] São Paulo: Centro Cultural São Paulo, 2007. 113 p. em PDF - (cadernos de pesquisa; v. 6)

----- **Distribuição e exibição na indústria cinematográfica brasileira (1993 – 2003)**. Campinas: Instituto de Artes - Unicamp, 2005 [Tese de Doutorado]

GOMES, Paulo Emílio S. **Cinema: trajetória no subdesenvolvimento**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1980.

GONÇALVES, Reinaldo; BAUMANN, Renato; CANUTO, Otaviano; PRADO, Luiz Carlos D. **A Nova Economia Internacional: Uma Perspectiva Brasileira**. Rio de Janeiro: Campus, 1998.



GONSALEZ, Alexandra. Luz, câmara, empregos. **Revista Você S/A**. n. 148, São Paulo. p. 62-65. Out. 2010.

IKEDA, Marcelo. Distribuição de longas-metragens brasileiros a partir das leis de incentivo (1995-2007): um panorama. in: **X Estudos de Cinema e Audiovisual**. p. 89-150. SOCINE. São Paulo, 2010.

IMDb - THE INTERNET MOVIE DATABASE. S/D. Disponível em: <<http://www.imdb.com/>>. Acesso em 04 jul. 2012.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **Dados básicos**, S/D. Disponível em: <[HTTP://www.ibge.gov.br/cidadesat/painel/painel.php?codmun=353650](http://www.ibge.gov.br/cidadesat/painel/painel.php?codmun=353650)>. Acesso em: 22 abr. 2012.

MARSON, Melina I. **O Cinema da Retomada: Estado e cinema no Brasil Da dissolução da Embrafilme à criação da ANCINE**. Campinas: Instituto de Filosofia e Ciências Humanas – Unicamp, 2006 [Dissertação de Mestrado]

MASSON, Celso. Caros, ruins e você paga. **Veja**. n.1604 p.114, jun. 1999.

MENDONÇA, Leandro José Luz Riodades de. **Cinema e indústria: o conceito de modo de produção cinematográfico e o cinema brasileiro**. Tese de doutorado. ECA-USP, 2007.

MinC – Ministério da cultura. Cinemateca. Disponível em <<http://www.cinemateca.gov.br/cgi-bin/wxis.exe/iah/?IsisScript=iah/iah.xis&base=FILMOGRAFIA&lang=p&nextAction=lnk&exprSearch=ID=000202&format=detailed.pft#1, s/d>> Acesso em 20 abr. 2012.

PACHECO, Camila Caprini de Campos. **Paulínia: Investimento público em cinema como propulsor cultural, social e econômico**. São Paulo: CEACC/ECA-USP, 2009. [Trabalho de conclusão de curso]

PORTER, Michael E. THE competitive advantage of nations. **Harvard Business Review**, Boston, p.71-91. mar-abr. 1990a.

----- **A vantagem competitiva das nações**. Tradução de Valtensir Dutra. 14ªed. Rio de Janeiro: Campus, 1990b.

----- *Cluster* and the new economics of competition. **Harvard Business Review**, Boston, p.77-90. nov-dez, 1998.

PREFEITURA MUNICIPAL DE PAULÍNIA – PMP. **Cultura presta contas**: Primeira audiência pública do Fundo Municipal de Cultura, 2009. Disponível em: <<http://www.culturapaulinia.com.br/arquivos/audiencias/audiencia.pdf>>. Acesso em: 20 mai. 2012.

QUEIROZ, Eliana. **A scena muda como fonte para a história do cinema brasileiro (1921-1933)**. São Paulo: Escola de Comunicação e Artes - USP, 1981. [Dissertação de Mestrado]

RAMOS, Fernão; MIRANDA, Luiz Felipe. **Enciclopédia do cinema brasileiro**. São Paulo: Senac, 2000.

SABEL, Charles F.; Piore, Michael J. **the second industrial divide: possibilities for prosperity**. New York: Basic Books, 1984.

SEBRAE. **Subsídios para a identificação de clusters no Brasil: atividades da indústria (relatório de pesquisa)**. São Paulo: SEBRAE, 2002.

----- **Arranjo Produtivo Local**. Brasília: SEBRAE, 2010.

SIMIS, Anita. **Estado e Cinema no Brasil**. São Paulo: Annablume, 1996.

SONZOGNO, Victor Enrico **Clusters industriais: um estudo sobre o cluster de calçados de Franca e seu real grau de internacionalização**. São Paulo: FEA-USP, 2003 [Trabalho de conclusão de curso].

VIEIRA, João Luiz. A Chanchada e o Cinema Carioca (1930-1955) *in*: RAMOS, Fernão (Org.) **história do cinema brasileiro**. p. 131-187. São Paulo: Art, 1987.

¹ Este artigo é resultado de pesquisas realizadas no âmbito do Programa de Iniciação Institucional de Pesquisa Científica (PIBIC) da Universidade Presbiteriana Mackenzie/SP-Brasil