

*Da geração de eletricidade aos divertimentos elétricos:
a trajetória empresarial de Alberto Byington Jr.
antes da produção de filmes*

*From electricity generation to electric entertainment:
the businessman Alberto Byington Jr.
before film production*

Rafael de Luna Freire

Introdução

O nome de Alberto Byington Jr. aparece com merecido destaque na historiografia do cinema brasileiro, entre outros motivos, por ter sido o produtor do primeiro filme nacional sonoro inteiramente sincronizado, *Coisas nossas* (Wallace Downey, 1931). Além disso, como criador dos estúdios cinematográficos Sonofilms, Byington realizou em associação com a Cinédia a trilogia musical de

Rafael de Luna Freire é professor adjunto do Departamento de Cinema e Vídeo da Universidade Federal Fluminense (UFF), Rio de Janeiro, Brasil (rafaeldeluna@hotmail.com).
Artigo recebido em 27 de dezembro de 2012 e aprovado para publicação em 20 de março de 2013.

enorme sucesso *Alô! Alô! Brasil!* (Wallace Downey, João de Barro, Alberto Ribeiro, 1935), *Estudantes* (Wallace Downey, 1935) e *Alô, alô, carnaval!* (Wallace Downey e Adhemar Gonzaga, 1936), marcos da intrínseca ligação do cinema brasileiro com a música popular. Posteriormente, no final dos anos 1930, a Sonofilms consolidaria em *Banana da terra* (Ruy Costa, 1939) e *Laranja da China* (Ruy Costa, 1940) o estilo de filme-revista que resultaria na conformação do gênero da chanchada (cf. Freire, 2011).

Assim, juntamente com os estúdios da Cinédia, de Adhemar Gonzaga, e da Brasil Vita Films, de Carmen Santos, a Sonofilms foi seguramente uma das mais importantes experiências da primeira década do cinema sonoro brasileiro. Além disso, enquanto Gonzaga era um jornalista e Carmen uma atriz, Byington tem sido revalorizado como a única liderança do setor de produção cinematográfica da época dotada de experiência e de visão verdadeiramente empresariais (Heffner, 2009: 26).

Entretanto, pouco se pesquisou ou escreveu sobre a trajetória mais ampla do fundador da Sonofilms e a inserção da atividade cinematográfica em sua carreira na década de 1930. O objetivo deste artigo é tratar do passado de Byington e de seus negócios antes do início de sua atuação no campo do cinema, fornecendo subsídios para uma melhor compreensão de suas decisões e iniciativas como empresário cinematográfico. Essa história não remonta apenas a Alberto Byington Jr., mas aos negócios de sua família, que começaram antes de seu nascimento.

A origem da família

Nascido em São Paulo em 18 de maio de 1902, Albert Jackson Byington Jr. era filho de Albert Jackson Byington e Pearl Ellis Byington. Sua avó materna, Mary Elizabeth Ellis, professora do Colégio Piracicabano, em Piracicaba (SP), fundado por presbiterianos do Sul dos Estados Unidos, era oriunda da região do Mississipi. Devido à Guerra de Secessão, foi trazida para o Brasil aos nove anos de idade, indo viver na casa de seu avô, Henry Strong, já estabelecido como fazendeiro em Santa Bárbara d'Oeste, um dos principais núcleos de imigração americana no interior de São Paulo. Em 1878, Mary casou-se com outro imigrante, Robert Dickson MacIntyre, assumindo o sobrenome do marido (Mott, 2003: 22-3).

Uma das três filhas de Mary e Robert, Pearl Ellis MacIntyre (que depois adotou o nome de Pérola) nasceu em 3 de dezembro de 1879, na fazenda da família. Depois de viver em diversas cidades do interior de São Paulo e Minas Gerais, mudou-se com seus pais e suas duas irmãs para a capital paulista, onde estudou

na Escola Normal Caetano de Campos. Formando-se normalista, foi convidada para trabalhar como governanta na mansão de uma rica família paulistana, mas recusou. Àquela altura já estava de casamento marcado com Albert, jovem imigrante norte-americano (Mott, 2001: 219).

Oriundo de Elmira, interior do Estado de Nova York, o noivo de Pérola, Albert Jackson Byington, nasceu em 22 de janeiro de 1875. Em 1893, aos 18 anos, trabalhou durante seis meses no pavilhão de eletricidade da Feira Internacional de Chicago. “Depois disso”, segundo depoimento de Paulo Egydio Martins, “foi contratado para vir para a Argentina e se estabeleceu em Buenos Aires com seu amigo Charles Williams. Em 1895 veio de Buenos Aires para o Rio de Janeiro, para trabalhar com o engenheiro canadense James Mitchel, responsável pela introdução do bonde elétrico na capital. Em seguida foi para São Paulo trabalhar na Light & Power” (Martins, 2007: 106).

A partir do trabalho manual no processo de eletrificação das cidades do Rio de Janeiro e de São Paulo – “subindo poste e puxando fio”, nas palavras de Martins –, teria início a carreira no Brasil do imigrante norte-americano (posteriormente naturalizado) e a vida conjugal de Albert e Pearl, ou melhor, Alberto e Pérola, casal de *cidadãos brasileiros* como seria frequentemente ressaltado.

Eletricidade: um grande negócio

A energia elétrica foi instalada no Brasil nas duas últimas décadas do século XIX, ao mesmo tempo que na Europa, embora em condições diferentes. Se o consumo de eletricidade esteve estreitamente relacionado à modernização do país, no estado de São Paulo a eletrificação foi particularmente ligada à expansão da indústria cafeeira. Os excedentes decorrentes do crescimento desse mercado permitiram o desenvolvimento industrial e a construção de infraestrutura na região (por exemplo, de transporte ferroviário), num contexto de ampliação do número de trabalhadores assalariados, de crescente urbanização e de forte presença do capital estrangeiro. Nesse período, os enriquecidos fazendeiros paulistas também quiseram adornar as cidades do interior com os mais modernos inventos a base de eletricidade, assim como dotá-las dos confortos advindos, por exemplo, da iluminação elétrica (De Lorenzo, 1993: 22).

De um modo geral, a eletricidade era “uma representação do moderno, do futuro, e do progresso” (Brito; Reis, 2001: 28), e era também utilizada em várias formas de divertimentos, como o próprio cinematógrafo. Em muitas cidades do país, até o início do século XX anunciava-se com estardalhaço sempre que um salão de espetáculos ou um evento ao ar livre eram iluminados com energia elétrica.¹

Numa primeira fase do processo de eletrificação no estado de São Paulo, que se estendeu até a Primeira Guerra Mundial, havia o predomínio do vapor como força motriz, sobretudo no ramo têxtil. Foi característica marcante do período a auto-geração, isto é, a construção de usinas nas próprias fábricas para sua alimentação. Dessa forma, foi a introdução da iluminação pública urbana que preparou o terreno para o avanço futuro da eletrificação industrial.

O período foi marcado ainda pela ligação inicial dos serviços de energia elétrica com as demais empresas de prestação de serviços urbanos (água, esgoto, transportes), e também com as empresas de geração de outras matrizes energéticas (gás, querosene, carvão). Foram as antigas empresas de serviços públicos que se transformaram posteriormente nas primeiras empresas concessionárias de geração de energia elétrica (De Lorenzo, 1993: 45-9). Surgiam, portanto, pequenas usinas para a iluminação pública e particular, sendo que “os primeiros concessionários dos serviços de eletricidade eram pequenos produtores e distribuidores, organizados como empresas de âmbito municipal por fazendeiros, empresários e comerciantes locais” (Brito; Reis, 2001: 45).

Na crescente indústria da eletricidade – que buscava novos usos (sobretudo industriais) e novos clientes (inclusive particulares) para aproveitar a capacidade produtiva das usinas geradoras – havia no Brasil um grave problema de mão de obra qualificada. Essa carência de profissionais geraria até mesmo projetos de lei para a importação de técnicos estrangeiros, assim como iniciativas de criação de cursos de formação de engenheiros elétricos nos primeiros anos do século XX (Magalhães, 2000). Nesse cenário, sem formação universitária, mas com experiência prática, um imigrante norte-americano como Alberto Byington aparentemente encontrou trabalho com facilidade no campo da engenharia elétrica.

Pérola e Alberto se casaram em São Paulo em 1901 e em seguida mudaram-se para o interior do estado, onde havia maiores chances de o engenheiro prático crescer na carreira. Sua ideia foi justamente repetir nas cidades menores o que a empresa canadense *The São Paulo Tramway, Light and Power Company Limited* estava fazendo na capital paulista. A Light, como ficou conhecida, introduzia os bondes elétricos e gerava eletricidade para alimentar esse meio de transporte, assim como para fins de iluminação pública, explorando ainda as transmissões telegráficas e telefônicas.

O jovem casal se instalou em Sorocaba e aí, em 1901, Alberto Byington adquiriu a Empresa Elétrica de Sorocaba, que possuía uma pequena usina térmica (De Lorenzo, 1993: 55-6). De Sorocaba mudou-se para Campinas, então a segunda cidade mais populosa do estado, onde Alberto organizou em 1904 a Cavalcante, Byington & Cia., que daria origem à Companhia Campineira Luz e Força, provavelmente associando-se ao empresariado local ligado ao café. Aos

poucos, o norte-americano prosseguiu na estratégia de compra e construção de pequenas usinas elétricas na região.

Em 1911, a Companhia Campineira Luz e Força assinou contrato com a prefeitura de Campinas para concessão de energia e exploração do serviço de bondes elétricos, que começaram a circular no ano seguinte. A empresa adquiriu o material da Companhia Campineira de Carris de Ferro – que em 1879 tinha dado início ao tráfego de bondes com tração animal, utilizando mulas – e passou a chamar-se Companhia Campineira de Tração, Luz & Força (Morrison, 1989: 149-152). Conhecido como “o americano maluco” por comprar terrenos com cachoeiras para construir suas usinas (Mott, 2003: 23), Byington foi o responsável por tirar do cenário urbano de Campinas os animais que puxavam os carris e introduzir os bondes movidos a eletricidade, com os quais a cidade ganhou um aspecto moderno e higiênico, além de transportes mais baratos e rápidos.

Atuando em diversas cidades da região, Byington participou do processo de fusão de pequenas empresas elétricas do interior de São Paulo numa estratégia decorrente da necessidade de criação de um sistema mais integrado de produção e distribuição de energia elétrica (De Lorenzo, 1993: 76-7). O fornecimento de luz elétrica para a iluminação pública e particular não era necessariamente a principal fonte de renda dos empresários do setor. Na verdade, a operação do serviço de transportes urbanos movidos a eletricidade é que se constituiu em fonte de rendas crescentes nesses empreendimentos. Além disso, Byington também expandia seus negócios para outras áreas e regiões, participando, por exemplo, da constituição, em 1912, da Companhia Telefônica do Paraná para explorar essa concessão no estado.

Conforme Maria Lúcia Mott (2003: 23), “a ascensão econômica e social do casal Byington foi rápida, devido, dentre outros motivos, à expansão do consumo de eletricidade no estado de São Paulo nas primeiras décadas do século XX”. Afinal, o estado contava com um terço das 30 usinas que entraram em operação no Brasil entre 1880 e 1910 (Brito; Reis, 2001: 48).

Nesse momento, mas sobretudo no período seguinte, aumentou a participação do capital estrangeiro no setor elétrico do Brasil, a exemplo da atuação da Light em São Paulo desde o início do século. Nesse sentido, em março de 1913, Alberto Byington se tornou representante no Brasil da recém-criada empresa *The Southern Brazil Electric Company, Limited*, ligada a capitais ingleses. Durante a Primeira Guerra Mundial, diante da restrição à importação de carvão, principal insumo da geração térmica, houve um investimento ainda maior no Brasil na geração hidroelétrica.

Esse aspecto provavelmente colaborou para a diversificação dos negócios de Byington. Diferentemente das usinas térmicas (alimentadas a carvão ou

lenha), a geração hidroelétrica conjugava conhecimentos não apenas de engenharia elétrica, mas também civil, demandando a construção de barragens, represas e reservatórios, abrindo outro campo de atuação para o engenheiro (Magalhães, 2000: 36). Não à toa, através da firma Byington & Sundstrom, Alberto Byington foi um dos responsáveis pela complexa construção da ponte Hercílio Luz, que ligou a ilha de Santa Catarina, onde se situa Florianópolis, ao continente, inaugurada em 1926, depois de quatro anos de obras. As palavras de Paulo Egydio Martins (2007: 108) sobre a atuação da Byington & Cia no campo da engenharia são eloquentes: “[ela] fazia de tudo! Quando eu digo tudo, *é tudo*.”

Essa diversificação de atividades também era importante por estar em curso, nos anos 1920, um processo de oligopolização do setor energético no estado de São Paulo pelas duas grandes empresas do setor, a canadense Light e a norte-americana Amforp (American and Foreign Power Company). Criada em 1923, a Amforp era uma filial da Electric Bond and Share Company (Ebasco), subsidiária da gigante norte-americana General Electric. Esse processo era decorrente, entre outros motivos, do fato de a ampliação da oferta de eletricidade e a modernização dos equipamentos requererem investimentos que geralmente ultrapassavam a capacidade dos empresários locais (Iannoni, 2006: 44).

Os desdobramentos seguintes foram narrados por Paulo Egydio Martins (2007: 107-8):

Pelo que eu me lembro de ouvir falar, lá pelos anos 1920, 25, uma grande firma de energia dos Estados Unidos, a Electric Bond and Share, começou a procurá-lo [Byington], querendo comprar as Empresas Elétricas Brasileiras [na verdade, a The Southern Brazil Electric Company]. Ele não queria vender, eles insistiam, oferecendo muito dinheiro para a época, mas ele não cedeu, inclusive porque não precisava de dinheiro. No entanto, seguindo o tal ciclo econômico de Napoleão [um ensinamento que Byington sempre repetia], em meados de 1929 ele sentiu que o mundo estava na véspera de uma grande crise. Foi para os Estados Unidos em setembro, procurou a Bond and Share e perguntou: “Vocês ainda têm interesse em comprar a minha empresa?” Disseram: “Temos”. Ele: “Então, quero tanto, à vista”. Responderam: “Está fechado”. Vendeu à vista, por vários milhões de dólares [...]. Em outubro, quando houve o *crash* da Bolsa de Nova York, estava com aquele dinheiro líquido na mão.

Em 1927, a Amforp começou a atuar no país através da criação das Empresas Elétricas Brasileiras, mais tarde Companhia Auxiliar de Empresas

Elétricas Brasileiras, que, naquele ano, adquiriu o controle acionário da CPFL – Companhia Paulista de Força e Luz (Iannoni, 2006: 43). Lorenzo (1993: 79) afirma que a CPFL adquiriu nesse período a The Southern Brazil Electric Co., assim como várias outras empresas de eletricidade do interior de São Paulo. Iannoni (2006: 44) comenta que mesmo afetada pelo *crash* da Bolsa de Nova York, a Amforp concluiu a incorporação da empresa de Byington em 1930.

Byington & Cia

De acordo com o depoimento de Paulo Egydio Martins (2007: 108), o dinheiro da venda da The Southern Brazil Electric Co. foi investido na Byington & Cia, loja criada em São Paulo ainda em 1903. Consoante com a ampla gama de empreendimentos de Alberto Byinton, esta firma importadora já era definida em meados dos anos 1920 como de “empreiteiros e engenheiros eletricitas, hidráulicos e mecânicos”, embora também tivesse forte atuação na importação de produtos industrializados, especialmente do setor elétrico.

Se a construção de usinas no Brasil demandava inicialmente a compra de equipamentos importados dos Estados Unidos e Europa, devido aos seus negócios em transportes Byington já tinha se tornado representante no Brasil da Westinghouse Electric, que exportava controladores e freios de bondes elétricos. Mas frente à expansão do fornecimento elétrico e em atenção às novidades estrangeiras que aproveitavam as infindáveis possibilidades abertas pela energia elétrica, a Byington & Cia também importava eletrodomésticos, além de produtos industrializados e artigos de luxo. Entre outros itens vendidos pela empresa, podem ser citados fornos elétricos e ventiladores, automóveis e pneus, máquinas calculadoras, de escrever e registradoras – enfim, tudo o que havia de mais moderno para atender aos comerciantes e particulares, às lojas e residências.

A expansão da Byington & Cia nos anos 1920 fez com que a empresa passasse a ter uma filial em Nova York e nas principais cidades do Brasil: Rio, São Paulo, Santos, Porto Alegre, Curitiba, Salvador e Recife. Nesse momento em que a empresa se encontrava capitalizada para novos investimentos, o primogênito começaria a participar mais ativamente dos negócios da família.

Byington Jr.

Ainda em 1912, já donos de uma fortuna, Pérola e Alberto Byington viajaram para os Estados Unidos levando seus dois filhos para conhecer a terra natal de seus pais e receber uma educação de alta qualidade. O objetivo era que

as crianças Albert Jr. e Elizabeth cursassem o *high school* na prestigiada Gilman School, em Baltimore (Martins, 2007: 110).

Depois de formada, Elizabeth Byington casou-se com o norte-americano Russel Charles Manning e voltou para os Estados Unidos em 1935, onde residiu até o final da vida. Já Albert Jr. ingressou em 1920 na Universidade de Harvard, em Cambridge, onde se formou em História e Literatura Ibérica, recebendo o título de *Bachelor of Arts and of Science* em 1924 (Oliveira, 1965: 119; Harvard University, 1930).

Nesse período, o primogênito dos Byington conviveu com a “mais alta elite intelectual, econômica e financeira que havia nos Estados Unidos” (Martins, 2007: 112). Um de seus colegas de Harvard, norte-americano do Kansas, dizia que Albert não era mais brasileiro do que ele próprio:

Seus pais eram originalmente de Baltimore, mas ainda jovens tinham ido para São Paulo e vivido lá o resto de suas vidas, prosperando e enviando seus filhos de volta para a América do Norte para serem educados. Ele tinha diante de si uma decisão crucial. Uma encruzilhada estava a sua frente. O que ele era, afinal? Brasileiro ou americano? Ele teria que se decidir, pois se fosse viver permanentemente no Brasil onde agora estavam os interesses e raízes de sua família, ele teria que voltar para completar os três anos de serviço militar obrigatório no exército brasileiro. Ele teria que fazer essa opção logo (W. L. W., 1964: 4) [tradução do autor].

Albert Jr. – ou Alberto Júnior – tomou sua decisão e conseguiu se formar em Harvard em apenas três anos. De volta ao Brasil, matriculou-se na Faculdade de Direito do Largo de São Francisco, em São Paulo, onde recebeu o diploma de advogado (Martins, 2007: 112). Sua formação humanística aliava-se ao interesse por esporte. Em 1923 competia pelo Clube Paulistano nas provas de atletismo de 110 metros com barreira. No ano seguinte, viajaria como atleta, secretário, tesoureiro e chefe da delegação brasileira para as Olimpíadas de Paris, disputando essa mesma prova no evento que marcou a primeira participação de brasileiros nas provas olímpicas de atletismo. Segundo Paulo Egydio Martins (2007: 113), seu futuro sogro era um idealista que “tinha paixão pelo Brasil e achava que podíamos ser iguais ou melhores que os Estados Unidos”.

Em 1930, aos 28 anos, Alberto Jackson Byington Júnior, já dono de uma posição de destaque nas poderosas empresas do pai, casou-se com Elisa de Arruda Botelho, filha de um rico fazendeiro de sobrenome tradicional. A ascensão social da família Byington e sua inserção na elite paulistana foram devidamente sa-

cramentadas. Ironicamente, quase 30 anos antes a então normalista Pérola, ainda solteira, fora convidada para trabalhar como governanta justamente na casa de parentes da moça que agora seria sua nora. Passadas três décadas, o casamento de Alberto Júnior unia os Byington a uma família quatrocentona paulistana (Mott, 2001: 219).

Como seu pai, Byington Júnior estava atento às últimas novidades tecnológicas dos Estados Unidos e à possibilidade de sua introdução no Brasil. No final dos anos 1920, portanto, direcionou os investimentos da Byington & Cia para os novos meios de comunicação e para a nascente indústria cultural brasileira, através de negócios ligados ao disco, rádio e cinema.

A indústria de discos

Em 1925 a Columbia Phonograph Company começou a utilizar nos Estados Unidos o novo processo de gravação elétrica licenciado pela Western Electric, lançando o elogiado disco “Viva-tonal”. Dois anos depois, ocorreu o primeiro registro elétrico no Brasil, com disco gravado pela Odeon com o cantor Francisco Alves e a Orquestra Jazz Pan Americana do Cassino Copacabana. A gravação elétrica, substituindo a mecânica, resultou em enorme melhoria técnica da qualidade de gravação e na diminuição dos custos de produção dos discos, alimentando a expansão da indústria fonográfica brasileira e o aumento da concorrência no mercado com a chegada de novas empresas estrangeiras. É importante ressaltar, porém, que “elétrico” referia-se ao processo de gravação dos discos, e não necessariamente aos aparelhos toca-discos, que podiam ser ainda mecânicos, movidos a corda, por exemplo, e não a eletricidade.

Em 1928, as poderosas multinacionais Odeon e a Parlophon (na verdade, ligadas entre si) eram as únicas companhias que gravavam e fabricavam discos no Brasil, já tendo adotado o processo elétrico. Até o começo daquele ano, os discos e equipamentos importados da Columbia vinham sendo vendidos pela tradicional casa Óptica Inglesa, que deixou de ser representante exclusiva da marca, cujos produtos passaram a ser comercializados por diferentes estabelecimentos brasileiros (*Phono-Arte*, v. 1, n. 14, 28 fev. 1929, pp. 3-4).

Em meados de 1928, prevendo o potencial de crescimento do mercado fonográfico no país, o norte-americano Wallace Downey, funcionário da Columbia, foi enviado ao Brasil para instalar em São Paulo uma filial brasileira da empresa, “se possível com dinheiro local”, o que foi fornecido pela Byington & Cia (Castro, 2005: 116-7). Já sendo representante de diversas empresas norte-americanas, a empresa brasileira aceitou a oferta, que foi assim narrada pela revista *Phono-Arte* (ibid): “A gravação de discos nacionais, de música brasileira e com o

concurso de artistas nossos, foi o principal objetivo da Columbia uma vez terminados os seus entendimentos com a firma Byington & Cia”.

O jornal *O Paiz* (24 nov. 1929, p. 11) descreveu esse mesmo acordo no ano seguinte:

Em maio do ano passado a grande firma Byington & C., há tantos anos especializada em artigos de eletricidade, fechou contrato para a representação geral da Columbia no Brasil. Essa casa, cujo prestígio e solidez tanto envaidecem os que vibram com o nosso progresso comercial, deve a sua privilegiada situação, principalmente, ao espírito operoso, lúcido e progressista do Sr. Albert J. Byington, cidadão brasileiro.

Em virtude de feliz acordo entre essa firma e a Columbia, esta concretizou definitivamente a sua ideia de montar fábrica brasileira. Cabe, portanto, a Byinton & C. receber também louvores por esse grande passo dado em prol da indústria nacional.

A Columbia passava a ter uma “importante casa comercial” como sua representante no país, o que possibilitou a construção de um estúdio de gravação próximo do prédio onde já ficava a Byington & Cia em São Paulo e de uma fábrica para a gravação dos discos na capital paulista e também no Rio de Janeiro. A partir de 1929, embora continuasse importando discos estrangeiros, a Columbia passou também a fabricar discos nacionais a partir de matrizes estrangeiras e, principalmente, começou a produzir discos de matrizes gravadas no próprio Brasil.

Nesse momento de forte investimento, as principais companhias fonográficas enviaram ao Brasil profissionais experientes para acompanhar a instalação de suas fábricas. A Columbia, por exemplo, tinha no país o norte-americano John Lilienthal como diretor-geral e Wallace Downey como supervisor artístico. A filial carioca era dirigida pelo sócio Jones B. Orr e tinha em George C. Stevens o “diretor técnico da sessão de eletricidade e chefe de publicidade”. Mas a função de diretor musical coube a um brasileiro, o maestro Odmir Amaral Gurgel, cujas iniciais invertidas lhe ensejariam o pseudônimo de “Gao”.

Conforme o jornalista Aramis Millarch (1991: 4), as primeiras gravações da Columbia no Brasil seriam feitas num estúdio improvisado na rua José Bonifácio, em São Paulo, mas logo Byington providenciaria instalações amplas no Largo da Misericórdia. Em maio de 1929 saíam os primeiros discos nacionais da Columbia, trazendo canções interpretadas por Jayme Redondo, Abigail Allesio Parecis, A. Pescuma, Paraguassú, Pile, Batista Júnior, Gustavo Leal e Luly Málaga (“a rainha do tango”). Logo seriam valorizados cantores de ritmos nacionais,

como Stefana de Macedo, promovida como “a exímia intérprete de nosso folclore”.

Um típico anúncio da revista *Fon-Fon!* (v. 23, n. 25, 22 jun. 1929, p. 25) descrevia as empresas da Byington & Cia como os “distribuidores gerais” dos discos Columbia, que, fabricados pelo novo processo Viva-tonal, traziam “todos os diferentes tons da voz e dos instrumentos”. Estes seriam “os únicos discos que não produzem chiado”. Além de discos, a Byington & Cia obviamente comercializava também os caros e modernos toca-discos e aparelhos de rádio.

O mercado continuou crescendo, e após as iniciativas pioneiras da Odeon, Parlophon e Columbia, outras empresas como a Victor e a Brunswick também construíram fábricas e estúdios de gravação no Brasil em 1929, alimentando o mercado e a concorrência entre os fabricantes. Naquele ano já era notado que os maiores sucessos vinham dos discos de música brasileira e, assim, a produção de matrizes de discos nacionais triplicou (Gonçalves, 2006: 34). Vivia-se o que charges nas revistas chamavam de “gramofonomania”, com a multiplicação de lojas de discos nas principais ruas de cidades como Rio e São Paulo, resultando no otimismo das empresas, especialmente diante da “muito maior procura de discos nacionais”. Nesse contexto, a Columbia se destacava ao ponto de, num concurso promovido pelo jornal *O Paiz* (10 nov. 1929, p. 10), ser eleita a marca dos melhores aparelhos e discos do país, com poucos votos a mais que a Odeon, segunda colocada.

Cinema sonoro

Devemos lembrar que foi justamente o avanço na tecnologia de gravação elétrica de discos promovido pela Western Electric que, em associação com os estúdios Warner Bros., permitiu o desenvolvimento do pioneiro Vitaphone, sistema de cinema sonoro por meio da tecnologia de *som em disco*.

Nesse sentido, Donald Crafton (1997: 19) apontou que os *talking pictures* emergiram nos Estados Unidos a partir de novas configurações de aplicações elétricas existentes que não haviam sido desenvolvidas originalmente para o cinema. O filme sonoro aliava-se a avanços nos setores de transportes (elevadores e bondes elétricos) e comunicações (rádio e telefone), assim como no ramo dos “divertimentos elétricos” (nos quais se incluíam os discos). Esses desenvolvimentos estavam imersos na aura das novas e mais modernas tecnologias da época, lembrando que, nos anos 1920, “qualquer coisa associada com eletricidade tendia a gerar admiração e respeito” (ibid: 21).

O cinema sonoro chegou ao Brasil em abril de 1929, na inauguração do Cine Paramount, em São Paulo, dotado de projetores conjugados Vitaphone e

Movietone – sistema de som ótico (*som em filme*) também desenvolvido pela Western Electric. O sucesso da novidade foi retumbante. Em menos de seis meses as melhores salas de cinema do Rio de Janeiro e de São Paulo já estavam equipadas com projetores sonoros importados, e os “filmes sincronizados” quebravam recordes de bilheteria (Freire, 2012a).

Entretanto, a conversão para o cinema sonoro não era algo simples para a maioria dos exibidores brasileiros. Além da necessidade de adaptar a acústica das salas, era necessário regular o fornecimento de eletricidade para alimentar os agora indispensáveis retificadores, células fotoelétricas dos leitores de som, amplificadores e alto-falantes. Havia ainda a questão da compra dos novos e caríssimos aparelhos, uma vez que a Western Electric tentou impor um monopólio na venda dos projetores sonoros no Brasil ao defender a exclusividade de exibição dos *talkies* de Hollywood em seus equipamentos (Freire, 2012c).

Os demais exibidores tentaram diferentes expedientes para acompanhar a novidade, inclusive instalando em suas salas os novos, modernos e caros toca-discos – que eram, por outro lado, mais baratos que os projetores sonoros – com o objetivo de oferecer o acompanhamento musical dos filmes por discos elétricos como paliativo para a ausência da projeção de verdadeiros filmes falados, cantados e musicados.

Os mais atentos produtores brasileiros perceberam ali uma brecha no mercado. Foi o caso de Luiz de Barros, diretor de *Acabaram-se os otários*, o primeiro longa-metragem sonoro brasileiro, lançado em setembro de 1929. Mais do que apenas realizar um filme, Luiz de Barros e seus sócios construíram um projetor sonoro, o Sincrocine, que consistia basicamente numa moderna vitrola ligada a alto-falantes. Com ele, o diretor conseguia projetar seu filme parcialmente cantado e falado em português em cinemas que não tinham projetores sonoros, atingindo ainda uma plateia popular talvez menos afeita aos *talkies* falados e cantados em inglês então exibidos nas salas mais luxuosas.

O sucesso de *Acabaram-se os otários* foi enorme e, como o filme contava com músicas de Genésio Arruda e Paraguaçu, artistas exclusivos da Columbia, a Byington & Cia chegou a promover os discos desses cantores aproveitando a participação deles na produção de Luiz de Barros (Freire, 2013).

Mais do que apenas faturar em cima do sucesso de *Acabaram-se os otários*, a Byington & Cia provavelmente percebeu o potencial comercial do cinema falado para os seus negócios. Entretanto, seus dirigentes não identificaram inicialmente a produção de filmes sonoros como possível investimento, atentos ao fato de que o cinema brasileiro – marginalizado no próprio mercado interno dominado pelo filme estrangeiro – era tido como um negócio arriscado e até malvisto pelas elites. Sendo uma empresa com experiência na fabricação de equipamentos elétricos, a Byington & Cia investiu inicialmente na produção de projetores sonoros para o circuito exibidor nacional.

O Sincrocinec e o Fonocinec

O Sincrocinec de *Acabaram-se os otários* foi construído na oficina de Gustavo Zieglitz, importador de equipamentos franceses da Pathé, como um sistema de projeção criado especificamente para permitir a exibição dos filmes realizados por Luiz de Barros e seus sócios. Embora tivesse sido anunciado de forma irônica que o Sincrocinec seria ainda melhor do que os projetores americanos por poder exibir não apenas os filmes de Hollywood, mas também os nacionais, ele era, sobretudo, uma forma de os produtores brasileiros permitirem o acesso do público aos seus próprios filmes. Isso se dava tanto pelas restrições do mercado (o comprometimento das grandes salas já convertidas para o cinema sonoro à produção de Hollywood); por questões legais (a defesa pela Western Electric da exclusividade de exibição de filmes de Hollywood em seus equipamentos); e também por imperativos tecnológicos, já que o Sincrocinec utilizava discos comuns da indústria fonográfica, de 78 rpm, e não os então inacessíveis discos especiais, de 33 1/3 rpm, do sistema Vitaphone.

A intrínseca ligação desse equipamento de projeção com os filmes produzidos especialmente para ele fica clara pelo fato de que o Sincrocinec não foi vendido individualmente aos exibidores. Na verdade, os equipamentos eram transportados de cinema para cinema, acompanhando a exibição em circuito de *Acabaram-se os otários*. Como na época dos exibidores ambulantes dos primórdios do cinema, a cópia do filme e seu respectivo equipamento de projeção viajavam de bairro em bairro e, depois, de cidade em cidade. Era responsabilidade do produtor levar o filme, assim como montar o equipamento para sua exibição.

Entretanto, sob uma visão mais ampla, o Sincrocinec não era nada mais do que mais uma das várias contrafações do Vitaphone surgidas no Brasil após a chegada do cinema sonoro, ao lado de aparelhos como o Fitafone, Vox Phone ou Teatrophone, que foram instalados em salas de cinema de diversas cidades do país. Esses “cavatones” ou “tapeafones”, como seriam pejorativamente chamados através da referência à “cavação” e “tapeação”, possibilitavam que os pequenos exibidores oferecessem acompanhamento musical mecânico aos longas-metragens silenciosos. Permitiam ainda um sincronismo irregular e inconstante a curtas-metragens brasileiros especialmente realizados para tal tipo de exibição, como os curtas musicais produzidos por Paulo Benedetti ou pelo Circuito Nacional de Exibidores (C.N.E.) ao longo de 1929. A singularidade de Luiz de Barros foi ter ousado lançar-se ao mercado já com um longa-metragem, o que teria resultado, inclusive, em diversas dificuldades e problemas técnicos nas exibições de *Acabaram-se os otários* que foram relatados pela imprensa da época e nas memórias do cineasta (cf. Barros, 1978).

Mas enquanto esses primeiros “tapeafones” nacionais eram produzidos e lançados, outras marcas norte-americanas de projetores Vitaphone-Movietone (como os da RCA, Pacent e Melophone) chegavam ao mercado brasileiro, oferecendo aos exibidores alternativas de qualidade. Entretanto, mesmo mais baratos que os projetores Western Electric, os preços dos concorrentes importados mantinham-se acima de uma centena de contos de réis devido aos valores em dólares dos equipamentos e aos altos custos de importação e transporte, além das onerosas taxas alfandegárias. Assim, os projetores importados permaneciam ainda financeiramente inacessíveis aos pequenos exibidores brasileiros.

Vislumbrava-se, portanto, um mercado em potencial de salas de cinema que demandavam equipamentos de projeção sonora que atendessem às suas necessidades e possibilidades. É natural que a Byington & Cia, especializada em aparelhagens elétricas e sonoras, investisse nesse mercado, lançando o projetor sonoro intitulado Fonocinex. Não se tratava de uma “cavatone” como o Sincrocinex (ou seja, uma adaptação, um improviso ou um “jeitinho”), mas de um equipamento nacional que desempenharia a mesma função que os projetores importados.

No Rio de Janeiro, a empresa pioneira na fabricação de projetores sonoros nacionais foi a Cinephon, que começou a comercializar equipamentos nos sistemas Vitaphone e Movietone no começo de 1930. Os equipamentos Fonocinex também começaram a ser produzidos em 1930, mas suas vendas cresceram no ano seguinte. Em abril de 1931, numa demonstração dos equipamentos da Byington & Cia em Porto Alegre, anunciava-se que já se “encontram instalados, em vários pontos do país, uns 50 aparelhos” (*Correio do Povo*, 3 abr. 1931, p. 12). Em junho daquele ano, um anúncio num jornal paulista destacava que “a Fonocinex completou 100 instalações no Brasil em 5 meses. Mais do que qualquer outra marca nacional ou estrangeira” (*O Estado de S. Paulo*, 28 jun. 1931, p. 18).

Além do fato de os equipamentos Fonocinex serem mais baratos por não serem onerados por taxas alfandegárias, a Byington & Cia, com sua experiência no mercado de discos e rádio, oferecia assistência técnica constante e em português aos exibidores, assim como aparelhos tidos como de operação mais simples e fácil para os projecionistas. Um anúncio destacava essa vantagem do Fonocinex: “Não tem complicações de manejo; pode ser operado por qualquer pessoa com prática de cabine silenciosa” (*Correio da Manhã*, 22 mar. 1931, p. 5).

Além disso, diferentemente da Western Electric, que inicialmente vendia aos exibidores brasileiros apenas aparelhagens “em bloco” – não apenas os equipamentos de leitura e reprodução sonora, mas também um projetor novo –, as empresas nacionais comercializavam somente os mecanismos necessários para converter os projetores silenciosos para a exibição dos *talkies*. Essa diminuição do investimento era ressaltada na publicidade da empresa: “O Fonocinex é

adaptável a qualquer marca de projetor – tanto americano, como alemão e francês” (*Correio da Manhã*, 22 mar. 1931, p. 5). Num outro anúncio, essa vantagem era novamente destacada: “Adapta-se a qualquer tipo de projetor moderno sem dificuldade e sem precisar de alterações” (*Correio da Manhã*, 10 mai. 1931, p. 2).

Um conjunto completo Fonocinex, por exemplo, era anunciado por apenas 27 contos de réis em 1931, muito menos da metade que a maior parte dos equipamentos importados, que geralmente passavam de uma centena de contos. Por outro lado, a ênfase na qualidade dos equipamentos fabricados pela Byington & Cia era recorrente, inclusive diante de críticas a diversas marcas de projetores nacionais – os tais “cavatones” – que provocariam dores de cabeça nos exibidores pelo seu mau funcionamento. O bem pensado *slogan* de um anúncio da Fonocinex passava essa ideia: “Instale um aparelho cujo preço não seja elevado a ponto de prejudicar seus lucros, nem tão baixo a ponto de prejudicar sua qualidade” (*Correio da Manhã*, 24 mai. 1931, p. 5).

Os projetores Fonocinex foram comercializados especialmente para o mercado exibidor de São Paulo e da Região Sul do país, uma vez que em Minas Gerais e no Rio de Janeiro havia outros concorrentes nacionais disputando os clientes, tais como as marcas Cinephon, Cinetom e Cinevox. Já a Região Nordeste era um mercado explorado por todas essas empresas. Ainda assim, diante do grande circuito de salas de cinema localizadas especialmente no interior de São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul – em cujas capitais a Byington & Cia já tinha filiais –, o Fonocinex assumiu a dianteira do mercado brasileiro, como atestava o *The 1935-1936 Motion Picture Almanac* (1936, p. 1006). No balanço anual do mercado cinematográfico brasileiro, a revista norte-americana apontava que a maior parte dos cinemas dos subúrbios e das cidades do interior comprava equipamentos de projeção nacionais e que o principal fabricante era a Byington & Cia, cujos projetores eram vendidos sob a marca Fonocinex.

Conclusão: da fabricação de equipamentos para a produção de filmes

Em 1931, primeiro ano de expansão nas vendas do Fonocinex, Alberto Byington Júnior financiou o filme musical *Coisas nossas*, supervisionado pelo homem-forte da divisão fonográfica da empresa, Wallace Downey. Além de divulgar os artistas contratados pelas emissoras de rádio e ligados por contrato à Columbia, o filme também teria sido feito para divulgar os equipamentos de projeção Fonocinex (Barro, 2001).

A gravação dos diálogos de *Coisas nossas* – o primeiro longa-metragem brasileiro integralmente dotado de registro sincrônico de imagem e som – ficou a cargo do técnico Moacyr Fenelon, profissional de rádio que havia colaborado

na instalação dos equipamentos de projeção de *Acabaram-se os otários*. Depois do filme de estreia do SincrocineX, Felon trabalhou como técnico de som de filmes como *O babão* (Luiz de Barros, 1931) e *O campeão de foot-ball* (Genésio Arruda, 1931). Entretanto, na época de *Coisas nossas* Felon já era “chefe técnico de rádio da Byington & Cia”, sendo o “único engenheiro brasileiro de som da Columbia Phonograph Co.” (*Cine Magazine*, v. 5, n. 49, mai. 1937, p. 26).

Embora *Coisas nossas* seja atualmente conhecido como o primeiro filme brasileiro sonorizado no sistema Vitaphone (marca de um sistema patenteado pela Western Electric), ele foi feito sob medida para enaltecer a qualidade da aparelhagem nacional FonocineX, cujos modelos de projetores de som em disco eram chamados de *Sono-disco*, enquanto os modelos de som ótico eram *Sono-film*. Ou seja, justamente o nome que seria dado futuramente aos estúdios cinematográficos criados por Byington.

Após os recentes e bem-sucedidos investimentos da Byington & Cia na indústria fonográfica (Columbia) e radiofônica (Rede Verde-Amarela, capitaneada pela emissora Cruzeiro do Sul), assim como no mercado de venda de equipamentos para o circuito de exibição cinematográfica (FonocineX), Alberto Byington Júnior poderia dar passos firmes e seguros na produção de filmes. Diferentemente do oportunismo criativo e improvisado de *Acabaram-se os otários*, o filme *Coisas nossas* representava uma iniciativa plenamente inserida numa articulada estratégia de investimento no mercado cultural brasileiro, tendo a nascente música popular urbana como principal matéria-prima. Persistindo na estratégia de diversificação de atividades que já vinha sendo seguida pela empresa no setor de engenharia – estratégia, aliás, compartilhada atualmente pelas principais empresas do setor de mídia –, a Byington & Cia buscava ampliar sua rentabilidade através de “ganhos de escopo”, diversificando suas atividades através da “integração diagonal” (cf. Galvão, 2012).

Inicialmente a economia de escopo foi utilizada pela Byington & Cia na fabricação de diferentes produtos elétricos (vitrolas, radiolas, projetores sonoros) que utilizavam insumos e *expertise* comuns, sendo, portanto, fabricados pela Casa Byington a custos mais reduzidos do que se o fossem por empresas distintas e separadas. Entretanto, posteriormente essa mesma economia de escopo foi utilizada na fabricação de produtos culturais e artísticos (filmes, discos, programas de rádio), que utilizavam, por exemplo, os mesmos artistas e técnicos na produção de obras destinadas a diferentes mídias.

Assim, atuando em diferentes cadeias produtivas – integradas diagonalmente –, que se beneficiavam umas das outras (publicidade, renda, redes de distribuição etc.), Byington apresentava uma mentalidade empresarial singular no campo cinematográfico brasileiro da época. Ele possivelmente alcançaria um destaque ainda maior não fossem as conjunturas políticas de então. Afinal, as

iniciativas da Byington & Cia sofreriam pouco depois um grave revés com a Revolução Constitucionalista de 1932, dado o decidido apoio do empresário aos paulistas opositores de Getúlio Vargas. Mas isso é outra história.

Notas

I. Não seria pouco comum até os anos 1920 anúncios de casas de diversões destacarem como uma atração por si só a “artística e abundante luz elétrica” (*A Revista*, 15 fev. 1923, s.p.), apesar dos frequentes problemas

no fornecimento regular de eletricidade que afetariam, por exemplo, o funcionamento das salas de cinemas, que por isso costumavam contar com geradores próprios (cf. Freire, 2012b: 25-6).

Referências bibliográficas

BARRO, Máximo. *Moacyr Fenelon e a criação da Atlântida*. São Paulo: SESC, 2001.

BARROS, Luiz de. *Minhas memórias de cineasta*. Rio de Janeiro: Artenova: Embrafilme, 1978.

BRITO, Marilza Elizardo, e REIS, Solange Balbi Cerveira. *A vida cotidiana no Brasil moderno: a energia elétrica e a sociedade brasileira (1880-1930)*. Rio de Janeiro: Centro de Memória da Eletricidade no Brasil, 2001.

CASTRO, Ruy. *Carmen*. São Paulo: Companhia das Letras, 2005.

CRAFTON, Donald. *The Talkies: American Cinema's Transition to Sound, 1926-1931*. Berkeley: University of California Press, 1997.

DE LORENZO, Helena Carvalho. *Eletrificação, urbanização e crescimento industrial*

no Estado de São Paulo, 1880-1940. Tese (Doutorado em Geografia). Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Universidade Estadual Paulista, Rio Claro, 1993.

FREIRE, Rafael de Luna. Descascando o abacaxi carnavalesco da chanchada: a invenção de um gênero cinematográfico nacional. *Contracampo*, UFF, Niterói, n. 23, dez. 2011.

———. A febre dos sincronizados: os primeiros meses da exibição de filmes sonoros no Rio e em São Paulo em 1929. In: SOUZA, G. et al (orgs.). *XIII Estudos de Cinema e Audiovisual Socine*. São Paulo: Socine, 2012a. 2v.

———. *Cinematographo em Nictheroy*: história das salas de cinema de Niterói. Niterói: Niterói Livros, 2012b.

———. Truste, músicos e vitrolas: a tentativa de monopólio da Western Electric na

chegada do cinema sonoro ao Brasil e seus desdobramentos. *Imagofagia*: Revista de la Asociación Argentina de Estudios de Cine y Audiovisual, Buenos Aires, n. 5, abr. 2012c

———. *Acabaram-se os otários*: cinema e disco na chegada do filme sonoro. In: Encontro Socine de estudos de cinema e audiovisual, 16, 2012, São Paulo. *Anais...* São Paulo: Socine, 2013 (no prelo).

GALVÃO, Alex Patez. A cadeia de valor ramificada do setor audiovisual. In: SANTOS, Rafael dos, e COUTINHO, Angélica (orgs.). *Políticas públicas e regulação do audiovisual*. Curitiba: CRV, 2012.

GONÇALVES, Camila Koshiba. *Música em 78 rotações: “Discos a todos os preços” na São Paulo dos anos 1930*. Dissertação (Mestrado em História Social) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006.

HARVARD UNIVERSITY. Quinquennial catalogue of the officers and graduates 1636-1930. Cambridge: The University, 1930. Disponível em: <<http://pds.lib.harvard.edu/pds/viewtext/6796688?op=t&n=577>>.

HEFFNER, Hernani. Aproximações a uma antiga economia do cinema. In: GATTI, André, e FREIRE, Rafael de Luna. *Retomando a questão da indústria cinematográfica brasileira*. Rio de Janeiro: Telabris: CAIXA Cultural, 2009.

IANNONE, Roberto Antonio. *Evolução do setor elétrico paulista*. Tese (Doutorado em História Econômica). Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006.

MAGALHÃES, Gildo. *Força e luz: eletricidade e modernização no Brasil*. São Paulo: Unesp, 2000.

MARTINS, Paulo Egydio. *Paulo Egydio: depoimento ao CPDOC*. São Paulo: FGV/

Imprensa Oficial do Estado de São Paulo, 2007.

MILLARCH, Aramis. Continental e a sua história gravada fundo dentro da MPB. *Estado do Paraná*, Curitiba, 17 mar. 1991, p. 4. Disponível em: <<http://www.millarch.org/artigo/continental-sua-historia-gravada-fundo-dentro-da-mpb>> Acesso em: 4 jul. 2012.

MORRISON, Allen. *The Tramways of Brazil: A 130-year survey*. New York: Bonde Press, 1989. Disponível em: <<http://www.tramz.com/br/tto/01.html>>.

MOTT, Maria Lúcia. Estudos biográficos e filantropia: uma reflexão a partir da trajetória de vida de Pérola Byington. *Gênero*, Niterói, UFF, v. 3, n. 2, 1º sem. 2003.

———. Maternalismo, políticas públicas e benemerência no Brasil (1930-1945). *Cadernos Pagu*, Campinas, Unicamp, n. 16, 2001.

OLIVEIRA, Eurico de. [Discurso sobre o falecimento de Alberto Byington]. *Anais da Câmara dos Deputados*, Brasília, 3ª sessão, 6 fev. 1965, p. 118-20.

W. L. W. My Roommate's Revolution. *The Gazette*, Emporia, Kansas, 7 abr. 1964, p. 4.

Periódicos citados

A Revista, Niterói, 15 fev. 1923.

Cine Magazine, Rio de Janeiro, v. 5, n. 49, mai. 1937.

Correio da Manhã, Rio de Janeiro, 22 mar. 1931; 10 mai. 1931; 24 mai. 1931.

Correio do Povo, Porto Alegre, 3 abr. 1931.

Fon-Fon!, Rio de Janeiro, v. 23, n. 25, 22 jun. 1929.

O Estado de S. Paulo, São Paulo, 28 jun. 1931.

O Paiz, Rio de Janeiro, 24 nov. 1929; 10 nov. 1929.

Phono-Arte, Rio de Janeiro, v. 1, n. 14, 28 fev. 1929.

The 1935-1936 Motion Picture Almanac.

Resumo

Este artigo aborda a trajetória de Alberto Byington Júnior e da empresa criada por seu pai antes do início de sua carreira como produtor cinematográfico na década de 1930. As atividades da Byington & Cia em geração de eletricidade, engenharia elétrica e importação de equipamentos elétricos precederam o investimento da empresa na indústria cultural. A atuação na indústria fonográfica e radiofônica, em particular, antecipou as ações da empresa no cinema brasileiro após o advento do filme sonoro. Da fabricação de equipamentos de projeção sonora, a Byington & Cia passou a investir na produção de filmes, revelando uma articulada estratégia empresarial.

Palavras-chave: cinema brasileiro; eletricidade; indústria cultural; disco.

Abstract

This article is about Alberto Byington Jr. and the company created by his father before he began his career as a film producer in the 1930s. The activities of Byington & Cia in electricity generation, electrical engineering and electrical equipment imports preceded the company's investment in cultural industry. Its actions in the radio and phonographic industry anticipated its actions in Brazilian cinema after the coming of sound films. From manufacturing sound film projectors, Byington & Co. began to invest in film production, revealing an articulated business strategy.

Key words: Brazilian cinema; electricity; cultural industry; record.

Résumé

Cet article recupère la trajectoire de l'entreprise d'Alberto Byington Jr., fondée par son père avant qu'il ne commence sa carrière de producteur de cinéma aux années 1930. Les activités de Byington & Co dans la production d'électricité, ainsi que dans les champs du génie électrique et de l'importation d'appareils électriques, ont précédé l'investissement dans le domaine de l'industrie culturelle. La participation à l'industrie de la musique et de la radio en particulier, a précédé à son tour l'action de l'entreprise dans le domaine du cinéma brésilien après le début du cinéma sonore. De la fabrication d'équipements de projection sonore, Byington & Co a passé à la production de films, révélant une stratégie d'entreprise articulée.

Mots-clés: cinéma brésilien; électricité; industrie culturelle; disque.